

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA UMKM SOBAD DIMSUM DI KARANGPAWITAN

Aiman Dhiayulhaq¹, Dimas Randika², Muhammad Faridz Junaedi³, Raih Almaghfira⁴,
Ujang Suherman⁵

¹⁻⁵Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan
Karawang

Email: mn23.aimandhiyaulhaq@mhs.ubpkarawang.ac.id ¹,

mn23.dimasrandika@mhs.ubpkarawang.ac.id ²,

mn23.muhammadjunaedi@mhs.ubpkarawang.ac.id ³,

mn23.raihalmaghfira@mhs.ubpkarawang.ac.id ⁴, ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id ⁵.

ABSTRAK

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, namun pelaku usaha sering dihadapkan pada berbagai kendala yang menuntut pengambilan keputusan yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan pelaku UMKM Sobad Dimsum dalam menghadapi kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode explanatory survey. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi, kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan mengaitkan temuan empiris pada teori pengambilan keputusan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM mengambil keputusan secara adaptif dan berbasis pengalaman dengan memprioritaskan kebutuhan operasional utama, seperti kelancaran pelayanan, ketersediaan bahan baku, efisiensi biaya, dan pemanfaatan media sosial untuk pemasaran. Meskipun keputusan yang diambil belum didukung oleh analisis manajerial formal, secara empiris keputusan tersebut mampu menjaga keberlangsungan usaha di tengah keterbatasan sumber daya dan persaingan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan UMKM bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh kondisi internal serta lingkungan usaha, sehingga diperlukan penguatan pengambilan keputusan yang lebih sistematis untuk meningkatkan daya saing usaha.

Kata kunci: pengambilan keputusan, UMKM, kendala usaha, usaha kuliner, manajemen usaha

ABSTRACT

MSMEs play an important role in the economy; however, business actors are often faced with various constraints that require appropriate decision-making. This study aims to analyze the decision-making of MSME actors at Sobad Dimsum in dealing with constraints related to labor management, capital, raw materials, and marketing. The research employs a qualitative approach using an explanatory survey method. Data were collected through interviews and observations and then analyzed using descriptive qualitative analysis by linking empirical findings to decision-making theory. The results indicate that MSME actors make decisions adaptively and based on experience by prioritizing key operational needs, such as service continuity, availability of raw materials, cost efficiency, and the use of social media for marketing. Although the decisions taken are not yet supported by formal managerial analysis,

Article History

Received: Januari 2026

Reviewed: Januari 2026

Published: Januari 2026

Plagiarism checker no 1579

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/)

empirically these decisions are able to maintain business continuity amid resource limitations and competition. This study concludes that MSME decision-making is contextual and influenced by internal conditions and the business environment; therefore, strengthening more systematic decision-making is needed to enhance business competitiveness.

Keywords: *decision-making, MSMEs, business constraints, culinary business, business management*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama sebagai penggerak ekonomi lokal, penyedia lapangan kerja, serta penopang ketahanan ekonomi masyarakat. Di tengah dinamika ekonomi yang terus berubah, UMKM dituntut untuk mampu bertahan dan berkembang melalui pengambilan keputusan yang tepat dan adaptif. Keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM tidak hanya memengaruhi kelangsungan usaha, tetapi juga menentukan daya saing dan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah usaha kuliner, termasuk usaha dimsum. Usaha dimsum banyak diminati karena karakteristik produknya yang relatif terjangkau, mudah diterima berbagai kalangan, serta fleksibel dalam model penjualan, baik secara langsung maupun melalui platform digital. Namun, di balik peluang tersebut, pelaku usaha dimsum juga dihadapkan pada berbagai kendala operasional yang menuntut kemampuan pengambilan keputusan yang efektif, khususnya dalam pengelolaan sumber daya usaha.

Dalam praktiknya, pengambilan keputusan pada UMKM sering kali dilakukan dalam kondisi keterbatasan informasi, modal, dan pengalaman manajerial. Kondisi ini menyebabkan keputusan yang diambil cenderung bersifat intuitif dan berbasis pengalaman, bukan berdasarkan analisis yang sistematis. Beberapa kendala utama yang sering dihadapi pelaku UMKM meliputi pengelolaan tenaga kerja, keterbatasan modal usaha, pengelolaan bahan baku, serta strategi pemasaran yang belum optimal. Kendala-kendala tersebut saling berkaitan dan dapat memengaruhi kualitas keputusan yang diambil oleh pelaku usaha.

Pengelolaan tenaga kerja, misalnya, menuntut keputusan terkait pembagian tugas, jam kerja, serta pemberian upah yang adil dan sesuai kemampuan usaha. Pada aspek modal, pelaku UMKM harus mampu menentukan prioritas penggunaan dana agar operasional tetap berjalan meskipun dengan keterbatasan sumber pembiayaan. Selain itu, pengelolaan bahan baku menjadi krusial karena berhubungan langsung dengan kualitas produk dan efisiensi biaya. Sementara itu, keputusan di bidang pemasaran sangat menentukan tingkat penjualan dan kemampuan usaha dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Berdasarkan kondisi tersebut, kajian mengenai pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala usaha menjadi penting untuk dilakukan. Penelitian ini berfokus pada analisis pengambilan keputusan pada UMKM usaha dimsum, khususnya dalam menghadapi kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai bagaimana pelaku UMKM mengambil keputusan dalam kondisi nyata, sekaligus menjadi bahan evaluasi dan pembelajaran bagi pengembangan UMKM ke depan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara komprehensif proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi berbagai kendala operasional usaha. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini menitikberatkan pada pemahaman mendalam terhadap pengalaman, pertimbangan, dan rasionalitas pelaku usaha dalam mengambil keputusan pada kondisi nyata. Fokus penelitian tidak hanya pada hasil keputusan, tetapi juga pada proses berpikir dan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan tersebut, sehingga pendekatan ini dinilai paling sesuai dengan karakteristik permasalahan yang diteliti.

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan, :

- A. Pengelolaan Tenaga Kerja
- B. Pengelolaan Modal
- C. Pengelolaan bahan baku
- D. Pemasaran

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan *explanatory survey*. Pendekatan ini bertujuan untuk menjelaskan fenomena pengambilan keputusan yang terjadi pada UMKM melalui pengumpulan data lapangan secara langsung. Penelitian *explanatory survey* memungkinkan peneliti untuk mengaitkan kondisi empiris yang dihadapi pelaku UMKM dengan konsep dan teori pengambilan keputusan yang relevan, sehingga dapat diperoleh pemahaman yang sistematis mengenai hubungan antara kendala usaha dan keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada salah satu UMKM usaha dimsum pada hari Selasa, 23 Desember 2025, yang berlokasi di Karangpawitan, kec. Karawang barat, kab. Karawang. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa usaha dimsum tersebut merupakan representasi UMKM kuliner yang menghadapi dinamika operasional sehari-hari, terutama terkait keterbatasan sumber daya. Penelitian dilaksanakan pada mencakup tahap persiapan, pengumpulan data, hingga analisis data. Penentuan waktu penelitian disesuaikan dengan aktivitas operasional usaha agar data yang diperoleh mencerminkan kondisi aktual.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah pemilik dan/atau pengelola utama usaha dimsum yang memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan usaha. Pemilihan subjek dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan pertimbangan bahwa subjek memiliki pengalaman langsung serta pemahaman yang memadai mengenai pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Dengan demikian, data yang diperoleh diharapkan mampu menggambarkan proses pengambilan keputusan secara utuh dan akurat.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian dilakukan secara bertahap dan sistematis. Tahap pertama adalah studi pendahuluan, yaitu pengenalan kondisi umum usaha dan identifikasi awal permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM. Tahap kedua adalah penyusunan instrumen penelitian berupa pedoman wawancara yang disusun berdasarkan tujuan penelitian dan landasan teori pengambilan keputusan. Tahap ketiga adalah pelaksanaan pengumpulan data melalui wawancara mendalam dengan subjek penelitian dan observasi langsung terhadap aktivitas operasional usaha. Tahap keempat adalah pengolahan dan analisis data yang dilakukan secara berkesinambungan hingga diperoleh temuan penelitian yang relevan dengan fokus penelitian.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari hasil wawancara mendalam dengan pemilik atau pengelola usaha dimsum serta dari hasil observasi terhadap aktivitas operasional usaha. Data sekunder diperoleh dari dokumen usaha, seperti catatan sederhana keuangan dan operasional, serta dari literatur ilmiah yang berkaitan dengan UMKM dan teori pengambilan keputusan.

Instrumen penelitian yang digunakan berupa pedoman wawancara semi-terstruktur dan lembar observasi. Pedoman wawancara disusun berdasarkan empat aspek utama penelitian, yaitu pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku, dan pemasaran. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung, observasi lapangan, dan dokumentasi, sehingga data yang diperoleh lebih kaya dan saling melengkapi.

Teknik Analisis Data

Data yang kami dapatkan melalui proses wawancara dan observasi, data yang kami dapatkan bertujuan agar mengetahui kendala dalam UMKM Sobad Dimsum, serta untuk menganalisa pengambilan keputusan oleh pelaku UMKM tersebut.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Definisi Pengambilan Keputusan¹

Pengambilan keputusan merupakan inti dari aktivitas manajerial dalam setiap organisasi, termasuk UMKM. Herbert A. Simon mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai proses memilih satu alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Definisi ini menekankan bahwa keputusan tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan hasil dari proses berpikir yang dipengaruhi oleh tujuan, informasi, dan keterbatasan individu. Dalam konteks UMKM, keputusan sering diambil dalam situasi yang tidak pasti dan dengan informasi yang terbatas.

Robbins dan Coulter memandang pengambilan keputusan sebagai proses identifikasi masalah, pencarian alternatif solusi, pemilihan alternatif terbaik, serta evaluasi hasil keputusan tersebut. Pandangan ini menegaskan bahwa keputusan bukan hanya tindakan akhir, tetapi rangkaian aktivitas yang saling berkaitan. Bagi pelaku UMKM, proses ini sering berlangsung secara sederhana dan praktis, menyesuaikan dengan kondisi usaha sehari-hari, namun tetap memiliki implikasi strategis terhadap keberlangsungan usaha.

Berdasarkan pandangan para ahli tersebut, pengambilan keputusan dalam UMKM dapat dipahami sebagai proses memilih tindakan yang paling mungkin dilakukan dalam kondisi keterbatasan sumber daya. Sintesis ini menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM tidak selalu ideal secara teoritis, tetapi bersifat kontekstual dan adaptif. Oleh karena itu, kualitas keputusan dalam UMKM perlu dilihat dari kesesuaiannya dengan kondisi usaha, bukan semata-mata dari kelengkapan informasi yang digunakan.

Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan menggambarkan kecenderungan individu dalam memilih dan memproses informasi sebelum mengambil keputusan. Menurut Rowe dan Mason, gaya pengambilan keputusan dibagi menjadi beberapa tipe, seperti gaya rasional, intuitif, direktif, dan konseptual. Setiap gaya mencerminkan perbedaan dalam cara berpikir, toleransi terhadap risiko, dan penggunaan data. Dalam praktik UMKM, gaya pengambilan keputusan sangat dipengaruhi oleh pengalaman pemilik usaha.

Griffin menyatakan bahwa dalam organisasi kecil, pengambilan keputusan cenderung bersifat intuitif dan cepat karena struktur organisasi yang sederhana. Pemilik usaha sering

mengandalkan pengalaman pribadi dan kebiasaan yang telah terbentuk, dibandingkan analisis formal yang kompleks. Gaya ini memungkinkan respon yang cepat terhadap perubahan pasar, tetapi juga berpotensi menimbulkan kesalahan jika tidak disertai evaluasi yang memadai.

Sintesis dari pandangan tersebut menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan dalam UMKM umumnya bersifat campuran antara rasional terbatas dan intuitif. Pelaku usaha menggunakan logika sederhana yang dikombinasikan dengan intuisi dan pengalaman. Gaya ini relevan dengan karakteristik UMKM usaha dimsum yang menuntut keputusan cepat dalam pengelolaan tenaga kerja, bahan baku, dan pemasaran.

Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap pengambilan keputusan menurut Herbert A. Simon terdiri dari tiga tahap utama, yaitu intelligence, design, dan choice. Tahap intelligence mencakup identifikasi masalah dan pengumpulan informasi, tahap design berkaitan dengan penyusunan alternatif solusi, sedangkan tahap choice merupakan proses pemilihan alternatif terbaik. Model ini menekankan bahwa keputusan yang baik diawali dengan pemahaman masalah yang tepat.

Sementara itu, Robbins mengembangkan tahapan pengambilan keputusan menjadi proses yang lebih rinci, mulai dari identifikasi masalah, penetapan kriteria keputusan, pengembangan alternatif, pemilihan alternatif, hingga evaluasi keputusan. Model ini bersifat normatif dan sering digunakan sebagai acuan ideal dalam manajemen modern. Namun, dalam praktik UMKM, tidak semua tahapan dilakukan secara formal dan berurutan.

Sintesis dari kedua pandangan tersebut menunjukkan bahwa pelaku UMKM cenderung menyederhanakan tahapan pengambilan keputusan. Tahapan sering dilakukan secara implisit dan tidak terdokumentasi. Meski demikian, esensi dari tahapan tersebut tetap ada, terutama dalam bentuk pengenalan masalah dan pemilihan solusi yang dianggap paling realistis untuk kondisi usaha.

Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan berkaitan dengan bagaimana keputusan dijalankan dalam praktik organisasi. Menurut Daft, proses pengambilan keputusan dipengaruhi oleh faktor internal seperti struktur organisasi dan pengalaman manajer, serta faktor eksternal seperti lingkungan bisnis dan persaingan. Dalam UMKM, proses ini berlangsung lebih sederhana karena keputusan terpusat pada pemilik usaha.

Terry menekankan bahwa proses pengambilan keputusan harus mempertimbangkan aspek efisiensi dan efektivitas. Keputusan yang efektif adalah keputusan yang mampu menyelesaikan masalah, sedangkan keputusan yang efisien adalah keputusan yang menggunakan sumber daya seminimal mungkin. Bagi UMKM, keseimbangan antara efisiensi dan efektivitas menjadi tantangan utama karena keterbatasan modal dan tenaga kerja.

Berdasarkan sintesis tersebut, proses pengambilan keputusan dalam UMKM dapat dipahami sebagai proses pragmatis yang berorientasi pada keberlangsungan usaha. Keputusan tidak selalu melalui prosedur formal, tetapi lebih menekankan pada hasil yang langsung dirasakan. Proses ini mencerminkan kemampuan adaptasi pelaku UMKM terhadap dinamika usaha sehari-hari.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan menurut Drucker ditentukan oleh sejauh mana keputusan tersebut mampu menyelesaikan masalah dan memberikan dampak positif bagi organisasi. Keputusan yang berkualitas tidak selalu sempurna, tetapi relevan dengan situasi dan dapat diimplementasikan

secara efektif. Dalam UMKM, kualitas keputusan sering diukur dari hasil langsung, seperti kelancaran operasional dan stabilitas keuangan.

Janis dan Mann menyatakan bahwa kualitas keputusan juga dipengaruhi oleh proses kognitif pengambil keputusan, termasuk kemampuan mengevaluasi risiko dan konsekuensi. Keputusan yang diambil tanpa pertimbangan risiko cenderung menghasilkan masalah baru. Oleh karena itu, meskipun UMKM mengandalkan intuisi, refleksi dan evaluasi tetap diperlukan.

Sintesis dari pandangan para ahli tersebut menunjukkan bahwa kualitas keputusan dalam UMKM bersifat kontekstual. Keputusan dianggap berkualitas apabila mampu menjaga keberlangsungan usaha dan menyesuaikan diri dengan keterbatasan yang ada. Dalam penelitian ini, kualitas keputusan dianalisis berdasarkan kesesuaiannya dengan kondisi usaha dimsum, bukan berdasarkan standar organisasi besar.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

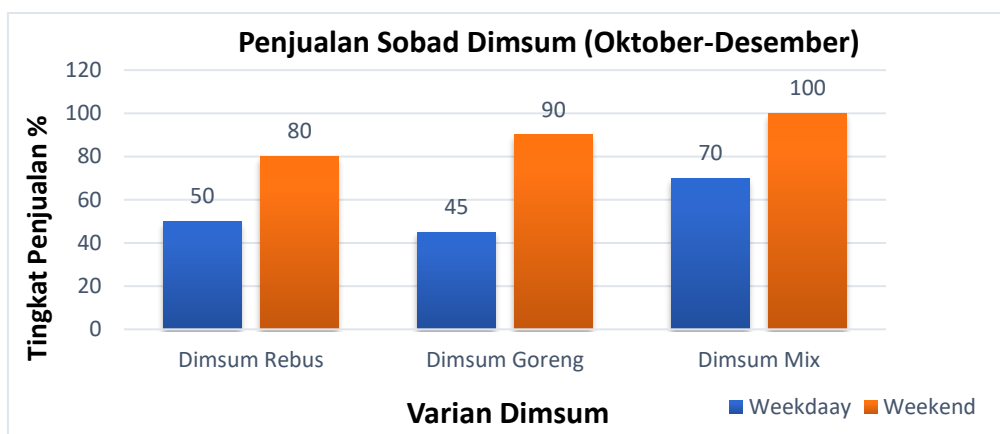
Hasil Penelitian

Tabel 1 Pertanyaan dan Jawaban pengambilan Keputusan UMKM Sobad Dimsum

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Kendala apa yang paling sering muncul soal karyawan, misalnya soal disiplin atau cara kerja?	Kadang ada yang telat atau nggak konsisten. Biasanya kita kasih reminder, coaching singkat, dan bikin jadwal jelas biar semua ngerti tugasnya.
2	Kalau lagi ramai tapi karyawan kurang, biasanya ambil keputusan apa?	Fokus ke yang penting dulu, misal layani pelanggan langsung, atau minta karyawan shift lain bantu sebentar.
3	Kalau modal lagi terbatas, gimana cara nentuin pengeluaran mana yang diprioritaskan?	Utamain stok barang utama dan kebutuhan operasional pokok dulu, yang bisa ditunda seperti dekorasi atau promosi minor, kita geser dulu.
4	Kalau pendapatan lagi turun, keputusan apa yang biasanya diambil supaya usaha tetap jalan?	Bikin promo kecil, bundling, atau diskon. Cek juga biaya operasional yang bisa ditekan tanpa ngurangin kualitas.
5	Kendala apa yang sering terjadi soal bahan baku, misalnya harga naik atau stok susah?	Kadang harga naik atau stok habis. Solusinya cari supplier alternatif, beli lebih awal, atau sesuaikan harga jual kalau perlu.
6	Pernah ngalamin bahan baku kelebihan atau malah kurang? Terus gimana solusinya?	Kalau kebanyakan, kita bikin promo supaya cepat bergerak. Kalau kurang, hubungi supplier lain atau kurangi penjualan sementara.
7	Kalau penjualan lagi sepi, strategi marketing apa yang bakal kamu lakukan biar pelanggan makin tertarik beli?	Bikin promo menarik, posting di medsos, pakai influencer kecil, atau konten seru yang nunjukin produk lagi hits.
8	Apa hambatan yang sering terjadi pada bisnis ini?	Persaingan ketat sama merek besar, fluktuasi harga bahan baku, stok nggak pas sama

		permintaan, sama tenaga kerja yang belum stabil.
9	Apakah media sosial berpengaruh ke penjualan? Gimana cara makainya?	Banget, buat brand awareness. Pakai Instagram, TikTok, dan marketplace untuk update produk, promo, dan bikin konten menarik supaya orang beli.

Berdasarkan hasil wawancara pada UMKM Sobad Dimsum, keputusan-keputusan yang diambil oleh pelaku usaha secara empiris menunjukkan pola pengambilan keputusan yang bersifat praktis, adaptif, dan berbasis pengalaman. Pelaku UMKM cenderung memprioritaskan kelancaran operasional dengan fokus pada kebutuhan paling mendesak, seperti pelayanan pelanggan, ketersediaan bahan baku utama, dan efisiensi biaya ketika menghadapi keterbatasan modal maupun tenaga kerja. Strategi yang diterapkan, seperti coaching singkat kepada karyawan, penyesuaian skala promosi, pencarian pemasok alternatif, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran, mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam merespons perubahan kondisi pasar secara cepat. Meskipun keputusan tersebut belum sepenuhnya didasarkan pada analisis formal, secara empiris keputusan yang diambil sudah relevan dengan kondisi UMKM dan berkontribusi pada keberlangsungan usaha di tengah persaingan dan ketidakpastian lingkungan bisnis.



Gambar 1 Tingkat Penjualan Sobad Dimsum

Pada grafik tingkat penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa varian dimsum mix yang paling diminati oleh para pelanggan dan penjualan pada bulan Desember adalah penjualan paling ramai pelanggan dengan tingkat penjualan yakni 70% pada *weekday* rata rata perharinya dan 100% pada *weekend* yang berarti dimsum habis terjual.

Pembahasan

Pengelolaan Tenaga Kerja

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja pada UMKM Sobad Dimsum berkaitan dengan disiplin dan konsistensi kerja karyawan, seperti keterlambatan dan ketidaksesuaian pembagian tugas. Keputusan yang diambil oleh pelaku usaha berupa pemberian reminder, coaching singkat, serta penyusunan jadwal kerja yang lebih jelas. Temuan ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dilakukan secara langsung dan praktis untuk merespons permasalahan yang muncul di lapangan tanpa prosedur formal yang kompleks.

Secara teoritis, kondisi ini sejalan dengan konsep *bounded rationality* yang dikemukakan oleh Simon, di mana pengambil keputusan bertindak rasional dalam batasan informasi, waktu, dan sumber daya. Pelaku UMKM tidak memiliki kapasitas untuk menerapkan sistem manajemen sumber daya manusia yang formal, sehingga keputusan diambil berdasarkan pengalaman dan kebutuhan operasional jangka pendek. Hal ini menjelaskan mengapa pendekatan personal seperti coaching singkat lebih dipilih dibandingkan kebijakan tertulis.

Dengan demikian, pengelolaan tenaga kerja di UMKM Sobad Dimsum mencerminkan keputusan yang adaptif dan kontekstual. Keputusan tersebut dinilai cukup efektif dalam menjaga kelancaran operasional, meskipun masih berpotensi ditingkatkan melalui sistem kerja yang lebih terstruktur untuk jangka panjang.

Pengelolaan Modal

Berdasarkan hasil wawancara, keterbatasan modal menjadi salah satu kendala yang sering dihadapi. Pelaku UMKM memprioritaskan pengeluaran pada kebutuhan pokok usaha seperti bahan baku utama dan biaya operasional, sementara pengeluaran yang bersifat tambahan, seperti dekorasi atau promosi minor, ditunda. Keputusan ini menunjukkan adanya proses penentuan skala prioritas dalam pengelolaan keuangan usaha.

Dalam perspektif teori pengambilan keputusan, keputusan tersebut mencerminkan prinsip efisiensi sebagaimana dikemukakan oleh Terry, yaitu menggunakan sumber daya yang terbatas untuk mencapai hasil yang paling penting terlebih dahulu. Pelaku UMKM lebih berorientasi pada keberlangsungan usaha daripada ekspansi jangka pendek. Hal ini menjelaskan mengapa keputusan yang diambil cenderung konservatif dan berfokus pada stabilitas operasional.

Secara empiris, keputusan ini dapat dipahami sebagai strategi bertahan (*survival strategy*) yang lazim diterapkan oleh UMKM. Meskipun tidak berbasis pada analisis keuangan yang mendalam, keputusan tersebut tetap relevan dengan kondisi usaha dan membantu UMKM Sobad Dimsum menjaga kelangsungan bisnis di tengah keterbatasan modal.

Pengelolaan Bahan Baku

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kendala bahan baku yang sering muncul meliputi kenaikan harga dan keterbatasan stok dari pemasok. Pelaku UMKM menyikapi kondisi tersebut dengan mencari pemasok alternatif, melakukan pembelian lebih awal, atau menyesuaikan harga jual apabila diperlukan. Selain itu, ketika terjadi kelebihan atau kekurangan stok, keputusan diambil melalui strategi promosi atau pembatasan penjualan sementara.

Fenomena ini dapat dijelaskan melalui teori pengambilan keputusan berbasis pengalaman, di mana pelaku usaha mengandalkan pembelajaran dari kejadian sebelumnya. Keputusan tidak diambil melalui perhitungan formal permintaan dan persediaan, tetapi berdasarkan pengamatan pola penjualan harian. Hal ini sesuai dengan karakteristik UMKM yang memiliki sistem persediaan sederhana.

Sintesis dari temuan empiris dan teori menunjukkan bahwa keputusan pengelolaan bahan baku di UMKM Sobad Dimsum bersifat fleksibel dan responsif. Meskipun berisiko menimbulkan ketidakefisienan, pendekatan ini memungkinkan pelaku usaha beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan harga dan permintaan pasar.

Pemasaran

Hasil wawancara menunjukkan bahwa ketika penjualan menurun atau persaingan meningkat, pelaku UMKM Sobad Dimsum mengambil keputusan pemasaran berupa pemberian promo, bundling produk, pemanfaatan media sosial, serta kerja sama dengan influencer skala kecil. Media sosial dipandang memiliki peran penting dalam meningkatkan brand awareness dan menarik minat beli konsumen.

Dalam konteks teori, keputusan ini sejalan dengan pandangan Robbins yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan pemasaran sangat dipengaruhi oleh lingkungan eksternal, seperti persaingan dan perilaku konsumen. Pelaku UMKM memilih strategi pemasaran yang berbiaya relatif rendah namun memiliki jangkauan luas, sesuai dengan keterbatasan modal yang dimiliki.

Dengan demikian, keputusan pemasaran yang diambil oleh UMKM Sobad Dimsum menunjukkan pemahaman praktis terhadap perilaku pasar digital. Meskipun strategi yang digunakan masih bersifat sederhana dan belum terukur secara analitis, secara empiris keputusan tersebut mampu menjadi solusi jangka pendek untuk meningkatkan penjualan dan menjaga eksistensi usaha.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Sobad Dimsum dilakukan secara adaptif dan berbasis pengalaman dalam menghadapi kendala pengelolaan tenaga kerja, keterbatasan modal, fluktuasi bahan baku, dan persaingan pemasaran. Keputusan yang diambil cenderung berorientasi pada keberlangsungan operasional jangka pendek dengan memprioritaskan kebutuhan utama usaha. Meskipun belum didukung oleh analisis manajerial yang formal, keputusan tersebut secara empiris dinilai relevan dan efektif dalam menjaga kelangsungan usaha di tengah keterbatasan sumber daya.

Implikasi

Secara praktis, hasil penelitian ini mengindikasikan perlunya peningkatan kualitas pengambilan keputusan UMKM melalui pencatatan operasional dan keuangan yang lebih sistematis agar keputusan tidak hanya bersifat reaktif, tetapi juga strategis. Secara akademis, penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji pengambilan keputusan UMKM dengan pendekatan komparatif atau kuantitatif guna mengukur secara lebih objektif hubungan antara kualitas keputusan dan kinerja usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, A., & Nasution, M. I. P. (2025). *Implementasi sistem informasi manajemen keuangan pada UMKM untuk pengambilan keputusan*. Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah dan Akuntansi, 2(6), 351-358. <https://doi.org/10.61132/jiesa.v2i6>.
- Ananda Amelia & Nasution, M. I. P. (2025). *Implementasi sistem informasi manajemen keuangan pada UMKM untuk pengambilan keputusan*. Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah dan Akuntansi, 2(6), 351-358. <https://doi.org/10.61132/jiesa.v2i6.1777>.
- Fasha, D. A., Wahyuni, D. S., Wulandari, G. P., Andini, L. N., & Suherman, U. (2024). *Analisis pengambilan keputusan dalam kendala di UMKM Sultan Smoothies Kota Karawang*.

Global Leadership Organizational Research in Management, 3(1), 79-89.
<https://doi.org/10.59841/glory.v3i1.2117>.

Firman, D. F. (2024). *Sistem akuntansi manajemen dan pengambilan keputusan UMKM: Review literatur terhadap efektivitas dan kesiapan digital*. Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen, 3(3), 131-138. <https://doi.org/10.59086/jam.v3i3.769>.

Nudita, A., & Suwandi. (2025). *Implementasi teori kontingensi dalam pengambilan keputusan manajerial pada UMKM*. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi. <https://doi.org/10.63822/wvxf7766>.

Putra, G. A., Fauzan, H. F., Kusuma, M. N. R., Firdaus, W., & Suherman, U. (2025). *Analisis pengambilan keputusan dalam kendala di UMKM UD Bakso Anderpati*. [Warunayama](#)

Safitriani, R., & Adhim, C. (2025). *Analisis tingkat kesadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pelaporan keuangan untuk pengambilan keputusan bisnis*. Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen, 4(2), 375-384. <https://doi.org/10.59086/jam.v4i2.738>.

Sendjaja, G., Syahroni, M., Pratama, R. F., & Nashrullah, Z. (2025). *Analisis pengambilan keputusan dalam kendala di UMKM Dapur Nongbella*. Jurnal Riset Manajemen dan Ekonomi, 3(3), 45-53. <https://doi.org/10.54066/jrime.v3i3.2845>.

Sendjaja, G., Syahroni, M., Pratama, R. F., Nashrullah, Z., & Ujang Suherman. (2025). *Analisis pengambilan keputusan dalam kendala di UMKM Dapur Nongbella*. Jurnal Riset Manajemen dan Ekonomi, 3(3), 45-53. <https://doi.org/10.54066/jrime.v3i3.2845>.

Sutisna & Raudhan, M. N. (2025). *Strategi pengambilan keputusan berbasis data analytics pada UMKM untuk meningkatkan penjualan*. Data Sciences Indonesia Journal, 5(2), 45-57. <https://doi.org/10.47709/dsi.v5i2.6768>.

Teori pengambilan keputusan pada UMKM Nyidam Duren Kertabumi - studi kasus proses pengambilan keputusan UMKM. [Ejournal Areai](#)

Yulianto, D., Sopian, P., Aziz, D. F., Afriansyah, R., & Suherman, U. (2025). *Pengambilan keputusan dalam mengatasi kekurangan sumber daya manusia di UMKM konveksi Indra Jaya*. [Teewan Journal](#)