

Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi UMKM Kuliner FOODCURT Universitas Medan Area dalam Memilih Suplier Bahan Baku

Elisabet S.S.¹, Erlin M.K.T.², Kristina B.R.S³, Ahmad Rizki Harahap⁴

^{1,2,3} Agribisnis, Universitas Medan Area

⁴ Akuntansi, Universitas Deli Sumatera

e-mail: ahmadrizkiharahap@gmail.com

Abstrak

Pemilihan supplier bahan baku merupakan keputusan strategis yang memengaruhi keberlangsungan dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kuliner. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi UMKM kuliner FOODCURT Universitas Medan Area dalam memilih supplier bahan baku makanan. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif melalui survei terhadap pelaku UMKM kuliner, dengan menggunakan analisis deskriptif untuk mengidentifikasi pengaruh berbagai faktor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sebanyak 70,6% sangat setuju dan 23,5% setuju, pelaku UMKM menekankan pentingnya kualitas bahan baku. Sebanyak 58,8% pelaku UMKM menyatakan bahwa supplier perlu konsistensi terhadap ketersediaan bahan baku. Sebanyak 47,1% sangat setuju dan 47,1% setuju pelaku UMKM mementingkan kesesuaian harga dengan kualitas bahan baku, bukan hanya sekedar untuk mencari harga termurah. Kemudahan komunikasi (70,6%) dan kecepatan respon (64,7%) menjadi aspek pelayanan yang dinilai penting oleh pelaku UMKM dalam memilih supliernya.

Kata kunci: *Faktor Pemilihan, Hubungan Bisnis, Suplier Bahan Baku, UMKM Kuliner*

Abstract

The selection of raw material suppliers is a strategic decision that affects the sustainability and competitiveness of micro, small, and medium enterprises (UMKMs) in the culinary sector. This study aims to analyze the factors that influence culinary UMKMs FOODCURT Universitas Medan Area in choosing food raw material suppliers. The method used is a quantitative approach through a survey of culinary UMKM actors, using descriptive analysis to identify the influence of various factors. The results of the study showed that 70.6% strongly agreed and 23.5% agreed, UMKM actors emphasized the importance of raw material quality. 58.8% of UMKM actors stated that suppliers need consistency in the availability of raw materials. 47.1% strongly agreed and 47.1% agreed that UMKM actors prioritize price compliance with raw material quality, not just looking for the cheapest price. Ease of communication (70.6%) and speed of response (64.7%) are aspects of service that are considered important by UMKM actors in choosing their suppliers.

Keywords: *Selection Factors, Business Relationships, Raw Material Suppliers, Culinary UMKM*

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil, memerlukan manajemen yang sangat efektif mulai dari tahapan perencanaan, pengorganisasian, hingga tahapan evaluasi. Manajemen ini tidak hanya mencakup pengelolaan modal dan tenaga kerja, tetapi juga mencakup pengelolaan ketersediaan bahan baku hingga proses penjualan produk jadi. Ketersediaan bahan baku menjadifaktor yang sangat penting karena menentukan jumlah produk yang dapat di produksi dan dipasarkan kepada konsumen. Jika bahan baku tidak tersedia dalam jumlah yang memadai, hal ini dapat berdampak pada kelancaran proses penjualan perusahaan.

Ketersediaan mengacu pada barang yang disimpan untuk digunakan atau di jual di masa mendatang. Persediaan dapat berupa bahan baku untuk produksi, komponen yang sedang di proses, barang dalam tahap produksi atau barang jadi yang siap di jual. Dalam praktiknya,

persediaan memerlukan pengelolaan yang baik. Manajemen persediaan adalah kemampuan perusahaan dalam mengatur dan mengelola kebutuhan barang, baik itu bahan mentah, barang setengah jadi, maupun barang jadi, agar tetap tersedia dalam kondisi pasar yang stabil maupun bergejolak.

Persediaan memiliki peran penting dalam mendukung kebutuhan perusahaan terhadap barang baku atau barang jadi secara berkelanjutan. Hal ini disebabkan oleh tuntutan perusahaan untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Untuk mendukung proses produksi, perusahaan memerlukan bahan baku yang diolah menjadi produk bernilai tambah dan berkualitas. Agar produksi dapat berjalan tepat waktu, perusahaan harus memastikan ketersediaan bahan baku yang diperlukan. Selain itu, perusahaan juga perlu menjaga ketersediaan barang jadi agar mampu menyediakan permintaan konsumen kapan saja. Tanpa persediaan yang memadai, perusahaan berisiko tidak mampu memenuhi permintaan konsumen secara cepat, yang dapat menyebabkan kehilangan pelanggan dan potensi keuntungan. Kekurangan bahan baku dapat menghambat proses produksi, sementara kekurangan bahan jadi dapat menimbulkan kekecewaan pada konsumen.

Bahan baku adalah salah satu faktor produksi utama yang harus terpenuhi agar proses produksi dapat berjalan sesuai rencana. Kekurangan bahan baku dapat menurunkan omset dan keuntungan penjualan. Jika masalah ini tidak segera diatasi, hal tersebut dapat berdampak pada stabilitas dan keberlanjutan perusahaan.

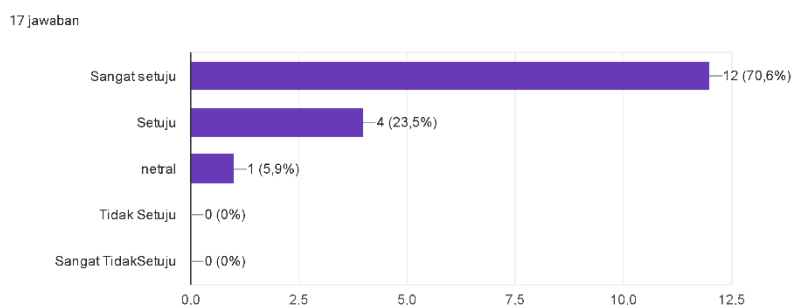
METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif deskriptif yang dilakukan dengan menggunakan metode kuisisioner. Informasi dan referensi yang digunakan diperoleh dari jurnal serta data yang diakses melalui internet dan sumber-sumber lain yang relevan. Semua informasi tersebut kemudian disusun menggunakan bahasa penulis. Lokasi penelitian berada di FOODCOURT UNIVERSITAS MEDAN AREA, dengan populasi sebanyak 17 UMKM. Seluruh populasi dijadikan sampel, yang terdiri dari 17 responden, dengan metode sampling jenuh. Menurut Sugiyono (2016: 86) menyatakan bahwa: Metode sampling jenuh merupakan metode untuk menentukan sampel bila semua populasi digunakan sebagai sampel. Data primer dikumpulkan melalui distribusi kuisisioner online kepada responden yang memiliki kriteria tertentu. Penelitian dilakukan oleh peneliti yaitu Desember 2024

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini berhasil mendapatkan faktor-faktor yang mempengaruhi UMKM kuliner di FOODCOURT Universitas Medan Area untuk memilih supplier bahan baku yaitu kualitas produk, ketersediaan produk, harga, dan pelayanan yang diberikan oleh supplier. Berikut hasil analisis yang didapat.

1. Kualitas produk sangat penting dalam memilih supplier

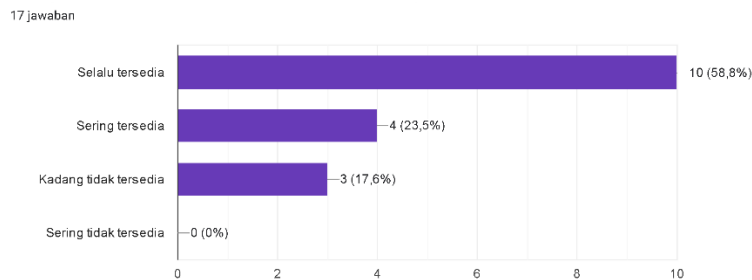


Hasil survey pada pertanyaan pertama menunjukkan bahwa mayoritas responden atau sebanyak 70,6% sangat setuju dan 23,5% setuju bahwa kualitas produk sangat penting dalam memilih supplier. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku UMKM memahami betul betapa sangat pentingnya pemilihan kualitas bahan baku dalam proses produksi. Kualitas

produk yang baik akan berdampak langsung pada kualitas produk akhir yang dihasilkan, sehingga UMKM dapat terus membangun reputasi yang baik dan mencapai keberhasilan bisnis yang berkelanjutan.

Produk yang berkualitas tidak hanya menarik minat konsumen, tetapi juga berkontribusi pada kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka. UMKM kuliner di FOODCURT Universitas Medan Area harus menyadari bahwa konsumen saat ini semakin cerdas dan selektif dalam memilih makanan. Mereka cenderung mencari produk yang tidak hanya enak tetapi juga sehat dan berkualitas. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu menjalin hubungan baik dengan supplier yang dapat menyediakan bahan baku berkualitas tinggi secara konsisten.

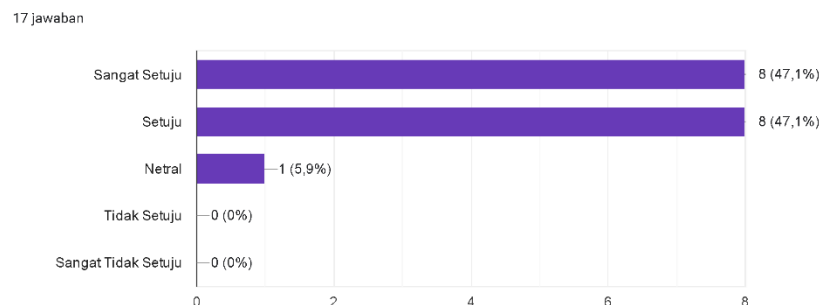
2. Tingkat Konsistensi ketersediaan bahan baku dari supplier



Dari hasil survey pada pertanyaan kedua menunjukkan bahwa sebanyak 58,8% responden menyatakan bahwa bahan baku dari supplier harus selalu tersedia. Hal ini mengindikasikan bahwa ketersediaan bahan baku juga merupakan faktor yang sangat penting bagi UMKM kuliner untuk memilih supplier. Namun, terdapat 23,5% responden yang menyatakan bahwa bahan baku sering tersedia dan 17,6% responden yang menyatakan bahan baku kadang-kadang tidak tersedia. Persentase ini mengindikasikan adanya tantangan terkait ketersediaan bahan baku yang dihadapi oleh beberapa UMKM. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor seperti fluktuasi, kendala produksi pada pihak supplier, atau masalah logistik.

Ketersediaan yang terjamin dapat mengganggu proses produksi dan menyebabkan UMKM tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Dalam industri kuliner, di mana permintaan dapat berfluktuasi, penting bagi UMKM untuk memiliki akses yang stabil terhadap bahan baku. Kekurangan bahan baku dapat mengakibatkan penundaan dalam penyajian produk, yang pada gilirannya dapat menyebabkan kekecewaan pelanggan dan kehilangan penjualan. Oleh karena itu, UMKM perlu memilih supplier yang memiliki reputasi baik dalam hal ketersediaan dan pengiriman tepat waktu. Selain itu, pelaku UMKM juga harus mempertimbangkan diversifikasi supplier untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu sumber bahan baku.

3. Harga yang diberikan supplier sesuai dengan kualitas bahan baku

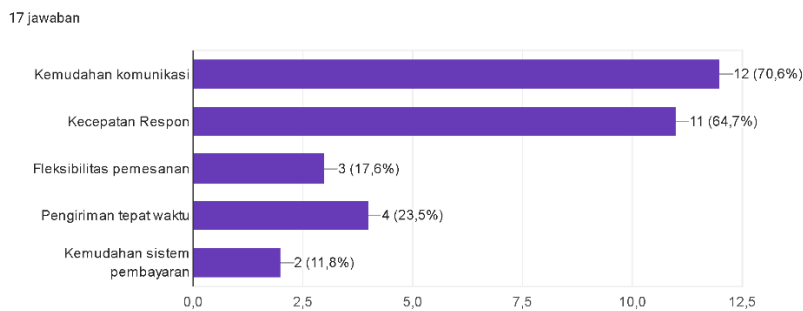


Hasil survey pada pertanyaan ketiga menunjukkan bahwa mayoritas responden atau sebanyak 47,1% sangat setuju dan 47,1% setuju bahwa harga yang diberikan harus sesuai dengan kualitas bahan baku. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku UMKM tidak hanya

mengejar harga yang murah, tetapi memperhatikan kualitas bahan bakunya. Ini juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki pemahaman yang baik tentang pentingnya mengelola biaya produksi sambil menjaga kualitas produk akhir yang ditawarkan kepada konsumen.

Dalam UMKM, pengelolaan biaya adalah hal krusial. Pelaku UMKM seringkali beroperasi dengan margin keuntungan tipis, sehingga penting bagi mereka untuk mendapatkan bahan baku dengan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Namun, penting untuk dicatat bahwa pencarian harga terendah tidak selalu menjadi strategi yang bijak. Pelaku UMKM harus memiliki pemahaman yang baik tentang nilai yang mereka dapatkan dari bahan baku yang dibeli. Dalam beberapa kasus, memilih supplier yang menawarkan harga lebih tinggi tetapi dengan kualitas yang lebih baik dan layanan yang lebih baik dapat menghasilkan keuntungan jangka panjang yang lebih besar. Oleh karena itu, analisis biaya yang cermat dan pemahaman tentang hubungan antara harga dan kualitas sangat penting bagi pelaku UMKM.

4. Aspek pelayanan yang diberikan Suplier



Pada hasil survey pertanyaan keempat menunjukkan bahwa kemudahan komunikasi (70,6%) dan kecepatan respon (64,7%) merukan aspek pelayanan yang ingin didapatkan oleh pelaku UMKM dalam memilih suplier bahan baku. Hal ini mengindikasin bahwa pelaku UMKM sangat menghargai hubungan yang responsif dan efektif dengan suplier mereka. Pelaku UMKM menginginkan suplier yang mudah dihubungi, cepat dalam memberikan informasi, dan mampu merespon permintaan, dan mampu merespon permintaan atau perubahan pesanan dengan cepat. Selain itu, pengiriman tepat waktu (23,5%) dan fleksibilitas pemesanan (17,6%) juga menjadi pertimbangan penting, meskipun memiliki presentase yang lebih rendah. Ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM mencari suplier tidak hanya menyediakan bahan baku berkualitas, tetapi juga menawarkan layanan yang mendukung kelancaran usaha mereka.

Dalam dunia bisnis cepat berubah, kemampuan untuk berkomunikasi dengan cepat dan efektif dengan suplier dapat membuat perbedaan besar dalam kelancaran operasional. Pelaku UMKM di Foodcort Universitas Medan Area harus mencari suplier yang responsif dan dapat diandalkan. Hubungan yang baik antara UMKM dan suplier dapat membantu dalam menyelesaikan masalah yang mungkin timbul, seperti perubahan pesanan atau kebutuhan mendesak akan bahan baku. Selain itu, suplier yang memberikan pelayanan yang baik dapat memberikan informasi berharga tentang trend pasar dan inovasi produk, yang dapat membantu UMKM tetap kompetitif.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa UMKM kuliner mempertimbangkan empat faktor kunci dalam memilih suplier bahan baku yaitu Kualitas produk, ketersediaan produk, Harga, dan pelayanan suplier. Sebanyak 70,6% sangat setuju dan 23,5% setuju, responden menekankan pentingnya kualitas bahan baku untuk menjaga kualitas produk akhir dan reputasi bisnis. Sebanyak 58,8% responden menyatakan bahwa suplier perlu konsistensi terhadap ketersediaan bahan baku. Sebanyak 47,1% sangat setuju dan 47,1% setuju responden mementingkan kesesuaian harga dengan kualitas bahan baku, tidak sekadar mencari harga termurah. Kemudahan komunikasi (70,6%) dan kecepatan respon (64,7%) menjadi aspek

pelayanan yang dinilai penting oleh UMKM dalam memilih supplier. Dengan memperhatikan keempat faktor tersebut, UMKM kuliner dapat memilih supplier yang mendukung keberlanjutan dan kesuksesan bisnis mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus. 2004. Manajemen Produksi dan Pengendalian Produksi. BPFE-UGM. Yogyakarta.
- Dinas Koperasi dan UMKM Kota Tangerang Selatan. 2016. Rencana Strategis Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Tangerang Selatan, Tangerang Selatan: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Tangerang Selatan.
- Fahmi, Irham. 2011. Manajemen Teori, Kasus dan Solusi. Bandung. Alfabeta.
- Faridah, Anni, dkk. 2008. Patiseri, Jilid 1. Jakarta. DPSMK.
- Gujarati, Damodar. 1993. Ekonometrika Dasar, Cetakan Ketiga. Jakarta. Erlangga.
- Handoko, T. Hani. 2000. Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi. Yogyakarta. BPFE.
- Heizer, Jay dan Barry Render. 2010. Operations Management: Manajemen Operasi. Buku 2. Edisi Kesembilan. Jakarta. Salemba Empat.
- Herjanto, Eddy. 2007. Manajemen Operasi, Edisi ketiga. Jakarta. PT. Gramedia.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Cetakan ke-24. Bandung: Alfabet.