



DOI:.....

<https://journal.journeydigitaledutama.com>

Analisis Logistik Rantai Pasok Pada UMKM BAKSO RAWASIKUT Dari Hulu Hingga Hilir

Ridwan Hanafi¹, Annisa Indah Pratiwi²

Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Buana Perjuangan Karawang^{1,2}

email: ti21.ridwanhanafi@mhs.ubpkarawang.ac.id¹

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis logistik rantai pasok pada UMKM Bakso Rawsikut yang berlokasi di Telagsari, Kabupaten Karawang, dengan pendekatan menyeluruh dari hilir hingga hulu. Fokus penelitian meliputi pengadaan bahan baku, proses produksi, distribusi, dan pemasaran produk bakso. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui observasi langsung, wawancara dengan pelaku usaha, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengadaan bahan baku, seperti daging sapi, tepung tapioka, dan bumbu dapur, dilakukan melalui pemasok lokal dengan sistem pembelian harian untuk menjaga kesegaran. Proses produksi melibatkan tahapan penggilingan, pencampuran adonan, pembentukan, dan perebusan yang dikelola secara manual dengan pengawasan ketat terhadap kualitas. Distribusi produk dilakukan melalui penjualan langsung di tempat produksi dan pemasaran melalui jaringan lokal, termasuk warung makan dan pedagang bakso keliling. Penelitian ini mengidentifikasi beberapa tantangan, seperti fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan kapasitas produksi, dan persaingan pasar. Rekomendasi yang diberikan mencakup peningkatan efisiensi logistik, diversifikasi produk, dan pengembangan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar. Temuan ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM lain dalam mengelola rantai pasok secara efektif guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci: logistik, rantai pasok, UMKM, bakso, pengadaan bahan baku, distribusi.

Abstract. This study aims to analyze the supply chain logistics of the Bakso Rawasikut MSME located in Telagsari, Karawang Regency, with a comprehensive approach from downstream to upstream. The focus of the study includes procurement of raw materials, production processes, distribution, and marketing of meatball products. The research method used is a descriptive qualitative approach through direct observation, interviews with business actors, and documentation. The results of the study indicate that the procurement of raw materials, such as beef, tapioca flour, and spices, is carried out through local suppliers with a daily purchasing system to maintain freshness. The production process involves the stages of grinding, mixing dough, forming, and boiling which are managed manually with strict supervision of quality. Product distribution is carried out through direct sales at the production site and marketing through local networks, including food stalls and traveling meatball traders. This study identified several challenges, such as fluctuations in raw material prices, limited production capacity, and market competition. Recommendations provided include increasing logistics efficiency, product diversification, and developing digital marketing strategies to expand market reach. These findings are expected to be a reference for other MSMEs in managing supply chains effectively in order to increase competitiveness and business sustainability.

Keywords : logistics, supply chain, UMKM, meatballs, raw material procurement, distribution.

1. PENDAHULUAN

1. 1. Latar Belakang Masalah

UMKM atau usaha mikro, kecil, dan menengah memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, penciptaan lapangan kerja, dan penyaluran manfaat kemajuan ekonomi. Salah satu kategori perusahaan yang mampu bertahan terhadap guncangan dan krisis adalah UMKM. Hal ini terlihat pada tahun 1997 hingga 1999, saat Indonesia mengalami krisis keuangan, namun UMKM mampu bertahan dan bahkan berkembang(Sudartono et al., 2022).

Karakteristik UMKM di Indonesia dapat dilihat dari beberapa aspek, termasuk jenis usaha, jumlah unit berdasarkan sektor, dan tingkat pendidikan pengusaha. Berdasarkan data, UMKM mayoritas bergerak di sektor perdagangan besar dan eceran, dengan sektor makanan dan sandang memiliki jumlah unit usaha terbanyak. Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada tahun 2022 ditampilkan berdasarkan sektor industri tempatnya bergerak. Dengan jumlah total 1.592.318 unit usaha, sektor makanan merupakan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja UMKM. Sektor sandang menempati posisi kedua dengan jumlah 594.912 unit usaha, disusul oleh sektor kayu dan barang dari kayu dan gabus sebanyak 608.531 unit usaha. Jumlah unit UMKM di sektor lainnya(Adi Ahdiat, 2022).

Salah satu sektor umkm yang paling banyak di Indonesia yaitu sektor makanan, khususnya yang bergerak dalam produksi bakso, semakin berkembang pesat seiring dengan meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk ini. Bakso merupakan makanan khas Indonesia yang sangat digemari oleh masyarakat. Bahan utama bakso umumnya berupa daging sapi, namun dapat juga menggunakan daging ayam, ikan, atau campuran bahan lainnya(Ginting et al., 2023). Bakso telah menjadi pilihan favorit di berbagai kalangan masyarakat, baik di tingkat lokal maupun nasional(Paryanto et al., 2024).

. Warung yang menjual bakso sapi merupakan bagian dari kekayaan sejarah kuliner Indonesia. Orang Indonesia sangat menyukai bakso sapi, yang dimasak dengan daging sapi cincang dan bumbu-bumbu. Karena rasanya yang lezat dan harganya yang terjangkau, warung bakso sapi menjadi favorit berbagai kalangan, termasuk mahasiswa dan pekerja keras. Keragaman cita rasa yang ditemukan di warung bakso sapi khususnya terlihat dalam dunia kuliner. Kita dapat memperkuat sejarah kuliner kita dan menyebarkan kesadaran akan hal itu secara global dengan memelihara dan mempromosikan warung bakso sapi. Warung bakso sapi sangat berperan dalam kehidupan masyarakat(Paryanto et al., 2024).

Dengan popularitas yang terus meningkat, usaha bakso memberikan peluang yang besar bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnis mereka. Namun, untuk dapat bertahan dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif, UMKM bakso harus mampu mengelola rantai pasok dengan baik, mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi produk ke konsumen.

Rantai pasok yang efisien dan terkelola dengan baik merupakan kunci utama dalam mendukung keberlanjutan dan kesuksesan UMKM bakso(Mursalin, n.d.). Sebuah rantai pasok yang baik tidak hanya melibatkan pengadaan bahan baku yang berkualitas, tetapi juga mencakup proses produksi yang optimal, distribusi yang tepat waktu, dan pemasaran yang efektif.

Dalam hal ini, penting untuk memperhatikan setiap tahapan dalam rantai pasok bakso, baik dari sisi hulu (pengadaan bahan baku) maupun hilir (distribusi produk ke konsumen). Analisis logistik rantai pasok yang dilakukan secara menyeluruh, dari hilir hingga hulu, akan memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai bagaimana setiap tahapan tersebut saling berhubungan dan mempengaruhi kelancaran operasional UMKM bakso.

UMKM BAKSO RAWASIKUT, yang berlokasi di Telagsari, Kabupaten Karawang, menjadi salah satu contoh yang menarik untuk dianalisis dalam penelitian ini. Sebagai sebuah usaha mikro yang bergerak



DOI:.....

<https://journal.journeydigitaledutama.com>

dalam produksi bakso sapi, Bakso Rawasikut memiliki beberapa kendala dalam pengelolaan rantai pasok, baik dari segi pengadaan bahan baku yang berkualitas maupun dalam proses pengiriman produk ke konsumen. Meskipun masih dalam skala kecil, UMKM ini mampu mengelola rantai pasoknya dengan sangat baik, mulai dari pembelian bahan baku hingga produk bakso yang layak dikonsumsi oleh konsumen. Oleh karena itu, diperlukan adanya kajian yang mendalam terhadap alur rantai pasok Bakso Rawasikut, dengan menitikberatkan pada proses pengelolaan logistik hulu dan hilir.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis logistik rantai pasok pada UMKM BAKSO RAWASIKUT dengan pendekatan yang komprehensif, dari hilir hingga hulu. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk menggali dan memahami bagaimana proses distribusi dan pemasaran produk bakso dilakukan, serta bagaimana pengadaan bahan baku yang berkualitas dapat dijaga agar tetap mendukung kelancaran produksi. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam mengelola rantai pasok mereka, serta memberikan rekomendasi perbaikan yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing produk bakso di pasar.

Secara lebih spesifik, penelitian ini akan membahas beberapa aspek penting dalam rantai pasok UMKM BAKSO RAWASIKUT, antara lain, distribusi produk bakso ke konsumen, pengelolaan bahan baku yang melibatkan pemasok daging sapi, tepung tapioka, dan bumbu dapur, serta strategi pemasaran yang digunakan untuk menarik pelanggan. Selain itu, penelitian ini juga akan menyoroti kendala-kendala yang dihadapi dalam setiap tahap rantai pasok, baik dalam hal pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi produk. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai alur logistik rantai pasok pada UMKM bakso, serta memberikan rekomendasi yang berguna bagi pelaku UMKM lainnya untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing produk mereka.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menganalisis logistik rantai pasok pada UMKM BAKSO RAWASIKUT, yang berlokasi di Telagsaari. Pendekatan ini dipilih untuk menggambarkan secara mendalam alur pengadaan bahan baku, proses produksi, distribusi, hingga pemasaran produk bakso sapi. Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data melalui wawancara dengan pemilik UMKM, pekerja, dan pemasok bahan baku, serta observasi langsung pada seluruh proses produksi bakso. Selain itu, data pendukung juga dikumpulkan melalui dokumentasi yang berisi catatan transaksi, foto-foto proses produksi, dan dokumen terkait lainnya. Penulis menggunakan pendekatan deskriptif karena pendekatan ini memungkinkannya untuk memberikan deskripsi yang menyeluruh dan terorganisasi tentang isu atau peristiwa. Untuk menghubungkan temuan secara langsung dengan materi dalam penelitian pustaka, temuan selalu didasarkan pada data faktual yang dikumpulkan (Yolanda, 2024).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil dan Pembahasan

Rantai pasok UMKM BAKSO RAWASIKUT mencakup serangkaian aktivitas logistik yang terstruktur mulai dari pengadaan bahan baku (hulu), proses produksi, hingga distribusi dan penjualan produk (hilir). Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi pengelolaan logistik pada setiap tahap dan memberikan rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan efisiensi serta daya saing produk.



Gambar 3.1 Hilirisasi Bakso

Dalam produksi bakso, pemasok, produsen, dan konsumen memiliki peran yang saling terkait. Pemasok menyediakan bahan baku utama seperti daging sapi, tepung tapioka, dan bumbu dapur yang diperlukan produsen untuk membuat bakso. Produsen kemudian mengolah bahan-bahan tersebut menjadi bakso dengan proses penggilingan, pencampuran, pembentukan, dan perebusan. Setelah diproduksi, bakso siap didistribusikan kepada konsumen, baik melalui penjualan langsung atau melalui pedagang dan agen. Kepuasan konsumen terhadap rasa, kualitas, dan harga bakso sangat menentukan keberhasilan usaha dan kelancaran rantai pasok ini.

1. Hulu (Pengadaan Bahan Baku)

Tahap hulu mencakup pengadaan bahan baku utama, yaitu daging sapi, serta bahan pendukung seperti tepung tapioka, bumbu dapur, dan es batu.

1.1 Daging Sapi

Daging sapi merupakan bahan baku utama yang sangat menentukan kualitas bakso sapi. UMKM biasanya mendapatkan daging sapi dari rumah potong hewan, atau pedagang di pasar tradisional. Pemilihan daging sapi segar, terutama bagian paha atau sandung lamur, menjadi prioritas karena teksturnya yang lembut dan rasanya yang khas. Pengadaan daging sapi dilakukan secara harian atau mingguan, bergantung pada kapasitas produksi dan fasilitas penyimpanan yang dimiliki.

1.2 Tepung Tapioka

Tepung tapioka adalah bahan pendukung utama yang memberikan tekstur kenyal pada bakso sapi (Hafid et al., 2024). Tepung ini umumnya diperoleh dari distributor besar atau toko grosir di pasar tradisional. Tepung dengan kualitas baik ditandai dengan tekstur yang halus, warna putih bersih, dan tidak berbau apek. Pengadaan tepung tapioka biasanya dilakukan secara mingguan untuk memastikan ketersediaan yang cukup. Kendala yang sering dihadapi adalah ketersediaan tepung yang tidak selalu konsisten, terutama saat permintaan pasar meningkat.

1.3 Bumbu Dapur

Bumbu dapur merupakan komponen penting yang menentukan cita rasa khas bakso sapi. Bahan-bahan seperti bawang putih, merica, garam, dan penyedap rasa biasanya dibeli dari pasar tradisional atau toko bahan makanan. Pengadaan bumbu dapur dilakukan secara harian atau mingguan, tergantung pada kebutuhan produksi dan tingkat kesegaran yang diinginkan.



1.4 Es Batu

Es batu digunakan dalam proses pencampuran adonan bakso untuk menjaga suhu agar tetap dingin(Pramono et al., 2022). Suhu yang rendah membantu menjaga tekstur bakso tetap kenyal dan mencegah kerusakan bahan baku selama proses pencampuran. Es batu biasanya dibuat sendiri karena UMKM bakso ini memiliki fasilitas freezer.

1.5 Bahan Pendukung Lainnya

Selain bahan utama, UMKM juga memerlukan bahan pendukung seperti minyak goreng untuk pelengkap (misalnya tahu bakso) dan kemasan untuk produk akhir. Kemasan, baik berupa plastik, kertas, maupun bahan ramah lingkungan, digunakan untuk menjaga kebersihan dan menarik perhatian konsumen. Pengadaan bahan pendukung ini dilakukan sesuai kebutuhan produksi dan permintaan pasar. Pengelolaan bahan pendukung yang baik dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan daya tarik produk di mata konsumen.

2. Proses Produksi



Gambar 3.2 Proses Produksi Bakso

Proses produksi bakso sapi melibatkan beberapa tahapan, yaitu pencucian dan pemotongan daging, penggilingan, pencampuran adonan, pembentukan bakso, perebusan, dan pendinginan (Limi et al., 2024). Daging sapi yang telah dipotong kecil-kecil digiling hingga halus, kemudian dicampur dengan tepung tapioka, bumbu, dan es batu untuk membentuk adonan yang homogen. Adonan ini kemudian dibentuk menjadi bulatan-bulatan bakso menggunakan tangan atau alat cetak, lalu direbus dalam air mendidih hingga matang. Setelah matang, bakso didinginkan dan disimpan dalam freezer untuk menjaga kualitas sebelum dijual.

3. Hilir (Penjualan dan Distribusi ke Konsumen)

Tahap hilir mencakup penjualan dan distribusi bakso sapi kepada konsumen akhir. UMKM BAKSO RAWASIKUT biasanya menggunakan beberapa saluran distribusi, seperti:

- Penjualan langsung melalui gerai atau kios.
- Distribusi ke warung makan atau pedagang bakso keliling.
- Penjualan di pasar tradisional dalam bentuk bakso mentah

4. Tantangan dan Solusi

UMKM BAKSO RAWASIKUT menghadapi beberapa tantangan dalam rantai pasok, seperti fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan modal untuk modernisasi peralatan, dan persaingan pasar yang ketat. Solusi yang dapat diimplementasikan meliputi:



- Pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar
- Kemitraan strategis dengan pemasok dan pelanggan untuk menjaga stabilitas pasokan dan permintaan.
- Inovasi produk untuk meningkatkan daya tarik bakso sapi di pasar, seperti varian rasa atau produk premium.

Dengan pengelolaan logistik yang baik, UMKM BAKSO RAWASIKUT dapat meningkatkan efisiensi rantai pasok, mempertahankan kualitas produk, dan memperluas pangsa pasar. Penerapan teknologi dan inovasi dalam setiap tahap rantai pasok menjadi langkah strategis untuk mendukung keberlanjutan usaha dan daya saing di industri bakso.

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa logistik rantai pasok memegang peranan yang sangat penting pada Umkm Baksok Rawasikut dalam mendukung kelancaran operasional usaha. Berdasarkan analisis yang dilakukan, bahan baku seperti daging sapi, tepung tapioka, dan rempah-rempah diperoleh melalui pemasok lokal melalui pembelian sehari-hari. Strategi ini membantu menjaga kualitas bahan baku meskipun menghadapi tantangan terkait fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku. Oleh karena itu, UMKM harus menjalin hubungan yang lebih erat dengan pemasok dan mempertimbangkan sistem kontrak untuk memastikan pasokan yang stabil.

Proses produksi bakso di UMKM ini melibatkan langkah-langkah sederhana namun efisien seperti penggilingan, pencampuran, pembentukan dan pemasakan. Proses-proses ini dilakukan secara manual dan kontrol kualitas yang ketat untuk menjaga homogenitas produk. Namun, keterbatasan kapasitas produksi merupakan salah satu kendala terpenting yang dapat mempengaruhi kemampuan UMKM dalam merespons permintaan pasar. Untuk mengatasi masalah ini, UMKM didorong untuk mengadopsi teknik sederhana atau semi-otomatis untuk meningkatkan efisiensi produksi tanpa mengurangi kualitas produk. Selain itu, diperlukan inovasi produk untuk meningkatkan daya tarik bakso sapi di pasaran, seperti pilihan rasa baru, produk premium dengan bahan berkualitas tinggi atau kemasan yang lebih menarik.

Produk Bakso didistribusikan melalui penjualan langsung di tempat produksi dan melalui jaringan lokal, seperti kios makanan dan pedagang kaki lima. Meski strategi ini efektif menjangkau konsumen lokal, namun ketatnya persaingan pasar memerlukan inovasi pemasaran. Mengembangkan strategi pemasaran digital dan diversifikasi produk dapat menjadi solusi untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. Secara keseluruhan, manajemen rantai pasokan yang lebih terorganisir, inovatif dan berorientasi pada konsumen akan membantu UMKM Bakso Rawasikut meningkatkan efisiensi operasional dan keberlanjutan bisnis dalam lingkungan yang semakin kompetitif.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Adi Ahdiat. (2022). *Mayoritas Industri Mikro-Kecil Bergerak di Sektor Makanan*. DATA

BOOKS.<https://databoks.katadata.co.id/ekonomi-makro/statistik/598891fb6762f5c/mayoritas-industri-mikro-kecil-bergerak-di-sektor-makanan>

- Ginting, N. M., Riza, A., Adrianus, Witdarko, Y., Yusuf, M. A., & Wa Ode Asryanti Wida Malesi, D. M. D. (2023). Pendamping Masyarakat Lokal Dalam Pelatihan Pembuatan Bakso Berbahan dasar Sagu dan Ikan Gstor. *Communnity Development Journal*, 4(5), 11239–11242.
- Hafid, H., Sari, A. S., & Ananda, S. H. (2024). Pengaruh Penambahan Kikil terhadap Kualitas Fisik Bakso Daging Sapi Permintaan daging sapi di Indonesia. *Jurnal Triton*, 15(2), 361–369.
- Limi, M. A., Zani, M., Abdullah, S., Nalefo, L., & Rianse, M. I. K. (2024). Analisis Nilai Tambah Pengolahan Bakso Ayam Pada Usaha Rumah Tangga Di Kecamatan Poasia Kota Kendari Dengan Pendekatan Metode Hayami. *Jurnal Agri Sains*, 8(1), 120–126. <http://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JAS/index>
- Mursalin, A. (n.d.). *Strategi dan Sinergi: Merajut Keberhasilan dengan Manajemen Rantai Pasokan ...* jejak pustaka.
- Paryanto, L., Pranoto, Y. A., Rudhistiar, D., & Industri, F. T. (2024). PERAMALAN PENJUALAN DENGAN METODE SINGLE MOVING AVERAGE UNTUK KETERSEDIAAN STOCK DI WARUNG BAKSO. 8(5), 8577–8583.
- Pramono, Y. B., Mulyani, S., Budi, S., Abduh, M., Kamil, R. Z., Legowo, A. M., Astuti, A. T., Ramadhani, D., Putri, B., Puspita, D. A., Lestari, T. Y., Pangan, T., & Tengah, J. (2022). Diversifikasi hiwan tahu berbasis hasil samping tahu bakso bu pudji ungaran. *Jurnal Argo Dedikasi Masyarakat*, 3(2), 10–11.
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Maknunah, L. U., Amaria, H., Witi, F. L., Nuryanti, N., & Sudirman, A. (2022). Kewirausahaan Umkm Di Era Digital. In *Cv Widina Media Utama*.
- Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170–186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>.