



ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM WARUNG SEBLAK TEH ROS

Regina Purnamasari

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Nehamia Yuniati Aritonang

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Muhammad Syahid Alghifari

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Ujang Suherman

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Korespondensi penulis: mn23.reginapurnamasari@mhs.ubpkarawang.ac.id¹

mn23.nehamiaaritonang@mhs.ubpkarawang.ac.id²

mn23.muhammadalghifari@mhs.ubpkarawang.ac.id³

ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁴

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in the economy; however, in practice they often face managerial challenges, particularly in decision-making processes. This study aims to analyze decision-making constraints in the MSME Warung Seblak Teh Ros, focusing on labor management, capital management, raw material management, and marketing. This research uses a qualitative descriptive method with an observational approach. Data were collected through direct observation, interviews with the business owner, and supporting documentation. The results indicate that decision-making at Warung Seblak Teh Ros is still simple and intuitive, yet sufficiently effective in maintaining business sustainability. The main constraints identified include limited labor, the absence of structured financial records, fluctuating raw material prices, and limited marketing strategies. Nevertheless, adaptive decisions made by the business owner have had a positive impact on the increase in the number of customers throughout 2024. The study concludes that the quality of managerial decision-making, even when applied in a simple manner, plays a crucial role in supporting MSME sustainability. This research is expected to serve as a reference for MSME actors in improving the effectiveness of business decision-making.*

Keywords: *decision making, business constraints, MSMEs, managerial, seblak*

Abstrak. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian, namun dalam praktiknya sering menghadapi berbagai kendala manajerial, khususnya dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala pengambilan keputusan pada UMKM Warung Seblak Teh Ros yang meliputi pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan observatif. Data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, serta dokumentasi pendukung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Warung Seblak Teh Ros masih bersifat sederhana dan intuitif, namun cukup efektif dalam menjaga keberlangsungan usaha. Kendala utama yang dihadapi meliputi keterbatasan tenaga kerja, belum adanya pencatatan keuangan yang terstruktur, fluktuasi harga bahan baku, serta keterbatasan strategi pemasaran. Meskipun demikian, keputusan adaptif yang diambil pemilik usaha berdampak positif terhadap peningkatan jumlah pelanggan sepanjang tahun 2024. Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pengambilan keputusan manajerial, meskipun dilakukan secara sederhana, berperan penting dalam mendukung keberlanjutan UMKM. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan usaha.*

Kata Kunci: *pengambilan keputusan, kendala usaha, UMKM, manajerial, seblak*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak utama perekonomian Indonesia karena berperan dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Namun, di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, UMKM dituntut untuk memiliki kemampuan manajerial yang baik, terutama dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat menjadi faktor penting dalam menentukan keberlangsungan dan daya saing usaha.

Pengambilan keputusan manajerial pada UMKM sering kali dihadapkan pada berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, pengelolaan tenaga kerja yang belum optimal, ketersediaan bahan baku, serta keterbatasan strategi pemasaran. Menurut Suherman (2019), sebagian besar pelaku UMKM mengambil keputusan berdasarkan pengalaman dan intuisi, sehingga kualitas keputusan yang dihasilkan belum sepenuhnya terukur secara sistematis.

UMKM Warung Seblak Teh Ros di Karawang merupakan salah satu usaha kuliner yang menghadapi kondisi persaingan serupa. Dalam menjalankan usahanya, pemilik usaha harus mampu mengambil keputusan manajerial yang tepat terkait pengelolaan sumber daya dan strategi usaha agar tetap bertahan dan berkembang di tengah perubahan selera konsumen dan dinamika pasar.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala yang dialami oleh UMKM Warung Seblak Teh Ros. Fokus penelitian diarahkan pada kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran, sehingga hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran empiris serta menjadi bahan evaluasi bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan manajerial.

KAJIAN TEORITIS

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan proses memilih satu alternatif terbaik dari beberapa pilihan yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks manajerial, pengambilan keputusan berkaitan erat dengan penentuan kebijakan dan tindakan yang memengaruhi keberlangsungan usaha. Suherman (2019) menyatakan bahwa pengambilan keputusan manajerial pada UMKM umumnya dilakukan secara sederhana dengan mempertimbangkan pengalaman, kondisi usaha, dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki.

Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan menggambarkan cara individu dalam menentukan pilihan. Pelaku UMKM cenderung menggunakan gaya keputusan intuitif dan pragmatis, yaitu mengandalkan pengalaman dan pertimbangan praktis dalam menjalankan usaha. Menurut Suherman (2020), gaya pengambilan keputusan yang bersifat intuitif sering digunakan oleh UMKM karena keterbatasan informasi dan sistem manajerial yang belum terstruktur.

Tahap-Tahap dan Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan pada dasarnya meliputi identifikasi masalah, penentuan alternatif solusi, pemilihan alternatif terbaik, serta evaluasi hasil keputusan. Pada UMKM, proses ini sering dilakukan secara tidak formal dan berlangsung secara fleksibel sesuai kondisi usaha. Meskipun sederhana, tahapan tersebut tetap berperan penting dalam menentukan efektivitas keputusan yang diambil, terutama dalam menghadapi kendala usaha seperti modal, tenaga kerja, dan pemasaran.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan mencerminkan sejauh mana keputusan yang diambil mampu menyelesaikan masalah dan mendukung pencapaian tujuan usaha. Keputusan yang berkualitas ditandai dengan ketepatan, efisiensi, dan dampak positif terhadap keberlanjutan usaha. Suherman dan Pratama (2022) menegaskan bahwa kualitas keputusan manajerial memiliki pengaruh langsung terhadap keberlangsungan UMKM, khususnya dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala pengambilan keputusan pada UMKM Warung Seblak Teh Ros yang meliputi pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku, dan pemasaran.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk memahami secara mendalam proses pengambilan keputusan manajerial yang dilakukan oleh pelaku UMKM dalam menghadapi berbagai kendala usaha.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei 2025 di UMKM Warung Seblak Teh Ros yang berlokasi di Sukaharja, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian diawali dengan observasi langsung terhadap aktivitas usaha, dilanjutkan dengan wawancara kepada pemilik usaha, serta pengumpulan dokumentasi yang berkaitan dengan operasional UMKM. Data yang diperoleh kemudian dianalisis untuk mengidentifikasi kendala dan keputusan manajerial yang diambil.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen usaha dan literatur pendukung. Instrumen penelitian berupa pedoman wawancara dan lembar observasi.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif, yaitu dengan mereduksi data, menyajikan data, dan menarik kesimpulan berdasarkan temuan penelitian yang dikaitkan dengan tujuan dan kajian teori.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Warung Seblak Teh Ros masih dihadapkan pada beberapa kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Dalam pengelolaan tenaga kerja, kendala yang dihadapi adalah jumlah tenaga kerja yang terbatas serta tidak adanya pembagian tugas secara formal, sehingga pemilik usaha harus merangkap beberapa fungsi operasional. Pada aspek pengelolaan modal, kendala muncul karena tidak adanya pencatatan keuangan yang terstruktur, sehingga keputusan penggunaan modal didasarkan pada pendapatan dan kebutuhan harian.

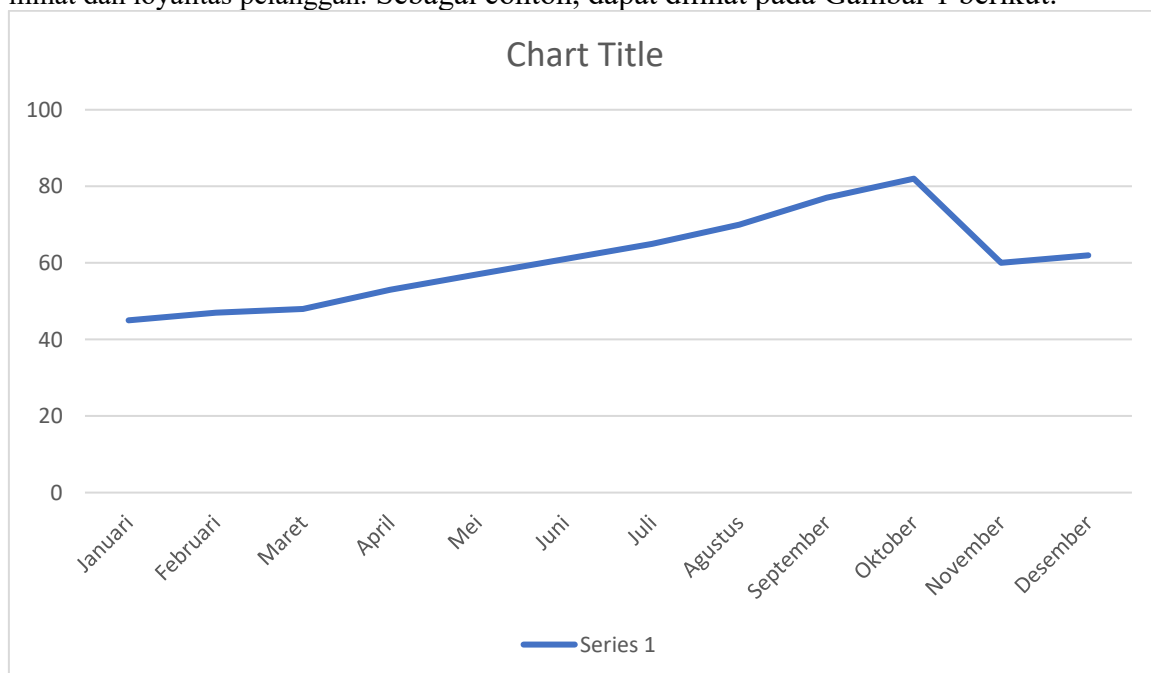
Selanjutnya, kendala dalam pengelolaan bahan baku berkaitan dengan fluktuasi harga dan pembelian bahan baku yang dilakukan setiap hari, yang memengaruhi kestabilan perencanaan produksi. Pada aspek pemasaran, kendala pengambilan keputusan terlihat dari keterbatasan promosi dan belum optimalnya pemanfaatan media sosial, sehingga pemasaran masih mengandalkan penjualan langsung dan platform pemesanan daring. Sebagai contoh, dapat dilihat Tabel 1. berikut.

Tabel 1 Penjualan di tahun 2025

| No | Bulan | Jumlah Pelanggan |
|----|-----------|------------------|
| 1 | Januari | 45 pelanggan |
| 2 | Februari | 47 pelanggan |
| 3 | Maret | 48 pelanggan |
| 4 | April | 50 pelanggan |
| 5 | Mei | 52 pelanggan |
| 6 | Juni | 53 pelanggan |
| 7 | Juli | 55 pelanggan |
| 8 | Agustus | 56 pelanggan |
| 9 | September | 57 pelanggan |
| 10 | Oktober | 58 pelanggan |
| 11 | November | 60 pelanggan |
| 12 | Desember | 62 pelanggan |

Sumber : Gambar 2025

Berdasarkan Tabel di atas, terlihat adanya peningkatan jumlah pelanggan UMKM Warung Seblak Teh Ros sepanjang tahun 2024. Peningkatan ini dipengaruhi oleh keputusan pemilik usaha dalam menjaga kualitas produk, menyediakan variasi menu dan topping, serta menyesuaikan pelayanan dengan kebutuhan konsumen. Meskipun pengambilan keputusan dilakukan secara sederhana, keputusan tersebut mampu memberikan dampak positif terhadap minat dan loyalitas pelanggan. Sebagai contoh, dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Tren Peningkatan Jumlah Pelanggan Warung Seblak Teh Ros

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dan data pada tabel peningkatan jumlah pelanggan tahun 2024, terlihat bahwa keputusan manajerial yang diambil oleh pemilik UMKM Warung Seblak Teh Ros memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha. Peningkatan jumlah pelanggan yang terjadi secara bertahap menunjukkan bahwa

keputusan dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan mampu meningkatkan minat beli konsumen.

Pada aspek pengelolaan tenaga kerja, keputusan pemilik usaha untuk mengelola tenaga kerja secara fleksibel meskipun dengan jumlah terbatas terbukti mampu menjaga kelancaran operasional. Keputusan ini mencerminkan gaya pengambilan keputusan intuitif, sebagaimana dijelaskan oleh Suherman (2019), di mana pelaku UMKM mengandalkan pengalaman dan kondisi lapangan dalam menjalankan usaha.

Dalam pengelolaan modal dan bahan baku, keputusan yang diambil bersifat adaptif terhadap kondisi keuangan dan fluktuasi harga. Penyesuaian jumlah produksi dan pembelian bahan baku dilakukan untuk menghindari pemborosan dan risiko kerugian. Hal ini sejalan dengan pendapat Suherman (2020) yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan UMKM cenderung bersifat situasional dan berbasis kebutuhan operasional harian.

Pada aspek pemasaran, meskipun promosi masih terbatas, keputusan untuk memanfaatkan platform pemesanan daring dan mempertahankan variasi menu menjadi faktor pendukung meningkatnya jumlah pelanggan. Peningkatan pelanggan sepanjang tahun 2024 menunjukkan bahwa kualitas keputusan yang diambil cukup efektif dalam menghadapi persaingan usaha, sebagaimana dikemukakan oleh Suherman dan Pratama (2022) bahwa kualitas keputusan manajerial berpengaruh terhadap keberlanjutan UMKM.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Warung Seblak Teh Ros masih dilakukan secara sederhana dan bersifat intuitif, namun cukup efektif dalam menjaga keberlangsungan usaha. Kendala pengambilan keputusan ditemukan pada aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Meskipun menghadapi keterbatasan sumber daya dan belum menerapkan sistem manajerial formal, keputusan yang diambil pemilik usaha mampu mendukung peningkatan jumlah pelanggan dan menjaga daya saing usaha.

IMPLIKASI

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM perlu mulai meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan tenaga kerja yang lebih terstruktur, serta pemanfaatan media digital untuk pemasaran. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya untuk mengkaji pengambilan keputusan UMKM dengan pendekatan yang lebih mendalam dan menggunakan data yang lebih luas agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Dhermawan, F., Sari, P. D., Fauziah, Y. A., Dalilla, D., Priyandini, M., & Rismawati. (2025). Inovasi dan pengambilan keputusan strategis UMKM kuliner di tengah persaingan. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 2(6), 96–99. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14634693>
- Juliani, T. G. (2023). Pengaruh kualitas keputusan manajerial terhadap daya saing UMKM. *Jurnal Mirai Management*, 8(2), 249–259.
- Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. *Jurnal Metodologi Penelitian*, 3(1), 1–15.
- Suherman, U. (2019). Pengambilan keputusan manajerial pada usaha mikro dan kecil di Kabupaten Karawang. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(2), 87–98.
- Suherman, U. (2020). Perilaku pengambilan keputusan pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan usaha. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(1), 33–44.
- Suherman, U. (2021). Strategi pengambilan keputusan pemasaran UMKM berbasis digital. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 8(1), 45–56.
- Suherman, U., & Pratama, A. M. (2022). Kualitas keputusan manajerial dan keberlanjutan UMKM. *Jurnal Manajemen Strategi*, 9(2), 101–112.
- Wijayanto, G., Yuniarti, R., Suwandana, I. M. A., Desembrianita, E., & Kurniawan, R. (2023). Membangun budaya inovasi dan responsivitas pelanggan dalam pengambilan keputusan UMKM. *Eastasouth Journal of Impactive Community Services*, 1(3), 191–202.