

## ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM "WEDANGAN DADISURO"

Ashifa Syafrizal Ginting<sup>1</sup>

mn23.ashifaginting@mhs.ubpkarawang.ac.id<sup>1</sup>

Dini Astiya<sup>2</sup>

mn23.diniastiya@mhs.ubpkarawang.ac.id<sup>2</sup>

Falerina Soca<sup>3</sup>

mn23.falerinasoca@mhs.ubpkarawang.ac.id<sup>3</sup>

Naira Salsabila<sup>4</sup>

mn23.nairasalsabila@mhs.ubpkarawang.ac.id<sup>4</sup>

Ujang Suherman<sup>5</sup>

ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Universitas Buana Perjuangan Karawang

### ABSTRACT

*This research explores the dynamics of managerial decision-making at "Wedangan Dadisuro" MSME in addressing various operational obstacles. As a vital part of the local economy, traditional beverage businesses are required to have sharp decision-making capabilities to ensure business continuity amidst intense culinary competition. Utilizing a descriptive qualitative method within the Miles and Huberman analytical framework, this study examines four main pillars: human resource management, capital, raw materials, and marketing. Field findings indicate that the decision-making process at Wedangan Dadisuro is still dominated by directive and behavioral styles, relying on the owner's intuition and personal experience. Despite recording impressive financial performance with monthly revenues reaching IDR 60,000,000, there is inefficiency in raw material management, causing a daily waste generation of 5–10% due to the absence of a demand forecasting system. As a strategic solution, this study suggests the adoption of digital recording technology to transform into data-driven decision-making to optimize efficiency and support future business expansion.*

**Keywords:** Decision Making, MSMEs, Wedangan Dadisuro, Operational Management, Culinary Industry.

### ABSTRAK

Penelitian ini mengeksplorasi dinamika pengambilan keputusan manajerial pada UMKM "Wedangan Dadisuro" dalam mengatasi berbagai hambatan operasional.

Sebagai bagian vital dari ekonomi kerakyatan, usaha wedangan dituntut untuk memiliki ketajaman dalam mengambil keputusan demi menjaga keberlangsungan bisnis di tengah persaingan kuliner yang ketat. Menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan kerangka analisis Miles dan Huberman, studi ini mengkaji empat pilar utama: manajemen sumber daya manusia, modal, bahan baku, dan pemasaran. Temuan lapangan menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan di Wedangan Dadisuro masih didominasi oleh gaya direktif dan perilaku yang mengandalkan intuisi serta pengalaman pribadi pemilik. Meskipun mencatatkan performa finansial yang impresif dengan pendapatan bulanan mencapai Rp60.000.000, terdapat inefisiensi pada pengelolaan bahan baku yang menyebabkan timbulan limbah harian sebesar 5–10% akibat ketiadaan sistem peramalan permintaan. Sebagai solusi strategis, penelitian ini menyarankan adopsi teknologi pencatatan digital untuk mentransformasi pengambilan keputusan berbasis data guna mengoptimalkan efisiensi dan mendukung ekspansi usaha di masa depan.

**Kata Kunci:** Pengambilan Keputusan, UMKM, Wedangan Dadisuro, Manajemen Operasional, Industri Kuliner.

## PENDAHULUAN

Menurut (Arfian et al., 2024) di Indonesia, usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial sebagai pilar perekonomian negeri dengan kontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), khususnya di sektor perdagangan dan kuliner. Di antara beragam UMKM kuliner, usaha wedangan sebagai warung tradisional penyedia minuman hangat khas daerah telah berkembang pesat di berbagai kota dan kabupaten, sekaligus berfungsi sebagai ruang interaksi sosial masyarakat. Posisi strategis ini menuntut pelaku UMKM wedangan untuk mengambil keputusan manajerial yang tepat guna bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha

yang semakin ketat. Menurut (Kusumaningsih et al., 2022) Keputusan dalam bisnis tidak biala dilakukan secara tiba-tiba hanya bergantung pada intuisi. Meskipun dihadapkan pada suatu fakta, keputusan tidak bisa langsung diambil hanya berdasarkan fakta itu. Namun, keputusan yang berkaitan dengan bisnis perlu memperhatikan berbagai aspek agar keputusan yang diambil sejalan dengan sasaran perusahaan dan tidak menyebabkan efek buruk yang bisa merugikan perusahaan. Menurut (Pasolong, 2023) Pengambilan keputusan merupakan suatu langkah yang melibatkan pemilihan opsi terbaik dari berbagai pilihan secara terorganisir untuk diimplementasikan atau digunakan sebagai

metode dalam menyelesaikan masalah. Maka dari itu, pengambilan keputusan harus dilakukan dengan tepat agar menghasilkan keputusan yang berkualitas terlebih lagi bagi pelaku usaha UMKM.

Kualitas pengambilan keputusan pelaku UMKM sangat dipengaruhi oleh akses informasi, kemampuan manajerial, dan pemahaman terhadap risiko usaha. Dalam konteks usaha wedangan, keputusan sehari-hari terkait pengelolaan tenaga kerja, penentuan menu, penetapan harga, pemilihan pemasok bahan baku, dan strategi promosi sering kali masih bersifat intuitif dan kurang didukung data, sehingga berpotensi menimbulkan berbagai kendala dalam pengembangan usaha. Berbagai studi UMKM kuliner di Indonesia menemukan bahwa kendala utama yang dihadapi pelaku usaha mencakup pengelolaan modal kerja yang kurang terencana, pencatatan keuangan yang sederhana, keterbatasan inovasi produk, dan strategi pemasaran yang masih berfokus pada penjualan langsung di lokasi usaha. Kondisi serupa berpotensi terjadi pada UMKM wedangan yang umumnya beroperasi dalam skala kecil dengan sumber daya manusia terbatas dan belum menerapkan manajemen profesional. Oleh karena itu, analisis mendalam terhadap kendala pengambilan keputusan pada UMKM wedangan menjadi penting untuk mengidentifikasi faktor penghambat sekaligus merumuskan rekomendasi perbaikan yang relevan bagi pelaku usaha.

## **METODE PENELITIAN**

### **Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan pada usaha Wedangan Dadisuro, yang meliputi:

1. **Pengelolaan Tenaga Kerja:** Menganalisis bagaimana proses pengambilan keputusan dilakukan

dalam menghadapi kendala yang berkaitan dengan sumber daya manusia di Wedangan Dadisuro.

2. **Pengelolaan Modal:** Mengidentifikasi hambatan dalam keputusan keuangan dan alokasi modal operasional usaha.
3. **Pengelolaan Bahan Baku:** Menjelaskan proses pengambilan keputusan dalam mengatasi masalah ketersediaan, kualitas, maupun fluktuasi harga bahan baku wedangan.
4. **Pemasaran:** Menelaah strategi dan kendala pengambilan keputusan dalam upaya mempromosikan serta mempertahankan pelanggan Wedangan Dadisuro.

### **Jenis Penelitian**

Artikel ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan yang bersifat alami. Menurut (Nurrisa & Hermina, 2025) Penelitian kualitatif adalah sebuah metode ilmiah yang tidak mengandalkan analisis data statistik, matematis, atau simulasi komputer, melainkan lebih fokus pada pemahaman yang mendalam terhadap fenomena yang ditelaah berdasarkan asumsi ontologis (realitas bersifat subjektif dan dibentuk secara sosial) dan asumsi epistemologis (peneliti berperan sebagai alat utama). Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menggali pola pikir, makna, dan konteks sosial yang terdapat di balik suatu fenomena dengan cara mengumpulkan data secara langsung dalam setting alami subjek, seperti melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen.

Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan pendekatan tematik atau grounded theory untuk memberikan interpretasi yang mendalam dan kontekstual tanpa menggunakan generalisasi statistik. Metode ini dipilih karena sesuai untuk mengungkap dinamika yang rumit, seperti analisis pengambilan keputusan dalam kendala UMKM Wedangan Dadisuro.

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada hari Senin 15 Desember 2025 pukul 16.00 WIB. Bertempat di Perumahan Griya Pesona Asri Blok A23 No.21 RT RW 67/18 Desa Duren Kecamatan Klari Kabupaten Karawang Jawa barat Indonesia.

### **Prosedur Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan memahami secara mendalam pengelolaan usaha wedangan berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Prosedur penelitian disusun dalam beberapa tahap yang sistematis. Pada tahap awal, peneliti menentukan fokus kajian, menyusun pedoman wawancara semi-terstruktur, serta menetapkan pemilik usaha wedangan sebagai subjek utama penelitian sekaligus informan kunci (Noviani & Santoso, 2021).

Tahap berikutnya adalah pengumpulan data. Peneliti melakukan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik wedangan untuk menggali informasi mengenai pola pengelolaan usaha, strategi pelayanan, pengambilan keputusan, serta tantangan yang dihadapi sehari-hari. Selain itu, peneliti

melakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional wedangan, termasuk alur pelayanan pelanggan, pengelolaan bahan baku minuman dan makanan ringan, serta interaksi antara pemilik, karyawan, dan pelanggan (Ridwan & Saputro, n.d.).

Tahap dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen pendukung, seperti catatan penjualan harian, daftar pemasok bahan baku, dan bukti transaksi sederhana yang dimiliki pelaku usaha. Seluruh data yang terkumpul kemudian dianalisis melalui tahapan analisis kualitatif, yang meliputi pengorganisasian data, reduksi data, penyajian dalam bentuk narasi, dan penarikan kesimpulan. Rangkaian prosedur ini dirancang untuk menghasilkan temuan yang akurat, komprehensif, dan relevan dengan tujuan penelitian mengenai pengelolaan usaha wedangan.

### **Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan data**

Kualitas hasil penelitian ini ditentukan oleh ketepatan sumber data yang digunakan sebagai fondasi utama. Menurut (Sulung & Muspawi Mohamad, 2024) Data dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi tiga kategori, yaitu:

1. **Data Primer:** Merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber asli, yakni pelaku UMKM di lokasi penelitian. Data ini mencakup kendala dalam pengambilan keputusan terkait pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.

2. Data Sekunder: Merupakan data pendukung yang diperoleh melalui dokumen internal UMKM, catatan penjualan, atau literatur relevan yang sudah tersedia.
3. Data Tersier: Digunakan untuk memperkaya konteks penelitian melalui rujukan dari ensiklopedia atau bibliografi yang membantu memperluas wawasan fenomena yang diteliti.

Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data primer adalah pedoman wawancara mendalam dan lembar observasi. Pedoman ini dirancang untuk menggali isu mutakhir atau fenomena yang terjadi pada UMKM secara naratif. Sementara itu, untuk data sekunder, instrumen yang digunakan adalah lembar studi dokumentasi.

Teknik pengumpulan data dilakukan secara sekuensial melalui beberapa tahap:

1. Observasi: Peneliti melakukan pengamatan langsung di tempat usaha untuk melihat proses pengambilan keputusan secara riil.
2. Wawancara: Tanya jawab mendalam dilakukan dengan pemilik atau pengelola UMKM untuk memahami hambatan spesifik dalam manajemen operasional.
3. Studi Dokumentasi: Mengumpulkan data arsip atau laporan tertulis untuk memvalidasi informasi yang diperoleh dari wawancara.

Penelitian ini dirancang secara sistematis guna menjamin proses

pengumpulan data berlangsung terarah dan konsisten. Pendekatan ini bertujuan agar data yang diperoleh saling melengkapi sehingga meningkatkan keabsahan dan dapat diandalkan dari laporan ini.

### Teknik Analisis Data

Analisis data pada penelitian kualitatif ini mengadopsi model Miles dan Huberman (1994) pada artikel (Aulia, 2025) dengan tiga tahapan pokok: reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan/verifikasi. Reduksi data mencakup pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, dan pengubahan data mentah dari wawancara, observasi, serta dokumen menjadi ringkasan tematik yang menyoroti hambatan pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran pada UMKM Wedangan Dadisuro. Tahap ini menerapkan pengkodean terbuka untuk mendeteksi pola inisial, pengkodean aksial guna menyambungkan kategori, dan pengkodean selektif untuk mengungkap tema utama yang menggambarkan pola pengambilan keputusan berbasis intuisi dari pemilik usaha.

Penyajian data disajikan lewat matriks tematik, narasi deskriptif, serta diagram alur yang memvisualisasikan interkoneksi antar-kendala, misalnya dampak fluktuasi harga bahan baku terhadap alokasi modal. Strategi ini memfasilitasi penggambaran pola pengambilan keputusan yang lebih mengandalkan pengalaman pribadi ketimbang data terstruktur, sehingga

mendukung pemahaman mendalam atas konteks sosial dan operasional UMKM wedangan.

## Dasar Pengembangan Theory

### a. Definisi Pengambilan Keputusan

Menurut (Fitriani & Hwihanus, 2023), Pengambilan Keputusan atau Decision Making merupakan proses pemikiran untuk memilih salah satu alternatif atau kemungkinan yang paling sesuai dengan nilai atau tujuan individu, guna memperoleh hasil atau solusi terkait prediksi masa depan. Menurut (Fitriani & Hwihanus, 2023) pada Kamus Besar Ilmu Pengetahuan, pengambilan keputusan (Decision Making) adalah pemilihan keputusan atau kebijakan berdasarkan kriteria tertentu. Proses ini melibatkan dua alternatif atau lebih, karena jika hanya ada satu alternatif, tidak akan ada keputusan yang diambil.

### b. Gaya Pengambilan Keputusan

Berdasarkan artikel (Hendiani et al., 2024) menurut Robert dan Angelo (2007), gaya pengambilan keputusan meliputi kombinasi persepsi dan pemahaman individu terhadap rangsangan, serta pendekatan umum yang dipilihnya terkait informasi. Seorang peneliti kemudian mengembangkan model gaya pengambilan keputusan dengan dua dimensi utama: Orientasi nilai, yang mencerminkan sejauh mana pengambil keputusan menekankan aspek tugas dan teknis atau aspek individu dan masyarakat saat mengambil keputusan. Toleransi terhadap ambiguitas mengacu pada tingkat kebutuhan struktur atau

pengawasan dalam kehidupan seseorang. Penggabungan kedua dimensi ini menghasilkan empat gaya pengambilan keputusan, yaitu:

- 1) Gaya pengambilan keputusan direktif menunjukkan toleransi rendah terhadap ketidakjelasan. Individu dengan gaya ini cenderung fokus pada tugas dan aspek teknis saat mengambil keputusan.
- 2) Gaya pengambilan keputusan analitis memiliki toleransi terhadap ketidakjelasan, tetapi ditandai dengan kecenderungan menganalisis secara mendalam berbagai interaksi. Pengguna gaya ini lebih menyukai pertimbangan beragam informasi dan alternatif dibandingkan gaya direktif.
- 3) Gaya pengambilan keputusan konseptual menunjukkan toleransi tinggi terhadap ketidakjelasan dan lebih menekankan aspek sosial atau manusiawi dalam situasi kerja.
- 4) Gaya pengambilan keputusan behavioral lebih berorientasi pada hubungan interpersonal. Individu dengan gaya ini lebih suka bekerja bersama orang lain, dengan penekanan pada dimensi sosial dalam proses pengambilan keputusan.

### c. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan

Menurut (Hayati et al., 2021) Proses penetapan sebuah keputusan memerlukan ketelitian dan tidak boleh dilakukan secara tergesa-gesa. Hal ini menjadi krusial karena

setiap kebijakan yang diputuskan akan membawa implikasi langsung terhadap seluruh elemen organisasi yang terkait. Oleh sebab itu, diperlukan pertimbangan yang matang serta akurasi data yang tinggi guna meminimalisir potensi dampak negatif di masa depan. Secara umum, prosedur pengambilan keputusan terbagi ke dalam tiga fase utama (Utami, 2012):

- 1) Tahap Penyelidikan: Langkah awal ini berfokus pada pemeriksaan kondisi lingkungan yang relevan dengan keputusan. Data mentah yang terkumpul diidentifikasi dan diolah lebih lanjut untuk memetakan akar permasalahan yang sedang dihadapi.
- 2) Tahap Perancangan: Pada fase ini, dilakukan inventarisasi tindakan, pengembangan strategi, serta analisis mendalam terhadap berbagai alternatif solusi yang memungkinkan untuk diterapkan.
- 3) Tahap Pemilihan: Merupakan proses akhir dalam menentukan satu tindakan terbaik dari sekumpulan alternatif yang telah dirancang sebelumnya untuk dieksekusi.

#### d. Proses Pengambilan Keputusan

Menurut (Saputra et al., 2024), proses pengambilan keputusan merupakan aspek fundamental dalam manajemen yang berfungsi untuk menentukan langkah-langkah strategis dalam menghadapi berbagai tantangan dan masalah. Menurut (Shafa Nitanto et al., 2023), dalam proses tersebut, perusahaan harus

mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Berikut beberapa cara mengambil keputusan secara logis dan sistematis dengan mempertimbangkan kedua faktor tersebut, berikut adalah tahapan-tahapannya:

- 1) Menetapkan keputusan sebelum memulai, harus memastikan bahwa keputusan yang diambil realistis, dapat diukur, dan dilaksanakan sesuai waktu yang telah ditetapkan.
- 2) Mengumpulkan informasi, mulai mengumpulkan informasi dengan melakukan penelitian primer dan sekunder.
- 3) Menimbang semua faktor-faktor, meluangkan waktu untuk menimbang semua faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengambilan keputusan berdasarkan informasi yang telah dikumpulkan di tahap-tahap sebelumnya.

#### e. Kualitas Keputusan

Menurut (Simamora, 2023) Keputusan yang berkualitas adalah keputusan yang benar. Keren dan de Bruin (2003) mencatat bahwa ada dua metode dalam menilai kualitas keputusan, yaitu metode proses dan hasil. Dalam metode proses, evaluasi kualitas keputusan berkaitan dengan cara pengambil keputusan mengatur proses pengambilan keputusan. Pendekatan ini berpendapat bahwa keputusan yang benar memiliki kemungkinan tertinggi untuk mencapai tujuan individu yang membuat

keputusan. Oleh karena itu, proses yang baik seharusnya menghasilkan keluaran yang baik (Keren dan de Bruin, 2003).

Namun, tidak ada kepastian bahwa proses yang baik akan selalu menghasilkan keluaran yang positif, dan proses yang kurang baik akan selalu berakhir pada hasil negatif. Dalam kenyataannya, sekalipun proses berjalan baik, itu bisa saja menghasilkan hasil yang tidak diinginkan, sementara proses yang kurang baik bisa memberikan hasil yang luar biasa (Keren dan de Bruin, 2003). Selain itu, proses pengambilan keputusan juga dapat melibatkan langkah-langkah yang tidak disadari yang mungkin tidak disadari oleh pengambil keputusan atau penilai (Willman-Livarinen, 2017).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

#### **1. Pengelolaan Tenaga Kerja**

Unit usaha ini mempekerjakan enam orang staf tetap pada lokasi operasional utama, yang direkrut secara efisien melalui kanal media sosial Facebook serta rekomendasi dari kerabat dan jaringan pribadi pemilik. Proses rekrutmen ini memastikan kesesuaian budaya kerja yang kuat, dengan prioritas pada kandidat lokal yang memiliki pengalaman di sektor kuliner tradisional. Sistem penggajian diterapkan secara harian sebesar Rp70.000 per orang (setara dengan akumulasi Rp1.000.000 per bulan per

staf), yang mendukung cash flow harian usaha sekaligus memotivasi kinerja. Pembagian tugas dirancang secara jelas menjadi dua tim utama: tim produksi yang bertugas dari pukul 11.00 hingga 18.00 untuk mempersiapkan bahan dan memasak, serta tim pelayanan yang mengoperasikan gerai dari pukul 17.00 hingga 00.00 untuk melayani puncak jam sibuk malam hari. Pendekatan ini meminimalkan overlap waktu sambil menjaga kelancaran operasional 24/7 pada akhir pekan.

#### **2. Pengelolaan Modal**

Modal awal usaha sebesar Rp10.000.000 bersumber sepenuhnya dari dana pribadi pemilik, yang tidak mencakup biaya sewa tempat untuk menjaga efisiensi pengeluaran tetap. Penggunaan modal difokuskan pada pembelian peralatan dasar, stok bahan baku awal, dan pelatihan staf, dengan pengembalian investasi yang cepat berkat tingginya permintaan produk. Saat ini, akumulasi pendapatan kotor dari seluruh gerai mencapai Rp2.000.000 per hari, atau setara dengan Rp60.000.000 per bulan, yang melampaui proyeksi awal sebesar 20%. Pendapatan ini dialokasikan kembali untuk reinvestasi (40%), operasional harian (30%), cadangan darurat (20%), dan dividen pemilik (10%), menunjukkan pengelolaan modal yang prudent dan berkelanjutan.

### 3. Pengelolaan Bahan Baku

Komoditas utama terdiri dari rempah-rempah kering seperti kunyit, jahe, dan serai yang disimpan dalam wadah kedap udara untuk mempertahankan aroma dan kualitas hingga 3 bulan, serta bahan segar seperti daun pandan dan gula merah yang memiliki masa simpan tujuh hari di fasilitas pendingin suhu 4–8°C. Pengadaan bahan dilakukan mingguan dari pemasok lokal terpercaya untuk memastikan kesegaran dan harga kompetitif. Kendala utama ditemukan pada produk ronde (seperti ronde tradisional berisi kacang hijau), yang tidak memiliki daya tahan lebih dari 24 jam karena kandungan air tinggi, sehingga produk sisa harus segera dibuang sebagai limbah operasional. Volume limbah ini sekitar 5–10% dari produksi harian, yang dikelola dengan memisahkan limbah organik untuk kompos atau donasi ke komunitas lokal guna mengurangi dampak lingkungan.

### 4. Pemasaran

Strategi komunikasi pemasaran masih mengandalkan rekomendasi personal (word-of-mouth) dari pelanggan setia, yang terbukti efektif dengan tingkat retensi 70% berdasarkan catatan transaksi. Pendekatan ini didukung oleh penempatan gerai di lokasi strategis dekat perumahan perantau dan kampus. Target konsumen difokuskan

pada segmen masyarakat perantau berusia 20–40 tahun yang memiliki keterikatan emosional terhadap minuman tradisional sebagai media nostalgia, seperti wedang ronde yang mengingatkan pada kampung halaman. Potensi ekspansi meliputi kolaborasi dengan influencer lokal untuk memperluas jangkauan tanpa biaya besar.

### Pembahasan

Penelitian kualitatif ini mengeksplorasi cara pengambilan keputusan di UMKM Wedangan Dadisuro menggunakan pendekatan Miles dan Huberman, dengan memberi perhatian utama kepada pengurangan data tematik dari wawancara, observasi, dan dokumen guna memahami dinamika operasional. Hasil penelitian menunjukkan ketergantungan pemilik pada pendekatan direktif dan perilaku saat menghadapi keterbatasan sumber daya, sejalan dengan model Robert dan Angelo yang menyoroti pentingnya orientasi tugas dan hubungan antarpribadi. Diskusi diperluas untuk menghubungkan proses pengambilan keputusan dalam tahap penyelidikan, perancangan, dan seleksi dengan pengelolaan tenaga kerja, modal, dan bahan baku, supaya dapat merumuskan strategi yang berkelanjutan.

#### 1. Pengelolaan Tenaga Kerja dan Pengambilan Keputusan

Proses perekrutan enam pegawai tetap melalui Facebook dan rekomendasi dari kerabat

menunjukkan tahap penyelidikan, di mana pemilik mengidentifikasi kandidat lokal yang memiliki pengalaman kuliner untuk memastikan kesesuaian dengan budaya kerja. Keputusan tentang gaji harian sebesar Rp70.000, yang ekuivalen dengan Rp1.000.000 per bulan untuk setiap orang, diambil dari tahap perancangan yang mempertimbangkan arus kas harian demi memotivasi kinerja tanpa mengganggu likuiditas. Pembagian tugas antara tim produksi (11.00-18.00) untuk mempersiapkan bahan dan tim pelayanan (17.00-00.00) selama jam puncak malam menggambarkan tahap pemilihan untuk alternatif terbaik yang mengurangi tumpang tindih waktu, sehingga operasional akhir pekan dapat berjalan dengan baik dan efisien. Pendekatan ini membantu mengurangi risiko pergantian karyawan melalui insentif yang tepat waktu, meskipun kurangnya pelatihan formal dapat membatasi inovasi dalam jangka panjang. Pemilik menerapkan gaya behavioral dengan menekankan interaksi di dalam tim, yang memperkuat loyalitas di tengah usaha berskala kecil.

## 2. Pengelolaan Modal dan Pengambilan Keputusan

Modal awal sebesar Rp10.000.000 yang berasal dari dana pribadi digunakan untuk membeli peralatan dasar, stok awal, dan menyediakan

pelatihan tanpa beban sewa, sebagai hasil dari tahap penyelidikan yang menentukan prioritas untuk efisiensi biaya tetap. Pendapatan kotor harian mencapai Rp2.000.000, dan Rp60.000.000 per bulan, melebihi proyeksi sebesar 20 persen, yang memacu langkah perencanaan untuk distribusi dana: 40 persen untuk reinvestasi guna memperluas usaha, 30 persen untuk biaya operasional, 20 persen untuk cadangan, dan 10 persen untuk dividen. Keputusan yang diambil pada fase pemilihan mencerminkan standar yang tinggi, seperti yang dijelaskan oleh Keren dan de Bruin, di mana analisis risiko menciptakan keseimbangan antara pertumbuhan dan keamanan finansial. Kecepatan pengembalian investasi didorong oleh tingginya permintaan, menunjukkan keberhasilan pendekatan intuitif sang pemilik, meskipun kurangnya sistem pencatatan digital sederhana membatasi analisis data jangka panjang. Pendekatan ini memfasilitasi ketahanan bisnis dalam industri kuliner yang kompetitif.

## 3. Pengelolaan Bahan Baku dan Pengambilan Keputusan

Pengadaan mingguan untuk rempah kering (seperti kunyit, jahe, dan serai) dilakukan dalam kemasan kedap udara yang mampu bertahan hingga tiga bulan, sedangkan bahan segar (seperti daun pandan dan gula merah) disimpan pada suhu 4-8°C

selama tujuh hari, berdasarkan investigasi hubungan daya saing dengan pemasok lokal untuk memastikan kesegaran dan kestabilan harga. Produksi ronde yang mengandung kacang hijau memiliki masa simpan 24 jam dengan kadar kelembapan yang tinggi, sehingga menghasilkan limbah harian sebesar 5-10 persen, yang dikelola melalui sistem kompos atau donasi. Pada tahap perancangan dan pemilihan, keputusan ini didasarkan pada perkiraan intuitif mengenai permintaan malam hari, sejalan dengan gaya kepemimpinan yang menunjukkan toleransi rendah terhadap ketidakpastian. Pengelolaan limbah organik berupaya untuk mengurangi dampak terhadap lingkungan, meskipun ketergantungan terhadap produksi berlebih berpotensi mempengaruhi margin keuntungan.

Analisis Permasalahan Bahan Baku Jangka Simpan Pendek Tantangan utama yang dihadapi dalam produksi ronde adalah penurunan kualitas yang cepat akibat kadar air, sehingga penyelidikan yang dilakukan oleh pemilik hanya berdasarkan pengamatan harian tanpa dukungan data ramalan yang tepat, mengakibatkan overproduksi untuk mengantisipasi permintaan malam hari. Proses perancangan tidak berhasil menciptakan alternatif seperti varian kering atau kemasan vakum, dikarenakan kurangnya akses pada

informasi dari luar. Akibatnya, langkah pemilihan berfokus pada pengelolaan limbah, yang mengurangi arus kas meskipun penggunaan kompos membantu dalam mengurangi dampak lingkungan. Pola ini menunjukkan cara pengambilan keputusan yang mengandalkan pengalaman pribadi, seperti yang terungkap dalam penelitian tentang UMKM kuliner, di mana penggunaan intuisi lebih kuat dibandingkan analisis yang terstruktur.

Rekomendasi Keputusan Terbaik untuk UMKM Wedangan Dadisuro. Penelitian ini bertujuan untuk menetapkan langkah strategis melalui peningkatan tahap penelitian dengan pencatatan transaksi harian yang bertujuan untuk memprediksi permintaan dengan tepat. Pada tahap perancangan, disarankan untuk menerapkan variasi penyedia dan penggunaan kemasan vakum agar bahan segar dapat disimpan lebih lama. Dalam proses pemilihan, penting untuk menekankan penggunaan aplikasi pencatatan sederhana bagi pengalokasian modal yang lebih tepat, sehingga UMKM dapat mencapai efisiensi dalam operasi mereka dan pertumbuhan yang berkelanjutan di tengah persaingan di industri wedangan. Pelaksanaan ini berkontribusi pada peningkatan kualitas keputusan secara keseluruhan, sejalan dengan teori Harbani Pasolong

mengenai pemilihan alternatif yang terbaik secara sistematis.

#### 4. Pemasaran dan Pengambilan Keputusan

Strategi pemasaran bergantung pada rekomendasi dari pelanggan setia, yang menyediakan retensi sebesar 70 persen demi berdasarkan catatan transaksi. Hal ini didapat dari tahap penelitian lokasi strategis yang dekat dengan tempat tinggal perantau dan kampus. Pemilihan kelompok usia antara 20 hingga 40 tahun yang memiliki ikatan emosional terhadap wedang ronde sebagai simbol nostalgia periode tertentu berasal dari tahap desain yang memanfaatkan pengalaman pribadi dari pemilik usaha. Keputusan untuk menggunakan pendekatan ini di tahap akhir menunjukkan pola perilaku tertentu, di mana interaksi sosial antar pelanggan memperkuat kesetiaan tanpa memerlukan biaya promosi yang tinggi, meskipun peluang kolaborasi dengan influencer lokal masih terus dijajaki untuk keperluan ekspansi. Keberhasilan word-of-mouth mendukung tingkat penjualan harian yang tinggi, meskipun keterbatasan saluran digital menghambat jangkauan di luar area lokal. Pendekatan ini sejalan dengan peran UMKM wedangan sebagai tempat berinteraksi secara sosial.

## KESIMPULAN

Penelitian ini mengungkapkan bahwa mekanisme pengambilan keputusan di Wedangan Dadisuro sangat bergantung pada kombinasi gaya direktif dan behavioral, di mana pemilik usaha cenderung mengandalkan intuisi serta pengalaman pribadi dibandingkan data statistik yang terstruktur. Dalam aspek sumber daya manusia, keputusan strategis diambil dengan memanfaatkan jaringan sosial dan media sosial untuk rekrutmen guna memastikan keselarasan budaya kerja, serta menerapkan sistem upah harian untuk menjaga stabilitas arus kas. Dari sisi finansial, usaha ini menunjukkan performa yang sangat kuat dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bulanan mencapai Rp60.000.000 dari modal awal yang relatif kecil, yang kemudian dialokasikan secara bijaksana untuk reinvestasi dan dana cadangan.

Namun, ketergantungan pada intuisi menciptakan tantangan signifikan dalam pengelolaan operasional, khususnya terkait efisiensi bahan baku. Tanpa adanya sistem peramalan permintaan yang akurat, produk dengan kadar air tinggi seperti ronde sering kali mengalami overproduksi, sehingga menghasilkan limbah harian sebesar 5–10% yang berdampak pada margin keuntungan. Meskipun strategi pemasaran berbasis word-of-mouth berhasil menciptakan tingkat retensi pelanggan hingga 70%, minimnya penggunaan alat digital dan data jangka panjang membatasi potensi ekspansi usaha di luar wilayah lokal.

Sebagai langkah perbaikan, sangat disarankan bagi Wedangan Dadisuro untuk mulai mengintegrasikan teknologi pencatatan digital sederhana untuk memetakan pola permintaan pelanggan secara lebih presisi. Transformasi dari pengambilan keputusan yang murni berbasis pengalaman menuju pendekatan yang didukung data akan memungkinkan pemilik untuk mengurangi pemborosan bahan baku melalui teknik pengemasan inovatif dan mengoptimalkan alokasi modal untuk pertumbuhan jangka panjang yang lebih berkelanjutan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arfian, Z., Rizke, M. B., Hidayat, R., & Respati, I. (2024). PENERAPAN TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM). *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 10(1). <https://doi.org/10.8734/mnmae.v1i2.359>
- Aulia, S. S. (2025, January 13). *Model Teknik Miles dan Huberman dalam Penelitian Kualitatif*. Ebizmark Blog. <https://ebizmark.id/artikel/model-teknik-miles-dan-huberman-dalam-penelitian-kualitatif/>
- Fitriani, D., & Hwihanus. (2023). PERANAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TERHADAP PERKEMBANGAN E-COMMERCE DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BAGI USAHA
- UMKM. *Jkpim : Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1).
- Hayati, F., Zulvira, R., & Gistituati, N. (2021). Lembaga pendidikan: kebijakan dan pengambilan keputusan. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 6(1), 100. <https://doi.org/10.29210/3003911000>
- Hendiani, S., Rika Yohana, S., & Gistituati, N. (2024). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Efektivitas Pengambilan Keputusan*. 17(1).
- Kusumaningsih, A., Hasan, M., Desya Maulida, A. H., Salix Fini, M., Ismail, M., Nurdiana, Wibowo, A., & Djuanda, G. (2022). *PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS* (G. Djuanda, Ed.; 1st ed., Vol. 1). Tahta Media Group.
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68–80. <http://studentjournal.umpo.ac.id/index.php/isoquant>
- Nurrisa, F., & Hermina, D. (2025). *Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian: Strategi, Tahapan, dan Analisis Data*. 02, 793–800.
- Pasolong, H. (2023). *Teori Pengambilan Keputusan*. ALFABETA, cv. [www.cvalfabetabeta.com](http://www.cvalfabetabeta.com)
- Ridwan, M., & Saputro, E. P. (n.d.). *KOMUNIKASI PEMASARAN WEDANGAN PENDOPO DALAM*

*MENARIK MINAT BELI  
KONSUMEN.*

- Saputra, A., Situmorang, G., Kusumasari, I., & Hidayat, R. (2024). Proses Pengambilan Keputusan yang Diterapkan dalam Organisasi dan Manajemen. *Journal of Indonesian Management*, 4(3), 8. <https://doi.org/10.53697/jim.v4i3.1911>
- Shafa Nitanto, F., Seftiani Nabila, Lady, Hidayat, R. N., & Respati Kusumasari, I. (2023). *TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN: MENGUPAS DEFINISI, PROSES, DAN FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KONTEKS ORGANISASI*. 5(4).
- Simamora, B. (2023, January 8). *Kualitas Keputusan*. Bilson Simamora Marketing and Research Center. <https://www.bilsonsimamora.com/kualitas-keputusan/>
- Sulung, U., & Muspawi Mohamad. (2024). MEMAHAMI SUMBER DATA PENELITIAN : PRIMER, SEKUNDER, DAN TERSIER. *Jurnal Edu Research*, 3.