



Strategi Perbaikan Kinerja UMKM Melalui Pendekatan *Supply Chain Management*

Andri Ikhwana¹, Dimas Azhar Maulana², Encep Jianul Hayat³

Jurnal Kalibrasi
Institut Teknologi Garut
Jl. Mayor Syamsu No. 1 Jayaraga Garut 44151 Indonesia
Email : jurnal@itg.ac.id

¹andri_ikhwana@itg.ac.id

²1803046@itg.ac.id

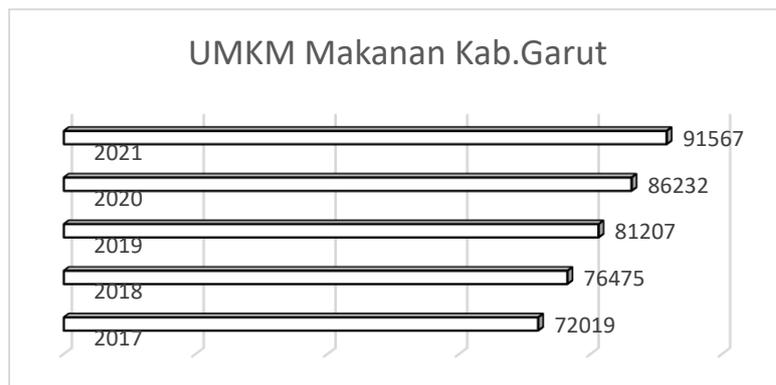
³encepjian@itg.ac.id

Abstrak – Secara umum pengelolaan UMKM terkendala berbagai permasalahan terkait penanganan dan pengelolaan bahan baku, kekurangan modal, lemahnya kreativitas dan inovasi, rendahnya kualitas produk dan kualitas sumber daya manusia, tinggi bahan baku, rendahnya daya beli masyarakat, kurangnya kerja sama UMKM dengan pendukung, dan terbatasnya dukungan pemerintah untuk pemasaran produk. Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan kriteria pendukung perbaikan kinerja UMKM melalui pendekatan *Supply Chain Management*, menjelaskan strategi perbaikan kinerja dan menjelaskan standar perbaikan kinerja UMKM. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode campuran dimana data kualitatif didapat dari hasil wawancara dan data kuantitatif dengan *Analytical Hierarchy Process*, perancangan strategi dengan *Rich Picture Diagram*. Pengambilan sampel melibatkan kelompok supplier, UMKM/Pelaku usaha, dan distributor yang digunakan pelaku usaha/UMKM di Kota Garut. Berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh untuk variabel supplier dan manufaktur yaitu hubungan kemitraan dengan bobot 0,23 serta variabel manufaktur dan distribusi yaitu *delivery* dengan bobot 0,18. Terdapat beberapa bagian yang dapat lebih di efisienkan dengan pendekatan *Supply Chain Management* yang tidak lain tujuannya adalah meminimalkan biaya dengan pendapatan yang maksimal. Melakukan hubungan kerja secara jangka panjang tentunya akan lebih menguntungkan semua pihak dalam rangkaian rantai pasok dengan melakukan sistem bagi hasil atau sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan. Diketahui standar keberhasilan perbaikan kinerja UMKM dimana dalam prosesnya dapat lebih meningkatkan daya tanggap dan penanganan bahan yang akan berpengaruh pada operasional bisnis yang akan dilaksanakan.

Kata Kunci – Kinerja; Perbaikan; *Supply Chain Management*; Strategi; UMKM.

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu penyumbang solusi terbesar dalam permasalahan pengangguran dan peningkatan mutu masyarakat di Indonesia. Diperkuat dengan adanya data dari Badan Pusat Statistik tahun 2012 menyatakan jumlah UMKM sekitar 99% dari populasi unit usaha serta menampung lebih dari 92% jumlah tenaga kerja dan menyumbang laju pertumbuhan sekitar 3,0% dari 5,0% tingkat pertumbuhan ekonomi nasional. Hal ini menunjukkan tingkat laju pertumbuhan usaha yang lebih tinggi dibanding usaha-usaha besar [12].



Gambar 1: UMKM Makanan Kabupaten garut

Pengelolaan UMKM di Indonesia secara umum masih banyak terkendala masalah terkait pemasaran, pengelolaan modal, inovasi, pengelolaan bahan baku, peralatan produksi, penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, rencana pengembangan usaha, dan kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal [11]. Salah satunya adalah UMKM Makanan di Kabupaten Garut yang pada tahun 2017-2021 setiap tahunnya mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Berdasarkan hasil penelitian beberapa faktor yang menghambat kinerja UMKM di Kabupaten Garut adalah kekurangan modal, lemahnya kreativitas dan inovasi, rendahnya kualitas produk dan kualitas sumber daya manusia, tinggi bahan baku, rendahnya daya beli masyarakat, kurangnya kerja sama UMKM dengan pendukung, dan terbatasnya dukungan pemerintah untuk pemasaran produk [4]

Supply chain Management (SCM) adalah suatu pendekatan yang digunakan untuk mengintegrasikan pemasok, produsen, gudang serta juga toko dengan secara efektif dan efisien. Strategi melalui konsep *Supply Chain Management* sebagai rangkaian kegiatan dan aksi strategis pada jalur aliran barang dan informasi yang menciptakan rekonsiliasi antara apa yang dibutuhkan pelanggan akhir dengan kemampuan sumber daya yang ada pada jaringan *supply chain* [4].

Strategi jaringan rantai pasok yang tepat akan memberikan manfaat bagi UMKM sejauh biaya, kualitas, barang standar, waktu pengiriman dan klien Sesuai [12]. Upaya terkoordinasi antara pemasok, UKM dan klien memberdayakan UKM untuk menangani perkembangan material, item, dan data secara efektif [6]. Saluran distribusi yang pendek (dari produsen langsung ke konsumen akhir) lebih baik digunakan oleh para pelaku UMKM di Samarinda baik yang memproduksi secara reguler ataupun produksi jika ada pesanan [13]. Mengembangkan pola distribusi dan wilayah pemasaran UMKM Desa Krambilawit maka diperlukan adanya pembenahan alur tata niaga UMKM, yakni dengan menerapkan *two level channel* atau *three level channel* guna memperluas jaringan pemasaran [9]. Perbaikan pada indikator kinerja *Supplier Delivery Lead Time* (SDLT) adalah perusahaan mencari alternatif pemasok dan membuat perencanaan terhadap hal-hal yang tidak terduga, misalnya menyiapkan *safety stock* [2].

Kolaborasi paling utama dalam sistem yaitu pada pemenuhan bahan baku dan menggunakan moda transportasi pengiriman produk [14]. Faktor utama yang paling di prioritaskan dalam pemilihan *supplier* adalah harga dan metode *Analytical Hierarchy Process* dapat membantu perusahaan khususnya untuk menentukan pemilihan *Supplier* [10]. Terciptanya sebuah sistem yang dapat melakukan perhitungan penilaian distributor yang akan bekerja sama dengan CV Niaga Jaya Bersama dengan cepat dan akurat [15]. Membangun kemitraan petani kopi dengan agroindustri untuk peningkatan kinerja dan keberlanjutan rantai pasok kopi Robusta. Prioritas tertinggi adalah memilih varietas yang tepat, diikuti oleh kemitraan, meningkatkan promosi, menjaga kualitas, menjaga stabilitas harga, dan menjaga persediaan [16]. Dikembangkannya alternatif model rantai pasok yang optimal agar UMKM dapat berkompetisi dengan mengembangkan saluran dan distribusi pemasaran yang lebih luas [8]. Usulan perbaikan yang dapat diberikan adalah melakukan analisis pemilihan pemasok secara berkala [7]. meningkatkan kerja sama dengan petani tebu pola kemitraan dengan cara mendekati para pamong desa [18].

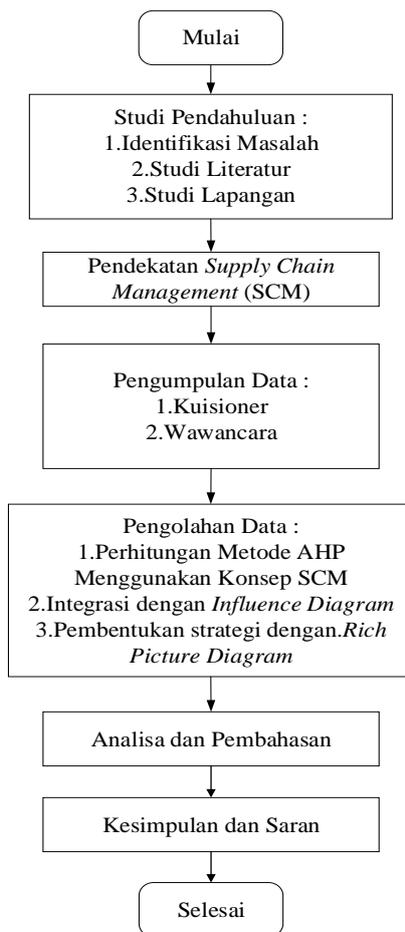
Dalam penelitian ini terdapat *State Of The Art (SOTA)* dari beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan penelitian sehingga dapat menjadi perbandingan dan dikembangkan lagi. *State Of The Art* dalam penelitian ini mengutip dari hasil penelitian Dosen Teknik Industri Institut Teknologi Garut yaitu [3] Hubungan antar elemen rantai pasok pada komoditas kopi dapat mendukung dalam mendistribusikan produk, dan digunakan sebagai media umpan baik jika ada perubahan standar kualitas yang diperlukan sesuai dengan kebutuhan konsumen serta komitmen bersama antar setiap elemen rantai pasokan diperlukan terutama dalam menentukan kualitas dan kuantitas produk. [17] Dampak terbesar dari seluruh elemen dalam rantai pasokan yaitu *reliability* atau keandalan bisnis adalah hal yang perlu diperhatikan dalam elemen rantai pasokan untuk menghasilkan jalan potensial untuk penelitian ke depannya terutama bagi para pebisnis baru. [5] Keberlanjutan usaha ditentukan oleh keberadaan seluruh elemen yang terlibat dalam aktivitas bisnis, kualitas produk, biaya pembelian gula merah, bahan baku, dan ketetapan serta kesesuaian jumlah pengiriman yang sesuai permintaan adalah unsur yang dapat mendorong keberlanjutan usaha gula merah. [1] Alternatif terbaik dalam pemilihan pemasok adalah yang memiliki jarak terdekat dengan solusi ideal positif dan terjauh dari solusi ideal negative dengan mempertimbangkan kriteria harga bahan, biaya pengiriman, kualitas bahan, kecepatan pengiriman, jarak, ketersediaan dan fleksibilitas. [4] Menjalin hubungan yang baik dengan pemasok dalam harga dan kualitas produk, perencanaan, UMKM dapat memperoleh bahan baku dengan mudah, murah dan mendapatkan kualitas yang diharapkan sehingga harga dan kualitas produk pada persaingan keuntungan dapat dicapai.

Responden penelitian ini yaitu UMKM makanan di sekitar kota Garut yang sudah memiliki rangkaian SCM, sampel penelitian berfokus pada 5 kelompok *Supplier*, UMKM dan distributor yang terdiri dari pemilik UMKM, *supplier* dan distributor sehingga jumlah respondennya adalah 15 belas orang. Hasil dari penelitian ini nantinya akan mampu untuk memberikan pemahaman baru terhadap pelaku usaha/UMKM makanan di Kabupaten Garut tentang apa saja yang menjadi faktor pendukung, strategi dan standar keberhasilan dalam perbaikan kinerja untuk menjalankan usaha secara lebih efisien berdasarkan prioritas dalam AHP, menjelaskan peluang perusahaan sehingga dapat memberikan dampak peningkatan penanganan bahan baku, efisiensi biaya atau harga, berbagi informasi yang akurat dengan *supplier* dan pelanggan untuk mendukung fleksibilitas serta akan mendukung proses distribusi pada pengecer hingga konsumen akhir karena terbentuknya model program gabungan integrasi sebagai model aktivitas yang efisien dan strategi perbaikan yang akan berdampak pada peningkatan dalam menangani dan mengelola aliran material, informasi dan finansial dalam rangkaian SCM sehingga diharapkan UMKM dalam pengelolaannya dapat lebih baik. Merujuk pada permasalahan, penjelasan dan penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya bahwa penelitian ini ingin menjelaskan mengenai “**Strategi Perbaikan Kinerja UMKM Makanan Melalui Pendekatan *Supply Chain Management***”

II. METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini meliputi beberapa bagian-bagian terstruktur terkait alur proses penelitian yang dilaksanakan *step by step* mulai dari identifikasi masalah hingga menarik kesimpulan yang dalam prosesnya diilustrasikan dalam bentuk *flowchart* berikut ini.

Gambar 2: *Flowchart* Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode campuran (*mixed method*). pengolahan data dilakukan dengan pendekatan kuantitatif yaitu dengan dilakukan perhitungan prioritas kriteria dalam hierarki menggunakan AHP sebagai pendukung keputusan dengan mengumpulkan data terlebih dahulu menggunakan konsep SCM. Pada perancangan strategi, dilakukan dengan pendekatan kualitatif yang disesuaikan dengan kondisi UMKM

B. Pengolahan Data

Kegiatan ini adalah mengelompokkan berdasarkan data, variabel dan jawaban dari seluruh responden. Dalam penelitian ini alur pengolahan data digambarkan sebagai berikut. Metode AHP digunakan sebagai alat pendukung keputusan yang akan menguraikan masalah multi kriteria menjadi suatu hierarki. Pendekatan untuk strategi pertama tama diawali dengan mengintegrasikan kriteria antar variabel, yaitu variabel *supplier* dan manufaktur serta manufaktur dan distribusi menggunakan *influence diagram*, menjelaskan hubungan antar proses, perancangan strategi dengan *rich picture diagram* serta nantinya akan diketahui standar keberhasilan apa yang dapat mendukung perbaikan kinerja pada UMKM. Objek penelitian ini adalah UMKM makanan di sekitar kota Garut. Sumber data untuk analisis kuantitatif diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner dalam bentuk skala Saat terhadap 15 responden. Responden tersebut terdiri dari 5 kelompok *supplier*, 5 kelompok pelaku usaha/UMKM dan 5 kelompok distributor.

4. Perancangan Strategi dengan *Rich Picture Diagram*

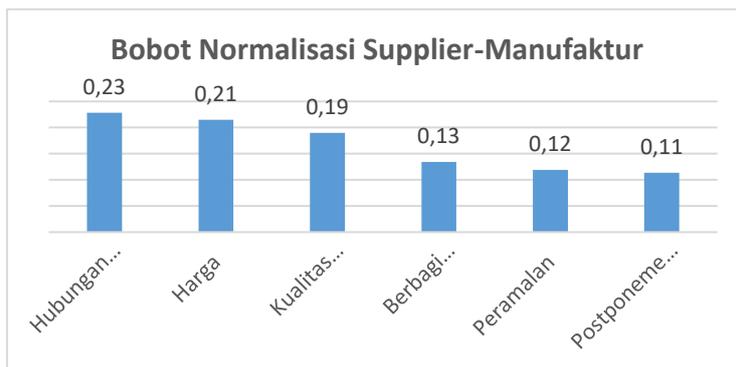
Tabel 1: Hubungan antar proses

Supplier dan Manufaktur	Manufaktur dan Distribusi	Interaksi
Hubungan Kemitraan	Harga	Negosiasi harga dan biaya
Hubungan Kemitraan	Persediaan Produk	Memastikan persediaan produk
Hubungan Kemitraan	<i>Delivery</i>	ketepatan distribusi
Hubungan Kemitraan	Kualitas Produk	Meningkatkan mutu produk
Hubungan Kemitraan	Lokasi	Lokasi bisnis yang strategis
Hubungan Kemitraan	Pelayanan	Pelayanan terbaik saat distribusi
Berbagi Informasi	Harga	Informasi harga pasar yang dituju
Berbagi Informasi	Persediaan Produk	Status persediaan produk
Berbagi Informasi	<i>Delivery</i>	Informasi status barang sampai
Berbagi Informasi	Kualitas Produk	Mencari informasi peningkatan mutu
Berbagi Informasi	Lokasi	Riset lokasi bisnis yang strategis
Berbagi Informasi	Pelayanan	Responsif pada pelanggan
<i>Postponement</i>	Harga	Efisiensi biaya proses produksi
<i>Postponement</i>	Persediaan Produk	Mengelola gudang terstruktur
<i>Postponement</i>	<i>Delivery</i>	Penundaan produksi untuk riset pasar
<i>Postponement</i>	Kualitas Produk	Meningkatkan mutu produk
<i>Postponement</i>	Lokasi	Potensi pasar terdekat
<i>Postponement</i>	Pelayanan	Menyediakan layanan pelanggan
Prediksi Permintaan	Harga	Menetapkan harga produk baru yang bersaing
Prediksi Permintaan	Persediaan Produk	Mensinkronkan permintaan
Prediksi Permintaan	<i>Delivery</i>	Ketepatan penjaminan kualitas produk berbeda
Prediksi Permintaan	Kualitas Produk	Kualitas yang menjadi standar pelanggan
Prediksi Permintaan	Lokasi	Karakter kebutuhan pasar yang dituju
Prediksi Permintaan	Pelayanan	Memasarkan produk secara <i>online</i> dan promosi
Harga Bahan	Harga	Nego harga bahan dan menetapkan harga produk
Harga Bahan	Persediaan Produk	Nego harga bahan untuk memesan lebih banyak
Harga Bahan	<i>Delivery</i>	Nego harga bahan dan up kualitas distribusi
Harga Bahan	Kualitas Produk	Kesesuaian harga bahan dengan mutu produk
Harga Bahan	Lokasi	Memasok dan mengirim barang dari tempat terdekat
Harga Bahan	Pelayanan	Efisiensi harga bahan dan meningkatkan pelayanan pada pelanggan
Kualitas Bahan	Harga	Kesesuaian harga bahan dengan mutu produk
Kualitas Bahan	Persediaan Produk	Memastikan persediaan bahan berkualitas
Kualitas Bahan	<i>Delivery</i>	Penjaminan kualitas bahan saat dikirim
Kualitas Bahan	Kualitas Produk	Menghasilkan produk berkualitas dengan bahan yang berkualitas
Kualitas Bahan	Lokasi	Penjaminan kualitas bahan saat dikirim
Kualitas Bahan	Pelayanan	Penjaminan kualitas bahan saat dikirim

III. HASIL DAN DISKUSI

Pembahasan terdiri dari hasil pengolahan data yaitu hasil pembobotan kriteria pendukung perbaikan kinerja S-M dan M-D, strategi dengan *Rich Picture Diagram*, dan pembahasan standar keberhasilan perbaikan kinerja.

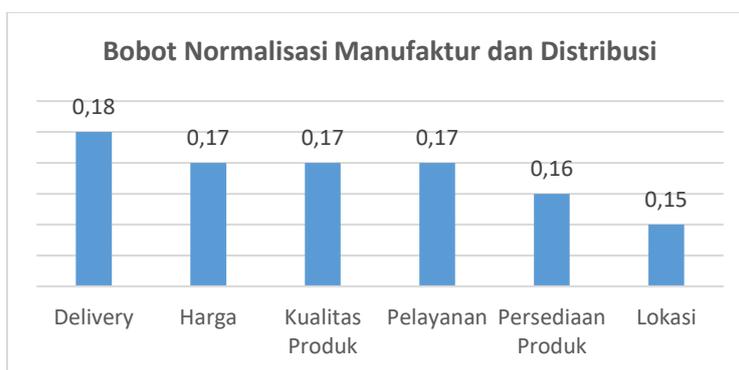
A. Pembahasan Kriteria *Supplier* dan Manufaktur



Gambar 6: Bobot Kriteria *Supplier* dan Manufaktur

Berdasarkan diagram yang telah dipaparkan bahwa kriteria yang paling berpengaruh dalam perbaikan kinerja *supplier* dan manufaktur adalah kriteria hubungan kemitraan dengan bobot 0,23. Hubungan Kemitraan menjadi faktor yang sangat penting untuk pelaku usaha (makanan) dalam menjalankan bisnis yang bersinergi, terpadu, sistematis dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal. Selanjutnya pelaku bisnis harus mempertimbangkan bersama dengan mitra kerja untuk memperhatikan kualitas bahan baku dengan harga yang relatif murah dan bersaing karena akan berpengaruh pada keberlanjutan kolaborasi yang akan dilaksanakan.

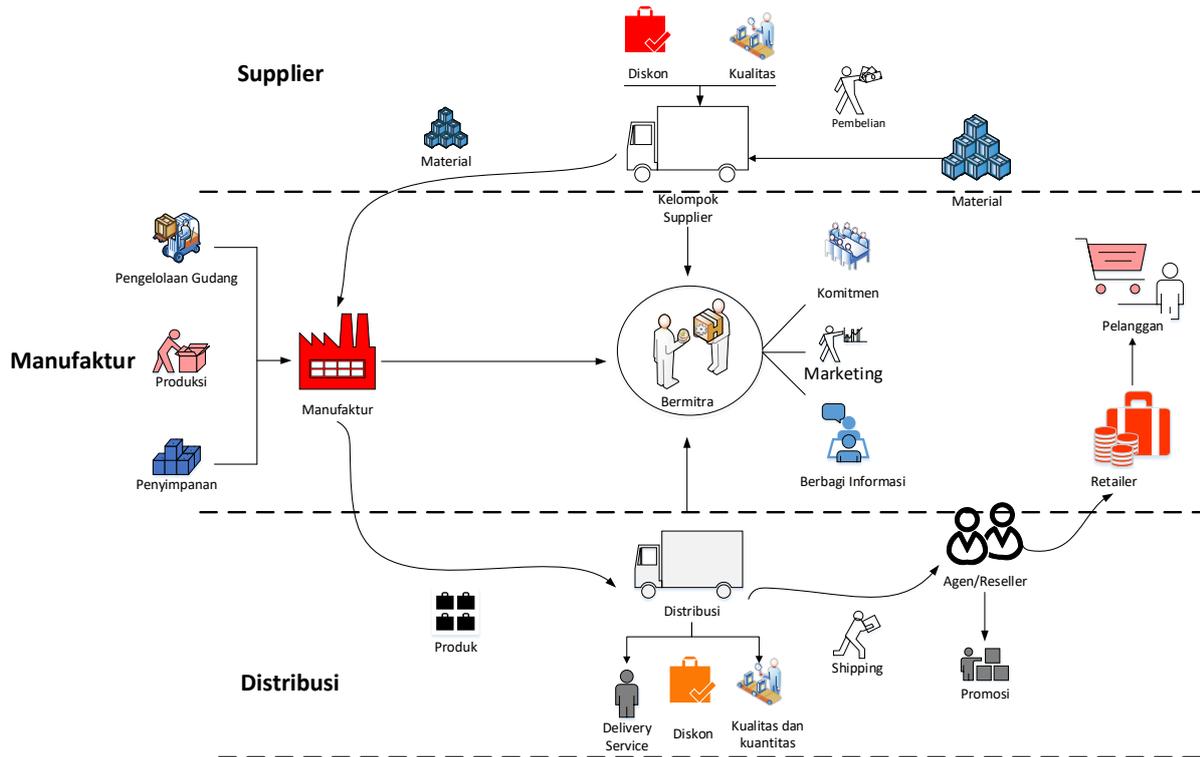
B. Pembahasan Kriteria Manufaktur dan Distribusi



Gambar 7: Bobot Kriteria Manufaktur dan Distribusi

Berdasarkan diagram yang telah dipaparkan bahwa kriteria yang paling berpengaruh dalam perbaikan kinerja Manufaktur dan Distribusi adalah kriteria *delivery* dengan bobot 0,18. Kriteria ini meliputi kemampuan pelaku bisnis dalam memberikan pelayanan meliputi mengirim sesuai dengan waktu yang telah dijanjikan, dengan jumlah yang tepat dan spesifikasi sesuai pesanan konsumen. Memilih armada atau jasa ekspedisi dengan biaya yang paling terjangkau. Selanjutnya pelaku bisnis harus mempertimbangkan harga dalam arti harga yang dapat bersaing dalam pasar dan juga kesesuaian harga dengan kualitas produk dengan cara promosi melalui iklan media elektronik seperti memanfaatkan media sosial, spanduk, surat kabar dan lain sebagainya karena akan berpengaruh terhadap perjanjian atau sistem kerja sama yang dilaksanakan.

C. Strategi dengan Rich Picture Diagram



Gambar 8: Rich Picture Diagram

Pada Rich Picture Diagram dapat terlihat perbedaan dengan sistem supply chain management yang digunakan saat ini. Terdapat beberapa bagian yang dapat lebih keefisienan dengan pendekatan SCM yang tidak lain tujuannya adalah meminimalkan biaya dengan pendapatan yang maksimal. Melakukan hubungan kerja secara jangka Panjang tentunya akan lebih menguntungkan semua pihak dalam rangkaian rantai pasok dengan melakukan sistem bagi hasil atau sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan.

D. Pembahasan Standar Keberhasilan Perbaikan Kinerja

Berdasarkan pengolahan data tentunya kriteria-kriteria tersebut mempunyai sub-kriteria artinya adalah program yang menjadi standar (aktivitas atau kegiatan) dalam kriteria-kriteria tersebut. Berikut perbaikan kinerja berdasarkan kriteria serta standar keberhasilan perbaikan kinerja terhadap program yang dilaksanakan.

Tabel 2: Standar Keberhasilan Perbaikan Kinerja

Kelompok	Jenis Produk	Perbaikan
Supplier	Pasar dan petani (Jamur, gula Tebu, gula merah, ikan, kedelai, tepung tapioka)	<ol style="list-style-type: none"> Membuat catatan untuk mengklasifikasikan jenis dan jumlah usaha dan menyesuaikan dengan bahan yang dibutuhkan agar bahan tepat pada pemesan serta UMKM sebagai pemesan lebih mudah untuk memesan dalam jumlah yang banyak dengan memastikan persediaan bahan mencukupi dan kualitas produk terjaga Membuat ruang obrolan melalui media digital agar lebih cepat merespon dan mudah dalam memberikan informasi terkait harga, ketentuan penjualan dan pengiriman, ketentuan pembayaran, kualitas dan kuantitas bahan, dan moda transportasi.
Supplier – UMKM	Makanan (Roti, kulit kebab, cuanki, tahu dan tempe)	<ol style="list-style-type: none"> Mengelola Gudang yaitu proses mengelola penyimpanan produk jadi agar tidak mengalami kerusakan yang dapat menyebabkan kualitas produk menurun

Kelompok	Jenis Produk	Perbaikan
		<ol style="list-style-type: none"> Menerapkan sistem <i>just in time</i> memesan bahan baku disaat bahan tersebut dibutuhkan juga untuk memastikan persediaan produk terkontrol dan tidak adanya kelebihan atau kekurangan produk yang dapat menyebabkan kerugian secara finansial dan berbagi info melalui grup obrolan yang dibuat. Pengembangan sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi
UMKM-Distributor	Makanan (<i>Milk Tea</i> , Lapis, Kerupuk, kue, dodol, dan <i>brownies</i>)	<ol style="list-style-type: none"> Mengelola Gudang yaitu proses mengelola penyimpanan produk jadi agar tidak mengalami kerusakan yang dapat menyebabkan kualitas produk menurun Menerapkan sistem <i>just in time</i> memesan bahan baku disaat bahan tersebut dibutuhkan juga untuk memastikan persediaan produk terkontrol dan tidak adanya kelebihan atau kekurangan produk yang dapat menyebabkan kerugian secara finansial dan berbagi info melalui grup obrolan yang dibuat. Pengembangan sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi Memberikan <i>delivery service</i> dengan ketepatan barang, jumlah, tempat kualitas dan harga yang bersaing dalam pasar. Pengembangan sarana dan prasarana yang lebih baik pada toko untuk memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan.
UMKM	Kuliner (Usaha Menengah - Usaha Mikro - Usaha Kecil Kategori Makanan)	<ol style="list-style-type: none"> Memastikan agar barang sampai tepat waktu ke tangan pelanggan/konsumen, Pelatihan pemanfaatan teknologi informasi dan sosial media. Memberikan pelayanan terbaik pada pelanggan Berbagi informasi melalui media grup

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, Kriteria pendukung perbaikan kinerja UMKM (Makanan) melalui *pendekatan Supply Chain Management (SCM)* untuk variabel *supplier* dan manufaktur adalah hubungan kemitraan, tingkat berbagi informasi, *postponement*, peramalan, harga dan kualitas bahan dengan kriteria yang paling berpengaruh adalah kriteria hubungan kemitraan dengan bobot 0,23. Selanjutnya kriteria pendukung perbaikan kinerja UMKM (Makanan) variabel manufaktur dan distribusi adalah Biaya/Harga, persediaan produk, *delivery*, kualitas produk, lokasi, dan pelayanan dengan kriteria yang paling berpengaruh adalah *delivery* dengan bobot 0,18. Pada *Rich Picture Diagram* kelompok *supplier* melakukan perjanjian untuk bekerja sama dengan pelaku usaha (UMKM Makanan) secara jangka panjang dengan menekankan komitmen (satu tujuan) meliputi aktivitas kepastian penyediaan bahan baku, perluasan pasar (*marketing*), berbagi informasi terkait ketepatan bahan dan kebutuhan, potongan harga bahan dan penjaminan kualitas bahan dengan *delivery service* yang baik.

Pelaku usaha (UMKM Makanan) melakukan penanganan bahan dengan memperhatikan pengelolaan gudang terkait rekaman bahan yang masuk dan keluar untuk dilakukan proses produksi, serta memastikan *stock* bahan mencukupi. Proses distribusi produk dilakukan pelaku usaha (UMKM Makanan) dengan memperhatikan *delivery service* pada *retailer* meliputi memberikan potongan harga atau harga dalam pasar dengan ketepatan kualitas dan kuantitas produk. Pelaku usaha (UMKM Makanan), kelompok *supplier* dan kelompok distributor dapat memasarkan sekaligus mempromosikan produknya melalui media sosial atau media cetak seperti spanduk/*pamflet*, *Shopee*, *Lazada*, *Facebook*, *WhatsApp*, *Instagram* dan lain sebagainya agar dapat lebih cepat merespon kebutuhan pelanggan. Standar keberhasilan perbaikan kinerja dalam prosesnya diharapkan mampu Membangun *hubungan* jangka Panjang kelompok *supplier*, UMKM dan distribusi memiliki peran di setiap operasional bisnis yang dijalankan seperti membuat kluster produk dan jenis usaha serta memastikan bahan

baku tersedia di bagian *supplier*, pelaku usaha melakukan efisiensi pada proses produksi, melakukan pengelolaan gudang, bersama-sama meningkatkan promosi dengan sosial media untuk memperluas pasar, ketepatan pendistribusian produk, pengembangan sarana dan prasarana penunjang bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Rantai Pasok Pada UMKM Yang Melakukan Proses Produksi Berdasarkan Pesanan dan Reguler di Samarinda Rina Masithoh Haryadi dan Catur Kumala Dewi, R. Masithoh Haryadi, and C. Kumala Dewi, "Strategi Rantai Pasok Pada Umkm Yang Melakukan Proses Produksi Berdasarkan Pesanan Dan Reguler Di Samarinda (SUPPLY CHAIN STRATEGIES IN MSMEs BASED ON ORDER AND REGULER PROCESS PRODUCTION IN SAMARINDA)." [Online]. Available: <https://ijcis.net/index.php/ijcis/indexJournalIJCISHomepage-https://ijcis.net/index.php/ijcis/index>
- [2] "Naskah Publikasi MODEL SCM HB FAJARWATI".
- [3] A. Ikhwana and S. Dianti, "The Influence of Information Technology and SCM on Competitive Advantage to Improve MSMEs Performance," 2022. [Online]. Available: <https://ijcis.net/index.php/ijcis/indexJournalIJCISHomepage-https://ijcis.net/index.php/ijcis/index>
- [4] R. Irma Handayani *et al.*, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Dengan Metode Analytical Hierarchy Process Pada PT. CIPTA NUANSA PRIMA TANGERANG," 2017.
- [5] D. Septiyana and G. P. N Hakim, "Penerapan Fuzzy Topsis Untuk Pemilihan Pemasok Pada Departemen Supply Chain di Perusahaan Pengolahan Air Kabupaten Tangerang," *Journal Industrial Manufacturing*, vol. 3, no. 2, pp. 1–8, 2018.
- [6] M. Muhfiatun and M. Rudi Nugraha, "Penerapan Konsep Suply Chains Management Dalam Pengembangan Pola Distribusi Dan Wilayah Pemasaran UMKM Desa Krambilawit," *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan*, vol. 2, no. 2, pp. 357–382, Jul. 2019, doi: 10.14421/jpm.2018.022-08.
- [7] U. Cahyadi, E. J. Hayat, and M. D. Riswandi, "Pemilihan Supplier Kulit dan Kelayakan Efisiensi Usaha di Fajar Shoes Menggunakan Analytical Network Proses (ANP) dan Nilai Tambah Hayami." [Online]. Available: <http://jurnal.sttgarut.ac.id/>
- [8] "Sistem Pendukung Keputusan Dalam Menentukan Distributor Menggunakan Metode WASPAS Suci Ardianti*, Trinanda Syahputra**, Deski Helsa Pane*** *Program Studi Sistem Informasi, STMIK Triguna Dharma **Program Studi Sistem Informasi, STMIK Triguna Dharma ***Program Studi Sistem Informasi, STMIK Triguna Dharma," 2020, [Online]. Available: <https://ojs.trigunadharna.ac.id/>
- [9] M. Mustafa, "Rancang Bangun Sistem Kolaborasi UKM Berdasarkan Manajemen Rantai Pasok untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kota Semarang," *Walisono Journal of Information Technology*, vol. 2, no. 2, p. 93, Dec. 2020, doi: 10.21580/wjit.2020.2.2.5824.
- [10] J. Sosial *et al.*, "Agrisociomics Kinerja Rantai Pasok Di Pabrik Gula Madukismo Dengan Metode Supply Chain Operation Reference-Analytical Hierarchy Process (SCOR-AHP) (Supply Chain Performance Measurment in Madukismo Sugar Factory with Supply Chain Operations Reference-Analytical Hierarchy Process (SCOR-AHP) Method)", [Online]. Available: <http://ejournal2.undip.ac.id/index.php/agrisociomics>
- [11] "Strategi Peningkatan Kinerja Dan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Robusta Di Kabupaten Tanggamus," *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, pp. 207–220, Sep. 2020, doi: 10.24961/j.tek.ind.pert.2020.30.2.207.
- [12] D. T. Liputra, S. Santoso, and N. A. Susanto, "Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Dengan Model Supply Chain Operations Reference (SCOR) dan Metode Perbandingan Berpasangan," *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, vol. 7, no. 2, p. 119, Oct. 2018, doi: 10.26593/jrsi.v7i2.3033.119-125.
- [13] D. Komarsyah Djuardi, H. Damayanti Aprilia, and J. Ilmu Administrasi Bisnis, "OPTIMALISASI STRATEGI RANTAI PASOK UMKM MSMEs SUPPLY CHAIN STRATEGY OPTIMIZATION," 2020.
- [14] R. Wulandari and S. Maharani, "Analisis Strategi Supply Chain Management Pada UMKM (USAHA Mikro, Kecil Dan Menengah) DIMSUM MINT ENAK."
- [15] A. Ikhwana, "Supply chain management of coffee commodities," in *MATEC Web of Conferences*, EDP Sciences, Sep. 2018. doi: 10.1051/mateconf/201819714003.

- [16] D. S. Taptajani, A. Ikhwana, D. Chandrahadinata, and B. L. Hakim, "Implications on the total business approach to the press red brick supply chain," in *Journal of Physics: Conference Series*, Institute of Physics Publishing, Dec. 2019. doi: 10.1088/1742-6596/1402/2/022052.
- [17] A. Ikhwana, Y. Mauluddin, E. J. Hayat, D. S. Taptajani, and M. I. Suandi, "Supply chain support factors for brown sugar business optimality using analytical hierarchy process," in *Journal of Physics: Conference Series*, Institute of Physics Publishing, Dec. 2019. doi: 10.1088/1742-6596/1402/2/022037.
- [18] H. Aulawi, A. Riansyah, and R. Kurniawati, "Analysis Of The Selection Of Shoe Raw Material Suppliers By Fuzzy Topsis Method," 2020.