



Penerapan Rekayasa Nilai Pada UMKM Meubel Pak Budiono untuk Peningkatan Efisiensi dan Daya Saing

Asyrafi Muyassari Rizqi¹, Zahra Nurul Amanda², Shesa Fadila Solihin³, Nyoman Okta Wijayanti⁴, Yolanda Laurenzia Pardede⁵, Mikhael Fernando Halomoan Simanjuntak⁶, Ferdinand Juarta Ginting⁷, Rizqi Wahyudi⁸

¹ 1,2,3,4,5,6,7,8,9Teknik Industri, Institut Teknologi Sumatera

¹asyrafi.122190029@student.itera.ac.id, ²zahra.122190144@student.itera.ac.id, ³shesa.123190143@student.itera.ac.id,

⁴okta.123190051@student.itera.ac.id, ⁵yolanda.123190098@student.itera.ac.id,

⁶mikhael.123190115@student.itera.ac.id, ⁷ferdinan.122190118@student.itera.ac.id, ⁸rizky.wahyudi@ti.itera.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *Value Engineering* sebagai upaya optimalisasi biaya produksi dan peningkatan nilai produk pada UMKM meubel milik Pak Budiono di Bandar Lampung. Persaingan industri meubel yang semakin ketat serta keterbatasan sumber daya pada usaha kecil menimbulkan permasalahan efisiensi dalam penggunaan material, proses produksi, dan strategi pemasaran. Melalui penerapan tahapan rekayasa nilai, penelitian ini meninjau aspek fungsi, biaya, serta alternatif material dan proses yang dapat meningkatkan nilai produk tanpa mengurangi kualitas. Hasil menunjukkan bahwa penerapan *Value Engineering* pada UMKM Meubel Pak Budiono mampu meningkatkan efisiensi biaya dan produktivitas. Berdasarkan data keuangan, omzet mingguan mencapai Rp10.000.000 dengan laba bersih sekitar Rp2.000.000 dan biaya tenaga kerja antara Rp800.000–Rp1.500.000 per orang. Melalui alternatif terbaik berupa pemasaran digital, simplifikasi desain, dan investasi mesin, diperoleh potensi peningkatan penjualan hingga 40%, efisiensi biaya tenaga kerja sebesar 20%, serta peningkatan kapasitas produksi hingga 50%. Berdasarkan temuan tersebut, direkomendasikan agar UMKM meubel menerapkan evaluasi berkala terhadap komponen biaya dan fungsi produk untuk memastikan keberlanjutan efisiensi serta peningkatan daya saing di pasar lokal maupun regional.

Kata Kunci: Rekayasa Nilai, UMKM Meubel, Efisiensi, Biaya

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian Indonesia karena jumlahnya yang sangat dominan serta kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) (Arika & Murnawan, 2024). Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2023 jumlah UMKM di Indonesia mencapai lebih dari 65 juta unit dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional (Harto, 2014). Sektor UMKM tidak hanya berperan dalam peningkatan pendapatan masyarakat, tetapi juga menjadi motor penggerak inovasi lokal melalui produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Salah satu subsektor yang memiliki potensi besar adalah industri meubel atau furnitur berbasis kayu (Hidayullah & Saff'i, 2025).

Selain tantangan pemasaran, banyak UMKM termasuk di sektor meubel menghadapi kesulitan dalam penetapan harga pokok produksi secara akurat (Renaldi et al., 2023). Penetapan harga yang dilakukan hanya berdasarkan intuisi atau sekadar meniru strategi harga pesaing berpotensi menimbulkan ketidaktepatan dalam perhitungan biaya produksi dan keuntungan yang diharapkan. Industri meubel di Indonesia dikenal memiliki keunggulan pada penggunaan kayu berkualitas seperti jati, akasia, maupun mahoni, yang diolah menjadi perabot dengan daya tahan tinggi (Indhasari & Ramli, 2024). Produk meubel tidak hanya dipandang sebagai barang fungsional, tetapi juga memiliki nilai estetika dan simbol status sosial. Namun, perkembangan industri meubel skala kecil menghadapi tantangan serius berupa persaingan harga dengan produk pabrikan massal maupun impor yang cenderung lebih murah (Hidayatullah, 2024). Kondisi tersebut dialami oleh UMKM meubel milik Pak Budiono di Bandar Lampung yang telah beroperasi sejak tahun 2010.

UMKM ini mengandalkan empat tenaga kerja, terdiri dari dua pekerja tetap dan dua pekerja magang. Proses produksi masih dominan dilakukan secara manual dengan ukiran tangan, sementara penggunaan mesin hanya terbatas pada tahap tertentu. Bahan baku utama berupa kayu jati dan akasia yang memiliki ketahanan hingga puluhan tahun. Penjualan dilakukan dengan sistem pemesanan dan harga rata-rata furnitur berada pada kisaran Rp2,5 juta ke bawah. Meskipun omzet kotor mingguan mencapai Rp10 juta, keuntungan bersih hanya sekitar Rp2 juta, dengan penjualan tujuh hingga sepuluh unit furnitur. Tantangan terbesar yang dihadapi adalah penurunan konsumen hingga 50% akibat persaingan harga, sementara promosi masih mengandalkan jaringan keluarga dan relasi tanpa memanfaatkan media daring.

Analisis awal menunjukkan adanya ketidakefisienan dalam proses produksi yang masih mengandalkan metode manual dan penerapan mesin yang minim perawatan. Kondisi tersebut ditandai oleh terjadinya pemborosan dalam proses pengerjaan, baik dari segi waktu maupun pemanfaatan sumber daya, sehingga berdampak pada meningkatnya biaya produksi (Kurniawan & Wulandari, 2025). Selain itu, ketidakakuratan dalam penetapan harga pokok produksi serta hasil

pengerjaan yang kurang konsisten turut menyebabkan menurunnya tingkat kepuasan pelanggan dan berkurangnya kepercayaan terhadap nilai jual produk (Indriawati & Astuti, 2025). Fenomena ini juga tercermin pada UMKM meubel milik Pak Budiono, di mana sistem produksi manual yang diterapkan berpotensi menimbulkan pemborosan bahan baku kayu, keterlambatan penyelesaian pesanan, serta rendahnya efisiensi tenaga kerja.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu pendekatan analitis yang mampu mengkaji keterkaitan antara fungsi produk, biaya produksi, dan nilai guna secara sistematis dan terukur. Pendekatan Rekayasa Nilai (*value engineering*) dipilih karena berorientasi pada peningkatan nilai produk melalui optimasi fungsi dengan biaya serendah mungkin tanpa menurunkan mutu maupun kinerja (Pratama & Kurnia, 2022). Konsep dasar *value engineering* menekankan bahwa nilai suatu produk ditentukan oleh rasio antara fungsi dan biaya (*value = function/cost*), sehingga setiap elemen dianalisis untuk mencapai keseimbangan optimal antara manfaat dan pengeluaran yang dikeluarkan dalam proses produksi (Setiawan & Abdhu, 2021).

Melalui tahapan sistematis seperti *function analysis system technique* (FAST), penelitian ini berfokus pada identifikasi fungsi dasar dan sekunder furnitur, penghapusan elemen yang tidak memberikan nilai tambah, serta perumusan alternatif perbaikan yang rasional dan efisien (Naimi, n.d.). Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian diolah berdasarkan prinsip *value engineering* guna menilai kontribusi setiap fungsi terhadap total biaya dan kinerja produk. Pendekatan *value engineering* tidak hanya menyoroti aspek teknis dan ekonomis, tetapi juga mengintegrasikan hasil analisis ke dalam strategi pemasaran dan efisiensi manajerial, sehingga menghasilkan dasar pengambilan keputusan yang berbasis nilai dan mendukung peningkatan daya saing UMKM meubel secara berkelanjutan (Siswanto & Prabowo, 2022).

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif dengan metode rekayasa nilai (*Value Engineering*). Pendekatan ini dipilih karena fokus penelitian adalah menganalisis proses produksi, biaya, fungsi, serta strategi pemasaran UMKM meubel Pak Budiono di Bandar Lampung. Metode kualitatif memungkinkan peneliti memahami kondisi nyata di lapangan secara mendalam dan menghasilkan rekomendasi yang aplikatif bagi pengembangan usaha (Renaldi et al., 2023).

Lokasi penelitian berada di Sukarami, Bandar Lampung, tempat usaha meubel milik Pak Budiono beroperasi sejak 2010. Subjek penelitian adalah pemilik usaha beserta empat tenaga kerja, terdiri dari dua pekerja tetap dan dua pekerja magang. Usaha ini dipilih sebagai objek penelitian karena masih mempertahankan metode produksi manual berbasis kayu jati dan akasia, serta menghadapi tantangan persaingan harga yang signifikan.

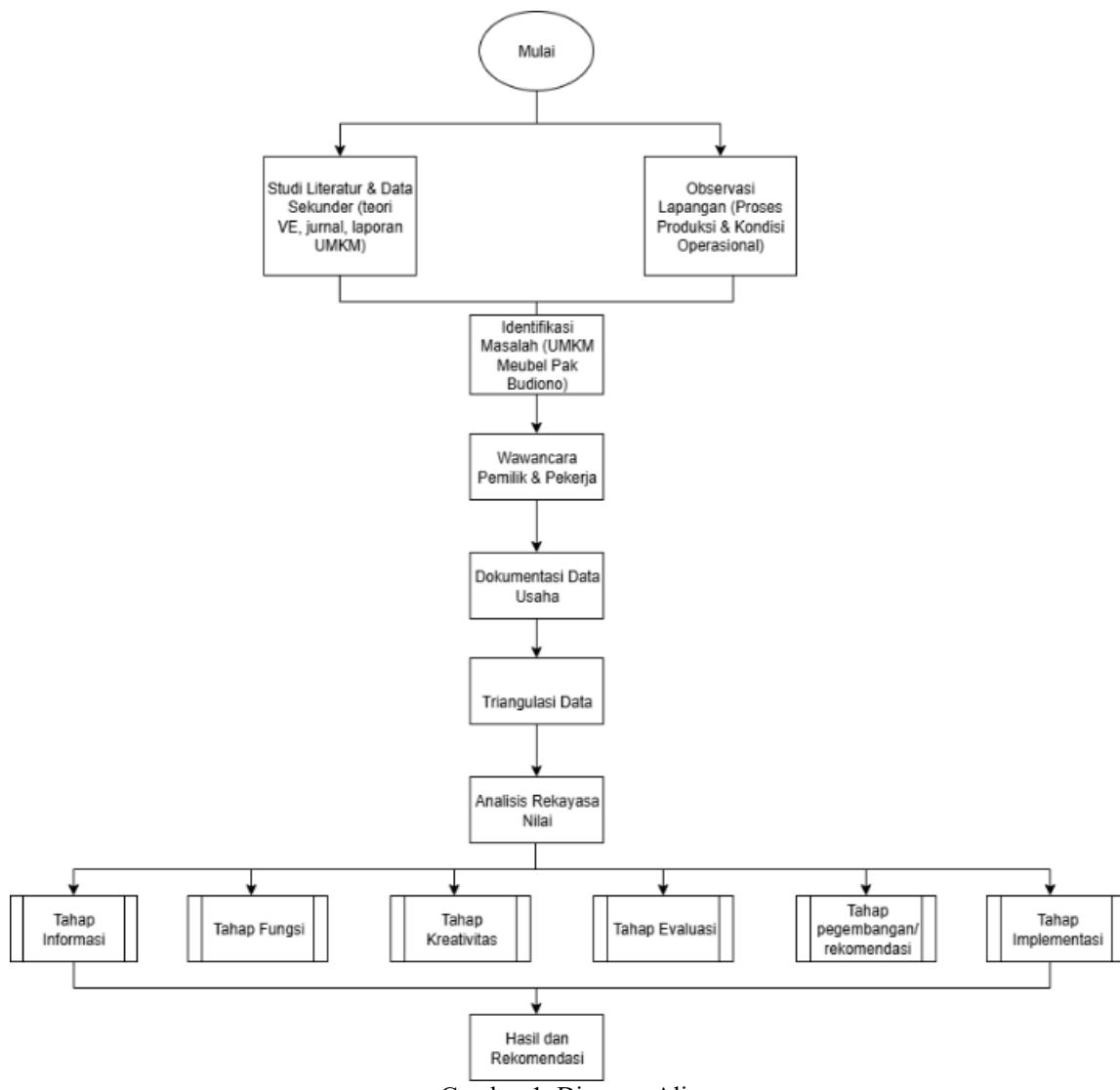
Data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik dan pekerja, observasi langsung terhadap proses produksi, serta dokumentasi berbagai aktivitas usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai literatur yang berkaitan dengan rekayasa nilai, jurnal penelitian terdahulu, serta laporan data UMKM yang bersumber dari instansi terkait.

Kombinasi kedua sumber data memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi usaha sekaligus landasan teoritis dalam penerapan tahapan rekayasa nilai. Penelitian ini tidak menggunakan alat laboratorium, namun tetap memerlukan instrumen pengumpulan data berupa pedoman wawancara, daftar pertanyaan terbuka, dan lembar observasi. Bahan penelitian meliputi dokumen internal usaha seperti catatan penjualan, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, serta data harga bahan kayu jati dan akasia yang menyatakan permasalahan yang akan dipecahkan.

Sampel penelitian difokuskan pada aspek internal usaha, meliputi pemilik, empat tenaga kerja, serta proses produksi furnitur. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu memilih responden yang relevan dengan tujuan penelitian (Amaliah & Zulkarnain, 2022).

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode, yaitu observasi langsung terhadap aktivitas produksi, penggunaan alat, serta interaksi antarpekerja untuk memperoleh gambaran nyata proses kerja di lapangan. Selain itu, dilakukan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik dan pekerja guna menggali informasi mendalam terkait biaya produksi, sistem kerja, serta kendala operasional yang dihadapi. Metode dokumentasi juga digunakan dengan mengumpulkan catatan penjualan mingguan, data harga kayu, serta arsip biaya operasional sebagai bahan pendukung dalam analisis penelitian.

Metode yang digunakan untuk analisis UMKM ini adalah FAST (*Function Analysis System Technique*) Diagram. FAST Diagram adalah metode yang digunakan untuk pengembangan dari pemikiran serta kreativitas secara terstruktur dengan fungsi, dari fasilitas, sistem, produk, proses, rancangan dan prosedur yang akan memberikan pertanyaan yang analisis, yaitu bagaimana dan mengapa (Siswanto & Prabowo, 2022).



Gambar 1. Diagram Alir

Analisis juga didukung dengan mengaplikasikan enam tahapan rekayasa nilai (Tamalika, 2023).

- Tahap Informasi: Mengidentifikasi permasalahan utama, mengumpulkan data biaya, serta kondisi operasional.
- Tahap Fungsi: Menganalisis fungsi dasar dan sekunder dari produk meubel, termasuk sikap pelanggan terhadap fungsi tersebut.
- Tahap Kreativitas: Mengembangkan alternatif ide melalui diskusi dan observasi, misalnya penyederhanaan desain atau sistem pemasaran baru.
- Tahap Evaluasi: Membandingkan alternatif ide berdasarkan biaya, manfaat, dan risiko implementasi.
- Tahap Pengembangan/Rekomendasi: Menyusun strategi terbaik yang realistik diterapkan oleh UMKM.
- Tahap Implementasi: Memberikan rencana pelaksanaan secara bertahap, termasuk evaluasi jangka pendek dan panjang.

Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi beberapa bagian yaitu: biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja (Indhasari & Ramli, 2024).

$$\text{Total biaya produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} \quad (1)$$

Pada UMKM meubel, biaya tenaga kerja bersifat borongan dengan kisaran Rp800.000 – Rp1.500.000 per pekerja. Biaya transportasi termasuk dalam pembelian kayu. Catatan keuangan menunjukkan omzet kotor mingguan Rp10.000.000 dengan keuntungan bersih sekitar Rp2.000.000.

Pada UMKM meubel, biaya tenaga kerja bersifat borongan dengan kisaran Rp800.000 – Rp1.500.000 per pekerja. Biaya transportasi termasuk dalam pembelian kayu. Catatan keuangan menunjukkan omzet kotor mingguan Rp10.000.000 dengan keuntungan bersih sekitar Rp2.000.000.

Konsep nilai menurut Miles (2015) dinyatakan sebagai:

$$\text{value} = \frac{\text{Function}}{\text{Cost}} \quad (2)$$

Function diukur dari kualitas kayu (tahan puluhan tahun), estetika ukiran tangan, serta fleksibilitas desain sesuai pesanan. Perbandingan fungsi terhadap biaya membantu menentukan apakah produk sudah memiliki nilai tinggi atau perlu perbaikan strategi.

LCC digunakan untuk menilai biaya total produk selama masa pakai:

$$LCC = C_i + C_o + C_m + C_d \quad (3)$$

dengan:

C_i = biaya investasi awal (alat dan mesin)

C_o = biaya operasional mingguan (bahan, gaji, transportasi)

C_m = biaya pemeliharaan alat dan bahan

C_d = biaya pembuangan atau kerusakan

Pada UMKM ini, mesin termahal seharga Rp12 juta dengan umur pakai di atas dua tahun, sementara kerusakan umumnya hanya pada dinamo. Analisis LCC membantu pemilik usaha menilai kelayakan investasi mesin tambahan untuk mendukung efisiensi produksi.

Triangulasi adalah suatu pendekatan analisa data yang mensintesa data dari berbagai sumber. Triangulasi mencari dengan cepat pengujian data yang sudah ada dalam memperkuat tafsir dan meningkatkan kebijakan serta program yang berbasis pada bukti yang telah tersedia (Susanto & Jailani, 2023).

Untuk menjaga validitas data, dilakukan triangulasi metode dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Langkah ini memastikan data yang diperoleh konsisten dan dapat dipercaya sebagai dasar analisis rekayasa nilai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung, serta analisis data keuangan, diketahui bahwa UMKM meubel milik Pak Budiono yang terletak di Bandar Lampung mendapatkan omset dan profit. Proses produksi dilakukan oleh empat tenaga kerja menggunakan sistem produksi manual berbasis kayu jati dan akasia, serta penggunaan mesin yang masih terbatas.

Berikut ini hasil analisis rekayasa nilai (*Value Engineering*) menunjukkan beberapa temuan utama:

a. Tahap Informasi:

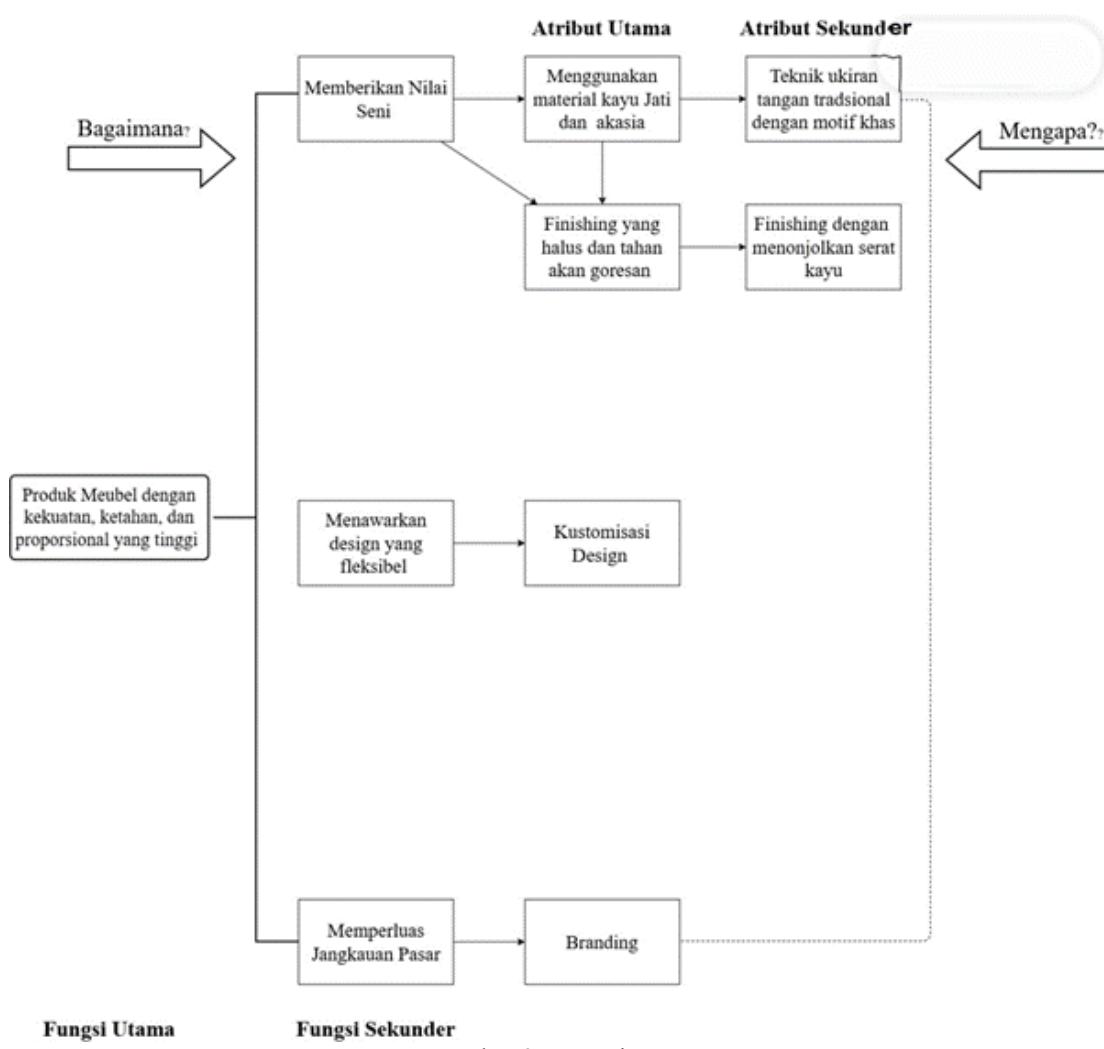
Permasalahan utama UMKM meubel Pak Budiono terletak pada penurunan konsumen sebesar 50% dikarenakan persaingan harga pasar. Pemasaran yang terbatas yang mengandalkan jaringan relasi dan keluarga sehingga daya saing rendah, serta proses produksi yang masih manual sehingga efisiensi waktu dan biaya belum optimal.

Data keuangan yang menunjukkan omset sebesar Rp 10.000.000 per minggu dengan profit sekitar Rp 2.000.000 per minggu dengan biaya tenaga kerja Rp 800.000 – Rp 1.500.000 per pekerja.

b. Tahap Fungsi:

Diagram FAST (*Function Analysis System Technique*) digunakan untuk menggambarkan hubungan antara fungsi utama dan fungsi sekunder serta atribut yang mendukung dari produk UMKM Meubel ini.





Gambar 2. Fast Diagram

Fungsi utama dari usaha ini adalah menciptakan sebuah produk dengan kekuatan, ketahanan, serta proporsional yang tinggi. Hal ini mencerminkan upaya menghasilkan produk yang berfungsi secara struktural. Fungsi sekunder dari usaha ini berupa pemberian nilai seni dari produk, penawaran design yang fleksibel, serta memperluas jangkauan pasar.

Dari sisi atribut utama, produk ini memberikan nilai seni yang tinggi dengan memanfaatkan material yang berkualitas seperti kayu jati dan akasia. Pemilihan material ini dapat mendukung fungsi utama produk yaitu kekuatan dan ketahanan produk. Nilai estetika juga muncul melalui finishing halus yang tahan akan goresan. Selain itu, kustomisasi design juga membuat konsumen dapat memilih bentuk ataupun motif yang diinginkan untuk menciptakan pengalaman yang lebih personal. Atribut sekunder bersifat menambah nilai produk dengan pembuatan produk menggunakan teknik ukiran tangan tradisional dengan motif yang khas, kemudian finishing produk yang natural dengan tetap menonjolkan serat-serat kayu halus yang menambah nilai estetika. Terakhir, membangun branding atau promosi menjadi faktor penting dalam memperluas pasar dan meningkatkan penjualan produk.

Berdasarkan hasil analisis FAST, dapat disimpulkan bahwa setiap fungsi dan atribut memiliki keterkaitan dalam mendukung pencapaian produk meubel yang memiliki kualitas tinggi dan identitas yang kuat. Hubungan antara fungsi utama dan fungsi sekunder menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara fungsi utama dan fungsi sekunder dari usaha meubel ini, dimana usaha ini sudah memenuhi fungsi utamanya, namun belum memenuhi fungsi sekundernya yaitu memperluas jangkauan pasar yang dimana, pemilik hanya mengandalkan jaringan sosial dengan keluarga yang mengakibatkan tidak meluasnya target pasar dari usaha ini dan tidak mampu bersaing dengan usaha meubel pabrikan.

c. Tahap Kreativitas:

Alternatif ide yang muncul antara lain:

1. Simplifikasi desain produk untuk mengurangi kompleksitas ukiran dan detail ornamentasi pada beberapa produk tanpa mengorbankan nilai estetika dan fungsional utamanya. Penyederhanaan ini bertujuan untuk mempercepat waktu penggerjaan secara manual, mengurangi tingkat kesulitan tenaga kerja, dan mengurangi biaya tenaga kerja.
2. Pemanfaatan pemasaran digital mencakup pembuatan dan pengoptimalan akun media sosial dan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar dan membangun brand awareness yang lebih kuat.

3. Investasi mesin tambahan untuk mempercepat proses produksi sehingga lebih efisien. Investasi mesin diarahkan untuk meningkatkan kapitas produksi dan konsistensi kualitas dalam jangka panjang.

d. Tahap Evaluasi:

Setelah sejumlah alternatif didapatkan, tahap evaluasi dilakukan dengan membandingkan dari sisi biaya, manfaat, kemudahan implementasi dan risiko,. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis digital dinilai sebagai alternatif terbaik untuk implementasi jangka pendek. Pertimbangan utamanya karena biaya relatif rendah, kurva pembelajaran yang cepat, dan dampak potensial yang signifikan dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan. Sementara itu, investasi mesin membutuhkan biaya yang relatif tinggi, namun berpotensi meningkatkan produktivitas untuk jangka panjang. Simplifikasi desain menempati posisi posisi sebagai strategi pendukung yang dapat diimplementasikan secara paralel, karena tidak memerlukan biaya besar namun dapat langsung berkontribusi pada pengurangan waktu produksi.

e. Tahap Pengembangan/Rekomendasi:

Strategi yang direkomendasikan adalah strategi kombinasi yang mengintegrasikan ketiga alternatif secara bertahap dan sinergis. Alternatif terbaik yang diusulkan bukanlah memilih satu solusi, melainkan sebuah paket implementasi yang berurutan. Rekomendasi utamanya adalah menghasilkan tambahan aliran pendapatan. Secara bersamaan, proses simplifikasi desain pada beberapa produk menghasilkan tambahan aliran pendapatan. Secara bersamaan, proses simplifikasi desain pada beberapa produk terpilih dapat mulai diterapkan untuk menciptakan ruang efisiensi. Keuntungan yang didapat dari peningkatan penjualan melalui pemasaran digital dan penghematan biaya dari simplifikasi desain, kemudian dapat dialokasikan untuk investasi mesin produksi secara bertahap sebagai strategi jangka panjang.

f. Tahap Implementasi:

Implementasi dapat dilakukan secara bertahap:

1. Jangka pendek: pembuatan akun sosial media, promosi berbasis foto/video produk
2. Jangka menengah: menyederhanakan desain agar proses produksi lebih efisien dan cepat
3. Jangka panjang: melakukan penambahan mesin dengan mempertimbangkan hasil analisis *Life Cycle Cost* (LCC).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Meubel Pak Budiono telah mampu mempertahankan kualitas produk melalui penggunaan kayu jati dan akasia yang dikenal tahan lama serta memiliki nilai estetika yang tinggi. Namun, kualitas tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh efisiensi biaya dan strategi pemasaran yang memadai. Kondisi ini tercermin dari omset mingguan sebesar Rp 10 juta, tetapi keuntungan bersih hanya sekitar Rp 2 juta. Tingkat keuntungan yang relatif kecil ini tentunya dipengaruhi oleh proses produksi manual yang menyerap waktu dan biaya lebih besar dibandingkan kapasitas hasil produksi yang diperoleh.

Analisis fungsi mengungkapkan bahwa fungsi dasar produk berupa kekuatan, ketahanan, dan estetika ukiran telah terpenuhi. Akan tetapi, fungsi sekunder seperti fleksibilitas desain dan nilai tambah dari strategi pemasaran masih belum optimal. Hal ini tentunya menjelaskan alasan mengapa produk sulit bersaing dengan furnitur pabrikan yang menawarkan harga lebih rendah meskipun kualitasnya tidak selalu lebih baik. Tangan tersebut diperparah oleh strategi promosi yang hanya mengandalkan jaringan keluarga dan juga relasi sehingga jangkauan konsumen menjadi terbatas.

Tahapan kreativitas dalam rekayasa nilai menghasilkan beberapa alternatif solusi, yaitu penyederhanaan desain, pemanfaatan media sosial, dan juga investasi mesin. Hasil evaluasi juga menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis digital dinilai paling efektif karena membutuhkan modal yang rendah namun memiliki potensi yang sangat besar dalam memperluas jangkauan konsumen. Strategi ini juga sejalan dengan tren belanja masyarakat yang semakin beralih ke arah belanja lewat platform daring. Berinvestasi terhadap mesin juga menjadi langkah yang tepat untuk meningkatkan produktivitas dan juga mengurangi ketergantungan pada kerja manual. Strategi ini memang membutuhkan modal yang tentunya lebih besar namun dengan dikombinasikan dengan strategi digital marketing dan juga simplifikasi desain secara bertahap akan menjadi rekomendasi yang relevan bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan metode Rekayasa Nilai pada UMKM meubel di Bandar Lampung efektif dalam meningkatkan efisiensi biaya dan daya saing usaha. Melalui analisis fungsi, ditemukan bahwa proses produksi masih kurang efisien akibat dominasi pekerjaan manual dan keterbatasan peralatan. Strategi yang diusulkan meliputi simplifikasi desain, penerapan pemasaran digital, serta investasi mesin secara bertahap untuk meningkatkan produktivitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa langkah-langkah tersebut mampu menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas maupun nilai estetika produk. Oleh karena itu, direkomendasikan agar UMKM meubel melakukan evaluasi berkala terhadap biaya, fungsi, dan strategi pemasaran untuk memastikan keberlanjutan peningkatan nilai produk. Dengan penerapan strategi tersebut secara konsisten, UMKM diharapkan dapat mencapai keseimbangan optimal antara kualitas, efisiensi, dan daya saing di pasar lokal maupun regional.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliah, K. R., & Zulkarnain, Z. (2022). Pengembangan kemasan permen rumput laut dengan metode value engineering (Studi kasus: UMKM Pondok Cafe). *Journal Industrial Servicess*, 7(2), 211–216.
- Arika, W., & Murnawan, H. (2024). Upaya Peningkatan Pembuatan Sofa dengan Memperhatikan Value Added Dan Value Engineering. 7(2), 1116–1128.
- Harto, H. P. (2014). Trend Desain Furnitur: Pemakai, Nilai Ekonomis, dan Pengembangannya. *Corak*, 3(1).
- Hidayatullah, M. S. (2024). The influence of local economic policy on the growth of MSME furniture in Sampang Regency from a business eligibility point of view. *Regulate: Jurnal Ilmu Pendidikan, Hukum Dan Bisnis*, 1(1), 18–31.
- Hidayatullah, M. Y., & Safi'i, M. (2025). Preventive and Corrective Maintenance Management of Sheng Jin RTM1300 Double PUR Coating Machine at PT Kayu Lapis Indonesia. *JURUTERA-Jurnal Umum Teknik Terapan*, 12(01), 29–37.
- Indhasari, F., & Ramli, M. A. (2024). Optimasi Biaya Produksi dalam Industri Pengolahan Kayu (Studi Kasus Usaha Jepara Meubel Kayu Jati Majene). *Gorontalo Journal of Forestry Research*, 7(1), 24–33.
- Indriawati, F., & Astuti, R. P. (2025). Urgensi Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Harga Jual yang Kompetitif pada UMKM Kecamatan Kembaran Jakarta Barat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 6(3), 3547–3553.
- Kurniawan, R., & Wulandari, I. A. S. (2025). Peningkatkan Produktivitas pada UKM Kopiah Melalui Penerapan Lean Manufacturing. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri Terapan*, 4(4), 1319–1329.
- Naimi, M. A. S. (n.d.). Development of Products and Construction in Value Engineering. *International Journal on Technical and Physical Problems of Engineering (IJTPE)*, 53, 247–252.
- Pratama, B. S. F., & Kurnia, F. (2022). Analisis Struktur Gedung Dengan Modifikasi Pelat Lantai Dan Dinding Dengan Metode Penerapan Rekayasa Nilai (Value Engineering). *Jurnal Artesis*, 2(2), 185–191.
- Renaldi, P., Elyanti, R., & Khairiyani, K. (2023). Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Meubel Menurut Ekonomi Islam Di Kecamatan Taman Rajo. *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam Учредителю: Asosiasi Riset Ilmu Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 1(5), 161–173.
- Setiawan, M. A., & Abduh, M. (2021). Penerapan Rekayasa Nilai Pekerjaan Atap Pada Proyek Pembangunan Puskesmas Tekung Kabupaten Lumajang. *Jurnal Profesi Insinyur Indonesia UMM*, 1(1).
- Siswanto, A., & Prabowo, R. (2022). Analisis Kelayakan Optimalisasi Utilisasi Line Halus Karungan Melalui Pendekatan FAST (Function Analysis System Technique). *Prosiding Seminar Nasional Manajemen*, 7(1).
- Susanto, D., & Jailani, M. S. (2023). Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ilmiah. *QOSIM: Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora*, 1(1), 53–61.
- Tamalika, T. (2023). Analisis Pengaruh Rekayasa Nilai Terhadap Penjadwalan Dan Biaya Pada Pembangunan Puskesmas Di Kab. Muara Enim Prov. Sumatera Selatan. *Seminar Nasional Insinyur Profesional (SNIP)*, 3(1).