



Pertimbangan Rasionalitas Terbatas (Bounded Rationality) dan Prinsip Teori Utilitas dalam Keputusan Pengembangan Produk pada PT Nira Lestari Internasional

Raihan Yulfahnur¹, Refah Izulhaq Assidqi², Suci Ratri Nugraheni³, Wildan Zadit Taqwa⁴, Yovan Rasi Nusendra Ruswanto⁵

Universitas Tidar, Indonesia¹⁻⁵

Email Korespondensi: raihan.yulfahnur@students.untidar.ac.id,
refah.izulhaq.assidqi@students.untidar.ac.id, suci.ratri.nugraheni@students.untidar.ac.id,
wildan.zadit.taqwa@students.untidar.ac.id, yovan.rasi.nusendra.ruswanto@students.untidar.ac.id

Article received: 15 September 2025, Review process: 25 September 2025

Article Accepted: 10 Oktober 2025, Article published: 03 Desember 2025

ABSTRACT

This study aims to analyze the product development decision-making process at PT Nira Lestari Internasional through a behavioral accounting perspective, specifically the concepts of bounded rationality and utility theory. The study employed a qualitative approach with a case study method, where data were obtained through interviews with the CEO of PT Nira Lestari Internasional, the strategic decision-maker. The results indicate that bounded rationality plays a significant role in influencing decisions, particularly regarding limited market information, human resource availability, and regulatory barriers to importing superior coconut seedlings. Meanwhile, the principles of utility theory are reflected in the company's orientation to maximizing benefits, both economically through empowering local farmers, social awareness, and environmental sustainability. The interaction between bounded rationality and utility theory creates a realistic decision-making pattern oriented toward business sustainability. These findings confirm the relevance of behavioral accounting in explaining the dynamics of MSME decision-making in facing the challenges of globalization and international market competition

Keywords: behavioral accounting, decision-making considerations, bounded rationality, utility theory & utility principles

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan pengembangan produk pada PT Nira Lestari Internasional melalui perspektif akuntansi keperilakuan, khususnya konsep bounded rationality dan teori utilitas. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, dimana data diperoleh melalui wawancara dengan CEO PT Nira Lestari Internasional selaku pengambil keputusan strategis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bounded rationality berperan penting dalam memengaruhi keputusan, terutama terkait keterbatasan informasi pasar, ketersediaan sumber daya manusia, serta hambatan regulasi impor bibit kelapa unggul. Sementara itu, prinsip teori utilitas tercermin dari orientasi perusahaan dalam memaksimalkan manfaat, baik secara ekonomi melalui pemberdayaan petani lokal, kedulian sosial, dan keberlanjutan lingkungan. Interaksi antara bounded rationality dan teori utilitas membentuk pola pengambilan keputusan yang realistik, dan berorientasi pada keberlanjutan usaha. Temuan

ini menegaskan relevansi akuntansi keperilakuan dalam menjelaskan dinamika pengambilan keputusan UMKM dalam menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan pasar internasional.

Kata Kunci : akuntansi keperilakuan, pertimbangan pengambilan keputusan, bounded rationality, teori utilitas & prinsip utilitas

PENDAHULUAN

UMKM dikenal sebagai salah satu penopang utama perekonomian Indonesia. Perannya sangat besar, bukan hanya karena jumlahnya yang mendominasi lebih dari 90% total usaha di tanah air, tetapi juga karena kemampuannya menyerap tenaga kerja dalam skala yang sangat luas (siaran pers, 2025). UMKM hadir sampai ke pelosok desa dan memberi peluang usaha bagi masyarakat lokal. Selain itu, UMKM juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi melalui inovasi produk berbasis kearifan lokal yang memiliki daya saing di pasar nasional maupun internasional (Barusman et al., 2025).

Namun, perjalanan UMKM tidak selalu mulus. Salah satu tantangan yang paling sering dihadapi adalah dalam hal pengambilan keputusan, yaitu menyangkut pengembangan produk dan perluasan pasar. Banyak pelaku UMKM masih mengandalkan pengalaman pribadi dalam memutuskan langkah usaha, dibandingkan dengan analisis data yang lebih sistematis. Kondisi ini wajar karena sebagian besar UMKM menghadapi keterbatasan dalam akses informasi, modal, sumber daya manusia yang terampil, serta waktu untuk melakukan analisis mendalam. Sehingga, keputusan yang diambil seringkali belum optimal, bahkan kadang menimbulkan risiko bagi keberlanjutan usaha (Mela & Maksum, 2020).

Salah satu contoh menarik adalah PT Nira Lestari Internasional, sebuah UMKM yang berlokasi di Magelang dan berfokus pada produk turunan kelapa. Produk yang dihasilkan beragam, mulai dari coconut sugar, vegan nectar, vegan honey, virgin coconut oil (VCO), liquid smoke, hingga minyak kelapa. Produk-produk ini tidak hanya dijual di pasar lokal, tetapi juga sudah berhasil menembus pasar ekspor. Prestasi ini tentu membanggakan, apalagi di tengah persaingan global yang ketat. Akan tetapi, kesuksesan tersebut tidak datang tanpa adanya tantangan. Untuk bisa masuk pasar ekspor, PT Nira Lestari harus mampu menjaga standar kualitas internasional, memenuhi berbagai sertifikasi, dan berhadapan dengan fluktuasi permintaan global. Semua itu menuntut keputusan bisnis yang tepat, cepat, dan konsisten. Dalam praktiknya, pengambilan keputusan di UMKM seperti PT Nira Lestari tidak selalu bisa sepenuhnya rasional. Di sinilah konsep rasionalitas terbatas menjadi relevan (Ais & Wafiroh, 2024).

Teori ini menjelaskan bahwa manusia, termasuk pemilik usaha, tidak selalu mampu mengambil keputusan paling rasional karena adanya keterbatasan informasi, waktu, serta kemampuan analisis. Seorang pemilik UMKM mungkin tidak punya semua data pasar dunia ketika memutuskan harga jual atau strategi ekspor, sehingga keputusan sering kali dibuat berdasarkan pengalaman, intuisi, atau masukan dari jejaring bisnis. Meski begitu, di balik keterbatasan tersebut, pengusaha

tetap berusaha mencari manfaat terbesar dari setiap keputusan yang diambil. Konsep inilah yang akan dijelaskan oleh teori utilitas (Akkaya, 2021).

Teori utilitas menyatakan bahwa setiap pilihan didasari oleh upaya untuk memaksimalkan manfaat, baik itu berupa keuntungan finansial, keberlanjutan usaha, maupun kepuasan batin karena bisa memberdayakan masyarakat sekitar. Dalam konteks PT Nira Lestari, memilih untuk tetap memproduksi gula kelapa organik meskipun biaya sertifikasinya tinggi adalah contoh bagaimana perusahaan mengejar utilitas jangka panjang berupa akses pasar global, reputasi yang baik, dan peluang ekspor yang berkelanjutan.

Penelitian yang mengaitkan konsep akuntansi keperilakuan, rasionalitas terbatas, dan teori utilitas dalam konteks UMKM, khususnya di sektor kelapa dan produk organik, masih sangat terbatas. Padahal, sektor ini mempunyai potensi besar karena produk berbasis kelapa dari Indonesia sangat diminati di pasar global, terutama dengan meningkatnya tren gaya hidup sehat dan konsumsi produk organik. Oleh karena itu, penelitian tentang bagaimana PT Nira Lestari Internasional mengambil keputusan bisnis dengan segala keterbatasan dan pertimbangannya menjadi penting (Pasek & Widiastina, 2025).

Penelitian ini tidak hanya bermanfaat secara akademis, tetapi juga dapat memberikan wawasan praktis bagi UMKM lain yang ingin naik kelas dan bersaing di pasar internasional. Dalam penelitian ini, fokus diarahkan pada tiga rumusan masalah utama yang memiliki keterkaitan erat. Pertama, bagaimana keterbatasan rasionalitas (bounded rationality) berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan dalam pengembangan produk di PT Nira Lestari Internasional.

Keterbatasan ini dapat berupa keterbatasan informasi, waktu, maupun kapasitas kognitif pengambil keputusan yang berimplikasi pada pemilihan alternatif strategi pengembangan produk. Kedua, bagaimana prinsip teori utilitas diterapkan dalam pertimbangan keputusan, baik yang bersifat ekonomi seperti efisiensi biaya dan peningkatan keuntungan, maupun non-ekonomi seperti keberlanjutan lingkungan, pemberdayaan petani, dan nilai sosial yang diusung perusahaan. Ketiga, bagaimana kombinasi antara rasionalitas terbatas dan penerapan teori utilitas tersebut membentuk arah strategis dalam pengambilan keputusan pengembangan produk di PT Nira Lestari Internasional. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang mendalam mengenai dinamika pengambilan keputusan pada konteks UMKM berbasis produk kelapa organik yang memiliki potensi ekspor (Liu, 2023).

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh bounded rationality terhadap keputusan pengembangan produk yang dilakukan oleh PT Nira Lestari Internasional. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk menjelaskan bagaimana prinsip teori utilitas diterapkan dalam proses pengambilan keputusan, baik dari sisi pertimbangan ekonomi maupun nonekonomi. Lebih lanjut, penelitian ini berupaya mengidentifikasi hubungan antara keterbatasan rasionalitas dan teori utilitas dalam membentuk strategi pengembangan produk, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai dinamika pengambilan keputusan bisnis di perusahaan tersebut.

Manfaat penelitian ini dapat ditinjau dari dua aspek utama. Secara teoritis, penelitian ini memperkaya literatur akuntansi keperilakuan dengan menghadirkan perspektif UMKM, khususnya melalui penerapan konsep bounded rationality dan teori utilitas dalam praktik pengambilan keputusan di PT Nira Lestari Internasional. Secara praktis, penelitian ini memberikan masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas keputusan bisnis, tidak hanya berbasis intuisi, tetapi juga dengan mempertimbangkan data, risiko, dan manfaat jangka panjang. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi refleksi bagi manajemen untuk lebih memperhatikan faktor non-finansial, seperti budaya organisasi dan pemberdayaan petani, dalam strategi pengembangan produk (Samita et al., 2025).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus untuk memahami secara mendalam proses pengambilan keputusan pengembangan produk pada PT Nira Lestari Internasional. Studi kasus memungkinkan peneliti mengeksplorasi fenomena secara komprehensif melalui penggalian informasi dari berbagai sumber, sehingga mampu memberikan gambaran nyata mengenai penerapan bounded rationality dan teori utilitas dalam praktik bisnis UMKM (Sugiyono, 2020).

Dengan pendekatan kualitatif, data yang diperoleh tidak hanya berupa angka, melainkan juga deskripsi, pendapat, dan pengalaman subjek penelitian. Penelitian dilakukan di PT Nira Lestari Internasional, sebuah perusahaan yang berlokasi di Kabupaten Magelang, Jawa Tengah, yang bergerak di bidang pengolahan produk turunan kelapa. Lokasi ini dipilih karena perusahaan tersebut memiliki pengalaman panjang dalam pengembangan produk, baik untuk pasar lokal maupun ekspor, serta berakar pada pemberdayaan komunitas lokal.

Subjek penelitian ini difokuskan pada pemilik sekaligus CEO PT Nira Lestari Internasional, mengingat posisi tersebut memiliki peran sentral dalam menentukan arah strategis perusahaan. Sebagai pengambil keputusan utama, pemilik/CEO tidak hanya bertanggung jawab atas operasional bisnis sehari-hari, tetapi juga atas keputusan jangka panjang yang berkaitan dengan pengembangan produk, strategi pemasaran, serta perluasan pasar ekspor.

Dengan otoritas yang dimilikinya, pemilik/CEO menjadi representasi paling tepat untuk menggambarkan bagaimana keterbatasan rasionalitas (bounded rationality) dan prinsip teori utilitas diinternalisasi dalam praktik pengambilan keputusan. Oleh karena itu, wawancara mendalam dengan pemilik/CEO diharapkan mampu memberikan pemahaman komprehensif mengenai dinamika pengambilan keputusan bisnis pada konteks UMKM berbasis produk kelapa organik ini. Wawancara semi-terstruktur dilakukan untuk menggali informasi dari informan kunci, yaitu pemilik perusahaan, yang memiliki pengetahuan mendalam terkait pengambilan keputusan strategis di dalam organisasi.

Wawancara ini disusun berdasarkan panduan pertanyaan yang telah dirancang sebelumnya, namun bersifat terbuka dan fleksibel, sehingga memungkinkan informan untuk menjelaskan secara bebas sesuai pengalaman dan

sudut pandang mereka. Melalui wawancara ini, peneliti berupaya memahami latar belakang pertimbangan, nilai-nilai, serta strategi yang digunakan dalam mengelola dan mengembangkan usaha, termasuk tantangan-tantangan yang dihadapi selama proses tersebut.

Dalam penelitian kualitatif, instrumen utama yang digunakan adalah peneliti itu sendiri. Peneliti memegang peran sentral sebagai pelaku aktif dalam keseluruhan proses penelitian, mulai dari perencanaan, pengumpulan data, analisis, hingga penafsiran makna dari temuan yang diperoleh di lapangan. Keberadaan peneliti sebagai instrumen utama menjadikan keterampilan, kepekaan, dan reflektivitas peneliti sebagai faktor penting dalam menentukan kualitas dan kedalaman data yang dikumpulkan. Oleh karena itu, selama proses penelitian, peneliti tidak hanya berfungsi sebagai pengumpul data, tetapi juga sebagai interpretator yang secara terus-menerus melakukan refleksi terhadap konteks, respon informan, serta dinamika yang terjadi selama interaksi di lapangan. Selain itu, untuk menunjang efektivitas proses pengumpulan data, penelitian ini juga menggunakan beberapa instrumen pendukung (Sugiyono, 2020).

Instrumen pertama adalah panduan wawancara, yaitu daftar pertanyaan terbuka yang disusun berdasarkan fokus dan rumusan masalah penelitian. Panduan ini berfungsi sebagai alat bantu untuk menjaga arah wawancara tetap relevan dengan tujuan penelitian, namun tetap memberikan ruang fleksibilitas bagi informan untuk mengemukakan pandangan dan pengalamannya secara bebas. Dengan demikian, panduan wawancara tidak bersifat kaku, melainkan adaptif terhadap perkembangan informasi yang muncul selama proses wawancara berlangsung.

Instrumen pendukung lainnya adalah alat perekam suara (voice recorder) dan catatan lapangan. Alat perekam digunakan untuk merekam seluruh percakapan selama wawancara, sehingga peneliti dapat menangkap informasi secara utuh dan akurat tanpa kehilangan detail penting. Rekaman ini kemudian ditranskrip dan dianalisis secara mendalam pada tahap selanjutnya. Sementara itu, catatan lapangan digunakan untuk mencatat hal-hal yang tidak terekam secara verbal, seperti ekspresi non-verbal informan, suasana wawancara, serta refleksi awal peneliti terhadap situasi atau pernyataan yang dianggap penting. Catatan ini menjadi pelengkap yang sangat berguna dalam proses interpretasi data dan analisis kontekstual. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara deskriptif kualitatif, dengan mengacu pada tahapan yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman (1994).

Pendekatan ini dipilih untuk memungkinkan peneliti memahami makna yang terkandung dalam data secara mendalam dan kontekstual, serta mengaitkannya dengan kerangka teori yang digunakan dalam penelitian. Terdapat tiga tahapan utama dalam proses analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Tahap pertama adalah reduksi data, yang merupakan proses awal dalam mengelola data mentah yang diperoleh dari lapangan. Pada tahap ini, peneliti melakukan seleksi terhadap data, menyaring informasi yang relevan, serta merangkum dan menyederhanakan data berdasarkan fokus penelitian.

Reduksi data bertujuan untuk menajamkan perhatian peneliti terhadap hal-hal yang esensial, sehingga memudahkan dalam proses analisis lebih lanjut. Informasi yang tidak berkaitan langsung dengan tujuan penelitian disisihkan, sementara data yang mendukung pemahaman terhadap proses pengambilan keputusan di PT Nira Lestari Internasional dipertahankan dan diklasifikasikan secara sistematis (PIDADA, 2019).

Tahap berikutnya adalah penyajian data, yaitu proses mengorganisasi informasi yang telah direduksi ke dalam bentuk yang tersusun dan mudah dipahami. Dalam penelitian ini, data disajikan melalui narasi deskriptif, kutipan langsung dari wawancara, serta tabel atau skema tematik jika diperlukan. Penyajian data ini tidak hanya bertujuan untuk memperjelas temuan, tetapi juga untuk memperlihatkan hubungan antar informasi, sehingga dapat memberikan gambaran yang utuh tentang fenomena yang diteliti, khususnya mengenai strategi pengambilan keputusan dalam pengembangan produk (Nasution, 2023).

Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu proses interpretatif di mana peneliti merumuskan makna dari pola-pola yang ditemukan dalam data. Kesimpulan yang dihasilkan tidak bersifat final sejak awal, tetapi dikembangkan secara bertahap selama proses analisis berlangsung, sembari terus diverifikasi dengan data lapangan. Dalam konteks penelitian ini, penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengaitkan temuan empiris dengan kerangka teori bounded rationality dan teori utilitas.

Proses ini bertujuan untuk menilai sejauh mana pengambilan keputusan di PT Nira Lestari Internasional dipengaruhi oleh keterbatasan informasi dan kapasitas kognitif, serta bagaimana perusahaan menyeimbangkan antara pencapaian utilitas ekonomi dan non-ekonomi dalam praktik bisnisnya. Melalui ketiga tahapan analisis ini, diharapkan penelitian dapat memberikan pemahaman yang mendalam dan komprehensif mengenai proses pengambilan keputusan dalam pengembangan produk, serta kontribusi teoritis yang relevan terhadap studi manajemen strategis di sektor industri sejenis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Nira Lestari Internasional Kelahiran PT Nira Lestari Internasional berawal dari keprihatinan terhadap jatuhnya harga gula jawa di Magelang pada awal tahun 2013, yang menyebabkan penurunan drastis pendapatan para petani. Sekelompok ibu-ibu yang tergabung dalam Kelompok Wanita Tani (KWT) "Nira Lestari" di Desa Semen, Kabupaten Magelang, berinisiatif mencari solusi untuk meningkatkan kembali perekonomian mereka. Mereka menemukan bahwa pengolahan gula kelapa menjadi gula semut memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Inovasi ini kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Ella Rizki Farihatul Maftuhah bersama ibunya, Yuni Setyaningsih, yang melihat potensi besar untuk mengembangkan produk gula warga menjadi produk yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Dari sebuah kelompok tani wanita yang berpegang pada prinsip keadilan,

keberlanjutan, dan kualitas, usaha ini kemudian diformalkan menjadi PT Nira Lestari Internasional.

Visi dan Misi

PT Nira Lestari Internasional memiliki misi yang lebih dari sekadar bisnis. Perusahaan ini berkomitmen penuh untuk :

1. Pemberdayaan perempuan pedesaan: memberikan kesempatan kepada para perempuan petani untuk menjadi lebih produktif dan mandiri secara ekonomi.
2. Mendukung praktik pertanian berkelanjutan: memastikan bahwa proses produksi ramah lingkungan dan menjaga kelestarian alam.
3. Menjunjung tinggi prinsip perdagangan yang adil (fair trade): menjamin bahwa para petani mendapatkan keuntungan yang adil dari hasil kerja mereka.

Tujuan utamanya adalah untuk membagikan kekayaan alam Indonesia sekaligus menciptakan dampak yang langgeng bagi masyarakat lokal di Magelang dan memperkenalkan kualitas terbaik produk Indonesia di panggung global.

Produk Unggulan PT Nira Lestari Internasional memiliki beberapa produk unggulan berkualitas tinggi yang telah berhasil menembus pasar internasional, antara lain:

1. Gula Kelapa (Coconut Sugar): Produk utama yang diolah dalam bentuk gula semut organik. Produk ini menjadi solusi untuk meningkatkan nilai jual gula jawa.
2. Virgin Coconut Oil (VCO): Minyak kelapa murni yang juga menjadi salah satu produk andalan ekspor.
3. Vegan Nektar: Sebuah inovasi produk berupa madu dari bunga kelapa yang ramah bagi para vegan dan aman dikonsumsi oleh penderita diabetes.

Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT Nira Lestari Internasional bersifat unik karena merupakan evolusi dari sebuah gerakan komunitas menjadi entitas bisnis profesional. Meskipun tidak tersedia bagan organisasi formal yang terperinci, strukturnya dapat dipahami melalui beberapa komponen kunci yang saling terintegrasi:

1. Kelompok Wanita Tani (KWT) "Nira Lestari": Ini adalah fondasi dari keseluruhan operasi. Para perempuan petani yang tergabung dalam KWT ini berperan sebagai pemasok utama bahan baku (nira kelapa). Mereka mengelola perkebunan kelapa seluas 480 hektar dan melakukan proses awal pengolahan. KWT menjadi wadah untuk koordinasi, pelatihan, dan pemberdayaan para anggotanya.
2. Koperasi "Nira Lestari Makmur": Didirikan pada tahun 2017, koperasi ini berfungsi sebagai jembatan antara para petani di KWT dengan entitas bisnis PT Nira Lestari Internasional. Peran koperasi kemungkinan besar mencakup

konsolidasi produk dari para petani, memastikan harga yang adil (fair trade), dan memfasilitasi komunikasi serta koordinasi.

3. PT Nira Lestari Internasional: Ini adalah badan hukum formal yang menangani aspek bisnis yang lebih luas, terutama pengolahan lanjutan, kontrol kualitas, pemasaran, dan kegiatan ekspor. Perusahaan ini dipimpin oleh pendirinya, Ella Rizki Farihatul Maftuhah, yang juga berperan sebagai Direktur Utama. Formalisasi menjadi PT memungkinkan perusahaan untuk membangun merek sendiri, menembus pasar internasional, dan bahkan membuka cabang di luar negeri untuk mempermudah distribusi.

Secara keseluruhan, strukturnya merupakan model bisnis sosial hibrida yang menggabungkan kekuatan komunitas (KWT dan Koperasi) dengan profesionalisme entitas perseroan terbatas (PT) untuk mencapai misi pemberdayaan ekonomi dan penetrasi pasar global.

Proses Bisnis

Proses bisnis PT Nira Lestari Internasional berjalan secara terstruktur mulai dari hulu hingga hilir, dengan penekanan kuat pada kualitas dan keberlanjutan.

1. Pengadaan Bahan Baku (Hulu)

- 1) Penyadapan Nira: Proses dimulai dengan para perempuan petani anggota KWT Nira Lestari yang menyadap nira (cairan manis dari bunga kelapa) dari pohon kelapa di perkebunan mereka.
- 2) Prinsip Organik dan Berkelanjutan: Sejak awal, praktik pertanian berkelanjutan diterapkan untuk memastikan kualitas bahan baku yang alami dan ramah lingkungan.

2. Produksi dan Pengolahan

- 1) Pengolahan Awal oleh Petani: Sebagian proses pengolahan, seperti memasak nira menjadi gula kelapa, dilakukan oleh para petani di dapur masing-masing dengan mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ketat.
- 2) Pengolahan di Unit Pengolahan Hasil (UPH): Produk setengah jadi kemudian dikumpulkan dan diolah lebih lanjut di Unit Pengolahan Hasil (UPH) untuk dijadikan produk akhir seperti gula semut (gula kelapa kristal). Proses di UPH ini memastikan standardisasi dan kualitas produk.
- 3) Inovasi Produk: Selain gula semut sebagai produk unggulan, perusahaan juga melakukan inovasi dengan memproduksi Virgin Coconut Oil (VCO) dan "Vegan Nektar", yaitu madu dari bunga kelapa.

3. Kontrol Kualitas (Quality Control)

- 1) Penerapan SOP: Untuk menjaga kualitas ekspor, SOP diberlakukan di setiap tahapan, mulai dari pengambilan nira hingga pengolahan akhir di UPH.
- 2) Sertifikasi Internasional: Kualitas produk dibuktikan dengan adanya sertifikasi organik internasional seperti USDA (Amerika Serikat), EU Organic (Uni Eropa), dan JAS (Jepang), yang menandakan bahwa proses produksi memenuhi standar global yang ketat.

4. Pengemasan dan Pemasaran

- 1) Branding: Perusahaan telah memasarkan produk dengan mereknya sendiri, yang memberikan nilai tambah pada komoditas yang diekspor.
 - 2) Pemasaran Global: Pemasaran difokuskan pada pasar ekspor, dan produk-produk PT Nira Lestari Internasional telah berhasil menembus berbagai pasar di Asia dan Eropa.
- 5. Distribusi dan Ekspor (Hilir)**
- 1) Fasilitasi Ekspor: Dengan dukungan dari berbagai pihak, termasuk Bea Cukai sebagai fasilitator perdagangan, perusahaan secara rutin melakukan ekspor ke berbagai negara.
 - 2) Cabang Internasional: Untuk memperlancar rantai pasok dan distribusi di pasar global, PT Nira Lestari Internasional telah membuka cabang di luar negeri. Proses bisnis ini menunjukkan komitmen perusahaan tidak hanya pada keuntungan, tetapi juga pada pemberdayaan komunitas lokal dan penyajian produk berkualitas tinggi di panggung dunia.

Proses Pengumpulan Informasi untuk Keputusan Pengembangan Produk

Dalam memutuskan penambahan atau perubahan produk, misalnya pada varian coconut sugar baru, pihak manajemen selalu melakukan analisis pasar. CEO PT Nira Lestari Internasional menjelaskan “bahwa langkah yang dilakukan adalah membandingkan data penjualan produk di masa lalu, kemudian menentukan produk mana yang memiliki performa baik di pasar”. Produk dengan permintaan yang tinggi akan dipertahankan, bahkan dikembangkan lebih lanjut. Selain itu, perusahaan juga memiliki tim khusus yang melakukan analisis berdasarkan tren gaya hidup sehat. Hal ini sejalan dengan fokus perusahaan yang tidak hanya mengejar keuntungan semata, tetapi juga berkomitmen menghadirkan produk yang mendukung kesehatan konsumen.

Faktor Keterbatasan yang Berpengaruh

Dalam praktiknya, perusahaan menghadapi sejumlah keterbatasan yang memengaruhi pengambilan keputusan. Salah satu keterbatasan utama adalah menurunnya jumlah petani pemasok bahan baku, sehingga berdampak pada ketersediaan sumber daya alam dan sumber daya manusia. Selain itu, regulasi yang ketat terkait proses impor bibit kelapa unggul juga menjadi tantangan tersendiri. Menurut CEO “kondisi ini memaksa perusahaan untuk berinisiatif menanam sendiri bibit kelapa berkualitas tinggi, meskipun prosesnya membutuhkan waktu” (Madusari et al., 2024).

Pengambilan Keputusan di Tengah Informasi yang Tidak Lengkap

CEO juga mencantohkan situasi ketika informasi tidak sepenuhnya tersedia. Misalnya, “dalam memenuhi kebutuhan produksi, perusahaan membutuhkan bibit kelapa pendek yang harus diimpor. Namun, keterbatasan regulasi impor membuat perusahaan tidak dapat segera memperoleh bibit tersebut. Menghadapi kondisi ini, perusahaan tidak dapat menunda produksi, karena permintaan pasar harus tetap dipenuhi. Sebagai solusi, perusahaan melakukan ekspansi dengan menambah petani

kelapa baru dari daerah lain". Langkah ini menjadi strategi adaptif untuk menjaga kontinuitas produksi meskipun terdapat hambatan dari sisi regulasi.

Pertimbangan Manfaat dalam Pengembangan Produk

Dalam menimbang pengembangan produk baru, perusahaan menekankan pentingnya memperhatikan kebutuhan pasar. CEO PT Nira Lestari Internasional menjelaskan bahwa "faktor utama yang dipertimbangkan adalah produk apa yang sedang paling dibutuhkan konsumen. Proses ini tidak hanya mengandalkan intuisi, melainkan juga hasil analisis tim internal perusahaan. Tim marketing melakukan survei pasar untuk memantau tren serta minat konsumen, tim keuangan (finance) menilai potensi profitabilitas, sedangkan sistem pengendalian internal memperhatikan ketersediaan sumber daya seperti lahan, petani, dan tanaman". Dengan demikian, keputusan pengembangan produk didasarkan pada keseimbangan antara peluang pasar, potensi keuntungan, dan kemampuan produksi perusahaan.

Pertimbangan Non-Finansial dalam Keputusan Produk

CEO juga mengungkapkan "bahwa dalam praktiknya, perusahaan pernah memilih untuk tetap memproduksi produk yang kurang menguntungkan secara finansial karena adanya pertimbangan lain. Contohnya adalah pada produk Wedang Rempah Keraton Jogja yang secara umum kurang diminati konsumen, terutama di platform penjualan daring. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan mengambil keputusan untuk tetap memproduksi produk tersebut, tetapi dalam jumlah terbatas, yaitu sekitar 4.000 pcs per bulan. Produk ini dipasarkan secara spesifik di wilayah tertentu seperti Magelang, Yogyakarta, Wonosobo, Dieng, dan Boyolali, terutama di toko oleh-oleh". Keputusan ini menunjukkan bahwa meskipun profitabilitas produk relatif rendah, perusahaan tetap mempertahankan produksinya dalam skala kecil untuk menjaga keragaman produk dan memenuhi kebutuhan segmen pasar tertentu.

Pihak yang Terlibat dalam Pengambilan Keputusan Produk

CEO PT Nira Lestari Internasional menjelaskan "bahwa dalam proses pengambilan keputusan, tidak hanya dirinya yang terlibat secara langsung, tetapi juga tim internal perusahaan. Tim tersebut meliputi divisi internal control system, marketing, dan business development. Setiap divisi memiliki peran masing-masing dalam memberikan masukan sesuai bidang keahliannya". Sebagai contoh, "ketika perusahaan mempertimbangkan pengembangan produk yang berkaitan dengan kebutuhan penderita diabetes, tim bersama CEO berdiskusi untuk mengkombinasikan produk yang ada agar dapat mendukung gaya hidup sehat dan menjadi alternatif alami bagi konsumen, bukan sekadar produk pengganti obat".

Tahapan Pengambilan Keputusan

Terkait tahapan pengambilan keputusan, CEO menegaskan bahwa "setiap keputusan strategis tidak diambil secara sepikah. Prosesnya dimulai dari

pengumpulan ide dan data, kemudian setiap tim memberikan masukan yang disertai bukti empiris, seperti hasil survei pasar, analisis keuangan, maupun ketersediaan sumber daya. Data tersebut kemudian menjadi dasar pertimbangan sebelum CEO memutuskan langkah akhir". Dengan demikian, keputusan tidak semata-mata didasarkan pada pengalaman, insting, atau perkiraan, melainkan melalui analisis yang lebih sistematis dan berbasis data untuk meminimalkan risiko kesalahan.

Evaluasi Keberhasilan Keputusan Pengembangan Produk

CEO PT Nira Lestari Internasional menjelaskan bahwa "setiap keputusan pengembangan produk selalu dievaluasi untuk menilai apakah rencana yang ditetapkan sesuai dengan realisasi serta apakah target yang ditentukan dapat tercapai. Evaluasi dilakukan secara berkala sebagai bentuk pengendalian agar keputusan yang telah diambil benar-benar memberikan dampak positif bagi perusahaan".

Faktor Penyebab Kegagalan

Terkait kemungkinan kegagalan, faktor utama biasanya dipengaruhi oleh situasi dan kondisi tertentu. Sebagai contoh, "perusahaan pernah mengalami kekurangan sumber daya manusia (SDM) karena beberapa pekerja hamil, menikah, ataupun memutuskan untuk mengundurkan diri. Hal ini memengaruhi efektivitas produksi karena sebagian karyawan harus menanggung beban kerja tambahan sehingga efisiensi menjadi berkurang". Namun saat ini, perusahaan bekerja sama dengan sekitar 516 petani, didukung oleh 15 top manajemen, serta memiliki rumah produksi yang tersebar di Magelang, Malaysia, Kulon Progo, Purworejo, dan NTT.

Efektivitas Proses Pengambilan Keputusan

Untuk meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan di lingkungan UMKM, CEO menekankan "pentingnya penggunaan data yang akurat dan terkini". Keputusan sebaiknya tidak didasarkan pada asumsi atau data lama. Oleh karena itu, setiap rapat pengambilan keputusan mengharuskan setiap divisi membawa data aktual yang relevan dengan isu yang sedang dibahas.

Pertimbangan dalam Pengembangan Produk

Dalam hal pengembangan produk, CEO menegaskan "bahwa produk harus mampu menyelesaikan permasalahan nyata yang dihadapi pasar". Produk tidak boleh hanya didasarkan pada keinginan perusahaan, melainkan harus menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, setiap produk diharapkan memiliki storytelling atau narasi historis mengenai bagaimana produk tersebut diciptakan, proses produksinya, serta nilai yang terkandung di dalamnya. Hal ini tidak hanya menjadi strategi branding, tetapi juga meningkatkan daya tarik produk di pasar yang semakin kompetitif.

Pengaruh bounded rationality terhadap keputusan pengembangan produk

Hasil wawancara dengan CEO PT Nira Lestari Internasional menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan pengembangan produk tidak selalu dilakukan secara rasional penuh. Keputusan lebih banyak dipengaruhi oleh keterbatasan informasi, waktu, serta sumber daya. Hal ini sesuai dengan konsep bounded rationality yang dikemukakan Herbert Simon, yaitu kondisi ketika pengambil keputusan tidak mampu mencapai rasionalitas sempurna, melainkan hanya dapat mengambil keputusan yang dianggap "cukup memuaskan" (satisficing). Keterbatasan tersebut tampak pada beberapa aspek berikut :

- 1) Analisis pasar dilakukan dengan tren penjualan sebelumnya serta mengamati pola hidup sehat masyarakat. Meskipun perusahaan memiliki tim analisis, informasi pasar yang tersedia tetap terbatas sehingga keputusan yang diambil tidak selalu optimal.
- 2) Jumlah petani PT Nira Lestari Internasional semakin berkurang sehingga pasokan bahan baku tidak stabil. Kondisi ini menunjukkan keterbatasan sumber daya manusia sekaligus sumber daya alam.
- 3) Regulasi ketat dalam impor bibit kelapa unggul membatasi upaya peningkatan kualitas produksi. Sebagai alternatif, perusahaan melakukan ekspansi dengan menggandeng petani baru dari daerah lain.

Penerapan prinsip teori utilitas dalam keputusan pengembangan produk

Selain dipengaruhi oleh keterbatasan, keputusan yang diambil perusahaan juga berlandaskan pada upaya memaksimalkan manfaat. Hal ini sesuai dengan prinsip teori utilitas, yang menjelaskan bahwa setiap keputusan didorong oleh keinginan untuk memperoleh manfaat besar, baik berupa keuntungan finansial maupun nilai nonekonomi. Penerapan prinsip utilitas terlihat jelas dari orientasi perusahaan pada kebutuhan pasar, dimana produk dengan tingkat permintaan tinggi terus dikembangkan, sementara produk kurang diminati, seperti Wedang Rempah Keraton Jogja, diproduksi secara terbatas. Selain itu, perusahaan mempertimbangkan aspek sosial dan kesehatan masyarakat melalui pengembangan produk yang mendukung komunitas sehat antidiabetes. Dalam pengambilan keputusan, CEO tidak bertindak sepihak, melainkan selalu berkoordinasi dengan tim internal yang terdiri dari divisi marketing, finance, internal control, dan business development. Setiap masukan yang diberikan tim harus disertai dengan data terkini sehingga keputusan yang dihasilkan tidak hanya berbasis intuisi atau pengalaman masa lalu. Perusahaan juga rutin melakukan evaluasi terhadap strategi yang telah dijalankan untuk memastikan kesesuaian dengan target dan tujuan yang ditetapkan. Praktik ini memperlihatkan bahwa teori utilitas diimplementasikan tidak hanya pada aspek ekonomi, tetapi juga pada dimensi sosial dan keberlanjutan usaha.

Hubungan antara bounded rationality dan teori utilitas dalam membentuk strategi pengembangan produk

Interaksi antara bounded rationality dan teori utilitas menjadi fondasi penting dalam pembentukan strategi pengembangan produk PT Nira Lestari Internasional. Keterbatasan informasi, sumber daya, dan regulasi jelas membatasi ruang gerak

pengambilan keputusan. Namun, melalui orientasi pada utilitas, perusahaan mampu menemukan solusi adaptif yang tetap memberikan manfaat optimal. Misalnya, meskipun proses impor beras kelapa unggul mengalami hambatan regulasi, perusahaan mengantisipasi hal tersebut dengan memperluas kemitraan bersama petani dari daerah lain. Hal ini menunjukkan adanya keseimbangan antara keterbatasan yang bersifat struktural dengan upaya pencapaian manfaat terbesar.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dinamika pengambilan keputusan di PT Nira Lestari Internasional tidak hanya dipengaruhi oleh rasionalitas yang terbatas, tetapi juga diarahkan oleh prinsip utilitas yang menekankan pencapaian manfaat optimal. Kombinasi keduanya menghasilkan pola pengambilan keputusan yang adaptif, realistik, sekaligus berorientasi pada keberlanjutan. Temuan ini sekaligus menegaskan relevansi teori akuntansi keperilakuan dalam menjelaskan praktik pengambilan keputusan pada sektor UMKM yang menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan pasar internasional.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal penting terkait pengambilan keputusan pengembangan produk pada PT Nira Lestari Internasional. Pertama, penerapan konsep bounded rationality terbukti memengaruhi proses pengambilan keputusan, di mana keterbatasan informasi, waktu, sumber daya manusia, serta regulasi menjadi faktor yang membatasi rasionalitas penuh dalam menentukan strategi bisnis. Kedua, prinsip teori utilitas tercermin dalam setiap keputusan perusahaan, baik dari aspek ekonomi berupa pencapaian keuntungan dan keberlanjutan usaha, maupun aspek nonekonomi seperti pemberdayaan petani lokal, kepedulian sosial, dan kesehatan masyarakat. Ketiga, interaksi antara bounded rationality dan teori utilitas menghasilkan pola pengambilan keputusan yang adaptif dan realistik, sehingga perusahaan mampu menemukan solusi yang memberikan manfaat optimal meskipun berada dalam kondisi keterbatasan. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan relevansi akuntansi keperilakuan dalam menjelaskan dinamika pengambilan keputusan pada sektor UMKM yang berorientasi pada daya saing global (Wu & Xiao, 2022).

DAFTAR RUJUKAN

- Ais, R. R., & Wafiroh, N. L. (2024). PENGARUH PERSEPSI KEGUNAAN, KEMUDAHAN PENGGUNAAN, DAN PENGETAHUAN AKUNTANSI TERHADAP MINAT UMKM MENGGUNAKAN APLIKASI AKUNTANSI. *COSTING:Journal of Economic, Business and Accounting*, 7. <https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/view/10523/6448>
- Akkaya, M. (2021). *Utility : Theories and Models Chapter 1 Utility : Theories and Models*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-70281-6>
- Barusman, M. Y. S., Simarmata, M. J. F., Dunan, H., & Oktaviannur, M. (2025). PENGEMBANGAN UMK PRODUK OLAHAN KELAPA. *Urnal Pengabdian*

- UMKM, 4(1), 1–9. <https://jpu.ulb.ac.id/index.php/jpu>
- Liu, P. (2023). Decision-making and Utility Theory. *International Conference on Management Research and Economic Developmen*, 313–321. <https://doi.org/10.54254/2754-1169/26/20230590>
- Madusari, S., Sari, V. I., Hardianto, S., & Purnado, B. (2024). Respons Pertumbuhan Bibit Kelapa Sawit pada Media Tanam Kompos Limbah Organik Perkebunan Oil Palm Seedling Growth Response to Planting Media Compost Organic Plantation Waste. *Jurnal Galung Tropika*, 3(3), 408–417. <https://doi.org/https://doi.org/10.31850/jgt.v13i3.1111>
- Mela, E., & Maksum, A. (2020). PROCESSING TECHNOLOGY OF CRYSTAL COCONUT SUGAR-BASED MSME PRODUCTS TO BE THE PRIORITY FOR DEVELOPMENT IN BANYUMAS Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan , Kampus Teknologi Pertanian. <https://doi.org/10.5614/sostek.itbj.2020.19.3.9>
- Pasek, G. W., & Widiastina, G. (2025). Pengaruh Mental Accounting dan Present Bias terhadap Perilaku Konsumsi Pelaku UMKM. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 15(1), 158–164.
- PIDADA, I. A. I. (2019). THE EFFECTIVENESS OF ONLINE MARKETING USING B2C AND B2B AT MOVENPICK RESORT AND SPA JIMBARAN , BALI . *Jurnal Bisnis Hospitaliti*, 8(1), 15–23.
- Samita, G. R., Wisesa, W., Setiawan, E. D., & Hidayat, R. (2025). Integrasi Artificial Intelligence dan Teori Bounded Rationality dalam Mengatasi Ketidakpastian Pengambilan Keputusan Bisnis di Era Big Data. *Jurnal Bisnis Dan Komunikasi Digital*, 2(2), 1–12. <https://doi.org/https://doi.org/10.47134/jbkd.v2i2.3460>
- Wu, X., & Xiao, H. (2022). SS symmetry A Boundedly Rational Decision-Making Model Based on Weakly Consistent Preference Relations. *Symmetry*, 1–11. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/sym14050918>
- Nasution, A. F. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif* (M. Albina (ed.); 2023rd ed.). CV. Harfa Creative.
- Sugiyono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D.*