

ANALISIS SISTEM OPERASIONAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM: STUDI KASUS UD. KUTARAJA

Yuli Yana¹, Delfiana²

yy9357830@gmail.com¹, anadelvi597@gmail.com²

Universitas Teuku Umar

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi lokal karena mampu membuka lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat stabilitas ekonomi daerah. Artikel ini membahas perkembangan UMKM di Gampong Kutaraja dan bagaimana tantangan serta peluang yang dihadapi memengaruhi dinamika usahanya. Hasil analisis menunjukkan bahwa meskipun UMKM memiliki potensi besar karena dukungan sumber daya lokal dan permintaan pasar yang terus meningkat, pelaku usaha masih terkendala pada aspek permodalan, pemasaran digital, serta kemampuan pengelolaan usaha yang belum merata. Temuan ini memperkuat penelitian sebelumnya yang menyoroti lemahnya literasi digital, terbatasnya akses teknologi, dan kurang optimalnya dukungan pendampingan dalam meningkatkan daya saing UMKM. Artikel ini menekankan bahwa penguatan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan, akses informasi, serta pemanfaatan teknologi menjadi langkah strategis untuk mempercepat transformasi ekonomi lokal. Selain itu, sinergi antara pemerintah, komunitas, dan pelaku usaha sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem UMKM yang lebih adaptif dan berkelanjutan. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam memahami kondisi aktual UMKM di tingkat gampong dan menawarkan gambaran mengenai arah pengembangan yang dapat ditempuh untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara lebih luas.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Kutaraja, Ekonomi Lokal, Digitalisasi UMKM, Pemberdayaan Masyarakat.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in supporting local economic growth as they contribute to job creation, income improvement, and regional economic stability. This article examines the development of MSMEs in Gampong Kutaraja and explores how the challenges and opportunities present in the area influence their business dynamics. The findings reveal that although MSMEs hold significant potential due to local resource availability and increasing market demand, business actors continue to face obstacles related to limited capital, digital marketing capabilities, and uneven business management skills. These results reinforce previous studies that highlight low digital literacy, restricted access to technology, and the lack of optimal mentoring support as barriers to MSME competitiveness. The article emphasizes that strengthening the capacity of MSME actors through training, access to information, and technology utilization is a strategic step toward accelerating local economic transformation. Additionally, synergy among the government, communities, and business actors is essential in creating a more adaptive and sustainable MSME ecosystem. Therefore, this study provides an important contribution to understanding the actual condition of MSMEs at the village level and offers a clearer direction for development efforts aimed at improving community welfare.

Keywords: Business Development, Kutaraja, Local Economy, Digitalization, Community Empowerment.

PENDAHULUAN

Indonesia telah lama bergantung pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Selain mempekerjakan banyak karyawan, UMKM juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pembentukan PDB nasional. Di beberapa daerah, usaha kecil dan menengah (UKM) bahkan merupakan bagian penting dari kegiatan ekonomi yang

dilakukan oleh penduduk. Meskipun sangat relevan, banyak UKM masih menggunakan sistem operasi yang sederhana, hampir tidak melakukan pembukuan, dan mengembangkan strategi bisnis tanpa perencanaan yang matang.

Fenomena ini ditandai dengan ironi: Meskipun jumlah UMKM sangat besar dan banyak di antaranya memiliki potensi yang tinggi, mereka seringkali belum mampu meningkatkan daya saing atau memperluas pasar mereka. Sebagian besar UMKM mengalami kesulitan dalam pengembangan lebih lanjut karena dihadapkan pada masalah klasik seperti kekurangan modal, kemampuan manajemen yang tidak memadai, penerapan teknologi yang kurang optimal, dan sistem operasi yang lemah. Oleh karena itu, mereka sangat rentan terhadap perubahan pasar, terutama perubahan cepat akibat digitalisasi dan perubahan perilaku konsumen.

Dalam konteks ini, UD. Kutaraja merupakan contoh yang menarik. Perusahaan ini, sebagai salah satu UKM lokal, menghadapi berbagai tantangan operasional yang juga dihadapi oleh banyak UKM lainnya: Bagaimana cara mengelola proses produksi yang konsisten, menjamin kualitas produk, memanfaatkan sumber daya yang terbatas secara optimal, dan merumuskan strategi pengembangan yang selaras dengan kapasitas perusahaan? Untuk memahami bagaimana UKM dapat bertahan dan tumbuh dalam persaingan yang semakin ketat, sangatlah penting untuk menganalisis kondisi nyata semacam ini.

Selain itu, UMKM harus menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi dan pasar yang semakin kompetitif. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) dapat menghadapi tantangan karena operasi yang tidak efisien, sistem manajemen yang belum digital, atau strategi pemasaran yang masih konvensional. Sebaliknya, UMKM yang dapat melihat peluang dan memperbaiki sistem internalnya memiliki peluang besar untuk berkembang lebih cepat.

Oleh karena itu, pembahasan mengenai sistem operasional dan strategi pengembangan menjadi urgensi tersendiri. Dengan mengkaji UD. Kutaraja secara langsung, artikel ini berupaya membuka gambaran nyata bagaimana praktik operasional dilakukan di lapangan, apa saja kendala yang muncul, serta bagaimana strategi pengembangan dapat dirumuskan secara lebih terukur. Temuan-temuan dari studi ini diharapkan tidak hanya berguna bagi UD. Kutaraja sendiri, tetapi juga dapat menjadi rujukan bagi UMKM lain yang menghadapi tantangan serupa.

METODE PENELITIAN

Penulisan artikel ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu sebuah pendekatan yang bertujuan memahami fenomena secara mendalam melalui pengamatan langsung, interpretasi konteks, dan analisis data non-numerik. Pendekatan ini dipilih karena fokus utama artikel adalah menggali bagaimana sistem operasional UD. Kutaraja berjalan sehari-hari serta mengidentifikasi strategi pengembangan yang relevan berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Dengan kata lain, pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menangkap detail-detail yang tidak dapat diwakili oleh angka semata, seperti pola kerja, proses pengambilan keputusan, hingga dinamika internal usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian hasil ini menyajikan temuan utama dari analisis sistem operasional dan strategi pengembangan UD. Kutaraja. Temuan dirangkum ke dalam beberapa aspek penting: profil dan kondisi usaha, sistem operasional yang berjalan, tantangan yang dihadapi, serta peluang pengembangan yang dapat dimanfaatkan.

1. Profil dan Kondisi Usaha UD. Kutaraja Saat Ini

UD. Kutaraja merupakan UMKM yang bergerak di bidang produksi makanan olahan lokal. Usaha ini memiliki kapasitas produksi sekitar 20–30 kg per hari, dengan jumlah tenaga kerja tetap sebanyak 3 orang. Struktur organisasi masih sangat sederhana, di mana pemilik berperan sebagai pengambil keputusan utama sekaligus terlibat langsung dalam produksi, pengadaan bahan baku, hingga pemasaran.

Distribusi produk dilakukan melalui dua saluran:

1. penjualan langsung ke pembeli lokal, dan
2. titip jual pada beberapa toko dan warung di sekitar wilayah operasional.

Secara umum, UD. Kutaraja telah memiliki permintaan pasar yang stabil, tetapi kapasitas produksi masih terbatas karena belum adanya sistem manajemen yang lebih terstruktur.

2. Sistem Operasional yang Berjalan

Proses Produksi

Berdasarkan hasil observasi, alur produksi UD. Kutaraja terdiri dari 4 tahap utama:

1. Pengadaan bahan baku – dilakukan secara harian tanpa sistem stok yang terencana.
2. Proses pembuatan produk – masih manual dan mengandalkan keterampilan pekerja.
3. Pengemasan – menggunakan kemasan sederhana dengan proses desain dan branding yang belum optimal.
4. Distribusi – dilakukan langsung oleh pemilik atau pekerja menggunakan kendaraan pribadi.

Hasil pengamatan menunjukkan bahwa kegiatan operasional dilakukan tanpa Standard Operating Procedure (SOP) tertulis. Hal ini berdampak pada ketidakseragaman kualitas produk dan ketergantungan pada pengalaman individu.

Pengelolaan Persediaan dan Keuangan

- Pencatatan persediaan belum terdokumentasi, hanya berdasarkan ingatan pemilik.
- Tidak terdapat sistem kontrol bahan baku, sehingga sering terjadi kelebihan atau kekurangan stok.
- Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual di buku tulis tanpa pemisahan yang jelas antara keuangan pribadi dan usaha.

Temuan ini menunjukkan bahwa aspek administratif belum menjadi fokus utama dalam operasional UD. Kutaraja.

3. Tantangan Utama yang Dihadapi

Dari hasil wawancara dan observasi, terdapat beberapa tantangan utama yang teridentifikasi:

Tantangan	Deskripsi Temuan Lapangan
<i>Kapasitas produksi terbatas</i>	Alat produksi masih sederhana; tenaga kerja terbatas; proses manual memperlambat output.
<i>Tidak adanya SOP atau standar kualitas</i>	Kualitas produk tidak selalu konsisten, tergantung operator dan kondisi bahan baku.
<i>Branding dan pemasaran belum optimal</i>	Kemasan sederhana; belum memanfaatkan media digital secara maksimal; belum memiliki logo/identitas merek yang kuat.
<i>Manajemen keuangan dan stok lemah</i>	Tidak ada sistem pencatatan stok; keuangan tercampur; sulit memantau keuntungan nyata.
<i>Kurangnya pemanfaatan teknologi</i>	Belum ada alat produksi modern, aplikasi pencatatan, atau platform pemasaran digital.

Tantangan ini bersifat fundamental dan menjadi akar permasalahan mengapa usaha berjalan stabil tetapi sulit berkembang.

4. Peluang Pengembangan Usaha

Meskipun memiliki berbagai keterbatasan, hasil analisis menunjukkan bahwa UD. Kutaraja memiliki peluang pertumbuhan yang cukup besar. Beberapa peluang tersebut meliputi:

Permintaan Pasar yang Konsisten

Produk UD. Kutaraja telah diterima dengan baik oleh pelanggan lokal, ditunjukkan oleh tingkat penjualan harian yang stabil serta permintaan rutin dari toko-toko kecil. Hal ini menunjukkan bahwa produk memiliki potensi untuk diperluas ke pasar yang lebih besar.

Potensi Diversifikasi Produk

Melalui wawancara, pemilik menyampaikan bahwa terdapat beberapa ide inovasi produk baru namun belum direalisasikan karena keterbatasan tenaga dan alat. Ini menjadi peluang strategis jika pengembangan dilakukan secara terencana.

Digitalisasi Pemasaran

UD. Kutaraja belum memanfaatkan platform digital secara optimal. Padahal, pasar online di wilayah setempat terus meningkat, memberikan peluang besar untuk perluasan jangkauan tanpa biaya distribusi yang tinggi.

Dukungan Program Pemerintah

Program seperti KUR, pelatihan UMKM, dan inkubasi bisnis dapat menjadi sumber dukungan finansial maupun peningkatan kapasitas.

5. Ringkasan Temuan Utama

Berikut ringkasan hasil analisis dalam bentuk poin-poin kunci:

- Sistem operasional masih berjalan secara manual, tidak terdokumentasi, dan sangat bergantung pada pemilik.
- Kualitas dan kapasitas produksi masih terbatas karena kurangnya peralatan modern dan SOP produksi.
- Manajemen administrasi (keuangan dan persediaan) belum terkelola dengan baik.
- Pemasaran masih tradisional mengandalkan penjualan langsung dan titip jual.
- Peluang pengembangan sangat terbuka melalui digitalisasi, peningkatan kapasitas produksi, dan perbaikan manajemen internal.

Temuan ini menjadi dasar penting untuk menyusun strategi pengembangan yang akan dibahas pada bagian selanjutnya.

Pembahasan

Pembahasan ini mengulas temuan mengenai sistem operasional dan strategi pengembangan UD. Kutaraja dengan mengaitkannya pada teori manajemen operasional, konsep pengembangan UMKM, serta kondisi aktual yang sedang terjadi. Analisis dilakukan untuk melihat makna di balik temuan, mengidentifikasi faktor penyebab, dan menggali implikasi yang mungkin muncul bagi dunia usaha maupun masyarakat secara lebih luas.

1. Sistem Operasional yang Masih Manual: Indikasi Keterbatasan Kapasitas UMKM

Hasil analisis menunjukkan bahwa operasional UD. Kutaraja berjalan dengan pola kerja yang masih manual, tidak terdokumentasi, dan sangat bergantung pada pengalaman pemilik. Kondisi ini sejalan dengan karakteristik mayoritas UMKM di Indonesia yang masih berada pada tahap survival beroperasi untuk bertahan hidup dan belum memiliki sistem manajemen yang stabil dan terstruktur.

Dalam teori manajemen bisnis, terutama menurut Heizer & Render (2017), proses

yang tidak terstandarisasi mengakibatkan kualitas menjadi tidak konsisten dan efisiensi menurun. Hal ini terlihat jelas pada UD. Kutaraja. Tanpa SOP, kualitas produk menjadi tidak konsisten; peningkatan kapasitas produksi tidak mungkin dilakukan dan kemungkinan terjadinya kesalahan kerja meningkat.

2. Kelemahan Manajemen Keuangan dan Stok: Faktor Penghambat Pertumbuhan

Ketidakhadiran pembukuan keuangan yang teratur serta sistem pengendalian persediaan yang jelas menunjukkan bahwa UD. Kutaraja masih mengelola bisnisnya dengan metode tradisional. Hal ini menjadi hambatan utama bagi perkembangan di masa depan. Dalam teori manajemen keuangan UKM, pembukuan yang buruk mengakibatkan arus kas pribadi dan bisnis tidak dapat dibedakan, perhitungan laba bersih menjadi rumit, dan pengajuan pembiayaan ke bank menjadi sulit.

Dari perspektif pengembangan bisnis, kelemahan administratif seperti ini membuat usaha sulit naik kelas. Ketika UMKM tidak memiliki laporan keuangan yang rapi, mereka akan tertinggal dalam arus digitalisasi dan tidak dapat mengakses program-program peningkatan kapasitas seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau pembinaan bisnis formal.

Temuan ini memperkuat riset sebelumnya yang menyatakan bahwa salah satu penyebab utama UMKM stagnan adalah lemahnya tata kelola keuangan (Tambunan, 2019).

3. Pemasaran Tradisional: Tantangan dalam Era Digital

UD. Kutaraja masih mengandalkan penjualan langsung dan sistem titip jual ke toko. Strategi ini memang relevan bagi pasar lokal, tetapi kurang mendukung pengembangan pasar yang lebih luas. Di era ketika pola konsumsi mulai bergeser ke platform digital, pemasaran tradisional menjadi kurang kompetitif.

Kondisi ini berlawanan dengan temuan Bank Indonesia (2022) yang menyebut bahwa digitalisasi meningkatkan peluang pertumbuhan UMKM hingga 30–40%. Artinya, belum masuknya UD. Kutaraja ke ranah pemasaran digital membuat peluang besar yang seharusnya dapat diraih menjadi belum dimanfaatkan.

Dengan karakteristik produk UD. Kutaraja yang bernuansa lokal dan unik, pemasaran digital sebenarnya dapat memperluas jangkauan pasar tanpa menambah beban operasional yang besar. Ini merupakan peluang strategis yang perlu dikejar.

4. Peluang Pengembangan: Pentingnya Modernisasi dan Diversifikasi

Temuan menunjukkan bahwa permintaan pasar terhadap produk UD. Kutaraja relatif stabil. Ini merupakan modal penting untuk ekspansi usaha. Namun, stabilitas permintaan tidak otomatis mengarah pada pertumbuhan apabila tidak disertai peningkatan kapasitas produksi dan inovasi produk.

Menurut konsep product development strategy (Kotler & Keller, 2016), diversifikasi produk dapat meningkatkan nilai tambah dan memperkuat ketahanan usaha terhadap persaingan. Pemilik UD. Kutaraja memiliki ide inovasi produk, namun tidak memiliki waktu dan alat untuk mewujudkannya. Hal ini menunjukkan pentingnya intervensi strategis berupa:

- investasi alat produksi sederhana,
- pelatihan pengembangan produk,
- dan pendampingan usaha.

Selain itu, keberadaan dukungan pemerintah untuk pemberdayaan UMKM memungkinkan UD. Kutaraja untuk memperbaiki kualitas produksi dan memperluas kapasitas jika mampu mengakses fasilitas tersebut.

5. Interpretasi Temuan dalam Konteks Sosial-Ekonomi Dampak bagi Kehidupan Masyarakat

UMKM seperti UD. Kutaraja memiliki peran penting dalam menggerakkan ekonomi lokal. Dengan perbaikan sistem operasional dan strategi pengembangan, usaha ini dapat meningkatkan kesempatan kerja, memperkuat rantai pasok lokal, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Jika usaha ini berkembang, dampak domino yang muncul antara lain:

- meningkatnya konsumsi bahan baku lokal,
- terciptanya peluang kerja baru,
- dan bertambahnya pendapatan masyarakat.

Implikasi bagi Dunia Pendidikan dan Pelatihan

Temuan menunjukkan adanya kesenjangan keterampilan dalam manajemen usaha. Hal ini menciptakan peluang bagi institusi pendidikan dan lembaga pelatihan untuk menghadirkan program peningkatan kompetensi UMKM, seperti:

- literasi keuangan digital,
- manajemen produksi,
- pemasaran digital,
- dan penerapan teknologi sederhana dalam usaha.

Kontribusi Teknologi terhadap Pengembangan UMKM

Digitalisasi adalah faktor kunci yang dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Aplikasi pencatatan keuangan, pemesanan online, hingga promosi berbasis media sosial dapat mempercepat adaptasi UMKM terhadap persaingan era modern.

Untuk UD. Kutaraja, implementasi teknologi dasar seperti aplikasi kasir sederhana, pencatatan inventori digital, atau penggunaan media sosial dapat menjadi titik awal transformasi menuju usaha yang lebih profesional.

6. Sintesis: Makna Utama dari Temuan

Dari keseluruhan hasil dan pembahasan, terdapat tiga makna penting:

1. UD. Kutaraja mencerminkan kondisi umum UMKM Indonesia, yaitu memiliki potensi besar tetapi terhambat oleh keterbatasan manajemen dan teknologi.
2. Perbaikan sistem operasional harus menjadi prioritas, karena inilah fondasi bagi peningkatan kualitas, kapasitas produksi, dan strategi pengembangan.
3. Transformasi digital adalah peluang kunci, yang bila dimanfaatkan, dapat memperluas pasar dan mempercepat pertumbuhan usaha.

Dengan demikian, pembahasan ini memberikan pemahaman bahwa penguatan operasional dan strategi pengembangan bukan hanya penting untuk keberlanjutan UD. Kutaraja, tetapi juga bagi penguatan ekosistem UMKM secara lebih luas.

KESIMPULAN

Artikel ini mengkaji secara mendalam sistem operasional dan strategi pengembangan UD. Kutaraja sebagai salah satu UMKM lokal yang memiliki potensi besar namun masih menghadapi berbagai keterbatasan manajerial dan operasional. Hasil analisis menunjukkan bahwa operasional usaha masih berjalan secara manual, sangat bergantung pada pemilik, dan belum dilengkapi dengan sistem yang terstandar seperti SOP, pencatatan keuangan yang rapi, serta manajemen persediaan yang terstruktur. Kondisi ini tidak hanya berdampak pada konsistensi kualitas produk, tetapi juga membatasi kapasitas produksi dan peluang pertumbuhan usaha.

Pembahasan mengungkap bahwa tantangan-tantangan tersebut merupakan persoalan yang umum terjadi pada UMKM di Indonesia. Dengan demikian, UD. Kutaraja menjadi gambaran nyata bagaimana lemahnya sistem operasional dapat menghambat perkembangan usaha meskipun permintaan pasar cukup stabil. Namun, temuan ini juga menunjukkan adanya peluang besar untuk berkembang melalui modernisasi alat

produksi, penguatan sistem administrasi, dan pemanfaatan teknologi digital khususnya dalam hal pemasaran, pencatatan keuangan, dan perluasan jaringan pemasaran.

Strategi pengembangan yang diusulkan menekankan pentingnya perbaikan internal sebagai fondasi pertumbuhan berkelanjutan. Digitalisasi, diversifikasi produk, penguatan branding, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia menjadi arah pengembangan yang realistis dan relevan. Dengan memanfaatkan peluang dukungan pemerintah dan pasar digital, UD. Kutaraja dapat meningkatkan daya saing dan memperluas skala usahanya.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa penguatan operasional merupakan langkah awal yang krusial bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang di tengah perubahan ekonomi yang dinamis. Studi kasus UD. Kutaraja memberikan kontribusi pemahaman baru mengenai pentingnya manajemen internal, perencanaan strategis, dan adaptasi teknologi bagi UMKM yang ingin naik kelas. Harapannya, temuan dan rekomendasi dalam artikel ini dapat menjadi referensi bagi UMKM lain, lembaga pendamping, serta pemangku kebijakan yang berupaya memperkuat ekosistem UMKM secara lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, dkk. "UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) sebagai Pilar Ekonomi Nasional." JMAE – Jurnal Manajemen dan Ekonomi, 2024.
- Detik Finance. "UMKM Sumbang 61% PDB, Kini Didorong Lebih Inklusif & Kompetitif." 21 Juli 2025. Loto Srinaita Ginting. "Peran PaDi UMKM dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Indonesia." Kementerian BUMN, 2024.
- Direktorat Jenderal Perbendaharaan – Kementerian Keuangan Republik Indonesia. "UMKM Hebat, Perekonomian Nasional Meningkat." Artikel Publikasi, 4 November 2024.
- Hura, Alce Martha Ningsih. "Peran Strategis UMKM dalam Mendorong Perekonomian Nasional yang Inklusif dan Berkelanjutan." Interpolpost.com, Mei 2025.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Pemerintah Dorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia. Siaran Pers, 30 Januari 2025.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah. Siaran Pers, 1 Oktober 2022.
- Niaga.Asia. "Kontribusi UMKM Terhadap PDB Indonesia 60,51 Persen dan Serap 96,92 % Tenaga Kerja." 23 Agustus 2024.
- Syaula, A., dkk. "Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan Tantangan Manajemen Keuangan." Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Universitas Malikussaleh, 2023.