

PRILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN PENJUAL ES DAWET TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA DI KOTA MAKASSAR

Rustan

Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia
rustan@unismuh.ac.id

Submitted: 29th July 2024/ **Edited:** 25th Sept 2024/ **Issued:** 01st Oct 2024

Cited on: Rustan, R. (2024). PRILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN PENJUAL ES DAWET TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA DI KOTA MAKASSAR. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 7(4), 1333-1346.

ABSTRACT

This study uses a phenomenological approach with a qualitative research design to explore the importance of good financial management for ice dawet sellers in Makassar, who are part of the informal sector and make a significant contribution to the local economy. The research findings indicate that the ability to record and analyze finances, utilize technology, and prepare accurate financial reports greatly assists sellers in accessing formal funding sources. This, in turn, can increase their production capacity and expand their market. With a good understanding and adequate financial training, ice dawet sellers are not only able to manage their income for savings and investment but also to meet other family needs. This enables their businesses to not only survive but also thrive, thereby having a broader positive impact on the well-being of their families and the surrounding community.

Keywords: Management, Finance, Community, Sellers, Strategy

PENDAHULUAN

Dalam menghadapi dinamika ekonomi yang terus berubah, pengelolaan keuangan kini memegang peranan yang semakin krusial dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Salah satu sektor usaha mikro yang berpotensi memberikan kontribusi signifikan terhadap ekonomi keluarga adalah penjualan es dawet, khususnya di Kota Makassar. Es dawet, sebagai minuman tradisional yang disukai banyak orang Indonesia, terutama di daerah tropis seperti Makassar, menawarkan peluang besar untuk berkembang.

Namun, meskipun potensinya besar, banyak penjual es dawet yang belum mampu mengelola keuangannya dengan baik. Mereka sering kali menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan keuangan, yang dapat memengaruhi pertumbuhan usaha dan kesejahteraan keluarga mereka. Oleh karena itu, penting untuk memahami dengan

lebih mendalam bagaimana perilaku pengelolaan keuangan penjual es dawet dapat berkontribusi pada peningkatan ekonomi keluarga di Kota Makassar.

Sebagai salah satu kota terbesar di Indonesia, Makassar memiliki potensi ekonomi yang menjanjikan. Dengan pertumbuhan penduduk yang stabil dan permintaan tinggi terhadap makanan dan minuman tradisional, bisnis es dawet memiliki kesempatan besar untuk berkembang. Selain itu, lokasi strategis Makassar yang merupakan pusat perdagangan dan pariwisata di Indonesia bagian timur juga mendukung pertumbuhan usaha ini.

Pengelolaan keuangan yang baik adalah kunci utama dalam meningkatkan ekonomi keluarga, termasuk dalam usaha penjualan es dawet. Penjual yang mampu mengelola keuangan dengan baik memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan, mengelola risiko, dan mengembangkan usahanya. Mereka dapat melakukan alokasi pendapatan dengan bijak untuk investasi dalam peralatan yang lebih baik, pengembangan produk, promosi, dan lainnya. Namun, di balik potensi tersebut, penjual es dawet di Makassar juga dihadapkan pada berbagai tantangan dalam pengelolaan keuangan.

Di sisi lain, inovasi bisnis bisa menjadi solusi untuk mengatasi tantangan tersebut. Penggunaan teknologi, seperti aplikasi pencatatan keuangan yang sederhana dan terjangkau, dapat membantu penjual dalam memonitor keuangan mereka lebih efektif. Selain itu, pemanfaatan media sosial dan platform digital untuk promosi dapat meningkatkan penjualan sekaligus memperluas pasar. Dengan langkah-langkah ini, penjual es dawet tidak hanya bisa meningkatkan pendapatan, tetapi juga memperkuat keberlanjutan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

Dalam jangka panjang, peningkatan pengelolaan keuangan di kalangan penjual es dawet di Kota Makassar dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi ekonomi keluarga dan komunitas secara keseluruhan. Kesejahteraan keluarga yang meningkat akan tercermin pada kualitas hidup yang lebih baik, pendidikan anak, dan kesehatan mereka. Selain itu, pertumbuhan usaha mikro, seperti penjualan es dawet, akan turut berkontribusi pada perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi tingkat kemiskinan.

Dengan demikian, pengelolaan keuangan yang baik bukan hanya merupakan faktor penting untuk keberhasilan usaha penjualan es dawet, tetapi juga sebagai sarana

yang efektif untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga di Kota Makassar. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi pengelolaan keuangan mereka, kita bisa merancang intervensi yang lebih efektif untuk mendukung pertumbuhan usaha mikro dan kesejahteraan keluarga di tingkat mikro.

LANDASAN TEORI

Pengelolaan Keuangan

Dalam setiap usaha, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), keberadaan struktur manajemen menjadi sangat krusial untuk menjalankan aktivitas perusahaan, terutama dalam aspek manajemen keuangan. Dalam konteks ini, pengalokasian dan perolehan dana secara efektif dan efisien menjadi hal yang sangat penting. Oleh karena itu, segala tindakan yang diambil tidak dapat dipisahkan dari struktur manajemen dalam bidang keuangan.

Menurut Suad Husnan, manajemen keuangan sering kali dipahami sebagai pengaturan kegiatan keuangan dalam suatu organisasi atau perusahaan. Proses ini mencakup perencanaan, analisis, dan pengendalian keuangan, dan individu yang menjalankan aktivitas ini biasanya disebut sebagai manajer keuangan. James C. Van Horne menambahkan bahwa manajemen keuangan melibatkan semua aktivitas yang berkaitan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aset secara menyeluruh. Sementara itu, Bambang Riyanto menyatakan bahwa manajemen keuangan mencakup keseluruhan kegiatan terkait alokasi dan penggunaan dana, serta perolehan dana itu sendiri.

Dari berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan berkaitan dengan pencarian, penggunaan, dan alokasi dana yang harus didasarkan pada prinsip efisiensi dan efektivitas melalui suatu proses dan tahapan yang jelas. Proses pengelolaan keuangan ini berhubungan erat dengan perencanaan dan pengendalian, yang terbagi menjadi tiga tahapan utama: perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian keuangan.

Teori Perencanaan

Perencanaan memegang peranan penting dalam sebuah organisasi karena dianggap sebagai fungsi manajemen yang lebih mendasar dibandingkan fungsi lainnya seperti pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Brantas berpendapat bahwa

perencanaan adalah fungsi dasar manajemen, sebab semua aspek lainnya harus direncanakan terlebih dahulu. Siswanto menambahkan bahwa perencanaan merupakan proses fundamental untuk memilih tujuan dan menentukan bagaimana mencapainya. Ini meliputi penggunaan sumber daya manusia, alam, dan sumber daya lainnya untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan. Kadar Nurzaman juga menyatakan bahwa perencanaan terkait dengan upaya merumuskan program yang mencakup kebijakan, penentuan tujuan, serta prosedur dan metode yang akan diikuti untuk mencapai tujuan tersebut.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perencanaan adalah fungsi dan proses dasar manajemen yang berfokus pada merumuskan tujuan dan menentukan cara pencapaiannya, mencakup segala aspek dari kebijakan hingga metode yang akan dijalankan.

Teori Pelaksanaan

Pelaksanaan adalah kegiatan yang mendorong karyawan untuk menjalankan tugas dan tanggung jawab mereka. Setiap karyawan, sesuai dengan keahlian dan proporsinya, diharapkan untuk melaksanakan rencana dalam bentuk aktivitas konkret yang mengarah pada tujuan yang telah ditetapkan. Proses ini melibatkan komunikasi yang efektif, motivasi, serta pelaksanaan perintah dan instruksi, disertai dengan pengawasan untuk meningkatkan sikap dan moral karyawan. George R. Terry menggambarkan pelaksanaan sebagai upaya untuk mengarahkan kelompok agar mau bekerja secara ikhlas dan bersinergi demi mencapai hasil sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan mencakup upaya untuk mendorong dan mengarahkan sebuah kelompok agar bekerja sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Selain itu, penting untuk menciptakan semangat kerjasama dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sesuai dengan perencanaan dan pengorganisasian yang ada. Proses ini harus selalu didukung dengan motivasi yang saling menguatkan serta komunikasi yang lancar, sambil melakukan peninjauan berkala terhadap peningkatan sikap dan moral karyawan.

Teori Pengawasan/Pengendalian Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling krusial. Meskipun pekerjaan dilaksanakan dengan baik, tanpa adanya pengawasan, hasil yang dicapai tidak dapat dianggap berhasil. Pengawasan

berfungsi untuk memastikan bahwa langkah-langkah perusahaan bergerak ke arah tujuan yang telah direncanakan.

Earl P. Strong mendefinisikan pengawasan sebagai proses pengaturan berbagai faktor dalam perusahaan, agar pelaksanaan kegiatan sesuai dengan ketentuan dalam rencana. Sementara itu, James A. F. Stoner dan R. Edward Freeman menjelaskan bahwa pengawasan, yang sejalan dengan pengendalian manajemen, adalah suatu proses untuk memastikan bahwa aktivitas aktual sejalan dengan aktivitas yang telah direncanakan. Pengawasan juga diartikan sebagai serangkaian kegiatan manajer yang bertujuan untuk menjamin bahwa pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan mencapai hasil yang diinginkan. Proses ini melibatkan langkah-langkah seperti (1) memeriksa, (2) mengecek, (3) mencocokkan, (4) menginspeksi, (5) mengendalikan, (6) mengatur, dan (7) mencegah terjadinya kegagalan.

Dengan demikian, kita dapat menyimpulkan bahwa pengawasan atau pengendalian merupakan fungsi penting yang perlu dilaksanakan. Pengawasan bertujuan memastikan bahwa semua kegiatan berjalan sesuai rencana yang telah ditetapkan, sambil melakukan pemeriksaan dan koreksi untuk mencegah penyimpangan yang dapat berakibat pada kegagalan usaha.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi digunakan untuk memahami dan menggali pengalaman subjektif individu dalam konteks tertentu, dengan fokus pada makna yang diberikan oleh peserta penelitian terhadap fenomena yang mereka alami. Pendekatan ini bertujuan untuk mengeksplorasi persepsi, pandangan, dan pemahaman mendalam dari peserta mengenai suatu fenomena, tanpa memaksakan teori atau hipotesis yang sudah ada sebelumnya. Alasan menggunakan pendekatan fenomenologi dalam penelitian ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih kaya dan autentik tentang pengalaman penjual es dawet di Makassar terkait pengelolaan keuangan mereka, serta bagaimana hal tersebut mempengaruhi kehidupan dan usaha mereka. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat menyelami perspektif pribadi para penjual dan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan mereka dalam mengelola keuangan, yang mungkin tidak dapat ditemukan melalui pendekatan penelitian lainnya.

HASIL PENELITIAN

Pengelolaan keuangan yang efektif akan memberikan dukungan signifikan bagi para penjual es dawet dalam perencanaan keuangan keluarga. Hal ini mencakup upaya untuk menyisihkan sebagian dari pendapatan untuk tabungan dan investasi, membayar biaya pendidikan anak, serta memenuhi kebutuhan kesehatan dan sosial lainnya. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik berperan penting tidak hanya dalam keberlanjutan usaha, tetapi juga dalam peningkatan kesejahteraan keluarga secara menyeluruh.

Di tengah berbagai tantangan yang dihadapi oleh penjual es dawet di kota Makassar, pengelolaan keuangan yang terampil dapat memastikan bahwa usaha mereka tidak hanya bertahan, tetapi juga semakin berkembang. Dengan demikian, mereka dapat memberikan kontribusi yang nyata terhadap peningkatan ekonomi keluarga dan kesejahteraan masyarakat lokal.

Pengelolaan keuangan yang efektif melibatkan berbagai aspek, seperti pencatatan pendapatan dan pengeluaran harian, pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan jangka panjang, hingga strategi pengembangan usaha. Penjual es dawet yang mampu mengelola keuangannya dengan baik dapat menghadapi tantangan ekonomi, termasuk fluktuasi harga bahan baku, perubahan musim yang mempengaruhi penjualan, serta kebutuhan untuk berinvestasi dalam peralatan dan bahan baku yang lebih baik.

Menganalisis kondisi keuangan adalah langkah awal yang krusial dalam membangun fondasi keuangan yang solid, terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Analisis keuangan yang baik harus menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bagi para pelaku UMKM. Proses pengelolaan keuangan yang efektif melibatkan perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian.

1. Pemahaman dan Pelatihan Keuangan

Anggaran merupakan perencanaan terpadu yang dijelaskan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan adalah kunci untuk mencapai tujuan perusahaan secara komprehensif. Meskipun rata-rata pelaku UMKM telah mulai melakukan perencanaan keuangan, terdapat variasi dalam pemahaman mengenai konsep dan prinsip manajemen keuangan. Kurangnya pemahaman ini sering kali menjadi persoalan umum yang mengakibatkan kegagalan dalam mengelola keuangan. Untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan

bisnis, pelaku UMKM dapat mengambil beberapa langkah, seperti mengikuti pelatihan manajemen keuangan, membaca buku atau artikel mengenai pengelolaan keuangan, menggunakan aplikasi keuangan, serta membentuk tim atau bergabung dengan komunitas UMKM.

2. Pencatatan Keuangan yang Baik

Pencatatan laporan keuangan adalah elemen penting dalam kegiatan usaha. Laporan keuangan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penjual es dawet untuk memahami posisi keuangan mereka, sehingga langkah-langkah strategis dalam pengelolaan keuangan dapat diambil. Dengan pencatatan yang baik, penjual dapat memantau arus kas masuk dan keluar, mengidentifikasi sumber pendapatan, dan mengontrol pengeluaran secara efektif. Pencatatan yang akurat juga memungkinkan mereka menemukan pola pengeluaran yang bisa dikurangi atau dioptimalkan untuk meningkatkan keuntungan.

3. Penggunaan Teknologi dan Aplikasi Keuangan

Memanfaatkan aplikasi keuangan dapat membantu penjual es dawet dalam mencatat dan menganalisis keuangan dengan lebih efektif dan efisien. Aplikasi ini mempermudah pemantauan arus kas dan pengelolaan anggaran. Teknologi memungkinkan proses keuangan diotomatisasi, mengurangi kesalahan manusia, dan meningkatkan akurasi laporan keuangan. Contoh aplikasi yang dapat digunakan meliputi software akuntansi seperti QuickBooks atau Xero. Penggunaan teknologi juga membuka akses ke berbagai layanan keuangan yang mungkin sulit dijangkau secara manual.

4. Analisis Keuangan

Analisis keuangan yang efektif sangat penting untuk pengambilan keputusan bagi penjual es dawet. Proses pengelolaan keuangan yang baik mencakup perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian keuangan. Dengan melakukan analisis yang mendalam, penjual dapat mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan merumuskan strategi pertumbuhan yang lebih efektif. Misalnya, dengan mempelajari pola penjualan, baik di periode tertinggi maupun terendah, penjual dapat merancang strategi pemasaran yang lebih baik dan lebih efisien.

5. Pelaporan Keuangan

Laporan keuangan berfungsi sebagai alat bagi penjual es dawet untuk mengevaluasi keuntungan yang diperoleh, mengecek tambahan modal yang terakumulasi, dan memahami keseimbangan antara hak dan kewajiban yang dimiliki. Informasi ini sangat penting untuk pengembangan usaha dan pengambilan keputusan strategis. Laporan keuangan juga memfasilitasi penilaian kinerja finansial secara berkala, memastikan bahwa bisnis berjalan sesuai rencana yang telah ditetapkan. Selain itu, laporan ini dapat digunakan untuk mengajukan pinjaman atau menarik perhatian investor potensial.

Dengan menerapkan praktik pengelolaan keuangan yang baik, penjual es dawet di kota Makassar dapat menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha secara berkelanjutan, meningkatkan pendapatan keluarga, serta memanfaatkan potensi ekonomi yang ada dengan maksimal. Pengelolaan keuangan yang cermat juga memungkinkan mereka untuk lebih siap menghadapi tantangan ekonomi dan perubahan pasar, sehingga tetap kompetitif di tengah persaingan yang ketat. Akhirnya, hal ini berdampak positif pada stabilitas dan kesejahteraan ekonomi keluarga penjual es dawet.

Kelebihan dan tantangan penjual Es Dawet dalam Pengelolaan Usaha dan Pemasaran

Sebagai pelaku bisnis, penjual es dawet menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola usaha mereka. Meskipun sering dianggap sebagai pekerjaan yang sederhana, sesungguhnya menjadi penjual es dawet memerlukan dedikasi, ketekunan, dan pemahaman mendalam tentang pasar, serta keterampilan manajemen yang mumpuni. Bisnis es dawet tidak hanya berkaitan dengan menyajikan minuman yang segar dan lezat, tetapi juga memahami dinamika pasar lokal, efisiensi pengelolaan sumber daya, dan menciptakan strategi pemasaran yang efektif.

Suka dan duka menjadi bagian tak terpisahkan dalam perjalanan penjual es dawet. Dari senyuman pelanggan yang puas hingga tantangan logistik yang rumit, setiap hari menghadirkan pengalaman baru yang membentuk perjalanan mereka dalam dunia usaha. Dalam pengelolaannya, penjual es dawet harus memperhatikan berbagai aspek, mulai dari pengadaan bahan baku hingga manajemen keuangan. Kemampuan untuk menyediakan produk secara konsisten, menjaga kualitas, dan mengelola persediaan dengan efisien adalah kunci kesuksesan dalam operasional sehari-hari.

Tantangan yang mereka hadapi tidak hanya bersifat internal. Penjual es dawet juga harus bersaing dalam pasar yang semakin ketat. Dalam era yang terus berubah dan berkembang, mereka perlu terus berinovasi dalam produk dan layanan agar tetap relevan dan menarik bagi pelanggan. Pemasaran yang efektif menjadi kunci untuk menjangkau lebih banyak audiens dan membangun loyalitas pelanggan.

Di balik kompleksitas yang ada, terdapat kepuasan yang tak ternilai ketika melihat pelanggan menikmati produk yang telah diciptakan dengan kerja keras. Saat es dawet yang dijual menjadi pilihan favorit di tengah cuaca panas, atau ketika pelanggan setia kembali untuk merasakan keunikan rasanya, momen-momen inilah yang semakin menguatkan semangat dan keinginan untuk terus berinovasi.

Kelebihan:

1. Kepuasan Pelanggan. Penjual es dawet merasakan kebahagiaan mendalam saat menyaksikan pelanggan menikmati produk mereka. Senyuman dan kepuasan dari pelanggan menjadi motivasi tambahan bagi penjual untuk terus berusaha memberikan yang terbaik. Rasa puas ini tidak hanya bersifat materi, melainkan juga memberikan kebanggaan dan kepuasan emosional yang mendalam.
2. Keberlanjutan Usaha. Banyak penjual es dawet yang meneruskan usaha keluarga, sebuah warisan yang memberikan rasa bangga tersendiri. Dengan menjaga tradisi, mereka tidak hanya melestarikan budaya tetapi juga menjaga stabilitas ekonomi bagi keluarga, mendukung pemenuhan kebutuhan sehari-hari.
3. Interaksi Sosial. Penjual seringkali membangun hubungan yang erat dengan pelanggan tetap mereka. Interaksi sosial ini tidak hanya memperkuat relasi bisnis tetapi juga membangun komunitas yang saling mendukung. Penjual menjadi bagian integral dari lingkungan sekitar, dikenal dan dihargai oleh masyarakat.
4. Kualitas Produk. Proses pembuatan es dawet yang sederhana, namun menghasilkan minuman yang dicintai masyarakat. Kombinasi bahan seperti santan, gula merah, dan es batu dilengkapi dengan topping yang sesuai dengan varian rasa pilihan pelanggan, seperti nanas atau tape ketan. Popularitas Dawet Ireng menunjukkan bahwa produk tradisional masih tetap relevan, meski di tengah persaingan kuliner modern.

Tantangan:

1. Cuaca Ekstrem: Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi penjual es dawet adalah kondisi cuaca yang tidak menentu. Saat hujan atau cuaca dingin melanda, penjualan menurun drastis, berdampak langsung pada pendapatan harian dan menghadirkan tantangan finansial.
2. Kompetisi Pasar. Pasar es dawet sangat kompetitif. Banyaknya penjual dengan produk serupa memaksa mereka untuk bersaing dengan lebih keras guna menarik perhatian pelanggan. Untuk itu, penjual harus terus meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta menemukan cara inovatif untuk memasarkan es dawet agar tetap menarik di mata konsumen.
3. Kesulitan Logistik. Pengelolaan bahan baku dan distribusi tidak kalah menjadi tantangan tersendiri. Penjual sering menemui kesulitan dalam mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga yang wajar. Distribusi produk ke lokasi penjualan juga membutuhkan waktu dan usaha ekstra, yang bisa mengganggu operasional harian dan mempengaruhi kualitas produk.
4. Pemasaran Konvensional. Tantangan besar lainnya yang dihadapi penjual es dawet adalah pendekatan pemasaran yang masih tradisional. Banyak yang hanya mengandalkan pelanggan yang datang langsung, sehingga kurang kompetitif dibanding para pelaku bisnis yang telah memanfaatkan digital marketing melalui platform seperti Instagram, ShopeeFood, dan GoFood. Pemasaran yang terbatas ini mengurangi potensi untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
5. Tantangan Distribusi. Distribusi dan pemasaran yang tidak efektif menjadi hambatan signifikan bagi penjual Dawet Ireng. Sering kali, distribusi produk hanya terbatas pada area lokal, dengan kurangnya strategi untuk memperluas jangkauan pasar. Tanpa adanya rencana distribusi yang matang, potensi pasar yang lebih luas tak dapat dimanfaatkan secara optimal.
6. Keterbatasan Modal. Banyak penjual es dawet yang terhambat oleh masalah modal dalam pengembangan usaha mereka. Keterbatasan ini menyulitkan mereka untuk melakukan investasi pada peralatan yang lebih canggih, memperluas usaha, atau menerapkan strategi pemasaran yang lebih agresif. Akibatnya, mereka sering kali harus bergantung pada dana yang sangat terbatas agar tetap bisa menjalankan operasional mereka.

Strategi Bisnis Penjual Es Dawet dalam Pemasaran

Di era bisnis yang semakin kompetitif ini, inovasi dan strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci keberhasilan bagi usaha kecil dan menengah. Salah satu yang tengah berkembang pesat dan menarik perhatian banyak pengusaha adalah bisnis minuman tradisional, seperti es dawet. Berasal dari Jawa Tengah, es dawet adalah minuman segar yang terbuat dari cendol, santan, dan gula merah. Kombinasi rasa yang unik dan kesegaran yang ditawarkan menjadikannya favorit di kalangan banyak orang, terutama saat musim panas.

Namun, kesuksesan bisnis es dawet tidak hanya ditentukan oleh lezatnya produknya. Di tengah perkembangan teknologi dan digitalisasi, menerapkan strategi pemasaran yang tepat sangat penting untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Strategi bisnis yang efektif harus memperhatikan berbagai aspek, mulai dari branding yang kuat, promosi yang menarik, hingga pemanfaatan teknologi digital untuk memperkuat daya saing. Branding yang jelas membantu usaha dalam membangun identitas di mata konsumen, sementara upaya promosi yang baik dapat meningkatkan kesadaran dan ketertarikan orang terhadap produk.

Pentingnya strategi pemasaran dalam usaha es dawet tercermin dari kemampuan pengusaha dalam mengidentifikasi target pasar yang sesuai dan merancang rencana pemasaran yang tepat. Pemanfaatan media sosial dan platform digital lainnya menjadi salah satu metode yang efektif untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas. Instagram, Facebook, dan TikTok, misalnya, dapat digunakan untuk menampilkan produk lewat foto dan video menarik, sekaligus berinteraksi langsung dengan calon pelanggan. Selain itu, inovasi dalam variasi produk dan penyajian yang menarik juga bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Menambahkan topping baru atau menyajikan es dawet dalam kemasan yang estetik dapat menarik perhatian audiens yang lebih muda.

Kolaborasi dengan bisnis lain, partisipasi dalam festival kuliner, dan penggunaan influencer marketing juga dapat menjadi bagian dari strategi pemasaran yang efektif. Dengan memperkenalkan es dawet di berbagai acara dan kegiatan komunitas, pengusaha bisa meningkatkan visibilitas dan menciptakan loyalitas pelanggan. Misalnya, bekerja sama dengan food blogger atau selebriti lokal dapat membantu mempromosikan es dawet dan menjangkau audiens yang lebih luas, serta membangun reputasi positif.

Selain itu, penting untuk mengembangkan strategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen dan berkelanjutan. Menjaga kualitas produk dan layanan, mendengarkan masukan dari konsumen, serta terus berinovasi sesuai dengan tren pasar akan membantu bisnis es dawet tetap relevan dan kompetitif.

Ada beberapa strategi pemasaran untuk es dawet yang dapat diterapkan agar penjualan semakin meningkat. Beberapa strategi tersebut antara lain:

1. Menggunakan Media Sosial untuk Promosi

Promosi melalui media sosial telah menjadi salah satu strategi yang sangat efektif. Saat ini, banyak pengusaha memanfaatkan platform ini sebagai saluran untuk menjajakan produk mereka. Sejumlah besar pelaku usaha kini menjual dagangan mereka di media sosial, dan dengan adanya fitur iklan, jangkauan postingan semakin luas, memungkinkan produk untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

2. Menjual Es Dawet di Mal dan Swalayan

Memasarkan es dawet di mal dan swalayan bukanlah hal yang mustahil. Kini, berbagai minuman tradisional tersedia dalam kemasan kaleng, seperti es cincau. Oleh karena itu, menjajakan es dawet dalam kemasan kaleng bisa menjadi alternatif yang menarik, memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk menikmatinya secara instan.

3. Berjualan di Lokasi Strategis

Ada dua cara untuk menjual dawet: di lokasi tetap atau berpindah-pindah. Apapun pilihan yang Anda ambil, pastikan untuk berjualan di tempat yang strategis dan ramai. Jika Anda berjualan di lokasi tetap, pastikan tempat tersebut mudah diakses dan dekat dengan pusat keramaian, seperti di tepi jalan. Bagi yang memilih untuk berpindah, carilah lokasi-lokasi ramai yang sering dikunjungi, seperti kompleks perumahan atau pasar. Dengan berjualan di tempat strategis, Anda berpeluang untuk menarik lebih banyak pelanggan.

4. Inovasi Produk

Mengembangkan variasi produk yang menarik adalah strategi efektif untuk menarik perhatian lebih banyak konsumen. Misalnya, Anda bisa menambahkan berbagai topping seperti potongan buah, agar-agar, atau nata de coco untuk meningkatkan daya tarik. Selain itu, menawarkan es dawet dengan berbagai rasa dan kemasan unik dapat memberikan pengalaman baru bagi para pelanggan.

5. Menggunakan Bahan Segar

Sayangnya, terdapat oknum penjual yang tidak bertanggung jawab dengan menggunakan bahan tidak segar. Meskipun tidak setiap hari es dawet yang dijual habis, bukan berarti Anda harus menjual kembali bahan yang tidak terpakai. Untuk mengurangi sisa bahan, sebaiknya tidak membuat es dawet dalam jumlah yang berlebihan setiap hari. Saat musim hujan, Anda dapat mengurangi frekuensi penjualan, agar tidak ada bahan yang terbuang.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, bisnis es dawet dapat meningkatkan visibilitasnya, menarik lebih banyak konsumen, dan menciptakan loyalitas pelanggan yang kuat. Pemasaran yang efektif tidak hanya mampu meningkatkan penjualan, tetapi juga membangun reputasi positif yang berkelanjutan di pasar.

KESIMPULAN

Pengelolaan keuangan yang baik sangatlah penting bagi kesuksesan penjual es dawet di Makassar, yang merupakan bagian dari sektor informal dengan kontribusi signifikan terhadap ekonomi lokal. Kemampuan untuk mencatat dan menganalisis keuangan, memanfaatkan teknologi, serta membuat laporan keuangan yang akurat akan membantu penjual es dawet dalam mengakses sumber pendanaan formal. Ini dapat meningkatkan kapasitas produksi dan perkembangan pasar. Dengan pemahaman dan pelatihan keuangan yang memadai, mereka bisa mengelola pendapatan untuk tabungan, investasi, dan kebutuhan keluarga, sehingga usaha mereka dapat bertahan dan berkembang, serta memberikan dampak positif bagi kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitar.

Namun, penjual es dawet juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan pasar yang ketat, cuaca ekstrem yang dapat memengaruhi penjualan, kesulitan dalam memperoleh bahan baku berkualitas, serta keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha dan strategi pemasaran yang lebih efektif. Meski demikian, mereka terus berjuang dan mencari inovasi agar tetap bersaing dan mempertahankan keberlanjutan usaha mereka.

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, inovasi dan strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci sukses bagi usaha kecil dan menengah, termasuk dalam industri minuman tradisional seperti es dawet. Strategi yang diterapkan sebaiknya mencakup

aspek branding, promosi, dan pemanfaatan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Pentingnya penggunaan media sosial, inovasi produk, dan kolaborasi dengan bisnis lain tidak dapat diabaikan. Menjual di lokasi yang strategis, menjaga kualitas produk, serta pemasaran yang berkelanjutan akan membantu mempertahankan daya saing dan reputasi usaha.

Dengan mengimplementasikan berbagai strategi, seperti aktif di media sosial, menjual produk di mal atau swalayan, berjualan di lokasi yang tepat, mengembangkan variasi produk, dan menggunakan bahan-bahan segar, bisnis es dawet dapat meningkatkan penjualan serta membangun reputasi yang tangguh di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, S. R. (2021). Pengaruh pengelolaan keuangan terhadap omzet usaha mikro kecil dan menengah (umkm) di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya (Doctoral dissertation, IAIN Palangka Raya).
- Harahap, M. D. N., Nst, M. S. A., & Hasibuan, N. F. A. (2024). Analisis Pengelolaan Keuangan pada Industri Pariwisata di Sumatera Utara:(Studi Kasus: Wisata Alam Syaakirah The View & Resto Desa Aek Sabaon, Kec. Marancar, Kab. Tapanuli Selatan). *MASMAN: Master Manajemen*, 2(4), 52-70.
- Hariani, S., Yustikasari, Y., & Akbar, T. (2019). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga Bagi Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Cengkareng Barat Wilayah Jakarta Barat. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 15-22.
- Ibrahim, Ikhwan. (2023). "Suka Duka Penjual Es Dawet, Kalau Hujan Kadang Tak Ada Yang Laku"
- Komariah, K. (2022). Peran Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3703-3711.
- Muadzimah, Z. (2022). Utilization of Social Media as Marketing Dawet Ireng in Kayen District. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 3(2), 139-154.
- Pinem, D., & Bernadin Dwi, M. (2020). Potensi Pengelolaan Keuangan Dalam Meningkatkan Pendapatan di UMKM Serang. *Jurnal JDM*, 3(2).
- Supriadi. (2020). "Suka Duka Berjualan Es Dawet Di Musim Penghujan"
- Syaula, M., Amelia, O., & Pramono, C. (2023). Analisis Pengelolaan Keuangan UMKM untuk Meningkatkan Ekonomi Setelah Pandemi di Desa Kota Pari. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 9-15.
- Wicaksono, Anggi. (2023). "Strategi Pemasaran Es Dawet | Bonus Analisa Keuntungan, Resep, & Tips Jualan"
- Yuda. (2024). "Strategi Pemasaran Es Dawet Agar Laris Dan Modal Usaha Es Dawet"