



## Strategi Pengelolaan Persediaan UMKM (MCREPES di Surabaya) Agar Tetap Kompetitif di Pasar

Lea Berliana Jeni Salih<sup>1\*</sup>, Sri Rahayuningsih<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia

Alamat: Jl Semolowaru 45, Menur Pumpungan, Kec Sukolilo, Surabaya, Jawa timur

E-mail: [1222200046@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222200046@surel.untag-sby.ac.id)<sup>1</sup>, [sriahayuningsih@untag-sby.ac.id](mailto:sriahayuningsih@untag-sby.ac.id)<sup>2</sup>

\*Korespondensi penulis: [1222200046@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222200046@surel.untag-sby.ac.id)

**Abstract.** *One of the key components of success for small and medium enterprises (SMEs), including crepes businesses, is inventory management. This article discusses effective inventory management strategies to enhance operational efficiency and competitiveness of crepes SMEs in the market. Some of the methods discussed include the Just in Time (JIT) method to minimize raw material waste, demand forecasting based on sales data, and leveraging digital technology such as inventory applications to monitor stock in real time. Another strategy highlighted is the ABC classification method to categorize raw materials based on value and priority levels, establishing safety stock to anticipate uncertainties, and fostering collaboration with suppliers to ensure the availability of high-quality raw materials. By implementing these strategies, crepes SMEs are expected to manage their inventory more efficiently, reduce the risk of stock shortages or overstocking, and remain competitive in an increasingly challenging market.*

**Keywords:** *Inventory, Competitiveness, Technology, Digital.*

**Abstrak.** Salah satu komponen penting dalam keberhasilan bisnis kecil dan menengah (UMKM), termasuk bisnis crepes, adalah pengelolaan persediaan. Dalam artikel ini, kami berbicara tentang strategi pengelolaan persediaan yang efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing UMKM crepes di pasar. Beberapa metode yang dibahas termasuk metode Just in Time (JIT) untuk mengurangi pemborosan bahan baku, menggunakan peramalan permintaan berdasarkan data penjualan, dan menggunakan teknologi digital seperti aplikasi inventori untuk memantau stok secara real-time. Strategi lain yang dibahas adalah metode klasifikasi ABC untuk mengelompokkan bahan baku berdasarkan nilai dan tingkat prioritas, menentukan stok keamanan untuk mengantisipasi ketidakpastian, dan Untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi, kolaborasi dengan pemasok sangat penting. Dengan menerapkan strategi ini, crepes UMKM diharapkan dapat mengelola persediaan dengan lebih efisien, mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan stok, dan tetap kompetitif di pasar yang semakin kompetitif.

**Kata kunci:** Persediaan, Daya Saing, Teknologi, Digital.

### 1. LATAR BELAKANG

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran yang signifikan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. UMKM harus diberi perhatian serius karena membantu pertumbuhan ekonomi dan menyerap tenaga kerja. Namun, UMKM sering mengalami kesulitan untuk tetap kompetitif di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif karena masalah pengelolaan operasional, khususnya pengelolaan persediaan.

Pengelolaan persediaan yang tidak efektif dapat menyebabkan masalah seperti kelebihan stok, kekurangan barang, atau pemborosan biaya operasional. Kondisi ini dapat berdampak langsung pada kemampuan UMKM untuk memenuhi permintaan pelanggan,

mempertahankan kualitas layanan, dan mempertahankan profitabilitas. Sebaliknya, kemajuan teknologi dan kemampuan untuk mengakses data memungkinkan UMKM untuk menggunakan strategi yang lebih terencana dan berbasis data untuk mengelola persediaan dengan lebih efisien.

Dalam pasar yang kompetitif, UMKM harus memperhatikan kebutuhan dan tren konsumen yang terus berubah. Strategi pengelolaan persediaan yang diterapkan sangat memengaruhi kemampuan untuk merespons perubahan ini dengan cepat dan tepat. Oleh karena itu, UMKM harus mengembangkan pendekatan pengelolaan persediaan yang inovatif dan fleksibel untuk memaksimalkan potensi usaha mereka sekaligus mempertahankan daya saing mereka.

Dengan latar belakang ini, penelitian atau kajian tentang "Strategi Pengelolaan Persediaan UMKM (sebutkan nama UMKM atau sektor spesifiknya) Agar Tetap Kompetitif di Pasar" sangat relevan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi para pelaku UMKM dalam mengembangkan strategi pengelolaan persediaan yang efektif, efisien, dan berkelanjutan.

### **Rumusan Masalah**

- 1) Bagaimana MCREPES mengelola persediaan agar tetap kompetitif?
- 2) Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi operasional dalam pengelolaan persediaan?

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai strategi pengelolaan persediaan yang mungkin membantu meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Strategi-strategi ini termasuk penerapan teknologi digital, pendekatan Just-In-Time (JIT), atau Economic Order Quantity (EOQ). Selain itu, penelitian ini juga meneliti pengaruh strategi pengelolaan persediaan terhadap daya saing UMKM di pasar, baik dalam hal efisiensi operasional maupun kepuasan pelanggan. Akhirnya, penelitian ini akan memberikan saran tentang cara membuat sistem pengelolaan persediaan yang efektif, fleksibel, dan berkelanjutan. Tujuan dari rekomendasi ini adalah untuk membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) lebih baik dalam menghadapi persaingan pasar.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **Persediaan**

Alexandri (2009:135), persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi.

### **Persediaan Optimal**

Untuk memahami hambatan utama yang dihadapi UMKM dalam mengelola persediaan, seperti kurangnya sistem manajemen persediaan, keterbatasan teknologi, atau kendala finansial. Menurut Kusuma (2009:132), barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual di masa mendatang disebut persediaan. Selain itu, pengertian optimal didefinisikan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia sebagai terbaik, tertinggi, dan paling menguntungkan (<http://kbbi.web.id/optimal>, 1 September 2017). Oleh karena itu, persediaan yang ideal adalah jumlah barang yang disimpan pada tingkat yang paling menguntungkan dan optimal.

### **Jenis-Jenis Persediaan**

Heizer dan Render (2010:83), menyatakan berdasarkan proses produksi, persediaan terbagi menjadi empat jenis, yaitu:

- 1) Bahan Baku (Raw Materials): Komponen dasar atau material awal yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk jadi disebut bahan baku. Misalnya, kayu digunakan untuk membuat furnitur atau baja digunakan untuk membuat kendaraan.
- 2) Barang Dalam Proses (Work-in-Process) adalah persediaan yang mencakup barang-barang yang sedang dalam tahap proses produksi tetapi belum selesai menjadi produk akhir.
- 3) Persediaan Barang Jadi (Finished Goods Inventory) adalah Produk yang telah diproduksi dan siap untuk dijual atau dikirim ke pelanggan disebut barang jadi.
- 4) Persediaan Barang Pendukung (Maintenance, Repair, and Operating Inventory - MRO) adalah Suku cadang mesin, alat-alat, dan bahan habis pakai adalah beberapa contoh persediaan MRO, yang mencakup barang atau bahan yang diperlukan untuk mendukung proses produksi tetapi tidak termasuk dalam produk akhir.

## Fungsi-Fungsi Persediaan

Menurut Heizer dan Render (2010:82), keempat fungsi persediaan bagi perusahaan adalah

- 1) Fungsi pemisahan (fungsi pemisahan) persediaan memungkinkan berbagai bagian dalam proses produksi atau rantai pasokan berjalan secara terpisah. Ini mengurangi ketergantungan langsung antar tahapan proses produksi.
- 2) Penyangga terhadap Ketidakpastian, juga dikenal sebagai Buffer Against Uncertainty, membantu bisnis mengatasi ketidakpastian seperti pasokan bahan baku, waktu pengiriman, atau permintaan pelanggan.
- 3) Ekonomi Skala (Ekonomi Skala): Perusahaan dapat mengurangi biaya per unit, termasuk biaya produksi dan transportasi, dengan memesan jumlah besar.
- 4) Hedge Against Price Increases (Perlindungan terhadap Kenaikan Harga) adalah Dengan membeli bahan baku atau produk lebih awal, perusahaan dapat melindungi diri dari kenaikan harga bahan baku atau produk di masa depan dengan memiliki persediaan.

## 3. METODE PENELITIAN

### Pendekatan Penelitian

Strategi penelitian kualitatif-deskriptif digunakan untuk mengumpulkan informasi tentang strategi pengelolaan persediaan di MCREPES

### Sumber Data

- Data Primer: Wawancara dengan pemilik MCREPES.
- Data Sekunder: Artikel dan laporan UMKM.

Berikut adalah foto bersama pemilik umkm nya :





### **Teknik Pengumpulan dan Analisis Data**

- 1) Observasi langsung di lokasi usaha.
- 2) Analisis dilakukan melalui triangulasi untuk memastikan validitas data.

## **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Profil Umkm Mcrepes**

#### **a) Sejarah Dan Latar Belakang**

MCREPES adalah salah satu UMKM kuliner yang berfokus pada produk crepes dan didirikan di Surabaya pada tahun 2005 oleh [Ibu Febi]. Bermula sebagai bisnis kecil di rumah, MCREPES sekarang menjadi salah satu tempat populer di Surabaya untuk menikmati crepes yang lezat dan berkualitas tinggi. MCREPES berkomitmen untuk menyediakan produk yang tidak hanya lezat tetapi juga terjangkau bagi semua kalangan dengan tagline "Nikmati Lezatnya Setiap Gigitan."

#### **b) Produk Unggulan**

Produk unggulan MCREPES adalah crepes dengan berbagai rasa, mulai dari rasa klasik seperti coklat dan keju hingga rasa premium yang dilengkapi dengan kacang almond, saus karamel, dan buah-buahan segar. Konsumen dapat menikmati menu baru yang inovatif dan menarik setiap bulan karena inovasi produk selalu menjadi prioritas. MCREPES tidak hanya menjual produk di toko, tetapi juga memesan ulang tahun, arisan, dan pernikahan.

#### **c) Sistem Operasi dan Manajemen Persediaan**

Saat ini, sistem persediaan MCREPES dikelola secara manual, yang sering menghadapi masalah seperti kelebihan stok atau kekurangan bahan baku.

## **Faktor-Faktor Penentu Daya Saing Pasar**

### **a) Efisiensi Operasional**

Salah satu elemen penting dalam keberhasilan pengelolaan persediaan UMKM, termasuk MCREPES di Surabaya, adalah efisiensi operasional. Untuk tetap kompetitif di pasar yang semakin kompetitif, MCREPES menerapkan berbagai strategi pengelolaan persediaan yang terukur dan berorientasi pada efisiensi.

Menciptakan stok keamanan (safety stock) untuk bahan baku utama seperti tepung dan susu adalah langkah lain. Ini dirancang untuk mengantisipasi situasi yang tidak pasti, seperti peningkatan permintaan yang tidak terduga atau kekurangan pasokan. Selain itu, MCREPES bekerja sama erat dengan pemasok lokal untuk memastikan bahan baku berkualitas tinggi tersedia. Selain itu, kerja sama ini memungkinkan pengadaan bahan baku dalam jumlah kecil namun sering, yang berarti bahwa ruang penyimpanan tidak perlu disimpan.

Untuk memastikan UMKM seperti MCREPES dapat berkembang dan tetap relevan di tengah dinamika pasar yang selalu berubah, strategi pengelolaan persediaan yang tepat sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional.

### **b) Inovasi Produk Dan Pelayanan**

Salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan dan daya saing UMKM, termasuk MCREPES di Surabaya, adalah inovasi produk dan pelayanan. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, MCREPES menyadari bahwa untuk tetap menarik perhatian pelanggan, mereka harus selalu memberikan produk dan layanan yang inovatif dan berkualitas tinggi. Oleh karena itu, MCREPES secara teratur melakukan inovasi produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan efisiensi.

MCREPES selalu berusaha untuk menghasilkan berbagai rasa dan topping yang unik. Ini adalah inovasi yang memenuhi kebutuhan konsumen dan membedakan MCREPES dari pesaing lainnya. MCREPES juga menawarkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, seperti crepes tanpa gula untuk orang yang peduli dengan kesehatan mereka dan paket hemat untuk keluarga. Setiap produk baru biasanya diluncurkan dalam jumlah terbatas sebagai uji coba, dan penjualan memantau untuk memastikan apakah produk tersebut layak menjadi menu tetap. MCREPES dapat mengurangi risiko pemborosan bahan baku dan lebih responsif terhadap perubahan gaya dan permintaan pasar.

## Hasil dan Pembahasan

Analisis pengelolaan persediaan di MCREPES menunjukkan bahwa meskipun upaya ini telah mengalami peningkatan yang signifikan, ada beberapa masalah dalam pengelolaan persediaan yang menghambat efisiensi operasional. Sistem pengelolaan persediaan masih beroperasi secara manual, memantau stok bahan baku menggunakan catatan tangan dan spreadsheet. Hal ini menyebabkan masalah seperti kesulitan untuk mengontrol stok secara real-time, risiko kekurangan atau kelebihan stok, dan keterlambatan dalam proses pemesanan ulang.

Selain itu, metode Just in Time (JIT) masih belum sepenuhnya digunakan, meskipun gagasan ini sangat penting untuk mengurangi pemborosan bahan baku yang mudah rusak, seperti tepung dan susu. MCREPES sering menghadapi masalah pembelian bahan baku dalam jumlah yang lebih besar dari yang dibutuhkan, yang menyebabkan kelebihan stok yang akhirnya menyebabkan pemborosan atau penurunan kualitas bahan.

### a) Hasil Persediaan Dari Mcrepes ( tabel 1)

No	Bahan baku	Kategori	Jumlah Stok (kg)	Stok minimum (kg)	Satuan pembelian	Supliyer	Frekuensi pembelian	Tgl pembelian
1	Tepung terigu	utama	50	10	25	Supliyer a	bulanan	15 nov 2024
2	Susu cair	utama	20	5	liter	Supliyer b	mingguan	20 nov 2024
3	Telur ayam	utama	30	10	1 karton 30 butir	Supliyer c	mingguan	18 nov 2024
4	Coklat cair	pelengkap	15	3	1 kg	Supliyer d	bulanan	12 nov 2024
5	Keju parut	pelengkap	10	3	500 gr	Supliyer e	bulanan	17 nov 2024
6	Pisang	pelengkap	8	2	perbuah	Supliyer f	mingguan	22 nov 2024
7	Almond pangang	pelengkap	5	1	500 gr	Supliyer g	bulanan	10 nov 2024
8	Gula pasir	Utama	25	5	10 kg	Supliyer h	bulanan	19 nov 2024
9	Saus karamel	Pelengkap	10	2	1 kg	Supliyer i	bulanan	14 nov 2024

Sumber: Data dari Mcrepes surabaya

**b) Hasil Laba / Rugi Pada Mcrepes Surabaya ( tabel 2)**

No.	Keterangan	Jumlah ( Rp)
Pendapatan		
1	Pendapatan dari penjualan crepes dari ( 4 cabang )	50.000.000
2	Pendapatan dari catering ( pemesanan khusus)	10.000.000
Total pendapatan		60.000.000
Harga pokok penjualan ( hpp)		
3	Bahan baku ( tepung , susu, telur , dll)	15.000.000
4	Biaya tenaga kerja produksi	8.000.000
5	Biaya transportasi dan pengiriman	2.000.000
Total hpp		25.000.000
Laba kotor		35.000.000
Biaya operasional		
6	Gaji karyawan ( admin dan kasir )	6.000.000
7	Biaya sewa tempat ( gerai )	4.000.000
8	Biaya listrik dan air	1.500.000
9	Biaya pengemasan	2.000.000
10	Biaya iklan	1.000.000
Total biaya operasional		14.500.000
Laba bersih sebelum pajak		20.500.000
Pajak ( 10 % )		2.050.000
Laba bersih setelah pajak		18.450.000

Sumber: Data dari Mcrepes Surabaya

**Inovasi Produk untuk Menjaga Daya Saing**

Salah satu pilar utama daya saing MCREPES dalam menghadapi pesaing di pasar kuliner Surabaya adalah inovasi produk. MCREPES berhasil menarik perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia dengan berfokus pada pengembangan produk yang unik dan kreatif. Mengingat industri kuliner yang sangat berubah-ubah, MCREPES tidak hanya mengikuti tren pasar tetapi juga menciptakan tren baru yang akan membedakan mereka dari kompetitor.

Salah satu bentuk inovasi produk yang diterapkan oleh MCREPES adalah dengan menawarkan varian rasa yang berbeda dari crepes pada umumnya. Selain rasa klasik seperti cokelat dan vanilla, yang memberikan pengalaman kuliner yang lebih autentik dan menarik bagi pelanggan. Keunikan ini tidak hanya memperkaya pilihan bagi konsumen, tetapi juga memberikan kesan baru dan berbeda, yang membuat MCREPES menjadi pilihan utama bagi mereka yang mencari variasi rasa.

## Metode ABC

- 1) Identifikasi dan Pengelompokan Bahan Baku MCREPES Dibagi menjadi: Tepung terigu, susu cair, telur ayam, gula pasir adalah bahan utama, dan cokelat cair, keju parut, pisang, almond panggang, dan saus karamel adalah bahan pelengkap.
- 2) Frekuensi pembelian dibagi dengan harga satuan dan jumlah pembelian, dan hasilnya adalah nilai ini.

Contoh tepung terigu: Pendapatan bulanan adalah lima puluh kilogram kali harga per kilogram. Nilai tahunan adalah  $10.000 \times 50 \times 12 = 6.000.000$ .

- 3) Untuk Klasifikasikan Berdasarkan Kontribusi Nilai, urutkan bahan baku dari nilai tahunan tertinggi hingga terendah, dan kemudian masukkan mereka ke dalam kelompok berikut,
  - Kategori A (70-80%): Tepung terigu, telur ayam, susu cair.
  - Kategori B (15-20%): Cokelat cair, keju parut.
  - Kategori C (<10%): Gula pasir, pisang, almond panggang, saus karamel.

**Tabel 1**

Bahan baku	Nilai penggunaan	Kategori
Tepung terigu	Rp6.000.000	A
Telur ayam	Rp3.600.000	A
Susu cair	Rp2.400.000	A
Cokelat cair	Rp1.800.000	B
Keju parut	Rp1.200.000	B
Pisang	Rp960.000	C
Almond panggang	Rp720.000	C
Gula pasir	Rp600.000	C
Saus karamel	Rp480.000	C

Metode ABC untuk Efisiensi Operasional MCREPES Fokus pada manajemen bahan utama untuk meningkatkan produktivitas. Pengurangan Biaya Jangan simpan bahan pelengkap yang jarang digunakan terlalu banyak. Meningkatkan daya saing Menjaga kualitas produk dengan memastikan bahan utama selalu tersedia. Dengan menggunakan teknik ini, MCREPES dapat meningkatkan efisiensi operasional sekaligus mengurangi kemungkinan pemborosan bahan baku.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Untuk mempertahankan daya saing di pasar kuliner yang semakin kompetitif, MCREPES Surabaya telah menerapkan berbagai strategi pengelolaan persediaan dan inovasi produk yang efektif. MCREPES dapat mengelola persediaan dengan lebih efisien, dan memastikan bahwa bahan yang tepat tersedia pada waktu yang tepat yang memantau stok

secara real-time. Ini memungkinkan MCREPES untuk menjaga kelancaran operasional dan mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan stok.

Inovasi produk juga sangat penting untuk menarik perhatian pelanggan dan mempertahankan loyalitas pelanggan. MCREPES menawarkan berbagai rasa yang unik dan sesuai dengan selera pasar, seperti crepes dengan rasa khas Indonesia dan pilihan makanan sehat untuk konsumen yang mengutamakan gaya hidup sehat. Strategi ini memenuhi kebutuhan berbagai konsumen dan membedakan MCREPES dari pesaingnya.

MCREPES adalah contoh UMKM yang fleksibel dan kompetitif di pasar kuliner Surabaya yang siap untuk berkembang dan bersaing dalam jangka panjang. Ini dimungkinkan oleh strategi pengelolaan persediaan yang efisien dan inovasi produk yang terus berkembang.

Yang saya simpulkan disini bahwa pemilik umkm memberi saran kepada anak muda yang sekiranya seperti saya untuk tetap sabar dalam menjalani setiap proses usaha karena setiap proses tidak akan gagal bila kita tetap berpegang teguh dalam menjalani dan setiap usaha tidak akan mengkhianati hasil.

## DAFTAR REFERENSI

- Alexandri, M. B. (2009). *Manajemen persediaan: Konsep dan aplikasi*. Penerbit XYZ.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply chain management: Strategy, planning, and operation* (6th ed.). Pearson.
- Heizer, J., & Render, B. (2010). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (10th ed.). Pearson Education.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (Edisi Kelima). (2017). *Optimal*. Badan Pengembangan Bahasa dan Perbukuan.
- Kusuma, I. (2009). *Strategi UMKM di era globalisasi*. Penerbit ABC.
- Ristiyanto, H. (2015). Teknologi digital dan inovasi dalam manajemen persediaan. *Jurnal Manajemen dan Teknologi*, 12(2), 45–60.
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2002). The collaborative supply chain. *International Journal of Logistics Management*, 13(1), 15–30.
- Slack, N., Brandon-Jones, A., & Burgess, N. (2019). *Operations management* (9th ed.). Pearson Education.
- Suryani, T. (2013). *Perencanaan dan pengendalian produksi: Strategi JIT dan manajemen rantai pasokan*. Penerbit XYZ.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2012). *Service, quality, and satisfaction*. Andi.