

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM AKRILIK WARAKAS (Teori Pengambilan Keputusan Pada UMKM Akrilik Warakas)

Deswan Cahya¹, Reisa Salsabila Ramadhani², Resti Yulita Maharani³, Ujang Suherman⁴

¹⁻⁴Universitas Buana Perjuangan Karawang, Indonesia

mn23.deswanchahya@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, mn23.reisaramadhani@mhs.ubpkarawang.ac.id²,
mn23.restimaharani@mhs.ubpkarawang.ac.id³, ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁴

Alamat: Jl. HS. Ronggo Waluyo, Karawang, Jawa Barat

Abstract. This study analyzes the development of the Warakas acrylic production business from its establishment to the achievement of financial stability, focusing on operations, challenges, and growth strategies as a model for MSMEs in the acrylic industry. A qualitative descriptive approach was used through direct observation and informal interviews with the owner, covering recruitment, supply chain, finance, promotion, and competition. Starting in 2015 in Karawang with initial capital of less than IDR 50 million, the business reached BEP through digital promotion via Google Maps and supplier collaboration from Jakarta-Bandung. The main challenge was employee retention due to the risk of business spin-offs, while the supply of raw materials was stable with the option of selling surplus. Competition tended to be collaborative. In conclusion, digital promotion and supplier collaboration support growth, but improving employee retention is crucial. The implication is that product diversification and supplier exploration post-pandemic increase resilience, providing lessons for manufacturing MSMEs to prioritize collaboration and marketing innovation.

Keywords: acrylic warakas, digital promotion, supplier collaboration, employee retention, MSME growth.

Abstrak. Penelitian ini menganalisis perkembangan bisnis produksi akrilik warakas dari pendirian hingga pencapaian stabilitas finansial, dengan fokus pada operasional, tantangan, dan strategi pertumbuhan sebagai model UMKM di industri akrilik. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan melalui pengamatan langsung dan wawancara informal dengan pemilik, mencakup rekrutmen, rantai pasok, keuangan, promosi, dan persaingan. Dimulai tahun 2015 di Karawang dengan modal awal di bawah Rp50 juta, bisnis mencapai BEP melalui promosi digital via Google Maps dan kolaborasi supplier dari Jakarta-Bandung. Tantangan utama adalah retensi karyawan akibat risiko *spin-off* usaha, sementara pasokan bahan baku stabil dengan opsi penjualan sisa. Persaingan cenderung kolaboratif. Kesimpulannya, promosi digital dan kerja sama supplier mendukung pertumbuhan, tetapi perbaikan retensi karyawan krusial. Implikasinya, diversifikasi produk dan eksplorasi supplier pasca-pandemi meningkatkan ketahanan, memberikan pelajaran bagi UMKM manufaktur untuk mengedepankan kolaborasi dan inovasi pemasaran.

Kata kunci: akrilik warakas, promosi digital, kerja sama supplier, retensi karyawan, pertumbuhan UMKM.

Article History

Received: December 2025

Reviewed: December 2025

Published: December 2025

Plagiarism checker no 1569

DOI : prefix DOI :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat ketahanan ekonomi nasional. Perkembangan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, disertai dengan kemajuan teknologi digital, menuntut UMKM untuk mampu mengelola usaha secara efektif dan adaptif. Dalam konteks tersebut, strategi operasional, pemanfaatan pemasaran digital, serta pengelolaan sumber daya usaha menjadi faktor penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM.

UMKM Akrilik Warakas merupakan salah satu pelaku usaha di sektor industri akrilik yang bergerak dalam kegiatan produksi dan penjualan produk berbahan akrilik. Sejak berdiri pada tahun 2015 di Karawang dengan keterbatasan modal awal, usaha ini menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan hingga mencapai stabilitas finansial. Pertumbuhan tersebut didukung oleh pengelolaan operasional yang dilakukan secara bertahap, termasuk pengaturan proses produksi, pemanfaatan promosi digital, serta pembangunan kerja sama dengan pemasok bahan baku dari wilayah Jakarta dan Bandung. Kondisi ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital dan kolaborasi rantai pasok memiliki peran penting dalam pengembangan UMKM manufaktur.

Meskipun demikian, dalam proses pengembangannya, UMKM Akrilik Warakas masih menghadapi sejumlah permasalahan, khususnya dalam pengelolaan sumber daya manusia. Tingkat retensi karyawan menjadi tantangan utama yang berpotensi memengaruhi keberlanjutan usaha, terutama akibat risiko munculnya usaha sejenis dari mantan tenaga kerja. Di sisi lain, stabilitas pasokan bahan baku serta pola persaingan yang cenderung kolaboratif memberikan peluang bagi usaha untuk mempertahankan kelangsungan operasional. Tantangan dan peluang tersebut mencerminkan dinamika yang umum dihadapi UMKM manufaktur dalam menghadapi persaingan usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan bisnis UMKM Akrilik Warakas dari tahap pendirian hingga pencapaian stabilitas finansial dengan fokus pada aspek operasional, tantangan usaha, serta strategi pertumbuhan yang diterapkan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris dan praktis bagi pengembangan UMKM, khususnya dalam penerapan promosi digital, penguatan kerja sama dengan pemasok, serta pengelolaan sumber daya manusia guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan metode kunjungan langsung ke UMKM Akrilik Warakas. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendalam dan sistematis mengenai kondisi suatu individu atau organisasi. Pendekatan kualitatif dilakukan melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memperoleh data yang disajikan dalam bentuk deskripsi kata-kata berdasarkan prosedur pengumpulan serta analisis data yang bersumber dari kondisi nyata di lapangan.

Lokasi penelitian berada di Kabupaten Karawang, tepatnya di Jl. Raya Klari Dusun Kelapa Nunggal, Gintungkerta, Kecamatan Klari, Karawang, Jawa Barat 41371. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari sumber utama melalui kegiatan wawancara dan tanya jawab. Dalam penelitian ini, data primer bersumber dari informasi yang disampaikan oleh Bapak Saidi selaku pemilik UMKM Akrilik Warakas. Sementara itu, data sekunder dikumpulkan dari berbagai sumber tertulis seperti artikel, jurnal ilmiah, dan skripsi yang relevan dengan topik penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan selama satu hari, yaitu pada 20 Desember 2025. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kendala dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengelolaan tenaga kerja pada UMKM Akrilik Warakas. Pengumpulan data

dilakukan melalui beberapa tahapan, yakni penyusunan instrumen pertanyaan, pelaksanaan wawancara secara langsung di lokasi UMKM disertai dokumentasi, serta analisis data hasil wawancara hingga tahap penyusunan laporan penelitian.

TUJUAN PENELITIAN

Untuk menganalisis tantangan pengelolaan operasional UMKM Acrylic Warakas, khususnya yang berkaitan dengan:

- a. Pengelolaan tenaga kerja, meliputi rekrutmen, pembagian tugas, dan upaya menjaga retensi karyawan.
- b. Pengelolaan permodalan dan keuangan usaha dalam mendukung keberlanjutan operasional.
- c. Pengelolaan bahan baku, termasuk pengadaan, kerja sama dengan pemasok, dan pemanfaatan sisa bahan produksi.
- d. Penerapan strategi pemasaran, meliputi promosi digital, metode pemesanan, dan distribusi produk kepada konsumen.

JENIS PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data primer yang diperoleh secara langsung dari narasumber, yaitu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan tujuan untuk memperoleh serta memvalidasi informasi yang relevan dengan objek penelitian.

WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 20 Desember 2025 pukul 17.00 WIB, bertempat di Jl. Raya Klari, Dusun Kelapa Nunggal, Desa Gintungkerta, Kecamatan Klari, Kabupaten Karawang, Jawa Barat 41371.

PROSEDUR PENELITIAN

Prosedur penelitian ini dilaksanakan secara bertahap sesuai dengan jenis penelitian yang digunakan, dimulai dari tahap persiapan yang meliputi penentuan fokus penelitian, penyusunan instrumen penelitian, serta penetapan kriteria responden sebagai sumber data. Selanjutnya, tahap pelaksanaan dilakukan melalui pengumpulan data di lapangan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi untuk memperoleh data yang mendalam dan relevan dengan tujuan penelitian. Tahap akhir adalah analisis data, di mana seluruh data yang telah terkumpul diolah dan dianalisis secara sistematis menggunakan teknik pengambilan keputusan guna menghasilkan pemahaman yang komprehensif serta menarik kesimpulan yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

DATA, INSTRUMEN, DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari sumber utama melalui kegiatan wawancara mendalam dengan informan penelitian, yaitu Bapak Saidi selaku pemilik UMKM Akrilik Warakas. Data primer tersebut digunakan untuk menggali informasi yang berkaitan dengan kondisi, pengelolaan, serta permasalahan yang menjadi fokus penelitian. Sementara itu, data sekunder diperoleh melalui teknik dokumentasi berupa arsip, foto, serta dokumen lain yang relevan dengan aktivitas dan perkembangan usaha UMKM Akrilik Warakas, yang berfungsi sebagai data pendukung untuk memperkuat hasil penelitian.

Instrumen penelitian yang digunakan berupa pedoman wawancara semi-terstruktur yang disusun secara sistematis guna memperoleh data yang mendalam dan sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam pelaksanaan pengumpulan data, peneliti menggunakan alat bantu berupa catatan lapangan dan alat perekam suara untuk menunjang kelengkapan serta keakuratan data

yang diperoleh. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan narasumber utama berdasarkan pedoman wawancara yang telah disusun, serta didukung oleh pengumpulan dokumentasi sebagai pelengkap dan penguat data penelitian.

TEKNIK ANALISIS DATA

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk memaknai data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi serta mengaitkannya dengan permasalahan dan tujuan penelitian mengenai pengelolaan operasional UMKM Akrilik Warakas. Proses analisis dilakukan secara bertahap dan berkesinambungan dengan menyeleksi serta mengelompokkan data sesuai fokus penelitian, yaitu pengelolaan tenaga kerja, permodalan dan keuangan, bahan baku, serta strategi pemasaran. Data yang telah dipilah kemudian disajikan dalam bentuk uraian naratif yang terstruktur dan dikaitkan dengan teori yang relevan. Berdasarkan hasil interpretasi tersebut, peneliti menarik kesimpulan guna memperoleh gambaran yang jelas mengenai tantangan pengelolaan operasional UMKM Akrilik Warakas sesuai dengan tujuan penelitian.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

➤ Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan (*decision making*) merupakan suatu proses sistematis dalam mengevaluasi berbagai alternatif yang tersedia untuk menentukan pilihan yang paling tepat. Keputusan ditetapkan melalui pertimbangan yang cermat dan rasional terhadap berbagai kemungkinan serta perhitungan yang relevan. Sebelum suatu keputusan ditetapkan, pengambil keputusan perlu melalui sejumlah tahapan, mulai dari mengidentifikasi permasalahan utama, merumuskan berbagai alternatif solusi, hingga menetapkan keputusan yang paling sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Terdapat berbagai konsep pengambilan keputusan yang telah dikemukakan oleh para ahli sebagai dasar teoritis dalam memahami proses penentuan keputusan, yaitu :

Claude S. George, Jr berpendapat bahwa sebagian besar manajer melakukan proses pengambilan keputusan melalui pemikiran yang mencakup pertimbangan dan pemilihan antara alternatif yang tersedia.

James A. F. Stoner mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai solusi dalam menyelesaikan masalah.

G.R. Terry menyatakan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan yang didasarkan pada kriteria tertentu dari sejumlah alternatif yang ada.

➤ Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan dapat diklasifikasikan ke dalam empat tipe utama, yaitu gaya direktif, analitik, konseptual, dan perilaku. Setiap gaya mencerminkan perbedaan cara individu dalam merespons ketidakpastian, mengolah informasi, serta menetapkan keputusan. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh orientasi pengambil keputusan, baik terhadap tugas maupun hubungan sosial, serta tingkat toleransi terhadap ambiguitas dalam menghadapi suatu permasalahan.

Gaya direktif dan analitik merupakan gaya pengambilan keputusan yang berorientasi pada tugas dan aspek teknis. Gaya direktif ditandai dengan toleransi rendah terhadap ketidakpastian dan kecenderungan mengambil keputusan secara cepat, terstruktur, serta berlandaskan fakta guna mencapai efisiensi kerja. Sementara itu, gaya analitik memiliki toleransi tinggi terhadap ketidakpastian dan menekankan analisis mendalam

terhadap berbagai alternatif sebelum menetapkan keputusan, sehingga meskipun membutuhkan waktu lebih lama, gaya ini mampu menghasilkan keputusan yang lebih rasional dalam situasi yang kompleks.

Adapun gaya konseptual dan perilaku lebih berorientasi pada hubungan sosial dan aspek kemanusiaan. Gaya konseptual memiliki pandangan jangka panjang, toleransi tinggi terhadap ambiguitas, serta mengandalkan diskusi, intuisi, dan kreativitas dalam menentukan keputusan. Sebaliknya, gaya perilaku menekankan kerja sama, komunikasi terbuka, dan penerimaan terhadap masukan dari pihak lain, namun sering menghadapi kendala dalam mengambil keputusan yang tegas karena tingginya perhatian terhadap perasaan dan kepentingan orang lain.

➤ Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Tahapan pengambilan keputusan merupakan suatu kerangka konseptual yang menggambarkan alur pemikiran secara sistematis dalam menetapkan suatu keputusan. Menurut Herbert A. Simon, proses pengambilan keputusan terdiri atas empat tahapan utama, yaitu:

- *Intelligence* yaitu tahap mengenali dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi
- *Design*, yaitu tahap merancang dan mengembangkan berbagai alternatif pemecahan masalah
- *Choice* yaitu tahap menentukan alternatif yang paling sesuai
- *Implementation* yaitu tahap melaksanakan keputusan yang telah dipilih.

Tahapan-tahapan tersebut disusun secara sistematis dan saling berkesinambungan, sehingga keberhasilan proses pengambilan keputusan sangat ditentukan oleh ketepatan penerapan setiap tahapan secara konsisten.

➤ Proses Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan tahapan krusial dalam menentukan alternatif terbaik guna menjaga keberlanjutan suatu usaha. Proses ini tidak dapat dilakukan secara intuitif atau sembarangan, melainkan harus mempertimbangkan secara cermat kondisi internal usaha serta dinamika lingkungan eksternal yang memengaruhinya. Oleh karena itu, pengambilan keputusan perlu dilaksanakan secara rasional, sistematis, dan terstruktur melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

- a. **Penetapan arah keputusan**, pada tahap ini pelaku usaha menetapkan tujuan keputusan yang akan diambil dengan memastikan bahwa keputusan tersebut bersifat realistis, memiliki indikator keberhasilan yang jelas, serta dapat direalisasikan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.
- b. **Pengumpulan data dan informasi**, pada tahap ini pelaku usaha menghimpun berbagai data dan informasi pendukung yang bersumber dari data primer maupun data sekunder, yang digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan.
- c. **Analisis faktor pendukung dan penghambat**, seluruh faktor internal dan eksternal yang berpotensi memengaruhi keputusan dianalisis secara komprehensif berdasarkan data dan informasi yang telah diperoleh pada tahap sebelumnya.

➤ Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan mencerminkan tingkat efektivitas suatu keputusan dalam mengatasi permasalahan serta mencapai tujuan organisasi. Simon mengemukakan bahwa keputusan yang berkualitas merupakan keputusan yang bersifat realistis, dapat diimplementasikan, dan disesuaikan dengan berbagai keterbatasan yang dihadapi. Sementara itu, Terry menekankan bahwa keputusan yang baik tidak hanya mampu

memberikan solusi yang efektif, tetapi juga dapat diterima oleh pihak-pihak terkait serta memberikan kontribusi positif terhadap kinerja dan keberlangsungan organisasi secara keseluruhan.

HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian ini mendeskripsikan temuan terkait kendala dan praktik pengambilan keputusan pada UMKM Akrilik Warakas, yang meliputi pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku, serta pemasaran. Data diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha.

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan tenaga kerja pada UMKM Akrilik Warakas dilakukan secara sederhana dan fleksibel. Proses rekrutmen karyawan tidak melalui prosedur formal, melainkan dengan metode penawaran langsung kepada calon tenaga kerja. Calon karyawan yang berminat akan menjalani masa uji coba selama kurang lebih satu minggu. Apabila dinilai mampu dan sesuai dengan kebutuhan usaha, maka yang bersangkutan dapat diangkat menjadi karyawan tetap.

Kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja adalah rendahnya tingkat loyalitas karyawan. Pemilik usaha menyampaikan bahwa karyawan yang telah memiliki keterampilan dan pengalaman cenderung membuka usaha sejenis secara mandiri. Kondisi ini berpotensi mengurangi jumlah tenaga kerja terampil dan menimbulkan persaingan tidak langsung. Oleh karena itu, pengambilan keputusan terkait tenaga kerja masih bersifat reaktif dan bergantung pada situasi yang dihadapi.

B. Pengelolaan Modal

Pengelolaan modal pada UMKM Akrilik Warakas dilakukan secara mandiri oleh pemilik usaha. Modal awal yang digunakan berada di bawah Rp50.000.000. Pada tahun pertama usaha, pendapatan masih bersifat impas. Memasuki tahun kedua, usaha mulai menunjukkan peningkatan pendapatan yang lebih stabil.

Berikut disajikan tabel rata-rata pendapatan bulanan UMKM Akrilik Warakas.

Tabel 1. Pendapatan Bulanan UMKM Akrilik Warikas

No	Bulan	Pendapatan (Rp)
1	Januari	5.000.000
2	Februari	6.000.000
3	Maret	7.000.000
4	April	6.500.000
5	Mei	8.000.000
6	Juni	9.000.000

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa pendapatan UMKM Akrilik Warakas mengalami kecenderungan meningkat dari bulan ke bulan, meskipun sempat mengalami sedikit penurunan pada bulan April. Secara umum, penghasilan bulanan berada pada kisaran Rp5.000.000 hingga Rp10.000.000.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Pengelolaan bahan baku pada UMKM Akrilik Warakas tergolong stabil. Bahan baku utama diperoleh dari dua wilayah, yaitu Jakarta dan Bandung. Pemilik usaha pernah menjalin kerja sama dengan salah satu perusahaan pemasok di wilayah Subang, namun kerja sama tersebut terhenti sejak terjadinya pandemi Covid-19.

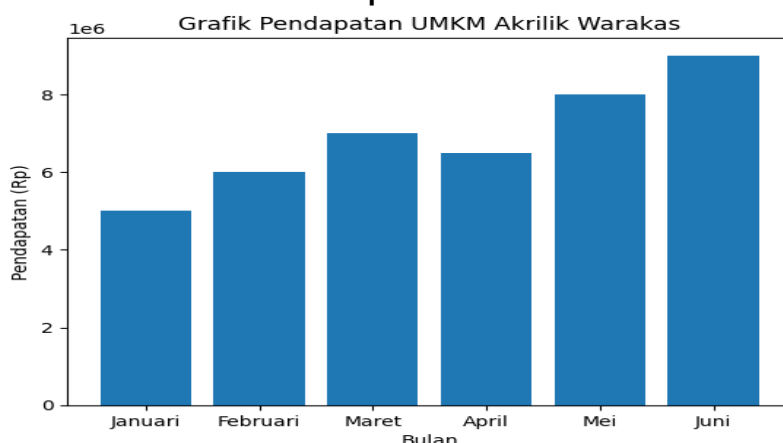
Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat kendala signifikan terkait ketersediaan maupun harga bahan baku. Selain itu, sisa atau bekas bahan akrilik tidak dibuang, melainkan dijual kembali ke pengepul rongsokan dengan harga sekitar Rp3.000-Rp4.000 per

kilogram. Hal ini menunjukkan adanya upaya efisiensi dan pemanfaatan limbah produksi dalam pengambilan keputusan pengelolaan bahan baku.

D. Pemasaran

Peningkatan pendapatan juga didukung oleh strategi pemasaran digital melalui Google Maps. Untuk memperjelas perkembangan pendapatan usaha, berikut disajikan grafik pendapatan bulanan UMKM Akrilik Warakas.

Gambar 1. Grafik Pendapatan UMKM Akrilik Warakas



Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa promosi digital memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pemilik usaha dalam memanfaatkan platform digital sudah tepat dan efektif dalam meningkatkan jumlah pelanggan.

PEMBAHASAN

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil penelitian, kendala dalam pengelolaan tenaga kerja menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pemilik usaha masih bersifat defensif dan berorientasi pada pengendalian risiko. Keputusan tersebut dapat dipahami secara empiris, mengingat keterbatasan sumber daya UMKM. Namun demikian, diperlukan penguatan strategi pengelolaan sumber daya manusia agar keberlangsungan usaha dapat terjaga dalam jangka panjang.

B. Pengelolaan Modal

Keputusan memulai usaha dengan modal awal sebesar Rp50.000.000 menunjukkan perencanaan yang cukup matang dan realistis. Secara empiris, pengelolaan modal yang terkontrol memungkinkan usaha berkembang secara bertahap tanpa menimbulkan tekanan keuangan yang berlebihan.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Keputusan menjalin kerja sama dengan pemasok dari dua wilayah berbeda merupakan langkah strategis dalam pengambilan keputusan operasional. Secara empiris, strategi ini mampu meminimalkan risiko keterlambatan pasokan dan menjaga kelancaran proses produksi.

D. Pemasaran

Strategi pemasaran yang mengandalkan rekomendasi konsumen dan pemanfaatan Google Maps menunjukkan pengambilan keputusan yang adaptif terhadap perilaku konsumen. Secara empiris, strategi ini efektif dalam membangun kepercayaan pelanggan dan memperluas jangkauan pasar dengan biaya yang relatif rendah, meskipun masih memiliki peluang untuk dikembangkan melalui media

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan operasional UMKM Akrilik Warakas masih dilakukan secara sederhana dan berbasis pengalaman pemilik usaha, namun telah mampu mendukung keberlanjutan usaha. Dalam pengelolaan tenaga kerja, proses rekrutmen dan pembagian tugas dilakukan secara fleksibel tanpa prosedur formal, dengan kendala utama berupa rendahnya tingkat retensi karyawan yang berpengaruh pada stabilitas tenaga kerja terampil. Pengelolaan permodalan dilakukan secara mandiri dengan perencanaan yang realistis, sehingga usaha dapat berkembang secara bertahap dan menunjukkan kecenderungan peningkatan pendapatan bulanan. Pengelolaan bahan baku berjalan relatif stabil melalui kerja sama dengan pemasok dari beberapa wilayah serta pemanfaatan sisa bahan produksi sebagai upaya efisiensi. Sementara itu, penerapan strategi pemasaran digital melalui Google Maps terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan jumlah pelanggan. Secara keseluruhan, pengambilan keputusan yang dilakukan pemilik usaha telah cukup efektif dalam menghadapi tantangan operasional, meskipun masih memerlukan penguatan strategi pada beberapa aspek agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

IMPLIKASI

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Akrilik Warakas perlu memperkuat pengelolaan sumber daya manusia melalui penerapan sistem rekrutmen yang lebih terstruktur serta strategi peningkatan loyalitas karyawan guna menjaga keberlangsungan tenaga kerja terampil. Dalam aspek permodalan, pemilik usaha disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih sistematis agar pengambilan keputusan keuangan dapat dilakukan secara lebih terukur. Pengelolaan bahan baku yang sudah berjalan baik dapat ditingkatkan melalui kerja sama jangka panjang dengan pemasok untuk menjaga kestabilan harga dan pasokan. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan platform digital perlu dikembangkan tidak hanya melalui Google Maps, tetapi juga melalui media sosial lainnya untuk memperluas jangkauan pasar. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan referensi awal dengan pengembangan metode dan objek penelitian yang lebih luas agar diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai pengambilan keputusan operasional pada UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfian, Zeta, Muhammad Bintang Rizke, Rusdi Hidayat, Program Studi, Administrasi Bisnis, Usaha Mikro, and Teori Pengambilan Keputusan. 2024. "Issn : 3025-9495." 10(1).
- Barnard, Chester, and Dalam The. 2015. "Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi Vol.15 No.2 Tahun 2015." 15(2): 52-62.
- Organisasi, Dalam Konteks. 2024. "Teori Pengambilan Keputusan: Mengupas Definisi, Proses, Dan Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Dalam Konteks Organisasi." 5(4).
- Suryanto, Dhia Aulia, Felicia Aurelia, Putri Indra, Program Studi, Administrasi Bisnis, Keputusan Strategis, Bias Kognitif, and Keterlibatan Pemangku. 2024. "Issn : 3025-9495." 9(8).