

Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin
Volume 2, Nomor 12, Desember 2024, p. 24-30
Licensed By Cc By-Sa 4.0
E-ISSN: 2986-6340
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14528660>

Analisis Strategi Bisnis Dalam UMKM Forget Diet Kitchen: Optimalisasi Proses Produksi Untuk Maksimalkan Keuntungan dan Minimisasi Biaya

Marintan Simangunsong¹, Maziah Azzahroh², Nur Zafika Ruslan³, Ainun Mardhiyah⁴

¹²³⁴Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara
 jalan Dr. T. Mansur No.9, Padang Bulan, Kec. Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara 20222

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh Forget Diet Kitchen, sebuah UMKM di sektor kuliner, dalam upaya mengoptimalkan proses produksi untuk mencapai efisiensi operasional yang lebih tinggi, memaksimalkan profit, serta meminimalkan biaya. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, UMKM seperti Forget Diet Kitchen harus mengadopsi strategi yang tepat untuk bertahan dan berkembang, khususnya dalam mengelola sumber daya yang terbatas secara efisien dan inovatif. Optimalisasi proses produksi merupakan langkah penting dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan perusahaan. Penelitian ini memfokuskan pada tiga aspek utama: pengelolaan sumber daya, efisiensi operasional, dan inovasi produk, yang diintegrasikan untuk meminimalkan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk, serta memaksimalkan keuntungan melalui peningkatan kapasitas produksi dan diferensiasi produk. Menurut Porter (1985), strategi kompetitif yang efektif harus berfokus pada diferensiasi produk untuk menciptakan nilai unik di pasar, disertai dengan pengurangan biaya yang signifikan. Penelitian ini juga mendukung temuan dari Ratnasari dan Tanjung (2020), yang menunjukkan pentingnya adopsi teknologi dalam meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi limbah, yang secara langsung berdampak pada penghematan biaya dan peningkatan profitabilitas. Dengan pendekatan ini, Forget Diet Kitchen diharapkan dapat mengidentifikasi peluang untuk mengoptimalkan setiap tahap dalam rantai produksi, mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi produk akhir, sehingga memungkinkan mereka untuk mencapai efisiensi biaya yang lebih tinggi.

Kata Kunci: *UMKM, strategi bisnis, optimalisasi produksi, minimisasi biaya, maksimisasi profit*

Article Info

Received date: 19 November 2024

Revised date: 27 November 2024

Accepted date: 10 December 2024

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran vital dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi pada lebih dari 60% lapangan kerja dan sekitar 57% dari PDB nasional. UMKM kuliner seperti Forget Diet Kitchen menghadapi tantangan besar. Untuk bertahan dan berkembang, penting bagi mereka untuk mengembangkan strategi bisnis yang efektif, terutama dalam mengoptimalkan proses produksi. Optimalisasi ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan efisiensi tetapi juga untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan biaya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh Forget Diet Kitchen dalam upaya mengoptimalkan proses produksi. Dengan memfokuskan pada pengelolaan sumber daya, efisiensi operasional, dan inovasi produk, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga mengenai praktik terbaik dalam manajemen UMKM, khususnya di sektor kuliner. Dalam konteks strategi bisnis, banyak penelitian menunjukkan bahwa efisiensi produksi dan inovasi produk adalah kunci untuk meningkatkan daya saing UMKM. Menurut Porter (1985), strategi kompetitif yang baik harus fokus pada diferensiasi produk dan pengurangan biaya. Selain itu, penelitian oleh Ratnasari dan Tanjung (2020) menyebutkan pentingnya teknologi dalam memperbaiki proses produksi dan mengurangi limbah. Tinjauan ini akan memperkuat argumen bahwa penerapan strategi yang tepat dapat memberikan keuntungan kompetitif bagi UMKM.

Penelitian ini penting karena memberikan panduan praktis bagi UMKM lain dalam industri kuliner untuk mengatasi tantangan yang serupa. Hasil analisis diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Dengan memahami dan menerapkan strategi yang diidentifikasi dalam penelitian ini, Forget Diet Kitchen dan

UMKM lainnya dapat meningkatkan kinerja mereka, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

TINJAUAN PUSTAKA

Analisis SWOT

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah salah satu alat yang sering digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi sebuah organisasi (Kotler & Keller, 2012). Di sektor UMKM, analisis ini akan sangat penting karena memberikan wawasan bagi para pengusaha untuk mengembangkan strategi yang memungkinkan mereka bersaing di pasar yang dinamis (David, 2011) yang salah satunya pada sektor UMKM di Medan yaitu Forget Diet Kitchen, sebagai salah satu yang bergerak di bidang kuliner dengan menghadapi tantangan dan peluang yang dapat dikelola melalui pendekatan SWOT untuk mencapai maksimalisasi keuntungan dan minimisasi risiko yang terjadi pada proses produksi di dalam bisnis nya. Namun konteks bisnis kuliner variable - variabel seperti cita rasa produk, variasi produk, desain kemasan, dan pelayanan pelanggan menjadi kekuatan yang harus dioptimalkan dan sementara ini tidak adanya toko fisik dan kapasitas produksi yang terbatas adalah kelemahan yang memerlukan strategi untuk diminimalisir dalam Forget Diet Kitchen.

Maksimalisasi dalam Bisnis Kuliner

Dalam riset operasi bisnis maksimalisasi didefinisikan sebagai upaya untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia untuk mencapai hasil terbaik yang biasanya dalam bentuk untuk peningkatan keuntungan atau nilai (Anderson, Sweeney, & Williams, 2011). Di sektor kuliner dijelaskan maksud dari maksimalisasi adalah memaksimalkan keuntungan penjualan, kepuasan pelanggan, dan keinginan pasar tentunya Forget Diet Kitchen dapat memanfaatkan keunggulan produk yang bervariasi dengan cita rasa yang enak untuk memaksimalkan pendapatan dan loyalitas pelanggan. Forget Diet Kitchen juga memaksimalkan keuntungan dengan pemasaran melalui media sosial yang telah terbukti menjadi salah satu alat yang paling efektif bagi UMKM, terutama bagi bisnis yang belum memiliki toko fisik seperti Forget Diet Kitchen dimana pada era digital seperti sekarang media sosial dapat meningkatkan aksesibilitas produk ke konsumen yang lebih luas serta menyediakan ruang interaksi langsung untuk semua kalangan. Forget Diet Kitchen berhasil memanfaatkan Tokopedia dan platform lain sebagai marketplace untuk menjangkau konsumen di lokasi yang lebih jauh, di mana pelanggan dapat memanfaatkan layanan free ongkir untuk menghemat biaya pengiriman. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa integrasi antara media sosial dan e-commerce dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Dalam melakukan maksimalisasi pada Forget Diet Kitchen dibutuhkan strategi yang dinamakan Strategi SO (Strengths-Opportunities) dalam analisis SWOT untuk menjadi kerangka kerja mendapatkan maksimalisasi seperti:

1. Memanfaatkan jaringan bisnis yang luas untuk memperluas pasar dan jangkauan produk
2. Menjalinkan kemitraan dengan perusahaan lain untuk meningkatkan volume penjualan melalui hampers dan snack box yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan korporat
3. Mengikuti tren produk viral untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.

Tentu dalam hal ini, Forget Diet Kitchen dapat menerapkan model optimisasi linier yang saat ini mereka juga menerapkan strategi silang untuk mengolah hasil dengan mendapatkan keuntungan dalam menutup kerugian dari produk yang dihasilkan guna memaksimalkan profit dengan memperhitungkan keterbatasan sumber daya seperti waktu produksi dan bahan baku (Hillier & Lieberman, 2015).

Minimisasi dan Risiko Operasional

Minimisasi dalam riset operasi bisnis biasanya dikaitkan dengan pengurangan biaya dengan risiko yang terjadi atau kerugian yang mungkin dihadapi oleh perusahaan. Dalam upaya meminimalisasi kerugian UMKM seperti Forget Diet Kitchen dapat menerapkan analisis dan peramalan penjualan. Penggunaan data penjualan harian dapat membantu mengidentifikasi tren pembelian yang pada akhirnya dapat mendukung perencanaan produksi yang lebih efisien. Strategi ini dikenal sebagai demand forecasting, yang secara luas diakui sebagai alat penting untuk pengelolaan inventaris dan optimasi sumber daya dalam bisnis. Melalui proses ini Forget Diet Kitchen mampu mengidentifikasi hari-hari dengan penjualan tertinggi seperti hari Sabtu dan menyesuaikan stok serta produksi sesuai dengan permintaan. Hambatan yang dihadapi Forget Diet Kitchen terkait

keterlambatan bahan baku impor dan masalah distribusi bahan dari luar provinsi juga merupakan fenomena umum dalam UMKM. keterbatasan rantai pasokan adalah salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM terutama yang bergantung pada bahan baku impor atau produk dari luar daerah. Kesulitan dalam distribusi dapat memperlambat produksi, yang pada akhirnya dapat berdampak pada layanan pelanggan dan kualitas produk.

Dalam menghadapi tantangan distribusi Forget Diet Kitchen dapat mempertimbangkan strategi mitigasi risiko, seperti mencari pemasok alternatif atau mengoptimalkan logistik melalui kerja sama dengan perusahaan distribusi lokal yang lebih handal yang sebelumnya menunjukkan bahwa diversifikasi pemasok dan perbaikan proses distribusi dapat mengurangi ketergantungan pada satu sumber dan meminimalkan potensi keterlambatan. Dalam kasus Forget Diet Kitchen minimisasi fokus pada mengurangi dampak negatif dari kerugian yang disebabkan oleh minat beli konsumen seperti:

1. Kurangnya toko fisik, yang mempengaruhi visibilitas dan aksesibilitas produk.
2. Kapasitas produksi yang terbatas, yang menghambat kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.
3. Ancaman dari kebijakan pemerintah terkait harga bahan baku yang secara meningkat naik terus dan kesulitan pasokan bahan baku berkualitas, yang dapat meningkatkan biaya produksi.

Dalam melakukan minimisasi pada Forget Diet Kitchen dibutuhkan strategi yang dinamakan Strategi SO (Strengths-Opportunities) dalam analisis SWOT untuk menjadi kerangka kerja mendapatkan minimisasi seperti:

1. Membangun toko fisik atau menggunakan strategi alternatif seperti toko online dan pop-up store untuk memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya tinggi.
2. Meningkatkan kapasitas produksi dengan cara mencari mitra bisnis atau investor yang dapat mendukung pertumbuhan perusahaan.
3. Mengurangi ketergantungan pada bahan baku tertentu dengan mencari pemasok alternatif atau mengembangkan produk baru yang menggunakan bahan baku yang lebih mudah diakses dan stabil harganya.

Riset operasi sering menggunakan analisis jaringan supply chain yang tentunya dilakukan juga dalam strategi pada UMKM Forget Diet Kitchen untuk meminimalkan ketidakpastian dan biaya terkait pasokan bahan baku dengan tujuan untuk mempertahankan stabilitas operasional dan menghindari gangguan (Simchi-Levi et al., 2008). Forget Diet Kitchen bisa mengadopsi pendekatan ini untuk mengatasi tantangan dalam hal pasokan bahan baku yang meskipun saat ini sudah memiliki pemasok tetap dan menggunakan strategi silang untuk memputar keuntungan sesuai dengan keadaan target dan permintaan konsumen.

Kapasitas Produksi dan Efisiensi Operasional

Dalam konteks Forget Diet Kitchen, mereka selalu berusaha untuk memenuhi produksi bahan baku sesuai dengan target jumlah produk yang akan di jual, namun ketika menghadapi kesulitan mereka menggunakan produk yang ada dan selalu memastikan kalau bahan baku cukup sesuai dengan produk yang akan di olah, dengan cara mempunyai stok bahan baku untuk di butuhkan dan juga memastikan berapa banyak bahan baku di butuhkan dalam satu resep kue yang tentunya perencanaan kapasitas merupakan elemen penting dalam riset operasi bisnis karena mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar, dengan peningkatan kapasitas produksi dapat dilakukan melalui pengadaan alat produksi baru, pengembangan SDM yang berkualitas, serta optimasi proses produksi.

Strategi Bisnis Berkelanjutan di Sektor Kuliner

Untuk menghadapi ancaman eksternal seperti persaingan dari bisnis yang memiliki outlet fisik dan kebijakan pemerintah yang mempengaruhi harga bahan baku, Forget Diet Kitchen harus mengembangkan strategi berkelanjutan. Porter (1985) menekankan pentingnya keunggulan kompetitif yang dapat dicapai melalui inovasi produk dan proses. Dalam hal ini, Forget Diet Kitchen dapat memanfaatkan desain kemasan yang menarik dan variasi produk sebagai pembeda utama di pasar dengan penetapan harga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam konteks industri makanan, harga harus sejalan dengan kualitas dan nilai yang ditawarkan (Monroe, 2003). Forget Diet Kitchen menetapkan harga yang kompetitif, contoh salah satunya pada produk donat senilai Rp 55.000 untuk satu kotak yang berisi 6 donat. Yang dimana selalu memastikan rasa sesuai dengan harga agar membuat kesan ingin beli lagi pada setiap pelanggan untuk tetap mengedepankan kesan nilai bagi pelanggan. Hal ini sejalan dengan teori penetapan harga

yang menyatakan bahwa harga yang wajar akan mendorong konsumen untuk mencoba produk (Kahneman, 2011).

Penerapan Strategi UMKM Forget Diet Kitchen

Memiliki hubungan kerja sama bisnis yang kuat dengan kafe dan restoran dapat meningkatkan pengenalan produk serta memperluas jangkauan pasar bagi UMKM. Menurut Rosenberg dan Wind (2005), kolaborasi B2B memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan sumber daya dan jaringan distribusi dari mitra, sehingga meningkatkan aksesibilitas produk dan memperkuat posisi merek di pasar. Dalam konteks Forget Diet Kitchen, menjalin kerja sama dengan cara memasok produk ke satu cafe tetapi tetap menggunakan nama cafe tersebut yang tentu cara ini menjadi sumber keuntungan untuk membantu memperkenalkan produk kepada pelanggan baru yang mungkin tidak mengetahui rasa produk dari Forget Diet Kitchen. Dengan ini menunjukkan bahwa Forget Diet Kitchen memiliki berbagai strategi potensial yang salah satunya teknik silang yang dapat diterapkan untuk meningkatkan visibilitas dan penjualannya. Dengan memperkuat kemitraan B2B dan juga memanfaatkan pemasaran digital dapat meningkatkan pelayanan pelanggan, yang dijelaskan Forget Diet Kitchen dapat memperkuat posisinya di pasar dan memenuhi harapan konsumen.

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif membawa kita untuk mengetahui orang secara personal dan melihat mereka sebagaimana mereka berkembang atau hidup sesuai dengan pemahaman mereka tentang dunia mereka sendiri. Melalui penelitian kualitatif, kita dapat belajar mengenai orang, kelompok orang dan pengalaman-pengalaman mereka yang sebelumnya mungkin tidak kita ketahui (Mantja, 1997:51). Bogdan dan Biklen (dalam Moleong, 1999:3) mendefinisikan metode penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Sementara Kirk dan Miller (1986:9) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan terhadap manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.

Penelitian kami lakukan di Forget Diet Kitchen Jl. Tj. Permai 3 No.53, Kp. Lalang, Kec. Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Kota Medan. Teknik pengumpulan data meliputi tiga metode utama: wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi, untuk memperoleh informasi mengenai teknik optimalisasi yang diterapkan dan tantangan yang dihadapi. Observasi dilakukan di lokasi produksi untuk memahami lebih lanjut mengenai alur kerja dan strategi minimisasi biaya yang digunakan, sementara dokumentasi mencakup laporan keuangan dan catatan produksi yang dianalisis untuk menilai efektivitas langkah-langkah yang diambil dalam meminimalkan biaya produksi. Penggunaan beberapa sumber data ini membantu dalam memastikan bahwa temuan penelitian akurat dan dapat dipercaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Forget Diet Kitchen adalah sebuah usaha rumahan yang didirikan pada tahun 2017, dengan penjualan awal dilakukan secara online. Pada awal berdirinya, Forget Diet Kitchen menggunakan sistem Pre-Order (PO), di mana produk hanya tersedia saat ada pesanan. Seiring dengan berjalannya waktu, sistem penjualan mengalami perkembangan dengan menyediakan produk yang ready stock, meskipun stok masih terbatas. Salah satu perubahan yang diterapkan oleh Forget Diet Kitchen adalah membuka kelas baking.

Pada awalnya, pemasaran produk Forget Diet Kitchen dilakukan melalui metode dari mulut ke mulut antar teman, yang memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha ini. Seiring kemajuan teknologi, Forget Diet Kitchen berhasil memanfaatkan media sosial untuk menawarkan produk-produk unik yang menarik minat konsumen. Selain pemasaran yang efektif, penggunaan bahan berkualitas tinggi serta cita rasa yang lezat menjadi faktor penting dalam keberlangsungan usaha Forget Diet Kitchen. Oleh karena itu, diperlukan strategi minimisasi biaya agar dapat memaksimalkan keuntungan bagi usaha ini.

Maksimisasi Profit

Forget Diet Kitchen adalah sebuah usaha rumahan yang didirikan pada tahun 2017, dengan penjualan awal dilakukan secara online. Pada awal berdirinya, Forget Diet Kitchen menggunakan sistem Pre-Order (PO), di mana produk hanya tersedia saat ada pesanan. Seiring dengan berjalannya waktu, sistem penjualan mengalami perkembangan dengan menyediakan produk yang ready stock, meskipun stok masih terbatas. Salah satu perubahan yang diterapkan oleh Forget Diet Kitchen adalah membuka kelas baking.

Pada awalnya, pemasaran produk Forget Diet Kitchen dilakukan melalui metode dari mulut ke mulut antar teman, yang memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha ini. Seiring kemajuan teknologi, Forget Diet Kitchen berhasil memanfaatkan media sosial untuk menawarkan produk-produk unik yang menarik minat konsumen. Selain pemasaran yang efektif, penggunaan bahan berkualitas tinggi serta cita rasa yang lezat menjadi faktor penting dalam keberlangsungan usaha Forget Diet Kitchen. Oleh karena itu, diperlukan strategi minimisasi biaya agar dapat memaksimalkan keuntungan bagi usaha ini.

Minimisasi Biaya

Strategi minimisasi biaya yang diterapkan Forget Diet Kitchen adalah melalui subsidi silang, di mana margin keuntungan untuk setiap jenis kue dihitung berdasarkan biaya tetap dan variabel. Target produksi mingguan ditetapkan secara spesifik berdasarkan jenis kue, misalnya donat diproduksi sebanyak 500 buah per minggu, brownies beberapa kotak, dan kue sus sebanyak 50 kotak per minggu. Sistem ini diterapkan untuk mengukur produktivitas karyawan, karena setiap karyawan bertanggung jawab atas jenis kue tertentu.

Dalam perhitungan **Harga Pokok Penjualan (HPP)**, Forget Diet Kitchen membagi antara **biaya tetap** (seperti gaji karyawan, air, dan listrik) dan **biaya variabel** (seperti bahan baku). Misalnya, biaya tetap seperti listrik dialokasikan 10% dari total biaya listrik untuk setiap jenis kue, sedangkan biaya variabel dihitung berdasarkan bahan baku yang digunakan, seperti jumlah tepung dan telur dalam pembuatan kue sus. Setelah total biaya dihitung, margin keuntungan ditentukan berdasarkan tingkat kesulitan pembuatan kue, dengan margin yang lebih besar untuk produk yang memerlukan keterampilan dan waktu pengerjaan lebih banyak. Namun, margin tidak disamakan untuk semua produk; produk yang lebih mudah dan menggunakan bahan baku murah sering kali memiliki margin yang lebih tinggi. Sebagai alternatif untuk mengurangi biaya, Forget Diet Kitchen juga dapat mempertimbangkan mencari pemasok bahan baku alternatif yang lebih murah atau meningkatkan efisiensi proses produksi untuk mengurangi pemborosan.

Berikut adalah contoh perhitungan maksimisasi profit dan minimisasi biaya berdasarkan informasi yang telah disediakan tentang Forget Diet Kitchen.

1. Maksimisasi Profit

Forget Diet Kitchen menjual produk seperti roti sisir mentega dengan harga Rp 15.000 dan roti coklat dengan harga Rp 10.000. Selain itu, mereka juga menjual kotak yang berisi 10 roti dengan harga Rp 70.000.

Asumsi Data:

- Penjualan mingguan rata-rata:
- Roti Sisir Mentega: 50 buah
- Roti Coklat: 80 buah
- Kotak roti (isi 10): 30 kotak

Perhitungan Total Penjualan (Revenue):

Total penjualan Roti Sisir Mentega:

$$50 \text{ buah} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 750.000$$

- Total penjualan Roti Coklat:

$$80 \text{ buah} \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 800.000$$

- Total penjualan Kotak Roti:

$$30 \text{ kotak} \times \text{Rp } 70.000 = \text{Rp } 2.100.000$$

$$\text{Total Penjualan Mingguan} = \text{Rp } 750.000 + \text{Rp } 800.000 + \text{Rp } 2.100.000 = \text{Rp } 3.650.000$$

2. Minimisasi Biaya

Untuk meminimalkan biaya, Forget Diet Kitchen bisa memperhitungkan biaya produksi per produk, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya.

Asumsi Biaya Produksi:

- Biaya bahan baku per buah roti sisir mentega: Rp 5.000
- Biaya bahan baku per buah roti coklat: Rp 4.000
- Biaya bahan baku per kotak roti (isi 10): Rp 35.000
- Biaya tenaga kerja per minggu: Rp 500.000
- Biaya operasional lainnya (sewa, listrik, dll.): Rp 1.000.000 per minggu

Perhitungan Total Biaya:

- Biaya produksi Roti Sisir Mentega:

50 buah x Rp 5.000 = Rp 250.000

- Biaya produksi Roti Coklat:

80 buah x Rp 4.000 = Rp 320.000

- Biaya produksi Kotak Roti:

30 kotak x Rp 35.000 = Rp 1.050.000

- Total biaya produksi: Rp 250.000 + Rp 320.000 + Rp 1.050.000 = Rp 1.620.000

Total Biaya Mingguan = Rp 1.620.000 (biaya produksi) + Rp 500.000 (tenaga kerja) + Rp 1.000.000 (biaya operasional) = Rp 3.120.000

Profit Mingguan:

Profit = Total Penjualan - Total Biaya

= Rp 3.650.000 - Rp 3.120.000 = Rp 530.000

Minimisasi Biaya: Untuk mengurangi biaya, Forget Diet Kitchen bisa mencari pemasok bahan baku alternatif yang lebih murah atau meningkatkan efisiensi proses produksi untuk mengurangi pemborosan. tabel lengkap untuk membantu memvisualisasikan perhitungan ini.

Produk	Biaya Lain-lain (Rp)	Tenaga Kerja (Rp)	Total Biaya (Rp)	Profit (Rp)
Roti Sisir Mentega	100000	50000	400000	350000
Roti Coklat	120000	60000	500000	300000
Kotak Roti (isi 10)	300000	150000	1500000	600000
Total	520000	260000	2400000	1250000

Tabel 1.1

Produk	Harga Satuan (Rp)	Penjualan (Unit)	Total Penjualan (Rp)	Biaya Produksi per Unit (Rp)	Total Biaya Produksi (Rp)
Roti Sisir Mentega	15000	50	750000	5000	250000
Roti Coklat	10000	80	800000	4000	320000
Kotak Roti (isi 10)	70000	30	2100000	35000	1050000
Total			3650000		1620000

Dari hasil analisis ini, dapat disimpulkan bahwa Forget Diet Kitchen memiliki strategi yang baik dalam memaksimalkan profit dan meminimalkan biaya. Dengan memanfaatkan pemasaran digital, kerja sama bisnis, serta penetapan harga yang kompetitif, UMKM ini mampu bertahan di pasar yang kompetitif tanpa perlu mengorbankan kualitas produk atau menaikkan harga secara drastis. Penerapan prinsip-prinsip efisiensi operasional dan strategi bisnis berkelanjutan yang dijelaskan oleh Porter (1985) dan Simchi-Levi et al. (2008) menunjukkan bahwa Forget Diet Kitchen memiliki dasar yang kuat untuk terus tumbuh dan meningkatkan loyalitas pelanggan di masa mendatang.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Forget Diet Kitchen, dapat disimpulkan bahwa usaha ini telah menerapkan strategi yang efektif dalam maksimisasi profit dan minimisasi biaya melalui berbagai pendekatan operasional dan pemasaran. Forget Diet Kitchen juga memanfaatkan sistem pre-order (PO) di awal berdirinya, yang kemudian berkembang dengan menyediakan produk-produk ready stock meskipun masih dalam jumlah terbatas dan dilakukan inovasi seperti membuka kelas baking, penggunaan bahan baku berkualitas tinggi, serta penyesuaian harga yang kompetitif menjadi kunci utama keberhasilan dalam menarik minat beli dan mempertahankan pelanggan. Strategi maksimisasi profit dijalankan dengan cara memperluas jangkauan pasar melalui penggunaan media sosial dan kolaborasi bisnis, sehingga berhasil memperluas basis pelanggan dengan Produk-produk yang dijual bervariasi pada harga yang terjangkau, serta adanya pengelolaan penjualan di platform marketplace seperti Tokopedia, yang meskipun menghadapi tantangan dari biaya admin tetapi memberikan keuntungan dari promosi seperti free ongkir.

Untuk minimisasi biaya, Forget Diet Kitchen telah melakukan langkah-langkah seperti mengelompokkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, serta menerapkan subsidi silang antar produk. Pengalokasian biaya tetap, seperti listrik dan tenaga kerja, dilakukan dengan proporsi tertentu terhadap berbagai produk yang dibuat, sementara biaya variabel dihitung berdasarkan bahan baku yang digunakan. Sistem ini membantu Forget Diet Kitchen dalam menjaga efisiensi produksi dan mempertahankan harga produk yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas dan secara keseluruhan, Forget Diet Kitchen telah berhasil mengoptimalkan keuntungan dan meminimalkan biaya melalui manajemen operasional yang baik, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang tepat.

REFERENSI

- Dr. Nursanjaya, S.Ag, M.Pd. MEMAHAMI PROSEDUR PENELITIAN KUALITATIF: Panduan Praktis Untuk Memudahkan Mahasiswa. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 4 (2021) 126-141
- Faisol, Sumowo, Wibowo. ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN PENDEKATAN SWOT DAN QUATITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM) DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PERCETAKAN MAXX DESIGN JEMBER. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis GROWTH* 22 (2024) 165-178
- Sutrisno, Kuraesin, Siminto, Irawansyah, Ausat (2023). The Role Of Information Technology In Driving Innovation and Entrepreneurial Business Growth. *Jurnal Minfo Polgan*
- Teerasoponpong, Sopadang (2022). Decision Support System for Adaptive Sourcing and Inventory Management in Small- and Medium-Sized Enterprises. *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing* 73 (2022) 102226
- Utami, Nawawi, b. syarbaini. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada UMKM Bakso Lava Ummu Akbar Tanjung Morawa. *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora* 9 (2023) 555-562
- Sari, Diawati. OPTIMASI E-COMMERCE DAN KUALITAS KULINER UNTUK Mendukung KUBE INDUSTRI KECIL SEWAJAN KOTA PADANG. *Community Development Journal* 4 (2023) 13130-13134
- Putro, purwaningshi, Sensuse, Suryono, & Kaunsarina (2022). Model And Implementation Of Rice Supply Chain Management: A Literature Review. *Procedia Computer Science* 197 (2022) 453-460
- Vass, shee, Miah (2021). IOT in Supply Chain Management: Opportunities and Challenges for Business in Early Industry 4.0 Context. *Operations And Supply Chain Management* 14 (2021) 148-161