

LAPORAN OBSERVASI EKONOMI INDUSTRI

UMKM JUS DORA

(Disusun untuk Memenuhi Nilai Tugas Terstruktur Ekonomi Industri)

Dosen pengampu :

Dr. Pujiati, S.Pd., M.Pd.

Meyta Pritandhari, S.Pd., M.Pd.



Disusun Oleh:

Kelompok 6

- | | |
|----------------------|------------|
| 1. Binti Alviani | 2213031082 |
| 2. Titin Maihas Tuti | 2213031005 |
| 3. Adinda Robaatul | 2213031006 |

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDAR LAMPUNG

2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan observasi pada UMKM Jus Dora.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Ibu Dr. Pujiati, S.Pd., M.Pd. dan Ibu Meyta Pritandhari, S.Pd., M.Pd. Selaku dosen pengampu mata kuliah Ekonomi Industri dan kepada semua pihak yang sudah membantu dan memberi arahan sejak proses penyusunan hingga selesainya laporan ini. Penyusunan laporan ini bertujuan untuk memenuhi tugas terstruktur mata kuliah Ekonomi Industri sekaligus menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan karya ini di masa mendatang. Akhir kata, semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi pembaca yang membutuhkan.

Bandar Lampung, 10 Desember 2025

Kelompok 6

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| KATA PENGANTAR..... | i |
| DAFTAR ISI..... | ii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan Penulisan..... | 3 |
| BAB II PEMBAHASAN | 4 |
| 2.1 Latar Belakang Usaha | 4 |
| 2.2 Profil Usaha..... | 5 |
| 2.3 Proses Produksi | 7 |
| 2.4 Strategi Harga & Penjualan..... | 8 |
| 2.5 Analisis Struktur Pasar SCP (Structure-Conduct-Performance)..... | 9 |
| 2.6 Persaingan & Tren Pasar | 11 |
| 2.7 Manajemen Usaha..... | 12 |
| 2.8 Harapan & Rencana Ke Depan | 13 |
| BAB III PENUTUP | 16 |
| 3.1 Kesimpulan | 16 |
| 3.2 Saran..... | 17 |
| DAFTAR PUSTAKA | 19 |
| LAMPIRAN OBSERVASI..... | 20 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian masyarakat Indonesia sebagian besar ditopang oleh keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. UMKM tidak hanya menjadi sarana pemenuhan kebutuhan ekonomi pelaku usaha, tetapi juga berfungsi sebagai penggerak aktivitas ekonomi di tingkat akar rumput. Dalam kondisi ekonomi yang dinamis, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen dan perkembangan pasar agar dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah usaha di bidang makanan dan minuman, khususnya minuman segar berbasis bahan alami. Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola hidup sehat, permintaan terhadap produk minuman yang menyegarkan dan memiliki nilai gizi semakin meningkat. Minuman jus buah menjadi salah satu pilihan yang banyak diminati karena terbuat dari bahan alami, mudah dikonsumsi, serta dapat dinikmati oleh berbagai kalangan usia. Kondisi ini membuka peluang usaha yang cukup besar bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnis minuman jus buah sebagai sumber penghasilan yang potensial.

Usaha Jus Buah Dora merupakan salah satu contoh UMKM yang bergerak di bidang penjualan minuman jus buah segar dan berkembang di tengah lingkungan masyarakat, khususnya di sekitar kawasan kampus. Berdasarkan hasil observasi, usaha ini dirintis sebagai mata pencaharian utama pemilik usaha dengan memanfaatkan peluang pasar dari kalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar yang membutuhkan minuman segar dengan harga terjangkau. Ketersediaan bahan baku yang relatif mudah diperoleh, proses produksi yang sederhana, serta lokasi usaha yang strategis

menjadi faktor pendukung utama dalam menjalankan usaha ini secara berkelanjutan.

Meskipun dijalankan dengan manajemen yang masih sederhana, Usaha Jus Buah Dora mampu bertahan dan bersaing dengan usaha sejenis melalui penetapan harga yang terjangkau, variasi produk, serta pelayanan langsung kepada konsumen. Fenomena ini mencerminkan dinamika persaingan pada industri minuman skala kecil yang ditandai oleh banyaknya pelaku usaha dengan produk yang relatif sejenis namun terdiferensiasi. Namun demikian, dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat dan perubahan tren konsumsi masyarakat, diperlukan pemahaman yang lebih mendalam mengenai aspek produksi, pemasaran, manajemen usaha, serta struktur dan perilaku pasar. Analisis tersebut penting untuk mengetahui posisi usaha dalam struktur pasar serta peluang pengembangan usaha ke depan.

Oleh karena itu, laporan observasi ini disusun untuk mengkaji secara sistematis Usaha UMKM Jus Buah Dora sebagai bagian dari industri minuman skala kecil, mulai dari latar belakang usaha, profil usaha, proses produksi, strategi harga dan penjualan, hingga analisis struktur pasar menggunakan pendekatan Structure–Conduct–Performance (SCP). Pendekatan ini digunakan untuk melihat bagaimana karakteristik struktur pasar memengaruhi perilaku usaha dan berdampak pada kinerja UMKM. Selain itu, laporan ini juga membahas persaingan, tren pasar, manajemen usaha, serta harapan dan rencana pengembangan di masa mendatang.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari makalah ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Latar Belakang Usaha UMKM Jus Dora?
2. Bagaimana Profil Usaha Jus Dora?
3. Bagaimana Proses Produksi UMKM Jus Dora?
4. Bagaimana Strategi Harga & Penjualan pada UMKM Jus Dora?
5. Bagaimana Analisis Struktur Pasar SCP (Structure Conduct Performance) pada UMKM Jus Dora?

6. Bagaimana Persaingan & Tren Pasar pada UMKM Jus Dora?
7. Bagaimana Manajemen Usaha pada UMKM Jus Dora?
8. Bagaimana Harapan & Rencana Ke Depan pada UMKM Jus Dora?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dari pembuatan makalah ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Mengetahui Latar Belakang Usaha UMKM Jus Dora
2. Untuk Mengetahui Profil Usaha Jus Dora
3. Untuk Mengetahui Proses Produksi UMKM Jus Dora
4. Untuk Mengetahui Strategi Harga & Penjualan pada UMKM Jus Dora
5. Untuk Mengetahui Analisis Struktur Pasar SCP (Structure Conduct Performance) pada UMKM Jus Dora
6. Untuk Mengetahui Persaingan & Tren Pasar pada UMKM Jus Dora
7. Untuk Mengetahui Manajemen Usaha pada UMKM Jus Dora
8. Untuk Mengetahui Harapan & Rencana Ke Depan pada UMKM Jus Dora

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Latar Belakang Usaha

Usaha Jus Buah Dora berawal dari kegiatan kewirausahaan skala kecil yang dirintis untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan minuman segar dan sehat. Pada tahap awal, pemilik usaha melihat adanya peluang pasar yang cukup besar terhadap produk minuman berbahan dasar buah segar, terutama di kalangan pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola hidup sehat mendorong munculnya permintaan terhadap minuman alami yang tidak hanya menyegarkan, tetapi juga memberikan manfaat bagi kesehatan. Kondisi tersebut menjadi dasar utama lahirnya usaha Jus Buah Dora sebagai alternatif usaha yang potensial dan berkelanjutan.

Dalam proses perintisannya, pemilik usaha melakukan pengamatan terhadap kebiasaan konsumsi masyarakat di lingkungan sekitar. Banyak konsumen cenderung memilih minuman praktis yang mudah dikonsumsi namun tetap bernilai gizi. Jus buah menjadi salah satu pilihan karena dapat dikonsumsi oleh berbagai kalangan usia, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Selain itu, jus buah juga cocok dikonsumsi dalam berbagai situasi, baik sebagai pelepas dahaga maupun sebagai pelengkap aktivitas sehari-hari. Hal ini memperkuat keyakinan pemilik usaha bahwa jus buah memiliki prospek pasar yang cukup stabil.

Salah satu pertimbangan utama dalam memilih usaha jus buah adalah ketersediaan bahan baku yang relatif mudah diperoleh. Buah-buahan segar seperti jeruk, mangga, alpukat, dan semangka tersedia di pasaran dengan harga yang cukup terjangkau dan mudah disesuaikan dengan musim. Meskipun harga buah dapat mengalami fluktuasi, pemilik usaha dapat menyiasatinya dengan menyesuaikan variasi menu sesuai ketersediaan bahan. Strategi ini membantu menjaga kestabilan biaya produksi sekaligus memastikan keberlanjutan usaha. Selain itu, proses produksi jus buah dinilai cukup sederhana dan tidak

memerlukan peralatan yang rumit. Dengan peralatan dasar seperti blender, pisau, dan wadah penyajian, proses pembuatan jus dapat dilakukan dengan cepat dan efisien. Hal ini memungkinkan pemilik usaha untuk melayani konsumen dengan waktu tunggu yang relatif singkat. Efisiensi waktu dan tenaga tersebut menjadi nilai tambah dalam meningkatkan kepuasan konsumen serta mendukung kelancaran operasional usaha. Usaha Jus Buah Dora kemudian dikembangkan dengan menawarkan berbagai variasi jus buah untuk menarik minat konsumen. Tidak hanya menyediakan jus buah tunggal, usaha ini juga menghadirkan kombinasi buah serta tambahan bahan lain seperti susu atau gula putih sesuai selera konsumen. Diversifikasi produk ini bertujuan untuk memperluas segmentasi pasar dan meningkatkan daya saing usaha. Inovasi rasa dan penyajian menjadi salah satu strategi utama agar Jus Buah Dora mampu bersaing dengan usaha minuman sejenis.

Perkembangan usaha Jus Buah Dora tidak terlepas dari sikap kewirausahaan pemilik usaha yang adaptif dan responsif terhadap perubahan pasar. Pemilik usaha menyadari bahwa dunia usaha bersifat dinamis dan menuntut kemampuan untuk terus berinovasi. Dengan memperhatikan masukan dari konsumen serta tren minuman sehat yang terus berkembang, usaha ini berupaya menyesuaikan produk dan layanan agar tetap relevan dan diminati. Sikap tersebut menjadi modal penting dalam menjaga keberlangsungan usaha. Dengan demikian, berdirinya Usaha Jus Buah Dora merupakan hasil dari proses pengamatan peluang, perencanaan, dan pengambilan keputusan kewirausahaan yang matang. Usaha ini tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga memberikan pilihan minuman sehat bagi masyarakat. Melalui Jus Buah Dora, pemilik usaha berharap dapat membangun usaha yang stabil, berkembang, dan mampu memberikan manfaat ekonomi sekaligus nilai kesehatan bagi konsumen.

2.2 Profil Usaha

Nama Owner : Suharya

Usia : 49

Nama Usaha : Jus Buah Dora
Alamat : Jl Bumi Manti 1, Kampung Baru
Tahun Berdiri : 2017
Pendidikan : SD

Jus Buah Dora ini merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan minuman jus buah segar. Usaha ini didirikan dan dikelola secara mandiri oleh pemilik sebagai sumber penghasilan utama untuk memenuhi kebutuhan ekonomi sehari-hari. Berbeda dengan usaha sampingan, Jus Buah Dora dijalankan secara serius dan berkelanjutan dengan mengandalkan hasil penjualan sebagai pemasukan utama keluarga.

Usaha ini berawal dari keinginan pemilik untuk memiliki usaha sendiri yang dapat memberikan pendapatan tetap. Pemilik melihat adanya peluang usaha di bidang minuman jus buah karena minuman segar banyak diminati oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Selain itu, bahan baku berupa buah-buahan mudah diperoleh di pasar dengan harga yang relatif terjangkau, sehingga usaha ini dinilai cocok untuk dijalankan sebagai usaha utama.

Lokasi usaha Jus Buah Dora tergolong strategis karena berada di area yang dekat dengan lingkungan kampus. Letak usaha yang berdekatan dengan kampus membuat Jus Buah Dora mudah dijangkau oleh mahasiswa, siswa SMA, maupun masyarakat sekitar. Keberadaan kampus dan sekolah yang memiliki aktivitas cukup ramai setiap hari menjadi salah satu faktor pendukung meningkatnya jumlah konsumen. Mahasiswa yang membutuhkan minuman segar dengan harga terjangkau menjadi target pasar utama usaha ini. Dalam menjalankan usahanya, Jus Buah Dora menggunakan peralatan yang sederhana dan mudah digunakan, seperti blender, pisau, talenan, gelas takar, serta peralatan pendukung lainnya. Proses produksi dilakukan setiap hari sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Pemilik usaha secara langsung terlibat dalam seluruh kegiatan usaha, mulai dari pembelian bahan baku, proses pembuatan jus, hingga pelayanan kepada konsumen. Secara keseluruhan, Usaha Jus Buah Dora merupakan UMKM sederhana

yang dijalankan sebagai mata pencaharian utama dengan pengelolaan yang masih berskala kecil. Meskipun demikian, usaha ini memiliki potensi untuk terus berkembang, terutama karena didukung oleh lokasi yang strategis di dekat kampus, produk yang diminati konsumen, serta pengelolaan usaha yang dilakukan secara mandiri dan konsisten.

2.3 Proses Produksi

Proses produksi Jus Buah Dora dilakukan secara sederhana dan menyesuaikan dengan jumlah permintaan konsumen setiap harinya. Kegiatan produksi dimulai dari tahap persiapan bahan baku hingga penyajian jus kepada konsumen. Seluruh proses dilakukan langsung oleh pemilik usaha dengan memperhatikan kebersihan dan kualitas produk. Tahap pertama adalah persiapan bahan baku. Pemilik usaha membeli buah-buahan segar seperti alpukat, mangga, jeruk, melon, dan semangka di pasar atau pedagang buah terdekat. Buah yang dipilih adalah buah yang masih segar dan layak konsumsi. Setelah itu, buah dicuci menggunakan air bersih untuk menghilangkan kotoran yang menempel, kemudian dikupas dan dipotong sesuai kebutuhan. Tahap kedua adalah proses pengolahan. Buah yang telah dipotong dimasukkan ke dalam blender sesuai dengan jenis jus yang dipesan konsumen. Selanjutnya ditambahkan air, gula, dan es batu secukupnya sesuai selera. Seluruh bahan kemudian diblender hingga halus dan tercampur merata. Proses ini dilakukan satu per satu agar rasa jus tetap segar dan sesuai dengan permintaan konsumen.

Tahap ketiga adalah penyajian produk. Jus yang telah halus dituangkan ke dalam gelas plastik atau cup yang telah disiapkan. Sebelum disajikan, pemilik usaha memastikan kembali kebersihan wadah dan kualitas jus. Setelah itu, jus siap disajikan atau diserahkan kepada konsumen. Selama proses produksi, pemilik Usaha Jus Buah Dora selalu menjaga kebersihan peralatan seperti blender, pisau, talenan, dan gelas ukur. Peralatan dibersihkan secara rutin setelah digunakan untuk menjaga kualitas dan kebersihan produk. Proses produksi yang sederhana ini memungkinkan usaha tetap berjalan secara efisien dan cepat dalam melayani konsumen. Secara keseluruhan,

proses produksi Jus Buah Yammy tergolong sederhana dan mudah dilakukan, namun tetap memperhatikan kualitas bahan dan kebersihan. Dengan proses produksi yang praktis, Usaha Jus Buah Dora mampu menghasilkan minuman jus buah segar yang siap dikonsumsi dan diminati oleh konsumen.

2.4 Strategi Harga & Penjualan

Strategi harga yang diterapkan oleh UMKM Jus Buah Dora disusun dengan mempertimbangkan karakteristik pasar sasaran dan kondisi internal usaha. Mayoritas konsumen berasal dari kalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar yang memiliki daya beli menengah ke bawah, sehingga harga menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian. Pemilik usaha menyadari bahwa harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan minat beli konsumen, sedangkan harga yang terlalu rendah berisiko mengurangi keuntungan. Oleh karena itu, harga produk ditetapkan pada tingkat yang relatif terjangkau namun tetap memberikan keuntungan yang layak. Strategi harga ini bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara kepuasan konsumen dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang, terutama di tengah persaingan yang cukup ketat.

Dalam menentukan harga jual, pemilik UMKM Jus Buah Dora terlebih dahulu memperhitungkan seluruh biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya tersebut meliputi biaya bahan baku utama seperti buah segar yang kualitasnya harus terjaga, gula, air, dan es batu, serta biaya kemasan seperti cup plastik dan sedotan. Selain biaya langsung, terdapat pula biaya tidak langsung seperti perawatan blender, penggunaan listrik, serta kebutuhan operasional harian lainnya. Setelah seluruh biaya diperhitungkan, pemilik usaha menambahkan margin keuntungan yang disesuaikan dengan kondisi pasar. Pendekatan ini menunjukkan bahwa meskipun usaha berskala mikro, proses penetapan harga tetap didasarkan pada pertimbangan ekonomi yang rasional.

Strategi harga juga dipengaruhi oleh dinamika pasar dan tingkat persaingan di sekitar lokasi usaha. Pemilik usaha secara tidak langsung melakukan pengamatan terhadap harga yang ditawarkan oleh pesaing untuk memastikan harga produk Jus Buah Dora tetap kompetitif. Apabila terjadi

kenaikan harga bahan baku akibat faktor musim atau distribusi, pemilik usaha tidak serta-merta menaikkan harga jual. Sebagai gantinya, dilakukan penyesuaian seperti mengatur variasi menu yang tersedia atau menyesuaikan komposisi bahan tanpa mengurangi kualitas rasa. Strategi ini bertujuan untuk menjaga kepercayaan konsumen agar tidak beralih ke usaha lain.

Dalam aspek penjualan, UMKM Jus Buah Dora menerapkan sistem penjualan langsung di lokasi usaha dengan metode pesanan langsung. Setiap produk jus dibuat setelah konsumen melakukan pemesanan, sehingga kualitas dan kesegaran produk tetap terjaga. Sistem ini memberikan nilai tambah karena konsumen merasa mendapatkan produk yang baru dan sesuai dengan selera pribadi. Selain itu, interaksi langsung antara penjual dan pembeli memungkinkan pemilik usaha memahami preferensi konsumen, seperti tingkat kemanisan atau jenis buah yang paling diminati.

Pelayanan menjadi bagian penting dalam mendukung strategi penjualan. Pemilik usaha berusaha melayani konsumen dengan sikap ramah, sopan, dan responsif. Pelayanan yang baik dapat menciptakan pengalaman positif bagi konsumen sehingga meningkatkan kemungkinan pembelian ulang. Kepuasan konsumen yang terjaga secara tidak langsung berperan sebagai promosi dari mulut ke mulut, yang sangat efektif bagi UMKM dengan keterbatasan modal promosi. Dengan dukungan lokasi usaha yang strategis di dekat kampus, strategi harga dan penjualan UMKM Jus Buah Dora mampu berjalan secara efektif dan berkelanjutan.

2.5 Analisis Struktur Pasar SCP (Structure-Conduct-Performance)

Berdasarkan pendekatan Structure-Conduct-Performance (SCP), struktur pasar yang dihadapi oleh UMKM Jus Buah Dora dapat dikategorikan sebagai pasar persaingan monopolistik. Struktur pasar ini ditandai dengan banyaknya pelaku usaha yang menawarkan produk sejenis, yaitu minuman jus buah, namun masing-masing memiliki perbedaan tertentu. Perbedaan tersebut terlihat dari variasi rasa, kualitas bahan baku, ukuran porsi, harga, serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Meskipun produk yang

ditawarkan memiliki fungsi yang sama, konsumen tetap memiliki preferensi terhadap penjual tertentu berdasarkan pengalaman dan kepuasan yang dirasakan.

Hambatan masuk ke dalam industri minuman jus buah tergolong rendah. Modal awal yang dibutuhkan relatif kecil, peralatan produksi mudah diperoleh, dan proses produksi tidak memerlukan teknologi yang rumit. Kondisi ini menyebabkan jumlah pelaku usaha di industri ini cukup banyak dan mudah bertambah. Akibatnya, tingkat persaingan menjadi tinggi dan pelaku usaha dituntut untuk memiliki keunggulan tertentu agar mampu bertahan. UMKM Jus Buah Dora berada dalam kondisi pasar yang kompetitif, di mana keberlangsungan usaha sangat bergantung pada kemampuan menyesuaikan diri dengan pasar.

Dari sisi perilaku pasar (conduct), UMKM Jus Buah Dora menerapkan strategi bersaing yang menekankan pada harga yang terjangkau dan kualitas produk. Pemilik usaha berusaha menjaga konsistensi rasa dan kesegaran bahan baku agar konsumen tetap puas. Selain itu, diferensiasi produk dilakukan melalui penyediaan berbagai pilihan jus buah serta fleksibilitas dalam menyesuaikan rasa sesuai permintaan konsumen. Strategi ini menunjukkan adanya upaya untuk membedakan produk dari pesaing meskipun jenis produknya relatif sama.

Perilaku promosi yang dilakukan oleh UMKM Jus Buah Dora masih bersifat sederhana dan informal. Promosi lebih banyak mengandalkan kepuasan konsumen dan rekomendasi dari mulut ke mulut. Strategi ini umum diterapkan pada usaha mikro karena tidak memerlukan biaya besar. Meskipun sederhana, promosi dari mulut ke mulut terbukti cukup efektif dalam menarik konsumen baru, terutama di lingkungan kampus yang memiliki interaksi sosial tinggi.

Dari aspek kinerja pasar (performance), UMKM Jus Buah Dora mampu menunjukkan kinerja yang cukup baik untuk skala usaha mikro. Usaha ini mampu bertahan dalam jangka waktu yang cukup lama dan menghasilkan

pendapatan yang relatif stabil bagi pemilik usaha. Keberadaan pelanggan tetap menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan dapat diterima oleh pasar. Walaupun tingkat keuntungan belum besar, usaha ini memiliki potensi untuk berkembang apabila strategi yang diterapkan terus diperbaiki dan disesuaikan dengan kondisi pasar.

2.6 Persaingan & Tren Pasar

Persaingan yang dihadapi oleh UMKM Jus Buah Dora tergolong cukup ketat karena banyaknya usaha sejenis yang menawarkan produk minuman jus buah dan minuman segar lainnya di sekitar lokasi usaha. Persaingan ini tidak hanya terjadi dalam aspek harga, tetapi juga dalam kualitas produk, variasi menu, dan pelayanan kepada konsumen. Konsumen memiliki banyak pilihan, sehingga mudah berpindah ke penjual lain apabila merasa kurang puas. Kondisi ini menuntut UMKM Jus Buah Dora untuk terus menjaga kualitas dan konsistensi produknya agar tetap diminati.

Dalam menghadapi persaingan tersebut, UMKM Jus Buah Dora menempatkan kualitas produk sebagai prioritas utama. Pemilik usaha berusaha menggunakan buah yang segar dan layak konsumsi serta menjaga kebersihan peralatan produksi. Kebersihan menjadi faktor penting karena berkaitan langsung dengan kepercayaan konsumen terhadap produk makanan dan minuman. Selain itu, pelayanan yang ramah dan cepat juga menjadi nilai tambah yang dapat membedakan usaha ini dari pesaing, meskipun harga yang ditawarkan relatif sama.

Persaingan harga juga menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM Jus Buah Dora. Banyak pelaku usaha yang menetapkan harga bersaing untuk menarik konsumen. Dalam kondisi tersebut, pemilik usaha berusaha menjaga harga tetap terjangkau tanpa menurunkan kualitas produk. Strategi ini dilakukan agar konsumen tetap merasa mendapatkan produk yang sepadan dengan harga yang dibayarkan. Keseimbangan antara harga dan kualitas menjadi kunci utama dalam mempertahankan daya saing usaha.

Dari sisi tren pasar, saat ini terjadi peningkatan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pola hidup sehat. Minuman berbahan dasar buah segar semakin diminati karena dianggap lebih sehat dan alami dibandingkan minuman kemasan. Konsumen mulai memperhatikan kandungan gizi dan bahan yang digunakan dalam produk minuman. Tren ini memberikan peluang yang cukup besar bagi UMKM Jus Buah Dora karena produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen masa kini.

Selain itu, tren konsumsi di kalangan mahasiswa turut mendukung permintaan terhadap produk jus buah. Mahasiswa cenderung memilih minuman yang praktis, menyegarkan, dan memiliki harga terjangkau untuk dikonsumsi di sela-sela aktivitas perkuliahan. Dengan memanfaatkan tren tersebut serta terus menjaga kualitas produk, UMKM Jus Buah Dora memiliki peluang yang cukup besar untuk mempertahankan eksistensinya dan berkembang di tengah persaingan industri minuman skala kecil.

2.7 Manajemen Usaha

Manajemen usaha pada Usaha Jus Buah Dora masih bersifat sederhana dan dijalankan secara langsung oleh pemilik usaha. Seluruh fungsi manajemen, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, hingga pengendalian, dilakukan sendiri oleh pemilik tanpa melibatkan tenaga kerja tambahan. Dalam aspek perencanaan, pemilik usaha menentukan jenis produk yang dijual, perkiraan kebutuhan bahan baku harian, serta penetapan harga jual yang disesuaikan dengan daya beli konsumen, khususnya mahasiswa dan masyarakat sekitar. Perencanaan ini dilakukan secara fleksibel dengan mempertimbangkan kondisi pasar, ketersediaan bahan baku, serta tingkat permintaan konsumen setiap harinya. Meskipun belum dituangkan secara tertulis, perencanaan usaha tetap menjadi pedoman dalam menjalankan kegiatan operasional agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan.

Dalam aspek pengorganisasian, struktur organisasi Usaha Jus Buah Dora masih sangat sederhana karena seluruh aktivitas usaha dikelola oleh satu orang, yaitu pemilik usaha. Pemilik bertanggung jawab atas seluruh kegiatan,

mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pelayanan konsumen, hingga pengelolaan keuangan. Kondisi ini umum terjadi pada usaha mikro, di mana keterbatasan modal dan skala usaha menyebabkan belum adanya pembagian tugas secara formal. Namun demikian, keterlibatan langsung pemilik dalam seluruh proses usaha memungkinkan pengawasan berjalan lebih ketat, terutama dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan kepada konsumen.

Pelaksanaan kegiatan usaha dilakukan secara rutin setiap hari sesuai dengan jam operasional yang telah ditetapkan. Pemilik usaha memulai aktivitas dengan menyiapkan peralatan dan bahan baku sebelum jam penjualan dimulai. Proses produksi dilakukan secara langsung ketika ada pesanan dari konsumen, sehingga jus yang dihasilkan selalu dalam kondisi segar. Dalam hal pemasaran, Usaha Jus Buah Dora masih mengandalkan penjualan langsung di lokasi usaha serta promosi dari mulut ke mulut. Lokasi yang strategis di dekat kampus menjadi keunggulan utama dalam menarik konsumen tanpa memerlukan biaya promosi yang besar. Pelayanan yang ramah dan harga yang terjangkau menjadi strategi utama dalam mempertahankan loyalitas pelanggan.

Pengendalian usaha dilakukan secara sederhana melalui pengamatan langsung terhadap kegiatan penjualan dan pengeluaran harian. Pemilik usaha mencatat pemasukan dan pengeluaran secara manual untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh. Pengendalian kualitas dilakukan dengan memastikan bahan baku yang digunakan masih segar dan peralatan selalu dalam kondisi bersih. Apabila terjadi penurunan penjualan atau keluhan dari konsumen, pemilik usaha segera melakukan evaluasi dan perbaikan. Meskipun sistem manajemen yang diterapkan masih sederhana, pendekatan ini cukup efektif untuk mengelola usaha skala mikro seperti Jus Buah Dora.

2.8 Harapan & Rencana Ke Depan

Usaha Jus Buah Dora memiliki peluang untuk terus dikembangkan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap konsumsi

minuman sehat. Salah satu rencana pengembangan yang dapat dilakukan adalah menambah variasi produk agar pilihan konsumen semakin beragam. Selain jus buah segar, usaha ini dapat mengembangkan produk seperti jus tanpa gula, jus diet, smoothie, atau jus kombinasi dengan tambahan madu dan susu rendah lemak. Diversifikasi produk ini diharapkan mampu menarik segmen konsumen yang lebih luas, khususnya konsumen yang memiliki gaya hidup sehat.

Dalam jangka menengah, pemilik usaha juga merencanakan peningkatan manajemen usaha, terutama dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan usaha. Pencatatan keuangan yang lebih rapi dan terstruktur akan membantu pemilik dalam mengetahui kondisi usaha secara lebih jelas, termasuk perhitungan laba, biaya produksi, dan kebutuhan modal. Selain itu, apabila permintaan terus meningkat, usaha ini berpotensi untuk menambah tenaga kerja guna membantu proses produksi dan pelayanan, sehingga operasional usaha dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Pengembangan pemasaran juga menjadi salah satu fokus rencana ke depan. Usaha Jus Buah Dora memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, atau platform digital lainnya untuk memperkenalkan produk dan menarik konsumen baru. Promosi sederhana melalui media digital, seperti unggahan menu, harga, dan testimoni pelanggan, dapat meningkatkan daya tarik usaha tanpa memerlukan biaya besar. Selain itu, kerja sama dengan lingkungan kampus atau kegiatan mahasiswa juga dapat menjadi strategi pemasaran yang efektif.

Dalam jangka panjang, pemilik usaha juga merencanakan pengembangan lokasi usaha yang lebih representatif dan nyaman bagi konsumen, misalnya dengan menambah fasilitas tempat duduk atau memperbaiki tampilan gerobak atau stan penjualan. Dengan manajemen usaha yang lebih baik, inovasi produk yang berkelanjutan, serta strategi pemasaran yang tepat, Usaha Jus Buah Dora diharapkan mampu berkembang dari usaha mikro menjadi usaha kecil yang lebih mandiri dan berdaya saing. Rencana pengembangan ini tidak

hanya bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pemilik usaha, tetapi juga untuk memberikan kontribusi ekonomi serta menyediakan pilihan minuman sehat bagi masyarakat sekitar.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi dan pembahasan yang telah dilakukan terhadap UMKM Jus Buah Dora, dapat disimpulkan bahwa usaha ini merupakan salah satu bentuk UMKM di bidang minuman yang mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang cukup ketat. Usaha Jus Buah Dora didirikan dengan memanfaatkan peluang pasar dari meningkatnya kebutuhan masyarakat, khususnya mahasiswa, terhadap minuman segar dan sehat. Lokasi usaha yang strategis di dekat lingkungan kampus menjadi salah satu faktor pendukung utama dalam menarik konsumen dan menjaga kelangsungan usaha.

Proses produksi yang diterapkan oleh UMKM Jus Buah Dora tergolong sederhana namun efektif. Pemilik usaha menggunakan bahan baku berupa buah segar yang diolah secara langsung sesuai pesanan konsumen. Proses produksi yang dilakukan secara manual memungkinkan produk jus selalu disajikan dalam kondisi segar dan sesuai dengan selera konsumen. Selain itu, pemilik usaha juga memperhatikan kebersihan bahan baku dan peralatan produksi sehingga kualitas produk tetap terjaga. Hal ini menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan kepuasan dan kepercayaan konsumen.

Strategi harga dan penjualan yang diterapkan oleh UMKM Jus Buah Dora disesuaikan dengan daya beli konsumen dan kondisi pasar. Harga produk ditetapkan pada tingkat yang relatif terjangkau dengan mempertimbangkan biaya produksi dan keuntungan yang wajar. Sistem penjualan langsung dengan metode pesanan di tempat memungkinkan pemilik usaha untuk memberikan pelayanan secara personal kepada konsumen. Pelayanan yang ramah dan cepat menjadi nilai tambah yang mendukung meningkatnya loyalitas pelanggan serta promosi dari mulut ke mulut.

Berdasarkan analisis Structure–Conduct–Performance (SCP), struktur pasar yang dihadapi oleh UMKM Jus Buah Dora termasuk dalam pasar persaingan monopolistik. Struktur pasar ini ditandai dengan banyaknya pelaku usaha sejenis yang menawarkan produk serupa namun dengan diferensiasi tertentu. Perilaku pasar UMKM Jus Buah Dora tercermin dari strategi harga yang kompetitif, diferensiasi produk melalui variasi menu, serta upaya menjaga kualitas produk dan pelayanan. Dari sisi kinerja pasar, usaha ini mampu bertahan dan menghasilkan pendapatan yang relatif stabil bagi pemilik usaha meskipun skala usahanya masih tergolong kecil.

Persaingan dan tren pasar juga memiliki pengaruh besar terhadap keberlangsungan UMKM Jus Buah Dora. Persaingan yang ketat menuntut pelaku usaha untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Di sisi lain, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap konsumsi minuman sehat menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh usaha ini. Dengan produk berbahan dasar buah segar dan harga yang terjangkau, UMKM Jus Buah Dora memiliki potensi untuk terus berkembang apabila mampu menyesuaikan diri dengan perubahan tren dan kebutuhan konsumen.

3.2 Saran

Dalam upaya meningkatkan keberlangsungan dan pengembangan UMKM Jus Buah Dora, pemilik usaha disarankan untuk mulai memperbaiki pengelolaan usaha, khususnya dalam hal pencatatan keuangan dan perencanaan usaha. Pencatatan keuangan yang lebih teratur akan membantu pemilik usaha mengetahui kondisi usaha secara lebih jelas, termasuk perhitungan biaya produksi, pendapatan, dan keuntungan. Selain itu, inovasi produk melalui penambahan variasi menu jus buah juga perlu dilakukan agar usaha mampu menyesuaikan diri dengan tren konsumsi minuman sehat dan menarik minat konsumen yang lebih luas.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, UMKM Jus Buah Dora juga disarankan untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran. Penggunaan platform digital seperti WhatsApp atau

Instagram dapat membantu memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya besar. Selain itu, pemilik usaha diharapkan tetap menjaga kualitas bahan baku, kebersihan proses produksi, serta pelayanan kepada konsumen agar kepercayaan dan loyalitas pelanggan tetap terjaga. Dengan penerapan strategi tersebut, UMKM Jus Buah Dora memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Hasil Observasi Lapangan pada UMKM Jus Buah Dora. (2025). *Bandar Lampung*.

Hasil Wawancara dengan Pemilik UMKM Jus Buah Dora (Bapak Suharya). (2025). *Bandar Lampung*.

LAMPIRAN OBSERVASI



Dokumentasi wawancara dan observasi di UMKM Jus Dora