

Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Rantai Pasok Industri Bawang Goreng di Desa Tlasi, Kabupaten Sidoarjo

Emeralda Ayu Kusuma^{*1}, Wahidahwati², Rika Rahayu³, Mar'atus Zahro⁴, Dewi Maryam⁵, Ardilla Ayu Kirana⁶

^{1,3,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, STIESIA Surabaya, Indonesia

^{2,4,6}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, STIESIA Surabaya, Indonesia

*e-mail: emeraldaayukusuma@stiesia.ac.id¹, wahidahwati@stiesia.ac.id², rikarahayu@stiesia.ac.id³, maratuszahro@stiesia.ac.id⁴, dewimaryam@stiesia.ac.id⁵, ardillaayukirana@stiesia.ac.id⁶

Abstrak

Desa Tlasi, Sidoarjo dikenal dengan banyaknya industri rumah tangga yang memproduksi makanan khas seperti bawang goreng dan camilan tradisional lainnya. Permasalahan utama dalam industri ini adalah masih rendahnya literasi dan implementasi manajemen rantai pasok dan hanya berfokus pada omset penjualan. Kegiatan pengabdian masyarakat bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas implementasi manajemen rantai pasok dari kegiatan pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi. Melalui manajemen rantai pasok yang baik, industri bawang goreng dapat mengamankan pasokan bawang merah sebagai bahan baku utama. Metode pada kegiatan ini dibagi menjadi tiga fase yaitu identifikasi, implementasi dan monitoring serta evaluasi. Hasil dari kegiatan ini adalah para UKM Bawang Goreng di Desa Tlasi, Kabupaten Sidoarjo meningkatkan literasi tentang manajemen rantai pasok bagi pelaku industri bawang goreng serta pelaku UKM sudah memahami cara mengimplementasikan manajemen rantai pasok industri bawang goreng. Dampak nyata dari kegiatan ini adalah pelaku UKM sudah menerapkan manajemen rantai pasok dalam pengadaan bahan baku, penyimpanan bahan baku, proses produksi bawang goreng, dan distribusi.

Kata kunci: Industri Bawang Goreng, Manajemen Rantai Pasok, UKM

Abstract

Tlasi Village, Sidoarjo is known for its many household industries that produce typical foods such as fried onions and other traditional snacks. The main problem in this industry is that there is still low literacy and implementation of supply chain management and only focuses on sales turnover. Community service activities aim to improve the efficiency and effectiveness of the implementation of supply chain management from raw material procurement activities, production processes, to distribution. Through good supply chain management, the fried onion industry can secure the supply of shallots as the main raw material. The method in this activity is divided into three phases, namely identification, implementation and monitoring and evaluation. The result of this activity is that the Fried Onion SMEs in Tlasi Village, Sidoarjo Regency increase literacy about supply chain management for fried onion industry players and SMEs already understand how to implement the supply chain management of the fried onion industry. The real impact of this activity is that SMEs have implemented supply chain management in the procurement of raw materials, storage of raw materials, the production process of fried onions, and distribution.

Keywords: Fried Onion Industry, SMEs (Small and Medium Enterprises), Supply Chain Management

1. PENDAHULUAN

Industri bawang goreng di Kabupaten Sidoarjo cukup signifikan dan memiliki peran penting dalam perekonomian daerah tersebut. Wilayah Sidoarjo dikenal sebagai salah satu pusat pengolahan bawang goreng di Indonesia, dengan banyaknya pelaku usaha mulai dari industri rumah tangga hingga usaha kecil dan menengah (UKM) yang memproduksi bawang goreng untuk kebutuhan lokal maupun nasional. Bawang goreng Sidoarjo cukup terkenal dengan kualitas dan rasanya yang gurih dan renyah. Banyak pelaku industri yang berfokus pada peningkatan kualitas, baik dalam pemilihan bahan baku bawang merah, proses penggorengan yang optimal, hingga pengemasan. Karena kualitasnya, produk bawang goreng dari Sidoarjo memiliki daya saing tinggi di pasar nasional dan bahkan sudah mulai menembus pasar ekspor.

Di Sidoarjo, banyak produsen bawang goreng yang berasal dari sektor UKM dan industri rumahan. Ini disebabkan oleh adanya dukungan budaya wirausaha serta akses ke bahan baku

yang cukup mudah. UKM ini menghasilkan berbagai jenis produk bawang goreng, termasuk varian dengan campuran bumbu khas, yang memberi nilai tambah dan daya saing di pasar. Desa Tlasih adalah salah satu desa di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Desa ini memiliki karakteristik yang khas sebagai daerah pedesaan yang sebagian besar warganya masih mempertahankan kegiatan ekonomi yang berbasis agraris dan usaha rumahan. Desa Tlasih terletak di Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo. Lokasinya cukup dekat dengan pusat kota Sidoarjo, sehingga aksesibilitasnya relatif baik. Desa ini dapat dijangkau menggunakan transportasi darat dan berada di wilayah yang terhubung dengan jalan utama, memudahkan distribusi barang dan mobilitas penduduk.

Desa Tlasih dikenal dengan banyaknya industri rumah tangga yang memproduksi makanan khas seperti bawang goreng dan camilan tradisional lainnya. Produk-produk ini sering kali dijual di pasar lokal dan bahkan dipasarkan ke luar daerah. Industri bawang goreng di Desa Tlasih cukup menonjol, dan ini memberikan tambahan penghasilan bagi masyarakat. Banyak keluarga yang terlibat dalam proses pengolahan, pengemasan, hingga distribusi bawang goreng.

Dalam hal ini yang melatarbelakangi kegiatan ini salah satunya adalah pentingnya literasi dan implementasi mengenai manajemen rantai pasok yang dinilai masih rendah dan hanya berfokus omset penjualan. Salah satu hal yang perlu menjadi pertimbangan Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) sangat penting bagi industri bawang goreng, terutama dalam menghadapi tantangan fluktuasi harga, ketersediaan bahan baku, dan persaingan pasar. Dengan menerapkan manajemen rantai pasok yang efektif, industri bawang goreng dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan mempertahankan kualitas produk.

Manajemen rantai pasok adalah "senjata strategis" yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan [1]. Dalam pandangannya, rantai pasok bukan hanya tentang mengelola aliran barang tetapi juga tentang menciptakan nilai tambah yang membuat produk atau layanan lebih menarik bagi pelanggan. Christopher menekankan pentingnya *responsiveness* (respon cepat) dan *flexibility* (fleksibilitas) dalam rantai pasok, karena perusahaan harus dapat merespons dengan cepat perubahan pasar dan preferensi konsumen.

Rantai pasok sebagai sistem terpadu yang menghubungkan seluruh proses dari pemasok bahan mentah hingga konsumen akhir. Mereka memandang SCM sebagai upaya untuk menyelaraskan semua bagian dari rantai pasok, termasuk pemasok, produsen, distributor, dan pengecer, untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan sekaligus meminimalkan biaya [2]. Rantai pasok juga menyoroti pentingnya keseimbangan antara *efficiency* (efisiensi) dan *responsiveness*.

Value chain atau rantai nilai terdiri dari aktivitas-aktivitas yang menambah nilai pada produk atau jasa, dan setiap aktivitas ini perlu dikelola untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Dalam konteks SCM, setiap komponen rantai pasok, mulai dari logistik hingga operasi dan distribusi, harus dirancang untuk memaksimalkan nilai akhir bagi pelanggan [3].

Melalui manajemen rantai pasok yang baik, industri bawang goreng dapat mengamankan pasokan bawang merah sebagai bahan baku utama. Kemitraan jangka panjang dengan petani atau pemasok dapat mengurangi risiko kelangkaan bahan baku, terutama saat musim tanam terganggu atau ketika harga bawang naik. Ini juga memungkinkan produsen untuk menjaga kapasitas produksi tanpa tergantung pada fluktuasi pasar.

Pada pertemuan awal dengan para pelaku industri bawang merah di Desa Tlasih khususnya seluruh pelaku industri adalah pelatihan dan pendampingan manajemen rantai pasok. Dengan rantai pasok yang terkelola dengan baik, produsen bawang goreng dapat mengendalikan biaya produksi. Proses pengadaan bahan baku dapat dilakukan secara lebih efisien, baik melalui negosiasi harga, kontrak jangka panjang, maupun pembelian dalam skala besar. Hal ini dapat mengurangi biaya bahan baku serta biaya logistik, sehingga keuntungan dapat meningkat dan harga produk akhir dapat tetap kompetitif di pasaran.

Manajemen rantai pasok membantu mengoptimalkan aliran bahan baku dari pemasok ke proses produksi hingga ke distribusi akhir. Melalui koordinasi yang baik antara pemasok, produsen, dan distributor, industri bawang goreng dapat memastikan bahwa produksi berjalan tepat waktu dan pengiriman produk ke pasar dilakukan sesuai jadwal. Ini meningkatkan efisiensi produksi dan meminimalkan keterlambatan yang dapat mengurangi kesegaran produk. Dalam rantai pasok yang terencana, industri dapat mengurangi risiko yang muncul akibat peristiwa tak terduga, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan permintaan pasar, atau gangguan logistik.

Dengan melakukan perencanaan yang matang, termasuk memiliki pemasok alternatif atau cadangan stok bahan baku, produsen bawang goreng dapat mengurangi dampak dari situasi yang berpotensi merugikan.

Manajemen rantai pasok yang baik juga membuka peluang bagi industri bawang goreng untuk memperluas pasar, baik secara geografis maupun melalui diversifikasi produk. Dengan jaringan distribusi yang luas dan efisien, produsen dapat memasok produknya ke wilayah yang lebih jauh atau bahkan ke luar negeri. Ini memberi kesempatan bagi pelaku industri untuk mengembangkan merek dan meningkatkan skala bisnis mereka. Secara keseluruhan, manajemen rantai pasok yang baik memberikan banyak manfaat bagi industri bawang goreng, mulai dari stabilitas operasional, pengurangan biaya, hingga peningkatan kepuasan pelanggan. Dengan mempertahankan efisiensi dan keandalan rantai pasok, industri bawang goreng dapat lebih adaptif terhadap perubahan pasar dan menjadi lebih kompetitif di pasar lokal maupun internasional. Permasalahan utama dalam industri ini adalah masih rendahnya literasi dan implementasi manajemen rantai pasok dan hanya berfokus pada omset penjualan. Selain itu, pasokan bawang merah mentah yang menjadi bahan dasar pembuatan bawang goreng selalu bermasalah, hal ini disebabkan pasokan dari petani bawang merah tidak bisa memenuhi kapasitas produksi. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka kegiatan pengabdian masyarakat bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas implementasi manajemen rantai pasok dari kegiatan pengadaan bahan baku, penyimpanan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi. Karena beberapa pelaku usaha menerapkan strategi dalam menjual produknya dengan harga yang murah, biaya produksi yang efisien, dan dapat melayani permintaan pasar dengan baik [4].

2. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri atas tahapan, yaitu :

- a. **Identifikasi masalah (mapping) secara offline:** Proses identifikasi masalah dalam manajemen rantai pasok dilakukan secara offline, karena banyak pelaku industri bawang goreng di Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo yang belum memahami konsep manajemen rantai pasok dengan baik.
- b. **Pelatihan dan pendampingan secara offline:** Pelatihan manajemen rantai pasok diberikan secara offline kepada pelaku industri bawang goreng di Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo. Kegiatan pelatihan dan pendampingan dilakukan dengan pendekatan langsung dan praktek agar materi lebih mudah dipahami dan diterapkan. Pendalaman materi dilakukan melalui sesi tanya jawab selama pelatihan dan pendampingan berlangsung.
- c. **Monitoring dan evaluasi (monev) secara online dan offline:** Monitoring dan evaluasi dilakukan baik secara online maupun offline dengan wawancara dan pengumpulan hasil dari tahapan pendampingan, seperti perkembangan implementasi manajemen rantai pasok oleh pelaku industri bawang goreng di Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo. Hasil dari tahapan ini akan digunakan sebagai bahan evaluasi dan referensi untuk pengabdian yang akan datang.
- d. **Hasil implementasi manajemen rantai pasok:** Implementasi manajemen rantai pasok terbukti membantu industri rumahan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan lebih siap menghadapi persaingan pasar.

Penggunaan metode gabungan offline dan online ini bertujuan untuk memaksimalkan kegiatan pengabdian, karena para pelaku UKM juga tetap harus melaksanakan kegiatan usaha setiap hari. Metode online digunakan untuk melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala sehingga tidak mengganggu kegiatan produksi pelaku UKM.

Rencana kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo tercantum pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Kegiatan

Keterangan	Identifikasi Masalah	Pelatihan dan Pendampingan	Monev	Hasil Implementasi
Tanggal	September 2024 – November 2024	Desember 2024 – Januari 2025	Februari 2025	Januari 2025 – Februari 2025
Tempat dan waktu	Offline	Offline	Online dan offline	Online dan offline
Person in Charge (PIC)	a. Ketua Kegiatan b. Anggota Kegiatan	a. Ketua Kegiatan b. Anggota Kegiatan	a. Ketua Kegiatan b. Anggota Kegiatan	a. Ketua Kegiatan b. Anggota Kegiatan
Jumlah Peserta	10 mitra	10 mitra	10 mitra	10 mitra
Media	Kunjungan ke Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo	Tatap muka dan whatsapp group	Tatap muka dan whatsapp group	Tatap muka,

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Tlasi dikenal dengan banyaknya industri rumah tangga yang memproduksi makanan khas seperti bawang goreng dan camilan tradisional lainnya. Produk-produk ini sering kali dijual di pasar lokal dan bahkan dipasarkan ke luar daerah. Industri bawang goreng di Desa Tlasi cukup menonjol, dan ini memberikan tambahan penghasilan bagi masyarakat. Banyak keluarga yang terlibat dalam proses pengolahan, pengemasan, hingga distribusi bawang goreng. Salah satu hal yang perlu menjadi pertimbangan Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) sangat penting bagi industri bawang goreng, terutama dalam menghadapi tantangan fluktuasi harga, ketersediaan bahan baku, dan persaingan pasar. Dengan menerapkan manajemen rantai pasok yang efektif, industri bawang goreng dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan mempertahankan kualitas produk. Berikut tahap-tahap kegiatan pengabdian:

3.1. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah adalah langkah awal dalam mengenali permasalahan yang dihadapi, dan menjadi salah satu tahapan penting dalam keseluruhan proses. Proses ini dilakukan sebelum kegiatan pengabdian dimulai. Tujuan dari tahap ini adalah untuk menemukan permasalahan yang dihadapi oleh UKM industri rumah tangga di Desa Tlasi, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo, yang memproduksi makanan khas seperti bawang goreng dan camilan tradisional lainnya. Produk-produk tersebut sering dipasarkan di pasar lokal, bahkan sampai ke luar daerah. Industri bawang goreng di Desa Tlasi memiliki potensi yang cukup besar dan memberikan sumber pendapatan tambahan bagi masyarakat. Banyak keluarga terlibat dalam berbagai proses, mulai dari pengolahan, pengemasan, hingga distribusi bawang goreng. Tim pengabdian melakukan survei pada bulan September dengan mengunjungi langsung Desa Tlasi yang memiliki prospek dalam industri bawang goreng. Salah satu latar belakang kegiatan ini adalah pentingnya pemahaman dan penerapan manajemen rantai pasok yang masih terbatas, di mana fokus utama hanya pada omzet penjualan. Dengan menerapkan strategi rantai pasok, pemilik dapat memenuhi persediaan bahan baku, menyediakan tempat penyimpanan bahan baku, dan proses produksi yang sesuai [5]. Manajemen rantai pasok sangat penting dalam industri bawang goreng, terutama untuk menghadapi fluktuasi harga, ketersediaan bahan baku, dan persaingan pasar. Dengan penerapan manajemen rantai pasok yang baik, industri ini dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan menjaga kualitas produk. Strategi penerapan manajemen operasional rantai pasok pernah diterapkan pada UKM Rotan Kelompok Pahari Palangka Raya

dengan faktor penentu yaitu hubungan pemasok dengan perusahaan, pengiriman, kualitas, waktu, fleksibilitas, dan biaya [6].

3.2. Pelatihan dan Pendampingan

Peserta yang menjadi target dalam pelatihan ini adalah 10 UKM di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo, yang menjalankan usaha bawang goreng. Para peserta sangat antusias mengikuti acara tersebut, dan materi yang disampaikan sangat bermanfaat bagi pelaku industri UKM. Dari kegiatan ini, terlihat bahwa masih rendahnya literasi pelaku UKM tentang manajemen rantai pasok dan pelaku UKM memang belum mengimplementasikan manajemen rantai pasok. Pelaku UKM cenderung mengelola usahanya secara tradisional. Berdasarkan hasil pelatihan, dapat diketahui bahwa ada beberapa elemen penting dalam manajemen rantai pasok yang harus diimplementasikan oleh UKM bawang goreng di Desa Tlasih. **Pertama**, kegiatan pengadaan bahan baku. Jika dilihat dari kegiatan usahanya, bahan baku utama adalah bawang merah. Bahan baku ini tidak dapat digantikan dengan bahan baku lainnya. Sehingga, pelaku UKM perlu mengamankan persediaan bawang merah, yaitu salah satunya dengan cara memperluas jaringan pemasok bawang merah. Kunci utama bagi perusahaan dalam keberlangsungan produksi adalah pemasok [7]. **Kedua**, penyimpanan bahan baku. Pelaku UKM bawang goreng harus menjaga aliran barang dari pengadaan, penyimpanan, proses produksi, sampai dengan distribusi produk ke pelanggan. Dengan karakteristik bahan baku yg mudah rusak, maka pelaku UKM harus menjaga aliran barang bekerja lebih efektif. Perusahaan melakukan kinerja manajemen untuk memastikan stok produk yang dibuat seoptimal mungkin untuk memenuhi kebutuhan pelanggan [8]. Selain itu, untuk mengantisipasi keterlambatan penerimaan bahan baku, pelaku UKM dapat menerapkan sistem *safety stock* [9]. **Ketiga**, proses produksi dilakukan setiap hari tanpa memperhatikan besaran persediaan barang jadi dan permintaan pelanggan. Hal ini mengakibatkan penumpukan persediaan serta risiko produk kadaluarsa. Pelaku UKM dapat menentukan jumlah persediaan barang jadi dengan Min Max. Selain itu, pelaku UKM dapat mengelola permintaan dengan membuat jadwal produksi mingguan [10]. **Keempat**, kegiatan distribusi. Selama ini, pelaku UKM mendistribusikan ke pelanggan tanpa memikirkan biaya kirim yang ditanggung, sehingga pendistribusian produk sering kali tidak efisien dan rute pengiriman yang tidak optimal. Hal ini dapat diatasi dengan mengoptimalkan rute pengiriman dan melakukan koordinasi jadwal distribusi. Penerapan manajemen rantai pasok ini dapat mengurangi biaya transportasi dan waktu pengiriman lebih cepat [11].



Gambar 1. Penyimpanan Produk dan Proses Produksi

3.3. Monitoring dan Evaluasi

Evaluasi berhubungan erat dengan kegiatan monitoring, karena evaluasi memanfaatkan data yang diperoleh dari monitoring. Dalam perencanaan kegiatan, evaluasi seharusnya menjadi bagian yang tak terpisahkan untuk memastikan kegiatan tersebut berjalan dengan baik. Evaluasi bertujuan untuk memantau dan mengendalikan pencapaian tujuan. Hasil monitoring dan evaluasi yang dilakukan pada UKM di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo, menunjukkan bahwa ada kebutuhan untuk berpikir lebih kreatif agar usaha menjadi lebih menarik dan menghasilkan produk berkualitas.

Melalui manajemen rantai pasok yang baik, industri bawang goreng dapat mengamankan pasokan bawang merah sebagai bahan baku utama. Kemitraan jangka panjang dengan petani atau pemasok dapat mengurangi risiko kelangkaan bahan baku, terutama saat musim tanam terganggu

atau ketika harga bawang naik. Ini juga memungkinkan produsen untuk menjaga kapasitas produksi tanpa tergantung pada fluktuasi pasar.

Manajemen rantai pasok adalah sebuah sistem terkoordinasi yang terdiri atas organisasi, sumber daya manusia, aktivitas, informasi, dan sumber-sumber daya lainnya yang terlibat secara bersama-sama dalam memindahkan suatu produk atau jasa baik dalam bentuk fisik maupun virtual dari suatu pemasok kepada pelanggan. Selain itu, manajemen pemasok dan metode integrasi rantai pasokan dapat membantu dalam pengelolaan bahaya lingkungan yang mengarah pada hasil positif bagi bisnis dan lingkungan [12].

Tujuan yang hendak dicapai dari setiap rantai pasok adalah untuk memaksimalkan nilai dan profit yang dihasilkan secara keseluruhan. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik manajemen rantai pasokan berdampak positif pada kinerja operasional [13] [14]. Rantai pasok yang terintegrasi akan meningkatkan keseluruhan nilai yang dihasilkan oleh rantai pasok tersebut. Sebagai contoh: jika barang yang diterima konsumen rusak, maka konsumen berhak mengembalikan barang tersebut untuk diperbaiki, atau diganti dengan produk baru oleh produsen. Setelah barang atau jasa dikonsumsi oleh konsumen, maka konsumen akan memberikan umpan balik berupa informasi kepuasan konsumen.

Implementasi manajemen rantai pasok diharapkan dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan mempertahankan kualitas produk. Implementasi manajemen rantai pasok (*Supply Chain Management/SCM*) dalam industri rumahan memberikan beberapa keunggulan yang signifikan. SCM yang terorganisir dengan baik dapat membantu industri rumahan meningkatkan efisiensi, menurunkan biaya, dan menghadapi persaingan. Manajemen rantai pasok yang baik memungkinkan industri rumahan untuk mengelola persediaan dengan lebih efisien, mengurangi biaya penyimpanan, dan meminimalkan kelebihan stok yang dapat menyebabkan pemborosan. Dengan mengoptimalkan proses pengadaan bahan baku, biaya pembelian dan penyimpanan bisa ditekan, sehingga meningkatkan profitabilitas usaha. Penerapan strategi SCM secara langsung meningkatkan kinerja bisnis dan terkait erat dengan kompetensi seperti penelitian dan pengembangan, komersialisasi teknologi, kemampuan produksi, dan kemampuan pemasaran. Akibatnya, kombinasi strategi SCM dan kompetensi organisasi dapat menghasilkan kinerja bisnis keseluruhan yang berkelanjutan di kalangan UKM [15].

Manajemen rantai pasok memungkinkan industri rumahan untuk memastikan ketersediaan produk secara konsisten dan mengatur waktu pengiriman yang lebih baik, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan rantai pasok yang terkelola baik, produk dapat sampai ke pelanggan dengan cepat, dalam jumlah yang tepat, dan kualitas yang sesuai. Pelanggan yang puas lebih cenderung melakukan pembelian berulang dan merekomendasikan produk kepada orang lain.

Selain itu, kegiatan pendampingan bertujuan untuk meningkatkan literasi tentang manajemen rantai pasok dengan pengenalan istilah-istilah terkait manajemen rantai pasok bagi para pelaku industri bawang goreng di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo.

Dokumentasi seperti ada gambar 2 saat pemberian materi oleh narasumber:



Gambar 2. Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Desa Tlasih, Sidoarjo, Jawa Timur

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo yang diikuti oleh pelaku UKM industri bawang merah di Desa Tlasih tersebut, maka dapat diambil kesimpulan yaitu: (1) Para Pelaku UKM sudah memahami cara mengimplementasikan manajemen rantai pasok industri bawang goreng di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo. (2) Para Pelaku UKM dapat meningkatkan literasi tentang manajemen rantai pasok bagi pelaku industri bawang goreng di Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo. Tindak lanjut untuk pengabdian ke depan, adalah memastikan bahwa manajemen rantai pasok tetap dijalankan oleh pelaku UKM bawang goreng, mengidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam implementasi manajemen rantai pasok, serta mengukur efektivitas dan efisiensi manajemen rantai pasok pelaku UKM bawang goreng.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada masyarakat Desa Tlasih, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo, atas sambutan hangat dan kerjasama yang luar biasa selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan oleh dosen-dosen STIESIA Surabaya. Kami sangat menghargai antusiasme, partisipasi, dan keterlibatan aktif dari para pelaku UKM di desa ini. Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pengembangan usaha dan kesejahteraan masyarakat Desa Tlasih. Kami berharap, kerja sama yang baik ini dapat terus terjalin di masa depan untuk bersama-sama mencapai tujuan yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] C. Martin, *Logistics and Supply Chain Management*. Harlow, UK: Pearson Education Limited. 2023.
- [2] S. Chopra, *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Harlow, UK: Pearson Education Limited. 2019.
- [3] M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Los Angeles: The Free Press. 2008.
- [4] S. P. Sari, "Strategi Meningkatkan Penjualan di Era Digital," *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, vol. 3, no. 3, pp. 291-300, 2020, <https://doi.org/10.37481/sjr.v3i3.224>.
- [5] A. H. Sholihah dan M. A. F. Habib, "Strategi Bauran Pemasaran dan Rantai Pasok dalam Meningkatkan Usaha Penjualan Bakpia Basah Ahmad's Family," *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, vol. 3, no. 1, pp. 233-250, 2024, <https://doi.org/10.56672/syirkah.v3i1.170>.
- [6] S. Rohaetin dan I. Norrahi, "Analisis Penerapan Manajemen Operasional (Desain Produk dan Rantai Pasokan) Pada UKM Rotan Kelompok Pahari Palangka Raya," *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, vol. 8, no. 2, pp. 155-165, 2020, <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7114>.
- [7] S. K. Ermaya, I. Mulyana, H. N. L. Ermaya, dan U. Nurwati, "Implementasi Manajemen Rantai Pasok pada Industri Kue," *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, vol. 13, no. 2, pp. 205-212, 2022, <https://doi.org/10.32670/coopetition.v13i2.1575>.
- [8] Y. R. Hidayat, "Analisis Implementasi Manajemen Rantai Pasok Beras di Perum Bulog Gudang Singakerta Kabupaten Indramayu," *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, vol. 4, no. 4, pp. 763-773, 2020, <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2020.004.04.06>.
- [9] I. A. Marie, N. Rahmawati, A. Witonohadi, dan L. Narindro, "Pelatihan Manajemen Rantai Pasok pada UMKM/IKM Asosiasi Pengusaha Engineering Karawang," *Jurnal Akal: Abdimas dan Kearifan Lokal*, vol. 3, no. 1, pp. 1-17, 2022, <https://doi.org/10.25105/akal.v3i1.10253>.

- [10] L. M. C. Wulandari, D. Pieter, dan F. Borgia, "Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Rantai Pasok bagi Pengrajin Tahu Dusun Wonosari-Kediri. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, vol. 7, no. 2, pp. 734-738, 2023, <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i2.12423>.
- [11] H. Maulana, P. F. Nuryananda, dan M. D. Lestari, "Pelatihan Manajemen Rantai Pasok Pupuk Organik bagi Kelompok Tani Dewi Sri Desa Jajar Gumregah," *Jurnal Abdi Insani*, vol. 11, no. 3, pp. 932-940, 2024, <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i3.1782>.
- [12] V. M. Ngo, H. T. Quang, T. G. Hoang, dan A. D. T. Binh, "Sustainability-Related Supply Chain Risks and Supply Chain Performances: The Moderating Effects of Dynamic Supply Chain Management Practices," *Business Strategy and the Environment*, vol. 33, no. 2, pp. 839-857, 2024, <https://doi.org/10.1002/bse.3512>.
- [13] J. Aslam, A. Saleem, N. T. Khan, dan Y. B. Kim, "Factors Influencing Blockchain Adoption in Supply Chain Management Practices: A Study Based on The Oil Industry," *Journal of Innovation & Knowledge*, vol. 6, no. 2, pp. 124-134, 2021, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2021.01.002>.
- [14] M. Jamaludin, "The Influence of Supply Chain Management on Competitive Advantage and Company Performance," *Uncertain Supply Chain Management*, vol. 9, pp. 696-704, 2022, https://www.growingscience.com/uscm/Vol9/uscm_2021_35.pdf.
- [15] R. Lee, "The Effect of Supply Chain Management Strategy on Operational and Financial Performance," *Sustainability*, vol. 13, no. 9, 2021, <https://doi.org/10.3390/su13095138>.