

Implementasi Peningkatan Kualitas Mutu Untuk Efisiensi Dan Produktivitas UMKM Yuan Cake

Lia Cahyaningrum¹, Dadan Ahmad Fadili²

^{1,2}Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Singaperbangsa Karawang

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengimplementasikan peningkatan kualitas mutu dalam proses produksi guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas pada UMKM Yuan Cake di Karawang. Permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan sumber daya manusia serta ketidakefisienan proses produksi yang berdampak pada keterbatasan pemenuhan pesanan konsumen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan penerapan GKM (Gugus Kendali Mutu), efisiensi proses produksi meningkat melalui perbaikan mesin, pengelolaan SDM, dan standarisasi proses. Selain itu, penggunaan metode peramalan penjualan dan manajemen rantai pasok mendukung efisiensi operasional UMKM.

Keywords: UMKM, kualitas mutu, produktivitas, efisiensi, GKM.

Copyright (c) 2025 **Lia Cahyaningrum¹**

✉Corresponding author :

Email Address : liacahyaningrum1922@gmail.com

PENDAHULUAN

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki peran yang penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dimiliki oleh badan usaha yang sesuai dengan ketentuan dalam Undang-Undang No.20 Tahun 2008. UMKM ini termasuk ke dalam usaha yang mendukung dalam perkembangan ekonomi baik secara mikro maupun makro.

UMKM Yuan Cake beralamat di Grand Permata blok C 14/12, Palumbonsari, Johar Baru, Karawang yang berdiri pada tahun 2018 dimana berawal dari hobi onwer ibu Anita Wahyuningsih sehingga dapat berjalan usaha ini. Bidang usahanya adalah kue ulang tahun, bolu, dan brownies. Pemesanan dapat dilakukan maksimal h-1 dari kue yang digunakan, untuk kue ulang tahun bisa request sesuai dengan keinginan konsumen. Sistem pembelian pada kue ini melalui PO (Pesan Order) menggunakan sosial media Whatsapp & Instagram untuk mempromosikan penjualannya.

Permasalahan yang dihadapi UMKM ini adalah keterbatasan tenaga kerja, kurang optimalnya penggunaan mesin, dan belum adanya standarisasi produksi. Permasalahan ini berdampak pada rendahnya efisiensi dan produktivitas. Untuk itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab utama hambatan produksi dan merancang solusi melalui pendekatan GKM.

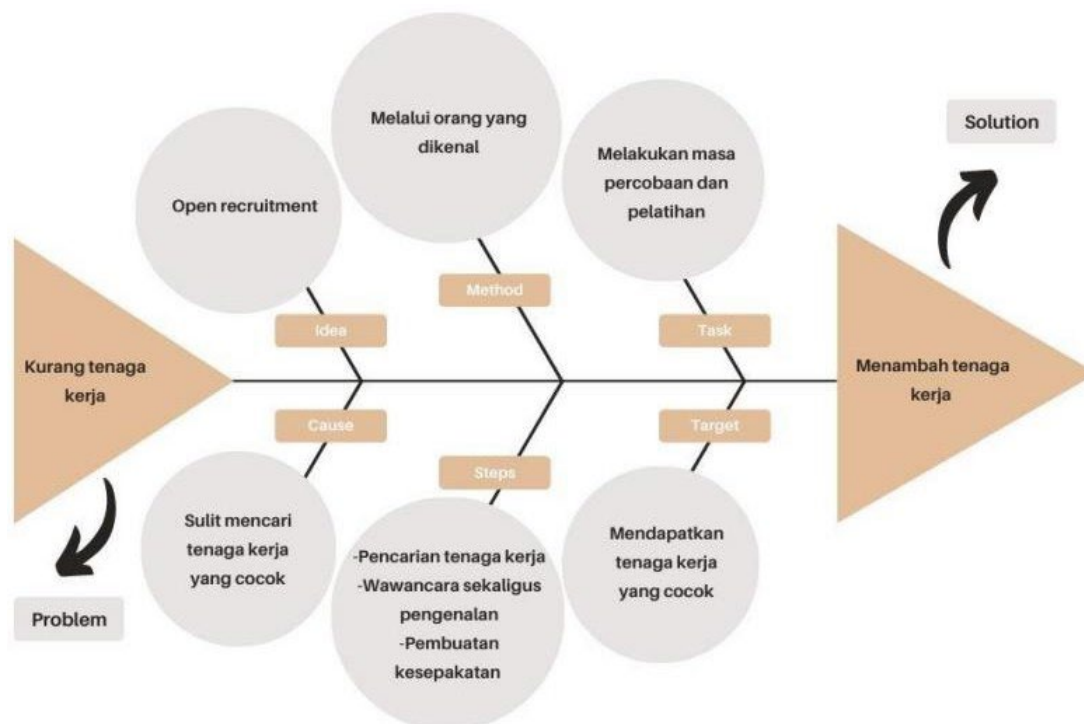
Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi langsung di lokasi produksi, wawancara dengan pemilik UMKM, serta dokumentasi data penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Begitu banyaknya orderan yang masuk pada UMKM ini membuat onwer kewalahan untuk memenuhi permintaan konsumen, sehingga banyak orderan yang tidak diterima dan tidak terpenuhinya keinginan konsumen. Hal tersebut diakibatkan karena kurang mendukungnya jumlah sumber daya manusia dan tidak efisiensinya proses produksi serta kurangnya produktifitas UMKM.

1.1. Analisis Penyebab

Diagram tulang ikan dibuat untuk memisahkan penyebab dari gejala dan memfokuskan perhatian pada hal-hal yang relevan. Dengan demikian memudahkan untuk mengidentifikasi secara tepat hal-hal yang menyebabkan persoalan kemudian mencoba untuk menanggulangnya. Diagram tulang ikan digunakan untuk menggambarkan permasalahan, dan dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram tulang ikan

1.2. Rencana dan Implementasi Perbaikan

Beberapa rencana perbaikan yang dilakukan:

- Menyesuaikan kecepatan mixer dengan kapasitas adonan.
- Menjadwalkan perawatan rutin mesin.
- Pelatihan tenaga kerja untuk meningkatkan produktivitas.
- Digitalisasi pembukuan dan pencatatan produksi

1.3. Evaluasi Efektivitas Solusi

Setelah implementasi perbaikan, kemampuan produksi meningkat, keterlambatan produksi menurun, dan jumlah order yang dapat dilayani bertambah. Perhitungan peramalan penjualan menggunakan metode *moving average* menunjukkan tren penjualan yang stabil dan cenderung meningkat dari April 2022–Maret 2023.

Metode Pembobotan Rata-Rata Bergerak Rumus perhitungan:

$$P. R \text{ Bergerak} = \frac{\sum (\text{Bobot Periode } n)(\text{Permintaan periode } n)}{\sum \text{Bobot}}$$

Periode	Penjualan Aktual	Rata-Rata Bergerak 3 Bulanan
April 2022	14	
Mei 2022	13	
Juni 2022	11	
Juli 2022	11	$[(3 \times 11) + (2 \times 13) + (14)] / 6 = 12,16$
Agustus 2022	16	$[(3 \times 11) + (2 \times 11) + (13)] / 6 = 11,3$
September 2022	14	$[(3 \times 16) + (2 \times 11) + (11)] / 6 = 13,5$
Oktober 2022	9	$[(3 \times 14) + (2 \times 16) + (11)] / 6 = 14,16$
November 2022	12	$[(3 \times 9) + (2 \times 14) + (16)] / 6 = 11,83$
Desember 2022	13	$[(3 \times 12) + (2 \times 9) + (14)] / 6 = 11,3$
Januari 2023	13	$[(3 \times 13) + (2 \times 12) + (9)] / 6 = 12$
Februari 2023	9	$[(3 \times 13) + (2 \times 13) + (12)] / 6 = 12,83$
Maret 2023	8	$[(3 \times 9) + (2 \times 13) + (13)] / 6 = 11$

Tabel 1. Perhitungan peramalan penjualan

1.4. Strategi SCM dan SWOT

Dengan menerapkan SCM (Supply Chain Management), Yuan Cake memperkuat koordinasi antara supplier dan proses produksi. Analisis SWOT menunjukkan :

Internal Faktor	Strength (S)	Weakness (W)
Eksternal Faktor	1. Harga sesuai dengan kualitas. 2. Pelayanan responsif dan ramah. 3. Produk teridentifikasi halal. 4. Bahan premium dan tanpa pengawet.	1. Umur simpan produk pendek. 2. Belum memiliki packaging desain khusus. 3. Tidak menyediakan stok produk.
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Dilokasi penjualan belum ada kompetitor. 2. Telah memiliki loyal customer.	1. Mempertahankan kualitas produk dan pelayanan dengan melakukan quality control yang konsisten	1. Mendesain dan menggunakan packaging yang menggambarkan karakteristik produk 2. Melakukan produksi untuk stok produk dengan jumlah batasan tertentu 3. Melakukan pengontrolan dan menganalisis proses distribusi

Threats (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Banyak produk serupa. 2. Konsumen mudah bosan jika tidak ada variasi baru.	1. Meningkatkan branding produk lebih kuat dengan kualitas dan karakteristik yang dimiliki 2. Terbuka melakukan inovasi berdasarkan saran dan request pelanggan	1. Menyediakan stok produk dengan inovasi baru

SIMPULAN

Implementasi Gugus Kendali Mutu (GKM) di UMKM Yuan Cake efektif dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan permasalahan efisiensi dan produktivitas. Melalui pendekatan sistematis dan kolaboratif, proses produksi menjadi lebih optimal, kualitas produk meningkat, dan kapasitas pemenuhan pesanan konsumen membaik.

Referensi :

- Faradila Putri, L. et al. (2022). Strategi Pemasaran UMKM Ledys Cake Pada Era Digital di Kota Tanjungpinang, Prosiding Semnas Manajemen dan Ekonomi, Vol.1(2), 25-31.
- Pujawan, I. N. (2005). Supply Chain Management. Guna Widya.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Alfabeta.
- Tan, A. (2016). Digital Marketing Strategy. Media Pressindo.