

ANALISIS STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DIAN LAUNDRY DALAM MENGHADAPI KENDALA PERSAINGAN DI UMKM LAUNDRY

¹Diska Meva Wulandari, ²Ina Ratna Sari, ³Mulyadi, ⁴Tio Akhirudin Tarigan, ⁵Ujang Suherman,

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang

mn22.diskawulandari@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.inasari@mhs.ubpkarawang.ac.id,
mn22.mulyadi@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.tiotarigan@mhs.ubpkarawang.ac.id,
ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Abstract. This research aims to analyze the decision-making strategies employed by Dian Laundry to compete in the micro, small, and medium enterprises (MSMEs) laundry sector. Amidst intense competition, businesses must develop effective strategies to attract customers and increase revenue. This descriptive study uses a case study approach, incorporating interviews and direct observations at Dian Laundry in Karawang, West Java. Findings indicate that Dian Laundry has yet to implement effective competitive strategies, hindered by its less-than-ideal location. This research highlights the importance of understanding internal and external environmental conditions and service quality in formulating appropriate strategies. The results provide insights for MSME laundry owners to enhance their competitiveness and business capabilities in an increasingly competitive market
Keywords : Decision making, UMKM Dian Laundry, Business Competition

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh Dian Laundry dalam menghadapi persaingan di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) laundry. Dengan tingginya tingkat persaingan dalam bisnis laundry, penting bagi pelaku usaha untuk mengembangkan strategi yang unggul agar dapat menarik konsumen dan meningkatkan pendapatan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus, yang melibatkan wawancara dan observasi langsung di Dian Laundry yang berlokasi di Karawang, Jawa Barat. Hasil observasi menunjukkan bahwa Dian Laundry belum menerapkan strategi bersaing yang efektif, dan lokasi yang kurang strategis menjadi salah satu faktor penghambat pertumbuhan usaha. Penelitian ini mengidentifikasi pentingnya pemahaman terhadap kondisi lingkungan internal dan eksternal, serta kualitas pelayanan dalam merumuskan strategi yang tepat. Temuan ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pemilik UMKM laundry dalam meningkatkan daya saing dan kemampuan usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif.
Kata kunci : Pengambilan Keputusan, UMKM Dian Laundry, Persaingan Bisnis.

Article history

Received: Januari 2025
Reviewed: Januari 2025
Published: Januari 2025

Plagiarism checker no 77
Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.365
Copyright : author
Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis memaksa perusahaan untuk merumuskan strategi bersaing yang efektif agar dapat bertahan di pasar. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat bersaing secara efisien dan mengatasi tantangan dalam cakupan pasarnya. Untuk menghadapi persaingan yang ada, para pelaku usaha dituntut untuk mengembangkan strategi agar dapat mempertahankan keberlangsungan usaha mereka. Menurut Hariadi (2005), strategi bersaing mencakup langkah-langkah terencana maupun spontan yang dirancang untuk mencapai keunggulan kompetitif, menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi di pasar, dan bertahan dari tekanan pesaing.

Dalam menghadapi kompetisi bisnis, perusahaan perlu mengambil keputusan strategis yang mencakup misi, tujuan, strategi, dan pengembangan kebijakan. Proses pengambilan keputusan ini sangat penting, karena itu melibatkan pemilihan tindakan atau keyakinan dari beberapa alternatif yang tersedia. Tanpa adanya proses yang jelas, pengambilan keputusan menjadi tantangan, terutama dalam konteks kelompok. Keberhasilan pengambilan keputusan dalam kelompok membutuhkan suatu lingkungan yang konstruktif, di mana setiap anggota memiliki kebebasan untuk mengemukakan pendapat, dengan tetap mematuhi aturan komunikasi yang disepakati. Penghargaan akan sudut pandang masing-masing anggota kelompok juga sangat vital.

Secara umum, pengambilan keputusan dapat didefinisikan sebagai pemilihan terbaik dari beberapa opsi, dilakukan secara sistematis untuk mengatasi masalah tertentu. Eisenführ (dalam Lunenburg, 2010) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan rangkaian proses dalam memilih dari berbagai alternatif yang ada, dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan. Terdapat tiga komponen utama dalam definisi pengambilan keputusan. Pertama, pengambilan keputusan berhubungan dengan proses pemilihan. Kedua, pengambilan keputusan merupakan bagian dari suatu proses yang melampaui sekadar pilihan akhir dan alternatif. Ketiga, hasil yang diharapkan menjadi bagian dari definisi ini, meliputi setiap prinsip atau tujuan yang dihasilkan dari aktivitas mental yang mengarah pada kesepakatan akhir.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara atau daerah. Kegiatan UMKM, meskipun berskala kecil, memiliki dampak besar terhadap industri rumahan dan berkontribusi secara signifikan dalam penyerapan tenaga kerja. Pertumbuhan UMKM saat ini semakin pesat karena kemampuan mereka yang fleksibel dan adaptif terhadap perubahan permintaan pasar. Salah satu contoh UMKM yang berkembang adalah bisnis laundry, yang menawarkan jasa pencucian dari tahap awal hingga pakaian yang dikembalikan kepada konsumen. Permintaan terhadap layanan laundry terus meningkat, terutama di kalangan pekerja dan mahasiswa yang memiliki rutinitas yang padat. Dengan demikian, jasa laundry menjadi alternatif yang efisien untuk menghemat waktu. Tingginya minat masyarakat terhadap layanan ini menjadi pendorong bagi banyak orang untuk memulai bisnis laundry. Selain itu, bisnis laundry tergolong mudah dijalankan dengan risiko yang lebih minim dibandingkan dengan jenis usaha lainnya. Keuntungan lain, bisnis ini dapat dilakukan di rumah, sehingga tidak memerlukan biaya tinggi untuk sewa tempat.

Dalam dunia bisnis laundry yang semakin kompetitif, para pelaku usaha dituntut untuk mengembangkan strategi yang mampu membedakan mereka dari pesaing. Agar dapat bersaing secara efektif, sebuah usaha laundry perlu memahami berbagai faktor strategis serta keunggulan kompetitif yang dapat mendukung pertumbuhannya. Hal ini penting untuk menarik lebih banyak pelanggan dan sekaligus meningkatkan pendapatan. Untuk menciptakan strategi yang efektif, usaha laundry harus mengevaluasi kondisi internal mereka, yaitu kekuatan dan kelemahan yang ada, serta lingkungan eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Kualitas pelayanan yang diberikan juga sangat berpengaruh.

Berdasarkan hasil observasi di Dian Laundry, ditemukan bahwa usaha tersebut belum menerapkan strategi bersaing yang memadai untuk berkembang di tengah persaingan yang

ketat. Selain itu, lokasi yang kurang strategis juga menjadi faktor penghambat pertumbuhan. Oleh karena itu, perlu adanya strategi dan inovasi yang tepat untuk meningkatkan daya saing serta kemampuan usaha laundry dalam memenuhi kebutuhan pasar yang selalu berubah.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan observasional. Penelitian ini dilakukan di Dian Laundry yang berlokasi di Jln Yudistira Jatirasa Barat Bypass, Karangpawitan, Karawang, Jawa Barat pada tanggal 12 Desember 2024. Subyek penelitian ini adalah pemilik Dian Laundry karena merupakan pemilik perusahaan UKM tersebut. dan kewenangan tertinggi dalam menentukan kebijakan dan memberikan arahan mengenai pengelolaan laundry UMKM. Tujuan dari penelitian ini adalah strategi pengambilan keputusan Dian Laundry menghadapi kendala persaingan pada UMKM laundry. Ada empat proses penelitian, yaitu wawancara, observasi, dokumentasi, dan literatur.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengambilan keputusan yang diterapkan Dian Laundry dalam menghadapi persaingan dari UMKM laundry. Metode studi kasus dipilih karena memungkinkan peneliti menganalisis secara detail konteks dan dinamika yang terjadi di Dian Laundry, serta memahami bagaimana mengambil keputusan strategis dalam situasi persaingan industri UMKM laundry yang kompleks.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Dian Laundry yang beralamat di Jln Yudistira bypass rt/rw 03/01, Jatirasa Barat, Kel. Karangpawitan, Kec. Karawang Barat, Kab. Karawang, Jawa Barat pada tanggal 12 Desember 2024 pukul 12.11 WIB.

Prosedur Penelitian

Proses penelitian ini dilakukan dalam 2 tahapan yaitu :

1. Pengumpulan data awal melalui wawancara melalui pemilik Dian Laundry.
2. Observasi langsung terhadap proses operasional dan strategi yang diterapkan Dian Laundry.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh meliputi data primer dan sekunder. Wawancara dan observasi umkm Dian Laundry digunakan untuk mengumpulkan data primer, sementara artikel-artikel yang relevan mengenai laundry digunakan untuk mengumpulkan data sekunder. Penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan artikel sebagai alat utama pengumpulan data. Teknik pengumpulan data akan dilakukan secara sistematis untuk memastikan validitas data yang diperoleh untuk penelitian ini.

Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif merupakan suatu proses yang melibatkan pengelolaan data melalui pengorganisasian, pemisahan, dan penyusunan data menjadi unit-unit yang dapat dikelola. Tujuan dari proses ini adalah untuk mensintesis data, mengidentifikasi pola, menentukan elemen-elemen yang signifikan, memahami informasi yang diperoleh, serta merumuskan temuan yang dapat disampaikan kepada pihak lain. Analisis data dilaksanakan secara berkesinambungan sepanjang penelitian, dimulai dari tahap awal hingga tahap penyelesaian penelitian. Proses ini berwujud siklus yang mencakup langkah-langkah pengumpulan data, penyajian data (data display), reduksi data, serta penarikan kesimpulan (Miles, M. B. , Huberman, A. M. , dan Saldana, J. , 2014).

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses pemilihan alternatif tindakan yang bertujuan untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini sepatutnya dilakukan tanpa menggunakan kekerasan fisik, melainkan dengan pendekatan yang mencerminkan teladan positif, sehingga pelaksana keputusan dapat melaksanakan keputusan tersebut secara sukarela. Pengambilan keputusan hendaknya dilakukan secara sistematis, dimulai dari pengumpulan data hingga memperoleh informasi yang relevan, serta mempertimbangkan berbagai faktor yang berpengaruh terhadap keputusan yang diambil.

Menurut Turban et al. (2007:53), pengambilan keputusan adalah suatu proses pemilihan tindakan dari berbagai alternatif guna mencapai satu atau beberapa tujuan. Teori pengambilan keputusan mengadopsi pendekatan analitis dalam menentukan alternatif terbaik atau metode paling efektif dalam bertindak. Teori ini tidak hanya diaplikasikan dalam manajemen produksi dan operasional, seperti dalam analisis produk baru, tetapi juga diterapkan dalam berbagai jenis analisis yang berkaitan dengan pengambilan keputusan manajerial. Teori pengambilan keputusan meneliti cara dalam memilih alternatif terbaik yang akan diambil sebagai keputusan, dengan mempertimbangkan perilaku individu dalam proses tersebut. Teori ini mengakui adanya keterbatasan pengetahuan individu, di mana keputusan yang diambil bersifat subjektif dan didasarkan pada persepsi terhadap situasi yang dihadapi. Struktur pengetahuan yang berbeda di antara individu akan mempengaruhi proses pengambilan keputusan dan tidak terlepas dari berbagai konteks sosial, seperti tekanan politik, pengaruh sosial, dan kondisi ekonomi.

Gaya Pengambilan Keputusan

Sebelumnya, telah dibahas mengenai gaya kepemimpinan, yang memiliki pengaruh signifikan terhadap cara individu dalam mengambil keputusan. Di samping itu, psikolog Carl Jung memperkenalkan konsep empat fungsi psikologis yang juga memengaruhi proses pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. **Penginderaan:** Pendekatan yang bersifat realistik dan berfokus pada penanganan masalah atau situasi dari perspektif objektif. Fungsi ini menekankan pada fakta-fakta yang dapat diverifikasi melalui pancaindra dan cenderung mengedepankan rutinitas serta ketepatan.
- b. **Intuisi:** Metode penyelesaian masalah yang melibatkan eksplorasi ide-ide baru dan berbagai kemungkinan. Individu yang mengandalkan fungsi ini cenderung menghindari rutinitas, detail, dan presisi, serta lebih menyukai situasi yang bersifat unik dan kreatif.
- c. **Pemikiran:** Pendekatan yang berlandaskan pada proses kognitif yang melibatkan analisis menyeluruh dan penelusuran hubungan sebab-akibat secara sistematis.
- d. **Perasaan:** Pendekatan yang bersifat afektif, di mana emosi, baik dari diri sendiri maupun orang lain, dipertimbangkan untuk membedakan antara hal-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 yang bersifat rasional dapat bervariasi bentuknya, tergantung pada sifat masalah yang dihadapi serta tujuan yang ingin dicapai. Herbert Simon, sebagaimana dikutip oleh Rois (2003), mengelompokkan pengambilan keputusan ke dalam dua kategori utama: keputusan terprogram dan keputusan tidak terprogram.

Keputusan terprogram adalah keputusan yang diambil berdasarkan kebiasaan, aturan, atau prosedur tertentu. Jenis keputusan ini bersifat sistematis dan terstruktur, serta biasanya diterapkan untuk mengatasi situasi yang seringkali muncul. Setiap organisasi memiliki kebijakan, baik yang bersifat tertulis maupun tidak tertulis, yang memandu pengambilan

keputusan dalam konteks tertentu. Kebijakan, aturan, dan prosedur standar tersebut dirancang untuk menangani permasalahan yang berulang. Namun, keputusan terprogram juga dapat diterapkan dalam situasi yang lebih kompleks, asalkan terdapat prosedur yang sesuai.

Sebaliknya, keputusan tidak terprogram ditujukan untuk menyelesaikan permasalahan baru yang belum memiliki metode penyelesaian yang jelas. Permasalahan tersebut biasanya bersifat kompleks, signifikan, atau berbeda dari situasi yang telah ada sebelumnya, sehingga memerlukan pendekatan yang khusus. Ketika kebijakan yang ada tidak memadai untuk menangani masalah yang mendesak atau kritis, pengambilan keputusan tidak terprogram menjadi sebuah keharusan. Dalam kondisi ini, pengalaman, intuisi, dan kemampuan pemimpin sangatlah penting untuk menemukan solusi yang tepat.

Lebih lanjut, keputusan dapat dibedakan berdasarkan cakupannya menjadi keputusan strategis dan keputusan operasional. Keputusan strategis berfokus pada jangka panjang dan memiliki ruang lingkup yang luas. Menurut Siagian, strategi merupakan rencana yang berskala besar dan melibatkan pengambilan keputusan secara komprehensif untuk mencapai tujuan masa depan. Di sisi lain, keputusan operasional memiliki ruang lingkup yang lebih terbatas, sering kali dalam konteks 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 dapat 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:

1. Penyelidikan (Intelligence): Melibatkan analisis situasi dan identifikasi masalah.
2. Desain (Design): Mengembangkan berbagai alternatif tindakan yang mungkin dilakukan.
3. 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.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengelolaan Tenaga Kerja

Saat ini, seluruh operasional usaha Dian Laundry dikelola langsung oleh pemilik (owner), Ibu Dian dibantu oleh satu karyawan. Belum ada tenaga kerja tambahan yang direkrut, sehingga seluruh proses produksi, pelayanan, dan pengelolaan dilakukan oleh berdua. Langkah ini dilakukan untuk menjaga kontrol atas kualitas produk serta efisiensi biaya operasional.

Menurut teori Human Capital Management (Dessler, 2020), sumber daya manusia adalah asset penting 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 Dian Laundry berasal dari uang pribadi. Pemilik memilih untuk tidak memanfaatkan bantuan atau pinjaman dari pemerintah atau lembaga lainnya. Pengelolaan keuangan dilakukan dengan membedakan belanja bulanan untuk bahan baku seperti sabun dan pewangi. Dengan tantangan fluktuasi harga sabun dan parfum yang dapat memengaruhi stabilitas modal dan keuntungan. Ketergantungan pada perhitungan belanja bulanan 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 bulanan 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 sabun dan parfum yang 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 pada saat covid dan pergantian karyawan baru yang menyebabkan turunnya peminat laundry.

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. 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 penelitian di lapangan pelanggan berasal dari sekitar lokasi usaha yaitu Jatirasa Barat yang mana tempat banyak karyawan pabrik yang kost menunjukan daya tarik tinggi dari laundry. Paket Laundry unggulan seperti Laundry one day yang menjadi favorit

pelanggan. Dian Laundry menerapkan strategi pemasaran usaha melalui pemasaran offline yaitu dilakukan di lokasi usaha melalui para karyawan pabrik. Dengan kendala yang di hadapi UMKM yaitu menghadapi kompetitor baru yang bermunculan setelah setelah usaha berjalan, masalah eksternal seperti tempat laundry yang berada di gang sempit, menjaga hubungan baik dengan pelanggan meskipun menghadapi berbagai karakter konsumen. Teori Customer Relationship Management (CRM) menekankan pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk menciptakan loyalitas.

Pembahasan

Usaha Dian Laundry milik Ibu Dian didirikan dengan latar belakang dikarenakan tinggal di lingkungan dengan banyak karyawan sehingga dengan banyaknya karyawan yang memiliki rutinitas padat, mereka sering kali tidak memiliki waktu untuk mencuci pakaian sendiri. Usaha Dian Laundry menawarkan solusi praktis bagi mereka yang ingin menghemat waktu dan tenaga, sehingga permintaan akan layanan ini cenderung tinggi dan stabil. Mendirikan usaha laundry di lingkungan dengan banyak karyawan merupakan langkah strategis yang didorong oleh permintaan tinggi, fleksibilitas operasional, dan potensi pertumbuhan yang menjanjikan.

Proses Produksi

Proses Produksi dimulai dengan di cuci lalu di jemur terlebih dahulu dikarenakan pangsa pasarnya karyawan pabrik di daerah sekitar, kalau baju pria dikarenakan lebih banyak berkeringat maka sebelum di cuci harus di buat setengah kering terlebih dahulu sebelum melakukan pencucian agar bau keringat yang menempel di baju hilang, setelah itu di masukan ke dalam pengering, setelah mengering lalu bisa disetrika dan dilipat.

Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan Keuangan dilakukan dengan membagi terlebih dahulu *cost* dari penghitungan tempat sewa, operasional usaha selama satu bulan setelah di hitung semua akan di temukan hasil penjualnya adalah 7.000/kg, sedangkan untuk kebutuhan laundry seperti sabun, nitrat acid, plastik packing dana lain-lainya dibeli secara berkala. Meskipun belum pernah menerima bantuan pemerintah atau lembaga lain, usaha ini mampu bertahan dengan strategi pengelolaan keuangan yang baik dari pemilik usaha laundry.

Strategi Pemasaran

Dikarenakan persaingan yang cukup kompetitif maka adanya paket one day yang mana jikalau melakukan pemesanan laundry saat hari senin maka dapat di ambil di hari besoknya yaitu selasa sehingga banyak orang yang lebih memilih melakukan laundry di Dian Laundry di karenakan cepat selesai. Untuk lebih dekat dengan pelanggan yang loyal maka adanya voucher yang mana jika kumpulkan dalam jumlah akan di berikan merchandise seperti tumbler atau yang lainnya. Untuk target pasarnya sendiri yaitu karyawan kost yang mana saat melakukan laundry cenderung lebih sedikit 1-2 kg tetapi dalam jumlah pemesanan barang yang banyak.

Tantangan dan Kendala

Tantangan utama penurunan pelanggan dikarenakan target pasarnya adalah karyawan yang mengekost maka saat kontrak kerjanya habis maka akan berhenti kost dan di gantikan dengan karyawan baru sehingga cukup lumayan sepi, karyawan baru juga harus terlebih dahulu mengetahui bagaimana cara melakukan Laundry sehingga bisa ramai lagi.

Sehingga melalui pelanggan lama yang sudah kost terlebih dahulu, dapat memberitahukan kepada penghuni kost baru agar juga melakukan Laundry di Dian Laundry dikarenakan adanya paket ekspres one day dan benefit lainnya seperti voucher yang jika di kumpulkan akan mendapatkan keuntungan.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI**Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian ini mengenai strategi pengambilan keputusan Dian Laundry dalam menghadapi kendala persaingan di UMKM laundry, dapat disimpulkan bahwa Dian Laundry telah menerapkan beberapa strategi pengambilan keputusan yang efektif dalam menghadapi persaingan, seperti penawaran layanan one day service dan program voucher berhadiah untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, pengelolaan operasional dilakukan secara mandiri oleh pemilik dengan bantuan satu karyawan, yang memungkinkan kontrol kualitas yang baik namun juga menciptakan tantangan dalam hal kapasitas produksi. manajemen keuangan dijalankan secara konservatif dengan modal pribadi dan pengelolaan belanja bahan baku secara berkala, meskipun menghadapi tantangan fluktuasi harga bahan baku, lokasi usaha yang berada di area kost karyawan pabrik memberikan keuntungan dalam hal basis pelanggan, namun juga menghadapi tantangan berupa pergantian pelanggan yang tinggi seiring dengan berakhirnya masa kontrak kerja karyawan. tantangan utama yang dihadapi meliputi persaingan dari kompetitor baru, lokasi yang kurang strategis, dan kebutuhan adaptasi terhadap pergantian pelanggan.

Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian ini, beberapa implikasi yang dapat dipertimbangkan adalah Praktis: perlu pertimbangan penambahan tenaga kerja untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional, pengembangan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur untuk pengelolaan modal yang lebih efektif, diversifikasi strategi pemasaran untuk menjangkau segmen pelanggan baru di luar karyawan pabrik Teoritis: penelitian ini memberikan kontribusi pada pemahaman tentang strategi adaptasi UMKM dalam menghadapi dinamika persaingan bisnis laundry, temuan penelitian dapat menjadi referensi untuk pengembangan model pengelolaan usaha laundry skala kecil, Kebijakan: perlunya dukungan dari pemerintah dalam bentuk pelatihan manajemen usaha dan akses permodalan untuk UMKM sejenis, pengembangan regulasi yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha laundry skala kecil

DAFTAR PUSTAKA

- Agustiin, S. N., Puspitasari, S. A., Sandi, S. P. H., & Hidayaty, D. E. (2023). Manfaat media sosial instagram sebagai wadah promosi pada yuustories florist di Karawang. *Marketgram Journal*, 1(2), 122-129.
- Dewi, A. A. K., Samsudin, A., Hidayat, R., Sari, D., Destrina, I., Cornelia, M., Netanya, S. A., & Abir S, S. (2023). Pengaruh Analisis SWOT terhadap Pengambilan Keputusan pada Usaha Laundry di Kalijudan Surabaya. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(5), 1263-1274. <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i5.2754>
- Kusumawati, R. (2021). PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA " LAUNDRY EXPRESS" Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat, 532-538. <https://doi.org/10.18196/ppm.33.191>
- Mahelda, S., Ananda, D., Pratiwi, O., Ardila, V., & Sari, V. N. (2024). Strategi Peningkatan Kinerja Bisnis: Studi Kasus pada UMKM Kumau Laundry Lubuk Begalung Padang. *Jurnal Pengabdian Sosial*, 1(9), 1008-1012. <https://doi.org/10.59837/qwe4pt75>
- Situasi, A. (2023). *Pada Jembawan Laundry Dalam Menghadapi*. 2, 509-515.
- Studi, P., Administrasi, I., Fakultas, B., Sosial, I., Ilmu, D., & Universitas, P. (2023). 2) 1,2. 6(2), 206-218.