

## Strategi Pengembangan UMKM Berkelanjutan Melalui Manajemen Rantai Pasok

Sentot E Baskoro<sup>1\*</sup>, Musran Munizu<sup>2</sup>, Siera Syailendra<sup>3</sup>, Jemadi<sup>4</sup>, Bambang Sugeng Dwiyanto<sup>5</sup>

<sup>1</sup>STIE GICI, Jl. Permata Depok Regency No.Dekat, Pd. Jaya, Kec. Cipayung, Kota Depok, Jawa Barat 16439

<sup>2</sup>Universitas Hasanuddin, Jl. Perintis Kemerdekaan No.10, Kec. Tamalanrea, Kota Makassar, Sulawesi Selatan

<sup>3</sup>Universitas Kader Bangsa, Jl. Mayjen HM Ryacudu No.88, 7 Ulu., Kota Palembang, Sumatera Selatan

<sup>4,5</sup>Universitas Proklamasi 45, Jl. Proklamasi No.1, RT.17/RW.05, Tambak Bayan, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

E-mail: [sentot.baskoro@stiegoci.ac.id](mailto:sentot.baskoro@stiegoci.ac.id)

\*Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5793>

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received: 24 Feb 2026

Revised: 02 Mar 2026

Accepted: 08 Mar 2026

#### Kata Kunci:

Literasi Keuangan,  
UMKM, Pencatatan  
Keuangan Digital.

#### Keywords:

Financial Literacy,  
MSMEs, Digital  
Financial Record-  
keeping.

### ABSTRACT

Pengabdian ini bertujuan meningkatkan kapasitas UMKM melalui strategi pengembangan dan penerapan manajemen rantai pasok berkelanjutan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, meliputi tahap persiapan dan analisis situasi awal, perencanaan program dan penyusunan modul, sosialisasi, pelatihan, *workshop*, pendampingan dan monitoring, serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa adanya perubahan cara pandang peserta terhadap rantai pasok, dari yang semula dipahami sebagai rangkaian aktivitas teknis yang terpisah, menjadi suatu sistem terpadu yang saling berkaitan dan memengaruhi keberlangsungan usaha secara menyeluruh. Peserta mampu memetakan struktur rantai pasok secara lebih jelas, mengidentifikasi titik-titik kritis, serta menyadari potensi risiko yang sebelumnya kurang diperhatikan, seperti ketergantungan pada satu pemasok dan pengelolaan persediaan yang belum terencana. Perbaikan juga terlihat pada pola pengadaan bahan baku dan pengendalian stok yang menjadi lebih terukur berdasarkan proyeksi kebutuhan. Dampak lanjutan tercermin pada meningkatnya efisiensi biaya operasional dan distribusi melalui proses seleksi pemasok yang lebih rasional serta penjadwalan pengiriman yang lebih terstruktur. Selain aspek teknis, kegiatan ini turut memperkuat hubungan kemitraan dengan pemasok dan pelanggan, serta menumbuhkan kesadaran terhadap pentingnya keberlanjutan usaha dalam dimensi ekonomi, sosial, dan lingkungan.

*This activity aims to increase the capacity of MSMEs through strategies for developing and implementing sustainable supply chain management. The activity was implemented through several stages, including preparation and initial situation analysis, program planning and module development, outreach, training, workshops, mentoring and monitoring, and evaluation. The results of the activity indicated a shift in participants' perspectives on the supply chain, from initially being understood as a series of separate technical activities to an integrated, interconnected system that impacts overall business continuity. Participants were able to map the supply chain structure more clearly, identify critical points, and recognize potential risks that had previously been overlooked, such as dependence on a single supplier and unplanned inventory management. Improvements were also seen in raw material procurement patterns and stock control, which became more measurable based on projected needs. The subsequent impact was reflected in increased operational and distribution cost efficiency through a more rational supplier selection process and more structured delivery scheduling. In addition to the technical aspects, this activity also strengthened partnerships with suppliers and customers, and raised awareness of the importance of business sustainability in economic, social, and environmental dimensions.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Sentot E Baskoro, et al. (2026), Strategi Pengembangan UMKM Berkelanjutan Melalui Manajemen Rantai Pasok, 4(4). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5793>

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki posisi yang sangat strategis dalam struktur perekonomian nasional (Munthe et al., 2023). Keberadaannya tidak hanya menjadi penopang utama penyerapan tenaga kerja, tetapi juga berperan sebagai penggerak ekonomi lokal yang tersebar hingga ke wilayah pedesaan (Nurhidayanti, 2025). Dalam konteks pembangunan ekonomi Indonesia, UMKM terbukti mampu bertahan di tengah berbagai dinamika krisis, baik krisis finansial maupun guncangan ekonomi akibat pandemi (Mohammad Afrizal Miradji et al., 2026). Kontribusi tersebut menunjukkan bahwa UMKM bukan sekadar pelaku ekonomi pelengkap, melainkan fondasi penting dalam membangun kemandirian dan ketahanan ekonomi masyarakat.

Kerangka hukum yang mengatur dan mendorong penguatan sektor ini dapat dilihat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang menegaskan pentingnya pemberdayaan UMKM secara terencana, terstruktur, dan berkelanjutan (Rizki et al., 2025). Regulasi tersebut memberikan landasan normatif bahwa pengembangan UMKM tidak cukup hanya berorientasi pada peningkatan jumlah unit usaha, melainkan juga pada penguatan kapasitas manajerial, akses pasar, serta daya saing yang berkelanjutan. Di dukung oleh (Ningsih & Apriani, 2023) yang meneliti strategi pemberdayaan untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar UMKM. Dengan demikian, pengembangan UMKM harus dipahami sebagai proses jangka panjang yang terintegrasi dengan berbagai aspek tata kelola usaha.

Meskipun memiliki kontribusi yang signifikan, realitas di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi persoalan klasik yang berulang (Ibrahim, 2025). Permasalahan tersebut meliputi keterbatasan akses bahan baku yang stabil, fluktuasi harga, distribusi produk yang belum efisien, serta ketergantungan pada pola pemasaran konvensional (Riyadi et al., 2026). Dalam banyak kasus, pelaku UMKM menjalankan usaha secara mandiri tanpa perencanaan sistematis terhadap alur pasokan dari hulu hingga hilir (Laksono & Kusuma, 2020). Kondisi ini menyebabkan usaha rentan terhadap gangguan eksternal, baik yang bersifat ekonomi maupun logistik.

Salah satu aspek yang kerap luput dari perhatian pelaku UMKM adalah manajemen rantai pasok. Padahal, rantai pasok merupakan urat nadi yang menghubungkan proses pengadaan bahan baku, produksi, penyimpanan, distribusi, hingga produk sampai ke tangan konsumen akhir (Ndruru et al., 2025). Ketika rantai pasok tidak dikelola secara efektif, biaya operasional meningkat, waktu pengiriman tidak terkontrol, dan kualitas produk sulit dipertahankan secara konsisten (Deviana et al., 2025). Dalam jangka panjang, kelemahan ini berpotensi menghambat pertumbuhan usaha dan mengurangi daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Perkembangan ekonomi global yang semakin terintegrasi menuntut pelaku usaha untuk memiliki kemampuan adaptif terhadap perubahan pasar (Susilowati et al., 2025). Pola konsumsi masyarakat yang dinamis, kemajuan teknologi digital, serta tuntutan efisiensi biaya menjadi tantangan yang tidak dapat diabaikan (Ausat et al., 2025). UMKM yang tidak memiliki strategi pengelolaan rantai pasok yang terencana cenderung mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan yang fluktuatif (Ilham et al., 2025). Akibatnya, peluang pasar yang seharusnya dapat dimanfaatkan justru terlewatkan karena keterbatasan kapasitas dan koordinasi.

Selain itu, isu keberlanjutan kini menjadi perhatian utama dalam praktik bisnis modern. Konsep keberlanjutan tidak lagi dipahami sebatas pada aspek lingkungan, tetapi juga mencakup dimensi sosial dan ekonomi. UMKM dituntut untuk tidak hanya mengejar keuntungan jangka pendek, melainkan juga menjaga kesinambungan usaha dalam jangka panjang (Buleun et al., 2025). Pengelolaan rantai pasok yang berkelanjutan dapat menjadi instrumen strategis untuk mengurangi pemborosan, meminimalkan dampak lingkungan, serta membangun hubungan kemitraan yang lebih adil dengan pemasok dan distributor (Simanjuntak et al., 2025).

Dalam praktiknya, banyak UMKM belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai pentingnya integrasi antar-aktor dalam rantai pasok. Hubungan antara pelaku usaha dengan pemasok sering kali bersifat transaksional dan jangka pendek, tanpa adanya perencanaan kolaboratif (Ngurah et al., 2025). Padahal, kolaborasi yang terbangun secara berkesinambungan dapat menciptakan stabilitas pasokan, transparansi harga, serta peningkatan kualitas bahan baku (Sukma Hanifa et al., 2026). Ketika hubungan tersebut tidak dikelola dengan baik, risiko keterlambatan atau kelangkaan bahan baku menjadi lebih besar.

Keterbatasan kapasitas manajerial juga menjadi faktor yang memperkuat urgensi intervensi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha berdasarkan pengalaman empiris tanpa didukung oleh pengetahuan manajemen yang sistematis (Afni et al., 2026). Keputusan pengadaan, penyimpanan, dan distribusi sering diambil secara reaktif, bukan berdasarkan perencanaan berbasis data (Manurung et al., 2025). Kondisi ini menimbulkan inefisiensi yang pada akhirnya berdampak pada struktur biaya dan margin keuntungan usaha.

Di sisi lain, perkembangan teknologi informasi sebenarnya membuka peluang besar untuk meningkatkan efektivitas manajemen rantai pasok (Darmeinis, 2024). Aplikasi pencatatan stok, sistem pemesanan daring, hingga platform distribusi digital dapat dimanfaatkan untuk mempercepat arus informasi dan barang. Namun, adopsi teknologi di kalangan UMKM masih belum merata. Faktor keterbatasan literasi digital dan minimnya pendampingan menyebabkan potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal.

Pengabdian kepada masyarakat menjadi salah satu instrumen strategis untuk menjembatani kesenjangan antara konsep manajemen modern dan praktik usaha di lapangan. Perguruan tinggi memiliki tanggung jawab moral dan akademik untuk mentransformasikan pengetahuan ke dalam bentuk yang aplikatif dan mudah dipahami oleh masyarakat. Melalui kegiatan pendampingan yang terstruktur, pelaku UMKM dapat diperkenalkan pada prinsip-prinsip dasar manajemen rantai pasok yang relevan dengan skala usaha mereka.

Pendekatan yang digunakan dalam pengabdian tidak dapat bersifat top-down semata, melainkan harus berangkat dari kebutuhan riil mitra. Setiap UMKM memiliki karakteristik produk, segmentasi pasar, serta jaringan pemasok yang berbeda. Oleh karena itu, strategi pengembangan harus disusun dengan mempertimbangkan konteks lokal dan potensi wilayah setempat. Pendekatan partisipatif memungkinkan pelaku usaha terlibat aktif dalam proses identifikasi masalah dan perumusan solusi.

Dalam konteks keberlanjutan, manajemen rantai pasok dapat diarahkan untuk mendukung praktik usaha yang lebih ramah lingkungan (Tukhas Shilul Imaroh et al., 2026). Penggunaan bahan baku lokal, pengurangan limbah produksi, serta efisiensi energi merupakan langkah-langkah yang dapat diintegrasikan dalam strategi pengelolaan pasokan (Santika et al., 2024). Dengan demikian, UMKM tidak hanya berorientasi pada peningkatan profitabilitas, tetapi juga berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang bertanggung jawab.

Aspek sosial juga tidak dapat diabaikan dalam pengembangan UMKM berkelanjutan. Rantai pasok yang dikelola secara adil dan transparan dapat memperkuat hubungan antar pelaku usaha dalam suatu ekosistem ekonomi lokal. Kemitraan yang saling menguntungkan antara produsen, pemasok, dan distributor akan menciptakan stabilitas usaha yang lebih kokoh. Ketika ekosistem ini tumbuh secara sehat, dampaknya akan dirasakan oleh masyarakat luas melalui peningkatan kesejahteraan dan kesempatan kerja.

Di tengah persaingan pasar yang semakin terbuka, daya saing tidak lagi hanya ditentukan oleh kualitas produk semata, tetapi juga oleh kecepatan dan ketepatan distribusi. Konsumen saat ini menghendaki layanan yang cepat, transparan, dan dapat diandalkan. Manajemen rantai pasok yang efektif memungkinkan UMKM merespons permintaan pasar secara lebih fleksibel (Hadinda, 2025). Tanpa sistem yang tertata, peluang ekspansi pasar, termasuk melalui platform digital, akan sulit diwujudkan.

Kegiatan pengabdian ini dirancang sebagai upaya sistematis untuk meningkatkan kapasitas UMKM dalam mengelola rantai pasok secara lebih terstruktur dan berkelanjutan. Melalui pelatihan, diskusi, dan pendampingan, pelaku usaha diharapkan mampu memetakan alur pasokan mereka secara menyeluruh. Identifikasi titik-titik kritis dalam proses pengadaan hingga distribusi menjadi langkah awal untuk merumuskan strategi perbaikan yang realistis dan dapat diterapkan.

Lebih jauh lagi, penguatan manajemen rantai pasok diharapkan mampu menciptakan efisiensi biaya yang signifikan. Pengendalian persediaan yang lebih baik dapat mengurangi risiko *overstock* maupun kekurangan stok (Rachmawati & Lentari, 2022). Perencanaan produksi yang terkoordinasi dengan jadwal distribusi akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Pada akhirnya, efisiensi tersebut akan bermuara pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Secara konseptual, pengembangan UMKM berkelanjutan melalui manajemen rantai pasok merupakan pendekatan yang memadukan aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam satu kerangka terpadu. Pendekatan ini sejalan dengan arah kebijakan pembangunan nasional yang menempatkan

UMKM sebagai pilar ekonomi kerakyatan. Dengan pengelolaan yang lebih profesional dan terintegrasi, UMKM dapat naik kelas dan memperluas kontribusinya terhadap perekonomian daerah maupun nasional.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa permasalahan yang dihadapi UMKM tidak hanya berkaitan dengan modal dan pemasaran, tetapi juga menyangkut tata kelola alur pasokan yang efisien dan berkelanjutan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan fokus pada strategi pengembangan UMKM melalui manajemen rantai pasok menjadi relevan dan mendesak untuk dilaksanakan. Intervensi yang tepat dan berkesinambungan diharapkan mampu memperkuat fondasi usaha, meningkatkan ketahanan ekonomi lokal, serta mendorong terciptanya ekosistem UMKM yang lebih tangguh dan adaptif terhadap perubahan zaman.

## **METODE**

### **Tahap Persiapan dan Analisis Situasi Awal**

Pada tahap awal, tim pelaksana melakukan identifikasi kondisi riil UMKM sasaran melalui pendekatan partisipatif. Kegiatan ini mencakup observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pelaku usaha, serta diskusi kelompok terarah untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai pola pengadaan bahan baku, proses produksi, sistem distribusi, pengelolaan persediaan, hingga pola hubungan dengan pemasok dan pelanggan. Analisis situasi dilakukan bukan hanya untuk memetakan permasalahan teknis, tetapi juga untuk memahami dinamika sosial dan budaya usaha yang memengaruhi keputusan rantai pasok. Selain itu, tim menyusun instrumen asesmen yang mencakup aspek efisiensi biaya logistik, ketepatan waktu pengiriman, stabilitas pasokan, serta risiko gangguan distribusi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif guna menentukan tingkat kesiapan UMKM dalam menerapkan strategi manajemen rantai pasok berkelanjutan. Tahap ini menjadi landasan utama agar intervensi yang diberikan benar-benar kontekstual dan sesuai kebutuhan.

### **Tahap Perencanaan Program dan Penyusunan Modul Pelatihan**

Berdasarkan hasil analisis situasi, tim menyusun rencana program secara terstruktur yang mencakup tujuan kegiatan, indikator keberhasilan, materi pelatihan, serta metode pendampingan. Modul pelatihan dirancang secara aplikatif dengan bahasa yang mudah dipahami pelaku UMKM, namun tetap berbasis pada konsep manajemen rantai pasok modern. Materi yang disusun meliputi pemetaan alur rantai pasok, strategi pemilihan pemasok, pengendalian persediaan, perencanaan produksi berbasis permintaan, pengelolaan distribusi, serta prinsip keberlanjutan yang mencakup efisiensi sumber daya dan pengurangan limbah. Modul juga memuat studi kasus kontekstual yang relevan dengan karakteristik usaha peserta agar pembelajaran tidak bersifat abstrak, melainkan langsung dapat diterapkan. Perencanaan juga mencakup penyusunan jadwal kegiatan, pembagian tugas tim pelaksana, serta koordinasi dengan mitra lokal seperti perangkat desa, komunitas UMKM, atau koperasi setempat untuk memastikan dukungan kelembagaan.

### **Tahap Sosialisasi dan Penguatan Komitmen Peserta**

Sebelum pelatihan inti dilaksanakan, dilakukan kegiatan sosialisasi untuk menjelaskan tujuan, manfaat, serta tahapan program kepada calon peserta. Tahap ini bertujuan membangun pemahaman awal bahwa manajemen rantai pasok bukan sekadar aktivitas logistik, tetapi strategi integral untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dalam sesi ini, peserta diajak merefleksikan pengalaman usaha mereka, khususnya terkait kendala bahan baku, fluktuasi harga, keterlambatan pengiriman, atau penumpukan stok. Diskusi interaktif digunakan untuk menumbuhkan kesadaran kolektif bahwa persoalan tersebut dapat dikelola melalui pendekatan sistematis. Penguatan komitmen juga dilakukan melalui kesepakatan partisipasi aktif, kehadiran penuh dalam pelatihan, serta kesiapan mengikuti pendampingan lanjutan. Dengan demikian, kegiatan tidak berhenti pada transfer pengetahuan, melainkan berlanjut pada perubahan praktik usaha.

### **Tahap Pelatihan Konseptual Manajemen Rantai Pasok Berkelanjutan**

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan pengabdian. Pelatihan disampaikan melalui metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, simulasi, dan pemecahan studi kasus. Materi diawali dengan pengenalan konsep dasar rantai pasok, mulai dari alur bahan baku hingga produk sampai ke konsumen akhir. Peserta kemudian diperkenalkan pada prinsip keberlanjutan dalam rantai pasok, yang mencakup efisiensi penggunaan sumber daya, pengurangan biaya yang tidak produktif, pemilihan pemasok yang

stabil dan bertanggung jawab, serta pengelolaan limbah produksi. Penekanan diberikan pada pentingnya keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam operasional usaha. Selain itu, peserta dilatih untuk melakukan pemetaan rantai pasok usaha masing-masing. Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi titik lemah dalam alur distribusi, potensi pemborosan, serta peluang kolaborasi dengan pelaku usaha lain.

#### **Tahap *Workshop* Penyusunan Strategi Rantai Pasok**

Setelah memperoleh pemahaman konseptual, peserta mengikuti *workshop* penyusunan strategi yang lebih praktis. Dalam sesi ini, setiap pelaku usaha menyusun rencana perbaikan rantai pasok berdasarkan kondisi nyata usahanya. Kegiatan meliputi penyusunan daftar pemasok alternatif, perencanaan pengadaan berbasis kebutuhan, pengaturan jadwal produksi yang lebih efisien, serta strategi distribusi yang mempertimbangkan jarak, biaya, dan waktu. Peserta juga didorong untuk mempertimbangkan penggunaan teknologi sederhana seperti pencatatan digital persediaan atau komunikasi daring dengan pemasok. Tim pelaksana memberikan umpan balik terhadap rencana yang disusun, sehingga strategi yang dihasilkan bersifat realistis dan dapat diimplementasikan dalam jangka pendek maupun menengah.

#### **Tahap Pendampingan Implementasi dan Monitoring**

Pendampingan dilakukan secara berkala setelah pelatihan selesai. Tahap ini bertujuan memastikan bahwa strategi yang telah dirancang benar-benar diterapkan dalam praktik usaha sehari-hari. Pendampingan dapat dilakukan melalui kunjungan langsung maupun konsultasi daring. Dalam proses ini, tim membantu peserta mengatasi hambatan yang muncul, seperti resistensi perubahan, keterbatasan modal, atau kendala komunikasi dengan pemasok. Monitoring dilakukan terhadap perubahan biaya operasional, stabilitas pasokan, serta peningkatan ketepatan waktu distribusi. Pendampingan bersifat adaptif, artinya strategi dapat disesuaikan dengan perkembangan situasi pasar. Dengan pendekatan ini, proses transformasi tidak bersifat kaku, tetapi berkembang sesuai dinamika usaha.

#### **Tahap Evaluasi Program**

Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas kegiatan pengabdian. Indikator yang digunakan meliputi peningkatan pemahaman peserta, perubahan pola pengelolaan persediaan, efisiensi biaya distribusi, serta kestabilan hubungan dengan pemasok. Metode evaluasi mencakup pre-test dan post-test, wawancara lanjutan, serta analisis perbandingan kondisi sebelum dan sesudah program. Data evaluasi kemudian dianalisis untuk melihat dampak jangka pendek terhadap kinerja usaha. Hasil evaluasi juga digunakan sebagai dasar perbaikan program di masa mendatang, sehingga kegiatan pengabdian memiliki kesinambungan dan kontribusi nyata bagi pengembangan UMKM.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Peningkatan Pemahaman Dasar Peserta tentang Manajemen Rantai Pasok Berkelanjutan**

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa program ini memberikan dampak yang nyata terhadap cara pandang dan tingkat pemahaman peserta mengenai manajemen rantai pasok serta kaitannya dengan keberlangsungan usaha. Pada tahap awal, sebagian besar pelaku UMKM memaknai aktivitas pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi produk sebagai rangkaian pekerjaan teknis yang berjalan sendiri-sendiri tanpa keterkaitan strategis. Pola pikir tersebut membuat pengambilan keputusan sering kali bersifat parsial dan jangka pendek, karena setiap tahapan diperlakukan sebagai unit terpisah yang tidak membutuhkan koordinasi menyeluruh.

Melalui proses pendampingan, pemaparan materi, serta diskusi interaktif yang berlangsung secara bertahap, terjadi pergeseran cara berpikir yang cukup mendasar. Peserta mulai memahami bahwa rantai pasok bukan sekadar alur logistik, melainkan suatu sistem terpadu yang di dalamnya terdapat hubungan timbal balik antarproses. Mereka menyadari bahwa perubahan pada satu aspek misalnya keterlambatan bahan baku atau ketidaktepatan perencanaan produksi dapat menimbulkan konsekuensi berantai terhadap kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman, hingga kepuasan pelanggan. Kesadaran ini mendorong lahirnya perspektif yang lebih sistemik dalam mengelola usaha.

Kemampuan peserta dalam memetakan ulang alur operasional usahanya juga menunjukkan peningkatan yang signifikan. Jika sebelumnya mereka kesulitan menjelaskan secara runtut proses bisnis yang dijalankan, setelah kegiatan berlangsung mereka dapat menguraikan tahapan rantai pasok secara lebih terstruktur, dimulai dari identifikasi sumber bahan baku, mekanisme pengadaan, proses pengolahan, penyimpanan, hingga distribusi kepada konsumen akhir. Pemahaman ini tidak hanya

bersifat teoritis, tetapi juga tercermin dari kemampuan mereka mengidentifikasi titik-titik rawan inefisiensi serta peluang perbaikan dalam setiap tahapan.

Selain itu, peserta menunjukkan kesadaran baru mengenai pentingnya menjaga efisiensi biaya tanpa mengorbankan kualitas, memastikan kontinuitas pasokan melalui hubungan kemitraan yang sehat, serta menerapkan pengendalian persediaan yang lebih terencana. Mereka juga mulai mempertimbangkan aspek keberlanjutan jangka panjang dalam memilih pemasok dan mitra distribusi, termasuk mempertimbangkan stabilitas, komitmen, dan kesesuaian nilai usaha. Perubahan pemahaman ini menjadi landasan awal bagi transformasi perilaku manajerial di tingkat operasional, karena keputusan-keputusan yang diambil tidak lagi bersifat reaktif, melainkan lebih terencana, terukur, dan berorientasi pada kesinambungan usaha.

Hasil kegiatan ini sejalan dengan penelitian (Muzayanah et al., 2024) yang menyatakan bahwa Kegiatan ini memberikan pemahaman dan pengetahuan bagi UMKM tentang manajemen rantai pasok yang berkelanjutan. Tidak hanya itu, pelaku UMKM Desa Tegalleja juga dapat memetakan manajemen rantai pasok usahanya untuk menentukan strategi operasional untuk mengurangi pemborosan rantai pasok dari hulu ke hilir.

### **Terpetakannya Struktur dan Titik Kritis Rantai Pasok UMKM**

Salah satu hasil konkret dari kegiatan ini adalah tersusunnya gambaran menyeluruh mengenai alur rantai pasok pada masing-masing UMKM peserta. Proses tersebut tidak terjadi secara instan, melainkan melalui tahapan diskusi mendalam, refleksi atas praktik usaha sehari-hari, serta pendampingan dalam menuangkan proses bisnis ke dalam bentuk visual yang sistematis. Dari kegiatan ini, para pelaku usaha mampu memetakan secara lebih jelas siapa saja pihak yang berperan dalam keberlangsungan operasional mereka, mulai dari pemasok bahan baku utama, alternatif pemasok yang berpotensi diaktifkan, mitra distribusi, hingga kelompok pelanggan yang secara rutin menyerap produk.

Melalui pemetaan yang dilakukan secara partisipatif, sejumlah kerentanan dalam struktur usaha mulai terungkap. Beberapa peserta menyadari bahwa keberlangsungan produksi mereka sangat bergantung pada satu sumber pasokan tertentu, tanpa adanya skema cadangan apabila terjadi gangguan. Di sisi lain, terdapat pula praktik pembelian bahan baku yang selama ini dilakukan tanpa perencanaan berbasis kebutuhan riil, sehingga berpotensi menimbulkan pemborosan atau kekurangan stok. Aspek distribusi pun menjadi sorotan, terutama dalam hal penentuan rute dan frekuensi pengiriman yang belum mempertimbangkan efisiensi jarak tempuh maupun biaya operasional secara optimal.

Pengungkapan titik-titik kritis tersebut menjadi momen reflektif bagi para peserta. Kesadaran akan adanya celah dalam sistem yang mereka jalankan mendorong munculnya inisiatif untuk melakukan pembenahan. Beberapa pelaku usaha mulai membuka komunikasi dengan calon pemasok alternatif sebagai langkah antisipasi terhadap risiko keterlambatan atau kenaikan harga. Ada pula yang mulai menyusun jadwal pembelian secara lebih terencana dengan mempertimbangkan proyeksi permintaan dan kapasitas penyimpanan, sehingga pengelolaan persediaan menjadi lebih terkendali.

Dokumentasi peta rantai pasok yang telah disusun kemudian berfungsi sebagai instrumen analitis yang sederhana namun strategis. Keberadaannya membantu pelaku UMKM melihat hubungan antarbagian usaha secara utuh, sekaligus menjadi rujukan dalam mempertimbangkan keputusan operasional maupun strategis. Dengan demikian, proses pengambilan keputusan tidak lagi semata-mata bertumpu pada kebiasaan atau intuisi, melainkan didasarkan pada pemahaman yang lebih terstruktur mengenai kondisi riil dan dinamika rantai pasok yang mereka miliki.

### **Perbaikan Pola Pengelolaan Persediaan dan Pengadaan Bahan Baku**

Hasil kegiatan menunjukkan adanya pergeseran yang cukup berarti dalam cara peserta mengelola persediaan bahan baku. Pada kondisi awal, praktik yang umum dilakukan adalah pembelian secara spontan ketika stok hampir habis, tanpa didahului perhitungan kebutuhan berdasarkan tren penjualan atau rencana produksi. Pola tersebut membuat pengadaan cenderung bersifat darurat dan sering kali menimbulkan ketidakseimbangan antara ketersediaan bahan dan kebutuhan riil usaha.

Setelah mengikuti rangkaian program pendampingan, para pelaku UMKM mulai mengadopsi pendekatan yang lebih terencana. Pengadaan bahan baku tidak lagi semata-mata didasarkan pada perkiraan sesaat, melainkan mempertimbangkan proyeksi penjualan, kapasitas produksi, serta waktu tunggu pasokan dari pemasok. Dengan adanya perencanaan tersebut, keputusan pembelian menjadi lebih rasional dan terukur, sehingga risiko kelebihan maupun kekurangan stok dapat diminimalkan.

Perubahan juga terlihat pada aspek pencatatan. Beberapa peserta mulai membiasakan diri mendokumentasikan arus masuk dan keluar bahan baku secara lebih tertib. Ada yang memanfaatkan buku pencatatan sederhana dengan format yang telah disesuaikan, sementara sebagian lainnya mencoba menggunakan aplikasi digital dasar untuk membantu pemantauan stok. Upaya ini memperkuat kontrol internal terhadap persediaan, karena pelaku usaha dapat memantau posisi stok secara berkala dan mendeteksi potensi masalah sejak dini.

Dampak dari pembenahan tersebut mulai terasa dalam operasional harian. Tingkat pemborosan akibat bahan baku yang rusak atau melewati masa pakai dapat ditekan, karena jumlah pembelian lebih sesuai dengan kebutuhan produksi. Di sisi lain, risiko terhentinya proses produksi akibat kekurangan bahan juga berkurang, terutama ketika permintaan meningkat secara tiba-tiba.

Dalam jangka pendek, kondisi ini berkontribusi pada stabilitas proses produksi. Usaha yang sebelumnya kerap mengalami penundaan karena keterlambatan bahan baku kini dapat berjalan lebih lancar. Konsistensi dalam memenuhi pesanan pelanggan pun meningkat, sehingga membangun kepercayaan dan memperkuat hubungan usaha secara berkelanjutan. Perubahan ini menjadi indikasi bahwa perbaikan sederhana dalam pengelolaan persediaan dapat memberikan dampak signifikan terhadap kinerja operasional dan reputasi usaha.

### **Meningkatnya Efisiensi Biaya Operasional dan Distribusi**

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan pascakegiatan, ditemukan adanya kecenderungan perbaikan dalam pengelolaan biaya operasional pada sejumlah UMKM peserta. Perubahan tersebut terutama terlihat pada komponen pengeluaran yang berkaitan dengan pengadaan bahan baku dan proses distribusi produk. Efisiensi yang muncul bukan dalam bentuk penurunan biaya yang drastis atau instan, melainkan dalam wujud pengeluaran yang lebih terarah, terkendali, dan disesuaikan dengan kebutuhan riil usaha.

Sebelum program berlangsung, keputusan pembelian sering dilakukan berdasarkan kebiasaan atau kedekatan dengan pemasok tertentu tanpa proses perbandingan yang memadai. Namun setelah memperoleh pendampingan, peserta mulai menerapkan langkah yang lebih rasional dengan membandingkan harga, kualitas, serta ketepatan waktu pengiriman dari beberapa alternatif pemasok. Pertimbangan ini membuat keputusan pembelian tidak lagi bersifat rutin semata, tetapi melalui proses seleksi yang mempertimbangkan aspek biaya dan keberlanjutan pasokan.

Dalam aspek distribusi, perubahan juga mulai terlihat pada cara pelaku usaha mengatur pengiriman produk. Sebagian peserta mencoba menerapkan jadwal pengiriman yang lebih terstruktur untuk menghindari frekuensi pengiriman kecil yang berulang dan tidak efisien. Ada pula yang menggabungkan beberapa pesanan dalam satu kali pengiriman guna menghemat biaya transportasi. Bahkan, beberapa UMKM mulai menjajaki kolaborasi distribusi dengan pelaku usaha lain yang memiliki rute pengiriman searah, sehingga beban biaya dapat ditanggung bersama dan menjadi lebih ringan.

Walaupun dampak finansial yang dihasilkan masih berkembang secara bertahap dan belum sepenuhnya terakumulasi dalam bentuk peningkatan laba yang signifikan, perubahan ini mencerminkan transformasi pola pikir yang cukup mendasar. Para pelaku usaha tidak lagi memandang biaya sebagai sesuatu yang tetap dan sulit dikendalikan, melainkan sebagai komponen yang dapat dikelola melalui perencanaan dan evaluasi yang cermat. Pergeseran ini menunjukkan langkah awal menuju tata kelola usaha yang lebih strategis, di mana setiap pengeluaran dipertimbangkan dalam kerangka efisiensi, keberlanjutan, dan daya saing jangka panjang.

Hasil kegiatan ini didukung oleh penelitian (Kartini, 2023) menjelaskan bahwa Dalam pelatihan ini, UMKM akan diajarkan tentang pengelolaan persediaan, proses produksi, distribusi, pengiriman, dan manajemen logistik secara efektif. Dengan memahami bagaimana cara mengelola rantai pasok mereka dengan lebih baik, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka, meningkatkan kepuasan pelanggan, mengurangi biaya, dan meningkatkan profitabilitas.

### **Penguatan Hubungan Kemitraan dengan Pemasok dan Pelanggan**

Kegiatan ini juga menghasilkan penguatan hubungan kemitraan antara pelaku UMKM dan para pihak yang terlibat dalam aktivitas usahanya. Melalui proses diskusi dan refleksi bersama, peserta mulai menyadari bahwa keberlangsungan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan internal dalam memproduksi barang atau jasa, tetapi juga oleh kualitas relasi yang dibangun dengan pemasok maupun

pelanggan. Hubungan yang terpelihara secara berkesinambungan dipahami sebagai aset strategis yang berperan dalam menjaga kelancaran alur rantai pasok.

Sejumlah pelaku usaha menunjukkan inisiatif untuk membangun komunikasi yang lebih terbuka dan teratur dengan pemasok. Jika sebelumnya interaksi hanya terjadi ketika melakukan pemesanan, kini mereka mulai membahas secara proaktif mengenai jadwal pengiriman, standar kualitas bahan baku, serta kemungkinan kerja sama jangka panjang yang saling menguntungkan. Pendekatan ini menciptakan ruang dialog yang lebih konstruktif, sehingga potensi kendala dapat diantisipasi lebih awal dan tidak berkembang menjadi gangguan produksi.

Pada sisi pelanggan, perubahan sikap juga terlihat dalam perhatian yang lebih besar terhadap konsistensi mutu produk dan ketepatan waktu distribusi. Pelaku usaha semakin memahami bahwa kepuasan pelanggan tidak hanya ditentukan oleh harga, tetapi juga oleh keandalan pelayanan. Oleh karena itu, upaya menjaga kualitas dan memastikan pesanan tiba sesuai kesepakatan mulai diposisikan sebagai bagian dari strategi mempertahankan dan memperluas pangsa pasar.

Kesadaran tersebut menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok dipahami secara lebih komprehensif. Fokusnya tidak lagi terbatas pada efisiensi proses internal, melainkan mencakup pembangunan kepercayaan dengan mitra eksternal. Kepercayaan ini menjadi fondasi penting dalam menciptakan kerja sama yang stabil dan berkelanjutan.

Dalam konteks dinamika pasar yang kerap diwarnai fluktuasi harga maupun gangguan distribusi, penguatan kemitraan ini berfungsi sebagai modal sosial yang bernilai strategis. Relasi yang terjalin dengan baik memungkinkan adanya fleksibilitas, negosiasi yang lebih terbuka, serta dukungan timbal balik ketika menghadapi situasi tidak menentu. Dengan demikian, jaringan kemitraan yang solid tidak hanya memperkuat daya tahan usaha, tetapi juga meningkatkan kapasitas adaptasi UMKM terhadap perubahan lingkungan bisnis.

#### **Tumbuhnya Kesadaran terhadap Prinsip Keberlanjutan Usaha**

Hasil kegiatan menunjukkan adanya perkembangan dalam cara pandang peserta terhadap makna keberlanjutan usaha. Jika pada awalnya sebagian pelaku UMKM memaknai keberlanjutan sebatas pada kemampuan bertahan dalam memperoleh keuntungan, setelah mengikuti rangkaian kegiatan mereka mulai memahami bahwa konsep tersebut memiliki dimensi yang lebih luas. Keberlanjutan tidak hanya menyentuh aspek lingkungan, tetapi juga mencakup kesinambungan ekonomi serta tanggung jawab sosial yang melekat pada aktivitas usaha.

Pemahaman yang lebih komprehensif ini tercermin dari munculnya inisiatif untuk meninjau kembali praktik produksi yang selama ini dijalankan. Beberapa pelaku usaha mulai mempertimbangkan penggunaan bahan baku yang dinilai lebih ramah terhadap lingkungan, meskipun dilakukan secara bertahap sesuai dengan kapasitas usaha. Upaya pengurangan limbah produksi juga mulai diperhatikan, baik melalui pengelolaan sisa bahan agar tidak terbuang percuma maupun dengan memanfaatkan kembali material yang masih memiliki nilai guna. Langkah-langkah tersebut menunjukkan adanya kesadaran bahwa efisiensi dan tanggung jawab lingkungan dapat berjalan beriringan.

Di sisi lain, dimensi ekonomi keberlanjutan turut mendapat perhatian. Peserta mulai menyadari pentingnya menyusun perencanaan usaha yang tidak hanya berorientasi pada target jangka pendek, tetapi juga mempertimbangkan stabilitas dan pertumbuhan di masa mendatang. Perencanaan produksi, pengelolaan keuangan, serta penguatan relasi dengan mitra usaha mulai ditempatkan dalam kerangka strategi jangka panjang. Hal ini menandakan adanya pergeseran dari pola pengelolaan yang bersifat reaktif menuju pendekatan yang lebih antisipatif.

Transformasi pola pikir tersebut menjadi capaian yang signifikan dalam konteks pengembangan UMKM. Keberlanjutan usaha pada dasarnya sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam membaca perubahan pasar, menyesuaikan diri terhadap dinamika lingkungan bisnis, serta menjaga keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Dengan tumbuhnya kesadaran ini, UMKM memiliki fondasi yang lebih kuat untuk bertahan sekaligus berkembang secara berkelanjutan di tengah tantangan yang terus berubah.

#### **Terbentuknya Jejaring Kolaborasi Antar-UMKM**

Selama kegiatan berlangsung, dinamika interaksi antar peserta berkembang secara aktif dan partisipatif. Diskusi yang awalnya berfokus pada pemahaman materi secara bertahap bertransformasi menjadi ruang berbagi pengalaman praktis, tantangan usaha, hingga strategi yang selama ini diterapkan

masing-masing pelaku UMKM. Intensitas komunikasi tersebut menciptakan suasana saling percaya yang mendorong keterbukaan dan pertukaran informasi secara lebih luas.

Dari proses tersebut, mulai tumbuh gagasan untuk menjalin kerja sama yang bersifat konkret. Beberapa pelaku usaha menyampaikan keinginan untuk saling bertukar informasi mengenai pemasok yang dinilai berkualitas dan kompetitif. Ada pula yang mengusulkan pembelian bahan baku secara kolektif guna memperoleh harga yang lebih menguntungkan melalui skema pembelian dalam jumlah besar. Selain itu, muncul inisiatif untuk melakukan promosi bersama, baik melalui media sosial maupun kegiatan pemasaran tertentu, sebagai upaya memperluas jangkauan pasar dengan biaya yang lebih efisien.

Jejaring kolaboratif yang terbentuk ini merupakan hasil non-material yang memiliki nilai strategis dalam pengembangan usaha. Kolaborasi antar pelaku UMKM berpotensi meningkatkan posisi tawar mereka di hadapan pemasok maupun distributor, karena kekuatan yang dibangun secara bersama lebih signifikan dibandingkan jika masing-masing berjalan secara individual. Di samping itu, sinergi semacam ini membuka peluang efisiensi dalam berbagai aspek operasional, mulai dari pengadaan hingga distribusi.

Terbentuknya forum komunikasi informal yang tetap berjalan setelah kegiatan berakhir menjadi indikator penting keberlanjutan dampak program. Forum tersebut berfungsi sebagai wadah diskusi, berbagi informasi, dan saling memberi dukungan ketika menghadapi tantangan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian tidak hanya meningkatkan kapasitas pengetahuan dan keterampilan individu peserta, tetapi juga berkontribusi pada penguatan ekosistem usaha secara kolektif, yang pada akhirnya dapat mendukung ketahanan dan pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan.

#### **Meningkatnya Kepercayaan Diri dan Orientasi Strategis Pelaku UMKM**

Di luar capaian yang bersifat teknis dan operasional, pelaksanaan kegiatan ini turut menghadirkan dampak psikologis yang cukup terasa bagi para peserta. Seiring dengan bertambahnya pemahaman mengenai bagaimana alur usaha mereka bekerja secara menyeluruh, muncul rasa percaya diri yang lebih kuat dalam mengambil keputusan. Pelaku UMKM tidak lagi merasa berjalan tanpa arah, karena kini mereka memiliki gambaran yang lebih jelas mengenai struktur operasional, titik rawan, serta peluang pengembangan yang dapat dirancang secara sistematis.

Perubahan ini memengaruhi cara mereka memaknai usaha yang dijalankan. Jika sebelumnya aktivitas bisnis dipandang sebagai rutinitas harian yang dijalani apa adanya, kini muncul kesadaran bahwa usaha merupakan suatu sistem yang dapat dirancang, dievaluasi, dan ditingkatkan secara bertahap. Mereka mulai melihat adanya hubungan sebab-akibat antara perencanaan, pengelolaan sumber daya, dan hasil yang diperoleh. Kesadaran tersebut memunculkan motivasi untuk lebih terlibat secara aktif dalam proses pengambilan keputusan.

Orientasi jangka panjang pun mulai berkembang dalam pola pikir peserta. Perencanaan pengadaan bahan baku tidak lagi sekadar untuk memenuhi kebutuhan hari ini, tetapi mempertimbangkan stabilitas produksi ke depan. Pengelolaan persediaan mulai diarahkan pada efisiensi berkelanjutan, bukan hanya penyelesaian masalah sesaat. Bahkan dalam hal pengembangan pasar, beberapa pelaku usaha mulai memikirkan strategi ekspansi yang lebih terstruktur dan realistis sesuai kapasitas mereka.

Perubahan sikap dan cara pandang ini menjadi indikator penting keberhasilan kegiatan, karena menunjukkan bahwa proses pendampingan tidak hanya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis, tetapi juga menyentuh dimensi kognitif, afektif, dan perilaku secara bersamaan. Dengan tumbuhnya rasa percaya diri, pola pikir strategis, serta motivasi untuk berkembang, pelaku UMKM memiliki fondasi yang lebih kuat untuk mengelola dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

#### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil kegiatan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pelaksanaan program ini memberikan dampak yang komprehensif terhadap penguatan kapasitas UMKM dalam mengelola usaha melalui pendekatan manajemen rantai pasok berkelanjutan. Perubahan yang terjadi tidak hanya bersifat teknis pada aspek operasional, tetapi juga menyentuh dimensi cara berpikir, pola pengambilan keputusan, hingga orientasi jangka panjang pelaku usaha. Peserta yang sebelumnya memandang pengadaan, produksi, dan distribusi sebagai rangkaian aktivitas terpisah, kini mulai memahami keterkaitan antarproses tersebut sebagai satu kesatuan sistem yang saling memengaruhi. Pemahaman

sistemik ini menjadi fondasi penting dalam membangun tata kelola usaha yang lebih terarah dan terencana.

Hasil kegiatan juga menunjukkan bahwa proses pemetaan rantai pasok memberikan manfaat strategis dalam mengidentifikasi titik-titik rawan inefisiensi serta ketergantungan yang berisiko terhadap keberlangsungan produksi. Dengan adanya dokumentasi struktur rantai pasok, pelaku UMKM memiliki instrumen analitis sederhana yang dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam mengambil keputusan. Perbaikan dalam pengelolaan persediaan dan pengadaan bahan baku yang lebih terencana turut berkontribusi pada stabilitas produksi dan peningkatan konsistensi pelayanan kepada pelanggan. Meskipun dampak finansial yang muncul masih berkembang secara bertahap, perubahan dalam pengendalian biaya dan distribusi mencerminkan transformasi menuju pengelolaan usaha yang lebih efisien dan rasional.

Selain itu, penguatan kemitraan dengan pemasok dan pelanggan menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya membangun hubungan usaha yang berlandaskan kepercayaan dan komunikasi terbuka. Relasi yang lebih terstruktur ini berfungsi sebagai modal sosial yang mendukung ketahanan usaha di tengah dinamika pasar. Tumbuhnya kesadaran terhadap prinsip keberlanjutan, baik dari sisi ekonomi, sosial, maupun lingkungan, semakin memperkuat orientasi jangka panjang dalam pengembangan usaha. Kesadaran tersebut mendorong pelaku UMKM untuk tidak hanya berfokus pada keuntungan sesaat, tetapi juga pada stabilitas dan pertumbuhan berkelanjutan.

Terbentuknya jejaring kolaborasi antar-UMKM menjadi capaian penting yang memperlihatkan bahwa kegiatan ini turut memperkuat ekosistem usaha secara kolektif. Kolaborasi membuka peluang efisiensi, peningkatan daya tawar, serta pertukaran informasi yang mendukung adaptasi terhadap perubahan. Di sisi lain, meningkatnya kepercayaan diri dan orientasi strategis peserta menunjukkan bahwa dampak program tidak berhenti pada transfer pengetahuan, melainkan memengaruhi sikap dan motivasi dalam mengelola usaha.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil membangun landasan awal bagi transformasi manajerial UMKM melalui pendekatan manajemen rantai pasok yang terintegrasi dan berkelanjutan. Perubahan pemahaman, perbaikan praktik operasional, serta penguatan jejaring kemitraan menjadi indikator bahwa program ini tidak hanya memberikan solusi jangka pendek, tetapi juga membuka ruang bagi pengembangan usaha yang lebih adaptif, efisien, dan berdaya saing dalam jangka panjang.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan kesempatan yang diberikan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini juga tidak akan terwujud tanpa dukungan, bantuan, serta kontribusi dari berbagai pihak yang telah memberikan waktu, tenaga, dan pemikirannya secara tulus.

Ucapan terima kasih pertama disampaikan kepada pimpinan institusi dan jajaran akademik yang telah memberikan kesempatan, arahan, serta dukungan administratif maupun akademik selama proses perencanaan hingga penyusunan laporan penelitian. Dukungan tersebut menjadi fondasi penting dalam memastikan penelitian berjalan sesuai dengan kaidah ilmiah dan standar akademik yang berlaku.

Penulis juga menyampaikan apresiasi yang mendalam kepada para pelaku UMKM yang telah bersedia menjadi responden sekaligus mitra diskusi dalam penelitian ini. Keterbukaan mereka dalam berbagi pengalaman, tantangan, serta praktik pengelolaan usaha memberikan kontribusi substansial terhadap kedalaman analisis dan relevansi temuan penelitian. Partisipasi aktif mereka tidak hanya memperkaya data, tetapi juga memberikan perspektif nyata mengenai dinamika pengelolaan rantai pasok di tingkat usaha kecil dan menengah.

Terima kasih turut disampaikan kepada tim pendukung penelitian yang telah membantu dalam proses pengumpulan data, pengolahan informasi, serta penyusunan dokumentasi. Kerja sama yang solid dan komunikasi yang konstruktif menjadi faktor penting dalam menjaga kualitas dan ketepatan waktu penyelesaian penelitian ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, segala bentuk kritik dan masukan dari berbagai pihak sangat berarti dalam proses penyempurnaan karya ilmiah ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan UMKM dan

menjadi referensi bagi kajian selanjutnya dalam bidang manajemen rantai pasok dan keberlanjutan usaha.

## REFERENSI

- Afni, N., Andae, A., Lubis, A., Firmansyah, R., & Fajarladung, F. (2026). Analisis Kompetensi SDM sebagai Faktor Penentu Keberhasilan Organisasi pada Usaha UMKM di Kota Parepare. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 110–117. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.5719>
- Ausat, A. M. A., Suparwata, D. O., & Risdwiyanto, A. (2025). Optimalisasi Digital Competence sebagai Strategi Adaptasi Dinamis Wirausahawan dalam Menghadapi Disrupsi Pasar di Era Digital. *Jurnal Minfo Polgan*, 14(1), 173–182. <https://doi.org/10.33395/jmp.v14i1.14674>
- Buleun, C., Astuti, S., & Sitorus, O. F. (2025). Internalisasi Nilai Kepemimpinan Kewirausahaan dalam Pengelolaan UMKM Kuliner. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 9(1), 41–56. <https://doi.org/10.21831/diklus.v9i1.88060>
- Darmeinis, D. (2024). Transformasi Digital dalam Manajemen Rantai Pasokan: Tantangan dan Peluang bagi UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Utama*, 3(2), 212–221. <https://doi.org/10.55903/juria.v3i2.279>
- Deviana, L., Refianti, A., Fauziah, N., Mellinda F., C., & Anatasya, F. (2025). Implementasi Konfigurasi Jaringan Dalam Supply Chain Management Pada Mitra Usaha Es Teh Nusantara yang Berada di Kota Metro. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail Universitas Muhammadiyah Sukabumi*, 6(1), 9–18. <https://doi.org/10.37150/jimat.v6i1.3577>
- Hadinda, H. (2025). Pengaruh Supply Chain Transparency dan Supply Chain Agility terhadap Supply Chain Performance Pada UMKM Mebel. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(4), 517–523. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3429>
- Ibrahim, I. (2025). Tantangan Dan Harapan Pelaku UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Modern. *JURNAL ECONOMINA*, 4(1), 27–34. <https://doi.org/10.55681/economina.v4i1.1525>
- Ilham, B. U., Kulsaputro, J., Manajemen, P., Saing, D., & Manajemen, S. (2025). Peningkatan Daya Saing Pada Pabrik Tempe Hikma. *Malomo: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1), 39–52. <https://doi.org/https://doi.org/10.37476/malomo.v3i1.5209>
- Kartini, T. (2023). Pelatihan Manajemen Rantai Pasok Bagi Umkm. *Alahyan Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, 1(1), 50–58. <https://doi.org/https://doi.org/10.61492/ecospreneurs.v1i1.21>
- Laksono, F. P., & Kusuma, S. E. (2020). Analisis Supply Chain Management Di Umkm Desa Sambirejo. In *Bina Ekonomi* (Vol. 22, Issue 2, pp. 125–144). <https://doi.org/10.26593/be.v22i2.3832.125-144>
- Manurung, J., Simaremare, R., Saribu, A. D., Harefa, C. C., Banjarnahor, A. L., Mendofa, C. G., & Parhusip, D. A. (2025). Pengaruh Penerapan Material Requirements Planning (MRP) Terhadap Efisiensi Manajemen Persediaan Pada Perusahaan Manufaktur. *Economics and Digital Business Review*, 7(1), 197–207. <https://doi.org/https://doi.org/10.37531/ecotal.v7i1.2889>
- Mohammad Afrizal Miradji, Siti Masruroh, Nuzulul Arifah Magfiroh, Nabillah Amrista Putri, Alifia Anindita Putri, & Sherly Widya Mei. (2026). Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Menghadapi Krisis Ekonomi Global. *Journal of Economic and Business Advancement*, 1(3), 92–99. <https://doi.org/10.65310/wmvnb204>
- Munthe, A., M. Yarham, & Ridwana Siregar. (2023). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), 593–614. <https://doi.org/10.61930/jebmak.v2i3.321>
- Muzayanah, F. N., Miharja, R., Mubarakah, I., Almanfarisi, M. G., & Hendriyanti, D. (2024). Sosialisasi Manajemen Rantai Pasok Berkelanjutan UMKM di Desa Tegallega, Karawang. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(1), 20–26. <https://doi.org/10.33379/icom.v4i1.3647>
- Ndruru, S., Zebua, S., Gea, J. B. I. J., & Telaumbanua, A. (2025). Strategi Optimasi Rantai Pasokan untuk Meningkatkan Ketersediaan Stok Perabotan di UD. Gemilang Kota Gunungsitoli. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 2263–2273. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.2296>
- Ngurah, I. G., Widjaya, O., Kadek, N., Mirayani, S., Ariningsih, N. P., & Ade, P. (2025). *Integrasi*

- Supply Chain Produk Pertanian Lokal Dalam Mendukung Industri Pariwisata Kota Denpasar : Analisis Efektivitas, Tantangan, dan Arah Penguatan. Jurnal Ilmiah Hospitality, 14(2), 683–690.* <https://doi.org/https://doi.org/10.47492/jih.v14i2.4007>
- Ningsih, J., & Apriani, F. (2023). *Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Makanan Ringan Melalui Pemberdayaan Umkm Efforts To Increase The Competitiveness Of Micro- Snacks Business Through The Empowerment Of MSMEs.* <https://doi.org/https://doi.org/10.46730/jiana.v23i3.8309>
- Nurhidayanti, M. (2025). Pengaruh UMKM terhadap Stabilitas Ekonomi di Tengah Krisis Global. *Jurnal Manajemen Bisnis, 1(1), 22–29.* <https://ejournal.samudrailmu.com/index.php/jmb/article/view/33%0Ahttps://ejournal.samudrailmu.com/index.php/jmb/article/download/33/41>
- Rachmawati, N. L., & Lentari, M. (2022). Penerapan Metode Min-Max untuk Minimasi Stockout dan Overstock Persediaan Bahan Baku. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya, 8(2), 143–148.* <https://doi.org/10.30656/intech.v8i2.4735>
- Riyadi, T. H. F., Abibah, S., Syahputri, S. N., Lubis, S. N., & Zainarti, Z. (2026). Tantangan Usaha Pedagang UMKM Bakso Syahid. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi, 3(1), 278–285.* <https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jrme.v3i1.8087>
- Rizki, A. K., Yuanita, A. A., Saputri, S. A., & Sari, S. M. (2025). Pemberdayaan Sentra Wisata Kuliner (SWK) Kecamatan Jambangan oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya. *Innovative: Journal Of Social Science Research, 5(3), 5519–5527.* <https://doi.org/https://doi.org/10.70437/benefit.v3i2.1197>
- Santika, N., Ramadhani, N., Yuwandono, R. J. F., & Pandin, M. Y. R. (2024). Integrasi Prinsip Keberlanjutan Dalam Supply Chain Untuk Meningkatkan Efisiensi Dan Mengurangi Dampak Lingkungan Di Pabrik Tahu. *Kolegial (Jurnal Manajemen, Bisnis, Dan Akuntansi), 12(2), 145–158.* <https://doi.org/https://doi.org/10.55744/kolegial.v12i2.275>
- Simanjuntak, L. F., Hasugian, A. B., Hutagalung, S. L. B., Sitanggang, C. B., Pinem, D. A., & Anggiani, E. (2025). Manejemen Rantai Pasok Berkelanjutan Dalam Industri Makanan : Studi Literatur Tentang Praktik dan Tantangan. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi, 2(2), 186–197.* <https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jrme.v2i2.4227>
- Sukma Hanifa, Sjah, T., & Budastra, K. (2026). Analisis Sinergi Kolaboratif antara Petani, Industri Pengolahan, dan Distributor dalam Rantai Nilai Agribisnis untuk Meningkatkan Daya Saing Komoditas Kopi. *JURNAL ECONOMINA, 5(1), 487–499.* <https://doi.org/10.55681/economina.v5i1.1820>
- Susilowati, T., Mustafa, F., Hendratni, T. W., Santosa, M. H., Nugraha, J. P., & Windreis, C. (2025). Pelatihan Dan Penguatan Literasi Digital Untuk Meningkatkan Kapasitas Umkm Menuju Pasar Internasional. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan, 4(1), 2554–2558.* <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2001>
- Tukhas Shilul Imaroh, Sonny Indrajaya, & Dewi Nusraningrum. (2026). Pendampingan UMKM dalam Penerapan Rantai Pasok Hijau untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan, 4(3), 19041–19047.* <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5246>