

## PENDAMPINGAN MANAJEMEN RANTAI PASOK UNTUK PENINGKATAN DAYA SAING USAHA BATU KAPUR TUBAN

Sutrisno<sup>1</sup>, Moehadi<sup>2</sup>, Kharisma Laila Ismawati<sup>3</sup>, Sri Wulandari<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Universitas Bojonegoro, Indonesia, email: [Sutrisnofeep@gmail.com](mailto:Sutrisnofeep@gmail.com)

<sup>2</sup>Universitas Bojonegoro, Indonesia, email: [moe.hady@gmail.com](mailto:moe.hady@gmail.com)

<sup>3</sup>Universitas Bojonegoro, Indonesia, email: [kharismadua2@gmail.com](mailto:kharismadua2@gmail.com)

<sup>4</sup>Universitas Bojonegoro, Indonesia, email: [wullanda2116@gmail.com](mailto:wullanda2116@gmail.com)

### Article History:

Received: 28 Desember 2024

Revised: 10 Juni 2025

Accepted: 10 Juni 2025

**Keywords:** *Supply chain management, operational efficiency, managerial capacity, market access, limestone business.*

**Abstract:** *Supply chain management assistance in limestone businesses aims to improve operational efficiency, managerial capacity, and market access. Limestone businesses often face challenges such as production inefficiency, high operational costs, and limited market access. Through the Supply Chain-Based Capacity Building approach, assistance is carried out through education and training related to raw material management, optimization of production processes, and more effective distribution strategies. The results of the assistance show increased production efficiency, reduced operational costs, and improvements in the business management system. In addition, business actors are better able to make data-based decisions and more structured supply chain strategies, so that business competitiveness increases. Other impacts are the expansion of market access and the implementation of more environmentally friendly business practices. Thus, this assistance contributes to the sustainability and development of a more competitive limestone business.*

## INTRODUCTION

Industri batu kapur di Kabupaten Tuban merupakan salah satu sektor ekonomi yang unggulan. Tuban dikenal sebagai daerah penghasil batu kapur yang digunakan dalam berbagai sektor, seperti konstruksi, bahan baku semen, dan lainnya. Sehingga, di tengah potensi besar tersebut, para pelaku usaha batu kapur, terutama yang berskala kecil dan menengah (UMKM) harus memperhatikan dengan baik sistematika pengelolaan rantai pasok yang efektif dengan tujuan terciptanya kualitas usaha dalam jangka panjang. Dalam era persaingan yang semakin ketat, kurangnya pemahaman dan penerapan prinsip-prinsip manajemen rantai pasok dapat menghambat pertumbuhan usaha dan menurunkan daya saing. Akibatnya, pelaku usaha tidak mampu bersaing dengan produsen yang memiliki sistem manajemen yang lebih baik dan lebih terorganisir.

Manajemen rantai pasok perlu dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas usaha, terutama dalam industri batu kapur di Tuban. Dengan rantai pasok yang terstruktur, proses produksi dan distribusi dapat berjalan lebih efisien, mengurangi pemborosan bahan baku, serta menekan biaya operasional. Efisiensi dilakukan untuk

menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik dan harga yang lebih bersaing. Selain itu, pengelolaan rantai pasok yang baik memastikan bahan baku yang digunakan memiliki standar yang sesuai, sehingga produk akhir yang dihasilkan lebih berkualitas dan memenuhi kebutuhan pasar sehingga terciptanya kepuasan pelanggan karena mendapatkan produk yang baik, tepat waktu, dan sesuai harapan (Oktalia et al., 2022).

Selain meningkatkan kualitas usaha, manajemen rantai pasok yang efektif juga membantu usaha dalam menghadapi dinamika pasar dan mengurangi risiko operasional (Amien et al., 2024). Dengan adanya sistem rantai pasok yang terorganisir, usaha dapat lebih cepat beradaptasi terhadap perubahan harga bahan baku, permintaan pasar, maupun gangguan eksternal lainnya (Tobing et al., 2023). Dalam sebuah kasus, misalnya jika terjadi lonjakan harga bahan bakar untuk transportasi, usaha yang memiliki rantai pasok yang baik dapat segera mencari solusi alternatif untuk menjaga efisiensi distribusi.

Pengelolaan usaha batu kapur sering menghadapi berbagai permasalahan, di antaranya adalah ketidakstabilan pasokan bahan baku, di mana ketersediaan batu kapur tergantung pada faktor alam dan perizinan tambang. Efisiensi produksi yang rendah juga menjadi kendala akibat penggunaan teknologi yang masih tradisional, sehingga meningkatkan biaya operasional. Selain itu, masalah distribusi dan logistik sering terjadi, terutama dalam hal transportasi yang mahal dan akses jalan yang kurang memadai. Fluktuasi harga pasar dan persaingan dengan produsen lain juga mempengaruhi kestabilan usaha. Dari sisi lingkungan, pencemaran udara dan kerusakan lahan akibat penambangan menjadi isu yang bisa berdampak pada regulasi dan izin usaha. Dengan demikian, kurangnya manajemen rantai pasok yang efektif semakin memperburuk permasalahan, menyebabkan keterlambatan produksi dan penurunan kualitas produk.

Salah satu kendala yang dihadapi yaitu kurangnya pengetahuan dalam mengelola rantai pasok. Pelaku usaha batu kapur belum memahami pentingnya pengelolaan yang sistematis dalam hal logistik, inventori, dan hubungan dengan pemasok serta pelanggan. Hal ini sering kali menyebabkan ketidakefisienan dalam operasional, seperti keterlambatan pengiriman, tingginya biaya penyimpanan, serta kurangnya koordinasi antara produksi dan permintaan pasar. Selain itu, terdapat masalah lain yang cukup penting adalah keterbatasan akses pasar. Pelaku usaha batu kapur lokal kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas karena keterbatasan dalam hal jaringan distribusi dan pemasaran. Pasar yang dilayani terbatas pada konsumen lokal, sehingga pertumbuhan usaha menjadi stagnan. Padahal, dengan manajemen rantai pasok yang lebih baik, seharusnya dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume penjualan, dan meningkatkan skala usaha.

Pelaksanaan program pengabdian ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk memberikan pendampingan kepada pelaku UMKM dalam industri batu kapur agar mampu mengelola rantai pasok secara lebih efisien. Pendampingan ini diharapkan dapat membantu dalam mengurangi biaya operasional, mempercepat waktu distribusi, dan meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen. Program pendampingan ini juga bertujuan untuk memberdayakan sektor industri lokal di Tuban agar dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian daerah. Dengan penguatan UMKM dalam hal manajemen rantai pasok, diharapkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendukung pembangunan ekonomi berkelanjutan di wilayah tersebut. Oleh karena itu, program pendampingan ini bertujuan untuk mengatasi isu-isu tersebut dengan memberikan edukasi dan pengetahuan dalam penerapan manajemen rantai pasok yang lebih efisien. Dengan demikian, diharapkan pelaku usaha batu kapur di Tuban dapat lebih siap menghadapi persaingan dan mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

Fokus dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah memberikan pendampingan dan solusi melalui peningkatan pengetahuan yang tepat guna untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha batu kapur, terutama dalam mengelola proses rantai pasok. Tujuan kegiatan ini berfokus untuk edukasi peningkatan efisiensi operasional dan daya saing UMKM batu kapur di Tuban, yang berpotensi untuk tumbuh lebih besar dengan dukungan manajemen yang lebih baik.

Diharapkan dengan adanya pelaksanaan kegiatan ini dapat memiliki berbagai manfaat yang dapat dirasakan oleh pelaku usaha, masyarakat, serta perekonomian lokal secara keseluruhan. Manfaat utama dari kegiatan ini adalah peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan usaha batu kapur, terutama dalam hal manajemen rantai pasok. Dengan adanya pendampingan ini, pelaku usaha diharapkan mampu mengelola setiap tahapan rantai pasok mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi produk dengan lebih sistematis dan terencana, sehingga dapat mengurangi pemborosan waktu, biaya, dan sumber daya. Sehingga dapat meningkatkan daya saing pelaku usaha batu kapur.

## METHOD

Metode pendampingan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan pendekatan *capacity building* (Sonjaya et al., 2023). Pendekatan ini menekankan pada peningkatan kapasitas mitra melalui transfer pengetahuan dalam upaya penguatan keterampilan sesuai dengan target pendampingan yang telah ditentukan (Susilo et al, 2024). Teknik pendampingan dalam usaha batu kapur dilakukan dengan pendekatan tersebut

dilakukan melalui materi manajemen rantai pasok. Pendekatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang pentingnya efisiensi dalam setiap tahapan produksi, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga distribusi akhir. Edukasi diberikan melalui diskusi interaktif yang menekankan pada strategi optimalisasi rantai pasok, seperti pengelolaan stok yang lebih baik, pemilihan pemasok yang efisien, serta penerapan teknologi dalam proses produksi dan distribusi. Selain itu, peningkatan pengetahuan ini juga mencakup pemahaman tentang strategi mitigasi risiko, seperti menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan tantangan logistik. Dengan adanya pendampingan ini, pelaku usaha diharapkan mampu menerapkan prinsip manajemen rantai pasok secara lebih efektif, sehingga dapat meningkatkan kualitas produk, menekan biaya operasional, dan memperkuat daya saing usaha batu kapur di pasar.

## RESULT

Tahap pertama dalam pendampingan Pendampingan Manajemen Rantai Pasok pada Usaha Batu Kapur Tuban adalah melakukan observasi dan wawancara untuk memahami kondisi awal rantai pasok. Observasi dilakukan langsung di lokasi usaha, seperti tambang batu kapur, tempat pengolahan, dan area distribusi. Tujuannya adalah untuk mengamati alur kerja, proses operasional, serta kondisi fisik fasilitas yang digunakan dalam rantai pasok. Dengan observasi, tim pendamping dapat mengidentifikasi secara visual potensi masalah, seperti inefisiensi proses produksi, kendala logistik, atau kurangnya sistem pencatatan yang memadai.

Wawancara dilakukan dengan pelaku usaha, karyawan, pemasok, dan pihak lain yang terlibat dalam rantai pasok. Pendekatan ini bertujuan untuk menggali informasi yang tidak dapat diperoleh melalui observasi, seperti tantangan yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku, kendala dalam menjaga kualitas produk, atau hambatan dalam menjangkau pasar. Wawancara juga membantu memahami perspektif dan kebutuhan setiap aktor dalam rantai pasok, sehingga solusi yang ditawarkan nantinya dapat disesuaikan dengan konteks lokal. Tahap ini menjadi fondasi penting bagi langkah-langkah pendampingan selanjutnya, memastikan bahwa perbaikan yang dilakukan tepat sasaran dan memberikan dampak positif bagi keberlanjutan usaha batu kapur.



*Gambar 1. Dokumentasi Tahap Awal Pendampingan*

Wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan mengungkapkan bahwa salah satu kendala utama adalah kurangnya pemahaman tentang pentingnya manajemen rantai pasok yang terintegrasi. Pemilik usaha cenderung fokus pada aspek produksi tanpa memperhatikan hubungan antara pengadaan bahan baku, penyimpanan, dan distribusi. Selain itu, wawancara juga menunjukkan bahwa pencatatan operasional masih dilakukan secara manual, sehingga sulit untuk memantau alur bahan baku dan produk secara akurat. Beberapa karyawan juga menyampaikan perlunya pelatihan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial mereka.

Pendampingan tahap dua merupakan tahap pelaksanaan, di mana berbagai rekomendasi yang telah dirumuskan dari hasil evaluasi pada tahap pertama mulai diterapkan. Tahap ini bertujuan untuk mengimplementasikan solusi nyata yang dapat membantu mitra usaha batu kapur mengatasi kendala yang dihadapi dalam manajemen rantai pasok. Pelaksanaan dilakukan melalui serangkaian kegiatan pelatihan yang relevan. Selain itu, tahap pelaksanaan juga mencakup evaluasi berkala selama proses berlangsung. Tim pendamping terus memantau efektivitas solusi yang diterapkan, mengidentifikasi hambatan baru yang mungkin muncul, dan melakukan penyesuaian jika diperlukan. Dengan pendekatan ini, tahap pelaksanaan tidak hanya berfokus pada penerapan solusi, tetapi juga memastikan bahwa solusi tersebut memberikan dampak positif yang nyata dan berkelanjutan bagi usaha batu kapur.

Pada tahap pelaksanaan pendampingan dilakukan dengan memberikan pemahaman mengenai Efisiensi Operasional Rantai Pasok, Peningkatan Kapasitas Manajerial dan Akses Pasar yang Lebih Luas:

a) Efisiensi Operasional Rantai Pasok

Pendampingan dalam meningkatkan Efisiensi Operasional Rantai Pasok difokuskan pada optimalisasi setiap tahapan yang terlibat dalam alur rantai pasok, mulai dari pengadaan

bahan baku hingga distribusi produk jadi. Salah satu langkah utama adalah membantu mitra usaha batu kapur mengidentifikasi inefisiensi yang terjadi, seperti pemborosan bahan baku, waktu tunggu yang terlalu lama, atau ketidaktepatan dalam perencanaan logistik. Pendampingan ini melibatkan penerapan metode kerja yang lebih sistematis, seperti pengelolaan inventori berbasis data, perencanaan produksi yang terjadwal, serta pengaturan jalur distribusi yang lebih efektif.

b) Peningkatan Kapasitas Manajerial

Pendampingan dalam peningkatan kapasitas manajerial bertujuan untuk memperkuat kemampuan pemilik usaha dan tim manajerial dalam mengelola rantai pasok secara lebih efektif dan efisien. Pada tahap ini, pendampingan dilakukan dengan memberikan pelatihan dan bimbingan langsung mengenai prinsip-prinsip manajemen yang penting, seperti perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, dan pengendalian. Selain itu, pemahaman tentang pentingnya komunikasi yang baik antar bagian dalam rantai pasok juga ditekankan, agar setiap pihak dapat bekerja secara sinergis dan terkoordinasi dengan baik. Tim pendamping juga membantu manajer dalam menggunakan alat manajerial, seperti perangkat lunak untuk perencanaan dan pemantauan kinerja, yang memungkinkan mereka untuk membuat keputusan berbasis data yang lebih tepat dan cepat.

c) Akses Pasar yang Lebih Luas

Pendampingan dalam akses pasar yang lebih luas bertujuan untuk membantu usaha batu kapur mengembangkan jaringan pemasaran dan memperluas pangsa pasar mereka. Dalam tahap ini, pendampingan difokuskan pada strategi pemasaran yang lebih efektif, pengenalan saluran distribusi baru, serta pemanfaatan teknologi digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Tim pendamping bekerja sama dengan pemilik usaha untuk menganalisis pasar yang ada, mengidentifikasi peluang pasar baru, dan mengembangkan hubungan yang lebih baik dengan mitra bisnis, seperti distributor, pengecer, dan pelanggan besar. Hasil pendampingan dalam memperluas akses pasar memberikan dampak positif yang signifikan bagi usaha batu kapur. Namun, untuk memastikan keberlanjutan pertumbuhan, perlu adanya fokus lebih lanjut pada penguatan brand image dan pengelolaan hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Pendampingan ini menunjukkan bahwa dengan strategi pemasaran yang tepat dan pemanfaatan teknologi, usaha batu kapur dapat bersaing lebih baik di pasar yang lebih luas dan berkembang.



*Gambar 2. Dokumentasi Tahap Pendampingan*

Evaluasi terhadap hasil pendampingan ini menunjukkan bahwa perluasan akses pasar berhasil meningkatkan volume penjualan dan memperkenalkan produk ke segmen pasar yang lebih beragam. Penjualan meningkat secara signifikan, terutama setelah produk mulai dipasarkan melalui saluran online, yang memungkinkan usaha untuk mengakses konsumen yang lebih luas, termasuk dari luar daerah. Selain itu, hubungan yang lebih baik dengan mitra bisnis juga membantu usaha batu kapur untuk mendapatkan akses ke pasar yang lebih besar dan lebih stabil. Namun, evaluasi juga mengungkapkan bahwa meskipun ada kemajuan dalam pemasaran digital, masih ada tantangan dalam hal branding dan pengelolaan hubungan dengan pelanggan. Beberapa pelanggan yang baru dijangkau melalui saluran digital membutuhkan pendekatan yang lebih personal untuk meningkatkan loyalitas mereka terhadap produk. Hasil pendampingan dalam memperluas akses pasar memberikan dampak positif yang signifikan bagi usaha batu kapur. Namun, untuk memastikan keberlanjutan pertumbuhan, perlu adanya fokus lebih lanjut pada penguatan brand image dan pengelolaan hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Pendampingan ini menunjukkan bahwa dengan strategi pemasaran yang tepat dan pemanfaatan teknologi, usaha batu kapur dapat bersaing lebih baik di pasar yang lebih luas dan berkembang

## DISCUSSION

Hasil pendampingan secara keseluruhan menunjukkan dampak positif terhadap peningkatan efisiensi operasional, kapasitas manajerial, dan akses pasar usaha batu kapur. Pendampingan yang dilakukan secara sistematis berhasil mengidentifikasi dan mengatasi berbagai tantangan yang sebelumnya menghambat pertumbuhan usaha. Berikut adalah tabel indikator keberhasilan sebelum dan sesudah dilakukan pendampingan manajemen rantai pasok dalam usaha batu kapur:

*Tabel 1.* Indikator Keberhasilan Setelah Pendampingan

No.	Aspek Pendampingan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
1	Peningkatan operasional	efisiensi	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proses produksi masih kurang terorganisir dan boros bahan baku.</li> <li>✓ Biaya operasional tinggi akibat sistem logistik yang tidak efektif.</li> </ul>
2	Kapasitas manajerial		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manajemen usaha masih dilakukan secara tradisional dan kurang sistematis.</li> <li>✓ Keputusan usaha cenderung reaktif dan kurang berbasis data.</li> </ul>
3	Akses pasar usaha batu kapur		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Jangkauan pasar terbatas pada lingkup lokal.</li> <li>✓ Kurangnya jaringan dengan pemasok dan mitra bisnis potensial.</li> </ul>

Dalam aspek efisiensi operasional, usaha batu kapur mengalami peningkatan produktivitas melalui optimalisasi proses produksi, pengelolaan bahan baku yang lebih baik, dan perbaikan sistem distribusi. Dengan menerapkan metode kerja yang lebih terstruktur dan memanfaatkan teknologi sederhana, usaha ini berhasil menekan biaya operasional dan meningkatkan kualitas produk. Peningkatan kapasitas manajerial juga menjadi salah satu hasil penting dari pendampingan ini. Pemilik usaha dan tim manajerial kini lebih memahami pentingnya perencanaan strategis, pengambilan keputusan berbasis data, dan pengelolaan tim yang efektif. Pelatihan dan bimbingan yang diberikan telah memperkuat kemampuan mereka dalam mengelola rantai pasok, merancang strategi pemasaran, dan menghadapi tantangan operasional dengan solusi yang lebih inovatif. Keterampilan manajerial yang lebih baik ini tidak hanya membantu dalam pengelolaan operasional sehari-hari tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pertumbuhan usaha jangka panjang. Dalam aspek pemasaran, pendampingan berhasil membuka akses pasar yang lebih luas bagi usaha batu kapur. Dengan memanfaatkan teknologi digital, seperti pemasaran melalui platform e-commerce dan media sosial, usaha ini mampu menjangkau pelanggan baru di luar wilayah

lokal. Kemitraan dengan distributor dan pengecer yang lebih besar juga membantu meningkatkan distribusi produk dan memperluas pangsa pasar. Meskipun masih ada tantangan dalam hal branding dan pengelolaan hubungan pelanggan, hasil ini menunjukkan bahwa usaha batu kapur kini memiliki potensi untuk bersaing di pasar yang lebih kompetitif.

Pendampingan ini memberikan dampak transformasional bagi usaha batu kapur, baik dari segi operasional, manajerial, maupun pemasaran. Meskipun masih terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, seperti penguatan identitas merek dan pelatihan lanjutan untuk tim, hasil yang dicapai menunjukkan bahwa usaha ini berada pada jalur yang tepat untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Pendampingan ini tidak hanya membantu menyelesaikan masalah yang ada tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pengembangan usaha di masa depan.

Sebelum dilakukan pendampingan, usaha batu kapur menghadapi berbagai tantangan yang menghambat efisiensi operasional, pengelolaan manajerial, dan akses pasar. Secara operasional, proses produksi dan distribusi sering kali tidak terstruktur, sehingga menyebabkan pemborosan bahan baku, waktu tunggu yang lama, dan biaya operasional yang tinggi. Sistem pencatatan manual yang digunakan juga kurang akurat, sehingga sulit untuk memantau stok bahan baku dan hasil produksi secara real-time. Dari sisi manajerial, pengambilan keputusan sering kali dilakukan secara intuitif tanpa didukung data yang memadai, dan komunikasi antarbagian dalam rantai pasok tidak berjalan dengan baik. Dalam aspek pemasaran, usaha ini hanya mengandalkan saluran distribusi lokal dengan jaringan pemasaran yang terbatas, sehingga sulit untuk menjangkau pelanggan baru atau memperluas pangsa pasar.

Setelah pendampingan dilakukan, terjadi perubahan yang signifikan dalam berbagai aspek usaha. Dari sisi operasional, penerapan metode kerja yang lebih sistematis dan penggunaan teknologi sederhana, seperti perangkat lunak pencatatan, berhasil meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi. Pemborosan bahan baku berkurang, waktu tunggu dipangkas, dan biaya operasional menurun. Proses distribusi juga menjadi lebih terorganisir, memungkinkan produk untuk sampai ke pelanggan dengan lebih cepat dan efisien.

Kondisi usaha batu kapur setelah pendampingan menunjukkan peningkatan yang signifikan di semua aspek utama. Usaha ini tidak hanya lebih efisien dan terorganisir, tetapi juga memiliki potensi untuk terus berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas. Transformasi ini menjadi bukti bahwa pendampingan yang terarah dan komprehensif dapat

memberikan dampak yang nyata dan berkelanjutan bagi perkembangan usaha.

Relevansi pendampingan manajemen rantai pasok dalam usaha batu kapur dapat dijelaskan melalui teori Supply Chain Management (SCM) yang menekankan pentingnya koordinasi dan integrasi antar berbagai aktor dalam rantai pasok untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing (Husni & Irsan, 2023). Menurut teori SCM, keberhasilan suatu usaha tidak hanya bergantung pada proses internalnya, tetapi juga pada bagaimana bahan baku diperoleh, bagaimana produksi dikelola, serta bagaimana produk didistribusikan ke pasar (Nugrahayu, 2015). Dalam konteks usaha batu kapur, pendekatan ini menjadi sangat relevan karena sering kali permasalahan utama terletak pada inefisiensi operasional, keterbatasan kapasitas manajerial, serta akses pasar yang terbatas.

Hasil pendampingan manajemen rantai pasok dalam usaha batu kapur memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan efisiensi operasional, kapasitas manajerial, dan akses pasar. Usaha menjadi lebih terorganisir dengan pengelolaan bahan baku yang optimal, biaya produksi yang lebih rendah, serta distribusi yang lebih efisien. Dari sisi manajemen, pelaku usaha lebih mampu mengambil keputusan berbasis data dan strategi rantai pasok, sehingga meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Selain itu, akses pasar semakin luas dengan kualitas produk yang lebih baik dan sistem distribusi yang lebih efektif. Pendampingan ini juga berdampak pada aspek sosial dan lingkungan dengan mendorong praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan dan berkelanjutan.

## REFERENCES

- Amien, N. N., Syavardie, Y., Bandung, U. M., Tinggi, S., Ekonomi, I., Bisnis, M., & History, A. (2024). *Strategi Manajemen Risiko Operasional dalam Mengurangi Ketidakpastian Bisnis pada Perusahaan Multinasional di Pasar Global*. 5(4), 918–926.
- Husni, J., & Irsan, M. (2023). *Supply Chain Management dan Urgensinya Dalam Bisnis*. 201002148.
- Nugrahayu, E. R. (2015). Penerapan Metode Balanced Scorecard sebagai Tolak Ukur Pengukuran Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 4(10), 1–16.
- Oktalia, A., Emilya, Agriffina, J., Ella, M., Cuandra, F., & Laulita, N. B. (2022). Analisis Rantai Pasok Serta Sistem Erp Dalam Kinerja Operasional Pt Nestle Indonesia. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 2(3), 127–144. <https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i3.134>
- Sonjaya, R., Rakmaniar, A., & ... (2023). MSMEs CAPACITY BUILDING THROUGH DIGITAL LITERACY IN BUMDES MSMEs IN THE DISTRICT OF ROAD CAGAK SUBANG REGENCY.

*Community* ..., 4(2), 1082–1086.

<https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/12851> <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/download/12851/9797>

Susilo, J. H., Handayani, T. A., Astuti, H., Rahmawati, L. A., Suprastiyo, A., Atmaja, D. S., & Prasetya, A. B. (2024). Pendampingan pemanfaatan limbah sayuran rumah tangga menjadi pupuk organik cair dalam meningkatkan produktivitas pertanian secara berkelanjutan. *Jurnal Abdi Masyarakat*, 8(1), 131–152.

Tobing, F., Amelia, W. R., Purike, E., Suryani, W., Azizah, N., & Kesumah, P. (2023). Analisis Ketahanan Ukm Sepatu Dan Sandal Di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(2), 47–70. <https://doi.org/10.55606/jurimbik.v3i2.439>