

Analisis Pengambilan Keputusan dalam Kendala di UMKM Sultan Smoothies Kota Karawang

Denanda Alivia Fasha¹, Delia Sri Wahyuni², Gita Prameshia Wulandari³, Lia Nur Andini⁴, Ujang Suherman⁵

¹⁻⁵ Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang, Indonesia

Email: mn22.denandafasha@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, mn22.deliawahyuni@mhs.ubpkarawang.ac.id², mn22.gitawulandari@mhs.ubpkarawang.ac.id³, mn22.liaandini@mhs.ubpkarawang.ac.id⁴, ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁵

Abstract. MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) have an important role in boosting the regional economy, including in Karawang City. One of the MSMEs that attracted attention was Sultan Smoothies, which focuses on selling healthy drinks made from fresh fruits. This research aims to identify the availability of competent workforce, analyze business capital management, evaluate raw material management, and examine marketing strategies applied to support business operations optimally. The location of the research was determined deliberately. Sunday, December 8, 2024. The place is on Jl. HS Ronggo Waluyo, Sukaharja Teluk Jambe Timur, Karawang Regency. This research uses a qualitative method with a study approach. Data analysis was carried out throughout this study and was carried out continuously from the beginning to the end of the study. This research process is in the form of a cycle including data collection, data display, data reduction, and conclusion drawn. The results of the study show that the smoothies business run by Muhammad Rizal is an inspiring example of young entrepreneurs who dare to take risks to achieve financial independence. Despite facing various challenges, he was able to persevere and devise strategies for long-term growth.

Keywords: Decision making, UMKM, sultan smoothies

Abstrak. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam mendorong perekonomian daerah, termasuk di Kota Karawang. Salah satu UMKM yang menarik perhatian adalah Sultan Smoothies, yang berfokus pada penjualan minuman sehat berbahan dasar buah-buahan segar. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi ketersediaan tenaga kerja yang kompeten, menganalisis pengelolaan modal usaha, mengevaluasi pengelolaan bahan baku, serta mengkaji strategi pemasaran yang diterapkan guna mendukung operasional usaha secara optimal. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja. Minggu, 8 desember 2024. Tempatnya di Jl. HS Ronggo Waluyo, Sukaharja Teluk Jambe Timur, Kabupaten Karawang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi. Analisis data dilakukan sepanjang penelitian ini dan dilakukan secara terus menerus dari awal sampai akhir penelitian. Proses penelitian ini berbentuk siklus meliputi pengumpulan data, display data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha smoothies yang dijalankan oleh Muhammad Rizal merupakan contoh inspiratif dari wirausaha muda yang berani mengambil risiko untuk meraih kemandirian finansial. Meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan, ia mampu bertahan dan merancang strategi untuk pertumbuhan jangka panjang.

Kata Kunci : Pengambilan keputusan, UMKM, sultan smoothies

1. PENDAHULUAN

Secara global, UMKM diakui memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, baik di negara berkembang maupun negara maju. Dalam konteks Indonesia, sejarah perekonomian menunjukkan besarnya kontribusi UMKM dalam menghadapi berbagai krisis yang melanda. Selama krisis moneter tahun 1998, UMKM menjadi penopang utama ekonomi nasional. Demikian pula pada krisis keuangan global tahun 2008, sektor UMKM tetap kokoh mendukung stabilitas perekonomian negara (Tatik, 2021).

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam mendorong perekonomian daerah, termasuk di Kota Karawang. Salah satu UMKM yang menarik perhatian adalah Sultan Smoothies, yang berfokus pada penjualan minuman sehat berbahan dasar buah-buahan segar. Namun, seperti banyak pelaku usaha kecil lainnya, Sultan Smoothies menghadapi berbagai kendala yang memengaruhi pengambilan keputusan dalam menjalankan bisnisnya.

Beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM ini mencakup adanya pungutan liar dari oknum tertentu yang berperilaku seperti preman, fluktuasi harga bahan baku akibat buah yang bersifat musiman, dan perilaku konsumen yang sulit dihadapi, seperti ketidaksabaran dan banyaknya tuntutan yang tidak realistis. Ketiga faktor ini menimbulkan tekanan yang tidak hanya memengaruhi stabilitas operasional, tetapi juga strategi bisnis secara keseluruhan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana Sultan Smoothies mengambil keputusan dalam menghadapi kendala-kendala tersebut, baik dari sisi operasional, keuangan, maupun hubungan dengan pelanggan. Dengan memahami strategi yang diterapkan, diharapkan dapat memberikan gambaran bagi UMKM lain dalam mengatasi masalah serupa sekaligus menciptakan lingkungan bisnis yang lebih kondusif di Kota Karawang.

2. KAJIAN LITERATUR

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih alternatif tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini sebaiknya dilakukan tanpa menggunakan kekerasan fisik, melainkan melalui pendekatan yang memberikan teladan positif sehingga pelaksana dapat menjalankan keputusan dengan sukarela. Pengambilan keputusan dilakukan secara sistematis, dimulai dari pengumpulan data hingga menjadi informasi yang relevan, serta mempertimbangkan berbagai faktor yang memengaruhi keputusan tersebut.

Menurut Turban et al. (2007:53), pengambilan keputusan adalah proses memilih tindakan dari berbagai alternatif untuk mencapai satu atau beberapa tujuan. Teori pengambilan keputusan menggunakan pendekatan analitis untuk menentukan alternatif terbaik atau metode paling efektif dalam bertindak. Teori ini tidak hanya digunakan dalam manajemen produksi dan operasional, seperti analisis produk baru, tetapi juga diterapkan dalam berbagai jenis analisis yang berhubungan dengan pengambilan keputusan manajerial. Teori pengambilan keputusan mempelajari cara memilih alternatif terbaik yang akan dijadikan keputusan, dengan mempertimbangkan perilaku individu dalam proses tersebut. Teori ini mengakui adanya keterbatasan pengetahuan seseorang, di mana keputusan dibuat berdasarkan persepsi terhadap

situasi yang dihadapi. Struktur pengetahuan yang berbeda antarindividu akan memengaruhi proses pengambilan keputusan, yang tidak terlepas dari berbagai konteks sosial seperti tekanan politik, pengaruh sosial, dan kondisi ekonomi.

Gaya Pengambilan Keputusan

Sebelumnya telah dibahas mengenai gaya kepemimpinan, di mana gaya tersebut memiliki pengaruh besar terhadap cara seseorang mengambil keputusan. Selain itu, psikolog Carl Jung memperkenalkan konsep empat fungsi psikologis yang turut memengaruhi proses pengambilan keputusan:

- a. **Penginderaan:** Pendekatan realistik yang berfokus pada penanganan masalah atau situasi dari sudut pandang objektif. Fungsi ini menekankan fakta yang dapat diverifikasi oleh pancaindra dan cenderung mengutamakan rutinitas serta ketepatan.
- b. **Intuisi:** Penyelesaian masalah melalui eksplorasi ide-ide baru dan berbagai kemungkinan. Individu dengan fungsi ini cenderung menghindari rutinitas, detail, dan presisi, serta lebih menyukai situasi yang unik dan kreatif.
- c. **Pemikiran:** Pendekatan berbasis proses kognitif dengan analisis menyeluruh dan penelusuran hubungan sebab-akibat secara sistematis.
- d. **Perasaan:** Pendekatan afektif yang mempertimbangkan emosi, baik dari diri sendiri maupun orang lain, untuk membedakan antara hal yang dianggap baik dan buruk.

Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan terdiri dari serangkaian langkah yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu. Pengambilan keputusan rasional dapat berbeda-beda bentuknya, tergantung pada sifat masalah dan tujuan yang ingin dicapai. Herbert Simon, sebagaimana dikutip oleh Rois (2003), membagi pengambilan keputusan menjadi dua jenis utama: keputusan terprogram dan keputusan tidak terprogram.

Keputusan terprogram adalah keputusan yang diambil berdasarkan kebiasaan, aturan, atau prosedur tertentu. Jenis keputusan ini bersifat sistematis, terstruktur, dan biasanya diterapkan untuk menangani situasi yang sering terjadi. Setiap organisasi memiliki kebijakan—baik tertulis maupun tidak tertulis yang memandu pengambilan keputusan dalam konteks tertentu. Kebijakan, aturan, dan prosedur standar dirancang untuk mengatasi permasalahan berulang. Namun, keputusan terprogram juga dapat digunakan dalam situasi yang lebih kompleks, asalkan terdapat prosedur yang sesuai.

Sebaliknya, keputusan tidak terprogram dirancang untuk menyelesaikan permasalahan baru yang belum memiliki metode penyelesaian yang jelas. Permasalahan ini biasanya bersifat kompleks, signifikan, atau berbeda dari situasi sebelumnya, sehingga membutuhkan

pendekatan khusus. Ketika kebijakan yang ada tidak cukup untuk menangani masalah yang mendesak atau kritis, diperlukan keputusan tidak terprogram. Dalam situasi ini, pengalaman, intuisi, dan kemampuan pemimpin menjadi sangat penting untuk menemukan solusi yang tepat.

Selain itu, keputusan dapat dibedakan berdasarkan cakupannya menjadi keputusan strategis dan keputusan operasional. Keputusan strategis berfokus pada jangka panjang dan memiliki cakupan yang luas. Menurut Siagian, strategi adalah rencana berskala besar yang melibatkan pengambilan keputusan secara menyeluruh untuk mencapai tujuan masa depan. Di sisi lain, keputusan operasional memiliki ruang lingkup yang lebih terbatas, seperti dalam organisasi atau unit kerja. Rencana operasional bertujuan untuk mengimplementasikan program ke dalam kegiatan nyata di lapangan setelah tujuan spesifik diidentifikasi dan solusi terbaik ditentukan.

Proses Pengambilan Keputusan

Mengumpulkan informasi sebagai sumber data dalam pengambilan keputusan merupakan elemen penting dalam proses ini. Ketersediaan informasi tambahan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih efektif dan terarah untuk mencapai target tertentu. Ada tiga faktor utama yang memengaruhi keputusan, yaitu dinamika individu dalam organisasi, dinamika kelompok, dan dinamika lingkungan organisasi. Istilah "dinamika" menunjukkan bahwa segala sesuatu di dunia ini selalu berubah.

Pengambilan keputusan memerlukan langkah-langkah sistematis yang menjadi bagian integral dari prosesnya. Menurut Radford (1984), terdapat tiga tahapan utama dalam pengambilan keputusan:

- Penyelidikan (Intelligence): Melibatkan analisis situasi dan identifikasi masalah.
- Desain (Design): Mengembangkan berbagai alternatif tindakan yang mungkin dilakukan.
- Pilihan (Choice): Memilih tindakan yang paling sesuai berdasarkan tujuan yang telah ditentukan.

Keputusan yang diambil harus didasari pertimbangan yang matang dengan memperhatikan informasi yang relevan dan potensi konsekuensinya. Smedes (1995) menekankan pentingnya memikirkan dampak dari keputusan yang diambil. Jika suatu tindakan diyakini akan membawa hasil positif, maka keputusan dapat dibuat. Sebaliknya, keputusan sebaiknya ditinjau ulang atau dibatalkan jika potensi hasilnya negatif. Rubin (1993) menyatakan bahwa setiap keputusan melibatkan berbagai kemungkinan hasil. Oleh karena itu, pengambilan keputusan yang tepat memerlukan pertimbangan terhadap konsekuensi yang mungkin terjadi, memastikan keputusan tersebut mengarah pada hasil yang diinginkan.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan mengacu pada seberapa efektif sebuah keputusan mampu memenuhi tujuan yang telah ditetapkan dan memberikan hasil yang optimal. Dalam konteks bisnis, kualitas keputusan dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk ketersediaan informasi yang relevan, pemahaman yang mendalam tentang masalah, kemampuan analitis, dan keterampilan dalam mengelola risiko. Menurut teori pengambilan keputusan, langkah-langkah sistematis, seperti identifikasi masalah, analisis alternatif, dan evaluasi konsekuensi, memainkan peran penting dalam menghasilkan keputusan berkualitas tinggi. Kualitas keputusan juga dipengaruhi oleh dinamika individu, kelompok, dan lingkungan organisasi yang mencerminkan bagaimana berbagai variabel internal dan eksternal berinteraksi.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah pendekatan utama yang digunakan oleh peneliti untuk mencapai tujuan dan menemukan jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan. Menurut Sugiyono (2014), metode penelitian merupakan cara ilmiah yang bertujuan untuk memperoleh data dengan manfaat tertentu. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan, tulisan, maupun perilaku yang diamati langsung dari subjek penelitian. Hasil dari penelitian kualitatif lebih berfokus pada pemahaman makna daripada upaya untuk menghasilkan generalisasi. Studi kasus, sebagaimana dijelaskan oleh Yin (2008), adalah sebuah investigasi empiris yang meneliti suatu fenomena dalam konteks kehidupan nyata. Metode ini digunakan ketika batas antara fenomena dan konteksnya tidak terlihat jelas, serta melibatkan penggunaan berbagai sumber bukti.

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan 1) Mengidentifikasi ketersediaan tenaga kerja yang kompeten untuk mendukung operasional usaha secara optimal. 2) Menganalisis pengelolaan modal usaha untuk memastikan efisiensi penggunaan sumber daya keuangan. 3) Mengevaluasi pengelolaan bahan baku untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan mengurangi risiko kerugian. 4) Mengkaji strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan jangkauan pasar.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena atau keadaan tertentu secara sistematis, faktual, dan akurat. Dalam konteks UMKM Smoothies, penelitian ini akan mengeksplorasi berbagai aspek yang terkait

dengan operasional, pemasaran, pengelolaan bahan baku, dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut. Pendekatan deskriptif kualitatif memungkinkan peneliti untuk melakukan eksplorasi mendalam terhadap pengalaman dan pandangan subjek penelitian, yaitu pemilik UMKM Sultan Smoothies. Data yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi akan dianalisis untuk memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai strategi bisnis, kendala operasional, serta inovasi yang diterapkan dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Jl. HS Ronggo Waluyo, Sukaharja, Teluk Jambe Timur, Kabupaten Karawang. Lokasi ini dipilih karena merupakan area yang strategis dan memiliki potensi target pasar yang relevan untuk penelitian mengenai pengembangan produk smoothies. Di lokasi ini, terdapat berbagai fasilitas pendukung, seperti tempat produksi, penjualan, dan interaksi langsung dengan konsumen potensial. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja. Waktu pelaksanaan observasi dilaksanakan selama satu hari, yaitu pada hari Minggu, 8 Desember 2024.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan wawancara sebagai teknik pengumpulan data utama. Wawancara dipilih karena merupakan salah satu metode kualitatif yang memungkinkan adanya interaksi langsung antara peneliti dan subjek penelitian. Dalam hal ini, peneliti melakukan tanya jawab langsung dengan pelaku UMKM Sultan Smoothies, secara tatap muka langsung. Proses wawancara ini bertujuan untuk memperoleh keterangan yang relevan dan sesuai dengan fokus masalah penelitian. Informasi yang dikumpulkan diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam dan membantu menjelaskan topik yang sedang dikaji. Subjek penelitian, yaitu UMKM Sultan Smoothies, dipilih karena peran dan informasi yang mereka miliki dianggap signifikan dalam menjawab pertanyaan penelitian.

Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif merupakan proses yang melibatkan pengelolaan data dengan cara mengorganisasi, memilah, dan menyusunnya menjadi unit-unit yang dapat dikelola. Proses ini bertujuan untuk mensintesis data, mengidentifikasi pola, menentukan hal-hal yang signifikan, memahami informasi yang diperoleh, serta merumuskan temuan yang dapat disampaikan kepada pihak lain. Analisis data dilakukan secara berkesinambungan selama penelitian, dimulai dari tahap awal hingga penelitian selesai. Proses ini berbentuk siklus yang meliputi langkah-langkah pengumpulan data, penyajian data (data display), reduksi data, serta penarikan kesimpulan (Miles, M.B., Huberman, A.M., & Saldana, J., 2014).

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengelolaan Tenaga Kerja

Saat ini, seluruh operasional usaha Sultan Smoothies dikelola langsung oleh pemilik (owner), Muhammad Rizal. Belum ada tenaga kerja tambahan yang direkrut, sehingga seluruh proses produksi, pelayanan, dan pengelolaan dilakukan secara mandiri. Langkah ini dilakukan untuk menjaga kontrol atas kualitas produk serta efisiensi biaya operasional.

Menurut teori Human Capital Management (Dessler, 2020), sumber daya manusia adalah aset penting dalam keberlanjutan bisnis. Beban kerja yang terlalu besar pada satu individu dapat mengurangi produktivitas dan menimbulkan risiko kelelahan. Teori ini juga menyarankan pentingnya pelibatan tenaga kerja tambahan untuk meningkatkan efisiensi dan memastikan keberlangsungan pelayanan. Untuk mengatasi tantangan ini, pemilik dapat mempertimbangkan perekrutan tenaga kerja tambahan secara bertahap, misalnya karyawan paruh waktu. Model Job Enrichment (Herzberg, 1966) juga dapat diterapkan untuk memberikan motivasi tambahan kepada pekerja baru dengan memberikan tanggung jawab yang menantang dan bermakna.

Pengelolaan Modal

Modal usaha Sultan Smoothies berasal dari keuntungan bisnis sebelumnya. Pemilik memilih untuk tidak memanfaatkan bantuan atau pinjaman dari pemerintah atau lembaga lainnya. Pengelolaan keuangan dilakukan dengan membedakan belanja bulanan untuk peralatan seperti cup dan sendok, serta belanja harian untuk bahan baku seperti buah yang bersifat mudah rusak. Dengan tantangan fluktuasi harga buah yang musiman memengaruhi stabilitas modal dan keuntungan. Ketergantungan pada perhitungan belanja harian untuk menjaga ketersediaan bahan baku.

Dalam konteks ini, teori Working Capital Management (Gitman, 2005) sangat relevan. Pengelolaan modal kerja yang baik mencakup pemantauan arus kas untuk menjaga ketersediaan likuiditas guna memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari. Ketergantungan pada belanja harian menuntut pemilik untuk mengelola arus kas dengan hati-hati. Pemilik dapat menerapkan strategi diversifikasi pemasok untuk memitigasi risiko fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur menggunakan perangkat lunak akuntansi dapat membantu pengelolaan modal lebih efisien.

Pengelolaan Bahan Baku

Bahan baku utama berupa buah-buahan diperoleh dari berbagai pemasok yang menawarkan harga dan kualitas terbaik. Pada awal usaha, pemilik mencari bahan baku sendiri. Namun,

seiring waktu, beberapa pemasok mulai menawarkan kerja sama. Tantangan yang dihadapi UMKM tersebut yaitu Buah-buahan yang musiman menyebabkan harga sering naik turun, Risiko kerugian akibat bahan baku yang mudah rusak jika tidak segera digunakan, Perlunya strategi khusus untuk menjaga konsistensi kualitas produk.

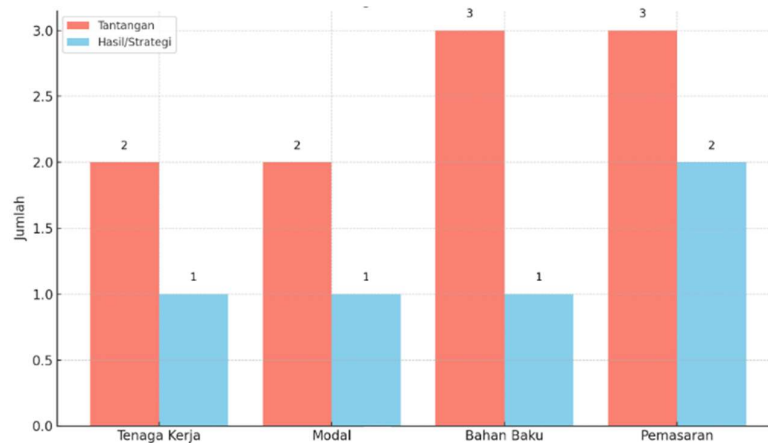
Menurut Supply Chain Management (Heizer et al., 2020) menekankan pentingnya membangun hubungan yang baik dengan pemasok untuk memastikan stabilitas pasokan. Selain itu, pendekatan Just-In-Time Inventory dapat digunakan untuk meminimalkan risiko kerugian akibat bahan baku yang mudah rusak. Dengan itu, Pemilik dapat memperkuat hubungan dengan pemasok lokal untuk mendapatkan prioritas pasokan saat bahan baku langka. Selain itu, penggunaan teknologi seperti lemari pendingin berkualitas tinggi dapat membantu memperpanjang umur simpan bahan baku.

Pemasaran

Berdasarkan hasil peneliti di lapangan pelanggan berasal dari sekitar lokasi usaha maupun luar kota seperti Cikarang dan Cikalong, menunjukkan daya tarik tinggi dari produk. Produk unggulan seperti Avocado Smoothies dan Strawberry Smoothies menjadi favorit pelanggan. Sultan Smoothies menerapkan strategi pemasaran online dan offline. Usaha ini telah terdaftar di platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood, sehingga memudahkan pelanggan untuk melakukan pembelian. Selain itu, pemasaran offline dilakukan langsung di lokasi usaha. Dengan kendala yang di hadapi UMKM yaitu menghadapi kompetitor baru yang bermunculan setelah usaha berjalan, masalah eksternal seperti preman yang meminta jatah, menjaga hubungan baik dengan pelanggan meskipun menghadapi berbagai karakter konsumen.

Menurut teori Marketing Mix (Kotler, 2019), promosi melalui berbagai saluran (online dan offline) dapat meningkatkan jangkauan pasar. Selain itu, teori Customer Relationship Management (CRM) menekankan pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk menciptakan loyalitas.

Berikut adalah grafik yang menunjukkan analisis pengelolaan usaha Sultan Smoothies berdasarkan kategori tenaga kerja, modal, bahan baku dan pemasaran:



Gambar 1 Grafik Analisis

Pembahasan

Usaha smoothie milik Muhammad Rizal didirikan dengan latar belakang keinginan untuk mandiri dan tidak bekerja sebagai karyawan. Rizal ingin menjadi seorang pengusaha yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan memberikan gaji, bukan hanya menerima gaji. Dengan modal dari usaha sebelumnya, ia mendirikan usaha ini, memilih produk smoothie karena dianggap memiliki potensi pasar yang menjanjikan dengan tingkat persaingan yang rendah.

Proses Produksi

Proses produksi dimulai dengan pembuatan krim dasar, yang merupakan resep rahasia. Bahan baku utama berupa buah-buahan diproses dengan metode khusus, yaitu menggunakan buah beku (frozen fruit) untuk menciptakan tekstur smoothie yang kental. Awalnya, Rizal mencari bahan baku sendiri, tetapi seiring waktu, ia menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok yang menawarkan bahan berkualitas dengan harga kompetitif.

Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan dilakukan dengan membedakan kebutuhan belanja berdasarkan sifat bahan. Bahan tahan lama seperti cup dan sendok dibeli secara bulanan, sedangkan bahan yang mudah rusak seperti buah dibeli setiap 3-4 hari sekali untuk menjaga kualitas produk. Meskipun belum pernah menerima bantuan pemerintah atau lembaga lain, usaha ini mampu bertahan dengan strategi pengelolaan keuangan yang disiplin.

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran usaha ini mencakup pendekatan online dan offline. Usaha ini telah terdaftar di platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood, sehingga memudahkan pelanggan dari berbagai lokasi untuk memesan produk. Pemasaran offline dilakukan langsung

di tempat usaha, dengan sebagian besar pelanggan berasal dari sekitar lokasi usaha. Uniknya, banyak pelanggan dari luar kota seperti Cikarang dan Cikalong yang rela datang karena daya tarik produk.

Tantangan dan Kendala

Tantangan utama yang dihadapi usaha ini adalah fluktuasi harga buah musiman, yang memengaruhi stabilitas harga pokok penjualan dan keuntungan. Kendala lain termasuk interaksi dengan pelanggan yang beragam, hingga gangguan dari pihak luar seperti preman yang meminta jatah. Dalam operasional sehari-hari, Rizal menghadapi risiko kerugian akibat bahan baku yang mudah rusak dan persaingan dengan usaha serupa.

Ke depan, Rizal berencana untuk memperluas usahanya dengan membuka cabang baru di kota Karawang dan kota-kota lain. Ia ingin mendirikan satu pusat operasional sebagai basis usaha yang lebih terorganisasi. Selain itu, Rizal memberikan pesan kepada pengusaha UMKM lainnya untuk tidak mudah menyerah, terus berusaha, dan menerima risiko kerugian sebagai bagian dari perjalanan menuju kesuksesan. Usaha smoothie yang didirikan Muhammad Rizal adalah contoh inspiratif bagaimana keberanian dan tekad dapat mendorong seseorang untuk menciptakan peluang bisnis. Dengan strategi yang matang, pengelolaan yang disiplin, dan kemampuan beradaptasi terhadap tantangan, usaha ini menunjukkan potensi besar untuk berkembang lebih jauh di masa mendatang.

5. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada UMKM Sultan Smoothies, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu 1) Usaha smoothie milik Muhammad Rizal didirikan atas dasar keinginan untuk mandiri dan menciptakan lapangan kerja, dengan modal dari usaha sebelumnya. Fokus pada produk smoothie dipilih karena potensi pasar yang menjanjikan dan tingkat persaingan rendah. 2) Proses produksi menggunakan bahan baku buah beku dan resep rahasia untuk memastikan kualitas produk. 3) Dalam pengelolaan keuangan, Rizal menerapkan strategi disiplin, memisahkan pembelian bahan tahan lama dan mudah rusak. 4) Strategi pemasaran mengombinasikan pendekatan online melalui platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood serta offline langsung di lokasi usaha. Meskipun menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga buah, persaingan, dan gangguan eksternal, Rizal terus bertahan dan berkembang dengan manajemen yang adaptif.

Adapun beberapa saran untuk peneliti selanjutnya yaitu 1) Mengkaji pengambilan keputusan di berbagai sektor UMKM untuk menemukan perbedaan berdasarkan jenis usaha. 2) Memanfaatkan analisis kuantitatif yang lebih mendalam, seperti analisis regresi, untuk

mengukur hubungan antara kendala dan efektivitas keputusan. 3) Mengkaji bagaimana kebijakan pemerintah, seperti subsidi atau program pemberdayaan UMKM, dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik di UMKM Sultan Smoothies.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, Gary. (2020) *Fundamentals of human resource management*. Pearson.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations management: sustainability and supply chain management*. Pearson.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. 3 rd Sage. *Los Angeles*.
- Muktamar, A., & Ramadani, T. F. (2023). Pengambilan keputusan dalam kepemimpinan. *Journal Of International Multidisciplinary Research*, 1(2), 1141-1158.
- Pardiyono, R. (2020). Study of Student Satisfaction from the Marketing Mix Aspect. *Journal of Business, Management, & Accounting*, 2(1).
- Pasaribu, J., Sari, Y. N., Salsabila, S., & Hasyim, H. (2023). Pengambilan Keputusan Dalam Penyusunan Strategi Bersaing Usaha Pada UMKM Sate Madura Cak Heri Menggunakan Analisis SWOT. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 5(1), 1-6.
- Purwono, F. H., Ulya, A. U., Purnasari, N., & Juniatmoko, R. (2019). *Metodologi Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan Mix Method)*. Guepedia.
- Rokhmah, B. E., & Yahya, I. (2020). Tantangan, Kendala, dan Kesiapan Pemasaran Online UMKM di Desa Nglebak, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar.
- Utami, M. (2011). The Effect Of Profitability And Risk Management On Working Capital Management. *Manajemen dan Bisnis*, 10(1).
- Tatik, T. (2021). Analisis Pengambilan Keputusan Taktis Pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Di Masa Pandemi Covid'19. *Relasi: Jurnal Ekonomi*, 17(1), 165-180.
- Wardani, R. K., & Manalu, M. (2021). Pengaruh marketing mix terhadap keputusan pembelian pada marketplace shopee. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 3(04), 88-95.