

# MODEL MANAJEMEN RANTAI PASOKAN PADA UMKM SURABAYA

Romauli Nainggolan, SE.,M.Si

Fakultas Manajemen dan Bisnis, Univeristas Ciputra Surabaya

[Romauli.nainggolan@Ciputra.ac.id](mailto:Romauli.nainggolan@Ciputra.ac.id)

---

## ABSTRAK

*There are 3,947 MSMEs registered in Surabaya city government. There are 3,947 MSMEs registered in Surabaya city government. 174 MSMEs in the area of West Surabaya. Activities of MSMEs from suppliers to customers was simply. It can be seen by observing 30 SMEs in western Surabaya. It can be seen by observing 30 SMEs in west Surabaya. The results of research there are 2 things (1) implementation of suppliers strategy, MSMEs in West Surabaya using strategy with 1 supplier is 10%. MSMEs in West Surabaya using strategy with 2 suppliers is 40%. MSMEs in West Surabaya using strategy with 3 suppliers is 40%. MSMEs in west Surabaya use many suppliers strategy with 4 - 5 suppliers that is 10%. (2) There are 4 supply chain management models. First, supplier – manufacturer - consumer. Second, suppliers – manufacturer – retailer – consumer. Third, supplier - distributor- customer. Fourth, supplier – retailer – consumer. Owners of MSMEs buy their own raw materials from the market, shops, shopsnearby. Then they do the manufacturing process by making their own products and directly sell them to consumers or sell them to new retailers to consumers.*

*Keyword : supply chain management model, MSMEs, West Surabaya*

## Pendahuluan

Usaha mikro diartikan sebagai model usaha yang paling kecil. Menurut defenisi Bank Dunia, usaha mikro biasanya dilakukan di rumah. Jika dikaitkan dengan jumlah pekerja, usaha mikro menurut definisi Amerika dan Eropa sama, yaitu jumlah pekerja di bawah 10 pekerja. Di Indonesia, usaha mikro ini dikenal dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Perkembangan UMKM semakin baik karena mendapat dukungan dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Di kota Surabaya ada sebanyak 3.947 UMKM yang terdaftar di pemerintahan kota

Surabaya. Sebanyak 174 UMKM yang berada di wilayah Surabaya Barat. Ke 174 UMKM ini bergerak di berbagai bidang seperti: makanan dan minuman, pabrikasi (kerajinan tangan, home industry), jasa persewaan dan dagang. Penyebaran UMKM di Surabaya Barat berada 6 kecamatan antara lain kecamatan Benowo, Kecamatan Tandes, Kecamatan Asemrowo, Kecamatan Sambikerep, Kecamatan Sukomanunggal, dan Kecamatan Lakarsantri. Latar belakang pendidikan pemilik UMKM hanya sampai tingkat pendidikan SMA atau SMU sederajat.

Penelitian yang dilakukan oleh Romauli (2015) dengan Judul gender, tingkat pendidikan dan lama usaha sebagai determinan penghasilan UMKM Kota

Surabaya. Menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan tidak memberi pengaruh yang signifikan terhadap penghasilan pemilik UMKM. Factor perbedaan gender, dan lama berdirinya UMKM yang memberi pengaruh signifikan terhadap penghasilan pemilik UMKM. Dimana pemilik UMKM ini mayoritas wanita yang melakukan usaha.

Pada UMKM Surabaya Barat seluruh kegiatan produksi, operasional dan pemasaran masih tergolong sederhana. Semua kegiatan ini masih dilakukan di rumah dan jumlah pekerja dibawah 10 orang. Kegiatan operasional masih dikerjakan oleh anggota keluarga sendiri yang bertujuan untuk mengurangi besarnya biaya produksi. Selain itu, mata rantai pasokan UMKM Surabaya barat masih sederhana dalam hal pengelolaan aliran bahan, aliran produk dan aliran informasi. Contohnya aliran pengadaan bahan baku, strategi manajemen rantai pasokan hanya menggunakan sedikit supplier (pemasok) yang berasal dari toko atau pasar setempat.

Seperti ketahui ada 5 (lima) pelaku dalam rantai pasokan antara lain yaitu supplier (pemasok), manufacture (pabrik), distributor, retailer dan konsumen (pembeli akhir). Kebanyakan pemilik usaha mikro tidak memiliki mata rantai yang kompleks seperti mata rantai usaha kecil menengah (UKM) dan usaha menengah, secara khusus dalam manajemen pembelian persediaan bahan baku (Seung-Kuk Paik, 2011).

Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui model manajemen rantai pasokan yang telah diimplementasikan oleh UMKM dan strategi manajemen rantai pasokan dari persediaan bahan baku yang digunakan oleh UMKM selama ini. Sehingga lewat penelitian

ini diperoleh gambaran model manajemen rantai pasokan dan strategi manajemen rantai pasok dari persediaan bahan baku UMKM Surabaya Barat.

## **Kajian Pustaka**

Penelitian sebelumnya yang berkaitan yaitu penelitian yang dilakukan Fajarwati (2015) tentang model manajemen rantai pasokan UKM daerah Yogyakarta. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis model rantai pasokan yang telah diimplementasikan oleh UKM selama ini sehingga berguna untuk menyusun model manajemen rantai pasokan pada UKM yang memiliki keunggulan bersaing. Model ini akan diuji cobakan dan dianalisis faktor yang mendukung keberhasilan dan permasalahan yang timbul. Hasil penelitian menunjukkan strategi manajemen rantai pasokan yang digunakan oleh UKM di Yogyakarta dalam menentukan supplier yaitu UKM di Yogyakarta yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 1 supplier yaitu 69,66%, UKM di Yogyakarta yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 2 supplier yaitu 18,73%, UKM di Yogyakarta yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 3 supplier yaitu 6,74%, UKM di Yogyakarta yang menggunakan strategi banyak supplier dengan 4 – 10 supplier yaitu 4,86%. Dalam penyediaan bahan baku produknya, hampir semua UKM membeli sendiri-sendiri bahan bakunya yang diperoleh dari pasar, toko maupun warung di sekitar tempat tinggalnya. Model manajemen rantai pasokan untuk UKM yaitu UKM-UKM yang sejenis membentuk koperasi dan akan memperoleh bahan baku langsung dari perusahaan

kemudian melakukan proses manufaktur dengan membuat produk dan langsung menjualnya kepada konsumen atau menjualnya ke distributor, agen, kemudian ke pengecer baru ke konsumen.

Ya'kob and Jusoh (2016). Penelitian ini melibatkan perusahaan yang sejenis dengan mengamati aktivitas rantai pasokan pada usaha mikro dan kecil di Sarawak - Malaysia. Tujuan penelitian ini untuk mencapai kinerja yang lebih baik antar usaha. Penelitian yang dilakukan dengan 3 faktor usulan yang mempengaruhi kinerja bisnis di kalangan usaha mikro dan kecil. Tiga faktor yang diusulkan, yaitu sharing informasi, program pembangunan dan outsourcing. Terdiri dari 13 sektor industry, sebanyak 214 responden yang mengisi kuesioner diselesaikan oleh pemilik perusahaan. Temuan dari penelitian ini mengungkapkan bahwa arus informasi, pengembangan program memiliki hubungan yang signifikan dan positif dengan kinerja perusahaan. Meskipun outsourcing menunjukkan hubungan positif dengan kinerja perusahaan, Namun hubungan itu tidak signifikan secara statistik. Hasilnya memberikan pemahaman yang lebih baik berbagi informasi, program pengembangan dan outsourcing dari mikro dan kecil di Sarawak.

### **Defenisi Manajemen Rantai pasokan**

Manajemen Rantai Pasokan merupakan pengintegrasian aktifitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir serta pengiriman kepada pelanggan melalui sistem distribusi (Heizer & Render, 2014). Pendapat lain menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan adalah suatu

sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau barang tersebut. Istilah rantai pasokan meliputi juga proses perubahan barang tersebut, misalnya dari barang mentah menjadi barang jadi (Indrajit & Djokopranoto, 2009).

Dari berbagai pendapat, maka pengertian manajemen rantai pasokan adalah pengelolaan jaringan dari semua proses bisnis dan kegiatan yang melibatkan pengadaan bahan baku, manufaktur dan manajemen distribusi barang jadi sampai ke tangan konsumen. Manajemen Rantai pasokan juga disebut seni manajemen menyediakan produk yang tepat, tepat waktu, *right place* pada tempat yang tepat dan tepat harga bagi konsumen.

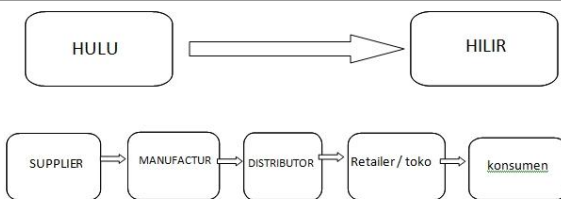
Tujuan yang hendak dicapai dari setiap rantai pasok adalah untuk memaksimalkan nilai yang dihasilkan secara keseluruhan (Chopra, 2004). Tujuan dasar manajemen rantai pasokan adalah untuk mengendalikan persediaan dengan manajemen arus material. Persediaan adalah jumlah material dari pemasok yang digunakan untuk memenuhi permintaan pelanggan atau mendukung proses produksi barang dan jasa. Perusahaan dapat mengambil pendekatan manajemen rantai pasok yang efisien untuk mengkoordinasikan aliran material untuk meminimalkan persediaan dan memaksimalkan produktivitas perusahaan. Di sisi lain Tujuan rantai pasokan juga menyediakan barang dan jasa dengan tingkat

ketersediaan yang tinggi dan memenuhi permintaan dari pelanggan. Akhirnya tujuan dari manajemen rantai pasokan ialah meningkatkan kepercayaan dan kolaborasi diantara rekanan rantai suplai, dan meningkatkan inventaris dalam kejelasannya dan meningkatkan percepatan persediaan.

#### Pelaku Utama Manajemen Rantai Pasokan

Dalam rantai pasokan ada 5 pelaku utama antara supplier, distributor, manufaktur, retailer, customer. Supplier adalah sumber yang menyediakan bahan pertama, baik bahan baku, bahan penolong, ataupun bahan mentah. Manufaktur adalah yang melakukan pekerjaan membuat, memfabrikasi, merakit, atau melakukan finishing. Distributor adalah penyalur besar. Retailer adalah penyalur lebih kecil yang lebih dekat dengan konsumen. Customer adalah pengguna akhir barang produksi dan jasa. Agar dapat lebih memahami dapat melihat gambar 1. Struktur manajemen rantai pasokan dibawah ini. Lihat gambar 1 dibawah ini.

Gambar 1. Struktur Manajemen rantai pasokan



Berkaitan dengan ketersediaan barang yang disediakan supplier bagi manufaktur, maka ada strategi rantai pasokan yang harus diperhatikan. Terdapat lima strategi yang dapat dipilih perusahaan untuk melakukan pembelian kepada supplier yaitu adalah sebagai berikut:

#### 1. Banyak Pemasok (*Many Supplier*)

#### 2. Sedikit Pemasok (*Few Supplier*)

#### 3. *Vertical Integration*

#### 4. *Kaizetsu Network*

#### 5. Perusahaan Maya (*Virtual Company*)

### Model Manajemen Rantai Pasokan

Menurut James dan Fitzsimmons (2006), bentuk fisik dari suatu barang dalam supply chain dapat dilihat sebagai tahapan jaringan nilai tambah bahan pengolahan yang masing-masing didefinisikan dengan pasokan input, transformasi material dan output permintaan. *Supplier, manufacturing, distribution, retailing,* dan *recycling/remanufacturing* yang terhubung menggambarkan aliran material dengan saham persediaan antara tiap tahap. Pengiriman informasi ke arah yang berlawanan dilakukan oleh supplier, proses desain produk, dan layanan pelanggan. Tahap pada manufacturing mewakili operasi tradisional yang dimana bahan baku tiba dari pemasok eksternal; material berubah dalam beberapa cara untuk menambah nilai, menciptakan persediaan barang jadi. Tahap pada bagian hilir lainnya seperti distribusi dan ritel juga menambah suatu nilai terhadap material.

### Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Defenisi UMKM menurut badan Pusat Statistik tahun 2003, ditinjau dari 2 kategori yaitu: (1). Menurut omset, usaha kecil adalah usaha yang mempunyai aset tetap kurang dari Rp. 200.000.000 dan omset pertahun kurang Rp.1.000.000.000. (2) Menurut jumlah tenaga kerja, Usaha kecil adalah usaha yang mempunyai tenaga kerja sebanyak 5 sampai 9 orang tenaga kerja.

Industri rumah tangga adalah industri yang memperkerjakan kurang dari 5 orang.

UMKM menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan adalah kelompok industri kecil modern, industri tradisional, dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin mesin dan peralatan sebesar Rp.70.000.000,00 ke bawah dan usahanya dimiliki oleh warga Negara Indonesia.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif bersifat eksplorasi. Metode penelitian yang digunakan untuk mengamati kondisi obyek yang alamiah dimana peneliti sebagai instrument kunci.

#### **Obyek dan subyek penelitian**

Obyek yang alamiah ialah obyek yang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti sehingga kondisi pada saat peneliti berada di obyek dan setelah keluar dari obyek relatif tidak berubah (Sugiyono, 2011;115)Objek dalam penelitian ini adalah usaha UMKM Surabaya barat yang sedang beroperasi. Sebanyak 30 usaha UMKM yang menjadi objek penelitian ini. Sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah semua pemilik UMKM Surabaya Barat. Sebanyak 30 pemilik UMKM yang menjadi subjek penelitian ini.

#### **Teknik Pengambilan Sampel**

Teknik pengambilan sampel adalah sample area atau sampel wilayah. Artinya mengambil wakil dari setiap wilayah yang terdapat dalam populasi (Sugiyono 2011, 118-127). Populasi penelitian ini adalah seluruh UMKM yang berada di wilayah Surabaya barat dengan 6 kecamatan yang berbeda. Ada 174 UMKM yang terdaftar di

Surabaya Barat. Dari setiap kecamatan di ambil sampel 5 UMKM, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 30 UMKM dengan berbagai jenis usaha seperti pembuatan sepatu, pembuatan makanan, penjualan kain/baju, penjualan plastic, dll.

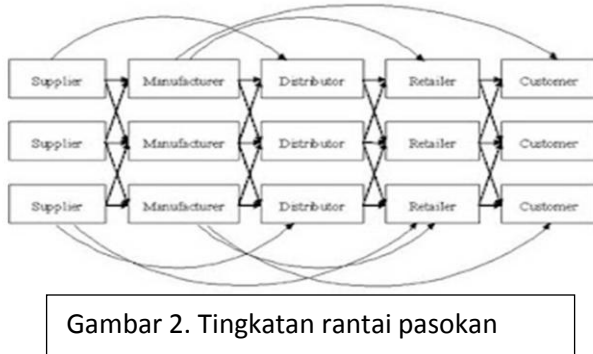
### **Cara Pengumpulan Data**

Pengumpulan data kualitatif menggunakan metode pengamatan yang umumnya digunakan dari tradisi kualitatif seperti wawancara bertahap dan mendalam (in-depth interview), observasi partisipasi (participant observer), dan lain lain. (Bungin, 2014; 79). Pada penelitian ini, pengumpulan data kualitatif dengan cara wawancara bertahap dan mendalam (in-depth interview). Hal ini bertujuan untuk menggali informasi berkaitan dengan rantai pasokan UMKM dengan pedoman wawancara yang telah disiapkan.

### **Definisi Operasional**

Manajemen rantai pasokan adalah rangkaian hubungan antar perusahaan atau aktivitas yang melaksanakan penyaluran pasokan barang atau jasa dari tempat asal sampai ke tempat pembeli atau pelanggan. Rantai pasokan menyangkut hubungan yang terus-menerus mengenai barang, uang dan informasi. Barang umumnya mengalir hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu, sedangkan informasi mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Dilihat secara horizontal, ada lima komponen utama atau pelaku dalam rantai pasokan, yaitu *supplier* (pemasok), *manufacturer* (pabrik pembuat barang), *distributor* (pedagang besar), *retailer* (pengecer), *customer* (pelanggan). Secara Vertikal, ada lima komponen utama

rantai pasokan, yaitu *buyer* (pembeli), *transporter* (pengangkut), *warehouse* (penyimpan), *seller* (penjual) dan sebagainya. Lihat gambar 2.



Gambar 2. Tingkatan rantai pasokan

### Teknik Analisis Data

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif eksploratif dalam melakukan analisis permasalahan yang ada. Digunakannya pendekatan deskriptif eksploratif karena sifat penelitian yang ingin mengungkapkan kondisi manajemen rantai pasokan UMKM yang sudah di implementasikan selama ini. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data model interaktif (Miles & Huberman, 2007) terdiri atas empat tahapan yang harus dilakukan. Tahapan pertama adalah tahap pengumpulan data, tahapan kedua adalah tahap reduksi data, tahapan ketiga adalah tahap *display* data, dan tahapan keempat adalah tahapan penarikan kesimpulan dan/atau tahap verifikasi. Tahapan-tahapan tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

#### 1) Pengumpulan data.

Proses pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi dengan pemilik UMKM.

2) Reduksi data dengan pembuatan koding dan kategori. Inti dari reduksi data adalah proses penggabungan dan penyeragaman segala bentuk data yang diperoleh menjadi

satu bentuk tulisan (*script*) yang akan dianalisis. Cara yang dapat ditempuh adalah dengan membaca semua transkrip kemudian di koding yaitu meringkas, menonjolkan, pesan, menangkap esensi dari hasil wawancara yang selanjutnya dikelompokkan ke dalam kategori.

#### 3) *Display* data.

*Display* data adalah mengolah data setengah jadi yang sudah seragam dalam bentuk tulisan dan sudah memiliki alur tema yang jelas. *Display* data disajikan dalam bentuk naratif sesuai dengan tujuan penelitian.

#### 4) Kesimpulan atau Verifikasi.

Kesimpulan atau verifikasi merupakan tahap terakhir dalam rangkaian analisis data kualitatif menurut model ini. Kesimpulan dalam rangkaian analisis data kualitatif ini yaitu menyimpulkan hasil penelitian dengan membandingkan pertanyaan peneliti dengan hasil penelitian.

### Hasil dan Pembahasan

Responden pada penelitian ini sebanyak 30 UMKM yang tersebar di Surabaya Barat di 6 kecamatan. Peneliti melakukan wawancara kepada semua pemilik usaha ini dengan pertanyaan wawancara yang telah di siapkan. Eksplorasi dan Identifikasi UMKM yang telah menerapkan manajemen rantai pasokan terangkum pada tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Jumlah pemasok yang digunakan UMKM

Jumlah pemasok	Jumlah	Persentase
1	3	10%
2	12	40%
3	12	40 %
4	2	6,7%

5	1	3,3%
Total	30	100 %

Pemilik UMKM di Surabaya Barat ada 10% hanya menggunakan 1 pemasok/supplier, karena usaha ke 3 pemilik UMKM adalah Reseller (penjual ulang). Sedangkan pemasok/supplier yang terbanyak yang digunakan UMKM adalah 5 pemasok, dimana usaha UMKM ini merupakan pembuat produk makanan. Setelah membeli bahan baku dari pemasok, selanjutnya kegiatan yang dilakukan dalam manajemen rantai pasokan yaitu melakukan proses produksi (manufaktur) dari bahan baku menjadi produk jadi. Kemudian diikuti dengan kegiatan pemasaran dengan mendistribusikan atau menyalurkan barang kepada konsumen. Pemasaran produk yang dilakukan oleh UMKM Surabaya barat melalui berbagai saluran distribusi yang dapat di lihat pada tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Saluran Distribusi yang digunakan UMKM Surabaya Barat

Saluran distribusi	Jumlah	%
Pemasok - <u>Produsen</u> - Konsumen	10	33,4 %
Pemasok - <u>Produsen</u> - Pengecer - Konsumen		
Pemasok – Distributor - <u>Pengecer</u> - Konsumen	3	10 %
Pemasok – <u>Produsen</u> - Pengecer – Konsumen	7	23,3 %
Pemasok – <u>Produsen</u> - Konsumen	4	13,3 %
Pemasok – <u>Pengecer</u> – Konsumen	3	10 %
Pemasok – <u>Distributor</u> – Pengecer – Konsumen	3	10 %

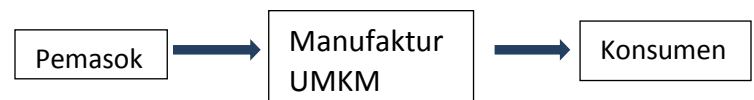
Total	30	100 %
-------	----	-------

Pada tabel 2 diatas, pelaku kegiatan ekonomi yang di garis bawah adalah pemilik UMKM. Sebesar 33,4% UMKM di Surabaya barat menggunakan 2 saluran distribusi, artinya pemilik UMKM sebagai produsen atau pembuat produk yang di pasarkan langsung ke konsumen dan melalui pengecer lalu ke konsumen. Sedangkan prosentase UMKM yang menggunakan 1 saluran distribusi terendah, artinya pemilik UMKM sebagai pengecer produk ke konsumen langsung

Berdasarkan hasil identifikasi maka ada 4 (empat) model manajemen rantai pasokan yang sudah diimplementasikan oleh UMK di Surabaya Barat yaitu:

**Model 1 :**

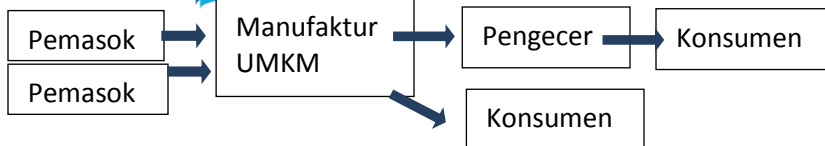
1 Pemasok – Manufaktur - Konsumen  
Model manajemen rantai pasokan yang pertama yaitu UMKM hanya menggunakan 1 suplier kemudian melakukan proses manufaktur dengan membuat produk dan langsung menjualnya kepada konsumen.



**Gambar 3. Model ke - 1 MRP**

**Model 2 :**

2 Pemasok – Manufaktur – Pengecer – Konsumen  
Model Manajemen rantai pasokan yang kedua yaitu UMKM menggunakan 2 atau lebih pemasok kemudian melakukan proses manufaktur dengan membuat produk dan menjualnya ke pengecer, akhirnya sampai ke konsumen.

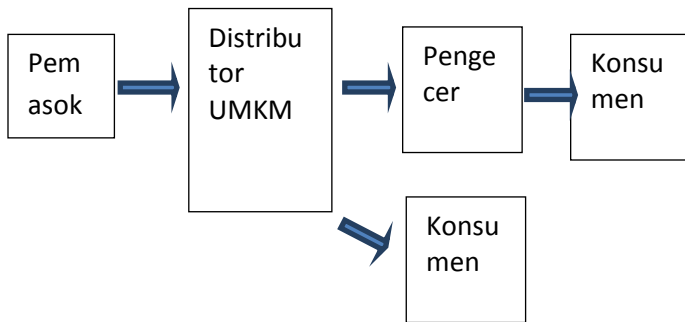


**Gambar 4. Model ke - 2 MRP**

**3. Model 3 :**

1 Pemasok–Distributor–Pengecer - Konsumen

Model Manajemen rantai pasokan yang ketiga yaitu pemilik UMKM sebagai distributor dari 1 pemasok, kemudian dijual ke pengecer dan konsumen.

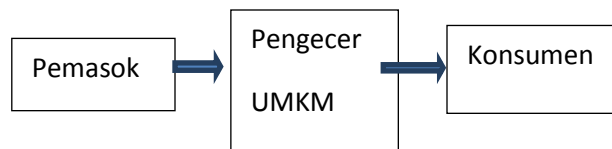


**Gambar 5. Model ke - 3 MRP**

**4. Model 4 :**

1 Pemasok – Pengecer – Konsumen

Model manajemen rantai pasokan yang ke empat yaitu pemilik UMKM sebagai pengecer dari pemasok selanjutnya di jual ke konsumen.



**Gambar 6. Model ke –4 MRP**

Berdasarkan analisis seperti pada tabel 1 dapat diidentifikasi strategi manajemen rantai pasokan yang digunakan

oleh UMKM di Surabaya Barat dalam menentukan supplier yaitu:

1. UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 1 supplier yaitu 10%.
2. UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 2 supplier yaitu 40 %.
3. UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit supplier dengan 3 supplier yaitu 40 %.
4. UMKM di Surabaya barat yang menggunakan strategi banyak supplier dengan 4 – 5 supplier yaitu 10 %.

**Berbagai permasalahan manajemen rantai pasokan yang telah di implementasikan UMKM.**

Karakteristik UMKM pada umumnya adalah:

1. Dalam penyediaan bahan baku, pemilik UMKM membeli dari pasar, toko dan warung yang dekat. Pemilihan pemasok tersebut dikaitkan dengan harga paling murah.
2. Penyediaan sumber daya manusia masih melibatkan anggota keluarga sendiri supaya mengurangi biaya.
3. Aliran informasi dan pengetahuan teknologi harus dimiliki pemilik UMKM karena berkaitan dengan pemasaran produk mereka.

**Simpulan**

Model manajemen rantai pasokan yang sudah diimplementasikan oleh UMKM di Surabaya Barat yaitu:

Model 1 : 1 Supplier – Manufaktur - Konsumen

Model 2 : 2 Supplier – Manufaktur – pengecer - Konsumen



Model 3 : Suplier – Distributor – Pengecer -  
Konsumen

Model 4: Suplier – Pengecer – Konsumen

Strategi manajemen rantai pasokan yang digunakan oleh UMKM di Surabaya Barat dalam menentukan suplier yaitu:

UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit suplier dengan 1 suplier yaitu 10%.

UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit suplier dengan 2 suplier yaitu 40 %.

UMKM di Surabaya Barat yang menggunakan strategi sedikit suplier dengan 3 suplier yaitu 40 %.

UMKM di Surabaya barat yang menggunakan strategi banyak suplier dengan 4 – 5 suplier yaitu 10 %.

### Saran

Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan UMKM tingkat propinsi hendaknya terus mendorong UMKM yang memiliki produksi sejenis untuk membentuk koperasi yang dapat menampung dan mendistribusikan hasil produk UMKM setempat.

Pemerintah kota Surabaya Barat dapat membantu UMKM dalam memangkas biaya mata rantai pasokan yang semakin besar.

### Referensi

Bungin, B. 2014. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Social Lainnya*. Edisi kedua. Cetakan ke 7. Prenada Media Group, Jakarta.

Chopra, Sunil Dan Peter Meindl. 2004. *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operations*. Second Edition. Prentice Hall Inc., Upper Saddle River, New Jersey

Fajarwati, SE.,M.Si.2015. Model Manajemen Rantai pasokan pada usaha kecil dan menengah di Yogyakarta.<http://repository.umy.ac.id/bitstream/handl>

e/123456789/6037/LAPORAN%20AKHIR%20MOD  
EL%20SCM%20HB%20FAJARWATI. Diakses  
tanggal 30 Februari 2017.

Fitzsimmons, James A. dan Mona  
J. Fitzsimmons2006. *Service Manajemen.  
International Edition*. Edisi 5. NewYork: The  
McGraw-Hill.

Heizer, Jay. Dan Reinder, Barry. 2005.  
*Prinsip-prinsip Manajemen Operasi*. PT. Salemba.  
Jakarta.

Miles, Mattew B & A Michael Huberman.  
2007. Analisis Data Kualitatif, Buku sumber tentang  
metode metode baru. Jakarta : Universitas Indonesia  
Press.

Nainggolan, Romauli. 2015. *Gender, Tingkat  
Pendidikan dan lama usaha sebagai determinan  
penghasilan UMKM Kota Surabaya.*,KINERJA Vol  
20, No. Maret 2016:0853-6627.

Seung-Kuk Paik, Ph.D. 2011. *Supply  
Management in Small and Medium –sized enterprises:  
Role of SME Size*. An international Journal, Vol. 20  
No. 3.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Bisnis  
:Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Penerbit  
Alfabeta. Bandung.

Aisyah, S dan Ya'kob. 2016. *The Effect of  
supply Chain Linkage on Micro and Small  
Enterproses'*  
*Performance*.[www.ijbs.unimas.my/images/repository/  
pdf/Vol17-no1-paper7.pdf](http://www.ijbs.unimas.my/images/repository/pdf/Vol17-no1-paper7.pdf). Diakses 01 Juli 2017.