



TATA KELOLA PRODUKSI TERHADAP KINERJA PADA UMKM

Roni Syahroni

Universitas Bina Darma

Andrian Noviardy

Universitas Bina Darma

Alamat: Jl. Jendral A. Yani No. 3 Palembang Sumatera Selatan

Korespondensi penulis: ronisyah023@gmail.com

Abstract. *This study aims to determine the effect of production management on the performance of MSMEs by taking a case study of the Pempek Sutra Sri Gunadi MSMEs in Banyuasin. This study uses a qualitative approach with a descriptive research type. Data collection techniques were carried out through in-depth interviews, observations, and documentation, with key informants consisting of business owners and production employees. The results show that the implementation of good production management, including operational efficiency through scheduling, quality control by grinding fresh fish independently and applying a standard ratio of 4:3, as well as daily inventory management, has a significant impact on business performance. These positive impacts are evident in stable sales growth with an average increase of 15% per year, market expansion to other islands (Java and Bali) through vacuum sealer packaging innovation, and high customer retention rates. In conclusion, improving production management directly increases cost efficiency, minimizes product failure, and ensures the sustainability and profitability of MSMEs.*

Keywords: *Production Governance, MSME Performance, Quality Control, Operational Efficiency*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tata kelola produksi terhadap kinerja UMKM dengan mengambil studi kasus pada UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi di Banyuasin. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi, dengan informan kunci terdiri dari pemilik usaha dan karyawan bagian produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi tata kelola produksi yang baik, meliputi efisiensi operasional melalui penjadwalan, pengendalian kualitas dengan menggiling ikan segar secara mandiri dan penerapan rasio baku 4:3, serta manajemen persediaan harian berdampak signifikan terhadap kinerja usaha. Dampak positif tersebut terlihat dari pertumbuhan penjualan yang stabil dengan rata-rata kenaikan 15% per tahun, perluasan jangkauan pasar hingga ke luar pulau (Jawa dan Bali) melalui inovasi pengemasan vakum (vacuum sealer), serta tingginya tingkat retensi pelanggan. Kesimpulannya, perbaikan tata kelola produksi secara langsung meningkatkan efisiensi biaya, meminimalkan produk gagal, dan menjamin keberlanjutan serta profitabilitas UMKM.

Kata Kunci: *Tata Kelola Produksi, Kinerja UMKM, Pengendalian Kualitas, Efisiensi Operasional*

PENDAHULUAN

Industri kuliner diproyeksi masih menjadi salah satu sektor andalan penopang sektor manufaktur dan ekonomi nasional. Peran penting sektor strategis ini terlihat dari kontribusinya yang konsisten dan signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri non migas serta peningkatan realisasi investasi. Untuk itu pemerintah berusaha menjamin ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan industri makanan dan minuman agar semakin produktif dan berdaya saing global. Apalagi sektor ini basisnya nilai tambah sehingga proses hilirisasi perlu dijamin. Di samping itu industri makanan dan minuman nasional semakin kompetitif karena jumlahnya cukup banyak. Tidak hanya meliputi perusahaan skala besar, tetapi juga skala Industri kecil dan menengah (IKM). Bahkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Nurmala, 2022).

Palembang memiliki kekayaan kuliner yang khas, unik serta beragam, dan banyak di antaranya telah menjadi ikon kuliner di Indonesia. Kuliner yang berkembang di Palembang berfokus pada makanan tradisional, salah satunya adalah pempek. Kinerja penjualan UMKM dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti kondisi ekonomi, persaingan usaha, kualitas produk dan layanan, serta kemampuan pemasaran. Pada beberapa tahun terakhir, sektor UMKM di Palembang mengalami perkembangan yang positif (Angel, 2023). Kegagalan dalam mengimplementasikan tata kelola produksi yang baik menjadi akar dari berbagai permasalahan tersebut. Tata kelola produksi, yang mencakup serangkaian proses perencanaan, pengendalian, evaluasi, dan perbaikan berkelanjutan dalam aktivitas produksi, merupakan elemen vital yang sering terabaikan oleh UMKM. Tanpa adanya sistem yang terstruktur, UMKM rentan mengalami berbagai inefisiensi, seperti pemborosan bahan baku akibat manajemen stok yang buruk, alokasi waktu produksi yang tidak efektif, dan inkonsistensi kualitas produk. Pada akhirnya, serangkaian masalah operasional ini secara langsung menggerus margin profitabilitas, menurunkan tingkat kepuasan pelanggan, dan menghambat potensi pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Fenomena ini memunculkan sebuah paradoks, keberhasilan awal sebuah UMKM dalam menarik pelanggan justru dapat menjadi pemicu kegagalannya. Seiring meningkatnya permintaan, tekanan pada sistem operasional yang informal dan tidak terstruktur akan semakin besar. Tanpa adanya perbaikan dalam tata kelola produksi, pertumbuhan volume penjualan tidak diimbangi dengan peningkatan kapasitas dan efisiensi, yang berujung pada penurunan kualitas layanan, kekecewaan pelanggan, dan potensi kerugian finansial.

Penelitian ini mengambil UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi sebagai objek studi kasus. Usaha yang berlokasi di Banyuasin tepatnya di Pulau Rimau ini telah beroperasi selama kurang lebih enam tahun dan berhasil membangun reputasi yang kuat di tingkat lokal. Keunggulan kompetitif utamanya terletak pada produk "Pempek Sutra", Kegiatan UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi fokus pada produksi Pempek, selain di pasarkan di wilayah sekitar juga untuk di pasarkan ke luar kota seperti Jawa Tengah dan Jawa Timur sampai Bali. Saat ini, UMKM Pempek Sutra beroperasi pada skala mikro, penjualan tidak hanya dilakukan secara langsung di gerai, tetapi juga melalui pesanan daring. Pemilihan UMKM ini sebagai objek penelitian didasarkan pada karakteristiknya yang representatif: sebuah bisnis yang memiliki produk unggulan dan potensi pertumbuhan yang jelas, namun diduga masih mengandalkan metode manajemen tradisional. Terdapat indikasi bahwa seiring dengan meningkatnya popularitas dan jumlah pesanan, UMKM ini mulai menghadapi tantangan dalam menjaga konsistensi, kecepatan produksi, dan efisiensi pengelolaan bahan baku. Oleh karena itu, UMKM Pempek Sutra menjadi konteks yang ideal untuk menganalisis secara mendalam bagaimana praktik tata kelola produksi yang ada saat ini memengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha UMKM. Dari fenomena tersebut peneliti tertarik untuk meneliti Tata Kelola Produksi Terhadap Kinerja Pada UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi. Tujuannya adalah untuk mengetahui pengaruh tata kelola produksi terhadap kinerja UMKM.

KAJIAN TEORITIS

Tata Kelola Produksi

Tata Kelola Produksi adalah pendekatan manajemen yang mencakup seperangkat prinsip, prosedur, dan praktik untuk mengelola seluruh proses produksi dalam suatu organisasi.

Tujuannya adalah untuk mencapai efisiensi, kualitas dan berkelanjutan dalam produksi barang dan jasa. Kerangka kerja ini memungkinkan organisasi untuk merencanakan, mengatur, dan mengendalikan seluruh aspek produksi, termasuk alokasi sumber daya, pengendalian kualitas dan inovasi, untuk mencapai tujuan strategis (Lantemona, 2024). Tata kelola produksi (*Production Management*) adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian seluruh aktivitas yang berkaitan dengan proses pembuatan barang atau jasa. Tujuannya untuk memastikan bahwa produksi berjalan secara efisien, sesuai jadwal, dan menghasilkan produk berkualitas tinggi (Sampeallo & Hasiara, 2024).

Menurut (Lantemona et al., 2024) indikator Tata Kelola Produksi adalah

1. Efisiensi Operasional
2. Kualitas Produksi
3. Pengendalian Persediaan
4. Kepuasan Pelanggan

Tantangan umum dalam tata kelola produksi adalah ketidakpastian pasar, perubahan teknologi, ketidakstabilan pasokan, ketidakseimbangan kapasitas produksi (Lantemona et al., 2024).

Kinerja UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan maupun Badan usaha di seluruh sektor ekonomi (Sabrina, 2021). Kinerja UMKM merupakan “tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu. Pada dasarnya semua UMKM memiliki tujuan yang sama yaitu memiliki kinerja yang baik, karena merupakan syarat mutlak dalam kelangsungan UMKM. Dengan kinerja UMKM yang baik, maka UMKM mampu berperan sebagai tulang punggung perekonomian nasional” (Eka et al., 2022).

UMKM adalah usaha yang terbagi dalam tiga kategori, yaitu mikro, kecil, dan menengah, dilakukan oleh individu ataupun sebuah badan usaha, menyimpan aset dan omzet tertentu, serta berperan penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia (Rusmiyatun et al., 2023). Kinerja UMKM mencakup ukuran keberhasilan usaha kecil dan menengah dalam mencapai tujuan bisnisnya, meliputi aspek keuangan, pemasaran, operasional, dan inovasi. Selain itu, kinerja UMKM juga mencakup kemampuan usaha dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing melalui manajemen yang efektif dan efisien (Putri I et al., 2023). Kinerja UMKM adalah tanggapan dari partisipan mengenai hasil kinerja UMKM terhadap keterkaitan dengan konsumen dan juga pihak luar UMKM (lingkungan kerja dan karyawan) (Nurhidayah & Ni'am, 2022)

Kinerja UMKM merupakan sebuah tingkat pencapaian tujuan berdasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan atau diatur sebelumnya, ukuran dalam peningkatan kinerja UMKM dapat diukur melalui kinerja pemasaran, kinerja keuangan serta kinerja sumber daya manusia, pengukuran kinerja UMKM dapat dilakukan melalui beberapa indikator yaitu, (1) pertumbuhan penjualan tinggi, adalah peningkatan dari volume penjualan yang terus meningkat setiap tahunnya baik jumlah unit yang telah terjual atau nilai rupiahnya, (2) pertumbuhan pelanggan, yaitu peningkatan jumlah pelanggan yang terus bertambah dari waktu ke waktu atau usaha menjadikan pelanggan loyal terhadap produk dan jasa, (3) terpenuhi target penjualan, yaitu pembuatan rencana penjualan atau produksi yang dilakukan, (4) Jangkauan pemasaran, yaitu memperluas jangkauan pemasaran dari satu tempat ke tempat yang lain, (5) pertumbuhan laba, yaitu laba yang dicapai dari waktu ke waktu mengalami peningkatan (Darmanto et al. 2018) .

Menurut (Huda, 2021) Indikator Kinerja UMKM adalah sebagai berikut ;

1. Pertumbuhan Penjualan
2. Peningkatan Perputaran Aset (ROA)
3. Profitabilitas Usaha
4. Pelayanan Peningkatan Kepuasan Pelanggan

5. Peningkatan pertumbuhan jumlah pelanggan
6. Mempertahankan dan Meningkatkan kualitas produk

Berdasarkan indikator kinerja UMKM yang telah dipaparkan oleh pakar maka dapat disimpulkan bahwa indikator kinerja UMKM dapat dijelaskan sebagai pertumbuhan dalam penjualan, modal, tenaga kerja, pasar, dan keuntungan. Intinya, kinerja UMKM diukur dari seberapa besar peningkatan dalam aspek-aspek tersebut, mencakup omzet penjualan, finansial, tenaga kerja, luasnya pasar, dan profitabilitas (Lubis, 2024).

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang dilakukan merupakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2022), metode penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti sebagai instrumen kunci.

Data adalah koleksi informasi atau fakta yang dikumpulkan dan disajikan untuk tujuan tertentu. Menurut Sugiyono (2022) terdapat dua jenis data berdasarkan sumbernya, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah informasi yang diperoleh secara langsung dari sumbernya melalui metode penelitian seperti wawancara, observasi, atau eksperimen. Sementara itu, data sekunder merujuk pada informasi yang sudah dikumpulkan oleh pihak lain atau ada sebelumnya, seperti laporan, jurnal, atau data statistik yang telah tersedia.

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Informan penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa informan penelitian dapat memberikan informasi dan yang selengkaplengkapannya dan relevan dengan tujuan penelitian. Informan penelitian itu yaitu Karyawan UMKM dan Pemilik UMKM sebagai informan kunci (*key informan*) yang secara langsung melakukan pengawasan kegiatan usaha mempunyai pengetahuan tata kelola produksi dan kinerja di tempat usahanya, sedangkan informan pendukungnya yaitu 1 Orang Karyawan Bagian Produksi.

Dalam penelitian kualitatif, tidak ada batasan jumlah sampel yang pasti. Sampel penelitian kualitatif umumnya kecil, bahkan pada kasus tertentu hanya satu informan saja. Namun, ada dua syarat yang harus dipenuhi dalam menentukan jumlah informan, yaitu kecukupan dan kesesuaian (Abdussamad, 2020). Teknik pengumpulan data merupakan teknik atau cara mengumpulkan data informasi yang relevan dan diperlukan dalam suatu penelitian. Data yang dikumpulkan dalam penelitian akan digunakan untuk menjawab pertanyaan pada rumusan masalah. Teknik pengumpulan data menurut dapat dilakukan dengan cara wawancara, kuesioner, observasi, dokumentasi, dan triangulasi (Sugiyono, 2022).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah UMKM Objek

Pempek Sutra Sri Gunadi merupakan usaha kuliner yang berlokasi di Desa Banjar Sari, Kecamatan Pulau Rimau, Kabupaten Banyuasin, Sumatera Selatan. Usaha ini telah beroperasi selama kurang lebih enam tahun terhitung sejak tahun 2019. UMKM ini berdiri Berawal dari permintaan Ibu-Ibu PKK untuk kebutuhan konsumsi, serta kebutuhan praktik karya di Balai Desa yang di pimpin oleh Ibu Sri Gunadi. Seperti mayoritas UMKM kuliner lainnya, tantangan operasional menjadi hambatan di tahun-tahun pertama. Meskipun berhasil membuat produk pempek dengan cita rasa yang dapat diterima pasar, pemilik usaha menghadapi kendala dalam tata kelola produksi. Salah satu tantangan terbesar pada fase awal ini adalah manajemen bahan baku utama, yaitu ikan giling. Pada awalnya, Pempek Sutra Sri Gunadi membeli bahan baku ikan giling siap pakai langsung dari pasar tradisional. Keputusan ini diambil untuk efisiensi waktu, namun ternyata menimbulkan masalah pada kualitas akhir produk. Terdapat keluhan dari pelanggan mengenai kualitas dan keaslian ikan gabus giling tersebut. Merespon hal ini, pemilik usaha yaitu Ibu Sri Gunadi melakukan perubahan strategis dengan mulai menggiling ikan gabus sendiri setiap hari menggunakan Ikan Gabus segar yang dibeli langsung dari warga sekitar. Langkah ini diambil untuk menjamin kualitas, keaslian rasa, dan kepercayaan pelanggan.


Kapasitas produksi harian berkisar antara 8 kg hingga 24 kg adonan, namun jumlah ini dapat meningkat signifikan pada hari libur atau musim ramai pesanan. Proses produksi menggunakan standar komposisi baku dengan rasio 4:3 (4 kg ikan giling dan 3 kg tepung) untuk menjaga konsistensi rasa. Usaha ini menghadapi tantangan ketersediaan bahan baku ikan gabus terutama saat musim kemarau. Berawal dari permintaan saat PKK untuk kebutuhan konsumsi dan kebutuhan praktik karya di Balai Desa yang di pimpin oleh Ibu Sri Gunadi. Saat ini, Pempek Sutra telah berkembang menjadi UMKM yang tidak hanya melayani penjualan langsung di gerai, tetapi juga pesanan daring hingga ke luar kota seperti Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali. Peningkatan kualitas produksi juga didukung oleh penggunaan teknologi pengemasan vakum (*vacuum sealer*) yang membuat produk lebih tahan lama dalam pengiriman jarak jauh.

Pembahasan

Tata Kelola Produksi

1) Efisiensi operasional

Tabel 1. Tata Kelola Produksi, Efisiensi Operasional


| Indikator Tata Kelola Produksi | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|---|--|--|--|
| 1. Efisiensi Operasional  | Bagaimana Anda memastikan proses produksi harian berjalan efisien? | Kami membuat jadwal produksi khususnya menggiling ikan lebih awal dan memastikan ikan digiling sesuai kapasitas maksimal mesin untuk menghindari waktu tunggu. | Saya fokus pada kecepatan penimbangan adonan dan pembentukan pempek. Karena proses ini manual, saya harus menjaga ritme kerja agar tidak menumpuk. |

Informan 1 menjelaskan bahwa inti dari efisiensi adalah penjadwalan produksi yang baik, untuk memaksimalkan kapasitas mesin penggiling. keterlambatan dalam pengadaan ikan dan proses penggilingan secara optimal akan mengganggu proses produksi yang lainnya. Karyawan bagian produksi harus menjaga kecepatan dan ketepatan takaran dalam penimbangan dan pembentukan pempek. Hal ini sangat penting untuk kualitas produk, jika tidak akan meningkatkan risiko produk gagal. Peran Informan 2 dalam melakukan perawatan rutin pada mesin penggiling sangatlah penting. Kerusakan aset tersebut tidak hanya menghentikan produksi hari itu (kerugian operasional) tetapi juga berpotensi merusak rantai pasok dan reputasi dengan pelanggan yang telah memesan. Oleh karena itu, harus dilakukan *maintenance* secara berkala.

2) Kualitas Produksi

Tabel 2. Tata Kelola Produksi, Kualitas Produk


| Indikator Tata Kelola Produksi | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--------------------------------|---|--|--|
| 2. Kualitas Produksi | Prosedur apa yang diterapkan untuk menjamin | Kami memiliki standar takaran baku (rasio ikan:sagu) yaitu | Sebelum membuat adonan kami memastikan semua kualitas bahan baku |

| | | | |
|---|-----------------------------|---|---|
|  | konsistensi kualitas pempek | 4:3. Dan memastikan bahan baku terutama ikan gabus harus segar. | dalam keadaan baik, dan proses takaran setiap bahan baku harus tepat. |
|---|-----------------------------|---|---|

Informan 2 menjelaskan bahwa Sebelum membuat adonan kami memastikan semua kualitas bahan baku dalam keadaan baik, dan proses takaran setiap bahan baku harus tepat. Pengendalian kualitas dilakukan melalui dua tahap: kontrol *input* dan kontrol *proses*. Kontrol *input* dipegang oleh pemilik usaha, yang menjamin konsistensi melalui standar takaran baku, terutama rasio ikan dan sagu yaitu 4:3. Kontrol proses dipegang oleh Pemilik Usaha dan Karyawan bagian produksi, yang memverifikasi kualitas produk, Pengecekan visual sebelum pengemasan *vacuum sealing* juga menjadi bagian dari langkah akhir pengendalian kualitas.

3) Pengendalian Persediaan

Tabel 3. Tata Kelola Produksi, Pengendalian Persediaan

| Indikator Tata Kelola Produksi | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--|---|---|--|
| 3. Pengendalian Persediaan  | Bagaimana strategi pengelolaan persediaan ikan segar dan bahan baku lainnya untuk meminimalkan kerugian dan menjaga mutu? | Kami memesan ikan segar di hari yang sama untuk produksi. Hal ini penting untuk menjaga kualitas produksi | Saya bertanggung jawab mencatat sisa stok bahan baku yang belum terpakai, Kami selalu memproses stok lama terlebih dahulu. |

Informan 2 menjelaskan bahwa bertanggung jawab mencatat sisa stok bahan baku yang belum terpakai, selalu memproses stok lama terlebih dahulu. Dan Informan 1 menjelaskan bahwa memesan ikan segar di hari yang sama untuk produksi. Hal ini penting untuk menjaga kualitas produksi. Pengendalian Persediaan berpusat pada persediaan dan kualitas bahan baku, salah satunya ikan segar. Dimana pembelian ikan di hari yang sama dengan produksi untuk menjaga kualitas ikan yang masih segar. Strategi ini merupakan strategis terhadap karakteristik ikan yang cepat tidak segar meskipun bisa di *freezer* namun kualitas tidak sama dengan ikan yang baru dibeli saat masih segar. Yang diterapkan ini secara efektif mencapai tujuan meminimalkan biaya penyimpanan dan kerugian akibat pembusukan ikan. Karyawan bagian produksi bertanggung jawab memastikan bahwa sisa stok yang ada diproses terlebih dahulu untuk meminimalkan resiko bahan baku kadaluarsa atau tidak segar. Dapat di simpulkan bahwa Pengendalian Persediaan berfokus pada ketersediaan bahan baku dan stok bahan baku.

4) Kepuasan Pelanggan

Tabel 4. Tata Kelola Produksi, Kepuasan Pelanggan

| Indikator Tata Kelola Produksi | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--------------------------------|----------------------------------|--|---|
| 4. Kepuasan Pelanggan | Bagaimana cara UMKM Pempek Sutra | Kami mengukur dari tingkat pengulangan | Sebagian besar yang membeli Pempek kami |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Sri Gunadi mengukur kepuasan pelanggan dan menanggapi feedback atau keluhan dari pelanggan untuk mempertahankan kepuasan? | pembelian yang tinggi, sebagian besar yang membeli Pempek Sutra akan membeli kembali. Untuk respon baik tentu untuk kami tetap mempertahankan kualitas produk kami. Namun untuk Untuk keluhan pelanggan kami memperbaikinya sesegera mungkin seperti saat awal-awal kami ada keluhan dari pelanggan mengenai plastik untuk pengemasan vacuum harus foodgrade dan ikan harus di giling sendiri. | membeli kembali, bahkan merekomendasikan ke keluarga atau temannya. Kami mengetahuinya dari beberapa pelanggan yang membeli di tempat kami mendapatkan rekomendasi dari temannya atau keluarganya. merespon secara langsung. Untuk keluhan pelanggan Seperti untuk gilingan ikan awal-awal kami beli ikan giling di pasar namun banyak masukan dari pelanggan untuk menggiling ikan sendiri untuk memastikan kualitas dan keaslian ikan gilingnya. Saat itu juga kami mulai menggiling ikan sendiri setiap hari. |
|--|---|--|--|

Informan 1 menjelaskan bahwa berinteraksi dengan pelanggan secara langsung yang kebetulan tergabung ke berbagai komunitas dan melalui platform digital media sosial, untuk mengidentifikasi area perbaikan kualitas produk dan pelayanan. Respons cepat terhadap keluhan dianggap sebagai bagian terpenting. Sementara itu, Informan 2 memastikan kualitas produk dan pelayanan seperti keramahan dalam melayani pelanggan dan pengemasan yang teliti. Penggunaan *vacuum sealer* untuk pengemasan dipandang sebagai salah satu cara menjaga kualitas produk, terutama untuk pengiriman jarak jauh, karena menjamin produk tiba dalam kondisi baik.

b. Kinerja UMKM

1) Pertumbuhan Penjualan

Tabel 5. Kinerja UMKM, Pertumbuhan Penjualan

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--------------------------|--|---|--|
| 1. Pertumbuhan Penjualan | Seberapa besar pertumbuhan penjualan yang dicapai UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi setiap tahunnya | Penjualan kami stabil, cenderung naik setiap tahunnya rata-rata 15%, terutama didorong oleh pesanan dari luar kota seperti Jawa Tengah, Jawa Timur hingga Bali, apalagi pada hari libur atau Ramadhan | Volume produksi setiap bulannya naik turun. Namun jika di total dari tahun ke tahun selalu meningkat setiap tahunnya, Di lihat dari stok produksi dan produksi yang meningkat setiap tahunnya. |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | penjualan bisa meningkat karena untuk oleh-oleh mudik. | |
|--|--|--|--|

Informan 1 menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan yang stabil, dan meningkat setiap tahunnya rata-rata 15%, didorong oleh peningkatan pesanan dari luar kota dan promosi digital. Temuan ini dikonfirmasi secara kualitatif oleh Informan 2, yang merasakan peningkatan volume produksi harian. Strategi pemasaran yang efektif adalah melalui media sosial dan dari komunitas sekitar. Namun, penting untuk dicatat bahwa informan Informan 1 dan Informan 2 sepakat bahwa konsistensi kualitas produk adalah fondasi utama yang memungkinkan strategi pemasaran ini berhasil, karena rekomendasi dari mulut ke mulut menjadi penggerak pertumbuhan pelanggan baru.

2) Peningkatan Perputaran Aset (ROA)

Tabel 6. Kinerja UMKM, Peningkatan Perputaran Aset

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|---|--|--|---|
| 2. Peningkatan Perputaran Aset (ROA) | Bagaimana Anda menilai efektivitas penggunaan aset utama (mesin penggiling dan alat vacuum) dalam menghasilkan laba? | Mesin penggiling ikan dan vacuum sangat meningkatkan produktivitas kami, bisa menggiling ikan dengan kualitas dan kuantitas lebih tinggi dan proses pengemasan vacuum lebih baik untuk meningkatkan kualitas produksi lebih tahan lama | Kualitas produksi dan kecepatan produksi meningkat sejak adanya mesin penggiling ikan dan vacuum. Mesin penggiling dan alat vacuum harus selalu siap pakai. Perawatan rutin sangat penting. Jika ada kerusakan sedikit saja, seluruh proses produksi bisa terganggu. Pengemasan untuk luar kota akan cepat basi jika pengemasan tanpa vacuum plastik. |

Informan 1 mengukur efektivitas penggunaan aset (ROA) berdasarkan seberapa maksimal mesin penggiling dioperasikan setiap hari. Aset kunci harus memiliki selalu dalam kondisi baik dan bebas dari kerusakan yang tidak direncanakan. Jika aset (mesin penggiling) bekerja maksimal, modal yang tertanam dalam aset tersebut dianggap menghasilkan laba secara efisien. Perawatan rutin yang dilakukan memastikan aset tetap produktif.

3) Profitabilitas Usaha

Tabel 7. Kinerja UMKM, Profitabilitas Usaha

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--------------------------------|---|---|--|
| 3. Profitabilitas Usaha | Faktor utama apa yang paling mempengaruhi | Harga bahan baku ikan segar naik turun. Efisiensi manajemen | Selain harga ikan, dan bahan baku yang lainnya yang paling |

| | | | |
|--|--------------------------------|---|---|
| | tingkat keuntungan (saat ini?) | persediaan bahan baku sanga penting ikan (menghindari sisa atau kadaluarsa) dan negosiasi harga dengan pemasok adalah kunci menjaga profitabilitas. | mempengaruhi keuntungan adalah jika ada produk gagal (misalnya, adonan yang dibuang) atau produk yang rusak saat perebusan. |
|--|--------------------------------|---|---|

Informan 1 menjelaskan bahwa naik turunnya harga ikan segar terutama ikan gabus mempengaruhi terhadap margin keuntungan karena bahan baku yang paling banyak dipakai. Dari sudut pandang Informan 2, produk gagal atau adonan yang harus dibuang karena proses yang salah juga secara langsung mempengaruhi keuntungan. Kedua perspektif ini menunjukkan bahwa (Pengendalian Persediaan dan Kualitas) adalah faktor utama yang mempengaruhi margin.

4) Peningkatan Kepuasan Pelanggan

Tabel 8. Kinerja UMKM, Peningkatan Kepuasan Pelanggan

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--|--|--|---|
| 4. Peningkatan Kepuasan Pelanggan | Apa langkah yang dilakukan untuk memastikan pelanggan tetap loyalitas dan meningkatnya kepuasan pelanggan? | Kualitas produk, kami memastikan kualitas bahan baku terutama ikan kami memastikan ikan itu segar. Dengan kemasan vacum kami memastikan 4 hari pempek tidak basi dalam pengiriman. | Untuk kepuasan pelanggan kami harus menjaga kualitas produk dengan memastikan kualitas bahan baku terutama Ikan harus segar, selain itu ami memastikan pengemasan vacum dilakukan dengan sangat teliti agar produk tidak rusak saat pengiriman, dan selalu melayani pelanggan dengan ramah. |

Informan 1 menjelaskan bahwa untuk kualitas produk memastikan kualitas bahan baku terutama ikan kami memastikan ikan itu segar. Dengan kemasan vacum kami memastikan 4 hari pempek tidak basi dalam pengiriman. Yang dilakukan untuk memastikan kepuasan pelanggan Oleh Informan 1 adalah dengan menjaga kualitas produk, memastikan kualitas bahan baku terutama ikan ikan itu segar. Dengan kemasan vacum memastikan terjaga dalam proses pengiriman. Untuk Informan 2 Untuk kepuasan pelanggan senada dengan informan 1 yaitu menjaga kualitas produk dengan memastikan kualitas bahan baku terutama Ikan harus segar, selain itu memastikan pengemasan vacum dilakukan dengan sangat teliti agar produk tidak rusak

saat pengiriman, selain itu selalu melayani pelanggan dengan ramah. Dapat disimpulkan bahwa faktor kepuasan pelanggan adalah dari Kualitas Produk dan Pelayanan.

5) Peningkatan Pertumbuhan Jumlah Pelanggan

Tabel 9. Kinerja UMKM, Peningkatan Pertumbuhan Jumlah Pelanggan

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|--|---|--|---|
| 5. Peningkatan Pertumbuhan Jumlah Pelanggan | Apa strategi pemasaran yang paling efektif saat ini dalam menarik pelanggan baru? | Pemasaran melalui media sosial seperti facebook dan WhatsApp dan Kualitas produk yang konsisten adalah promosi yang paling meyakinkan pelanggan baru. Karena pembeli sebagian besar merekomendasikan ke yang lainnya. Selain itu kami juga aktif di berbagai kelompok atau komunitas bisa promosi secara langsung. | Pelanggan baru sering datang karena rekomendasi dari mulut ke mulut setelah mencoba kualitas produk kami. |

Informan 1 menjelaskan bahwa Strategi pemasaran yang paling efektif dalam menarik pelanggan baru yaitu pemasaran melalui media sosial dan Kualitas produk yang konsisten adalah faktor utama meningkatkan pelanggan baru, selain itu juga aktif di berbagai komunitas. Karena pembeli sebagian besar merekomendasikan ke yang lainnya. Sedangkan menurut Informan 2 pelanggan baru sering datang karena rekomendasi dari mulut ke mulut setelah mencoba kualitas produk kami. Dapat disimpulkan bahwa peningkatan pertumbuhan jumlah pelanggan selain kualitas produk adalah promosi yang tepat melalui online dan offline.

6) Mempertahankan dan Meningkatkan Kualitas Produk

Tabel 10. Kinerja UMKM, Mempertahankan dan Meningkatkan Kualitas Produk

| Indikator Kinerja UMKM | Pertanyaan Wawancara | Jawaban Informan 1 (Pemilik Usaha) | Jawaban Informan 2 (Karyawan Produksi) |
|---|--|--|--|
| 6. Mempertahankan dan Meningkatkan Kualitas Produk | Bagaimana usaha ini mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk? | Kami memastikan bahan baku dan proses produk sesuai dengan SOP. Untuk, Peningkatan kualitas produk seperti saat awal-awal kami belum menggiling ikan sendiri saat ini kami menggiling ikan sendiri untuk memastikan kualitas terbaik, dan juga | Kami melakukan evaluasi rutin pada rasa dan tekstur. kami pastikan takaran bahan baku tepat dan kualitas bahan baku. Kami menjaga kualitas produksi dengan menjaga kualitas bahan baku dan proses produksi |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | | packing sudah dengan vacuum sehingga menjaga kualitas produk saat pengiriman. | sesuai SOP yang sudah kami terapkan selama ini. |
|--|--|---|---|

Menurut informan 1 Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, dengan memastikan bahan baku dan proses produk sesuai dengan SOP. Untuk, Peningkatan kualitas produk gilingan ikan dari sebelumnya beli bahan jadi dan saat ini menggiling ikan sendiri untuk memastikan kualitas terbaik, dan juga packing sudah dengan vacuum sehingga menjaga kualitas produk saat pengiriman. Menurut informan 2 dengan melakukan evaluasi rutin pada rasa dan tekstur dan memastikan takaran bahan baku tepat dan kualitas bahan baku. Dapat disimpulkan mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk adalah dari Kualitas Bahan Baku, proses produksi yang sesuai SOP, serta alat seperti penggilingan ikan dan alat vakum untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas produksi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tata kelola produksi terhadap kinerja pada UMKM Pempek Sutra Sri Gunadi, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Peningkatan Kinerja UMKM Tata kelola produksi yang terstruktur berdampak positif pada kinerja usaha. Hal ini terlihat dari pertumbuhan penjualan yang stabil dengan rata-rata kenaikan 15% per tahun, didorong oleh perluasan pasar ke luar kota. Efisiensi aset (ROA) dinilai baik karena mesin produksi beroperasi maksimal setiap hari. Selain itu, pertumbuhan pelanggan terus meningkat salah satu pengaruh dari konsistensi kualitas produk.
2. Hubungan Tata Kelola dan Kinerja Terdapat keterkaitan erat di mana perbaikan dalam tata kelola produksi (seperti keputusan menggiling ikan sendiri dan penggunaan *vacuum sealer*) secara langsung meningkatkan efisiensi biaya, mengurangi produk gagal, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan, yang pada akhirnya pada peningkatan profitabilitas dan keberlanjutan usaha.

Berdasarkan simpulan di atas, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan bermanfaat:

1. Bagi Pemilik UMKM

Antisipasi stok bahan baku, Mengingat kendala pasokan ikan gabus saat musim kemarau, disarankan agar pemilik mulai menjalin kerja sama dengan lebih banyak pemasok. SOP Tertulis, meskipun operasional sudah berjalan baik, disarankan untuk mendokumentasikan SOP (Standar Operasional Prosedur) secara tertulis, terutama terkait takaran dan perawatan mesin, agar memudahkan pelatihan jika ada penambahan karyawan baru di masa depan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya yang tertarik pada topik serupa disarankan untuk dapat memperdalam analisis dengan mengeksplorasi faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi hubungan antara tata kelola produksi dan kinerja UMKM. Rekomendasi untuk Penulis selanjutnya adalah melakukan wawancara yang lebih mendalam dengan variasi informan yang lebih luas, Melakukan studi perbandingan dengan UMKM lain. Menambahkan variabel lain untuk mengetahui faktor lain yang mempengaruhi kinerja UMKM, Menggunakan pendekatan metodologi lain seperti metodologi kuantitatif atau metodologi campuran (*mixed method*).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: Syakir Media Press
- Angel, C. (2023). Rantai Pasok, Cost Production Dan Penentuan Kinerja Penjualan Pada UMKM Di Kota Palembang. *Journal of UKMC National Seminar on ...*, 2(1), 43–55.
<https://journal.ukmc.ac.id/index.php/pnsoa/article/view/877%0Ahttps://journal.ukmc.ac.id/index.php/pnsoa/article/download/877/855>
- Darmanto, et.al.2018.Kiat Percepatan Kinerja UMKM dengan Model Strategi Orientasi Berbasis Lingkungan.Yogyakarta : Deepublish.
- Eka, D., Diah, Y. M., Taufik, T., Bunga, C. A. C., Putriana, V. N., Febianti, D., Sari, D. P., Rosalinda, R., & Arifuddin, Z. (2022). Peranan Kompetensi SDM dalam Meningkatkan Industri UMKM di Kecamatan Ilir Barat II Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 3(1), 39–44.
<https://doi.org/10.29259/jscs.v3i1.56>
- Lantemona, Herdianto dkk. (2024) Tata Kelola Produksi Yang Seimbang, Membangun Keberlanjutan dan Efisiensi. Batam. Cendekia Mulia Mandiri. 5-16
- Lubis, K. R. A., Septiawati, R., & Nasihin, I. (2024). The effect of financial literacy, utilization of accounting information systems and the use of information technology on msme performance. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7, 3034–3046.
- Nurhidayah, Evanta Amalia & Ni'am, Infijarun. (2022). Pengaruh CSR Terhadap Kemampuan Inovasi Dan Kinerja UMKM (Studi Kasus Penyaluran Dana CSR PT SPHC Pada Umkm Bunga Kopeng). *Jurnal CAPITAL*. 4(2), 11-24
- Nurmala, et al. (2022). Culinary Business as a Driver for MSMEs During the Covid-19 Pandemic. *AKM: Aksi Kepada Masyarakat*, 3(1), 65–74.
- Putri I, Mulyadi A, Fajarini S, & Eriansyah R. (2023). Transformasi Digital Umkm Kota Palembang. *Jurnal Ilmu Komunikasi Balayudha*, 3(1), 28–40.
- Rusmiyatun et al,. (2023). Kajian Tata Kelola UMKM Kabupaten Purworejo Menuju Daya Saing Internasional. *Jurnal Bingkai Ekonomi*. 8(2), 29-36.
- Sabrina, K. P. (2021). Analisis Penerapan Tata Kelola Pada Kelompok Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kecamatan Semarang Barat. *JAKA (Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Auditing)*, 1(1), 65–78.
<https://doi.org/10.56696/jaka.v2i1.5149>
- Sampeallo, Yulius Gessong & Hasiara, La Ode. 2024. *Manajemen Produksi*. Medan: Media Penerbit Indonesia.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (4th ed.). Alfabeta.