

Analisis Proses Bisnis Dalam Meningkatkan Produksi Dan Penjualan Pada Umkm Tempe Manabaya Di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang

Hasanawi Masturi^{1*}, Jajang Suherman²

¹Universitas Islam Nusantara

²Universitas Ma'soem

*Penulis Korespondensi: hasanawimasturi@gmail.com

Received: 15/07/2026 | Accepted: 18/08/2026 | Publication: 05/09/2026

Abstract: Tempe Manabaya Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) in Parakanmuncang, Sumedang Regency, plays an important role in the local economy but still faces various challenges in business process management that affect production efficiency and sales performance. The main challenges include non-standardized production workflows, suboptimal raw material inventory control, basic operational record-keeping, and limited utilization of digital marketing. This study aims to analyze the existing business processes and identify opportunities for improvement to enhance productivity and sales. The study employed a qualitative approach using a case study method. Data were collected through observation, in-depth interviews, and documentation, and were subsequently analyzed using business process analysis to map key activities and identify areas requiring improvement. The results indicate that streamlining workflows, standardizing production processes, strengthening inventory control, and implementing digital marketing can improve operational efficiency, reduce processing time, increase production capacity, and expand market reach. These findings confirm that business process analysis is an effective approach to enhancing the competitiveness and sustainability of MSMEs through more efficient and value-added operational management.

Keywords: Business Process Analysis, MSMEs, Production, Sales.



Copyright © 2026, The Author(s).

This is an open-access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Masturi, H., & Suherman, J. (2026). Analisis proses bisnis dalam meningkatkan produksi dan penjualan pada UMKM Tempe Manabaya di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 6(4), 2331-2344. <https://doi.org/10.53625/jirk.v6i4.13232>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia karena mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, serta pemerataan pendapatan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja Indonesia. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan dan peningkatan daya saing UMKM menjadi salah satu faktor penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional yang berkelanjutan.

Salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi besar adalah industri pengolahan pangan, khususnya industri tempe. Tempe merupakan produk pangan tradisional Indonesia

yang memiliki kandungan protein tinggi, harga yang terjangkau, serta permintaan pasar yang relatif stabil. Meskipun demikian, sebagian besar industri tempe masih menghadapi berbagai kendala, seperti pengelolaan proses produksi yang belum optimal, pencatatan keuangan yang masih sederhana, keterbatasan pengendalian persediaan bahan baku, serta pemasaran yang masih mengandalkan metode konvensional. Kondisi tersebut menyebabkan efisiensi operasional belum maksimal sehingga berdampak terhadap produktivitas dan peningkatan penjualan.

UMKM Tempe Manabaya yang berlokasi di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang merupakan salah satu usaha yang bergerak pada bidang produksi tempe. Berdasarkan hasil observasi lapangan, UMKM tersebut mampu mengolah sekitar 210 kilogram kedelai setiap hari sebagai bahan baku utama produksi. Dengan harga kedelai sebesar Rp9.000 per kilogram, biaya pembelian bahan baku mencapai sekitar Rp1.890.000 per hari, sedangkan pendapatan kotor rata-rata mencapai Rp3.360.000 per hari. Kapasitas produksi tersebut menunjukkan bahwa UMKM Tempe Manabaya memiliki potensi untuk berkembang lebih besar apabila didukung oleh pengelolaan proses bisnis yang efektif dan efisien. Namun demikian, peningkatan produksi dan penjualan masih dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain pengelolaan bahan baku, efisiensi proses produksi, pengendalian kualitas, distribusi produk, serta strategi pemasaran yang diterapkan.

Proses bisnis merupakan serangkaian aktivitas yang saling berhubungan untuk menghasilkan nilai tambah bagi pelanggan. Menurut Hammer dan Champy, proses bisnis harus dirancang agar mampu menghasilkan produk yang berkualitas melalui aktivitas yang efisien sehingga organisasi dapat meningkatkan daya saingnya. Selanjutnya, Dumas et al. menjelaskan bahwa Business Process Management (BPM) merupakan pendekatan sistematis yang digunakan untuk menganalisis, merancang, mengimplementasikan, memantau, dan melakukan perbaikan proses bisnis secara berkelanjutan sehingga mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas organisasi.

Penerapan analisis proses bisnis pada UMKM menjadi semakin penting karena mampu mengidentifikasi aktivitas yang memberikan nilai tambah (value added) maupun aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (non-value added). Dengan demikian, pelaku usaha dapat melakukan perbaikan proses sehingga waktu produksi menjadi lebih singkat, biaya operasional dapat ditekan, kualitas produk meningkat, serta kepuasan pelanggan dapat dipertahankan. Selain itu, konsep rantai nilai (value chain) yang dikemukakan oleh Porter menjelaskan bahwa setiap aktivitas utama maupun aktivitas pendukung dalam suatu organisasi harus mampu memberikan nilai tambah agar perusahaan memperoleh keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis proses bisnis memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja UMKM. Penelitian Trkman, menunjukkan bahwa penerapan Business Process Management berpengaruh terhadap peningkatan efisiensi operasional, kualitas layanan, serta produktivitas organisasi. Penelitian Ismanto dkk, menemukan bahwa pemetaan proses bisnis mampu mengidentifikasi berbagai aktivitas yang menyebabkan pemborosan waktu dan biaya sehingga efisiensi produksi dapat ditingkatkan. Penelitian Hidayat dan Nugroho juga menjelaskan bahwa perbaikan proses bisnis pada industri pangan skala kecil mampu meningkatkan produktivitas serta kualitas

pelayanan kepada pelanggan. Sementara itu, penelitian Prasetyo dkk. menunjukkan bahwa digitalisasi proses bisnis memberikan dampak positif terhadap efektivitas operasional dan peningkatan penjualan UMKM.

Meskipun berbagai penelitian tersebut telah membahas implementasi *Business Process Management* pada berbagai sektor UMKM, sebagian besar penelitian masih berfokus pada digitalisasi usaha atau peningkatan efisiensi operasional secara umum. Penelitian yang secara khusus menganalisis proses bisnis pada industri tempe dengan menghubungkan aspek produksi dan penjualan, terutama pada UMKM di Kabupaten Sumedang, masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) karena menganalisis seluruh tahapan proses bisnis mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, distribusi hingga pemasaran pada UMKM Tempe Manabaya untuk memperoleh rekomendasi perbaikan proses yang dapat meningkatkan kapasitas produksi sekaligus meningkatkan penjualan.

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi secara akademis dalam pengembangan kajian *Business Process Management* pada sektor UMKM serta memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha sebagai dasar dalam melakukan evaluasi proses bisnis sehingga produktivitas usaha, efisiensi operasional, serta daya saing UMKM dapat meningkat secara berkelanjutan.

LANDASAN TEORI

Business Process Management (BPM) merupakan pendekatan sistematis untuk mengidentifikasi, memodelkan, menganalisis, memperbaiki, mengimplementasikan, serta mengendalikan proses bisnis agar organisasi mampu mencapai tujuan secara efektif dan efisien. BPM tidak hanya berorientasi pada peningkatan efisiensi operasional, tetapi juga menciptakan nilai tambah melalui perbaikan berkelanjutan (*continuous improvement*). Pada UMKM, penerapan BPM membantu menyederhanakan alur produksi, mengurangi aktivitas yang tidak bernilai tambah, serta meningkatkan kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan. Implementasi BPM mampu meningkatkan fleksibilitas operasional dan daya saing UMKM meskipun menghadapi keterbatasan sumber daya.

Analisis proses bisnis merupakan kegiatan mengidentifikasi seluruh aktivitas dalam suatu organisasi untuk mengetahui hubungan antarproses, menemukan hambatan (*bottleneck*), pemborosan, serta peluang perbaikan. Analisis ini bertujuan menghasilkan proses yang lebih efisien, efektif, dan bernilai tambah. Pada industri pengolahan tempe, analisis proses bisnis dapat dilakukan mulai dari pengadaan kedelai, proses produksi, pengemasan hingga distribusi kepada konsumen. Pemetaan proses yang baik memudahkan UMKM dalam meningkatkan produktivitas serta mempercepat pengambilan keputusan.

Business Process Improvement (BPI) merupakan pendekatan untuk melakukan penyempurnaan proses bisnis secara berkesinambungan melalui eliminasi aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah, penyederhanaan prosedur, pengurangan waktu proses, serta peningkatan kualitas layanan. Konsep ini menekankan bahwa setiap proses selalu memiliki peluang untuk diperbaiki sehingga organisasi mampu meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Dalam UMKM pangan seperti Tempe Manabaya, BPI dapat diterapkan untuk mengurangi waktu produksi, meminimalkan cacat produk, dan meningkatkan

kapasitas produksi.

Efisiensi produksi merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan output maksimal dengan penggunaan input seminimal mungkin tanpa mengurangi kualitas produk. Efisiensi diukur melalui penggunaan bahan baku, tenaga kerja, waktu produksi, energi, serta biaya operasional. Semakin efisien proses produksi, semakin tinggi produktivitas dan keuntungan perusahaan. Dalam UMKM tempe, efisiensi dapat dicapai melalui pengelolaan bahan baku yang tepat, standar operasional produksi, dan pengendalian kualitas secara konsisten.

Produktivitas merupakan perbandingan antara output yang dihasilkan dengan seluruh sumber daya yang digunakan dalam proses produksi. Produktivitas menjadi indikator penting keberhasilan operasional perusahaan karena menunjukkan kemampuan menghasilkan produk secara optimal. Peningkatan produktivitas dapat dilakukan melalui perbaikan proses kerja, peningkatan keterampilan tenaga kerja, penggunaan teknologi, serta pengelolaan sumber daya yang lebih efektif. Bagi UMKM, peningkatan produktivitas berkontribusi langsung terhadap peningkatan kapasitas produksi dan pendapatan usaha.

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen berdasarkan karakteristik seperti rasa, daya tahan, kebersihan, keamanan pangan, dan konsistensi mutu. Produk berkualitas tinggi meningkatkan kepuasan pelanggan serta memperkuat loyalitas konsumen. Pada UMKM Tempe Manabaya, kualitas dipengaruhi oleh kualitas kedelai, proses fermentasi, sanitasi produksi, hingga teknik pengemasan. Pengendalian kualitas yang baik mendukung peningkatan daya saing produk di pasar.

Manajemen operasional merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan seluruh aktivitas produksi agar menghasilkan produk secara efektif dan efisien. Dalam konteks UMKM, manajemen operasional mencakup pengelolaan bahan baku, tenaga kerja, mesin, kapasitas produksi, serta distribusi produk kepada konsumen. Penerapan manajemen operasional yang baik membantu mengurangi biaya produksi, meningkatkan kualitas produk, dan mempercepat proses pelayanan.

Digitalisasi proses bisnis merupakan transformasi aktivitas bisnis konvensional menjadi berbasis teknologi informasi guna meningkatkan efisiensi, akurasi, dan kecepatan proses kerja. Digitalisasi meliputi pencatatan produksi, pengelolaan persediaan, pemasaran digital, hingga pelayanan pelanggan. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa digitalisasi yang dipadukan dengan BPM mampu meningkatkan daya saing UMKM melalui pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data. Bagi UMKM Tempe Manabaya, digitalisasi dapat mendukung pencatatan produksi dan penjualan secara lebih akurat.

Strategi penjualan merupakan serangkaian aktivitas yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan melalui pemahaman kebutuhan pelanggan, penentuan harga yang tepat, promosi, distribusi, dan pelayanan. Strategi penjualan yang efektif harus didukung oleh proses bisnis yang efisien sehingga permintaan pelanggan dapat dipenuhi tepat waktu. Pada UMKM pangan, peningkatan penjualan tidak hanya dipengaruhi oleh kualitas produk, tetapi juga kecepatan pelayanan, jaringan distribusi, dan pemasaran digital.

Keunggulan bersaing merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan nilai lebih dibandingkan pesaing melalui efisiensi biaya, kualitas produk, inovasi, maupun pelayanan. Keunggulan bersaing yang berkelanjutan dapat dicapai apabila perusahaan memiliki proses

bisnis yang efektif, adaptif, dan terus mengalami perbaikan. Pada UMKM, keunggulan bersaing sangat dipengaruhi oleh kemampuan mengelola proses produksi, memanfaatkan teknologi, dan memahami kebutuhan pasar. Dengan proses bisnis yang terstruktur, UMKM Tempe Manabaya dapat meningkatkan produktivitas, kualitas produk, serta memperluas pangsa pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan studi kasus pada UMKM Tempe Manabaya yang berlokasi di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan gambaran secara mendalam mengenai proses bisnis yang sedang berlangsung, mengidentifikasi permasalahan operasional, serta merumuskan usulan perbaikan berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Menurut Creswell, penelitian kualitatif bertujuan memahami fenomena melalui perspektif partisipan dalam konteks alamiah sehingga menghasilkan informasi yang komprehensif mengenai suatu proses bisnis.

Metode penelitian dikombinasikan dengan pendekatan Business Process Management (BPM) untuk mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, dan meningkatkan proses bisnis secara berkelanjutan. BPM merupakan pendekatan sistematis yang mengintegrasikan strategi organisasi dengan proses operasional agar tercipta efisiensi, efektivitas, dan peningkatan nilai bagi pelanggan. Dalam penelitian ini, BPM menjadi landasan utama untuk mengevaluasi seluruh aktivitas produksi hingga penjualan pada UMKM Tempe Manabaya.

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian mengacu pada siklus *Business Process Management (BPM Lifecycle)* yang dikemukakan oleh Dumas et al. serta konsep *Business Process Improvement (BPI)* dari Harrington. Tahapan penelitian terdiri atas lima tahap sebagai berikut.

1. Identifikasi Proses Bisnis

Tahap pertama dilakukan dengan mengidentifikasi seluruh aktivitas utama UMKM mulai dari pengadaan bahan baku kedelai, proses pencucian, perendaman, perebusan, fermentasi, pencetakan, pengemasan hingga distribusi kepada pelanggan. Identifikasi dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, serta dokumentasi aktivitas produksi. Tahapan ini bertujuan memperoleh gambaran menyeluruh mengenai proses bisnis yang sedang berjalan (As-Is Process).

2. Pemodelan Proses Bisnis

Seluruh aktivitas yang telah diidentifikasi kemudian dimodelkan menggunakan Business Process Model and Notation (BPMN). BPMN merupakan standar internasional yang mampu menggambarkan hubungan antaraktivitas, pelaku, keputusan, dan aliran proses secara sistematis sehingga memudahkan analisis terhadap proses bisnis yang berjalan. Model BPMN digunakan untuk memetakan aktivitas produksi maupun penjualan sehingga setiap tahapan dapat dianalisis secara rinci.

3. Analisis Permasalahan

Tahap selanjutnya adalah melakukan analisis terhadap proses bisnis menggunakan pendekatan Business Process Analysis. Analisis dilakukan untuk menemukan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (non-valueadded activity), bottleneck, waktu tunggu,

pemborosan sumber daya, serta hambatan dalam proses produksi dan distribusi. Analisis mengacu pada konsep perbaikan proses bisnis yang dikembangkan Harrington sehingga setiap aktivitas dapat dievaluasi berdasarkan efisiensi, efektivitas, kualitas, dan produktivitas.

4. Perancangan Perbaikan Proses Bisnis

Berdasarkan hasil analisis, dirancang model proses bisnis usulan (To-Be Process). Perbaikan dilakukan melalui penyederhanaan alur kerja, pengurangan aktivitas yang tidak bernilai tambah, penjadwalan produksi yang lebih terstruktur, pengelolaan persediaan bahan baku, serta pemanfaatan media digital untuk pemasaran. Tahapan ini mengacu pada prinsip Continuous Process Improvement yang menekankan peningkatan proses secara berkelanjutan guna meningkatkan daya saing UMKM.

5. Evaluasi Hasil Perbaikan

Tahap akhir adalah mengevaluasi dampak rancangan proses bisnis yang diusulkan terhadap peningkatan produksi dan penjualan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah perbaikan berdasarkan indikator waktu proses, kapasitas produksi, kualitas produk, efisiensi penggunaan bahan baku, jumlah produk terjual, dan kepuasan pelanggan.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan menggunakan beberapa teknik agar diperoleh data yang valid melalui triangulasi.

1. Observasi, yaitu mengamati secara langsung aktivitas produksi dan penjualan pada UMKM Tempe Manabaya.
2. Wawancara, dilakukan kepada pemilik usaha dan tenaga kerja untuk memperoleh informasi mengenai kendala operasional, strategi pemasaran, dan pengelolaan produksi.
3. Studi dokumentasi, berupa pencatatan kapasitas produksi, jumlah penjualan, biaya produksi, foto kegiatan, serta dokumen pendukung lainnya.
4. Studi Literatur, yaitu mengkaji jurnal ilmiah, buku, dan penelitian terdahulu mengenai Business Process Management, Business Process Improvement, BPMN, serta pengembangan UMKM.

Teknik Analisis Data

Analisis data menggunakan model analisis interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña yang terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Selanjutnya hasil analisis dipadukan dengan pendekatan Business Process Management sehingga diperoleh rekomendasi proses bisnis yang lebih efektif dan efisien.

Analisis dilakukan melalui beberapa langkah yaitu:

1. Memetakan proses bisnis menggunakan BPMN;
2. Mengidentifikasi aktivitas value added dan non-value added;
3. Menganalisis penyebab terjadinya hambatan produksi;
4. Menyusun rancangan proses bisnis baru (To-Be Process);
5. Mengevaluasi peningkatan kinerja proses bisnis berdasarkan indikator efisiensi, produktivitas, kualitas, dan penjualan.

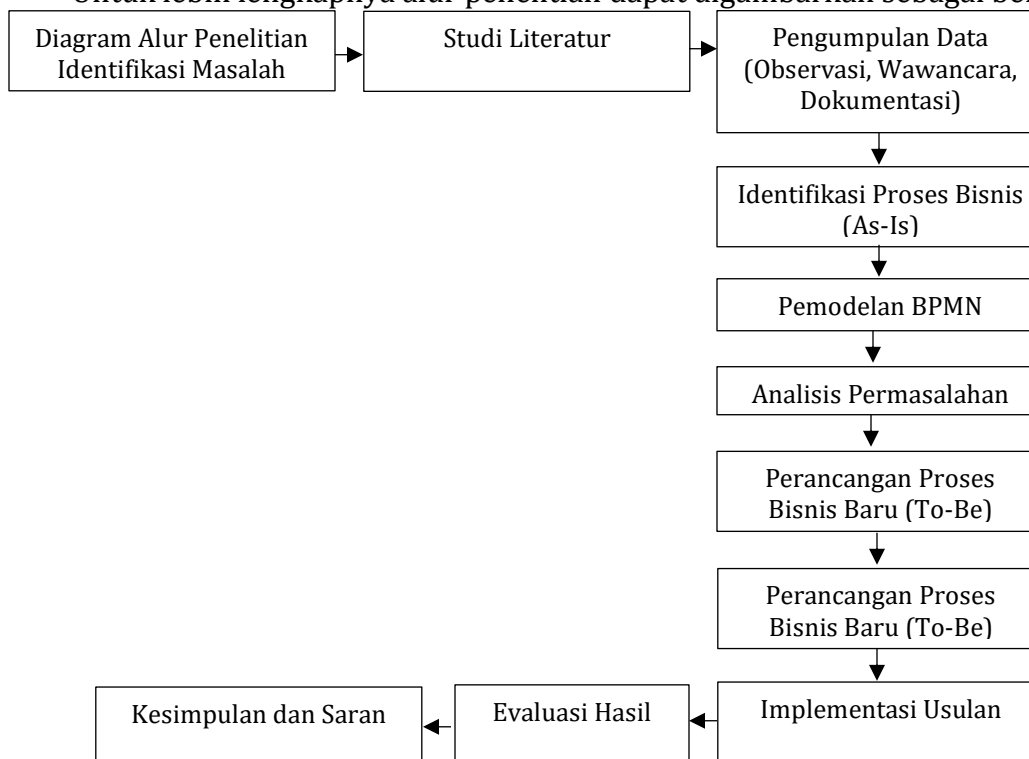
Implementasi Penelitian

Implementasi penelitian dilakukan melalui penerapan rancangan proses bisnis baru



pada UMKM Tempe Manabaya. Implementasi meliputi penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, penjadwalan aktivitas produksi, pengelolaan persediaan bahan baku, pengembangan pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace, serta pencatatan penjualan secara terstruktur. Implementasi diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi, mengurangi pemborosan waktu dan biaya, mempercepat proses distribusi, serta memperluas jangkauan pemasaran sehingga penjualan mengalami peningkatan.

Untuk lebih lengkapnya alur penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Penelitian Pada Tempe Manabaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis, UMKM Tempe Manabaya di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang, menggunakan kedelai sebagai bahan baku utama dalam proses produksi tempe. Kapasitas penggunaan bahan baku mencapai sekitar 210 kilogram kedelai per hari. Dengan harga kedelai sebesar Rp9.000 per kilogram, biaya pembelian bahan baku utama yang harus dikeluarkan oleh UMKM mencapai Rp1.890.000 per hari. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa ketersediaan dan pengelolaan bahan baku menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga kelancaran proses produksi.

Secara umum, proses bisnis produksi tempe terdiri atas beberapa tahapan, yaitu pengadaan kedelai, penerimaan dan pemeriksaan bahan baku, pencucian, perendaman, perebusan, pengupasan kulit kedelai, pemisahan dan pencucian kembali, pendinginan, pemberian ragi, pengemasan, fermentasi, hingga produk siap dijual. Setiap tahapan memiliki

keterkaitan dengan tahapan berikutnya sehingga keterlambatan pada salah satu proses dapat memengaruhi keseluruhan aktivitas produksi. Oleh karena itu, efisiensi proses bisnis diperlukan agar kapasitas produksi yang menggunakan 210 kilogram kedelai per hari dapat dipertahankan secara konsisten.

Dari sisi biaya, pembelian bahan baku kedelai sebesar Rp1.890.000 per hari merupakan komponen pengeluaran yang cukup besar. Apabila diasumsikan kegiatan produksi berlangsung selama 30 hari, kebutuhan bahan baku mencapai sekitar 6.300 kilogram kedelai per bulan, dengan nilai pembelian sekitar Rp56.700.000 per bulan. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan pembelian kedelai perlu dilakukan secara terencana. UMKM dapat melakukan pencatatan jumlah persediaan, menentukan kebutuhan pembelian berdasarkan kapasitas produksi, serta melakukan evaluasi terhadap perubahan harga kedelai untuk menghindari pembengkakan biaya produksi.

Analisis Pendapatan dan Efisiensi Proses Bisnis

Berdasarkan data yang diperoleh, pendapatan kotor rata-rata UMKM Tempe Manabaya mencapai Rp3.360.000 per hari. Apabila dibandingkan dengan biaya pembelian kedelai sebesar Rp1.890.000 per hari, terdapat selisih sebesar Rp1.470.000 per hari. Selisih tersebut belum dapat disebut sebagai laba bersih karena masih harus dikurangi biaya produksi lainnya, seperti ragi, plastik atau bahan pengemasan, air, bahan bakar, listrik, tenaga kerja, transportasi, penyusutan peralatan, serta biaya operasional lainnya.

Perbandingan antara biaya bahan baku dan pendapatan kotor menunjukkan bahwa biaya kedelai menyerap sekitar 56,25% dari pendapatan kotor harian. Sementara itu, pendapatan kotor yang diperoleh setara dengan sekitar 1,78 kali biaya pembelian kedelai. Hal ini menunjukkan bahwa proses pengolahan kedelai menjadi produk tempe memberikan nilai tambah terhadap bahan baku. Namun demikian, peningkatan nilai tambah tersebut harus diikuti dengan pengendalian biaya pada setiap tahapan proses agar keuntungan yang diperoleh UMKM dapat ditingkatkan.

Jika kegiatan produksi berlangsung selama 30 hari, maka estimasi penggunaan kedelai mencapai 6.300 kilogram per bulan dan biaya pembelian kedelai sekitar Rp56.700.000 per bulan. Dengan pendapatan kotor rata-rata Rp3.360.000 per hari, estimasi pendapatan kotor bulanan mencapai Rp100.800.000. Dengan demikian, selisih antara pendapatan kotor dan biaya bahan baku utama secara sederhana mencapai Rp44.100.000 per bulan. Nilai tersebut merupakan margin sebelum dikurangi biaya operasional lainnya sehingga belum dapat digunakan sebagai dasar untuk menyatakan laba bersih UMKM.

Untuk lebih lengkapnya data produksi dan pendapatan tempe manabaya sebagai berikut:

**Tabel 1. Produksi dan Penjualan Tempe Manabaya
Bulan Juni 2026**

No.	Komponen	Per Hari	Estimasi 30 Hari
1.	Kebutuhan kedelai	210 kg	6.300 kg
2.	Harga kedelai	Rp9.000/kg	Rp9.000/kg
3.	Biaya kedelai	Rp1.890.000	Rp56.700.000

4.	Pendapatan kotor	Rp3.360.000	Rp100.800.000
5.	Selisih pendapatan dan biaya kedelai	Rp1.470.000	Rp44.100.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2026

Tabel tersebut memperlihatkan bahwa proses produksi memiliki potensi ekonomi yang cukup besar. Akan tetapi, besarnya pendapatan belum secara otomatis menunjukkan tingginya tingkat keuntungan. UMKM perlu melakukan pencatatan biaya secara lebih terperinci sehingga dapat diketahui biaya produksi per kilogram kedelai, biaya produksi per unit tempe, margin penjualan, serta laba bersih yang sebenarnya.

Analisis Proses Bisnis dalam Meningkatkan Produksi

Peningkatan produksi tidak hanya ditentukan oleh banyaknya bahan baku yang digunakan, tetapi juga oleh efisiensi setiap aktivitas dalam proses bisnis. Pada kapasitas 210 kilogram kedelai per hari, kesalahan dalam proses perendaman, perebusan, pendinginan, pemberian ragi, maupun fermentasi dapat menyebabkan penurunan kualitas dan meningkatkan potensi produk rusak. Oleh karena itu, diperlukan prosedur operasional yang konsisten pada setiap tahapan produksi.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah membuat *Standard Operating Procedure* (SOP) produksi tempe. SOP dapat digunakan sebagai pedoman mulai dari penimbangan kedelai sampai proses fermentasi. Dengan adanya SOP, pekerja mempunyai standar yang sama dalam melaksanakan aktivitas produksi. Selain itu, pencatatan waktu pada setiap tahapan dapat membantu UMKM mengidentifikasi proses yang membutuhkan waktu paling lama atau berpotensi menjadi hambatan produksi.

Pengendalian persediaan juga perlu diperhatikan. UMKM dapat membuat pencatatan sederhana mengenai jumlah kedelai yang tersedia, jumlah kedelai yang digunakan setiap hari, jumlah produk yang dihasilkan, serta jumlah produk yang terjual. Data tersebut dapat digunakan untuk memperkirakan kebutuhan bahan baku pada periode berikutnya. Dengan demikian, UMKM tidak hanya melakukan pembelian berdasarkan perkiraan, tetapi berdasarkan kebutuhan produksi dan kondisi permintaan.

Analisis Proses Bisnis dalam Meningkatkan Penjualan

Dari sisi penjualan, pendapatan kotor rata-rata sebesar Rp3.360.000 per hari menunjukkan adanya aktivitas pemasaran yang mampu menghasilkan penerimaan yang cukup besar. Namun, peningkatan penjualan perlu didukung oleh proses bisnis yang terintegrasi antara produksi, persediaan, pemasaran, distribusi, dan pelayanan pelanggan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tempe Manabaya dapat meningkatkan penjualan dengan memperluas saluran distribusi, misalnya melalui warung, pasar tradisional, toko kelontong, pedagang makanan, rumah makan, serta pelanggan langsung. Selain pemasaran secara konvensional, pemanfaatan media digital juga dapat digunakan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Informasi mengenai produk, harga, ketersediaan, lokasi, dan kontak pemesanan dapat disampaikan melalui media sosial dan aplikasi komunikasi.

Strategi penjualan juga perlu memperhatikan kualitas dan ketepatan waktu distribusi. Tempe merupakan produk pangan yang memiliki karakteristik mudah mengalami perubahan kualitas sehingga kecepatan distribusi menjadi bagian penting dari proses bisnis.

Produk yang telah selesai difermentasi perlu segera didistribusikan kepada pelanggan sesuai jadwal. Dengan sistem distribusi yang lebih teratur, UMKM dapat mengurangi risiko produk tidak terjual atau mengalami penurunan kualitas.

Identifikasi Permasalahan Proses Bisnis

Berdasarkan analisis terhadap aktivitas produksi dan penjualan, beberapa aspek yang perlu mendapatkan perhatian adalah pengelolaan bahan baku, efisiensi produksi, pencatatan biaya, pengendalian kualitas, serta pengelolaan penjualan. Penggunaan 210 kilogram kedelai setiap hari menyebabkan UMKM memiliki kebutuhan bahan baku yang cukup besar. Oleh sebab itu, perubahan harga kedelai dapat memberikan pengaruh langsung terhadap biaya produksi.

Selain itu, selisih antara pendapatan kotor dan biaya bahan baku sebesar Rp1.470.000 per hari harus dianalisis lebih lanjut karena masih terdapat biaya lain yang belum dimasukkan. Tanpa pencatatan biaya secara menyeluruh, UMKM akan mengalami kesulitan dalam menentukan laba bersih dan mengevaluasi efisiensi proses produksi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pencatatan keuangan dan biaya produksi merupakan bagian penting dalam perbaikan proses bisnis.

Permasalahan lain yang perlu diperhatikan adalah potensi ketidakseimbangan antara kapasitas produksi dan permintaan pasar. Peningkatan produksi tanpa diikuti peningkatan penjualan dapat menyebabkan penumpukan produk dan meningkatkan risiko kerugian. Sebaliknya, permintaan yang meningkat tetapi tidak diimbangi dengan kapasitas produksi dapat menyebabkan UMKM kehilangan peluang penjualan. Oleh karena itu, perencanaan produksi sebaiknya mempertimbangkan data penjualan historis dan pola permintaan pelanggan.

Rekomendasi Perbaikan Proses Bisnis

Berdasarkan hasil analisis, peningkatan kinerja UMKM Tempe Manabaya dapat dilakukan melalui beberapa perbaikan, antara lain: 1) Standardisasi proses produksi melalui SOP agar setiap tahapan dapat dilakukan secara konsisten, 2) Pengendalian persediaan bahan baku dengan melakukan pencatatan stok dan kebutuhan kedelai harian, 3) Pencatatan biaya produksi secara lengkap agar UMKM dapat mengetahui biaya produksi dan laba bersih secara akurat, 4) UMKM perlu melakukan penguatan strategi pemasaran dan distribusi melalui kombinasi pemasaran langsung dan digital, 5) Perlu dilakukan evaluasi rutin antara jumlah produksi, jumlah produk terjual, pendapatan, dan biaya produksi. Data tersebut dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk menentukan apakah kapasitas produksi perlu dipertahankan, ditingkatkan, atau disesuaikan dengan permintaan pasar.

Dengan penerapan perbaikan tersebut, proses bisnis UMKM Tempe Manabaya diharapkan menjadi lebih terstruktur dan efisien. Pengelolaan bahan baku sebesar 210 kilogram kedelai per hari tidak hanya diarahkan untuk meningkatkan jumlah produksi, tetapi juga untuk menghasilkan produk yang berkualitas, menekan pemborosan, meningkatkan penjualan, serta memperoleh margin keuntungan yang lebih optimal. Dengan demikian, analisis proses bisnis dapat menjadi dasar bagi UMKM dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing secara berkelanjutan.



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis proses bisnis pada UMKM Tempe Manabaya di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang, selama bulan Juni 2026, dapat disimpulkan bahwa proses produksi dan penjualan memiliki keterkaitan yang erat dalam menentukan kinerja usaha. UMKM menggunakan rata-rata 210 kilogram kedelai per hari sebagai bahan baku utama dengan harga Rp9.000 per kilogram, sehingga biaya pembelian bahan baku mencapai Rp1.890.000 per hari. Sementara itu, pendapatan kotor rata-rata mencapai Rp3.360.000 per hari. Dengan demikian, terdapat selisih sebesar Rp1.470.000 per hari antara pendapatan kotor dan biaya bahan baku utama. Selisih tersebut belum dapat dikategorikan sebagai laba bersih karena masih harus dikurangi biaya tenaga kerja, rugi, bahan bakar, listrik, air, kemasan, transportasi, penyusutan peralatan, dan biaya operasional lainnya.

Secara teoritis, hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan *Business Process Management* (BPM) relevan digunakan untuk memahami dan mengevaluasi aktivitas UMKM Tempe Manabaya. Proses bisnis tidak hanya dipandang sebagai rangkaian aktivitas produksi, tetapi sebagai suatu sistem yang menghubungkan pengadaan bahan baku, proses produksi, pengendalian kualitas, penyimpanan, pemasaran, distribusi, hingga pelayanan kepada pelanggan. Efisiensi pada setiap tahapan dapat memberikan pengaruh terhadap kemampuan UMKM dalam mempertahankan kapasitas produksi dan meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, peningkatan kinerja usaha tidak cukup hanya dilakukan dengan menambah jumlah produksi, tetapi juga melalui perbaikan alur kerja, pengurangan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah, pengendalian persediaan, dan peningkatan koordinasi antaraktivitas.

Refleksi teoritis dari penelitian ini memperlihatkan bahwa efisiensi proses bisnis dan efektivitas penjualan merupakan dua aspek yang saling melengkapi. Penggunaan bahan baku sebanyak 210 kilogram per hari harus diimbangi dengan proses produksi yang efisien dan kemampuan pasar dalam menyerap produk. Apabila produksi meningkat tanpa diikuti peningkatan penjualan, risiko penumpukan produk dan pemborosan dapat meningkat. Sebaliknya, peningkatan permintaan yang tidak diimbangi dengan kapasitas produksi yang memadai dapat menyebabkan kehilangan peluang pasar. Dengan demikian, konsep perbaikan proses bisnis perlu diterapkan secara menyeluruh dengan mempertimbangkan hubungan antara input, proses, output, dan kebutuhan pelanggan.

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan pentingnya penerapan pengukuran kinerja berbasis data pada UMKM. Pencatatan jumlah bahan baku, volume produksi, produk terjual, pendapatan, biaya produksi, dan produk yang tidak terjual dapat menjadi dasar evaluasi proses bisnis. Data tersebut memungkinkan pemilik usaha menentukan tingkat efisiensi produksi dan mengambil keputusan secara lebih objektif. Dalam konteks UMKM Tempe Manabaya, pencatatan tersebut juga penting untuk mengetahui biaya produksi sebenarnya dan laba bersih yang diperoleh selama periode tertentu.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan refleksi teoritis tersebut, beberapa rekomendasi yang dapat diberikan kepada UMKM Tempe Manabaya adalah sebagai berikut:

1. Menerapkan *Standard Operating Procedure* (SOP).

UMKM disarankan menyusun SOP pada setiap tahapan produksi, mulai dari penerimaan

dan penimbangan kedelai, pencucian, perendaman, perebusan, pengupasan, pemberian ragi, pengemasan, hingga fermentasi. SOP dapat membantu menjaga konsistensi kualitas produk dan mengurangi kesalahan selama proses produksi.

2. Meningkatkan pengendalian bahan baku.

Dengan kebutuhan 210 kilogram kedelai per hari, pengelolaan persediaan perlu dilakukan secara terencana. UMKM sebaiknya mencatat jumlah stok awal, pembelian, pemakaian, dan stok akhir setiap hari. Pencatatan tersebut dapat membantu mengantisipasi perubahan harga kedelai dan mencegah kekurangan bahan baku yang dapat menghambat produksi.

3. Melakukan pencatatan biaya produksi secara lebih lengkap.

Biaya kedelai sebesar Rp1.890.000 per hari perlu dipisahkan dari biaya operasional lainnya. UMKM disarankan membuat laporan biaya yang mencakup bahan baku, tenaga kerja, energi, kemasan, transportasi, dan biaya lainnya. Dengan demikian, UMKM dapat mengetahui biaya produksi per unit, margin keuntungan, dan laba bersih secara lebih akurat.

4. Meningkatkan pemasaran dan saluran distribusi.

Pendapatan kotor rata-rata Rp3.360.000 per hari menunjukkan adanya potensi pasar yang perlu dikembangkan. UMKM dapat memperluas jaringan penjualan melalui warung, pasar, toko, rumah makan, pedagang makanan, serta pelanggan langsung. Pemanfaatan media sosial dan aplikasi komunikasi juga dapat digunakan untuk promosi, menerima pesanan, dan membangun hubungan dengan pelanggan.

5. Menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar.

Peningkatan kapasitas produksi sebaiknya didasarkan pada data penjualan. UMKM perlu mencatat jumlah produk yang diproduksi dan terjual setiap hari sehingga dapat diketahui pola permintaan. Pendekatan tersebut dapat mengurangi risiko produksi berlebihan sekaligus meningkatkan kemampuan UMKM dalam memenuhi permintaan pelanggan.

6. Melakukan evaluasi kinerja secara berkala.

Evaluasi dapat dilakukan menggunakan indikator seperti jumlah produksi per hari, tingkat produk rusak, jumlah produk terjual, pendapatan, biaya produksi, laba bersih, serta jumlah pelanggan. Evaluasi secara rutin dapat membantu pemilik UMKM mengidentifikasi tahapan proses yang belum efisien dan menentukan tindakan perbaikan.

7. Mengembangkan digitalisasi proses bisnis secara bertahap.

UMKM dapat mulai menggunakan pencatatan digital sederhana untuk persediaan, produksi, penjualan, dan keuangan. Digitalisasi tidak harus langsung menggunakan sistem yang kompleks, tetapi dapat dimulai dengan aplikasi atau spreadsheet sederhana. Data yang terkumpul kemudian dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dan perencanaan produksi.

Secara keseluruhan, penelitian ini merekomendasikan agar UMKM Tempe Manabaya tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah produksi, tetapi juga pada efisiensi proses, pengendalian biaya, kualitas produk, perluasan pasar, dan pemanfaatan data dalam pengambilan keputusan. Untuk penelitian selanjutnya, analisis dapat dikembangkan dengan mengukur biaya produksi secara keseluruhan, menghitung laba bersih, mengidentifikasi bottleneck pada setiap tahapan produksi, serta mengukur pengaruh perbaikan proses bisnis

terhadap produktivitas dan volume penjualan. Dengan pendekatan tersebut, penelitian lanjutan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai strategi peningkatan daya saing dan keberlanjutan UMKM Tempe Manabaya.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan kontribusi dalam pelaksanaan penelitian yang berjudul "Analisis Proses Bisnis dalam Meningkatkan Produksi dan Penjualan pada UMKM Tempe Manabaya di Parakanmuncang, Kabupaten Sumedang." Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada pemilik dan seluruh pihak yang terlibat dalam kegiatan operasional UMKM Tempe Manabaya yang telah memberikan kesempatan, informasi, data, serta waktu selama proses observasi dan pengumpulan data penelitian.

Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi UMKM Tempe Manabaya sebagai bahan evaluasi dan pengembangan proses produksi serta penjualan, sekaligus memberikan kontribusi bagi pengembangan kajian proses bisnis pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Perkembangan UMKM sebagai Pilar Ekonomi Nasional. Jakarta: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2024.
- Badan Pusat Statistik. Statistik Industri Mikro dan Kecil Indonesia 2024. Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2024.
- Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, dan Hajo A. Reijers. *Fundamentals of Business Process Management*. Edisi ke-2. Berlin: Springer, 2018.
- Peter Trkman. "The Critical Success Factors of Business Process Management." *Business Process Management Journal* 25, no. 2 (2019): 421–438.
- D. Ismanto, R. Prasetyo, dan A. Wijaya. "Business Process Mapping for Food SMEs." *International Journal of Industrial Engineering* 11, no. 3 (2022): 155–168.
- A. Hidayat dan B. Nugroho. "Business Process Improvement in Small Food Industries." *Journal of Industrial Engineering* 12, no. 2 (2023): 85–97.
- R. Prasetyo, A. Firmansyah, dan L. Putri. "Digital Business Process Transformation in Indonesian SMEs." *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 36, no. 1 (2024): 44–60.
- Sari, P. P., Wahyudin, A., & Dirgantari, P. D. (2025). *A Systematic Literature Review of Business Process Management in SMEs: Key Benefits and Challenges*. JMM17: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen.
- Mendes, dkk. (2025). *A Framework for a Sustainable Adoption of Business Process Management*. *Sustainability*, 17(21).
- Putra, Y. P., Novrian, W., & Putra, O. A. (2025). *Systematic Literature Review on the Convergence of Business Process Management and Process Mining*. *Indonesian Journal of Computer Science and Engineering*.
- Susyanti, J., & Mustajibullah, S. (2025). Analisis Risiko dalam Menerapkan Business Process

Management di UMKM di Era Digital. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen.

Mahendrawathi, E. R., & Nurmadewi, D. (2021). *Analysis of Business Process Management Capability and Information Technology in SMEs. Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries.*

Stravinskiene, I., & Serafinas, D. (2020). *The Link between Business Process Management and Quality Management. Journal of Risk and Financial Management.*