

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN PT.GUDANG GARAM HADAPI TANTANGAN INDUSTRI ROKOK DI INDONESIA

Zaizatun Rizka¹, Chika Meidyanputri², Dr. Rusdi Hidayat, M.Si³, Indah Respati K., S.Sos., M.Si⁴

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas

Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

23042010026@student.upnjatim.ac.id, 23042010139@student.upnjatim.ac.id

rusdihidayat.adbis@upnjatim.ac.id, indahrespati.adbis@upnjatim.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis teori pengambilan keputusan PT Gudang Garam dalam menghadapi tantangan dan perubahan yang terjadi pada industri tembakau Indonesia. Dengan semakin ketatnya peraturan pemerintah, meningkatnya kesadaran kesehatan masyarakat, dan perkembangan teknologi, PT Gudang Garam harus menyesuaikan strategi pengambilannya agar tetap kompetitif. Penelitian ini menggunakan metode tinjauan literatur untuk mencari data dari jurnal profesional untuk memahami proses dan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan organisasi. Hasil temuan menunjukkan bahwa PT Gudang Garam mengandalkan analisis pasar, inovasi produk, dan manajemen risiko sebagai strategi utama dalam mengelola perubahan dan mengantisipasi tantangan industri. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang bagaimana perusahaan lain dapat menerapkan teori keputusan untuk bertahan dalam industri yang dinamis.

Kata kunci: Pengambilan Keputusan, Tantangan dan Perubahan Pasar, Industri Rokok

ABSTRACT

This research analyzes PT Gudang Garam's decision-making theory in the face of challenges and changes occurring in the Indonesian tobacco industry. With increasingly stringent government regulations, increasing public health awareness, and technological developments, PT Gudang Garam must adjust its decision-making strategy to remain competitive. This research uses the literature review method to seek data from professional journals to understand the processes and factors that influence organizational decision-making. The findings show that PT Gudang Garam relies on market analysis, product innovation, and risk management as key strategies in managing change and anticipating industry challenges. This research is expected to provide insight into how other companies can apply decision theory to survive in a dynamic industry.

Keywords: Decision Making, Market, Challenges and Changes, Cigarette Industry

Article History

Received: November 2024

Reviewed: November 2024

Published: November 2024

Plagiarism Checker No 223

DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under

a [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

[Attribution-NonCommercial](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

[4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Gudang Garam adalah salah satu produsen rokok terkemuka di Indonesia yang telah berjalan selama puluhan tahun. Sebagai pemain utama di industri tembakau di level nasional, perusahaan ini memiliki pengaruh yang penting terhadap perekonomian, baik dalam hal penyerapan tenaga kerja maupun kontribusi terhadap pendapatan negara. Namun, sebagaimana industri lainnya, Gudang Garam dihadapkan pada tantangan

yang semakin kompleks, terutama dalam hal perubahan regulasi dan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang kesehatan. Seiring dengan perubahan yang timbul, Gudang Garam perlu sanggup menyesuaikan strategi bisnisnya agar tetap relevan dan kompetitif.

Perubahan regulasi pemerintah menjadi salah satu tantangan utama yang harus dihadapi. Kebijakan pemerintah dalam mengendalikan konsumsi rokok, termasuk melalui peningkatan cukai, pembatasan iklan, dan promosi, telah menjadi tantangan penting bagi Gudang Garam. Dengan kebijakan yang lebih ketat ini, perusahaan dihadapkan pada situasi di mana mereka harus mencari cara untuk tetap bertahan dan berkembang tanpa melanggar regulasi yang berlaku. Hal ini memerlukan pengambilan keputusan strategis yang dapat mempertahankan profitabilitas perusahaan sekaligus memastikan kepatuhan terhadap aturan yang semakin ketat.

Selain regulasi, perubahan preferensi konsumen juga menjadi tantangan besar. Generasi muda yang semakin sadar akan pentingnya gaya hidup sehat menunjukkan tren penurunan dalam konsumsi produk rokok konvensional. Perubahan preferensi ini memengaruhi pasar dan memaksa perusahaan untuk mencari peluang baru, misalnya dengan mempertimbangkan produk alternatif yang lebih ramah kesehatan. Dalam hal ini, Gudang Garam harus jeli membaca tren dan pola perilaku konsumen agar dapat menyusun strategi yang tepat dalam menjangkau segmen pasar yang berbeda.

Di tengah persaingan yang semakin ketat, Gudang Garam juga dihadapkan pada kebutuhan untuk bersaing dengan produsen rokok lainnya yang mulai mengembangkan produk inovatif, seperti rokok elektrik atau produk tembakau alternatif. Untuk merespons tantangan ini, teori pengambilan keputusan memainkan peran penting. Dengan pendekatan ini, Gudang Garam dapat mempertimbangkan berbagai opsi strategi bisnis, termasuk diversifikasi produk, inovasi, dan adaptasi terhadap preferensi konsumen. Melalui pengambilan keputusan yang matang dan berbasis informasi, Gudang Garam diharapkan dapat menghadapi tantangan-tantangan ini dan tetap mempertahankan posisinya sebagai pemain utama dalam industri tembakau.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan teori pengambilan keputusan di PT Gudang Garam dalam menghadapi tantangan dan perubahan di industri rokok di Indonesia ?
2. Bagaimana PT Gudang Garam menyusun strategi pengambilan keputusan yang dapat mendukung inovasi dan adaptasi terhadap perubahan kebijakan pemerintah terkait industri rokok?
3. Bagaimana efektivitas keputusan yang diambil oleh manajemen PT Gudang Garam dalam mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi isu kesehatan serta regulasi yang semakin ketat?

1.3 Tujuan

1. Untuk mengetahui penerapan teori pengambilan keputusan di PT Gudang Garam dalam menghadapi tantangan dan perubahan industri rokok di Indonesia.
2. Mengetahui strategi pengambilan keputusan yang mendukung inovasi dan adaptasi terhadap kebijakan pemerintah terkait industri rokok.
3. Mengetahui efektivitas keputusan yang diambil oleh manajemen PT Gudang Garam dalam mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi isu kesehatan serta regulasi yang semakin ketat.

2. LANDASAN TEORI

A. Pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih satu atau beberapa tindakan dari sejumlah alternatif guna mencapai tujuan tertentu. Teori pengambilan keputusan sangat penting dalam dunia bisnis, karena membantu para pemimpin perusahaan mengarahkan organisasi mereka sesuai dengan visi dan misi. Dalam konteks ini, teori pengambilan keputusan yang sering digunakan meliputi:

- Teori Rasionalitas: Teori ini mengasumsikan bahwa pengambil keputusan akan selalu memilih tindakan yang memberikan hasil terbaik secara objektif. Langkah-langkah dalam teori ini meliputi identifikasi masalah, pengumpulan informasi, analisis alternatif, serta pemilihan alternatif terbaik.
- Teori Pengambilan Keputusan Behavioral: Menurut Herbert A. Simon, teori ini mempertimbangkan keterbatasan manusia dalam memproses informasi secara rasional, sehingga keputusan sering kali didasarkan pada informasi yang tidak lengkap. Dalam situasi seperti ini, pengambil keputusan akan berusaha mencapai "kepuasan" (satisficing) daripada "ideal" (maximizing).
- Teori Kontingensi: Teori ini mengasumsikan bahwa keputusan terbaik bergantung pada situasi dan kondisi tertentu. Dalam menghadapi tantangan industri, keputusan yang diambil PT Gudang Garam bisa berbeda tergantung kondisi pasar, peraturan, dan kompetisi.

B. Lingkungan Bisnis Industri Rokok di Indonesia

Mengingat tantangan dalam industri rokok, penting untuk menggunakan kerangka analisis Lima Kekuatan Porter untuk memahami dinamika industri dan menganalisis daya saing dan ancaman eksternal yang dapat berdampak pada bisnis. Aspek yang relevan adalah:

- Persaingan Antar Pesaing: Terjadi persaingan yang ketat dalam industri tembakau Indonesia antara perusahaan-perusahaan besar seperti PT Gudang Garam, PT HM Sampoerna, dan PT Djarum. Perubahan tren konsumsi dan kampanye kesehatan mempengaruhi persaingan ini.
- Ancaman Produk Pengganti: Produk pengganti seperti rokok elektrik dan produk tembakau alternatif lainnya menimbulkan tantangan bagi industri tembakau tradisional, sehingga PT Gudang Garam menyesuaikan produknya agar tetap relevan.
- Kekuasaan Pembeli dan Peraturan Pemerintah: Kenaikan cukai rokok dan perubahan ketat peraturan pemerintah merupakan tantangan besar bagi Gudang Garam. Hal ini berdampak pada strategi penetapan harga, pemasaran, dan efisiensi biaya.

C. Tantangan dalam industri rokok.

PT Gudang Garam menghadapi beberapa tantangan yang berhubungan dengan perubahan peraturan, persaingan, dan dinamika permintaan. Tantangan-tantangan ini memerlukan penyesuaian strategi dan keputusan yang cermat, beberapa di antaranya adalah:

- Tekanan Regulasi: Seperti pembatasan distribusi, peningkatan cukai, serta aturan-aturan lain yang dapat berdampak pada biaya produksi dan pemasaran.
- Tren Konsumen Terhadap Produk yang Lebih Sehat: Perubahan gaya hidup konsumen mendorong perusahaan untuk menciptakan inovasi produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
- Persaingan dalam Inovasi: Selain perusahaan rokok tradisional, saat ini muncul berbagai produk tembakau alternatif. Ini memaksa perusahaan untuk berinovasi dalam produk dan strategi pemasaran agar tetap kompetitif.

D. Strategi dan Model Pengambilan Keputusan dalam Industri Rokok

Beberapa demonstrasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan strategis di industri rokok adalah:

- Demonstrasi SWOT (Qualities, Shortcomings, Openings, Dangers): Demonstrasi ini dapat membantu perusahaan seperti PT Gudang Garam untuk memahami kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal. Melalui

analisis SWOT, perusahaan bisa lebih memahami cara menghadapi perubahan industri.

- Porter's Five Strengths: Demonstrate ini digunakan untuk menganalisis daya saing dan intensitas persaingan di industri. Di industri rokok, analisis ini penting untuk memahami kekuatan pemasok, konsumen, persaingan, ancaman dari produk substitusi, dan hambatan bagi pendatang baru.
- Choice Tree Investigation: Show ini berguna untuk mempertimbangkan berbagai pilihan keputusan dengan konsekuensi yang berbeda, sangat cocok digunakan dalam lingkungan yang dinamis dan berisiko tinggi, seperti industri rokok yang sedang mengalami perubahan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk menganalisis pengambilan keputusan PT Gudang Garam dalam menghadapi tantangan industri rokok di Indonesia. Tantangan seperti regulasi ketat, tekanan kesehatan, dan perubahan preferensi konsumen menjadikan studi ini relevan untuk memahami strategi perusahaan dalam merespons dinamika pasar. Informasi penelitian didapatkan melalui studi literatur mendalam dengan membaca jurnal terkait manajemen PT Gudang Garam, analisis dokumentasi perusahaan (laporan tahunan dan strategi bisnis), serta observasi sekunder dari media dan instansi terkait. Teknik analisis tematik akan mengidentifikasi tema utama seperti adaptasi terhadap regulasi, inovasi produk, dan strategi pemasaran, yang divalidasi melalui triangulasi informasi. Penelitian ini mengacu pada demonstrate "Sound Decision-Making" dan "Possibility Hypothesis" untuk menganalisis strategi PT Gudang Garam, didukung oleh analisis SWOT dan PESTEL. Diharapkan hasilnya dapat mengungkap langkah-langkah adaptasi dan inovasi perusahaan dalam menghadapi tantangan, serta memberi wawasan bagi perusahaan lain yang menghadapi regulasi dan perubahan pasar serupa.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Penerapan Teori Pengambilan Keputusan di PT Gudang Garam Tbk

Penerapan teori pengambilan keputusan di PT Gudang Garam Tbk dalam menghadapi tantangan dan perubahan di industri rokok di Indonesia melibatkan beberapa pendekatan strategis yang berfokus pada analisis informasi, peramalan permintaan, dan manajemen rantai pasokan. Berikut adalah beberapa aspek penting terkait penerapan teori ini:

a) Pengelolaan Kinerja Berbasis informasi.

PT Gudang Garam menerapkan sistem pengendalian manajemen yang canggih, termasuk pengelolaan kinerja berbasis informasi. Dengan memanfaatkan teknologi mutakhir, perusahaan dapat memantau dan mengevaluasi kinerja operasional secara real-time. Informasi yang terkumpul digunakan untuk mengidentifikasi pola dan tren, yang menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis untuk menghadapi tantangan pasar yang dinamis. Pengelolaan kinerja berbasis informasi di PT Gudang Garam Tbk merupakan salah satu strategi utama yang diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing perusahaan di industri rokok Indonesia. Berikut adalah beberapa aspek penting dari penerapan pengelolaan kinerja berbasis informasi di perusahaan ini:

- Sistem Pengendalian Manajemen yang Terintegrasi PT Gudang Garam telah mengembangkan dan menerapkan sistem informasi manajemen yang terintegrasi dengan baik. Sistem ini memungkinkan pengumpulan dan analisis informasi dari berbagai unit operasional secara real-time, sehingga manajemen dapat dengan cepat mengakses informasi terkini mengenai kinerja keuangan, inventaris, dan efisiensi produksi. Hal ini mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat dan responsif terhadap perubahan pasar yang dinamis.
- Pemantauan Kinerja Secara Real-Time. Dengan menggunakan teknologi mutakhir, PT Gudang Garam memantau dan mengevaluasi kinerja di seluruh lini produksi

dan distribusi mereka secara real-time. Information yang terkumpul digunakan untuk mengidentifikasi pola dan tren, serta untuk mengambil keputusan yang tepat waktu dalam menghadapi tantangan pasar. Pendekatan ini membantu perusahaan dalam mendeteksi masalah lebih awal dan melakukan intervensi yang diperlukan sebelum masalah tersebut berkembang lebih besar.

- Analisis informasi untuk Pengambilan Keputusan. Pengelolaan kinerja berbasis informasi memungkinkan PT Gudang Garam untuk melakukan analisis mendalam terhadap informasi operasional. Dengan adanya informasi yang akurat dan relevan, manajemen dapat membuat keputusan strategis yang lebih baik, seperti penyesuaian produksi berdasarkan permintaan pasar atau perbaikan dalam proses operasional untuk meningkatkan efisiensi.

b) Penerapan Teori Estimating Administration

Teori Estimating Administration sangat penting dalam perencanaan produksi di PT Gudang Garam. Dengan melakukan analisis pasar dan peramalan permintaan yang akurat, perusahaan dapat menentukan jumlah produksi yang ideal. Ini membantu dalam menghindari kelebihan atau kekurangan stok, yang dapat berdampak negatif pada efisiensi operasional. Melalui peramalan yang tepat, PT Gudang Garam juga dapat mengidentifikasi tren dan preferensi konsumen baru, memungkinkan mereka untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar. Penerapan teori Determining Administration di PT Gudang Garam Tbk sangat penting dalam menghadapi tantangan dan dinamika pasar di industri rokok Indonesia. Berikut adalah beberapa aspek utama dari penerapan teori ini:

- Prediksi Permintaan Pasar. PT Gudang Garam menggunakan teknik peramalan untuk memprediksi permintaan produk rokok mereka. Dengan menganalisis information historis penjualan dan tren pasar, perusahaan dapat menentukan jumlah produksi yang ideal. Hal ini membantu menghindari masalah kelebihan atau kekurangan stok, yang dapat berdampak negatif pada efisiensi operasional dan profitabilitas perusahaan.
- Analisis Perilaku Pesaing. Determining Administration juga digunakan untuk menganalisis perilaku pesaing di pasar. Dengan memahami strategi dan posisi pesaing, PT Gudang Garam dapat menyesuaikan taktik pemasaran dan produksi mereka untuk tetap kompetitif. Ini termasuk identifikasi tren baru dan preferensi konsumen yang dapat mempengaruhi permintaan produk rokok.
- Penyesuaian Produksi dan Rantai Pasokan. Dalam konteks perubahan regulasi dan kondisi pasar yang tidak menentu, PT Gudang Garam menerapkan teori estimating untuk menyesuaikan kapasitas produksi dan mengoptimalkan rantai pasokan. Ini sangat penting terutama selama masa pandemi, di mana perusahaan harus menghadapi penurunan volume penjualan akibat kenaikan bea cukai dan daya beli masyarakat yang lemah.

c) Manajemen Rantai Pasokan.

Penerapan teori supply chain administration membantu PT Gudang Garam dalam mengoptimalkan alur distribusi dan pengiriman produk. Dengan memanfaatkan tenaga penjualan inner dan melibatkan berbagai mitra distribusi seperti retail dan distributor, perusahaan memastikan ketersediaan stok yang memadai di setiap tahap saluran distribusi. Ini sangat penting dalam menjaga kelangsungan operasional di tengah tantangan seperti perubahan regulasi dan kondisi ekonomi. Manajemen rantai pasokan PT Gudang Garam Tbk merupakan salah satu aspek kritical dalam operasional perusahaan, terutama dalam industri rokok kretek. Berikut adalah beberapa detail penting tentang manajemen rantai pasokan PT Gudang Garam:

- Integritas Rantai Pasokan. PT Gudang Garam Tbk telah mengembangkan sistem rantai pasokan yang terintegrasi dengan baik. Sistem ini membantu dalam mengatur aliran barang dari bahan mentah tembakau hingga produk rokok yang tersedia di pasar konsumen. Integrasi ini dilakukan melalui teknologi ERP

(Undertaking Asset Arranging) yang efektif, memastikan koordinasi yang baik antara divisi-divisi inside dan mitra distribusi seperti retail, affiliate, retailer, dan wholesaler

- Optimalikan Aliran Barang. Rantai pasokan PT Gudang Garam dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan keandalan dalam distribusi produk rokok. Tekanan pada integrasi teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk memantau stok real-time, memprediksi permintaan pasar, dan melakukan optimasi produksi sehingga ketersediaan stok yang memadai di setiap tahap saluran distribusi dapat dipenuhi.

4.2 Strategi Pengambilan Keputusan Yang Dapat Mendukung Inovasi dan Adaptasi Terhadap Perubahan Kebijakan Pemerintah Terkait Industri Rokok

PT Gudang Garam menyusun strategi pengambilan keputusan yang mendukung inovasi dan adaptasi terhadap perubahan kebijakan pemerintah terkait industri rokok melalui beberapa langkah strategis:

a) Pengembangan Produk dan Inovasi

Perusahaan secara aktif melakukan riset dan pengembangan untuk menciptakan produk baru yang memenuhi kebutuhan konsumen dan mematuhi regulasi terbaru. Dengan melibatkan tim manajemen kualitas, PT Gudang Garam memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya berkualitas tinggi tetapi juga sesuai dengan standar kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah. Inovasi dalam desain produk dan layanan juga membantu perusahaan untuk tetap menarik bagi konsumen di tengah perubahan kebijakan. Aspek terkait:

- Identifikasi Kebutuhan Pelanggan. PT Gudang Garam secara aktif melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan mengikuti perkembangan tren dan perilaku konsumen, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang untuk menciptakan produk baru atau memperbaiki produk yang sudah ada. Proses ini melibatkan pengumpulan umpan balik dari pelanggan dan analisis informasi penjualan untuk menentukan fitur atau varian baru yang diinginkan oleh pasar.
- Pengembangan Ide dan Prototipe. Setelah mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, PT Gudang Garam mendorong kreativitas di kalangan karyawan untuk menghasilkan ide-ide inovatif. Ide-ide ini kemudian disaring dan dikembangkan menjadi prototipe produk. Pengujian prototipe dilakukan untuk mengevaluasi fungsionalitas, desain, dan daya tarik produk sebelum diluncurkan ke pasar. Proses ini memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan ekspektasi konsumen.

b) Penerapan Blue Sea Technique oleh PT Gudang Garam Tbk

Merupakan upaya untuk menciptakan ruang pasar yang tidak terjamah oleh kompetisi ketat di industri rokok Indonesia. Strategi ini bertujuan untuk menghindari persaingan langsung yang sering disebut sebagai “ruddy sea” dan berfokus pada inovasi serta penciptaan nilai baru. Berikut adalah beberapa aspek penting dari penerapan strategi ini:

- Inovasi dalam Kemasan. Inovasi kemasan menjadi salah satu fokus utama dalam strategi Blue Sea PT Gudang Garam. Perusahaan berusaha untuk menciptakan kemasan yang menarik dan fungsional, seperti asbak fleksibel, yang tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen tetapi juga membedakan produk mereka dari pesaing. Kemasan yang inovatif dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar.
- Pengembangan Strategi Pemasaran Baru. Perusahaan juga mengembangkan strategi pemasaran baru untuk menjangkau segmen pasar yang belum tergarap. Dengan memanfaatkan saluran advanced dan media sosial, PT Gudang Garam dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan konsumen.

c) Optimalisasi penggunaan sumber daya di PT Gudang Garam Tbk

Merupakan langkah strategis yang penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan di industri rokok. Berikut adalah beberapa cara yang diterapkan oleh perusahaan dalam mengoptimalkan penggunaan sumber daya:

- Penerapan Teknologi Present day. PT Gudang Garam terus berinvestasi dalam teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi operasional. Penggunaan otomatisasi dalam proses produksi dan penerapan analisis enormous information untuk memprediksi permintaan pasar adalah contoh bagaimana teknologi dapat digunakan untuk mengoptimalkan sumber daya. Dengan demikian, perusahaan dapat merespons perubahan pasar dengan lebih cepat dan efektif.
- Pelatihan dan Pengembangan Karyawan. PT Gudang Garam menyadari bahwa sumber daya manusia adalah aset penting dalam operasionalnya. Oleh karena itu, perusahaan melakukan pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas kerja. Investasi dalam pendidikan dan pelatihan ini membantu perusahaan dalam mengoptimalkan penggunaan tenaga kerja yang ada.

4.3 Efektivitas Keputusan Yang Diambil Oleh Manajemen PT Gudang Garam Dalam Mempertahankan Pangsa Pasar Dan Menghadapi Isu Kesehatan Serta Regulasi Yang Semakin Ketat

Efektivitas keputusan yang diambil oleh manajemen PT Gudang Garam dalam mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi isu kesehatan serta regulasi yang semakin ketat.

a) Penerapan Corporate Social Obligation (CSR).

PT Gudang Garam melaksanakan program CSR sebagai bentuk kepatuhan terhadap peraturan dan sebagai strategi untuk membangun citra positif di masyarakat. Dengan fokus pada pembangunan infrastruktur, bantuan sosial, dan kesehatan, perusahaan berupaya meningkatkan hubungan dengan komunitas dan mengurangi dampak negatif dari produk mereka. Ini juga membantu dalam mempertahankan loyalitas konsumen di tengah kritik terhadap industri rokok.

- Komunikasi yang Transparan: Perusahaan dapat menjalankan CSR dengan keterbukaan mengenai dampak negatif produknya, dan di sisi lain menyampaikan upaya mereka dalam membantu masyarakat secara sosial dan ekonomi. Transparansi ini bisa membangun kepercayaan masyarakat.
- Inovasi di Bidang Lingkungan: Salah satu cara untuk mengurangi kritik adalah dengan menunjukkan komitmen perusahaan terhadap lingkungan. Misalnya, mengurangi jejak karbon, mengelola limbah produksi dengan baik, atau mendukung program penghijauan. Langkah ini akan menguntungkan perusahaan secara jangka panjang dengan menciptakan lingkungan yang lebih kondusif dan mendukung keberlanjutan usaha.

b) Respons terhadap Isu Kesehatan

Meskipun industri rokok dihadapkan pada kesadaran masyarakat yang semakin tinggi terhadap bahaya menghisap rokok, PT Gudang Garam tampaknya telah siap menghadapi tantangan ini. Strategi penjualan yang difokuskan pada rokok kelas mellow dapat diinterpretasikan sebagai upaya untuk mengadaptasi dengan preferensi konsumen yang semakin sadar akan kesehatan.

c) Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi

Industri rokok di Indonesia menghadapi berbagai perubahan regulasi, termasuk perpajakan dan pemasaran. PT Gudang Garam harus beradaptasi dengan perubahan ini untuk tetap kompetitif. Penerapan teori pengambilan keputusan yang baik memungkinkan perusahaan untuk merespons perubahan kebijakan dengan cepat, melakukan inovasi dalam strategi pemasaran, serta menyesuaikan produk sesuai dengan regulasi terbaru.

KESIMPULAN

Kesimpulan bahwa PT Gudang Garam mengadopsi pendekatan pengambilan keputusan yang strategis untuk menghadapi berbagai tantangan di industri rokok, seperti perubahan kebijakan pemerintah, isu kesehatan, dan regulasi yang semakin ketat. Perusahaan ini mengembangkan strategi pengambilan keputusan berbasis informasi, yang memungkinkan mereka merespons perubahan eksternal secara efektif, terutama dalam hal penyesuaian produk dan proses operasional sesuai regulasi yang berlaku. Dengan mempertimbangkan kebutuhan pasar dan ketentuan yang diberlakukan pemerintah, Gudang Garam mampu menyeimbangkan inovasi produk dengan kepatuhan terhadap regulasi yang ada.

Selain itu, efektivitas pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen PT Gudang Garam terbukti dalam keberhasilannya mempertahankan pangsa pasar di tengah tantangan dan persaingan industri yang ketat. Dengan mengoptimalkan analisis pasar dan tren konsumen, perusahaan ini mampu mengantisipasi perubahan dan menjaga loyalitas pelanggan melalui penawaran produk yang sesuai kebutuhan. Langkah ini tidak hanya memperkuat posisi perusahaan di pasar, tetapi juga mendukung pertumbuhannya secara berkelanjutan meski berada dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan dipenuhi berbagai tekanan regulasi.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, PT Gudang Garam disarankan untuk terus meningkatkan fleksibilitas dan adaptabilitas dalam pengambilan keputusan guna menghadapi dinamika industri rokok yang terus berubah. Untuk mendukung daya saing dan inovasi, perusahaan dapat memanfaatkan teknologi computerized dan huge information dalam menganalisis tren pasar dan preferensi konsumen secara real-time, sehingga pengembangan produk dapat lebih cepat dan tepat sasaran. Selain itu, PT Gudang Garam juga perlu memperkuat komunikasi dengan pemerintah dan pemangku kepentingan terkait untuk memahami regulasi yang akan datang dan mempersiapkan langkah-langkah strategis agar tetap sesuai peraturan. Langkah ini diharapkan tidak hanya mempertahankan pangsa pasar, tetapi juga membantu perusahaan lebih responsif dan tanggap terhadap isu-isu kesehatan dan sosial yang berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Benny. Golan, H. Amelia, P. all. (2023). Analisis Manajemen Operasional Hubungan Pemasaran Pelanggan Di PT Gudang Garam Tbk. *Jurnal Minfo Polgan*, Vol.12(2).
- Intan, P. (2024). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan PT Gudang Garam Tbk Tahun 2019-2022. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen (EBISMEN)*, Vol 3(1).
- Marvin, A. Yulia, H. all. (2023). Analisis Manajemen Operasional Pada PT Gudang Garam Tbk: Forecasting Management dan Supply Chain Management. *Jurnal Ilmu Manajemen Saburai*, Vol 9(2).
- Nanda, A. (2021). Kemajuan PT Gudang Garam Tbk Dalam Menyusun Bisnis Plan dan Meningkatkan Operasional Jaringan Kerja Perusahaan. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis:NEGOTIUM*, Vol 4(1).
- Nurgustin, M.Irwan. (2024). Strategi Manajemen Data Yang Efektif Untuk Meningkatkan Kinerja Basis Data. *Jurnal Ilmiah Nusantara (JINU)*, Vol. 1(4).
- Ririn, S. Mahwiyah. (2024). Pengaruh Cost Behavior Pada Penjualan: Studi Empiris Pada PT Gudang Garam Tbk. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, Vol 3(4).
- Rizqi. Jovianto. Saw, L. All. (2023). Implementasi Management Operasional Terhadap Penyelesaian Masalah di PT Gudang Garam. *Jurnal Riset Ilmiah: SENTR*, Vol 2(6).