

STRATEGI PERENCANAAN PRODUKSI ROTI BAKAR DENGAN METODE SWOT PADA UMKM DAPUR BUNDAQ ALAK, KOTA KUPANG

APRILIA KURJAH, YOSEBA PULINGGOMANG, YOHANIS SARONG

ABSTRACT

This study is a case study conducted at the Bundaq Alak Kitchen UMKM located in Bumi Osmo Housing, Block A, Penkase Village, Alak District, Kupang City. The purpose of this research is to analyze internal and external conditions, formulate appropriate production planning strategies, and identify factors that hinder toast production. The research employed a descriptive qualitative approach, with data collected through observation, interviews, and documentation. Data analysis was carried out using the SWOT method. The results of the SWOT analysis revealed that the main strengths of the business include distinctive product flavors, skilled human resources, and an efficient batch production system. Identified weaknesses consist of dependence on suppliers from outside the region and limited business capital. Opportunities arise from growing local culinary trends and the utilization of social media, while threats include intense market competition and fluctuating raw material prices. Based on the SWOT matrix, four production planning strategies were formulated: SO strategies focused on optimizing flavor innovation and market expansion; WO strategies aimed at reducing dependence on raw materials through collaboration with local suppliers; ST strategies emphasized competing through unique product differentiation; and WT strategies involved developing contingency plans for supply chain management. The main inhibiting factors identified were reliance on external raw material suppliers, limited capital, and the underutilization of digital technology. This study concludes that production planning strategies based on SWOT analysis can support the sustainability and growth of Bundaq Alak Kitchen UMKM more effectively. Recommendations include prioritizing SO and WO strategies through continuous flavor innovation and cooperation with local suppliers, enhancing the use of digital technology for marketing and inventory control, and planning bulk purchases of raw materials for high-demand product variants.

Keywords: Production Planning, Toasted Bread, SWOT Method, UMKM

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia yang terjadi saat ini membawa perubahan di setiap lini kehidupan, termasuk di dalam dunia usaha. Saat ini persaingan dalam dunia usaha baik dari segi perdagangan, industri maupun manufaktur menjadi sangat kompetitif. Hal ini disebabkan oleh perdagangan bebas yang membuat banyak perusahaan, baik asing

maupun domestik, menawarkan berbagai jenis produk dengan merek, model, kualitas, dan harga yang bersaing, sehingga persaingan semakin ketat di pasar global. Di Indonesia, persaingan usaha semakin meningkat secara signifikan. Untuk tetap bertahan dalam persaingan ini, perusahaan dituntut untuk mampu mempertahankan kualitas produknya. Sebuah produk dianggap memiliki mutu jika sesuai dengan harapan berbagai pihak, terutama produsen dan konsumen. Konsumen selalu menginginkan produk yang sesuai dengan kualitas yang mereka harapkan, dan akan merasa puas jika produk yang dibelinya sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, perusahaan harus melakukan berbagai usaha yang berkaitan dengan proses produksi. Perusahaan harus mengelola produksinya dengan baik melalui perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan yang tepat. Optimalisasi hasil produksi dengan menggunakan faktor produksi secara efisien sangat diperlukan. Perhatian yang cermat terhadap proses produksi akan menghasilkan produk yang memuaskan konsumen, yang pada gilirannya penting bagi kesuksesan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan produksi sebagai bagian awal dari proses produksi sangat memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi strategis dalam perekonomian Indonesia, baik dari sisi penyerapan tenaga kerja maupun pembentukan produk domestik bruto. Salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat adalah sektor kuliner, termasuk usaha roti bakar yang banyak diminati masyarakat perkotaan. UMKM Dapur Bundaq Alak yang berlokasi di Kota Kupang merupakan salah satu pelaku usaha di bidang ini yang telah beroperasi dan memiliki pangsa pasar tersendiri. Namun, seperti kebanyakan UMKM lainnya, usaha ini masih menghadapi tantangan dalam merencanakan produksi secara efektif dan efisien.

Permasalahan yang dihadapi UMKM Dapur Bundaq Alak menjadi landasan utama dilakukannya penelitian ini. Berdasarkan observasi awal, usaha ini belum memiliki perencanaan produksi yang terdokumentasi secara formal dan masih mengandalkan intuisi dalam menentukan jumlah produksi harian. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan analisis strategis yang mampu mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha. Metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dipilih karena kemampuannya dalam memetakan kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal, sehingga dapat menjadi dasar perumusan strategi yang tepat. Pendekatan ini telah terbukti efektif dalam penelitian sejenis, seperti yang dilakukan Juwariyah dan Arumsari (2025) yang menemukan bahwa analisis SWOT mampu mengidentifikasi posisi kompetitif UMKM kuliner di Jawa Tengah dan merumuskan strategi pengembangan yang tepat sasaran. Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi UMKM Dapur Bundaq dalam kegiatan produksinya; (2) merumuskan strategi perencanaan produksi roti bakar yang tepat berdasarkan hasil analisis SWOT; dan (3) mengidentifikasi faktor-faktor yang menghambat efektivitas perencanaan produksi roti bakar pada UMKM Dapur Bundaq Alak.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Produksi

Dalam melaksanakan produksi suatu perusahaan, diperlukan manajemen yang berguna untuk menerapkan keputusan-keputusan dalam upaya pengaturan dan pengoordinasian penggunaan sumber daya dari kegiatan produksi yang dikenal sebagai manajemen produksi atau manajemen operasi. Manajemen operasi memiliki peranan dalam

menciptakan dan menambah nilai guna suatu barang ataupun jasa. Menurut Ahyari (1986:34), manajemen produksi merupakan kegiatan untuk mengadakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengkoordinasian dari produksi dan proses produksi.

Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi merupakan elemen krusial dalam manajemen operasional karena menentukan kelancaran proses produksi, efisiensi biaya, dan kepuasan pelanggan (Assauri, 2008). Secara hakikat, perencanaan adalah suatu upaya yang dilaksanakan secara berkesinambungan serta diorganisir dengan baik dengan mempertimbangkan berbagai pilihan yang ada untuk mencapai suatu tujuan. Ahyari (1986:10) menyatakan bahwa perencanaan produksi adalah proses perencanaan yang menetapkan produk apa yang akan diproduksi beserta jumlah masing-masing produk untuk periode produksi yang akan datang.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau membandingkan kondisi perusahaan, serta merupakan cara untuk mengevaluasi bisnis dan proyek berdasarkan pada faktor eksternal dan internal (Freddy, 2013). SWOT adalah singkatan dari strength (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang), dan threats (ancaman), yang digunakan sebagai suatu model analisis untuk menilai keadaan organisasi secara komprehensif. Menurut Fahmi (2015), penggunaan analisis SWOT dalam perusahaan dimaksudkan untuk membantu perusahaan menjadi lebih terarah dan terfokus. Melalui pemetaan SWOT, perusahaan dapat melakukan perbandingan dari berbagai sudut pandang, baik terkait kondisi internal berupa kekuatan dan kelemahan, maupun kondisi eksternal berupa peluang dan ancaman yang mungkin dihadapi di masa yang akan datang.

Matriks SWOT digunakan sebagai alat pencocokan (matching tool) yang membantu manajemen dalam merumuskan empat alternatif strategi, yaitu:

1. Strategi SO (strength-opportunities): strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan berbagai peluang.
2. Strategi WO (weaknesses-opportunities): strategi yang digunakan perusahaan dengan seoptimal mungkin meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan berbagai peluang.
3. Strategi ST (strength-threat): strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan untuk mengurangi berbagai ancaman yang mungkin melingkupi perusahaan.
4. Strategi WT (weaknesses-threat): strategi yang diarahkan untuk menekan kelemahan internal dengan tujuan mengurangi dampak ancaman atau menghindari risiko yang berasal dari lingkungan eksternal (Oktavianus, 2018).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan jenis studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana UMKM Dapur Bundaq Alak menerapkan perencanaan produksi, kemudian data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode analisis SWOT.

HASIL

Gambaran Umum UMKM Dapur Bundaq Alak

UMKM Dapur Bundaq Alak merupakan usaha rumahan yang bergerak di bidang kuliner roti bakar. Usaha ini didirikan oleh Ibu Ika Restia pada tahun 2020 dan berlokasi di Perumahan Bumi Osmo, Kota Kupang. Produk utama yang dijual adalah roti bakar dengan enam varian rasa, yaitu Sapi Lada Hitam, Choco Crunchy, Tiramisu, Choco

Crunchy + Tiramisu, Choco Crunchy + Keju, dan Tiramisu + Keju. Varian Sapi Lada Hitam menjadi produk terlaris (best seller) dengan harga Rp22.000 per porsi, sementara varian lainnya dibanderol dengan harga Rp15.000 hingga Rp18.000. Sistem produksi yang diterapkan adalah made-to-order atau produksi berdasarkan pesanan. Setiap hari, usaha ini memproduksi rata-rata 30 bungkus roti bakar, atau sekitar 900 bungkus per bulan dengan asumsi 30 hari operasional. Alur produksi dilakukan secara batch, di mana pesanan dengan varian yang sama dikerjakan secara bersamaan untuk meningkatkan efisiensi. Jenis alur produksi yang digunakan pada Dapur Bundaq Alak berbentuk batch atau kelompok. Hal ini memungkinkan efisiensi dalam penggunaan bahan baku dan tenaga kerja, terutama karena produk roti bakar memiliki varian yang beragam namun dengan proses produksi yang serupa.

HASIL ANALISIS MENGGUNAKAN MATRIKS SWOT

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, faktor-faktor SWOT yang teridentifikasi pada UMKM Dapur Bundaq Alak adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (Strengths)

Mengenai kekuatan yang dimiliki departemen produksi pada Dapur Bundaq, ditemukan bahwa mereka memiliki SDM yang berkualitas dengan keterampilan khusus dalam memproduksi roti bakar yang lezat dan berkualitas. Seperti pernyataan yang disampaikan Ibu Ika Restia selaku owner Dapur Bundaq: "Karyawan yang terlibat dalam produksi memiliki keterampilan yang cukup baik dan terlatih untuk memproduksi roti bakar yang berkualitas. Sistem manajemen produksi seperti jadwal, pengadaan bahan, dan pencatatan sudah berjalan dengan baik. Kualitas SDM sangat berpengaruh, karena kemampuan SDM dalam memasak roti menentukan rasa, selain itu SOP kerja yang bersih rapi dan higienis ditentukan dari kecakapan SDM." Selain itu, kekuatan Dapur Bundaq juga terletak pada kemampuan memahami selera konsumen dan

menyesuaikan dengan perkembangan kuliner terkini. Kekuatan strategis lainnya adalah kemampuan berinovasi dengan menerapkan pola ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) dalam mengembangkan varian rasa baru yang sesuai dengan preferensi konsumen lokal.

Berdasarkan temuan tersebut, kekuatan UMKM Dapur Bundaq Alak dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Sumber daya manusia yang terampil dan memiliki pemahaman baik terhadap selera konsumen lokal.
2. Kemampuan berinovasi dengan pola Amati, Tiru, Modifikasi (ATM) untuk mengembangkan varian rasa baru.
3. Penerapan SOP kebersihan dan higienitas yang ketat dalam proses produksi.
4. Sistem produksi batch yang efisien dalam mengelola pesanan beragam varian.
5. Cita rasa produk yang khas dan konsisten, terutama pada varian Sapi Lada Hitam.

b. Kelemahan (Weaknesses)

Kelemahan merupakan suatu hal yang harus dihindari dan diminimalisir karena dapat mempengaruhi atau menghambat jalannya usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ika Restia, dapat diidentifikasi beberapa kelemahan yang dihadapi Dapur Bundaq dalam operasional produksinya. Kelemahan utama terletak pada ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan bahan baku dari luar daerah. Sering terjadinya keterlambatan dalam pengadaan bahan baku menjadi kendala produksi yang signifikan, di mana ketersediaan bahan-bahan yang cepat habis di pasaran, swalayan, atau toko kue terkadang kosong dan harus menunggu suplai dari luar kota datang. Kelemahan kedua adalah keterbatasan modal dan infrastruktur produksi. Bisnis yang dimulai dari modal sendiri hasil menabung menghambat kemampuan untuk melakukan level up dengan cepat. Seperti yang diungkapkan dalam wawancara, target pengembangan seperti

membuat outlet yang lebih baik dan menarik pelanggan menjadi terkendala akibat keterbatasan modal. Kelemahan operasional lainnya adalah kapasitas produksi yang terbatas dalam menghadapi fluktuasi permintaan. Keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk pemasaran dan operasional menjadi kelemahan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di era digital.

Berdasarkan temuan tersebut, kelemahan UMKM Dapur Bundaq Alak dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Ketergantungan tinggi pada pemasok bahan baku dari luar Kota Kupang, yang menyebabkan risiko keterlambatan pasokan.
2. Keterbatasan modal usaha untuk pengembangan infrastruktur dan pembelian peralatan modern.
3. Peralatan produksi yang masih sederhana dan kapasitas terbatas.
4. Pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran dan manajemen inventaris belum optimal.
5. Belum adanya sistem pencatatan stok dan penjualan yang terkomputerisasi.

c. Peluang (Opportunities)

Peluang merupakan kondisi luar yang menguntungkan bagi perusahaan dan menjadi senjata untuk mengoptimalkan usaha selama berkembangnya perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ika Restia, teridentifikasi beberapa peluang strategis yang dapat dimanfaatkan Dapur Bundaq untuk pengembangan bisnis ke depan. Peluang utama terletak pada potensi ekspansi pasar yang masih sangat terbuka. Karakteristik konsumen Kota Kupang yang memiliki rasa ingin tahu tinggi (fear of missing out/FOMO) terhadap kuliner baru atau viral menjadi faktor pendorong yang dapat dimanfaatkan untuk perluasan jangkauan pasar. Peluang kedua adalah meningkatnya tren kuliner lokal dan dukungan pemerintah. Adanya dukungan dari pemerintah dan

lembaga lain seperti sertifikasi halal dari Kementerian Agama sangat membantu pengembangan produk roti bakar dan memperkuat branding produk. Dukungan institusional ini memberikan legitimasi dan kepercayaan tambahan bagi konsumen, sekaligus membuka akses ke pasar yang lebih luas. Pengembangan inovasi varian rasa berbasis bahan lokal menjadi peluang strategis berikutnya. Kemampuan untuk mengembangkan inovasi rasa unik berbasis bahan lokal dapat menjadi pembeda dari kompetitor. Pola ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) yang sudah diterapkan dapat dioptimalkan untuk menciptakan keunikan produk. Berdasarkan temuan tersebut, peluang UMKM Dapur Bundaq Alak dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Tren kuliner lokal yang terus berkembang, terutama di kalangan anak muda Kota Kupang.
2. Tingginya rasa ingin tahu (fear of missing out/FOMO) konsumen terhadap produk kuliner baru atau viral.
3. Dukungan pemerintah melalui program sertifikasi halal dan fasilitasi UMKM.
4. Potensi kerja sama dengan pemasok bahan baku lokal untuk mengurangi ketergantungan.
5. Peluang ekspansi pasar melalui pemanfaatan media sosial dan platform digital lainnya.

d. Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan kondisi di mana ada kemungkinan dapat menghambat jalannya produksi, namun hal tersebut dapat diminimalisir dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ika Restia, ancaman eksternal terbesar yang dihadapi Dapur Bundaq adalah persaingan bisnis yang semakin ketat dari warung makan lain dan kompetitor sejenis. Seiring dengan berkembangnya tren kuliner di Kota Kupang, muncul banyak pemain baru yang menawarkan produk

serupa, sehingga menuntut Dapur Bundaq untuk terus berinovasi dan mempertahankan keunikan produknya. Ancaman signifikan lainnya adalah fluktuasi harga bahan baku dan kondisi ekonomi lokal. Seperti yang diungkapkan dalam wawancara, harga bahan baku seperti selai untuk varian dan packaging memang lebih mahal dibanding kota-kota di Jawa, dan fluktuasi ini dapat mempengaruhi kelangsungan bisnis. Terakhir, faktor lingkungan dan keterbatasan logistik menjadi ancaman operasional yang perlu diwaspadai. Ketergantungan pada suplai bahan baku dari luar kota menimbulkan kerentanan dalam rantai pasok. Keterlambatan distribusi dan ketersediaan bahan baku yang cepat habis di pasaran lokal dapat mengganggu kontinuitas produksi. Berdasarkan temuan tersebut, ancaman UMKM Dapur Bundaq Alak dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Persaingan bisnis yang semakin ketat dengan munculnya kompetitor sejenis di wilayah Kupang.
2. Fluktuasi harga bahan baku, terutama produk impor atau yang harus didatangkan dari luar daerah.
3. Potensi gangguan logistik dan distribusi akibat kondisi cuaca atau infrastruktur.
4. Risiko perpindahan loyalitas pelanggan karena banyaknya pilihan kuliner serupa.

KESIMPULAN

1. Analisis SWOT berhasil mengidentifikasi posisi strategis UMKM Dapur Bundaq Alak. Kekuatan utama usaha ini terletak pada sumber daya manusia yang terampil, cita rasa produk yang khas, dan sistem produksi batch yang efisien. Kelemahan utama meliputi ketergantungan pada pemasok bahan baku dari luar daerah, keterbatasan modal, dan pemanfaatan teknologi digital yang belum optimal. Peluang usaha terbuka melalui tren kuliner lokal dan potensi kerja sama

dengan pemasok lokal, sementara ancaman utama berasal dari persaingan yang semakin ketat dan fluktuasi harga bahan baku.

2. Berdasarkan matriks SWOT, dirumuskan empat strategi perencanaan produksi yang dapat diterapkan. Strategi SO berfokus pada optimalisasi inovasi rasa dan ekspansi pasar melalui promosi digital. Strategi WO mengarah pada pengurangan ketergantungan bahan baku dengan menjalin kerja sama bersama pemasok lokal. Strategi ST menekankan penciptaan keunikan rasa berbasis bahan lokal untuk menghadapi persaingan. Strategi WT bersifat defensif dengan menyusun rencana cadangan rantai pasok dan fokus pada retensi pelanggan melalui konsistensi kualitas.
3. Faktor penghambat utama efektivitas perencanaan produksi di UMKM Dapur Bundaq Alak adalah ketergantungan pasokan bahan baku dari luar daerah, keterbatasan modal usaha, dan pemanfaatan teknologi digital yang belum optimal. Ketiga faktor ini saling terkait dan memerlukan penanganan terpadu agar perencanaan produksi dapat berjalan lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, A. (1986). Manajemen produksi. Yogyakarta: BPFE.
- Assauri, S. (2008). Manajemen operasi: Produksi dan jasa. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Fahmi, I. (2015). Manajemen strategis: Teori dan aplikasi. Bandung: Alfabeta.
- Freddy, R. (2013). Manajemen strategi dan analisa SWOT. Jakarta: Salemba Empat.
- Harsono. (2004). Manajemen produksi. Yogyakarta: BPFE.
- Iswara. (2023). Analisis SWOT dalam perencanaan strategis. Jakarta: Pustaka Akademika.

- Juwariyah, N., & Arumsari, N. R. (2025). Strategi Pengembangan UMKM Kuliner di Propinsi Jawa Tengah Melalui Pendekatan Analisis SWOT. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan dan Teknologi*, 2(2), 204–210. <https://doi.org/10.61132/jumaket.v2i2.808>
- Liza. (2017). *Metodologi penelitian kualitatif*. Padang: Sukabina Press.
- Oktavianus. (2018). *Analisis SWOT untuk UMKM*. Jakarta: Media Wacana.
- Parinduri, L. (2020). *Manajemen operasional*. Medan: Umsu Press.
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tenrisau, M. A., Umar, N. A., Mukhlis, M. R., & Amalia, R. (2025). Optimization Of Production Management Based On Swot Analysis In Umkm Development In Indonesia. *Economos: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(1), 1-10. <https://jurnal.umpar.ac.id/index.php/economos/article/view/3698>