

## OPTIMALISASI PROSES PRODUKSI TERHADAP PERMINTAAN PASAR KRUPUK TENGIRI DI DUSUN BELAHAN DESA GEDANGAN

<sup>1</sup>Setya Chendra Wibawa (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)  
E-mail: [setyachendra@stiedarulalahmojokerto.ac.id](mailto:setyachendra@stiedarulalahmojokerto.ac.id)

<sup>2</sup>Nur'aini (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)  
E-mail: [nuraini@stiedarulalahmojokerto.ac.id](mailto:nuraini@stiedarulalahmojokerto.ac.id)

<sup>3</sup>Didik Hidayat (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)  
E-mail: [didikhidayat128@gmail.com](mailto:didikhidayat128@gmail.com)

<sup>4</sup>Khuriyatul Mutrofin (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)  
E-mail: [khuriyatulmutrofin@gmail.com](mailto:khuriyatulmutrofin@gmail.com)

---

**Kata Kunci:** optimalisasi proses produksi, permintaan pasar.  
**Keywords:** production process optimization, market demand.

*Received :* 09 Oktober 2025

*Revised :* 15 Oktober 2025

*Accepted:* 29 Oktober 2025

©(2025)The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



---

### ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui optimalisasi proses produksi untuk dapat memenuhi permintaan pasar. Kegiatan penelitian didasarkan pada fenomena yang berkembang dimana tingginya permintaan Krupuk Tengiri di daerah tersebut tetapi masih terdapat tantangan yang dihadapi pelaku bisnis tersebut dalam proses produksinya, antara lain masalah yang mempengaruhi kualitas dan kuantitas produk. Penulisan artikel ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara mendalam, observasi dan analisis dokumen. Dengan optimalisasi proses produksi diharapkan dapat meningkatkan perkembangan dan keuntungan dalam pengelolaan UMKM. Optimalisasi tersebut antara lain dapat berupa peningkatan ketrampilan tenaga kerja, penggunaan dan pengontrolan bahan baku berkualitas serta pemanfaatan teknologi yang lebih efisien. Adanya kolaborasi antara pelaku usaha dan pemerintah setempat dalam bentuk pengelolaan BUMDES, workshop, pelatihan dan penyuluhan merupakan hal lain yang juga penting untuk meningkatkan kapasitas produksi. Melalui optimalisasi proses produksi, maka pengelola UMKM tidak hanya dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk Krupuk Tengiri di pasar untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal tetapi selain itu dapat bersaing di pasar dengan produk UMKM yang lain.

### ABSTRACT

*This research aims to determine the optimization of the production process to meet market demand. This research is based on the growing phenomenon of high demand for Tengiri Crackers in the area. However, business actors still face challenges in the production process, including issues affecting*

*product quality and quantity. This article uses a qualitative research method, and data collection techniques include in-depth interviews, observation, and document analysis. Optimizing the production process is expected to enhance the development and profitability of MSME management. This optimization can include improving the skills of the workforce, using and controlling quality raw materials, and utilizing more efficient technology. Collaboration between business actors and the local government in the form of BUMDES management, workshops, training, and outreach is also essential to increase production capacity. Through the optimization of the production process, MSME managers can improve the quality and quantity of Tengiri Cracker products in the market to obtain maximum profits and compete in the market with other MSME products.*

## **I. PENDAHULUAN**

Krupuk Tengiri merupakan salah satu produk kuliner yang cukup diminati masyarakat karena dari waktu ke waktu semakin mengalami peningkatan jumlah permintaan adanya produk tersebut, terutama di daerah Jawa Timur. Selain karena harganya terjangkau, produk kuliner Krupuk Tengiri juga mudah ditemukan di pasar, toko dan berbagai tempat wisata kuliner maupun pusat bisnis oleh-oleh. Namun pada kenyataannya meskipun permintaan yang tinggi, ternyata banyak pelaku usaha menghadapi tantangan dalam proses produksi antara lain, yaitu masalah yang berdampak pada kualitas dan kuantitas produk. Chase et al. (2019) menyatakan bahwa perencanaan produksi yang baik dapat meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya produksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan ( Yulius Gessong Sampeallo dan DR. H. La Ode Hasiara, 2024 ). Oleh karena itu, optimalisasi proses produksi merupakan hal yang sangat penting terutama demi memenuhi permintaan pasar dan peningkatan kepuasan pelanggan.

Optimalisasi proses produksi merupakan hal pokok bagi kelangsungan dan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) karena timbulnya gejolak permintaan pasar yang terus berubah. Dalam konteks UMKM Krupuk Tengiri di Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo, optimalisasi produksi menjadi penting untuk diperhatikan karena adanya pengaruh permintaan pasar yang fluktuatif serta mengendalikan persaingan pasar terhadap bisnis produk tersebut. Selain itu optimalisasi produksi diperlukan karena adanya kesenjangan antara potensi produksi UMKM Krupuk Tengiri dengan realitas permintaan pasar yang belum terpenuhi secara optimal. Faktor-faktor seperti keterbatasan teknologi, kurangnya ketrampilan manajemen produksi serta fluktuasi pasokan bahan baku menjadi hambatan utama dalam mencapai tingkat produksi yang efisien dan responsif terhadap permintaan pasar (Ali M., 2017). Selain itu, isu-isu terkait dengan pengelolaan dan pemasaran produk UMKM Krupuk Tengiri juga turut memperburuk permasalahan ini. Persaingan yang ketat dengan produk sejenis dari daerah lain, kurangnya inovasi produk serta strategi pemasaran yang belum efektif menjadi tantangan yang perlu diatasi agar UMKM Krupuk Tengiri dapat tetap bertahan dalam bisnis kuliner di pasar yang semakin kompetitif.

Penelitian ini diharapkan bisa membantu memberi alternatif dan solusi bagi pengembangan UMKM Krupuk Tengiri di Dusun Belahan, Desa Gedangan dalam meningkatkan efisiensi produksi, daya saing produk dan pemenuhan permintaan pasar. Selain itu diharapkan dapat mendukung peningkatan keuntungan bisnis dan pengembangan UMKM di Indonesia secara umum,

terutama dalam menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan yang semakin ketat.

## **II. METODE PENELITIAN**

Penulisan artikel ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi proses produksi serta permintaan pasar Krupuk Tengiri. Kegiatan penulisan artikel dengan melalui teknik wawancara kepada pengusaha UMKM, karyawan yang mendukung proses produksi, observasi langsung dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan produsen Krupuk Tengiri untuk memahami tantangan yang mereka hadapi dalam proses produksi dan bagaimana gejolak bisnis perdagangan mereka pada kondisi memenuhi permintaan pasar. Observasi langsung merupakan pengamatan di lokasi produksi untuk mengetahui bagaimana praktek-praktek yang dilaksanakan oleh pelaku UMKM. Metode penelitian observasi langsung merupakan salah satu metode yang digunakan dalam pengumpulan data dan informasi dalam penelitian. Dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian, peneliti dapat memperoleh data yang objektif dan mendalam tentang fenomena atau kejadian yang sedang diteliti ( Ghaziya, 2023 ).

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

#### **Perkembangan UMKM di Indonesia**

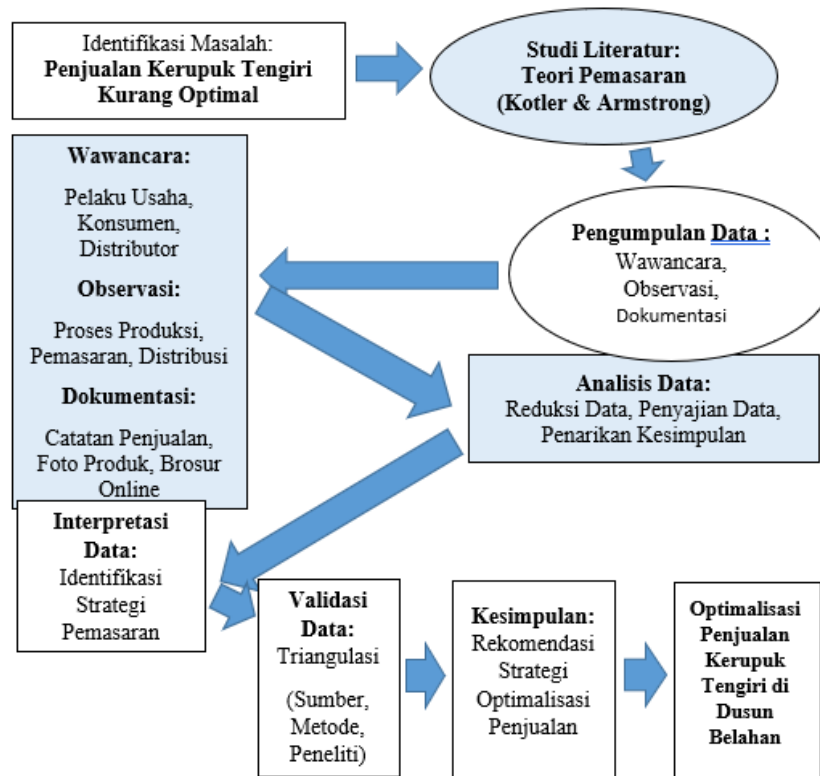
Pengelolaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ( UMKM ) di Indonesia diatur dengan pelaksanaan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM) yang telah diterbitkan oleh pemerintah bersama 48 peraturan pelaksana lainnya dari Undang-Undang No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU Cipta Kerja) pada 16 Februari 2021 lalu. PP UMKM tersebut mengubah beberapa ketentuan yang sebelumnya telah diatur di dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM). Salah satunya adalah aturan terkait kriteria UMKM itu sendiri. Kriteria UMKM yang baru diatur di dalam Pasal 35 hingga Pasal 36 PP UMKM. Berdasarkan pasal tersebut, UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria modal usaha digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan UMKM yang didirikan setelah PP UMKM berlaku. Kriteria modal tersebut terdiri atas Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00 ( satu miliar rupiah ) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp. 1.000.000.000,00 ( satu miliar rupiah ) sampai dengan paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 ( lima miliar rupiah ) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp. 5.000.000.000,00 ( lima miliar rupiah ) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 ( sepuluh miliar rupiah ) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sedangkan bagi UMKM yang telah berdiri sebelum PP UMKM berlaku, pengelompokan UMKM dilakukan berdasarkan kriteria hasil penjualan tahunan. Kriteria hasil penjualan tahunan terdiri atas Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp. 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah). Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah). Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah). Nilai nominal kriteria di atas dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian.

UMKM memiliki peran yang penting terhadap perekonomian Negara dan memiliki kontribusi PDB (Pendapatan Domestik Bruto) karena selain menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, UMKM juga berpengaruh dengan adanya peningkatan daya saing. UMKM membantu peningkatan ekonomi lebih dari 60 % terhadap PDB nasional dan menyerap hampir 97% tenaga kerja sehingga UMKM juga merupakan sektor yang menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia. Perkembangan UMKM semakin baik dan sampai saat ini jumlah UMKM mencapai lebih dari 64 juta unit usaha bahkan terus meningkat seiring permintaan pasar ( Sumber ekon.go.id : Siaran Pers Kabupaten Tangerang, 30/02/2025 ). Di Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo ternyata UMKM Krupuk Tengiri berkembang dengan baik dan beberapa usaha bisa menjangkau perniagaan krupuk di luar daerah bahkan sampai ke luar pulau. Faktor-faktor yang mempengaruhi produksi Krupuk Tengiri serta bagaimana proses produksi, dapat dioptimalkan sehingga dapat dioptimalkan dan diharapkan bisa memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.

### **Pemetaan Masalah**

Permasalahan utama yang dihadapi UMKM di Dusun Belahan, Desa Gedangan adalah kurangnya pemahaman terhadap pengelolaan UMKM secara optimal terutama dalam mengelola manajemen keuangan. Kondisi ini menyebabkan tidak ada pengelolaan administrasi keuangan dalam bisnis UMKM dengan konsekwensi yang berimbas kepada rendahnya tingkat perkembangan distribusi dan keuntungan UMKM yang menunjang kesejahteraan mereka. Banyak warga yang belum menyadari dampak dari berbagai permasalahan yang ada di sekitar mereka sehingga enggan untuk terlibat dalam kegiatan sosial yang dapat membawa manfaat jangka panjang. Oleh karena itu diperlukan pendekatan yang lebih efektif dengan komunikasi yang lebih persuasif dan edukatif agar masyarakat semakin sadar dan mau berkontribusi dalam perubahan positif.



**Gambar 1:** Skema Pemetaan Masalah (Creswell, J. W., & Poth, C. N., 2018 dan Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J., 2014).

## Pembahasan

Pengoptimalan proses produksi tidak hanya meningkatkan kuantitas Krupuk Tengiri yang dihasilkan tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas produk. Melalui penerapan teknik-teknik produksi yang lebih modern, seperti penggunaan alat sealer press dan metode pengontrolan bahan baku, maka proses produksi dan pemasaran dapat dioptimalkan dengan hasil akhir yang lebih baik serta berkualitas. Peningkatan kualitas dan efisiensi produk adalah hal yang utama, mengingat Krupuk Tengiri merupakan produk yang sangat bergantung pada kesegaran dan kualitas untuk menarik selera pasar dan minat konsumen.

Penerapan teknologi dalam industri menawarkan berbagai keuntungan, mulai dari otomatisasi proses, pengurangan biaya operasional hingga peningkatan produktifitas (Terralogig.com, 30 Agustus 2022). Namun adaptasi teknologi juga membawa tantangan tersendiri, seperti biaya implementasi, kebutuhan akan peningkatan ketrampilan tenaga kerja serta potensi dampak negatif terhadap lapangan pekerjaan tradisional. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana teknologi berdampak terhadap efisiensi industri agar pemangku kepentingan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam memanfaatkan teknologi (Robby Elzan Adrian dan Paeno, September-Februari 2025).

Optimalisasi proses produksi UMKM di Indonesia dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti penerapan digitalisasi, pendampingan dan pemodalan. Penerapan Digitalisasi meliputi menggunakan teknologi dan komunikasi untuk mengatasi kendala produksi, memanfaatkan digitalisasi dalam kegiatan produksi. Pendampingan meliputi usaha pembinaan untuk mendapatkan sertifikat halal, penyuluhan dan pelatihan dengan ahli dari perguruan tinggi, pelatihan bisnis dan manajemen dari tenaga administrasi bank dan koperasi. Sertifikat Halal adalah pengakuan kehalalan suatu produk yang diterbitkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal berdasarkan fatwa halal tertulis atau penetapan kehalalan Produk oleh Majelis Ulama Indonesia, Majelis Ulama Indonesia Provinsi, Majelis Ulama Indonesia Kabupaten Kota, Majelis Permusyawaratan Ulama Aceh, atau Komite Fatwa Produk Halal.

Produk Halal adalah Produk yang telah dinyatakan halal sesuai dengan syariat Islam. Proses Produk Halal yang selanjutnya disingkat PPH adalah rangkaian kegiatan untuk menjamin kehalalan produk mencakup penyediaan bahan, pengolahan, penyimpanan, pengemasan, pendistribusian, penjualan dan penyajian produk (Keputusan Kepala Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal Nomor 76 Tahun 2023 Tentang Petunjuk Teknis Pendaftaran Pengembangan Produk Yang Telah Bersertifikat Halal).

Optimalisasi Proses Produksi melalui Pemodalan meliputi pengelolaan keuangan dengan pembiayaan dari Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Syariah, pembiayaan dari Bank Wakaf Mikro. Penentuan harga yang sesuai dengan kualitas, klasifikasi jenis produk yang tepat, membuat promosi yang baik, merencanakan inovasi dalam bisnis, mengenali persaingan pasar atau memantau perdagangan di pasar, membangun jaringan dan kemitraan strategis, melakukan pelatihan manajemen adalah hal lain yang juga sangat perlu diperhatikan setiap pengusaha UMKM (Moh. Ubaidillah, November 2022). Kemitraan dengan usaha lain mampu meningkatkan pemberdayaan usaha kecil di berbagai bidang seperti manajemen produk, pemasaran, dan teknis supaya usaha Kawan UMKM bisa berkembang demi keberlangsungan usaha sahabat. Selain itu, pelaku UMK dapat memperoleh dukungan yang besar dan juga menurunkan risiko bisnis. Oleh karena itu, kemitraan memungkinkan suatu usaha mendapatkan kestabilan supaya para pelaku usaha dapat melangsungkan usahanya dalam waktu yang Panjang (Nabillah Hidayat, 12/04/2024, infoumkmindonesia.com, 2024).

Dalam perkembangannya, UMKM perlu untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk melalui optimalisasi proses produksi, berupa peningkatan ketrampilan tenaga kerja, penggunaan dan pengontrolan bahan baku berkualitas, pemanfaatan teknologi yang lebih efisien, penerapan sistem manajemen kualitas, kolaborasi dengan pihak eksternal serta pengukuran dan analisis kinerja. Optimalisasi proses produksi berupa peningkatan ketrampilan tenaga kerja dapat diusahakan melalui pelatihan dan pengembangan ketrampilan yang berkelanjutan bagi tenaga kerja

sehingga dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang proses produksi, teknik-teknik baru dan standar kualitas. Diharapkan bahwa dengan adanya pelatihan dan pengembangan ketrampilan yang berkelanjutan dapat mengurangi kesalahan produksi, meningkatkan efisiensi kerja dan menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Pelatihan dan pengembangan karyawan adalah modal non material yang penting untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk (Noe R. A., Hollenbeck J. R., Gerhart B. & Wright P. M., 2017).

Optimalisasi proses produksi berupa penggunaan dan pengontrolan bahan baku berkualitas dapat diusahakan melalui usaha memilih pemasok yang terpercaya dan menerapkan sistem kontrol kualitas yang ketat untuk memastikan bahan baku yang digunakan memenuhi standar yang ditetapkan. Manfaat penggunaan dan pengontrolan bahan baku berkualitas adalah untuk menghindari penggunaan bahan baku yang cacat atau tidak sesuai spesifikasi yang dapat mempengaruhi kualitas produk akhir. Manajemen rantai pasokan yang efektif dan kontrol kualitas bahan baku sangat penting untuk memastikan kualitas produk (Handfield R. B. & Nichols E. L., 2002). Optimalisasi proses produksi berupa pemanfaatan teknologi yang lebih efisien dapat diusahakan dengan cara mengadopsi teknologi baru, seperti otomatisasi, sistem informasi atau perangkat lunak manajemen produksi untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi proses produksi. Manfaat dari pemanfaatan teknologi yang lebih efisien akan meningkatkan keuntungan karena mempercepat proses produksi, mengurangi biaya tenaga kerja dan meminimalkan risiko kesalahan manusia. Investasi dalam teknologi dan otomatisasi dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi produksi (Brynjolfsson E., & McAfee A., 2014).

Optimalisasi proses produksi berupa penerapan sistem manajemen kualitas dapat dilaksanakan dengan menerapkan standar manajemen kualitas seperti sertifikasi halal dan ISO 9001 bagi UMKM yang sudah berskala usaha menengah untuk memastikan bahwa seluruh proses produksi memenuhi persyaratan kualitas yang ditetapkan. Penerapan sistem manajemen kualitas bermanfaat untuk meningkatkan konsistensi kualitas produk, mengurangi cacat produksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Sistem manajemen kualitas seperti sertifikasi halal dan ISO 9001 dapat membantu organisasi untuk mencapai standar kualitas yang tinggi dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Evans J. R. & Lindsay W. M., 2017). Optimalisasi proses produksi berupa kolaborasi dengan pihak eksternal dapat diusahakan dengan cara membangun kerjasama dengan lembaga penelitian, universitas atau pemerintah untuk mendapatkan dukungan teknis, pelatihan atau pendanaan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Diharapkan dengan adanya kolaborasi dengan pihak eksternal tersebut UMKM mendapatkan akses antara lain seperti pengetahuan dan sumber daya yang lebih luas serta meningkatkan daya saing produk di pasar. Kolaborasi dengan pihak eksternal dapat membantu organisasi untuk meningkatkan inovasi dan daya saing (Dyer J. H. & Singh H., 1998).

Optimalisasi proses produksi berupa pengukuran dan analisis kinerja dapat dilaksanakan dengan mengukur dan menganalisis kinerja proses produksi secara berkala untuk mengidentifikasi area-area yang perlu ditingkatkan. Dengan optimalisasi proses produksi melalui pengukuran dan analisis kinerja diharapkan dapat memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan serta memungkinkan perbaikan berkelanjutan dalam proses produksi. Pengukuran dan analisis kinerja adalah kunci untuk perbaikan berkelanjutan dalam proses bisnis (Neely A., Gregory M. & Platts K., 1995). Dengan menerapkan 6 langkah Optimalisasi Proses Produksi tersebut di atas, maka secara pasti dan berkelanjutan, UMKM dapat mengoptimalkan proses produksi mereka, meningkatkan kualitas dan kuantitas produk serta mencapai keuntungan yang maksimal.

Isu-isu terkait dengan masalah pengelolaan dan pemasaran produk UMKM Krupuk Tengiri di Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo, meliputi berbagai aspek yang saling terkait dan mempengaruhi kinerja UMKM secara keseluruhan. Pertama, masalah pengelolaan produksi mencakup keterbatasan teknologi yang digunakan dalam proses produksi, kurangnya ketrampilan manajemen produksi yang dimiliki oleh pemilik atau pengelola UMKM serta gejala penurunan kualitas pengiriman bahan baku merupakan beberapa hal yang dapat mengganggu kelancaran produksi. Teknologi yang masih tradisional dan kurang efisien dapat menghambat peningkatan kapasitas produksi serta kualitas produk. Ketrampilan manajemen produksi yang belum memadai dapat menyebabkan inefisiensi dalam penggunaan sumber daya, pengendalian kualitas dan pengelolaan persediaan. Fluktuasi pasokan bahan baku, terutama ikan tengiri sebagai bahan utama, dapat menyebabkan ketidakpastian dalam produksi serta peningkatan biaya produksi.

Kedua, masalah pemasaran produk mencakup persaingan yang ketat dengan produk sejenis dari daerah lain, kurangnya inovasi produk yang dapat menarik minat konsumen, serta strategi pemasaran yang belum efektif dalam menjangkau pasar yang lebih luas (Hasil Survei UMKM Krupuk Tengiri Cap Ikan Mas Produksi ARVIA JAYA dengan pengelola : Bu Yuli, Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo pada Minggu, 2 Pebruari 2025). Persaingan yang ketat menuntut UMKM untuk mengadakan inovasi dan meningkatkan kualitas produk sehingga dapat mengikuti persaingan bisnis yang ada dengan produk lain yang sejenis. Kurangnya inovasi produk dapat menyebabkan produk UMKM menjadi kurang menarik bagi konsumen, terutama generasi muda yang cenderung mencari produk-produk yang unik dan berbeda. Strategi pemasaran yang belum efektif dapat menyebabkan produk UMKM sulit dikenal oleh konsumen potensial, terutama di luar wilayah lokal. Media sosial memungkinkan UMKM menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional. Pemasaran yang lebih efektif meningkatkan penjualan, yang pada gilirannya mendorong peningkatan produksi dan efisiensi operasional (Indri Ferdiani Suarna, Aura Tari Ayu dan Ahmad Safari, Januari 2025). Ketiga, masalah kelembagaan dan dukungan

pemerintah juga turut mempengaruhi kinerja UMKM Krupuk Tengiri. Kurangnya akses terhadap modal usaha, pelatihan ketrampilan serta pendampingan dari lembaga terkait dapat menghambat pengembangan UMKM secara berkelanjutan. Akses terhadap modal usaha yang sulit dapat menghambat investasi dalam teknologi baru, peningkatan kapasitas produksi serta pengembangan produk baru. Pelatihan ketrampilan yang kurang memadai dapat menyebabkan kurangnya pengetahuan dan ketrampilan dalam manajemen produksi, pemasaran serta pengelolaan keuangan. Pendampingan dari lembaga terkait yang kurang intensif dapat menyebabkan UMKM kesulitan dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi serta memanfaatkan peluang yang ada.

Persoalan lain yang muncul dalam pengembangan dan optimalisasi UMKM adalah "Perubahan Selera Konsumen". Adanya perubahan selera konsumen sebagai salah satu jenis perubahan utama yang dihadapi UMKM dalam optimalisasi proses produksi di Indonesia. Perubahan selera konsumen adalah kekuatan pendorong utama yang memaksa UMKM untuk terus beradaptasi dan berinovasi. Perubahan selera konsumen mencakup evolusi preferensi, keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk dan layanan. Seiring perkembangan teknologi dan perubahan dalam perilaku konsumen, upaya penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar menjadi semakin penting bagi kinerja pemasaran UMKM (Elwisam & Rahayu Lestari, 2019). Bagi UMKM, memahami perubahan ini dan meresponsnya dengan cepat sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan gejolak harga di pasar. Untuk mengantisipasi perubahan selera pasar, perlu adanya Optimalisasi Produksi UMKM dengan berbagai cara, seperti inovasi produk, pemasaran dan kolaborasi bisnis.

Inovasi produk dapat melalui usaha antara lain, yaitu inovasi pada produk yang berkualitas, memilih jenis produk yang tepat, membuat harga produk yang sesuai dengan pergerakan harga produk di pasar. Inovasi produk dan pelayanan memegang peran yang strategis dalam pengembangan UMKM di Indonesia yang semakin mengikuti trend bisnis modern, memanfaatkan teknologi digital dan media sosial. Inovasi memberi peluang bagi UMKM untuk menawarkan produk atau layanan yang unik, memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah dan menciptakan nilai tambah yang dapat meningkatkan daya saing UMKM yang dikelola pelaku bisnis. Dewasa ini pemasaran produk lebih memperhatikan beberapa hal antara lain, yaitu : branding dan pemasaran yang tepat, memilih sistem promosi yang efektif, sertifikasi halal, memperbanyak promo. Penting bagi UMKM untuk terus berfokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan, serta kepuasan pelanggan. Dengan memahami dan merespons kebutuhan dan preferensi pelanggan dengan cepat, UMKM dapat membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, meningkatkan retensi pelanggan, dan memperoleh rekomendasi yang positif. Peningkatan kualitas produk dan layanan juga membantu memperkuat reputasi bisnis dan mendukung pertumbuhan jangka panjang (BeritaDetail, mm.untag-sby.web

: Strategi Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Daya Saing, Kamis, 16 Mei 2024). Hal lain yang perlu dilakukan dalam pengembangan dan optimalisasi UMKM adalah Kolaborasi Bisnis melalui usaha antara lain dengan membangun jaringan dan kemitraan strategis, berkolaborasi dengan bisnis lain dalam bentuk joint venture, kemitraan pemasaran atau berbagi sumber daya. Bergabung dengan organisasi atau paguyuban pengusaha UMKM dan berpartisipasi dalam bazar atau pesta makanan tradisional juga dapat membuka peluang baru dan meningkatkan visibilitas bisnis.

Penulisan artikel ini dibuat dengan melaksanakan survei pada Minggu, 2 Pebruari 2025 berupa wawancara terhadap usaha UMKM Krupuk Tenggiri yang dikelola Bu Yuli, yang berada di Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo, Kabupaten Mojokerto. UMKM yang dikelola Bu Yuli bernama Arvia Jaya dengan produk Krupuk Tenggiri Cap Ikan Mas, diawali atau dirintis dari perusahaan rumahan yang menggunakan bahan tepung sekitar 10 - 20 kg, kemudian berkembang sampai sekarang dan menghabiskan bahan baku tepung sekitar 60 kg. Hal tersebut menunjukkan bahwa produk UMKM Krupuk Tenggiri yang dikelola Bu Yuli telah memenuhi selera pasar dari segi kualitas dan kuantitasnya.

UMKM ini memiliki karyawan 10 orang antara lain karyawan bagian penggorengan 4 orang, karyawan bagian pengolah bahan 4 orang dan karyawan bagian pengemasan 2 orang. Usaha tersebut sudah berkembang selama 11 tahun dan jaringan pemasarannya telah berkembang sampai ke luar pulau bahkan telah memasarkan secara berkala produk Krupuk yang dikelola sebanyak 5 Kwintal ke beberapa daerah antara lain, yaitu Mojosari, Krian, Jawa Tengah dan Bali. Pemasaran yang digunakan dalam menjangkau pasar menggunakan media sosial sejak sekitar tahun 2019 - 2020 walaupun hanya lewat media aplikasi WhatsApp (WA).

Kendala yang dihadapi Bu Yuli dalam mengelola UMKM Krupuk Ikan Tenggiri selama ini meliputi pengadaan bahan ikan yang kadang terlambat dikirim ke lokasi UMKM milik Bu Yuli. Selain itu ada juga masalah dengan beredarnya tepung palsu yang merugikan produk krupuknya. Tepung palsu sangat merugikan bagi UMKM yang dikelola Bu Yuli karena saat tepung tersebut digunakan untuk menggoreng justru mempengaruhi hasil gorengan krupuknya karena krupuk menjadi tidak mengembang. Untuk mengatasi hal itu, selama ini Bu Yuli melaksanakan pengontrolan bahan secara berkala. Dalam menjaga kualitas produk pula, Bu Yuli mengusahakan adanya inovasi produk dan pengembangan pengelolaan kemasan krupuknya. Strategi pemasaran yang efektif dari UMKM Krupuk Bu Yuli adalah mengembangkan resep yang lebih baik, mengendalikan dan meningkatkan mutu krupuk, kualitas rasa, mutu dan harga. Harapan di masa depan bahwa UMKM Krupuk yang dikelola Bu Yuli bisa berkembang lebih baik dengan kemudahan mendapatkan bahan yang berkualitas dan murah. Hal tersebut merupakan masalah penting bagi UMKM yang dikelolanya karena bahan yang berkualitas dan murah mempengaruhi hasil krupuk dengan perolehan keuntungan yang maksimal. Peningkatan penjualan memungkinkan perusahaan untuk memproduksi dalam skala

yang lebih besar, yang mengurangi biaya tetap per unit dan meningkatkan efisiensi (Mankiw N. G., 2016).

Efisiensi produksi merupakan hal yang penting bagi UMKM demi meningkatkan kuantitas, profitabilitas dan pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. Strategi pengembangan UMKM melalui efisiensi produksi adalah pendekatan komprehensif yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja operasional UMKM dengan cara mengurangi pemborosan, meningkatkan produktivitas dan memaksimalkan penggunaan sumber daya. Strategi ini melibatkan berbagai aspek, mulai dari analisis proses hingga penerapan teknologi tepat guna. Saluran distribusi merupakan aspek penting dalam strategi pemasaran dan pemilihan lokasi distribusi yang strategis dapat meningkatkan efisiensi penjualan sebagaimana diketahui dari hasil penelitian yang telah ada. Misalnya, menempatkan produk di pusat oleh-oleh atau tempat wisata dapat meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk. Selain itu, kerjasama dengan distributor lokal juga dapat memperluas jangkauan pasar. Saluran distribusi yang efisien dapat mengurangi biaya dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Chopra dan Meindl (2016) menyatakan bahwa desain jaringan distribusi yang efisien adalah kunci untuk mengurangi biaya dan meningkatkan responsivitas terhadap kebutuhan pelanggan (Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation, Edisi ke-6, Pearson Education). Menurut ahli manajemen pemasaran, Kotler dan Keller (2016) bahwa pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen dan proses produksi sangat penting untuk merumuskan strategi pemasaran yang efektif.

Banyak customer atau pihak yang biasa disebut sebagai konsumen atau pelanggan, yang sebenarnya belum tahu kalau mereka membutuhkan produk tertentu yang kita jual atau tawarkan. Maka sangatlah penting untuk kita membidik dan memberikan pengertian atau edukasi pada customer sehingga dengan hal tersebut, kita bisa menjaring konsumen atau pelanggan. Artinya, kita bisa memberikan pengertian atau edukasi untuk memperluas pasar atas produk kita. Beberapa usaha yang bisa dilakukan dengan edukasi terhadap konsumen, yaitu : membuat event dengan topic yang menarik atau mengikuti event bisnis dengan menawarkan produk dengan harga terjangkau.

Secara keseluruhan, optimalisasi penjualan produk Krupuk Tengiri di Dusun Belahan memerlukan pendekatan terpadu dalam strategi pemasaran. Dengan memperhatikan kualitas produk, membuat harga produk yang wajar, promosi yang efektif melalui media sosial serta saluran distribusi yang efisien, pelaku usaha dapat meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan. Pendapat ahli manajemen pemasaran menunjukkan bahwa keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh produk itu sendiri tetapi juga oleh bagaimana produk tersebut dipasarkan dan didistribusikan ke konsumen. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi inovasi dalam strategi pemasaran yang dapat diterapkan di UMKM Krupuk Tengiri ini.

Selama ini dengan pemanfaatan alat sealer press dalam proses pengemasan, maka UMKM yang dikelola Bu Yuli secara efektif dapat memangkas waktu yang diperlukan untuk membungkus Krupuk Tengiri. Sebelumnya, proses pengemasan manual memakan waktu hingga tiga jam untuk satu batch produk namun dengan alat sealer press, waktu tersebut dapat dipangkas menjadi dua jam. Pengurangan waktu ini selain dapat meningkatkan produktivitas juga dapat mengurangi risiko kerusakan pada produk selama proses pengemasan. Selain itu, penggunaan teknologi dalam pengemasan membantu menjaga kualitas dan kebersihan produk, yang merupakan faktor penting dalam menarik perhatian konsumen di pasar yang kompetitif.

Selanjutnya, penelitian ini juga menemukan bahwa variasi dalam metode produksi, seperti penambahan bahan baku alternatif dan varian dalam pengemasan, dapat meningkatkan volume penjualan produk di pasar. Dengan melakukan survei pasar terhadap pelanggan untuk memahami antusiasme dan selera konsumen, maka produsen Krupuk Tengiri dapat menyesuaikan produk untuk memenuhi selera mereka agar lebih sesuai dengan selera lokal. Misalnya, penambahan rasa baru atau penggunaan bahan-bahan lokal yang lebih sehat dapat menjadi strategi efektif untuk menarik perhatian konsumen baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan lama. Hal ini menunjukkan bahwa optimalisasi proses produksi tidak hanya berkaitan dengan efisiensi tetapi juga dengan inovasi produk yang responsif terhadap kebutuhan pasar.

#### IV. KESIMPULAN

Optimalisasi proses produksi dan pengendalian kualitas adalah dua aspek penting yang saling terkait dan mempengaruhi daya saing UMKM. Optimalisasi proses produksi bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya dan meningkatkan output sedangkan pengendalian bertujuan untuk mengukur bahwa kualitas produk yang dihasilkan memenuhi standar yang ditetapkan. Optimalisasi proses produksi adalah pengelolaan unit usaha secara terencana dan berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan produktivitas dalam proses mengolah komponen sumber daya (bahan baku, tenaga kerja, energi) sehingga menghasilkan produk (barang atau jasa). Tujuannya adalah untuk mengurangi pemborosan, meningkatkan kecepatan dan memaksimalkan penggunaan sumber daya. Ketika perusahaan mampu menjaga mutu produk, loyalitas konsumen akan terus meningkat. Namun sebaliknya, apabila kualitas produk perusahaan menurun, maka loyalitas konsumen akan berkurang. Bahkan, tidak menutup kemungkinan konsumen akan beralih ke kompetitor. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mengelola standar mutu produk (Artikel RUN System : Begini 7 Strategi yang Tepat Menerapkan Standar Mutu, 23 Agu 2023 ).

Berdasarkan hasil survey lokasi UMKM yang dikelola Bu Yuli Dusun Belahan, Desa Gedangan, Kutorejo diketahui beberapa informasi sebagai berikut : Penerapan teknologi yang dapat dikembangkan adalah teknik produksi modern pada produksi Krupuk Tengiri. Hal tersebut antara lain : Penggunaan

“Advanced Dough Mixer”. Penggunaan Advanced Dough Mixer” dapat meningkatkan efisiensi produksi hingga 50%, menghasilkan adonan yang lebih konsisten dari segi tekstur maupun kebersihan. Mesin ini juga mempermudah proses pencampuran adonan dalam skala besar dan meringankan beban kerja pelaku usaha. Penggunaan Teknologi Tepat Guna berupa Revitalisasi proses produksi Krupuk Ikan Tengiri dengan mengadopsi teknologi tepat guna, seperti Advanced Dough Mixer, dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi. Teknologi ini juga menjamin konsistensi rasa dan kebersihan produk, yang merupakan elemen penting dalam upaya menjaga standar kualitas produk Krupuk Ikan Tengiri.

Selain itu juga Alat Sealer Press adalah peralatan bantu dalam mengoptimalkan proses produksi dan pemasaran, dengan hasil akhir yang lebih baik serta berkualitas. Beberapa keunggulan penggunaan Plastic Sealer Press dalam pengemasan produk makanan, termasuk Krupuk, adalah mempermudah dan mempercepat proses pengemasan karena mampu membungkus dengan bentuk yang lebih sehat, rapi dan menarik, melindungi produk makanan dari debu, memperpanjang umur simpan produk karena kedap udara, harga jual produk bisa lebih tinggi karena penampilannya lebih menarik. Dengan pengemasan menggunakan alat Plastic Sealer Press, maka produk lebih terjaga kualitasnya. Artinya, kondisi produk bisa bertahan lama dan tetap baik sampai ke tangan konsumen serta untuk meningkatkan mutu, daya simpan dan sebagai daya tarik dalam menjangkau pasaran.

Akhirnya, hasil penelitian ini menekankan pentingnya pelatihan bagi pekerja dalam menerapkan teknik-teknik produksi yang lebih efisien. Meskipun alat dan teknologi baru diperkenalkan, keberhasilan implementasi tetap bergantung pada keterampilan dan pemahaman pekerja tentang proses tersebut. Oleh karena itu, penyelenggaraan pelatihan berkala dan peningkatan ketrampilan pekerja menjadi hal yang penting untuk mengetahui secara pasti bahwa optimalisasi proses produksi dapat berjalan dengan baik sehingga memberikan gambaran komprehensif tentang bagaimana pengoptimalan proses produksi dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk Krupuk Tengiri serta memberikan peluang bisnis yang menjanjikan keuntungan maksimal bagi pengelola UMKM untuk meningkatkan status dan profesionalisme mereka secara keseluruhan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wacana praktis bagi pengusaha UMKM dalam mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang di pasar kuliner lokal serta memberikan kontribusi pada pengembangan teori manajemen pemasaran yang relevan dengan konteks UMKM di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditya Kristanto Goenawan, *Pakar Marketing Framework: Memperluas Jangkauan Bisnis Anda*, Alex Media Komputindo, 2023
- Artikel RUN System : *Begini 7 Strategi yang Tepat Menerapkan Standar Mutu*, 23 Agu 2023
- Beritadetail [mm.untag-sby.web](http://mm.untag-sby.web) : *Strategi Pengembangan UMKM Untuk Meningkatkan Daya Saing.html*, Kamis, 16 Mei 2024

- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry & research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). Sage Publications.
- Dorris Yadewani, S.E., M.M., dkk. *Strategi Pertumbuhan UMKM*, PT. Kimshafi Alung Cipta, Bekasi, 2024
- DR. Ir. Muhammad Faisal, M.Si., *Manajemen Operasi UMKM: Teori dan Aplikasi*, Penerbit Mitra Wacana Media, 2017
- DR. Sri Hartini, M.Si. *Strategi Pengembangan UMKM melalui Efisiensi Produksi*, Pustaka Baru Press, 2020
- [Ghaziya](#), October 9, 2023, *Metode Penelitian Observasi Langsung: Menelusuri Fakta-Fakta dengan Santai*, Metode Pembelajaran, Perpusteknikcom
- Indri Ferdiani Suarna, Aura Tari Ayu dan Ahmad Safari, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Nusantara, *Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keberhasilan Umkm : Studi Kasus Pada Pisang Keju Sentosa 88 Di Kota Bandung*, Jurnal Integrasi Pengetahuan Disiplin Vol 6, No. 1, Januari 2025
- Ir. Bambang Tristanto, MBA, *Panduan Praktis Manajemen Produksi untuk UMKM*, Andi Publisher, 2021
- Keputusan Kepala Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal Nomor 76 Tahun 2023 Tentang Petunjuk Teknis Pendaftaran Pengembangan Produk Yang Telah Bersertifikat Halal
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016), *Manajemen Pemasaran*, edisi 15, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2001), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, edisi Kedelapan, Jilid 1 dan 2, Erlangga, Jakarta.
- [Mariska](#), 05/04/2024, *Seputar Hukum: Kriteria UMKM Menurut Peraturan Baru, Kontrak Hukum*, 2025 khOS, Hak Cipta PT Legal Tekno Digital, Jakarta Barat
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). Sage Publications.
- Moh. Ubaidillah, *Manajemen Keuangan UMKM: Menjaga Keberlangsungan Usaha*, Cetakan Pertama, November 2022, UNIPMA Press Universitas PGRI Madiun
- Siaran Pers Kabupaten Tangerang, Kabupaten Tangerang, *Sumber ekon.go.id: Pemerintah Mendorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia*, 30/02/2025
- Tim Peneliti Universitas Diponegoro, *Optimalisasi Proses Produksi dan Pengendalian Kualitas pada Industri Kecil Menengah (IKM)*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2019
- Tulus T.H. Tambunan (2021), *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala dan Tantangan*, edisi Pertama, Prenada Indonesia, Jakarta.
- Yulius Gessong Sampeallo dan DR. H. La Ode Hasiara, *Manajemen Produksi*, Cetakan I, Medan 2024