

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM SATE DAN SOP AYAM MBAH MANGUN

¹Sintia Gustia Lintang, ²Maslihatul Umami, ³Karmila Sri Puspitasari, ⁴Irna Anna Bella,
⁵Ujang Suherman

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan
Karawang
Jl. Pesona Griya Indah Blk. D5 No.10, Sirnabaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat
41361

mn23.sintialintang@mhs.ubpkarawang.ac.id,

mn23.maslihatulumami@mhs.ubpkarawang.ac.id,

mn23.karmilapuspitasari@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn23.irnabela@mhs.ubpkarawang.ac.id

ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, namun dalam praktiknya masih menghadapi berbagai hambatan, terutama dalam aspek pengambilan keputusan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun yang meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan modal usaha, pengadaan bahan baku, serta kegiatan pemasaran. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan explanatory survey. Pelaksanaan penelitian dilakukan pada bulan Desember 2025 di UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun dengan melibatkan pemilik usaha serta pihak-pihak yang berperan langsung dalam operasional harian sebagai subjek penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi, dengan instrumen berupa pedoman wawancara dan lembar observasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan dalam pengelolaan tenaga kerja, perencanaan modal yang belum sistematis, ketidakstabilan ketersediaan bahan baku, serta penerapan strategi pemasaran yang masih sederhana menjadi faktor utama penghambat pengambilan keputusan. Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa pengambilan keputusan yang belum terstruktur berdampak pada efektivitas pengelolaan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan guna mendukung keberlanjutan usaha.

Kata kunci: UMKM, pengambilan keputusan, pengelolaan usaha, kendala usaha.

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in promoting economic growth; however, in practice, they still face various challenges, particularly in business decision-making. This

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/)

study aims to examine the constraints in decision-making faced by the MSME Sate and Soup Mbah Mangun, which include human resource management, business capital management, raw material procurement, and marketing activities. This research employs a qualitative method with an explanatory survey approach. The study was conducted in December 2025 at Sate and Soup Mbah Mangun, involving the business owner and parties directly engaged in daily operations as research subjects. Data collection techniques included direct observation, in-depth interviews, and documentation, using interview guidelines and observation sheets as research instruments. The collected data were analyzed using descriptive qualitative analysis through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results indicate that limitations in workforce management, unsystematic capital planning, instability in raw material availability, and the implementation of simple marketing strategies are the main factors hindering effective decision-making. The findings conclude that unstructured decision-making negatively affects the effectiveness of business management. Therefore, this study is expected to provide practical contributions for MSME actors in improving the quality of decision-making to support business sustainability.

Keywords: Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), decision making, business management, business constraints

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki posisi yang sangat penting dalam perekonomian, khususnya di negara berkembang. Secara global, UMKM berperan besar dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pemerataan pendapatan, serta memperkuat ketahanan ekonomi. Di Indonesia, keberadaan UMKM mendominasi jumlah unit usaha dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Selain itu, UMKM terbukti memiliki daya tahan yang relatif kuat dalam menghadapi krisis ekonomi, sehingga menjadi salah satu penopang utama stabilitas ekonomi dan sosial masyarakat.

Namun demikian, besarnya peran UMKM belum sepenuhnya diimbangi dengan kemampuan pengelolaan usaha yang optimal. Berbagai fenomena terkini menunjukkan bahwa banyak UMKM masih dihadapkan pada kendala, seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia, pengelolaan keuangan yang belum tertata dengan baik, serta kurangnya pemanfaatan teknologi dan inovasi. Dinamika lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, perkembangan digitalisasi, dan perubahan preferensi konsumen menuntut UMKM untuk beradaptasi secara cepat. Sayangnya, sebagian pelaku UMKM masih menjalankan usahanya secara konvensional tanpa perencanaan bisnis yang jelas dan terstruktur.

Secara teoritis, keberhasilan dan keberlanjutan UMKM sangat ditentukan oleh kemampuan manajerial, efisiensi dalam operasional, serta penerapan strategi pengembangan usaha yang tepat. Sejumlah penelitian terdahulu mengungkapkan bahwa UMKM yang menerapkan perencanaan usaha, pengelolaan keuangan yang tertib, serta strategi pemasaran yang efektif cenderung memiliki daya saing dan tingkat keberlangsungan usaha yang lebih baik. Sebaliknya, kurangnya pemahaman terhadap aspek-aspek tersebut sering menjadi faktor utama penyebab kegagalan UMKM, khususnya pada tahap awal pendirian dan pengembangan usaha.

Berdasarkan kondisi tersebut, muncul permasalahan mengenai upaya yang dapat dilakukan UMKM untuk meningkatkan kinerja dan menjaga keberlanjutan usahanya di tengah berbagai

keterbatasan yang ada. Beberapa alternatif solusi yang dapat ditempuh antara lain peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM, penerapan strategi bisnis yang sesuai dengan karakteristik usaha, serta pemanfaatan sumber daya secara lebih optimal. Di samping itu, penggunaan teknologi dan dukungan kebijakan dari pemerintah juga memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan.

Oleh karena itu, penelitian ini dinilai relevan dan penting untuk dilakukan guna memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai kondisi serta permasalahan yang dihadapi UMKM, sekaligus merumuskan solusi yang bersifat aplikatif dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan utama UMKM serta menganalisis solusi yang paling efektif dalam mendukung peningkatan kinerja dan keberlanjutan usaha. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM, kalangan akademisi, dan pemangku kepentingan sebagai dasar dalam merancang strategi pengembangan UMKM yang lebih terarah dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode explanatory survey untuk menganalisis kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun. Penelitian bertujuan mengkaji permasalahan yang berkaitan dengan pengelolaan tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, dan pemasaran berdasarkan pengalaman langsung pelaku UMKM.

Penelitian dilaksanakan pada Desember 2025 di UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun. Subjek penelitian adalah pemilik atau pengelola UMKM, yang dipilih secara purposive karena terlibat langsung dalam proses pengambilan keputusan usaha.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam sebagai sumber data utama, yang didukung oleh studi kepustakaan sebagai data pendukung. Instrumen penelitian berupa pedoman wawancara semi-terstruktur yang berisi pertanyaan terbuka terkait kendala pengambilan keputusan pada setiap aspek pengelolaan usaha.

Analisis data dilakukan secara kualitatif menggunakan model Miles dan Huberman, meliputi proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala dalam pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun yang meliputi:

1. Kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja.
2. Kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan modal usaha.
3. Kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan bahan baku.
4. Kendala pengambilan keputusan dalam kegiatan pemasaran.

JENIS DAN PENDEKATAN PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami fenomena sosial secara mendalam melalui penafsiran terhadap pengalaman, persepsi, dan pandangan subjek penelitian. Menurut (Moleong, 2019), penelitian kualitatif menekankan pada pemahaman makna yang terkandung dalam suatu fenomena dengan cara mengkaji kondisi alamiah dan konteks sosial yang melingkupinya. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali secara komprehensif berbagai kendala pengambilan keputusan yang dihadapi pelaku UMKM dalam mengelola dan mengembangkan usahanya.

Pendekatan kualitatif ini sejalan dengan pandangan (Sugiyono., 2022) yang menegaskan bahwa penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dengan peneliti sebagai instrumen utama,

serta analisis data yang bersifat induktif dan menekankan pemaknaan terhadap fenomena yang diteliti. Oleh karena itu, pendekatan ini relevan untuk mengkaji permasalahan pengambilan keputusan pada UMKM yang bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh pengalaman subjektif pelaku usaha.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *explanatory survey*, yaitu metode yang bertujuan untuk menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi suatu fenomena berdasarkan data yang diperoleh langsung dari responden. Menurut (Sugiyono., 2022), penelitian survei eksplanatori digunakan untuk menjelaskan hubungan antarvariabel serta memberikan gambaran mengenai pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya melalui data lapangan yang dikumpulkan secara sistematis. Pendapat tersebut diperkuat oleh Suryani dan (Suryani & Hendryadi, 2020) yang menyatakan bahwa survei eksplanatori berfokus pada upaya menjelaskan fenomena sosial dan perilaku berdasarkan informasi empiris yang diperoleh dari subjek penelitian. Dengan demikian, metode ini dinilai tepat untuk menjelaskan kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun.

WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2025. Lokasi penelitian bertempat di UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun yang beralamat di Jl. Pesona Griya Indah Blk. D5 No.10, Sirnabaya, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

PROSEDUR PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini relevan dengan kajian yang dilakukan oleh (As'ad et al., 2024) dalam *Business and Investment Review*, yang menekankan bahwa pengambilan keputusan usaha pada sektor UMKM dipengaruhi oleh faktor internal pelaku usaha serta kondisi lingkungan bisnis yang bersifat kontekstual. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa keterbatasan informasi, pengalaman manajerial, dan kemampuan pengelolaan sumber daya menjadi aspek penting yang memengaruhi kualitas keputusan usaha.

Sejalan dengan hal tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *explanatory survey* untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai kendala pengambilan keputusan yang dihadapi UMKM. Pendekatan ini memungkinkan peneliti menggali pengalaman subjektif pelaku usaha dalam mengelola tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, serta strategi pemasaran secara komprehensif (Sugiyono., 2022).

Proses pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan observasi langsung terhadap aktivitas operasional UMKM. Teknik ini dinilai efektif untuk mengungkap dinamika pengambilan keputusan yang tidak selalu dapat dijelaskan melalui data kuantitatif, sebagaimana ditegaskan oleh (As'ad et al., 2024) bahwa pemahaman terhadap perilaku keputusan pelaku UMKM membutuhkan eksplorasi langsung terhadap praktik usaha sehari-hari.

Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis secara deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi pola kendala pengambilan keputusan serta menjelaskan implikasinya terhadap keberlanjutan dan pengembangan usaha UMKM.

DATA, INSTRUMEN, DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari informan utama, yaitu pemilik atau pengelola UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun yang berperan dalam pengambilan keputusan usaha. Sementara itu, data

sekunder diperoleh dari sumber pendukung berupa literatur, jurnal ilmiah, serta dokumen yang berkaitan dengan kegiatan usaha.

Instrumen penelitian yang digunakan berupa panduan wawancara semi-terstruktur yang disusun sesuai dengan tujuan penelitian. Panduan wawancara tersebut memuat pertanyaan terbuka yang berkaitan dengan kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, dan pemasaran. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan lembar observasi untuk mencatat kondisi operasional usaha serta dokumentasi sebagai data pelengkap.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan studi dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan secara langsung dengan informan untuk memperoleh informasi yang mendalam mengenai proses pengambilan keputusan. Observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas usaha secara langsung guna memahami kondisi nyata di lapangan. Studi dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen pendukung yang relevan dengan penelitian.

TEKNIK ANALISIS DATA

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Analisis data dilakukan untuk menafsirkan data yang diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi dengan mengaitkannya pada permasalahan serta tujuan penelitian, yaitu mengkaji kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun. Analisis data dilakukan secara sistematis mengikuti tahapan analisis data kualitatif yang meliputi reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan (Sugiyono., 2022).

Tahap reduksi data dilakukan dengan cara memilih, memfokuskan, menyederhanakan, dan mengorganisasikan data mentah yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi. Data yang telah direduksi kemudian dikelompokkan secara tematik berdasarkan aspek pengelolaan tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, dan pemasaran. Proses ini bertujuan untuk menemukan pola awal serta kecenderungan dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik usaha, khususnya keputusan yang bersifat intuitif dan berbasis pengalaman (Sugiyono., 2022).

Tahap selanjutnya adalah penyajian data, yaitu menyusun data yang telah direduksi ke dalam bentuk uraian naratif deskriptif dan matriks tematik. Penyajian data ini bertujuan untuk memperjelas keterkaitan antar-kendala yang dihadapi UMKM, seperti hubungan antara keterbatasan modal dengan pengadaan bahan baku dan strategi pemasaran. Dengan penyajian data yang sistematis, peneliti dapat memahami pola pengambilan keputusan secara lebih mendalam dalam konteks operasional UMKM (Suherman, 2021).

Tahap akhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan ditarik berdasarkan interpretasi menyeluruh terhadap temuan penelitian dan dikaitkan dengan tujuan penelitian. Proses verifikasi dilakukan secara berulang selama analisis berlangsung untuk memastikan konsistensi dan keabsahan data, sehingga kesimpulan yang dihasilkan dapat mencerminkan kondisi nyata pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun secara objektif dan ilmiah (Sugiyono., 2022).

DASAR PENGAMBILAN THEORY

a. Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan proses penting dalam manajemen yang berkaitan dengan penentuan tindakan terbaik dari berbagai alternatif yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini menuntut adanya pertimbangan yang matang terhadap kondisi yang dihadapi, sumber daya yang dimiliki, serta risiko yang mungkin timbul dari setiap pilihan keputusan. Dengan demikian, pengambilan keputusan menjadi dasar utama dalam menentukan arah dan keberhasilan suatu usaha (Dr. Edy Soetrisno, 2017).

Lebih lanjut, (Irham Fahmi, S.E., 2021) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan serangkaian tahapan yang dimulai dari identifikasi masalah, pengumpulan dan analisis informasi, penetapan alternatif solusi, hingga pemilihan tindakan yang paling tepat. Dalam konteks UMKM, pengambilan keputusan umumnya dilakukan langsung oleh pemilik usaha dan sering kali dipengaruhi oleh pengalaman, intuisi, serta keterbatasan informasi dan sumber daya. Kondisi tersebut menyebabkan keputusan yang diambil cenderung bersifat praktis dan situasional sesuai dengan realitas operasional usaha sehari-hari.

b. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan mencerminkan kecenderungan individu dalam menentukan pilihan dan menyelesaikan permasalahan. Gaya pengambilan keputusan dapat bersifat rasional maupun intuitif. Gaya rasional menekankan penggunaan data dan analisis logis, sedangkan gaya intuitif lebih mengandalkan pengalaman serta pertimbangan subjektif pengambil keputusan.

Dalam praktik UMKM, gaya pengambilan keputusan cenderung bersifat intuitif dan berbasis pengalaman karena keterbatasan sumber daya serta minimnya penggunaan data formal. Hal ini sejalan dengan pandangan yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan pada usaha kecil sering dilakukan secara informal dan adaptif terhadap kondisi lingkungan usaha.

c. Tahap - tahap Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses yang terdiri atas beberapa tahapan yang saling berkaitan dan dilakukan secara berurutan. Proses ini diawali dengan pengenalan dan perumusan masalah, kemudian dilanjutkan dengan pencarian serta pengolahan informasi yang relevan sebagai dasar pertimbangan. Setelah itu, pengambil keputusan menyusun berbagai alternatif tindakan yang mungkin dilakukan dan memilih alternatif yang dianggap paling sesuai dengan tujuan serta kondisi yang dihadapi. Tahap akhir dari proses pengambilan keputusan adalah evaluasi terhadap keputusan yang telah diambil guna menilai efektivitasnya serta sebagai bahan perbaikan di masa mendatang (Irham Fahmi, S.E., 2021)

Dalam praktik UMKM, tahapan pengambilan keputusan tersebut sering kali tidak dilaksanakan secara lengkap dan sistematis. Keterbatasan waktu, sumber daya, serta tekanan operasional usaha sehari-hari menyebabkan pemilik usaha cenderung mengambil keputusan secara cepat dan berdasarkan pengalaman atau intuisi. Kondisi ini menjadikan proses pengambilan keputusan pada UMKM bersifat praktis dan situasional, meskipun tetap berorientasi pada keberlangsungan usaha (Dr. Edy Soetrisno, 2017).

d. Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan menunjukkan sejauh mana keputusan yang diambil mampu menyelesaikan permasalahan dan mencapai tujuan yang diharapkan. (Dr. Edy Soetrisno, 2017) menjelaskan bahwa keputusan yang berkualitas merupakan keputusan yang didasarkan pada informasi yang tepat, pertimbangan yang matang, serta memberikan dampak positif bagi kinerja organisasi.

Dalam konteks UMKM, kualitas keputusan sangat menentukan efektivitas pengelolaan usaha dan keberlanjutan bisnis. Keputusan yang kurang berkualitas dapat menghambat perkembangan usaha dan meningkatkan risiko operasional.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan temuan penelitian mengenai kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun. Data penelitian diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, observasi langsung terhadap kegiatan operasional, serta dokumentasi pendukung. Hasil penelitian difokuskan pada empat aspek utama pengelolaan usaha, yaitu pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku, dan pemasaran.

a. Pengelolaan Tenaga Kerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun belum mempekerjakan tenaga kerja atau karyawan tetap. Seluruh proses usaha, mulai dari persiapan bahan, produksi, hingga pelayanan kepada konsumen, dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha. Dalam kondisi tertentu, terutama ketika jumlah pelanggan meningkat dan suami pemilik sedang libur dari pekerjaan utamanya, pemilik usaha memperoleh bantuan dari anggota keluarga.

Keputusan terkait tenaga kerja dilakukan secara situasional berdasarkan kebutuhan operasional harian dan keterbatasan modal. Hingga saat ini, belum terdapat perencanaan tenaga kerja jangka panjang yang diterapkan dalam pengelolaan usaha.

b. Pengelolaan Modal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun memulai kegiatan usahanya dengan modal awal sebesar Rp12.000.000 yang seluruhnya bersumber dari dana pribadi pemilik usaha. Modal tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan awal usaha, meliputi pengadaan peralatan produksi seperti peralatan memasak dan perlengkapan penyajian, pembelian bahan baku awal, serta pembiayaan kebutuhan operasional harian. Kegiatan usaha dijalankan di lokasi milik pribadi pemilik, sehingga tidak terdapat alokasi dana untuk biaya sewa tempat usaha.

Pengelolaan modal pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun dilakukan secara sederhana dan bersifat langsung. Pemilik usaha belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur dan belum melakukan pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Seluruh pemasukan yang diperoleh dari hasil penjualan digunakan secara langsung untuk membiayai operasional usaha berikutnya, terutama untuk pembelian bahan baku, kebutuhan produksi harian, serta kebutuhan pendukung usaha lainnya.

Keputusan penggunaan modal diambil berdasarkan ketersediaan dana pada saat itu dan kebutuhan operasional yang dianggap paling mendesak. Pemilik usaha belum menyusun perencanaan anggaran secara tertulis, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan demikian, pengelolaan modal lebih berfokus pada pemenuhan kebutuhan operasional harian agar kegiatan usaha dapat terus berjalan.

c. Pengelolaan Bahan Baku

Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan bahan baku pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun dilakukan dengan sistem pembelian yang menyesuaikan kebutuhan produksi harian. Bahan baku utama, seperti daging ayam, bumbu, dan bahan pendukung lainnya, dibeli dalam jumlah terbatas dengan mempertimbangkan perkiraan jumlah pelanggan serta pengalaman penjualan pada periode sebelumnya. Pemilik usaha belum menjalin kerja sama dengan pemasok tetap dan melakukan pembelian bahan baku dari pedagang atau pasar terdekat sesuai ketersediaan.

Pengelolaan bahan baku tersebut belum didukung oleh pencatatan penggunaan bahan baku secara rutin. Pemilik usaha belum melakukan perhitungan rinci terkait jumlah pemakaian bahan baku setiap hari. Ketika terjadi perubahan atau kenaikan harga bahan baku, pemilik usaha menyesuaikan jumlah pembelian berdasarkan kondisi modal yang tersedia agar kegiatan produksi tetap dapat berjalan.

d. Pemasaran

Kegiatan pemasaran UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun pada dasarnya masih didominasi oleh metode konvensional. Penjualan dilakukan secara langsung di lokasi usaha dengan mengandalkan pelanggan sekitar dan pelanggan tetap. Promosi utama dilakukan melalui penyampaian informasi dari mulut ke mulut tanpa menggunakan media promosi tertulis.

Selain penjualan langsung, UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun juga telah memanfaatkan platform pemesanan makanan daring, yaitu ShopeeFood dan GrabFood, sebagai saluran tambahan dalam memasarkan produknya. Pemanfaatan platform digital tersebut masih bersifat terbatas dan difokuskan sebagai sarana pemesanan, bukan sebagai media promosi aktif. Keputusan pemasaran diambil berdasarkan pengalaman pemilik usaha dalam melayani konsumen serta respon pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

Hasil Dan Keputusan Yang Diambil Oleh Pelaku UMKM

Berdasarkan hasil penelitian pada aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran, diketahui bahwa pelaku UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun mengambil sejumlah keputusan operasional dalam menjalankan usahanya. Keputusan-keputusan tersebut diambil secara langsung oleh pemilik usaha dan disesuaikan dengan kondisi usaha yang dihadapi.

Dalam pengelolaan tenaga kerja, pemilik usaha memutuskan untuk menjalankan seluruh aktivitas usaha secara mandiri tanpa mempekerjakan tenaga kerja tetap. Keputusan ini diambil dengan mempertimbangkan keterbatasan modal dan kemampuan pemilik usaha dalam menjalankan proses produksi dan pelayanan. Bantuan tenaga kerja hanya diperoleh dari anggota keluarga, yaitu suami, yang membantu secara tidak tetap pada waktu tertentu.

Pada pengelolaan modal, pemilik usaha memutuskan untuk menggunakan modal awal sebesar Rp12.000.000 yang bersumber dari dana pribadi. Penggunaan modal difokuskan pada pemenuhan kebutuhan operasional usaha, seperti pengadaan peralatan, pembelian bahan baku, dan kebutuhan produksi harian. Pemilik usaha belum menerapkan pencatatan keuangan yang terstruktur serta belum memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi dalam pengambilan keputusan penggunaan modal.

Dalam pengelolaan bahan baku, pemilik usaha memutuskan untuk melakukan pembelian bahan baku berdasarkan kebutuhan produksi harian. Keputusan pembelian ditentukan oleh perkiraan jumlah pelanggan dan pengalaman penjualan sebelumnya. Pemilik usaha belum menjalin kerja sama dengan pemasok tetap dan menyesuaikan jumlah pembelian bahan baku dengan kondisi modal yang tersedia, terutama ketika terjadi perubahan harga bahan baku.

Pada aspek pemasaran, pemilik usaha memutuskan untuk mengandalkan penjualan langsung di lokasi usaha dan promosi dari mulut ke mulut sebagai strategi utama. Selain itu, pemilik usaha juga memanfaatkan platform pemesanan makanan daring, yaitu ShopeeFood dan GrabFood, sebagai sarana tambahan dalam melayani pemesanan konsumen. Keputusan pemasaran diambil berdasarkan pengalaman pemilik usaha serta respon konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

PEMBAHASAN

Pembahasan ini menguraikan dan menafsirkan temuan penelitian mengenai kendala pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun. Penafsiran dilakukan dengan mengaitkan kondisi faktual di lapangan dengan karakteristik pengelolaan usaha mikro, khususnya dalam konteks keterbatasan sumber daya dan dominasi peran pemilik usaha dalam pengambilan keputusan. Fokus pembahasan diarahkan pada empat aspek utama, yaitu pengelolaan tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, dan pemasaran.

a. Pengelolaan Tenaga Kerja

Temuan penelitian menunjukkan bahwa seluruh kegiatan operasional UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun dijalankan langsung oleh pemilik usaha tanpa melibatkan tenaga kerja tetap. Keputusan ini diambil sebagai bentuk penyesuaian terhadap keterbatasan modal dan upaya menjaga efisiensi biaya operasional. Bantuan tenaga kerja hanya berasal dari anggota keluarga dan bersifat tidak tetap, tergantung pada kondisi dan kebutuhan usaha.

Pola pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja tersebut menunjukkan bahwa keputusan diambil secara situasional dan berorientasi pada kebutuhan jangka pendek. Pemilik usaha lebih mengutamakan kelangsungan operasional harian dibandingkan dengan perencanaan tenaga kerja jangka panjang. Kondisi ini menyebabkan seluruh beban kerja terpusat pada pemilik usaha, sehingga kapasitas usaha menjadi terbatas dan sulit berkembang ketika permintaan konsumen meningkat.

Tidak adanya perencanaan tenaga kerja yang terstruktur juga menunjukkan bahwa pengambilan keputusan belum dilakukan secara sistematis. Keputusan lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan pertimbangan praktis dibandingkan dengan analisis kebutuhan tenaga kerja secara menyeluruh. Dalam jangka panjang, kondisi ini berpotensi memengaruhi keberlanjutan usaha, terutama apabila pemilik usaha mengalami keterbatasan waktu dan tenaga.

b. Pengelolaan Modal

Pada aspek pengelolaan modal, hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha sepenuhnya berasal dari dana pribadi pemilik dengan jumlah awal tertentu yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan awal dan operasional usaha. Pengelolaan modal dilakukan secara sederhana, tanpa pencatatan keuangan yang terstruktur dan tanpa pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha.

Keputusan penggunaan modal diambil berdasarkan ketersediaan dana dan kebutuhan operasional yang dianggap paling mendesak. Pola ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dalam pengelolaan modal masih berfokus pada keberlangsungan usaha jangka pendek. Ketiadaan perencanaan anggaran dan pencatatan keuangan menyebabkan pemilik usaha memiliki keterbatasan informasi dalam mengevaluasi kondisi keuangan usaha secara objektif.

Kondisi tersebut berdampak pada kualitas keputusan yang diambil, karena keputusan penggunaan modal tidak didasarkan pada perhitungan yang jelas dan terukur. Dalam jangka

panjang, keterbatasan ini dapat menghambat pengembangan usaha, terutama dalam perencanaan investasi, pengembangan produk, maupun perluasan pasar.

c. Pengelolaan Bahan Baku

Pengelolaan bahan baku pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun dilakukan dengan menyesuaikan kebutuhan produksi harian. Keputusan pembelian bahan baku didasarkan pada perkiraan jumlah pelanggan dan pengalaman penjualan sebelumnya, tanpa didukung oleh pencatatan penggunaan bahan baku yang rinci dan berkelanjutan. Selain itu, pemilik usaha belum memiliki pemasok tetap, sehingga pembelian bahan baku bergantung pada ketersediaan dan harga di pasar.

Pola pengambilan keputusan ini menunjukkan bahwa pengelolaan bahan baku masih bersifat reaktif terhadap kondisi yang dihadapi. Ketika terjadi perubahan harga atau keterbatasan ketersediaan bahan baku, pemilik usaha menyesuaikan jumlah pembelian berdasarkan kondisi modal yang tersedia. Ketidadaan data penggunaan bahan baku menyebabkan keputusan pembelian kurang optimal dan berpotensi menimbulkan ketidakefisienan dalam proses produksi.

Dalam jangka panjang, kondisi tersebut dapat meningkatkan risiko operasional, seperti ketidaksesuaian antara kebutuhan produksi dan ketersediaan bahan baku. Hal ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dalam pengelolaan bahan baku masih memerlukan perbaikan agar lebih terencana dan berorientasi pada efisiensi usaha.

d. Pemasaran

Pada aspek pemasaran, hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun masih mengandalkan metode pemasaran konvensional melalui penjualan langsung dan promosi dari mulut ke mulut. Pemanfaatan platform pemesanan makanan daring telah dilakukan, namun masih terbatas pada pelayanan pemesanan dan belum dimanfaatkan secara maksimal sebagai sarana promosi dan penguatan merek usaha.

Keputusan pemasaran diambil berdasarkan pengalaman pemilik usaha dan respon konsumen, tanpa adanya perencanaan strategi pemasaran yang tertulis dan terukur. Pola ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pemasaran masih bersifat adaptif dan reaktif terhadap kondisi pasar. Keterbatasan strategi pemasaran berdampak pada terbatasnya jangkauan pasar dan peluang peningkatan penjualan.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dalam pemasaran masih berfokus pada pemenuhan kebutuhan jangka pendek, sehingga potensi pengembangan usaha belum dimanfaatkan secara optimal. Dengan demikian, aspek pemasaran menjadi salah satu kendala utama dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan pada UMKM Sate dan Soup Mbah Mangun masih berlangsung secara sederhana dan belum didukung oleh perencanaan yang terstruktur. Pada pengelolaan tenaga kerja, pemilik usaha memilih untuk menjalankan seluruh aktivitas usaha secara mandiri tanpa melibatkan karyawan tetap. Keputusan ini diambil sebagai upaya menyesuaikan keterbatasan modal, namun berdampak pada terbatasnya kapasitas operasional dan potensi pengembangan usaha.

Dalam pengelolaan modal, keputusan penggunaan dana usaha dilakukan tanpa sistem pencatatan keuangan yang jelas serta tanpa pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha.

Kondisi tersebut menyebabkan pengambilan keputusan lebih difokuskan pada pemenuhan kebutuhan operasional jangka pendek, sehingga perencanaan pengembangan usaha belum dapat dilakukan secara optimal.

Pada aspek pengelolaan bahan baku, keputusan pembelian dilakukan berdasarkan kebutuhan produksi harian dan pengalaman penjualan sebelumnya, tanpa didukung oleh pencatatan penggunaan bahan baku yang sistematis dan kerja sama dengan pemasok tetap. Akibatnya, pengelolaan bahan baku cenderung bersifat reaktif terhadap perubahan harga dan ketersediaan, yang berpotensi menimbulkan ketidakefisienan produksi.

Sementara itu, pada kegiatan pemasaran, pengambilan keputusan masih didominasi oleh metode konvensional dengan pemanfaatan media digital yang belum dimaksimalkan. Keputusan pemasaran diambil berdasarkan pengalaman pemilik usaha dan tanggapan konsumen, sehingga jangkauan pasar dan peluang peningkatan penjualan masih relatif terbatas. Secara keseluruhan, kondisi ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang belum terstruktur memengaruhi efektivitas pengelolaan dan keberlanjutan usaha.

Implikasi

Implikasi praktis dari penelitian ini menekankan pentingnya peningkatan kualitas pengambilan keputusan melalui penerapan pengelolaan usaha yang lebih terencana dan sistematis. Pelaku UMKM disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana serta memisahkan keuangan pribadi dan usaha agar keputusan yang diambil lebih terukur dan objektif. Perencanaan tenaga kerja, meskipun dalam skala terbatas, juga perlu dipertimbangkan guna meningkatkan efisiensi dan kelancaran operasional.

Dalam pengelolaan bahan baku, penerapan pencatatan pemakaian bahan dan perencanaan pembelian yang lebih terarah diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi serta meminimalkan risiko operasional. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan media digital secara lebih optimal sebagai sarana promosi dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

Secara akademis, penelitian ini memberikan gambaran mengenai praktik pengambilan keputusan pada UMKM skala mikro yang masih didominasi oleh pertimbangan pengalaman dan intuisi. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas kajian ini dengan melibatkan lebih banyak pelaku UMKM atau menggunakan pendekatan penelitian yang berbeda, sehingga diperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai upaya peningkatan kualitas pengambilan keputusan pada UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- As'ad, M. A. I., Yudhsitira, M. F. A. A. D. K., Astuti, T. T., & Suherman, U. (2024). *Analisis Manajemen Persediaan Dalam Inovasi Pada Kedai Sultan Karawang*. 2(1), 36-44.
- Dr. Edy Soetrisno, M. S. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. KENCANA.
- Irham Fahmi, S.E., M. S. (2021). *Manajemen; teori, kasus, dan solusi*. Alfabeta.
- Moleong, L. J. (2019). *Metodologi penelitian kualitatif*. Rosda.
<https://elibrary.bsi.ac.id/readbook/208343/metodologi-penelitian-kualitatif>
- Sugiyono., P. D. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat Eksploratif, Interpretatif, dan Konstruktif (terkadang ada sedikit perbedaan pada kata "enterpretif" atau "interaktif")*. Alfabeta.
- Suherman, A. (2021). *Metodologi penelitian pendidikan dan sosial*. Refika Aditama.

Suryani, & Hendryadi. (2020). *Metode Riset Kuantitatif: Teori dan Aplikasi pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*. Prenadamedia Group.