MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA UMKM NASI PADANG

Farhan Alfisyahr[1], Fiqri Haidar Hadziq[2], Muhammad Faaiz Dhiya Ulhaq[3], Ujang Suherman[4]
[1-4] Universitas Buana Perjuangan Karawang

mn23.farhanalfisyahr@mhs.ubpkarawang.ac.id [1] , mn23.fiqrihadziq@mhs.ubpkarawang.ac.id [2] , mn23.muhammadulhaq@mhs.ubpkarawang.ac.id [3] , ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id [4]

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

Abstract. *This study looks at how the owner of a UMKM nasi padang uni Nelta in karawang makes decisions when it comes to managing staff, money, supplies, and marketing. The research used interviews, observatioins, and questionnaires to gather information. The findings show that the business owner has trouble deciding how many workers to hire, keeping track of money, predicting how much supplies are needed, and using digital marketing tools. This leads to problems with how the business runs and limits how much it can grow. The results also show that poor decision-making and low confidence in making decisions affect the quality of choices made. Because of this, it's important to make decisions that are planned and based on real data to help the business perform better.*

***Keywords** : Decision making, UMKM Nasi Padang, Self efficacy*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis bagaimana pemilik usaha UMKM Nasi Padang Uni Nelta di Karawang membuat Keputusan dalam mengelola karyawan, keuangan bahan baku, dan pemasaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode survei penjelaskan melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilik usaha masih mengalami kesulitan dalam menentukan jumlah karyawan yang tepat, mengatur keuangan secara efektif, memperkirakan kebutuhan bahan baku, serta memanfaatkan media digital untuk mempromosikan usaha. Hal ini menyebabkan proses operasional menjadi tidak efisien dan menghambat pertumbuhan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa kurangnya proses pengambilan Keputusan yang terstruktur dan rendahnya kepercayaan diri pemilik usaha mempengaruhi kualitas Keputusan yang diambil. Oleh karena itu, diperlukan penerapan pengambilan Keputusan yang terencana dan didasarkan pada data untuk meningkatkan kinerja usaha kecil menengah tersebut.

Kata Kunci : Pengambilan Keputusaan, UMKM Nasi Padang, Self Efficacy

Article History
Received: Januari 2026
Reviewed: Januari 2026
Published: Januari 2026

Plagirism checker no 1623
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

PENDAHULUAN

Di zaman pasar terbuka seperti sekarang, orang harus mengubah cara pandangnya dari sekadar pencari pekerjaan menjadi seseorang yang menciptakan usaha sendiri. Salah satu kesempatan bisnis yang bisa diambil adalah di sektor restoran. Karena makanan merupakan kebutuhan dasar manusia, hal ini menjadi alasan utama untuk pengembangan usaha rumah makan. Bisnis ini menawarkan peluang yang sangat menjanjikan dan merupakan sektor yang selalu relevan; bahkan ada yang berhasil dan bisa mendapatkan pendapatan yang signifikan jika dikelola dengan baik dan selaras dengan selera

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dan kemampuan beli masyarakat. Alasan logisnya adalah makanan selalu dicari dan dibutuhkan oleh setiap orang di mana saja, karena begitu rasa lapar muncul, urusan makan tidak bisa ditunda.

Salah satu tanda penting bahwa tujuan organisasi telah tercapai adalah bagaimana perusahaan itu berkinerja. Mengambil keputusan yang tepat sangat penting agar perusahaan bisa berjalan lebih baik di lingkungan kerja yang selalu berubah dan menantang. Bisnis bisa meningkatkan efisiensi, kemampuan produksi, dan kemampuan bersaing di pasar dengan mengambil keputusan secara strategis, operasional, dan taktis. Namun, karena adanya keterbatasan seperti informasi yang tidak lengkap, ketidakpastian pasar, serta pengaruh dari sudut pandang pribadi, banyak bisnis merasa kesulitan dalam memilih opsi terbaik. Oleh karena itu, solusi yang berbasis data dan analisis yang terorganisir perlu menggunakan pendekatan berdasarkan teori pengambilan keputusan. Penelitian ini dilakukan untuk melihat bagaimana teori pengambilan keputusan bisa membantu perusahaan meningkatkan kinerja mereka dan menemukan pilihan terbaik dalam mengelola risiko.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan sebuah peranan yang sangat signifikan dalam ekonomi Indonesia. Dalam menghadapi tantangan globalisasi serta persaingan pasar yang semakin intens, umkm berfungsi sebagai fondasi ekoonomii negara dengan sumbangannya terhadap PDB serta penciptaan lapangan kerja. (Yolanda, 2024)

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM diartikan sebagai usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau lembaga yang memenuhi kriteria tertentu mengenai kekayaan bersih atau pendapatan tahunan. Terdapat tiga kategori UMKM, yaitu mikro, kecil, dan menengah, yang ditentukan berdasarkan aset dan omzet tahunan. Penelitian ini akan berfokus pada UMKM di sektor kuliner, terutama rumah makan nasi Padang yang berada di Karawang . Di wilayah Karawang, usaha kuliner nasi Padang mengalami perkembangan yang sangat cepat. Kota ini, yang berfungsi sebagai daerah penyangga ibu kota, memiliki kepadatan penduduk yang tinggi dan tingkat mobilitas masyarakat yang signifikan, sehingga menciptakan peluang bisnis kuliner yang menjanjikan. Namun, di sisi lain, terdapat tantangan besar yang harus dihadapi oleh pelaku usaha untuk mempertahankan keberadaannya di tengah persaingan yang ketat dan perubahan perilaku konsumen. Kinerja UMKM, dalam hal ini usaha nasi Padang di Bekasi, menjadi indikator utama dalam keberlangsungan bisnis. Kinerja ini meliputi aspek keuangan seperti profitabilitas, efisiensi operasional, serta kepuasan pelanggan dan pertumbuhan usaha. Untuk meningkatkan kinerja tersebut, perlu ada pemahaman dan penerapan faktor-faktor internal yang berpengaruh pada keberhasilan bisnis. Salah satu faktor kunci yang dapat meningkatkan kinerja UMKM adalah self-efficacy atau efikasi diri dari pelaku usaha. Self-efficacy ini merujuk pada keyakinan seorang individu terhadap kemampuannya untuk mengatur dan melaksanakan tindakan yang dibutuhkan untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Michael et al., 2025).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Padang yang berlokasi di di Jl.Raya Teluk Jambe Kec. Teluk Jambe Timur. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu mengolah data dengan lebih banyak mengumpulkan data dan menguraikannya secara menyeluruh dan sesuai dengan permasalahan yang sedang diteliti, sehingga akan diperoleh suatu hasil dari pengolahan data yang disebut hasil penelitian. Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data primer yaitu data lapangan yang diperoleh langsung dari orang-orang atau pelaku yang menjadi subjek dalam penelitian ini seperti melalui hasil wawancara yang telah dilakukan. Sumber

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

informasi dari penelitian ini adalah Rumah Makan Padang ibu Nelta yang berlokasi di di Jl.Raya Teluk Jambe Kec. Teluk Jambe Timur.

TUJUAN PENELITIAN

Umkm nasi padang uni nelta di karawang mengalami beberapa masalah dalam mengambil Keputusan untuk mengelola usahanya. Masalah ini memengaruhi bagaimana bisnis berjalan. Masalah ini memengaruhi bagaimana bisnis berjalan. Salah satu masalahnya utamanya terjadi dalam mengatur karyawan. Pemilik usaha kesulitan menentukan berapa banyak karyawan yang dibutuhkan sesuai dengan jumlah pengunjung. Pada saat ramai, karyawan yang ada kurang cukup, sehingga layanan kurang maksimal. Tapi Ketika sepi, biaya operasional jadi boros karena karyawan tidak digunakan secara efisien. Hal ini membuat pemilik sulit memutuskan kapan harus merekrut atau membagi tugas karyawan.

Selain itu, usaha juga menghadapi masalah dalam pengelolaan uang. Modal yang terbatas membuat pemilik harus memutuskan mana yang lebih penting antara bahan baku, membayar gaji, atau membeli peralatan. Kebiasaan mengatur dana yang tidak tepat bisa mengganggu proses kerja dan mengambat pertumbuhan usaha. Pemilik sering merasa bingung saat harus mengambil Keputusan keuangan yang penting.

Masalah juga terjadi dalam pengaturan bahan baku. Pemilik kesulitan memperkirakan berapa banyak beras, daging, dan santan yang dibutuhkan setiap hari. Jika beli terlalu banyak, bahan bisa rusak dan terbuang. Jika beli terlalu sedikit, menu akan kurang dan pelanggan kecewa. Ketidakpastian jumlah pelanggan setiap hari membuat pengambilan Keputusan terkait stok bahan baku kurang baik.

Disisi pemasaran, usaha juga menghadapi tantangan dalam memilih cara promosi yang tepat. Pemilik masih ragu menggunakan media sosial dan aplikasi pesan antar karena kurang paham dan khawatir biaya promosi tidak sebanding dengan peningkatan penjualan. Ragu ini menghambat Upaya meluaskan pasar dan meningkatkan daya saing, sehingga berdampak pada keberlanjutan bisnis umkm tersebut

JENIS PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode explanatory survey. Pendekatan ini bertujuan untuk menjelaskan hubungan antar variable dan memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang fenomena yang diteliti, berdasarkan kondisi sebenarnya di lapangan. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini fokus pada Upaya menggali makna, pemahaman, serta pengalaman para pelaku usaha dalam menghadapi berbagai kendala dalam pengambilan Keputusan, khususnya pada umkm nasi padang uni nelta di karawang.

WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

Penelitian ini di laksanakan pada Hari Senin, Tanggal 5 Januari 2025, Berlokasi di Jl.Raya Teluk Jambe Kec. Teluk Jambe Timur, RT003/RW01 Kabupaten Karawang, Provinsi Jawa Barat, Indonesia

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

PROSEDUR PENELITIAN

Pada saat kami melakukan Penelitian pada Senin lalu di rumah makan padang Ibu Nelta yang memiliki beberapa karyawan dan banyak nya pelanggan tetap seperti Ojol dan warga sekitar yang di sebabkan harga relatif terjangkau. Ada pun sistem pengelolaan usaha rumah makan meliputi proses produksi yang di pegang langsung oleh Ibu Nelta dan beberapa karyawan nya, meliputi pelayanan yang di kepalai oleh suami Ibu nelta dan pemasaran yang di promosikan oleh adik nya langsung beserta tim nya.

DATA, INSTRUMEN DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Data: Hasil kunjunga yang kami dapat informasi tentang rumah makan nasi padang memiliki kurang lebih 100-200 orang perhari, dengan wawancara yang kami hasilkan dari para pelanggan mereka lumayan puas dengan ada nya rumah makan tersebut di karenakan rasa yang cocok untuk lidah para pelanggan, pelayanan nya yang cukup baik dan harga yang relatif terjangkau.

Instrumen: Adapun Instrument penelitian yang kami lakukan berdasarkan wawancara di lapangan dan kuisioner bagi para pelanggan rumah makan nasi padang tersebut.

Teknik pengumpulan data: yang kami lakukan meliputi wawancara langsung kepada pelanggan, pengumpulan data dari pengamatan di lapangan beserta dokumentasi foto yang kami ambil pada saat kunjungan ke rumah makan nasi padang tersebut.

TEKNIK ANALISIS DATA

Penelian ini menggunakan metode analisis data kualitatif deskriptif dengan pendekatan tematik. Metode ini digunakan untuk mengolah dan memahami data dari wawancara dan observasi. Tujuan dari analisis data ini adalah menjelaskan permasalahan dalam pengambilan Keputusan yang dihadapi pelaku usaha serta hubungannya dengan tujuan penelitian.

Langkah pertama adalah reduksi data. Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi lapangan disaring dan fokus pada informasi terkait pengelolaan karyawan, keuangan, bahan baku, serta strategi pemasaran. Data yang tidak relevan dengan permasalahan penelitian ditinggalkan, sedangkan data yang diberkaitan dengan kendala dalam pengambilan Keputusan dikumpulkan dan disusun secara terstruktur. Proses ini bertujuan agar analisis hanya menyoroti permasalahan utama UMKM, yaitu kesulitan pemilik dalam mengambil Keputusan yang tepat dalam mengelola usaha mereka.

Langkah kedua adalah pengelompokan dan pengkodean data. Data yang sudah direduksi kemudian dibagi ke dalam beberapa tema seperti ketidakseimbangan jumlah karyawan dengan jumlah pelanggan, keterbatasan modal dan pengelolaan keuangan, ketidakpastian dalam pengadaan bahan baku, dan keraguan dalam memilih strategi pemasaran. Setiap tema diberi kode agar lebih mudah dicari dan dianalisis. Pengelompokan ini membantu peneliti melihat pola dari permasalahan yang dialami UMKM dalam pengambilan Keputusan sehari-hari.

Langkah ketiga adalah interpretasi data. Setelah data dikategorikan, kemudian dianalisis untuk memahami arti dan dampaknya terhadap kinerja usaha. Contohnya, kesulitan pemilik dalam menentukan jumlah karyawan saat kondisi usaha baik atau sepi ditafsirkan sebagai kurangnya perencanaan dan penggunaan data historis dalam pengambilan Keputusan. Kesalahan dalam memperkirakan jumlah bahan baku menunjukan adanya ketidakpastian dan risiko operasional yang belum terkelola dengan baik. Keraguan dalam menggunakan media

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

sosial dan aplikasi pesan antar dianggap sebagai rendahnya kepercayaan diri pemilik dalam mengambil Keputusan pemasaran yang berbasis teknologi. Semua temuan ini dianalisis dengan mengacu pada teori pengambil Keputusan serta konsep self-effiicacy yang menjadi dasar penelitian.

Langkah keempat adalah menghubungkan data dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Setiap temuan dianalisis hubungannya dengan masalah utama umkm, yaitu kesulitan dalam mengatur karyawanm keuangan stok bahan baku, dan strategi pemasaran. Selanjutnya, temuan tersebut dikaitkan dengan tujuaan penelitian, yaitu menjelaskan bagaimana teori pengambilan Keputusan dapat membantuk umkm meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko operasional, serta memperbaiki kinerja usaha. Dengan demikian, data yang diperoleh tidak hanya menggambarkan situasi di lapangan, tetapi juga menunjukkan hubungan sebab-akibat antara Keputusan yang diambil dan hasil kinerja usaha.

Tahap terakhir adalah membuat Kesimpulan. Kesimpulan ini dibuat berdasarkan pola dan hubungan yang ditemukan selama proses analisis. Kesimpulan ini menjelaskan bagaimana kelemahan dalam mengambil Keputusan memengaruhi kinerja UMKM nasi padang uni Nelta, serta bagaimana menerapkan prinsip pengambilan Keputusan yang lebih terencana dan didasarkan pada data dapat membantu pemilik usaha mengelola karyawan, keuangan, bahan baku, dan pemasaran secara lebih efektif dan berkelanjutan.

DASAR PENGEMBANGAN TEORI

a. Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan Keputusan adalah cara memilih satu pilihan terbaik dari beberapa opsi yang ada agar bisa mencapai tujuan tertentu. Dalam bisnis UMKM, pengambilan Keputusan mencakup segala Tindakan pemilik bisnis dalam menentukan bagaimana mengelola berbagai sumber daya seperti karyawan, uang, bahan baku, dan cara memasarkan produk.

Di usaha nasi padang uni nelta di karawang, pengambilan Keputusan bisa dilihat dari berbagai kegiatan, misalnya menentukan berapa banyak karyawan yang bekerja setiap hari, berapa bahan baku yang dibeli, serta apakah akan menggunakan media sosial atau aplikasi pesan untuk promosi. Jika pemilik bisnis salah memperkirakan jumlah pelanggan, Keputusan yang diambil bisa menyebabkan pelayanan yang kurang memadai atau pengeluaran yang terlalu besar. Hal ini menunjukkan bahwa berkualitas dalam pengambilan Keputusan sangat penting bagi kelangsungan usaha.

b. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan Keputusan adalah cara seseorang memilih Tindakan tertentu, yang dipengaruhi oleh kepribadianya, pengalamanya, serta Tingkat keyakinan dirinya. Secara umum, gaya pengambilan Keputusan bisa dibagi menjadi tiga jenis, yaitu rasional, intuitif, dan berdasarkan pengalaman.

Di UMKM nasi padang uni nelta, sang pengusaha lebih sering menggunakan gaya intuitif dan pengalaman pribadi. Misalnya, dalam menentukan berapa banyak karyawan yang dibutuhkan atau berapa banyak bahan baku yang dibeli, Keputusan diambil berdasarkan perkiraan dan kebiasaan yang sudah lama diterapkan. Namun, gay aini bisa membuat Keputusan kurang tepat ketika jumlah pelanggan berubah, seperti saat hari rame atau sepi, sehingga hasilnya tidak selalu optimal.

c. Tahap tahap pengambilan Keputusan

Tahap tahap pengambilan Keputusan meliputi :

1. Mengidentifikasi masalah
2. Mengumpulkan informasi

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

3. Menentukan alternatif
4. Memilih alternatif terbaik
5. Melaksanakan Keputusan
6. Mengevaluasi hasil

Dalam usaha nasi padang uni nelta, tahap awal terlihat ketika pemilik menyadari ada masalah kurangnya karyawan saat pengunjung banyak. Namun, dalam mengumpulkan informasi dan mencari Solusi, proses ini biasanya tidak dilakukan dengan cara yang teratur. Akibatnya, Keputusan untuk menambah atau mengurangi karyawan sering kali diambil tanpa perhitungan yang jelas, sehingga hasilnya belum maksimal.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan Keputusan adalah cara berpikir seseorang saat memilih suatu Tindakan. Proses ini mencakup pertimbangan tentang risiko, manfaat, serta Batasan dalam hal sumber daya.

Dalam usahanya, proses pengambilan Keputusan masih sederhana dan hanya merespons situasi yang terjadi. Contohnya, ketika bahan baku hampir habis, pemilik langsung membeli tanpa memperhatikan pola jumlah pelanggan atau kemungkinan bahan terbuang. Ini menunjukkan bahwa proses pengambilan Keputusan belum didasarkan pada perencanaan atau analisis, melainkan hanya untuk menangani masalah yang muncul.

e. Kualitas Keputusan

Kualitas Keputusan menunjukkan seberapa baik suatu Keputusan bisa menyelesaikan masalah dan mencapai tujuan bisnis. Keputusan yang berkualitas tinggi akan membuat bisnis lebih efisien, pelanggan lebih puas, dan bisnis lebih untung.

Di usaha nasi padang uni nelta, kualitas Keputusan bisa dilihat dari apakah jumlah karyawan cocok dengan jumlah pelanggan, apakah bahan baku cukup dan tidak terbuang, serta apakah strategi pemasaran mampu meningkatkan penjualan. Jika Keputusan tidak didasari data dan perencanaan yang jelas, maka kualitas Keputusan akan rendah, dan hal ini bisa menyebabkan pemborosan uang serta masalah dalam beroperasi bisnis.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, UMKM nasi padang uni Nelta adalah usaha kuliner yang melayani sekitar 100 hingga 200 pelanggan per hari, terdiri dari pelanggan langsung dan pengemudi ojek online.pelanggan mengungkapan Tingkat kepuasan yang cukup baik, terutama dari segi rasa yang enak, harga yang terjangkau, serta pelayanan yang cukup cepat.

Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki pasar yang potensial dan pelanggan yang cukup loyal. Namun, meskipun permintaan pasar cukup tinggi, usaha ini masih menghadapi beberapa masalah dalam pengelolaan internal, khususnya dalam pengambilan Keputusan operasional dan strategis.

Pengelolaan Tenaga Kerja

Penelitian menunjukkan bahwa pemilik usaha kesulitan menentukan jumlah karyawan yang pas sesuai dengan jumlah pelanggan. Saat jumlah pelanggan banyak, jumlah karyawan sering tidak cukup, sehingga pelayanan tidak maksimal dan menyebabkan keterlambatan. Sebalikynya, ketika pelanggan sedikit, karyawan tidak terlalu produktif namun tetap mengabiskan biaya gaji.

Pengelolaan Modal

Masalah terbesar dalam hal keuangan adalah terbatasnya dana dan kesulitan dalam menentukan mana yang harus diprioritaskan, seperti membeli bahan baku,

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

membayar gaji, atau membeli alat. Pemilik sering kali harus memilih tanpa dasar yang jelas, sehingga bisa menggangu berjalannya usaha dengan baik.

Pengelolaan Bahan baku

Hasil observasi kami menunjukkan bahwa pemilik toko kesulitan dalam mengetahui berapa banyak bahan baku seperti beras, daging, dan santan yang dibutuhkan setiap hari. Karena jumlah pelanggan tidak pasti, pembelian bahan baku sering kali tidak sesuai dengan kebutuhan. Jika membeli terlalu banyak, bahan baku bisa rusak atau tidak terpakai. Namun, jika membeli terlalu sedikit, menu tidak cukup dan pelanggan merasa tidak puas.

Pemasaran

Dalam hal pemasaran, pemilik masih bimbang untuk memanfaatkan media sosial dan aplikasi pesan antar. Hal ini terjadi karena ketidaktahuan mereka tentang teknologi serta kekhawatiran bahwa biaya iklan tidak menghasilkan peningkatan penjualan yang signifikan.

Tabel 1 Analisis pengambilan Keputusan UMKM

Aspek	Masalah	Temuan Lapangan	Dampak
Karyawan	Kekurangan saat ramai	Antrian Panjang	Kepuasan pelanggan turun
Keuangan	Modal Terbatas	Bingung Prioritas	Operasional terganggu
Stok	Tidak Pasti	Bahan Terbuang / Kurang	Kerugian
Pemasaran	Ragu Digital	Tidak pakai ojol Maksimal	Pasar sempit

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana cara pengambilan Keputusan memengaruhi kinerja usaha UMKM nasi padang uni Nelta. Dari hasil penelitian, terlihat bahwa Sebagian besar masalah yang terjadi dalam usaha, seperti pengelolaan karyawan, keuangan, bahan baku, dan pemasaran, berasal dari pengambilan Keputusan yang tidak terencana dan tidak didasarkan pada data. Temuan ini menunjukkan bahwa penerapan teori pengambilan Keputusan serta peningkatan self efficacy dari pemilik usaha sangat penting dalam membantu mereka memilih opsi terbaik, mengelola risiko, serta meningkatkan efisiensi dan kesuksesan jangka panjang usaha.

PEMBAHASAN

Pengelolaan Tenaga Kerja

hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidakakuratan dalam menentukan jumlah karyawan mencerminkan rendahnya kemampuan pengambilan Keputusan berdasarkan data. Pemilik usaha belum memanfaatkan informasi tentang jumlah pelanggan sebagai dasar dalam merencanakan kebutuhan tenaga kerja. Dalam teori pengambilan Keputusan, hal ini menunjukkan bahwa proses pengumpulan informasi

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dan evaluasi alternatif masih kurang memadai, sehingga Keputusan yang diambil belum cukup baik dan berdampak pada efisiensi serta kepuasan pelanggan.

Pengelolaan Modal

Kebingungan dalam memutuskan bagaimana menggunakan modal menunjukkan bahwa pengambilan Keputusan keuangan masih dilakukan secara reaktif. Pemilik bisnis belum memiliki system pencatatan dan perencanaan keuangan yang cukup baik. Hal ini membuat Keputusan yang diambil sering kali tidak memperhatikan dampak jangka panjang terhadap kelangsungan usaha.

Pengelolaan Bahan Baku

Kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan bahan baku menunjukkan bahwa analisis risiko dan permintaan kurang baik. Dalam teori pengambilan Keputusan, Keputusan yang baik harus memperhitungkan kemungkinan dan kecenderungan permintaan. Karena hal ini belum dilakukan, usaha mengalami pemborosan atau kekurangan stok, yang akhirnya menyebabkan kerugian dan menurunnya kepuasan pelanggan.

Pemasaran

Kurangnya keyakinan pemilik dalam menggunakan media digital menunjukkan rendahnya rasa percaya diri mereka dalam mengambil Keputusan pemasaran. Padahal, dengan banyaknya pelanggan, memanfaatkan media sosial dan aplikasi pesan bisa membantuk meningkatkan penjualan serta daya saing. Hal ini menunjukkan bahwa meningkatkan percaya diri dan pemahaman tentang teknologi sangat penting untuk membuat Keputusan yang lebih baik.

Penelitian ini menunjukkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh umkm nasi padang uni Nelta berasal dari proses pengambilan Keputusan yang tidak direncanakan dan tidak didasarkan pada data. Pembahasan ini mendukung tujuan penelitan, yaitu bahwa dengan menerapkan teori pengambilan Keputusan serta meningkatkan self efficacy pemilik usaha, maka dapat membantu meningkatkan efisiensi dalam beroperasi, mengurangi risiko, serta meningkatkan kinerja usaha secara keseluruhan.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa UMKM Nasi Padang Uni Nelta di Karawang memiliki peluang pasar yang cukup besar, ditunjukkan oleh jumlah pelanggan yang relatif konsisten serta tingkat kepuasan konsumen yangbaik. Meskipun demikian, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal karena proses pengambilan keputusan yang dilakukan masih belum terstruktur dan belum didukung oleh pemanfaatan data.

Permasalahan yang muncul dalam usaha ini mencakup ketidaktepatan dalam pengelolaan tenaga kerja, keterbatasan modal yang diiringi dengan kesulitan dalam menentukan prioritas keuangan, ketidakakuratan dalam perencanaan bahan baku, serta keraguan dalam menerapkan strategi pemasaran berbasis digital. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengambilan keputusan masih didominasi oleh intuisi dan respons sesaat, tanpa melalui tahapan pengambilan keputusan yang sistematis sebagaimana dijelaskan dalam teori pengambilan keputusan.

Selain itu, rendahnya tingkat self-efficacy pemilik usaha turut memengaruhi kualitas keputusan yang diambil. Hal ini berdampak pada kurang optimalnya efisiensi operasional, meningkatnya risiko usaha, serta belum maksimalnya kinerja UMKM secara keseluruhan. Oleh karena itu, penerapan pengambilan keputusan yang terencana dan

peningkatan keyakinan diri pemilik usaha menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha.

IMPLIKASI

Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemilik UMKM Nasi Padang Uni Nelta dalam memperlearniki proses pengambilan keputusan. Penggunaan data sederhana, seperti pencatatan jumlah pelanggan harian, dapat membantu dalam menentukan kebutuhan tenaga kerja dan pengadaan bahan baku secara lebih tepat. Selain itu, pengelolaan keuangan yang lebih tertib melalui pencatatan yang sistematis dapat mempermudah pemilik dalam menetapkan prioritas penggunaan modal. Pemanfaatan media sosial dan layanan pesan antar juga dapat dilakukan secara bertahap sebagai upaya memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

IMPLIKASI TEORETIS

Secara teoretis, hasil penelitian ini mempertegas bahwa teori pengambilan keputusan dan konsep self-efficacy memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM. Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji pengambilan keputusan pada UMKM, khususnya di sektor kuliner. Selain itu, temuan ini dapat menjadi dasar dalam pengembangan model pengambilan keputusan yang sederhana dan aplikatif, sesuai dengan karakteristik serta keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM.

Dengan demikian, penerapan pengambilan keputusan yang lebih sistematis, berbasis data, dan didukung oleh peningkatan self-efficacy pemilik usaha diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan risiko, serta mendorong pertumbuhan UMKM Nasi Padang Uni Nelta secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

(Azmi et al., 2024; Ilmiah et al., 2025; Indonesia, 2021; Kusumasari et al., 2025; Utami & Firdaus, 2025)Azmi, K., Jamil, M., & S, F. R. (2024). *Analisis Usaha Kecil Menengah Rumah Makan Padang*. *2*(3), 200–207. https://prin.or.id/index.php/mri/article/view/3081/2896

Ilmiah, J., Dan, E., & Laurence, M. (2025). *Pengaruh Self Efficacy , Entrepreneur Orientation , Transformasional Leadership Terhadap Kinerja Nasi Padang*. *3*(8), 340–348. https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/view/6158/5403

Indonesia, U. I. (2021). *Analisis Pengambilan Keputusan Taktis Pelaku UMKM (Usaha Mikro , Kecil Dan Menengah) Di Masa Pandemi Covid ’ 19*. *17*(1), 165–180. https://jurnal.itsm.ac.id/index.php/relasi/article/view/416

Kusumasari, I. R., N, R. H., Ramdhani, M. Z., & Novaris, A. R. (2025). *Optimalisasi Kinerja Perusahaan melalui Pendekatan Teori Pengambilan Keputusan*. *2*, 1–11. https://journal.pubmedia.id/index.php/par/article/view/3480/3349

Utami, T. P., & Firdaus, R. (2025). *Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional dan Pengambilan Keputusan pada UMKM di Era Digital The Role of Management Information Systems in Improving Operational Efficiency and Decision-Making in MSMEs in the Digital Era*. 4129–4135. https://jicnusantara.com/index.php/jicn/article/view/4370/4417