

PENGAMBILAN KEPUTUSAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU MEMPENGARUHI PENJUALAN PADA UMKM RUMAH MAKAN MUSTIKA

Anggita Salsabila, Diva Afifa Fitri, Salsabillah Ainun Rahma, Sri Dian Septianingsih
Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang

mn23.anggitasalsabila@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn23.divafitri@mhs.ubpkarawang.ac.id,
mn23.salsabillahrahma@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn23.sriseptianingsih@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengambilan keputusan persediaan bahan baku terhadap penjualan pada UMKM Rumah Makan Mustika yang beroperasi selama 24 jam di Jalur Pantura Subang. Pengelolaan persediaan bahan baku menjadi faktor penting karena bahan makanan yang digunakan bersifat mudah rusak (perishable) dan permintaan pelanggan bersifat fluktuatif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan explanatory survey. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan, serta dokumentasi berupa catatan pembelian dan penggunaan bahan baku. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan pembelian bahan baku harian yang masih mengandalkan intuisi pemilik menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan antara biaya pembelian, kondisi stok, dan tingkat penjualan. Pada kondisi stok yang cukup dan menu tersedia lengkap, penjualan cenderung stabil atau meningkat. Sebaliknya, kekurangan stok menyebabkan keterbatasan menu dan menurunkan penjualan, sedangkan kelebihan stok menimbulkan pemborosan bahan baku dan inefisiensi penggunaan modal. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan persediaan bahan baku memiliki pengaruh langsung terhadap penjualan Rumah Makan Mustika. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya penerapan manajemen persediaan berbasis data penjualan harian agar UMKM dapat meningkatkan efisiensi biaya, menjaga ketersediaan menu, dan meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.

Kata kunci: pengambilan keputusan, persediaan bahan baku, penjualan, UMKM, rumah makan

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of raw material inventory decision-making on sales at Mustika Restaurant, a small and medium culinary enterprise operating 24 hours on the Pantura route, Subang. Inventory management is a crucial factor due to the perishable nature of food ingredients and fluctuating customer demand. This research employs a descriptive qualitative method with an explanatory survey approach. Data were collected through direct observation, interviews with the business owner and employees, and documentation of purchasing and raw material usage records. The results indicate that daily raw material purchasing decisions based mainly on the owner's intuition lead to imbalances between purchasing costs, stock conditions, and sales levels. When stock levels are adequate and menus are fully available, sales tend to remain stable or increase. Conversely, insufficient stock results in limited menu availability and decreased sales, while excess stock

Article History

Received: Januari 2026

Reviewed: Januari 2026

Published: Januari 2026

Plagiarism checker no 1615

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/)

leads to raw material waste and inefficient capital utilization. The study concludes that raw material inventory decision-making has a direct impact on the sales performance of Mustika Restaurant. The implication of this research highlights the importance of implementing data-based inventory management supported by daily sales records to improve cost efficiency, ensure menu availability, and achieve sustainable sales growth for SMEs.

Keywords: decision making, raw material inventory, sales, SMEs, restaurant

PENDAHULUAN

UMKM di sektor kuliner sering menghadapi tantangan signifikan dalam pengelolaan bahan baku. Rumah Makan Mustika sebagai UMKM kuliner khas Sunda yang buka 24 jam harus memastikan ketersediaan bahan baku setiap saat untuk menjaga operasionalnya berjalan lancar. Namun, pembelian bahan baku harian melalui pihak ketiga (jastip) dengan volume besar menghadirkan ketidakpastian stok, biaya tinggi, dan risiko kelebihan maupun kekurangan bahan. Efektivitas proses pengambilan keputusan dalam manajemen persediaan bahan baku menjadi faktor kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional serta daya saing usaha tersebut.

Permasalahan ini didukung oleh banyak penelitian tentang efek manajemen persediaan terhadap performa usaha kecil, terutama barang yang mudah rusak (perishable food). Bahan baku seperti sayuran, ikan, dan ayam memiliki umur simpan yang pendek sehingga membutuhkan proses perencanaan pembelian yang tepat dan cepat untuk menghindari pemborosan maupun kerugian biaya akibat bahan terbuang. Ketidakmampuan dalam memperkirakan jumlah permintaan pelanggan setiap hari dapat menimbulkan dua kondisi ekstrem: overstock yang menyebabkan peningkatan holding cost, serta stockout yang menyebabkan terganggunya pelayanan kepada pelanggan.

Selain itu, ketergantungan terhadap jastip sebagai pemasok tunggal menimbulkan risiko lead time yang tidak konsisten dan potensi fluktuasi harga yang cukup tinggi. Hal ini memperberat proses pengambilan keputusan, terutama dalam menentukan kapan harus melakukan pemesanan dan berapa jumlah yang optimal untuk dipesan. Tanpa adanya sistem pendukung keputusan yang memadai, pengelola cenderung menggunakan intuisi dalam menentukan keputusan pembelian, yang dalam jangka panjang dapat mempengaruhi profitabilitas dan keberlanjutan usaha.

Dalam konteks persaingan kuliner yang semakin ketat di jalur utama Pantura Subang, kemampuan Rumah Makan Mustika dalam mengelola bahan baku secara efektif bukan hanya menyangkut efisiensi operasional, tetapi juga menjadi strategi bisnis yang akan menentukan keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, penerapan prinsip manajemen persediaan yang tepat seperti Economic Order Quantity (EOQ), Safety Stock, dan Reorder Point sangat dibutuhkan untuk membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang berbasis data, bukan sekadar pengalaman atau perkiraan semata. Jika sistem pengambilan keputusan persediaan dikelola dengan lebih terstruktur, UMKM seperti Rumah Makan Mustika dapat meningkatkan pelayanan pelanggan, meminimalkan biaya, dan memperkuat daya saingnya di pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan tujuan mendeskripsikan secara mendalam proses pengambilan keputusan persediaan bahan baku pada UMKM Rumah Makan Mustika. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2024 sampai Februari 2025 di Rumah Makan Mustika yang berlokasi di Jalur Pantura Subang, Desa Ciberes, Kecamatan Patokbeusi. Fokus penelitian diarahkan pada aktivitas pengadaan, penyimpanan, serta kebijakan pemesanan bahan baku yang diterapkan oleh pemilik usaha untuk mendukung operasional rumah makan selama 24 jam. Sasaran utama penelitian ini adalah pemilik sebagai

pengambil keputusan, dua karyawan bagian pengolahan bahan baku, serta pemasok jastip yang menyediakan kebutuhan bahan makanan setiap hari.

Proses penelitian dimulai dengan observasi langsung pada kegiatan operasional yang berkaitan dengan persediaan bahan baku untuk mengetahui pola dan prosedur yang diterapkan selama ini. Selanjutnya peneliti melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha sebagai pihak yang berperan sentral dalam menentukan setiap keputusan pemesanan dan pengadaan bahan baku. Melalui wawancara tersebut, peneliti menggali informasi rinci mengenai kendala, biaya, jumlah pembelian, serta pertimbangan yang digunakan dalam setiap proses pengambilan keputusan persediaan. Data pendukung seperti catatan pembelian, penggunaan harian bahan baku, dan dokumentasi kondisi penyimpanan juga dikumpulkan sebagai bagian dari teknik dokumentasi.

Tujuan Penelitian

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengambilan keputusan terkait pengaturan tenaga kerja dilakukan untuk mendukung operasional rumah makan yang buka selama 24 jam. Penelitian ini menguraikan kendala dalam pembagian tugas, jumlah tenaga kerja yang tersedia, dan kecepatan pelayanan, serta pengaruhnya terhadap kelancaran penyediaan menu kepada konsumen yang berdampak pada tingkat penjualan.

B. Pengelolaan Modal

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keefektifan penggunaan modal dalam pengadaan bahan baku melalui pembelian harian dalam jumlah besar. Fokus utamanya adalah bagaimana keputusan alokasi modal dapat meminimalkan kerugian dan pemborosan, serta memastikan modal usaha tetap berputar secara optimal untuk mendukung pencapaian target penjualan.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Tujuan ini berkaitan dengan identifikasi kendala dalam proses perencanaan, pemesanan, dan penyimpanan bahan baku yang mudah rusak (*perishable*). Pengambilan keputusan yang tidak tepat dalam jumlah pembelian dapat menyebabkan kelebihan stok maupun kekurangan stok, yang berpengaruh langsung pada kualitas produk, kontinuitas penyajian makanan, dan pada akhirnya memengaruhi penjualan rumah makan.

D. Pemasaran

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keputusan yang diambil dalam strategi pemasaran dan pelayanan pelanggan, seperti kecepatan penyajian, ketersediaan menu, kualitas makanan, serta upaya mempertahankan kepuasan pelanggan. Keputusan pemasaran yang efektif diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumen yang datang dan secara langsung meningkatkan volume penjualan Rumah Makan Mustika.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah kualitatif dengan pendekatan *explanatory survey*. Penelitian kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam mengelola persediaan bahan baku, tenaga kerja, modal, serta pemasaran. Menurut Creswell (2014), penelitian kualitatif berfokus pada pemaknaan fenomena berdasarkan sudut pandang partisipan yang terlibat secara langsung dalam suatu aktivitas.

Pendekatan *explanatory survey* digunakan karena penelitian ini tidak hanya menggambarkan kondisi yang terjadi, tetapi juga menjelaskan hubungan antara variabel yang diteliti. Menurut Kerlinger (2000), *explanatory research* bertujuan mengungkap faktor penyebab munculnya suatu fenomena melalui analisis hubungan antar variabel yang relevan. Dengan demikian, temuan penelitian ini dapat menghubungkan bagaimana keputusan persediaan bahan baku memengaruhi kelancaran operasional dan peningkatan penjualan.

Selain itu, teori decision making yang dikembangkan oleh Herbert A. Simon (1987) menjadi dasar dalam memahami tahapan pemilihan alternatif terbaik yang dilakukan pemilik usaha dalam menghadapi ketidakpastian stok bahan baku. Teori manajemen persediaan oleh Render dan Heizer (2015) juga digunakan untuk menganalisis kecukupan keputusan pemesanan bahan baku harian yang dilakukan melalui pemasok jastip.

Pendekatan dari beberapa ahli tersebut digunakan agar penelitian ini tidak hanya menghasilkan deskripsi permasalahan yang ditemukan, tetapi juga memberikan penjelasan konseptual terhadap proses pengambilan keputusan yang berdampak pada efisiensi biaya dan tingkat penjualan di Rumah Makan Mustika.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2025. Lokasi penelitian berada di Rumah Makan Mustika, sebuah UMKM kuliner khas Sunda yang beroperasi selama 24 jam. Usaha ini beralamat di Jalan Raya Pantura, Desa Ciberes, Kecamatan Patokbeusi, Kabupaten Subang, Jawa Barat. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive) karena usaha ini menerapkan proses pengadaan bahan baku harian melalui jasa titip (jastip) dari pemasok lokal akibat keterbatasan akses terhadap pasar tradisional yang berada cukup jauh. Kondisi tersebut menjadikan Rumah Makan Mustika sebagai objek yang relevan untuk dianalisis dalam konteks pengambilan keputusan persediaan bahan baku yang berdampak pada kelancaran penyajian menu dan volume penjualan harian.

Prosedur Penelitian

Tahap pertama adalah observasi awal, yaitu peneliti melakukan pengamatan langsung pada kegiatan operasional Rumah Makan Mustika yang berhubungan dengan proses pengadaan, penyimpanan, dan penggunaan bahan baku untuk mengetahui pola manajemen persediaan yang diterapkan. Observasi ini juga dilakukan untuk mengidentifikasi permasalahan serta aspek-aspek pengambilan keputusan yang berpengaruh terhadap kelancaran pelayanan dan penjualan.

Tahap kedua adalah pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha sebagai pengambil keputusan utama dalam persediaan bahan baku. Pada tahap ini, peneliti menggali informasi mengenai kriteria pemesanan bahan, penentuan jumlah pembelian, penggunaan jasa pemasok lokal, kendala modal, kemampuan penyimpanan, hingga strategi pelayanan terhadap pelanggan. Wawancara dirancang untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai pertimbangan-pertimbangan yang digunakan dalam menghadapi ketidakpastian permintaan.

Tahap ketiga, peneliti melakukan pengumpulan data pendukung berupa catatan pembelian harian, jumlah penggunaan bahan baku, dan data fluktuasi penjualan. Selain itu, dilakukan juga dokumentasi berupa foto dan catatan kondisi penyimpanan bahan baku di lokasi usaha untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara.

Tahap keempat adalah verifikasi dan validasi data, yaitu peneliti memastikan bahwa informasi yang diperoleh telah sesuai dengan kondisi nyata melalui pengecekan ulang kepada pemilik usaha. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan keabsahan data sehingga dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Tahap terakhir, peneliti melakukan analisis temuan berdasarkan teori pengambilan keputusan dan manajemen persediaan, kemudian menarik kesimpulan mengenai hubungan antara efektivitas keputusan persediaan bahan baku dengan kelancaran operasional dan peningkatan penjualan Rumah Makan Mustika.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari pemilik Rumah Makan Mustika melalui wawancara dan pengamatan terhadap kegiatan operasional yang berkaitan dengan proses pengadaan, penyimpanan, hingga

penggunaan bahan baku dalam penyajian menu harian. Data primer ini menjadi sumber utama untuk mengetahui bagaimana proses pengambilan keputusan dilakukan.

Data sekunder diperoleh dari informasi pendukung yang tersedia di lokasi penelitian, seperti catatan pembelian bahan baku, catatan pemakaian bahan setiap hari, serta informasi tambahan dari dokumen usaha yang relevan. Data ini digunakan untuk memperkuat hasil temuan dan mengonfirmasikan kebenaran informasi yang telah diperoleh dari pemilik.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi lembar pedoman wawancara yang berisi daftar pertanyaan terarah mengenai proses pengambilan keputusan persediaan, lembar observasi untuk mencatat kondisi dan aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan bahan baku, serta buku catatan sebagai media pencatatan seluruh hasil percakapan dan temuan selama proses pengambilan data berlangsung. Instrumen tersebut membantu peneliti mengumpulkan data yang sistematis tanpa meninggalkan konteks alami usaha.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui kegiatan observasi, wawancara langsung, dan dokumentasi sederhana. Observasi dilakukan selama operasional usaha berlangsung untuk mencermati kegiatan persediaan secara nyata. Wawancara dilakukan dengan pemilik usaha sebagai pengambil keputusan utama untuk menggali alasan dan pertimbangan di balik keputusan yang diambil. Dokumentasi sederhana berupa pencatatan manual terhadap data penjualan dan data penggunaan bahan baku digunakan sebagai bukti pendukung untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara.

Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Pada tahap ini peneliti memilih, memfokuskan, dan menyederhanakan data yang relevan dengan permasalahan penelitian. Data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi dirangkum untuk menemukan informasi terkait kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan serta penjualan usaha.

2. Penyajian Data

Data yang sudah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk uraian naratif dan tabel sederhana untuk memudahkan peneliti dalam memahami pola yang muncul. Penyajian data ini digunakan untuk melihat hubungan antara keputusan persediaan bahan baku dengan kelancaran operasional serta dampaknya terhadap penjualan.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Pada tahap ini peneliti menafsirkan makna dari data yang telah disajikan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Kesimpulan sementara yang diperoleh akan diverifikasi kembali dengan membandingkannya terhadap data lapangan sehingga hasil analisis dapat dipastikan valid dan menggambarkan situasi nyata di UMKM Rumah Makan Mustika.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

A. Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu dalam kondisi yang mengandung ketidakpastian. Menurut Robbins & Judge (2017), pengambilan keputusan adalah proses identifikasi masalah, pencarian alternatif solusi, serta pemilihan tindakan yang dinilai paling efektif. Dalam konteks UMKM, keputusan yang diambil pemilik usaha sangat berpengaruh terhadap kelancaran operasional, efisiensi biaya, dan peningkatan penjualan.

B. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan dipengaruhi oleh kepribadian pengambil keputusan, pengalaman, kondisi usaha, serta ketersediaan informasi. Menurut Lussier & Hendon (2019), gaya pengambilan keputusan dapat dibedakan menjadi:

1. Rasional → berdasarkan analisis dan data
2. Intuitif → berdasarkan pengalaman dan perkiraan

3. Spontan → keputusan cepat tanpa banyak pertimbangan
4. Kombinasi → menggabungkan intuisi dan analisis logis

C. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Menurut Schermerhorn (2020), tahap pengambilan keputusan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah atau peluang
2. Mengumpulkan informasi yang relevan
3. Mengembangkan alternatif solusi
4. Evaluasi alternatif dan pemilihan solusi terbaik
5. Implementasi keputusan
6. Evaluasi hasil keputusan

Tahapan tersebut perlu dilakukan secara sistematis agar keputusan yang diambil benar-benar dapat meningkatkan kinerja usaha.

D. Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan dipengaruhi situasi nyata dan faktor internal maupun eksternal usaha. Heizer, Render & Munson (2020) menyatakan bahwa dalam operasional bisnis, pengambilan keputusan harus melibatkan analisis kebutuhan permintaan, biaya, serta kemampuan sumber daya. Pada usaha kuliner, keputusan bahan baku harus mempertimbangkan ketidakpastian permintaan harian dan sifat bahan makanan yang mudah rusak (*perishable*), sehingga prosesnya perlu dilakukan cepat, tepat, dan berbasis informasi untuk menjaga ketersediaan menu.

E. Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan dapat dinilai dari keefektifan hasil keputusan terhadap tujuan usaha. Menurut Ginting (2021), keputusan yang berkualitas adalah keputusan yang memberikan manfaat terbesar melalui efisiensi biaya, peningkatan produktivitas, serta kepuasan pelanggan. Khusus pada usaha kuliner seperti Rumah Makan Mustika, kualitas keputusan persediaan tercermin dari kemampuan menyediakan menu secara konsisten, meminimalkan pemborosan bahan baku, mempercepat pelayanan, dan pada akhirnya meningkatkan volume penjualan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengambilan keputusan terkait pengaturan tenaga kerja dilakukan untuk mendukung operasional Rumah Makan Mustika yang beroperasi selama 24 jam. Berdasarkan hasil wawancara, Rumah Makan Mustika mempekerjakan tujuh orang tenaga kerja yang terdiri dari satu orang kasir, dua orang juru masak, dua orang pelayan shift pagi, dan dua orang pelayan shift malam. Seluruh tenaga kerja menerima upah tetap sebesar Rp2.500.000 per bulan, dan sistem kerja diterapkan tanpa hari libur khusus, sehingga karyawan hanya dapat berlibur jika mengajukan izin langsung kepada pemilik.

Pembagian tugas dilakukan agar alur operasional tetap stabil setiap hari. Juru masak fokus mengolah menu khas Sunda sesuai standar rasa yang ditetapkan pemilik, pelayan bertugas menyajikan dan menjaga interaksi dengan pelanggan, sedangkan kasir mengelola transaksi serta membantu komunikasi antara dapur dan area pelayanan. Keputusan tersebut diambil pemilik berdasarkan pengalaman dan pemahaman langsung mengenai kebutuhan usaha, terutama karena jam operasional yang panjang membuat setiap posisi harus selalu tersedia.

Keputusan pemilik dalam mengatur tenaga kerja ini mendukung kelancaran pelayanan kepada pelanggan, sehingga makanan dapat disajikan tepat waktu dan pelanggan merasa nyaman saat berkunjung. Pelayanan yang cepat dan responsif menjadi salah satu faktor yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, dan pada akhirnya berdampak pada peningkatan penjualan Rumah Makan Mustika.

Komentar Peneliti:

Keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja Rumah Makan Mustika sudah terarah dan sesuai kebutuhan operasional 24 jam. Dengan adanya pembagian tugas yang jelas dan tenaga kerja yang selalu siap, pelayanan tetap konsisten sehingga memiliki potensi besar dalam menjaga serta meningkatkan jumlah pelanggan dan penjualan.

B. Pengelolaan Modal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilik Rumah Makan Mustika mengalokasikan sebagian besar modal usaha untuk pembelian bahan baku setiap hari. Rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku adalah sekitar Rp800.000 per hari melalui pemasok jasa titip (jastip), karena lokasi pasar tradisional berada cukup jauh sehingga metode ini dinilai lebih praktis dan efisien dalam menjaga kelancaran operasional.

Pembayaran kepada pemasok dilakukan secara tunai setiap hari, dan jumlah pembelian bahan baku ditentukan berdasarkan perkiraan kebutuhan harian yang didasarkan pada pengalaman pemilik dalam memprediksi jumlah pelanggan yang datang. Keputusan ini memastikan bahwa bahan baku tetap tersedia dan menu dapat disajikan dengan lengkap kepada pelanggan tanpa risiko kekurangan bahan yang dapat menghambat proses pelayanan.

Pengelolaan modal melalui pembelian harian ini memberikan manfaat berupa perputaran modal yang cepat, sehingga modal usaha tidak tertahan dalam bentuk bahan baku yang tidak terpakai. Namun, penelitian menemukan bahwa pemilik belum menerapkan dasar perhitungan berdasarkan data penjualan sebelumnya sehingga efisiensi penggunaan modal masih sangat bergantung pada intuisi pemilik.

Komentar Peneliti:

Keputusan pemanfaatan modal sebesar Rp800.000 per hari menunjukkan bahwa pemilik cukup strategis dalam menjaga keberlangsungan bahan baku agar ketersediaan menu tetap terjamin. Namun, pengambilan keputusan modal akan lebih optimal apabila didukung dengan pencatatan arus kas dan catatan penjualan harian. Dengan menerapkan analisis sederhana terhadap data permintaan, pemilik dapat meminimalkan risiko pemborosan, meningkatkan efisiensi modal, serta mendukung peningkatan penjualan yang lebih stabil, terutama pada musim liburan dan jam kunjungan pelanggan yang tinggi.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, pemilik Rumah Makan Mustika melakukan pembelian bahan baku setiap hari melalui pemasok jasa titip karena jarak pasar tradisional yang cukup jauh dari lokasi usaha. Sistem pembelian harian ini diterapkan untuk menjaga kesegaran bahan makanan sehingga kualitas cita rasa masakan tetap baik ketika disajikan kepada konsumen.

Namun, penelitian menunjukkan bahwa keputusan dalam menentukan jumlah bahan baku yang dibeli masih berdasarkan perkiraan pemilik tanpa menggunakan perhitungan yang terukur dari data penjualan sebelumnya. Selain itu, terdapat kendala pada aspek harga dan ketersediaan bahan baku. Harga dari pemasok jasa titip mengalami fluktuasi terutama pada hari-hari besar seperti Natal, Tahun Baru, dan Lebaran, serta pada situasi kelangkaan produk tertentu, misalnya ketika minyak goreng sulit ditemukan di pasaran. Kondisi ini menyebabkan biaya pembelian meningkat dan berdampak pada pembengkakan penggunaan modal harian.

Selain harga, masalah lain yang ditemukan ialah stok menjadi terbatas saat jumlah pelanggan meningkat secara tiba-tiba, khususnya ketika banyak pelintas jalan singgah di jalur Pantura yang menjadi lokasi usaha. Hal ini dapat menyebabkan beberapa menu tidak dapat disajikan karena kekurangan bahan baku, sehingga pelanggan tidak memiliki banyak pilihan menu dan berpotensi mengurangi pendapatan rumah makan.

Walaupun demikian, strategi pembelian bahan baku setiap hari tetap memberikan dampak positif yaitu kualitas bahan yang lebih terjamin karena bahan baku yang di dapat selalu fresh sebelum dilakukan proses pemasakan.

Komentar Peneliti:

Keputusan pembelian bahan baku harian melalui jasa titip sudah tepat dalam menjaga kualitas hidangan, namun perlu ditingkatkan dari sisi perencanaan pengadaan. Dengan memanfaatkan data penjualan harian serta memperhitungkan momen-momen seperti hari besar dan potensi kelangkaan produk, pemilik dapat menentukan jumlah pembelian yang lebih presisi sehingga risiko kekurangan atau kelebihan stok dapat diminimalisasi. Penguatan manajemen persediaan akan membantu menjaga stabilitas biaya dan mendukung peningkatan penjualan usaha.

D. Pemasaran

Penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan Rumah Makan Mustika masih sederhana dan belum terstruktur secara khusus. Pemilik lebih mengandalkan lokasi usaha yang berada di jalur Pantura Subang, sehingga banyak pelanggan merupakan pengendara yang singgah saat melakukan perjalanan. Keunggulan menu masakan khas Sunda dengan cita rasa yang stabil menjadi nilai utama pemasaran dalam menarik pelanggan yang pernah berkunjung.

Namun dari sisi persaingan, Rumah Makan Mustika harus berhadapan dengan beberapa rumah makan lain di jalur Pantura yang lebih dikenal luas oleh masyarakat, seperti Rumah Makan Nikki yang memiliki jangkauan pemasaran lebih kuat. Hal ini menjadi salah satu tantangan dalam meningkatkan daya tarik usaha di tengah kompetisi yang ketat.

Metode promosi yang dilakukan masih sangat terbatas. Rumah makan hanya menggunakan papan plang sebagai penanda lokasi, serta mengandalkan promosi mulut ke mulut dan relasi pelanggan tetap, terutama dari jaringan suami pemilik yang sebelumnya bekerja sebagai sopir dan memiliki banyak kenalan di jalur Pantura. Selain itu, promosi digital yang dilakukan hanya sebatas unggahan status WhatsApp dan Facebook pribadi, belum menggunakan akun bisnis yang dikelola secara profesional.

Meskipun strategi pemasaran masih tradisional, berdasarkan pengamatan terdapat peningkatan jumlah pelanggan secara bertahap karena kualitas makanan dan pelayanan yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pemasaran masih mengandalkan kualitas produk dan reputasi pelanggan, bukan strategi promosi modern.

Komentar Peneliti:

Keputusan pemasaran Rumah Makan Mustika sudah cukup baik dalam memanfaatkan keunggulan lokasi serta kekuatan hubungan pelanggan, termasuk penggunaan Google Maps yang membantu pelanggan menemukan lokasi usaha dengan mudah. Namun, strategi pemasaran yang diterapkan masih perlu dikembangkan agar lebih kompetitif di tengah persaingan dengan rumah makan lain di jalur Pantura. Pemanfaatan media sosial secara lebih aktif dan profesional, peningkatan ulasan pelanggan di platform digital, serta pembuatan konten promosi yang menarik dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan minat kunjungan. Dengan penguatan strategi pemasaran tersebut, usaha berpotensi mengalami peningkatan jumlah pelanggan dan volume penjualan yang lebih signifikan.

TABEL PENELITIAN TERKAIT PENJUALAN DAN STOK BAHAN BAKU

NO	Hari Pengamatan	Biaya Pembelian Bahan Baku (RP)	Kondisi Stok Bahan Baku	Ketersediaan Menu	Perkiraan Penjualan	Keterangan Lapangan
1	Senin	780.000	Cukup	Lengkap	Stabil	Hari biasa, pembelian sesuai perkiraan pemilik.

2	Selasa	800.000	Cukup	Lengkap	Stabil	Operasional berjalan normal.
3	Rabu	800.000	Hampir Habis	Beberapa Menu Terbatas	Meningkat	Banyak pelanggan singgah di malam hari.
4	Kamis	750.000	Kurang	Tidak Lengkap	Menurun	Beberapa menu habis sebelum malam.
5	Jumat	850.000	Cukup	Lengkap	Meningkat	Jumlah pelanggan lebih ramai
6	Sabtu	900.000	Tidak Stabil	Beberapa Menu Habis	Fluktuatif	Lonjakan pelanggan tidak terduga.
7	Minggu	820.000	Sisa	Lengkap	Menurun	Pembelian berlebih, ada bahan tersisa.

PEMBAHASAN

Berdasarkan tabel hasil pengamatan selama tujuh hari, dapat dianalisis bahwa pengambilan keputusan persediaan bahan baku di Rumah Makan Mustika memiliki hubungan yang cukup kuat dengan kondisi penjualan harian dan ketersediaan menu. Variasi biaya pembelian bahan baku setiap hari menunjukkan bahwa keputusan pembelian masih bersifat fleksibel dan sangat dipengaruhi oleh perkiraan subjektif pemilik terhadap jumlah pelanggan yang datang.

Pada hari Senin dan Selasa, biaya pembelian bahan baku berada pada kisaran Rp780.000-Rp800.000 dengan kondisi stok yang cukup dan menu yang lengkap. Kondisi ini berdampak pada penjualan yang relatif stabil. Hal tersebut menunjukkan bahwa ketika jumlah pembelian bahan baku sesuai dengan kebutuhan operasional, maka ketersediaan menu dapat terjaga dan penjualan tidak mengalami gangguan. Keputusan pembelian pada hari-hari ini dapat dikategorikan cukup efektif karena mampu menyeimbangkan antara biaya pembelian dan tingkat penjualan.

Berbeda dengan kondisi hari Rabu, meskipun biaya pembelian relatif sama yaitu Rp800.000, stok bahan baku tercatat hampir habis dan beberapa menu menjadi terbatas. Namun, penjualan justru mengalami peningkatan karena adanya lonjakan pelanggan pada malam hari. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian belum sepenuhnya mempertimbangkan potensi peningkatan permintaan, terutama pada jam-jam tertentu. Dampaknya, peluang penjualan yang lebih besar tidak dapat dimaksimalkan secara optimal karena keterbatasan bahan baku.

Pada hari Kamis, biaya pembelian bahan baku menurun menjadi Rp750.000 dan kondisi stok dinyatakan kurang. Akibatnya, ketersediaan menu tidak lengkap dan penjualan mengalami penurunan. Situasi ini mengindikasikan bahwa keputusan pengurangan jumlah pembelian bahan baku tanpa didukung data permintaan yang akurat berpotensi menyebabkan stockout. Ketika

beberapa menu habis sebelum waktu operasional berakhir, kepuasan pelanggan menurun dan peluang penjualan hilang.

Hari Jumat menunjukkan kondisi yang lebih baik, di mana peningkatan biaya pembelian menjadi Rp850.000 diikuti dengan stok yang cukup dan menu yang lengkap. Penjualan pada hari ini meningkat, sejalan dengan meningkatnya jumlah pelanggan. Hal ini memperkuat temuan bahwa keputusan pembelian bahan baku yang lebih besar pada hari dengan potensi permintaan tinggi dapat berdampak positif terhadap penjualan, selama pembelian tersebut masih berada dalam batas kebutuhan yang wajar.

Namun, pada hari Sabtu terlihat adanya ketidakseimbangan antara jumlah pembelian dan kondisi stok. Biaya pembelian mencapai Rp900.000, tetapi stok dinyatakan tidak stabil dan beberapa menu tetap habis akibat lonjakan pelanggan yang tidak terduga. Penjualan menjadi fluktuatif, yang menunjukkan bahwa meskipun biaya pembelian tinggi, tanpa perencanaan berbasis data permintaan historis, risiko kekurangan bahan baku tetap dapat terjadi. Hal ini menandakan lemahnya sistem antisipasi terhadap pola kunjungan pelanggan pada akhir pekan.

Sementara itu, pada hari Minggu, biaya pembelian berada di angka Rp820.000 dengan kondisi stok sisa dan menu yang tetap lengkap. Namun, penjualan justru menurun. Kondisi ini menunjukkan adanya pembelian berlebih (overstock) yang tidak sebanding dengan jumlah pelanggan. Pembelian yang terlalu besar menyebabkan bahan baku tersisa dan berpotensi menimbulkan pemborosan, terutama mengingat sifat bahan makanan yang mudah rusak.

Secara keseluruhan, analisis tabel menunjukkan bahwa keputusan persediaan bahan baku yang belum berbasis data penjualan historis menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan antara biaya pembelian, kondisi stok, dan tingkat penjualan. Ketika stok terlalu sedikit, penjualan menurun karena keterbatasan menu, sedangkan ketika stok berlebih, terjadi inefisiensi modal akibat bahan baku yang tersisa. Dengan demikian, hasil tabel ini memperkuat temuan penelitian bahwa pengambilan keputusan persediaan bahan baku memiliki pengaruh langsung terhadap penjualan Rumah Makan Mustika dan perlu dikelola secara lebih terstruktur agar dapat meningkatkan efisiensi dan stabilitas pendapatan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, pengambilan keputusan persediaan bahan baku berpengaruh terhadap kelancaran operasional dan tingkat penjualan pada UMKM Rumah Makan Mustika. Keputusan pembelian bahan baku harian berperan dalam menjaga ketersediaan menu dan kualitas makanan yang disajikan kepada pelanggan.

Analisis menunjukkan bahwa keputusan pembelian bahan baku yang sesuai dengan kebutuhan operasional menghasilkan kondisi stok yang cukup dan menu yang lengkap, sehingga penjualan berada pada kondisi stabil atau meningkat. Sebaliknya, keputusan pembelian yang kurang tepat menyebabkan kekurangan stok yang berdampak pada keterbatasan menu dan penurunan penjualan, serta kelebihan stok yang menimbulkan sisa bahan baku dan penggunaan modal yang kurang efisien.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengambilan keputusan persediaan bahan baku masih bergantung pada pengalaman dan perkiraan pemilik tanpa didukung pencatatan serta analisis data penjualan harian secara sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan kesulitan dalam mengantisipasi fluktuasi jumlah pelanggan, terutama pada hari-hari dengan tingkat kunjungan yang tinggi.

Pengelolaan persediaan bahan baku yang lebih terencana dan berbasis data diperlukan untuk menjaga ketersediaan menu, menekan risiko pemborosan, serta mendukung peningkatan penjualan Rumah Makan Mustika secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, M. M. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi, Kualitas Laporan Keuangan, Efektivitas Pengambilan Keputusan terhadap Kinerja UMKM Di Jakarta. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan West Science*, 2(02), 32-42.
- Amalia, R., & Firmadhani, C. (2022). *Teknik Pengambilan Keputusan*. Bandung: CV. RTUJUH MEDIAPRINTING.
- Anggraini, N., Yolandika, C., Utoyo, B., & Irawati, L. (2022). PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN PRODUK LADA DI PROVINSI LAMPUNG. *Jurnal Agrisep*, 23(1), 43-51.
- Asnaeda, S. D., & Arnova, I. (2018). ANALISIS INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEROLEHAN BAHAN BAKU (Studi Kasus pada PT Ciomas Adisatwa Bengkulu). *Jurnal Akuntansi Unihaz - JAZ*, 1(2), 89-102.
- Bonde, R. A. (2015). ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMPRODUKSI SENDIRI ATAU MEMBELI BAHAN BAKU PADA RM. BAKSO BA' NYUK NYANG MANADO. *Jurnal EMBA*, 3(1), 570-577.
- Fajriani, Suherman, U., & Budiamin, A. (2023). Pengambilan Keputusan Karir: Suatu Tinjauan Literatur. *Counsellia: Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, 13(1), 50 - 69.
- Pasolong, H. (2023). *Teori Pengambilan Keputusan*. Bandung. Alfabeta.
- Rahmadani, A., & Anggarini, Y. (2021). Pengaruh Korean Wave dan Brand Ambassador pada Pengambilan Keputusan Konsumen. *Telaah Bisnis*, 22(1), 59-72.
- Sudjiman, P. E., & Sudjiman, L. S. (2018). ANALISIS SISTEM INFORMASI MANAJEMEN BERBASIS KOMPUTER DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN. *Jurnal TelKa*, 8(2), 55-66.
- Tilaar, H., Karamoy, H., & Pontoh, W. (2015). ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI ATAU MEMPRODUKSI SENDIRI BAHAN BAKU DAGING AYAM OLAHAN PADA UD. ADI PASLAH MANADO. *Jurnal EMBA*, 3(1), 933-940.