

## Optimalisasi Manajemen Operasional UMKM Strategi Efektif untuk Keberhasilan Bisnis

Hanifah<sup>1</sup>, Iva Khoiril Mala, M.E.<sup>2</sup>, Sutantri, S.E.I., M.E.<sup>3</sup>

[hanifahh4678@gmail.com](mailto:hanifahh4678@gmail.com)<sup>1</sup>, [ivamala180496@gmail.com](mailto:ivamala180496@gmail.com)<sup>2</sup>, [tantriaivano@gmail.com](mailto:tantriaivano@gmail.com)<sup>3</sup>

Universitas Islam Tribakti

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Optimalisasi Manajemen Operasional UMKM Strategi Efektif untuk Keberhasilan Bisnis. Penelitian ini menggunakan data kualitatif dengan metode penelitian kajian literatur. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa optimalisasi manajemen operasional UMKM dengan strategi efektif untuk keberhasilan bisnis ialah dengan pelatihan bagi pemilik UMKM. Pelatihan keterampilan manajemen operasional bagi UMKM memiliki tujuan utama untuk meningkatkan efisiensi operasional bisnis. Dalam pelatihan ini, para pemilik UMKM mempelajari strategi dan praktik terbaik dalam mengelola aspek-aspek penting dari operasional bisnis, seperti persediaan, produksi, distribusi, dan pengendalian kualitas. Dalam pengelolaan persediaan, UMKM perlu memastikan bahwa mereka memiliki stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa kelebihan persediaan yang dapat menghambat aliran kas. Proses produksi yang efisien dan optimal juga diperlukan untuk meminimalkan waktu produksi dan meningkatkan produktivitas. Selain itu, UMKM perlu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok untuk memastikan ketersediaan bahan baku dengan harga yang kompetitif. Penerapan manajemen operasional yang baik akan membantu UMKM untuk tetap berdaya saing, meningkatkan kualitas produk atau layanan, serta merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Oleh karena itu, pemahaman mendalam mengenai manajemen operasional menjadi suatu keharusan bagi UMKM agar dapat bersaing secara efektif dalam pasar yang dinamis.

**Kata Kunci:** Optimalisasi, Manajemen Operasional, UMKM, Strategi Efektif, Keberhasilan Bisnis.

### ABSTRACT

*The aim of this research is to determine the Optimization of MSME Operational Management, an Effective Strategy for Business Success. This research uses qualitative data with a literature review research method. The results of this research state that optimizing MSME operational management with effective strategies for business success through training for MSME owners. Operational management skills training for MSMEs has the main aim of increasing business operational efficiency. In this training, MSME owners learn strategies and best practices in managing important aspects of business operations, such as inventory, production, distribution and quality control. In inventory management, MSMEs need to ensure that they have sufficient stock to meet customer demand without excess inventory which can hamper cash flow. An efficient and optimal production process is also needed to minimize production time and increase productivity. Apart from that, MSMEs need to establish good relationships with suppliers to ensure the availability of raw materials at competitive prices. Implementing good operational management will help MSMEs to remain competitive, improve product or service quality, and respond more quickly to market changes. Therefore, a deep understanding of management operations is a must for MSMEs to be able to compete effectively in a dynamic market.*

**Keyword:** Optimization, Operational Management, MSMEs, Effective Strategy, Business Success

## PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia terus berkembang dikarenakan pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat. Keberadaan strategi pemasaran menjadi salah satu kunci kesuksesan sebuah usaha. Para pelaku usaha UMKM membutuhkan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produknya dan memperluas jangkauan pasar yang dimilikinya. Hal ini penting agar produk atau jasa yang ditawarkan para pelaku UMKM dapat dikenal masyarakat luas.

UMKM merupakan salah satu langkah tepat dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat karena mampu menggerakkan perekonomian dan memberikan peluang usaha kepada para individu. Dengan pengembangan UMKM yang baik dan terstruktur juga dapat mengurangi kesenjangan sosial dan kemiskinan yang masih sering kita jumpai di Indonesia. Oleh sebab itu sumber daya manusia sebagai faktor penting dalam industri ini harus dikembangkan secara optimal. Namun para pelaku UMKM masih menggunakan prinsip-prinsip tradisional dalam memasarkan produk mereka yang akan menjadikan perkembangan bisnis jalan ditempat (Susanti maudy, Mayang Indi Genousa, 2020).

Manajemen operasional adalah proses mengubah sumber daya yang tersedia menjadi hasil yang lebih bermanfaat daripada sebelumnya. Akibatnya, diyakini bahwa manajemen operasi yang efektif dan efisien sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Perusahaan beroperasi dalam lingkungan bisnis yang sangat dinamis saat ini, di mana sumber daya yang terbatas dan ketidakpastian dalam kegiatan bisnis yang merupakan hal biasa yang terkait dunia bisnis. Ketika pasar menerapkan efisiensi tinggi, kemudian perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, maka perusahaan tersebut akan segera tersingkirkan. Sehingga perusahaan memerlukan keunggulan yang kompetitif agar tetap bertahan. Kondisi optimalisasi sumber daya internal merupakan suatu keharusan bagi setiap perusahaan yang ingin mempertahankan sebuah keunggulan kompetitif. Hal ini harus dibarengi dengan perbaikan proses internal terus-menerus dari perusahaan.

Pentingnya manajemen operasional dalam perusahaan atau organisasi, karena wilayah inilah yang menghasilkan produk, dan keberadaan produk merupakan inti dari keberadaan suatu perusahaan atau organisasi, baik itu perusahaan dalam skala mikro sampai dengan skala besar. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan jenis skala usaha yang mendapat perhatian lebih dari pemerintah, karena kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia, dan secara historis pemain utama dalam kegiatan ekonomi domestik ada pada UMKM. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) Maret 2021, jumlah UMKM di Tanah Air telah mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau senilai Rp 8.573,89 triliun (Suganda & Purnamasari, 2022).

Kondisi pandemi covid-19 memberikan dampak menurunnya penjualan pada UMKM industri makanan. *Packaging* yang kurang menarik serta pemahaman terkait promosi yang terbatas menjadi salah satu penyebab menurunnya penjualan. Selain itu, permasalahan internal yang dihadapi pun menjadi kendala yang dapat mempengaruhi eksistensi dan keberlanjutan usaha. Pada aspek operasional UMKM menghadapi kendala aliran produk mulai dari hulu sampai hilir. Selanjutnya, dari aspek keuangan sentra UMKM belum memiliki pembukuan keuangan yang baik penerimaan dan pengeluarannya sehingga UMKM dapat mengambil keputusan yang tepat untuk bertahan. Lebih lanjut, juga terdapat permasalahan dalam mengelola karyawan sehingga mengganggu kelancaran proses produksi (Nurmansyah et al., 2023).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, yang dimaksud dengan UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil yang memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan seperti kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini (Norisanti & Jhoansyah, 2019). Kriteria pengelompokan UKM menurut Undang-undang No. 9 tahun 1995 adalah:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak dua ratus juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau,
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak satu milyar rupiah,
3. Milik Warga Negara Indonesia,
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar,
5. Berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang besar dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional (Susanti maudy, Mayang Indi Genousa, 2020).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor usaha yang mencakup unit bisnis dengan skala kecil dan menengah. UMKM dapat dijelaskan sebagai aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perorangan maupun kelompok dalam skala kecil, yang memberikan potensi lapangan kerja bagi penduduk sekitar. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian suatu negara, berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh. Namun, UMKM seringkali menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka. Salah satu metode yang efektif untuk menghadapi tantangan ini adalah dengan meningkatkan kualitas manajemen UMKM melalui pelatihan yang tepat. Indonesia adalah sebuah negara yang kaya dengan sumber daya alam, namun belum sepenuhnya berhasil memanfaatkan potensi yang dimilikinya (Setyowati et al., 2023).

Oleh karena itu, masyarakat dituntut untuk mengembangkan kemampuan dan potensi yang ada pada diri mereka sendiri maupun di wilayah tempat tinggal mereka, agar kebutuhan mereka dapat terpenuhi. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) jika diterapkan dengan baik dalam suatu usaha, maka perusahaan tersebut akan beroperasi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai pelaku usaha. Hubungan MSDM sangat dekat dengan UMKM, karena jika UMKM berjalan sesuai dengan tujuan dalam operasinya, hal ini akan berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menguatkan ekonomi nasional.

Perkembangan teknologi yang cepat membuat para pelaku usaha juga harus cepat untuk menyesuaikan dengan perubahan tersebut, salah satu bentuk teknologi yang banyak dimanfaatkan oleh orang adalah media sosial. Globalisasi memiliki dampak dan tekanan yang signifikan bagi sektor UMKM sehingga para pelaku UMKM tersebut harus dapat menerapkan penggunaan teknologi yang tepat guna dan sesuai bagi usaha yang mereka jalankan sehingga mereka mampu bersaing secara efektif atau mengeluarkan produk baru mereka yang lebih memuaskan kebutuhan konsumen mereka dibandingkan dengan produk sejenis di pasar (Susanti maudy, Mayang Indi Genousa, 2020).

Manajemen operasional adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang, jasa dan kombinasinya, melalui proses transformasi dari sumber daya produksi menjadi keluaran yang diinginkan. Manajemen operasional juga mencakup proses manajemen rantai pasok yang melibatkan pengelolaan bahan baku, proses produksi, pengiriman produk, dan manajemen inventaris (Nurmansyah et al., 2023). Oleh karena itu, manajemen operasional sangat penting untuk menjaga kelancaran operasi bisnis, meningkatkan efisiensi, dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Wilayah manajemen operasional pada UMKM merupakan wilayah yang harus mendapatkan perhatian utama dari manajemen perusahaan, hal ini terkait dengan permasalahan utama yang dihadapi UMKM saat ini, seperti yang diungkapkan oleh menteri perdagangan Lutfi yaitu terdapat tiga permasalahan utama yang harus dihadapi oleh UMKM Indonesia, pertama adalah kurangnya pengalaman, kedua adalah kurangnya jaringan atau networking, yang menyulitkan untuk berkompetisi, dan ketiga UMKM Indonesia belum mempunyai daya saing yang baik (Suganda & Purnamasari, 2022). Merujuk pada permasalahan tersebut, permasalahan ketiga yaitu kurangnya daya

saing yang baik atau yang kompetitif merupakan tantangan yang dihadapi UMKM, dimana perbaikan dan atau inovasi terhadap daya saing ini dapat dimunculkan dari wilayah manajemen operasional, yaitu dari output yang dihasilkan. UMKM dapat mempunyai keunggulan kompetitif lewat produk yang dihasilkannya baik berupa barang maupun jasa. Produk yang dihasilkan dari wilayah manajemen operasional itu melalui rangkaian proses yang terintegrasi dari berbagai keputusan pada wilayah-wilayah yang ada pada manajemen operasional.

Aspek-aspek manajemen operasional sebagai salah satu model strategi untuk bersaing dan menjadikan bisnis atau industri yang terbaik di antara para pesaingnya termasuk komponen manajemen operasional. Manajemen operasional mengatur kegiatan produksi dari awal pengadaan input hingga produk dipasarkan. Input produksi akan menjadi output yang efektif dan efisien dengan adanya pengelolaan operasi yang handal. Bisnis UMKM masa kini memerlukan sebuah pengelolaan yang dapat menunjang hasil produksi, maka dari itu UMKM memerlukan adanya sebuah proses manajemen operasional untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan berkelanjutan, juga mempunyai daya saing yang baik.

Manajemen operasional memegang peranan penting dalam keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Bagi UMKM, efisiensi dalam menjalankan operasional harian dapat menjadi kunci kesuksesan dalam menghadapi tantangan bisnis. Manajemen operasional UMKM mencakup berbagai aspek, termasuk pengelolaan persediaan, proses produksi, pengadaan bahan baku, dan pengelolaan sumber daya manusia (admin, 2024).

Optimalisasi manajemen operasional UMKM dengan strategi efektif untuk keberhasilan bisnis ialah dengan pelatihan bagi pemilik UMKM. Pelatihan keterampilan manajemen operasional bagi UMKM memiliki tujuan utama untuk meningkatkan efisiensi operasional bisnis. Dalam pelatihan ini, para pemilik UMKM mempelajari strategi dan praktik terbaik dalam mengelola aspek-aspek penting dari operasional bisnis, seperti persediaan, produksi, distribusi, dan pengendalian kualitas.

Salah satu area yang dibahas adalah manajemen persediaan. Para pemilik UMKM belajar bagaimana mengelola persediaan mereka dengan lebih baik, termasuk dalam hal pengadaan, penyimpanan, dan penggunaan yang efisien. Hal ini membantu menghindari kelebihan stok yang berlebihan atau kekurangan persediaan yang mempengaruhi kelancaran operasional bisnis. Dengan mengoptimalkan manajemen persediaan, UMKM mengurangi biaya penyimpanan dan meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku atau barang jadi (Sudiantini et al., 2023).

Selain itu, pelatihan juga membahas strategi untuk meningkatkan efisiensi proses produksi dan distribusi. Para pemilik UMKM mempelajari metode penjadwalan yang efektif, penggunaan teknologi dan peralatan yang tepat, serta tata letak yang optimal untuk meminimalkan waktu dan biaya dalam produksi dan pengiriman produk atau layanan. Dengan meningkatkan efisiensi proses-produksi-distribusi, UMKM mempercepat waktu respon terhadap permintaan pelanggan, meningkatkan produktivitas, dan mengurangi biaya operasional.

Selanjutnya, pelatihan membahas pengendalian kualitas produk atau layanan. Para pemilik UMKM mempelajari konsep dasar pengendalian kualitas, termasuk teknik pengujian, pemantauan kualitas, dan implementasi sistem manajemen mutu. Dengan meningkatkan pengendalian kualitas, UMKM menghasilkan produk atau layanan yang lebih konsisten, mengurangi cacat, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Melalui pelatihan keterampilan manajemen operasional ini, diharapkan para pemilik UMKM mengimplementasikan strategi dan praktik yang telah dipelajari untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dalam jangka panjang, hal ini berdampak positif terhadap peningkatan produktivitas, pengurangan biaya operasional yang tidak perlu, peningkatan kepuasan pelanggan, dan daya saing bisnis UMKM.

Dengan pemahaman yang lebih baik tentang manajemen operasional, UMKM mengidentifikasi area yang ditingkatkan dan mengimplementasikan perbaikan yang tepat. Hal ini membantu mengurangi pemborosan, mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang terbatas, dan mengurangi biaya operasional yang tidak perlu. Selain itu, pengembangan keterampilan manajemen yang diperoleh melalui pelatihan membantu para pemilik UMKM dalam perencanaan dan pengorganisasian yang lebih efektif. Mereka merencanakan kegiatan operasional dengan lebih baik,

mengatur prioritas, dan mengoptimalkan alokasi sumber daya untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Dengan peningkatan efisiensi operasional, UMKM mampu meningkatkan produktivitas bisnis mereka. Mereka menghasilkan lebih banyak produk atau layanan dalam waktu yang lebih singkat, memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih tepat waktu, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini membantu UMKM dalam memperkuat posisi mereka di pasar, meningkatkan daya saing, dan menghadapi persaingan yang lebih baik. Secara keseluruhan, pelatihan keterampilan manajemen operasional bagi UMKM memiliki potensi untuk menghasilkan perbaikan signifikan dalam efisiensi dan produktivitas. Dengan pengelolaan operasional yang lebih baik, UMKM berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan memperkuat perekonomian lokal.

Dalam pengelolaan persediaan, UMKM perlu memastikan bahwa mereka memiliki stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa kelebihan persediaan yang dapat menghambat aliran kas. Proses produksi yang efisien dan optimal juga diperlukan untuk meminimalkan waktu produksi dan meningkatkan produktivitas. Selain itu, UMKM perlu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok untuk memastikan ketersediaan bahan baku dengan harga yang kompetitif. Penerapan manajemen operasional yang baik akan membantu UMKM untuk tetap berdaya saing, meningkatkan kualitas produk atau layanan, serta merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Oleh karena itu, pemahaman mendalam mengenai manajemen operasional menjadi suatu keharusan bagi UMKM agar dapat bersaing secara efektif dalam pasar yang dinamis.

## **KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah dari pembahasan diatas menyatakan bahwa optimalisasi manajemen operasional UMKM dengan strategi efektif untuk keberhasilan bisnis ialah dengan pelatihan bagi pemilik UMKM. Pelatihan keterampilan manajemen operasional bagi UMKM memiliki tujuan utama untuk meningkatkan efisiensi operasional bisnis. Dalam pelatihan ini, para pemilik UMKM mempelajari strategi dan praktik terbaik dalam mengelola aspek-aspek penting dari operasional bisnis, seperti persediaan, produksi, distribusi, dan pengendalian kualitas. Dalam pengelolaan persediaan, UMKM perlu memastikan bahwa mereka memiliki stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa kelebihan persediaan yang dapat menghambat aliran kas. Proses produksi yang efisien dan optimal juga diperlukan untuk meminimalkan waktu produksi dan meningkatkan produktivitas. Selain itu, UMKM perlu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok untuk memastikan ketersediaan bahan baku dengan harga yang kompetitif. Penerapan manajemen operasional yang baik akan membantu UMKM untuk tetap berdaya saing, meningkatkan kualitas produk atau layanan, serta merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Oleh karena itu, pemahaman mendalam mengenai manajemen operasional menjadi suatu keharusan bagi UMKM agar dapat bersaing secara efektif dalam pasar yang dinamis.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- admin. (2024). *Manajemen Operasional UMKM*. Akuntansi Uma. <https://akuntansi.uma.ac.id/2024/01/31/manajemen-operasional-umkm/>
- Norisanti, N., & Jhoansyah, D. (2019). Optimalisasi Kemampuan Manajemen Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Sukabumi. *Jurnal ADHUM*, 1(1), 45.
- Nurmansyah, A. A. H., Siddha, A., Soebagyo, A., & Rachmat, A. N. (2023). Optimalisasi Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital. *Jurnal Abdimas Peradaban*, 4(1), 7–13. <https://doi.org/10.54783/ap.v4i1.17>
- Setyowati, E., Mustofa, A. H., Yuliawan, D., Astuti, E. N., & Mahasti, H. S. G. D. (2023). Optimalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pelatihan Dasar Manajemen di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. *Sewagati*, 8(1), 1173–

1181. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i1.806>
- Sudiantini, D., Untoro, W., & Artikel, R. (2023). Manajemen Operasional Bagi Umkm: Peningkatan Efisiensi Dan Produktivitas. *Neraca Manajemen, Akuntansi Ekonomi*, 1, 24–28.
- Suganda, F. R., & Purnamasari, I. (2022). Analisis Wilayah Manajemen Operasional pada UMKM Bintang Langit. *Journal of Knowledge Management*, 16(1), 1. <https://doi.org/10.52434/jkm.v16i1.2123>
- Susanti maudy, Mayang Indi Genousa, T. N. (2020). *Optimalisasi Pengembangan UMKM melalui Pelatihan Pemasaran di Desa Jambu , Kecamatan Conggeang , Kabupaten Sumedang ( Optimizing SMEs Development through Marketing Training in Jambu Village , Conggeang District , Sumedang Regency )*. 2(3), 499–503.