

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM KEDAI SEBLAK AISYAH

Annisa Trie Fibriyanti¹

mn23.annisafibriyanti@mhs.ubpkarawang.ac.id¹

Jamilah Munawaroh²

mn23.jamilahmunawaroh@mhs.ubpkarawang.ac.id²

Lutfia Dwi ApriliaZahra³

mn23.lutfiaapriliazahra@mhs.ubpkarawang.ac.id³

Regita Cahyani⁴

mn23.regitacahyani@mhs.ubpkarawang.ac.id⁴

Ujang Suherman⁵

ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁵

^{1,2,3,4,5}**Universitas Buana Perjuangan Karawang**

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are sectors that play an important role in supporting the national economy, but in practice they still face various limitations that affect the effectiveness of business decision making. This study aims to examine the obstacles in the decision-making process at Kedai Seblak Aisyah MSMEs, focusing on aspects of labor management, capital, raw materials, and marketing. The research approach applied was descriptive qualitative with an explanatory survey method. Data collection was conducted through semi-structured interviews with business owners, direct observation of operational activities, and review of supporting documents. The research findings revealed that decision-making is still centered on the business owner and tends to be based on subjective considerations and family relationships. The main problems faced include limitations in obtaining suitable labor, lack of capital which has an impact on smooth cash flow, management of raw materials with a limited stock system as a form of financial prudence, and utilization of social media as the main marketing tool. The results of the discussion show that the decisions taken are relatively responsive to the internal conditions of MSMEs, but are not yet supported by a planned and structured management system. This study concludes that limited resources are the main factor influencing MSME decision-making. The implications of this study are expected to provide input for MSME actors in improving the quality of decision-making through strengthening more systematic and sustainable business management.

Keywords: *Decision-Making, Msmes, Business Constraints, MSME Management, Business Strategy.*

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang berperan penting dalam mendukung perekonomian nasional, namun dalam praktiknya masih menghadapi berbagai keterbatasan yang berpengaruh terhadap efektivitas pengambilan keputusan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kendala dalam proses pengambilan keputusan pada UMKM Kedai Seblak Aisyah, dengan fokus pada aspek pengelolaan tenaga kerja, permodalan, bahan baku, dan pemasaran. Pendekatan penelitian yang diterapkan adalah deskriptif kualitatif dengan metode *explanatory survey*. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, pengamatan langsung terhadap kegiatan operasional, serta penelaahan dokumen pendukung. Temuan penelitian mengungkapkan bahwa pengambilan keputusan masih terpusat pada pemilik usaha dan cenderung didasarkan pada pertimbangan subjektif serta hubungan kekeluargaan. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan dalam memperoleh tenaga kerja yang sesuai, minimnya modal yang berdampak pada kelancaran arus kas, pengelolaan bahan baku dengan sistem stok terbatas sebagai bentuk kehati-hatian keuangan, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran utama. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa keputusan yang diambil relatif responsif terhadap kondisi internal UMKM, namun belum didukung oleh sistem manajemen yang terencana dan terstruktur. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keterbatasan sumber daya menjadi faktor utama yang memengaruhi pengambilan keputusan UMKM. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui penguatan manajemen usaha yang lebih sistematis dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Pengambilan Keputusan, UMKM, Kendala Usaha, Manajemen UMKM, Strategi Bisnis.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam menopang perekonomian nasional Indonesia. Selain berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja, UMKM juga berfungsi sebagai motor penggerak kegiatan ekonomi di berbagai bidang usaha. Badan Pusat Statistik (BPS) menetapkan

klasifikasi skala usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja, di mana usaha kecil merupakan unit usaha yang mempekerjakan 5 hingga 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja antara 20 sampai 99 orang. Klasifikasi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM dijalankan dengan keterbatasan sumber daya, baik dari

aspek tenaga kerja, permodalan, maupun kemampuan manajerial.

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses terstruktur yang meliputi identifikasi permasalahan, penilaian terhadap berbagai alternatif yang tersedia, serta penentuan pilihan terbaik guna mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks UMKM, proses ini memiliki peran yang sangat krusial karena berkaitan langsung dengan kelangsungan usaha. Setiap keputusan yang dibuat oleh pelaku UMKM baik yang berkaitan dengan produksi, pembelian bahan baku, pengelolaan modal, perekrutan tenaga kerja, maupun strategi pemasaran akan berdampak langsung terhadap kinerja dan pendapatan usaha. Oleh sebab itu, pengambilan keputusan tidak terlepas dari pertimbangan rasional yang dipadukan dengan pengalaman praktis pemilik usaha.

Proses pengambilan keputusan dalam UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Faktor internal mencakup keterbatasan modal, ketersediaan bahan baku, kualitas dan jumlah tenaga kerja, serta kemampuan manajerial pemilik usaha. Sementara itu, faktor eksternal meliputi kondisi pasar, tingkat persaingan, perubahan preferensi konsumen, serta kebijakan dan regulasi pemerintah. Keterbatasan modal, misalnya, sering menjadi hambatan utama dalam menentukan keputusan terkait pembelian bahan baku, penambahan tenaga kerja, maupun pengembangan usaha. Demikian pula, keterbatasan tenaga kerja yang

kompeten dapat mengurangi efisiensi operasional dan menurunkan kualitas layanan kepada konsumen.

Dalam praktiknya, UMKM seperti Kedai Seblak Aisyah yang bergerak di sektor perdagangan dihadapkan pada berbagai tantangan dalam proses pengambilan keputusan. Tantangan tersebut meliputi kesulitan memperoleh bahan baku dengan kualitas yang konsisten, keterbatasan modal yang memengaruhi kelancaran arus kas, minimnya tenaga kerja yang terampil dan dapat dipercaya, serta kesulitan dalam menentukan strategi pemasaran yang efektif di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Seluruh kendala tersebut saling berkaitan dan menuntut pemilik usaha untuk mengambil keputusan yang tepat agar usaha tetap beroperasi dan mampu menghasilkan pendapatan secara optimal.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dinilai penting dan relevan karena bertujuan untuk mengkaji secara mendalam kendala pengambilan keputusan pada UMKM, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan bahan baku, modal, tenaga kerja, dan pemasaran. Alternatif solusi yang dapat diterapkan meliputi perbaikan manajemen sumber daya, peningkatan kualitas proses pengambilan keputusan, serta penentuan strategi usaha yang sesuai dengan karakteristik dan keterbatasan UMKM. Fokus penelitian ini diarahkan pada analisis proses pengambilan keputusan sebagai landasan dalam merumuskan rekomendasi yang aplikatif dan kontekstual.

Dengan memadukan data empiris yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik Kedai Seblak Aisyah serta didukung oleh kajian literatur yang relevan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai kendala pengambilan keputusan yang dihadapi UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan tidak hanya berkontribusi pada pengembangan kajian akademik di bidang manajemen UMKM, tetapi juga memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan agar mampu beradaptasi dengan dinamika lingkungan bisnis dan menjaga keberlanjutan usaha di masa depan.

LANDASAN TEORI

Dasar Pengembangan Theory

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih satu alternatif terbaik dari beberapa pilihan yang ada. Menurut Rizki & Citra (2022). Pengambilan keputusan dilakukan melalui pendekatan yang sistematis terhadap suatu permasalahan, dengan mengolah data menjadi informasi yang relevan serta mempertimbangkan berbagai faktor penting yang memengaruhi penetapan keputusan.

Gaya Pengambilan Keputusan

Selain model rasionalitas dalam pengambilan keputusan, pendekatan alternatif difokuskan pada gaya yang diterapkan pemimpin saat memilih solusi masalah. Gaya keputusan ini mencerminkan karakteristik pemimpin dalam

mengidentifikasi opsi, dengan contoh representatif sebagai berikut:

- 1) Karismatik (antusias, persuasif, ekspresif, dominan): Seperti Richard Branson dari Virgin Atlantic atau Herb Kelleher, pendiri Southwest Airlines.
- 2) Pemikir (cerdas, logis, analitis, berorientasi akademis): Misalnya Michael Dell dari Dell Computer atau Bill Gates dari Microsoft.
- 3) Skeptis (kritis, konfrontatif, menantang, sulit diajak kompromi): Contohnya Steve Case dari AOL-Time Warner atau Tom Siebel dari Siebel Systems.
- 4) Pengikut (bertanggung jawab, hati-hati, mengikuti tren, pandai bernegosiasi): Seperti Peter Coors dari Coors Brewery atau Carly Fiorina dari Hewlett Packard.
- 5) Pengendali (rasional, tidak emosional, teliti, akurat, analitis): Seperti mantan CEO Ford Jacques Nasser atau Martha Stewart dari Omnimedia.

Beberapa gaya ini mencerminkan dimensi psikologis, termasuk persepsi pemimpin terhadap lingkungan sekitar serta cara mereka mengolah informasi.

Ada empat gaya utama pengambilan keputusan oleh pemimpin, yaitu:

1. Gaya Direktif

Gaya ini melibatkan pemberian arahan atau instruksi tegas dalam pengambilan keputusan. Pemimpin dengan gaya direktif memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas,

serta berfokus pada tugas dan aspek teknis. Keunggulannya mencakup pendekatan logis, efisien, pragmatis, dan sistematis dalam menyelesaikan masalah. Selain itu, gaya ini menekankan fakta, cepat mengatasi isu, berorientasi aksi jangka pendek, serta cenderung otoriter dengan penggunaan kekuasaan dan kontrol.

2. Gaya Analitik

Pemimpin dengan gaya analitik mengandalkan analisis mendalam terhadap berbagai fenomena. Mereka memiliki toleransi tinggi terhadap ambiguitas, serta orientasi kuat pada tugas dan teknis. Dibandingkan gaya direktif, gaya ini lebih mendalami evaluasi informasi dan alternatif secara ekstensif.

3. Gaya Konseptual

Gaya konseptual berbasis pada konsep abstrak dari fenomena yang terjadi. Pemimpin jenis ini toleran terhadap ambiguitas tinggi, berorientasi pada orang, serta peka terhadap dinamika sosial. Mereka mempertimbangkan beragam pilihan dan skenario masa depan dengan pandangan luas. Sebelum memutuskan, mereka berdiskusi luas untuk mengumpulkan informasi, kemudian mengandalkan intuisi. Gaya ini unggul dalam solusi kreatif dan keberanian mengambil risiko.

4. Gaya Perilaku

Gaya perilaku menekankan analisis terhadap sikap bawahan atau rekan kerja. Pemimpin dengan gaya ini memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas, tetapi mahir berkolaborasi dalam suasana terbuka dan berbagi pandangan. Mereka responsif terhadap masukan, bersikap ramah dan sportif, serta lebih menyukai informasi verbal ketimbang tertulis. Namun, mereka kesulitan menolak orang lain atau membuat keputusan tegas yang berpotensi mengecewakan.

Implikasi Gaya Keputusan

Implikasi dari gaya dan model keputusan pemimpin terletak pada efektivitas serta kelayakan implementasi keputusan tersebut. Pemimpin biasanya mengkombinasikan beberapa gaya sesuai situasi dan kasus spesifik, yang bervariasi berdasarkan jenis pekerjaan, level jabatan, serta budaya organisasi. Gaya ini menjadi indikator kekuatan dan kelemahan pengambil keputusan. Misalnya, gaya konseptual bersifat inovatif dan berani berisiko, tetapi kurang tegas. Pendekatan ini menjelaskan perbedaan keputusan antarmanajer meski menghadapi informasi serupa, serta memberikan wawasan untuk mengelola beragam gaya pengambilan keputusan.

Tahap – Tahap Pengambilan Keputusan

Menurut Mintzberg, proses pengambilan keputusan dapat dibagi menjadi beberapa tahap penting, yaitu:

- 1. Identifikasi masalah:** Mengidentifikasi permasalahan atau peluang yang membutuhkan pengambilan keputusan.
- 2. Pengumpulan informasi:** Menghimpun data yang relevan guna memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap konteks permasalahan.
- 3. Analisis alternatif:** Melakukan kajian terhadap berbagai alternatif solusi berdasarkan informasi yang telah diperoleh.
- 4. Pemilihan alternatif terbaik:** Menentukan alternatif yang paling selaras dengan tujuan dan kepentingan perusahaan.
- 5. Implementasi keputusan:** Melaksanakan keputusan yang telah ditetapkan secara sistematis.
- 6. Evaluasi hasil:** Melakukan penilaian terhadap hasil keputusan untuk mengetahui tingkat kesesuaiannya dengan tujuan yang diharapkan.

Proses tersebut juga relevan dalam konteks inovasi produk, di mana setiap tahapan memerlukan analisis yang mendalam agar keputusan yang diambil mampu menghasilkan produk inovatif yang memiliki daya saing dan keberhasilan di pasar.

Proses Pengambilan Keputusan

Berdasarkan artikel dengan ID 1128, proses pengambilan keputusan investasi pada UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa pengetahuan akuntansi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan investasi UMKM. Temuan ini menandakan bahwa semakin baik pemahaman pelaku UMKM terhadap prinsip-prinsip akuntansi, semakin sistematis dan rasional pula keputusan investasi yang diambil. Sebaliknya, pengetahuan mengenai analisis kelayakan finansial serta sistem pendukung kelayakan finansial tidak terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap proses tersebut. Dengan demikian, dalam praktik UMKM, pengambilan keputusan investasi lebih banyak didasarkan pada pemahaman dasar akuntansi sebagai acuan utama.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan merujuk pada tingkat keberhasilan suatu keputusan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan serta menyelesaikan permasalahan secara efektif. Keputusan yang berkualitas tidak hanya diukur dari hasil akhir yang diperoleh, tetapi juga dari proses pengambilan keputusan itu sendiri. Proses tersebut mencerminkan kemampuan pengambil keputusan dalam menilai berbagai risiko, peluang, dan konsekuensi yang mungkin muncul dari alternatif tindakan yang dipilih. Dalam kajian ilmiah, kualitas keputusan sangat dipengaruhi oleh penerapan teori pengambilan keputusan yang tepat, penggunaan data yang valid dan dapat dianalisis secara sistematis, serta pola berpikir yang digunakan, baik secara sadar maupun tidak sadar. Keseluruhan faktor ini

berperan penting dalam menghasilkan keputusan yang optimal, rasional, dan memberikan dampak positif bagi individu maupun organisasi

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memahami serta menganalisis berbagai kendala dalam proses pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Kedai Seblak Aisyah. Adapun fokus utama penelitian ini mencakup empat aspek penting, yaitu:

1. Pengelolaan Tenaga Kerja

Mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan proses rekrutmen dan retensi tenaga kerja yang memiliki kompetensi memadai, serta mengkaji strategi yang diterapkan dalam menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, nyaman, dan produktif.

2. Pengelolaan Modal

Menganalisis mekanisme pengelolaan arus kas yang dilakukan oleh UMKM, upaya dalam meminimalkan risiko keuangan, serta strategi untuk menjaga keberlanjutan dan stabilitas modal di tengah perubahan dan dinamika pasar.

3. Pengelolaan Bahan Baku

Menelaah upaya dalam menjaga konsistensi kualitas bahan baku, termasuk tantangan yang dihadapi dalam mengelola ketersediaan stok secara optimal tanpa menimbulkan kendala terhadap kondisi permodalan.

4. Pemasaran

Mengevaluasi tingkat efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, mencakup pemanfaatan teknologi digital serta pengelolaan hubungan dengan pelanggan, dan menganalisis pengaruhnya terhadap peningkatan volume penjualan.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh rekomendasi yang bermanfaat bagi UMKM lain dalam menghadapi kendala yang serupa, serta membantu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan berdasarkan data yang tersedia.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menerapkan metode deskriptif kualitatif yang dikombinasikan dengan explanatory survey, dengan tujuan untuk menguraikan fenomena atau situasi tertentu secara terstruktur, faktual, dan tepat. Dalam kasus UMKM Kedai Seblak Aisyah, kajian ini akan mengkaji berbagai dimensi terkait kegiatan operasional, strategi pemasaran, penanganan bahan baku, serta hambatan yang dialami oleh pengusaha tersebut. Metode deskriptif kualitatif memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menyelidiki secara intensif pengalaman dan perspektif subjek penelitian, yakni pemilik UMKM Kedai Seblak Aisyah. Informasi yang diperoleh melalui wawancara, pengamatan, dan pengumpulan dokumen akan diproses untuk menghasilkan wawasan mendalam tentang taktik bisnis, rintangan operasional, serta langkah-langkah inovatif

yang diterapkan guna memastikan kelangsungan usaha.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 17 Desember 2025 pukul 14.00. Wawancara dan observasi dilakukan langsung di Lokasi operasional UMKM Kedai Seblak Aisyah yang berlokasi di Kp Jl. Wagir No.2, RT.12/RW.05, Bengle, Kec. Majalaya, Karawang, Jawa Barat 4137.

Prosedur Penelitian

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif berbasis deskripsi, yang difokuskan pada pemahaman mendalam terhadap fenomena studi berdasarkan kondisi lapangan yang sesungguhnya. Pelaksanaan prosedur penelitian dilakukan secara bertahap dan terstruktur. Pada tahap awal, yaitu persiapan, dilakukan penetapan fokus studi, penyusunan panduan wawancara semi-terstruktur, serta pemilihan subjek penelitian berupa pemilik usaha sebagai informan kunci.

Tahap berikutnya mencakup pengumpulan data melalui wawancara semi-terstruktur guna mengeksplorasi aspek pengelolaan usaha, proses pengambilan keputusan, dan hambatan yang dihadapi. Selain itu, peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap operasional usaha, dinamika interaksi antara pemilik dan karyawan, serta pengelolaan bahan baku, demi memperoleh potret autentik dari praktik bisnis yang berlangsung. Kemudian, tahap dokumentasi melibatkan pengumpulan materi pendukung seperti foto aktivitas

usaha, laporan keuangan ringkas, dan rekaman pemasok bahan baku yang terkait. Data yang terkumpul selanjutnya diolah melalui analisis kualitatif, mencakup reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Serangkaian langkah ini dirancang agar menghasilkan temuan yang valid, tepat, dan menyeluruh, sejalan dengan sasaran penelitian.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini memanfaatkan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber utama penelitian, berupa informasi verbal, perilaku, maupun tindakan yang ditunjukkan oleh subjek penelitian yang relevan dengan variabel yang dikaji (Arikunto, 2013). Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur serta observasi secara langsung di lapangan. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai dokumen pendukung yang dimiliki oleh UMKM, seperti laporan keuangan dan data pemasok.

Instrumen penelitian yang digunakan meliputi pedoman wawancara dan lembar observasi yang dirancang secara sistematis guna menjamin proses pengumpulan data berlangsung terarah dan konsisten. Teknik pengumpulan data dilaksanakan secara berurutan, diawali dengan wawancara, kemudian dilanjutkan dengan observasi, serta diperkuat melalui studi dokumentasi. Pendekatan ini bertujuan agar data yang

diperoleh saling melengkapi sehingga meningkatkan keabsahan dan keandalan hasil penelitian.

Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan pendekatan analisis tematik. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman awal secara menyeluruh terhadap permasalahan yang diteliti sebagai dasar dalam merancang perangkat pembelajaran yang akan dikembangkan. Tahapan analisis diawali dengan proses transkripsi hasil wawancara, kemudian dilanjutkan dengan pemberian kode (coding) untuk mengidentifikasi tema-tema utama yang selaras dengan tujuan penelitian. Untuk menjamin keabsahan data, digunakan teknik triangulasi dengan cara membandingkan temuan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Melalui analisis ini, diharapkan dapat dihasilkan kesimpulan yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu mengkaji kendala dalam pengambilan keputusan pada UMKM serta menyusun rekomendasi yang didasarkan pada landasan teori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Pengelolaan Tenaga Kerja

Hasil observasi dan wawancara dengan pelaku UMKM, pengelolaan tenaga kerja masih dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha (owner) dengan pendekatan kekeluargaan serta pertimbangan yang bersifat subjektif. Seluruh keputusan terkait perekrutan, penempatan, hingga pelatihan

tenaga kerja berada di bawah kendali owner tanpa didukung oleh sistem manajemen sumber daya manusia yang bersifat formal. Dalam memilih karyawan, owner menetapkan kriteria tertentu, terutama yang berkaitan dengan sikap, kepercayaan, serta rasa nyaman dalam bekerja sama, dan bukan semata-mata menekankan pada kompetensi teknis.

Hasil penelitian juga mengindikasikan bahwa pelaku UMKM menghadapi kesulitan dalam memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan kriteria yang diharapkan. Karyawan yang diterima umumnya masih memerlukan waktu untuk beradaptasi serta mengikuti pelatihan sebelum mampu melaksanakan tugas secara mandiri. Oleh karena itu, sebagian besar tenaga kerja harus melalui tahapan pelatihan kerja langsung di tempat kerja (on the job training). Pelatihan ini bersifat informal dan berfokus pada pengenalan tugas, standar kerja, serta prosedur operasional usaha sehari-hari.

Secara empiris, keputusan owner untuk mempertahankan proses seleksi yang ketat meskipun dihadapkan pada keterbatasan ketersediaan tenaga kerja dipandang sebagai upaya menjaga stabilitas operasional dan meminimalkan potensi konflik kerja. Namun, kebijakan ini juga berdampak pada lambatnya pemenuhan kebutuhan tenaga kerja dan meningkatnya beban kerja bagi karyawan yang sudah ada.

2. Pengelolaan Modal

Hasil dari observasi dan wawancara mengungkapkan bahwa pelaku UMKM mengalami kendala serius ketika omzet menurun, yang secara langsung memengaruhi likuiditas modal kerja. Keputusan utama terkait modal difokuskan pada pengalokasian dana untuk kebutuhan operasional, terutama kompensasi bagi karyawan.

Pada masa krisis, pemilik usaha melakukan musyawarah bersama (antara suami dan istri) guna menetapkan prioritas penggunaan dana yang terbatas. Pilihan yang diambil adalah mempertahankan seluruh karyawan dan melanjutkan kegiatan penjualan, walaupun dana untuk tunjangan karyawan berada dalam tekanan berat. Pendekatan ini diprioritaskan demi menjaga kelangsungan operasional dalam jangka panjang, daripada mengejar penghematan biaya jangka pendek melalui pemutusan hubungan kerja (PHK).

3. Pengelolaan Bahan Baku

Hasil observasi dan wawancara dengan pelaku UMKM mengungkapkan bahwa pengelolaan bahan baku dilakukan secara konservatif melalui sistem pembelian terbatas dan stok secara berkala. Pemilik usaha membatasi pengadaan bahan baku pada jumlah kecil, yang disesuaikan dengan siklus produksi yang telah stabil serta pola permintaan pasar yang relatif dapat diprediksi. Pendekatan ini bertujuan untuk mencegah risiko penumpukan stok,

kerusakan bahan baku, dan kendala modal kerja yang terbatas pada UMKM.

Secara empiris, pilihan tersebut mencerminkan prioritas pelaku UMKM terhadap likuiditas usaha ketimbang peningkatan skala produksi. Pengelolaan bahan baku mengadopsi pendekatan just-in-time dalam bentuk sederhana, meskipun belum didukung sistem pencatatan persediaan yang terstruktur. Pola ini terlihat dari pengadaan rutin dalam periode singkat, dengan volume kecil yang disesuaikan kapasitas modal tersedia.

Keputusan pembelian terbatas juga mengindikasikan sikap kehati-hatian (risk aversion) pemilik usaha dalam operasional. Mengingat keterbatasan modal, mereka menjaga kestabilan arus kas agar kegiatan usaha tetap berjalan lancar, walaupun hal ini membatasi kapasitas produksi dan berpotensi melewatkan peluang permintaan yang lebih besar.

Dari tinjauan empiris, keputusan pelaku UMKM untuk membatasi pengadaan bahan baku terbukti rasional dan adaptif terhadap kondisi internal usaha. Keterbatasan modal, akses pembiayaan yang minim, serta ketidakpastian pasar menjadi pendorong utama pengambilan keputusan tersebut. Strategi stok terbatas efektif menekan biaya penyimpanan serta risiko kerugian dari bahan baku yang rusak atau tidak terpakai.

Akan tetapi, pendekatan ini juga menyoroti kelemahan perencanaan jangka menengah dan ketidakoptimalan manajemen persediaan. Ketergantungan pada stok

berkala tanpa analisis permintaan yang mendalam berisiko menyebabkan ketidaksiapan menghadapi lonjakan permintaan. Oleh karena itu, meskipun aman secara finansial, keputusan ini dapat menghambat pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.

Pemasaran

Hasil observasi dan wawancara mengungkapkan bahwa saat penjualan mengalami penurunan, pelaku UMKM memutuskan untuk mengintensifkan upaya pemasaran melalui pemanfaatan media sosial. Promosi dilaksanakan dengan memposting konten pemasaran di berbagai platform digital, termasuk Facebook, WhatsApp, Instagram, YouTube, serta TikTok. Di antara platform-platform tersebut, Facebook paling sering dimanfaatkan oleh pemilik usaha karena dianggap memiliki jangkauan konsumen yang paling selaras dengan target pasar.

Selain promosi digital, pelaku UMKM juga menerapkan inovasi produk guna memulihkan minat konsumen. Inovasi ini direalisasikan melalui pengenalan variasi menu baru, seperti mie jebew, wonton chili oil, corndog, dan beberapa pilihan lainnya. Penambahan menu tersebut dimaksudkan untuk menyediakan opsi yang lebih luas bagi pelanggan serta menyelaraskan produk dengan tren dan preferensi pasar terkini.

Secara empiris, keputusan pemasaran yang diambil pemilik usaha mencerminkan adaptasi terhadap dinamika pasar. Pemanfaatan media sosial sebagai alat

promosi terbukti efektif dalam meninggalkan visibilitas usaha dengan biaya relatif terjangkau. Di sisi lain, inovasi produk menambah nilai bagi konsumen dan berpotensi merangsang minat pembelian, terutama dari pelanggan setia yang mencari keragaman menu.

KESIMPULAN

Penelitian ini mengidentifikasi sejumlah kendala dalam proses pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Kedai Seblak Aisyah, khususnya pada aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Pada pengelolaan tenaga kerja, permasalahan utama terletak pada kesulitan memperoleh karyawan yang sesuai dengan kriteria pemilik usaha serta belum diterapkannya sistem pelatihan yang bersifat formal. Kondisi ini berimplikasi pada meningkatnya beban kerja dan lamanya proses penyesuaian karyawan baru. Meskipun demikian, pendekatan kekeluargaan yang diterapkan mampu menjaga hubungan kerja yang harmonis dan mendukung stabilitas operasional usaha.

Dalam pengelolaan modal, keterbatasan arus kas menjadi tantangan yang cukup signifikan, terutama pada saat terjadi penurunan omzet. Pemilik usaha cenderung mengambil keputusan secara hati-hati dengan mengutamakan keberlangsungan kegiatan operasional serta mempertahankan tenaga kerja, dibandingkan melakukan efisiensi biaya jangka pendek. Strategi ini mencerminkan orientasi jangka panjang, meskipun

berdampak pada terbatasnya ruang gerak usaha untuk melakukan pengembangan.

Pada aspek pengelolaan bahan baku, pemilik usaha menerapkan kebijakan pembelian dalam jumlah terbatas dengan sistem stok berkala guna menjaga stabilitas keuangan dan meminimalkan potensi kerugian. Kebijakan tersebut efektif dalam mengendalikan risiko, namun di sisi lain berpotensi membatasi kapasitas produksi ketika terjadi peningkatan permintaan pasar. Sementara itu, dalam aspek pemasaran, pelaku UMKM menunjukkan kemampuan beradaptasi dengan memanfaatkan media sosial serta melakukan inovasi produk melalui penambahan variasi menu. Strategi ini dinilai mampu meningkatkan eksistensi usaha dan menarik kembali minat konsumen, meskipun pelaksanaannya masih belum disertai dengan perencanaan pemasaran yang terstruktur.

Secara umum, keputusan-keputusan yang diambil oleh UMKM Kedai Seblak Aisyah menunjukkan kemampuan adaptasi yang cukup baik dalam menghadapi berbagai keterbatasan yang ada. Namun, untuk mendorong pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan, diperlukan penguatan sistem manajemen yang lebih terencana dalam proses pengambilan keputusan.

Implikasi

1. Implikasi Praktis

Dalam upaya meningkatkan pengelolaan tenaga kerja, UMKM seperti Kedai Seblak Aisyah disarankan untuk mulai menerapkan program pelatihan sederhana yang lebih terarah, khususnya

terkait keterampilan operasional dasar dan pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, penerapan pencatatan keuangan yang lebih sistematis serta perencanaan modal yang sederhana dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan finansial secara lebih tepat. Pada aspek pemasaran, diperlukan evaluasi berkala terhadap efektivitas promosi melalui media sosial dan inovasi produk agar strategi yang dijalankan selaras dengan kebutuhan serta preferensi konsumen.

2. Implikasi Teoretis

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan literatur mengenai pengambilan keputusan pada UMKM dengan menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan tidak semata-mata didasarkan pada pertimbangan rasional dan ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh pengalaman, intuisi, serta kondisi sosial pemilik usaha. Temuan ini menegaskan bahwa pendekatan intuitif masih memiliki peran yang signifikan dalam konteks pengelolaan UMKM.

3. Implikasi untuk Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung pengambilan keputusan pada UMKM, seperti penggunaan sistem pencatatan keuangan digital dan analisis pemasaran berbasis data. Selain itu, penelitian dengan cakupan objek yang lebih luas atau menggunakan pendekatan

kuantitatif diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai strategi pengambilan keputusan yang efektif dalam mendukung keberlanjutan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- BAYUR), D. P. C.-19 P. K. E. I. (STUDI) P. P. I. I. (PERSERO) C. T. (2022). *BAYUR), DAMPAK PANDEMI COVID-19 PADA KEGIATAN EKSPOR IMPOR (STUDI) PADA PT. PELABUHAN INDONESIA II (PERSERO) CABNAG TELUK*. 22, 117–126.
- Dharma, U. S. (2021). *e-ISSN: 2777-0842*, <http://e-conf.usd.ac.id/index.php/fkip/2021> *Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta*. 167–176. <https://e-conf.usd.ac.id/index.php/fkip/2021/paper/viewFile/733/144>
- DR. RIZKI AMALIA, S.STP, M.AP & CITRA FIRMADHANI S.IP, M. T. I. . (2022). *Teknik pengambilan keputusan*. [file:///C:/Users/NISA/Downloads/merger buku teknik pengambilan keputusan \(1\).pdf](file:///C:/Users/NISA/Downloads/merger%20buku%20teknik%20pengambilan%20keputusan%20(1).pdf)
- Ermawati, N. (2023). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Investasi pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. 13(1), 20–37. <https://ejournal.up45.ac.id/index.php/maksipreneur/article/view/1128/900>
- Organisasi, D. K. (2024). *Teori pengambilan keputusan: mengupas definisi, proses, dan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam konteks organisasi*. 5(4). [file:///C:/Users/NISA/Downloads/Teori i+Pengambilan+Keputusan+Mengupas+Definisi,+Proses,+dan+Faktor+Yang+Mempengaruhi+Pengambilan+Keputusan](file:///C:/Users/NISA/Downloads/Teori%20Pengambilan%20Keputusan%20Mengupas%20Definisi,%20Proses,%20dan%20Faktor%20Yang%20Mempengaruhi%20Pengambilan%20Keputusan)
- Pasolong, H. (2023). *Teori Pengambilan Keputusan*. <https://repository.poliupg.ac.id/id/eprint/292/3/Untitled.pdf>
- Penggunaan, P. (2015). *Pengaruh Penggunaan, (Siti Alliyah)*. 01(01), 54–72. <https://media.neliti.com/media/publications/384475-none-233d6e00.pdf>
- Yolanda, C., Hasanah, U., Tjut, U., Dhien, N., Studi, P., Pembangunan, E., Tjut, U., Dhien, N., & Manajemen, P. S. (2024). *2830-7690 peran usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) dalam pengembangan ekonomi indonesia 1*. 2(3), 170–186. [file:///C:/Users/NISA/Downloads/1147-Article Text-5971-2-10-20250707.pdf](file:///C:/Users/NISA/Downloads/1147-Article%20Text-5971-2-10-20250707.pdf)