



Analisis Pengambilan Keputusan dalam Kendala di UMKM Dapur Nongbella

Glenn Sendjaja^{1*}, Muhammad Syahroni², Refy Febri Pratama³, Zulfi Nashrullah⁴,
Ujang Suherman⁵

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

E-mail: mn22.glennsendjaja@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, mn22.muhammadsyahroni@mhs.ubpkarawang.ac.id²,
mn22.refyfebripratama@mhs.ubpkarawang.ac.id³, mn22.zulfinashrullah@mhs.ubpkarawang.ac.id⁴,
ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁵

*Korespondensi penulis: mn22.glennsendjaja@mhs.ubpkarawang.ac.id

Abstract. *Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia hold a significant position in the economy; however, they frequently encounter obstacles in making efficient decisions. The study of decision-making theory focuses on identifying the optimal alternatives to achieve specific objectives. This process entails recognizing problems, collecting relevant data, and assessing various options. Different approaches are utilized, such as rational theory, which emphasizes cost-benefit analysis, and incremental theory, which prioritizes gradual adaptations to prior decisions. Moreover, cognitive elements and social settings influence decision-making, with the bounded rationality model underscoring the constraints of available information and individual cognitive capacities. Studies indicate that implementing decision-making theories can assist MSMEs in overcoming limitations in accessing information and analytical resources. Management information systems (MIS) are instrumental in enhancing both the efficiency and effectiveness of decisions while also promoting business sustainability in the digital age. By comprehending and integrating these theories, MSMEs can elevate the quality of their decision-making processes and strengthen their competitiveness in the global market.*

Keywords: *Theory, Making, Decisions, Constraints, Business.*

Abstrak. Unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peranan vital dalam mendukung perekonomian negara, tetapi seringkali menghadapi hambatan dalam membuat keputusan yang optimal. Ilmu pengambilan keputusan merupakan disiplin yang mempelajari cara menentukan alternatif terbaik untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini mencakup tahapan seperti identifikasi permasalahan, pengumpulan data, dan analisis opsi yang tersedia. Pendekatan yang dapat digunakan meliputi teori rasional, yang berfokus pada analisis keuntungan dan biaya, serta teori inkremental, yang mengedepankan penyesuaian bertahap dari keputusan sebelumnya. Selain itu, faktor kognitif dan lingkungan sosial turut memengaruhi proses ini, sementara model rasionalitas terbatas menyoroti keterbatasan informasi dan kemampuan individu dalam membuat keputusan. Berdasarkan penelitian, penerapan teori pengambilan keputusan dapat membantu UMKM mengatasi kendala dalam akses informasi dan alat analisis. Penggunaan sistem informasi manajemen (SIM) memungkinkan peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam proses pengambilan keputusan, sekaligus mendukung keberlanjutan usaha di era digital. Dengan memahami serta menerapkan teori tersebut, UMKM berpotensi memperbaiki kualitas keputusan yang diambil sekaligus meningkatkan daya saingnya di pasar internasional.

Kata Kunci: Teori, Pengambilan, Keputusan, Kendala, Bisnis.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam menopang perekonomian Indonesia. Sebagai komponen utama dalam struktur ekonomi nasional, UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 96% tenaga kerja di Indonesia. Dengan jumlah unit usaha yang mencapai 64,2 juta, UMKM tidak hanya menjadi penggerak utama aktivitas ekonomi, tetapi juga berfungsi sebagai solusi dalam mengurangi pengangguran, menekan angka kemiskinan, dan meningkatkan ketahanan sosial-ekonomi. Dalam era globalisasi yang semakin kompleks, peran UMKM sebagai penggerak ekonomi lokal dan global semakin penting untuk diperhatikan.

Namun demikian, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan yang signifikan. Salah satu masalah utama adalah kerumitan regulasi dan birokrasi. Proses perizinan yang panjang, rumit, dan sering kali membutuhkan biaya tinggi menjadi penghalang bagi banyak pelaku UMKM, khususnya mereka yang ingin memasuki pasar internasional. Selain itu, keterbatasan pasar menjadi tantangan besar karena sebagian besar UMKM hanya beroperasi di pasar domestik dengan daya saing yang rendah. Produk lokal sering kali kalah bersaing dengan produk impor yang memiliki keunggulan dalam hal kualitas, harga, dan branding.

Selain regulasi dan keterbatasan pasar, tantangan lainnya adalah keterbatasan akses terhadap teknologi, modal usaha, dan pengembangan sumber daya manusia. Banyak UMKM masih menggunakan metode produksi tradisional dengan skala kecil, sehingga sulit untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk mereka. Di sisi lain, sulitnya akses ke pembiayaan formal membuat banyak UMKM terjebak dalam keterbatasan modal, yang menghambat mereka untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi. Tantangan ini semakin berat di tengah perkembangan digital, di mana teknologi dan inovasi menjadi kunci utama untuk bertahan di pasar global.

Namun, di balik berbagai hambatan ini, UMKM Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang. Keunikan budaya, kekayaan alam, dan kreativitas lokal menjadi modal berharga yang dapat menghasilkan produk-produk unik dan berkualitas tinggi. Produk seperti kerajinan tradisional, makanan khas daerah, dan pakaian berbasis kearifan lokal memiliki peluang besar untuk menarik pasar global jika didukung dengan strategi yang tepat. Untuk itu, pengembangan kapasitas sumber daya manusia menjadi langkah yang sangat penting. Pelaku UMKM perlu mendapatkan pelatihan dalam manajemen usaha, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital.

Digitalisasi menjadi solusi strategis untuk memperluas jangkauan pasar UMKM. Dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial, UMKM dapat mengakses pasar internasional tanpa menghadapi batasan geografis yang berarti. Selain itu, penguatan kemampuan branding dan storytelling menjadi penting agar produk lokal dapat bersaing dengan merek global. Transformasi digital ini tidak hanya membuka akses ke konsumen yang lebih luas, tetapi juga membantu meningkatkan efisiensi dan membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan.

Dalam menghadapi tantangan ekonomi global, seperti resesi, inflasi, dan ketidakstabilan geopolitik, UMKM perlu terus berinovasi dan beradaptasi. Peran pemerintah dan sektor swasta sangat diperlukan untuk mendukung perkembangan UMKM, terutama dalam menyediakan akses ke pembiayaan yang terjangkau, menyederhanakan regulasi, dan memperkuat infrastruktur digital. Berbagai kebijakan, seperti insentif pajak, subsidi pelatihan, dan pendampingan bisnis, dapat menjadi pendorong utama untuk memperkuat sektor ini.

Jika tantangan yang dihadapi UMKM dapat diatasi dengan dukungan yang memadai, sektor ini memiliki potensi besar untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Pengembangan UMKM tidak hanya berkontribusi pada stabilitas ekonomi nasional, tetapi juga menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing Indonesia di pasar global. Dengan kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan pelaku UMKM, Indonesia dapat menciptakan ekosistem bisnis yang lebih tangguh, inovatif, dan kompetitif secara global.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan teknik pengumpulan data yang melibatkan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan sejumlah informan kunci yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu, menggunakan pertanyaan semi-terstruktur untuk memperoleh informasi yang mendalam dan relevan dengan tema penelitian. Selama wawancara, peneliti mencatat semua jawaban yang diberikan oleh responden. Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang fenomena yang diteliti. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 9 Desember 2024 pukul 12:29, di lokasi Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Karawang Barat 41361.

Tujuan Penelitian

Untuk memahami tantangan yang dihadapi dalam pengambilan keputusan di UMKM Dapur Nongbella, fokus utama berada pada:

- a. Manajemen tenaga kerja
- b. Pengelolaan modal
- c. Pengelolaan bahan baku
- d. Strategi pemasaran

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang diterapkan adalah pengumpulan data langsung dari narasumber yang merupakan pelaku UMKM untuk validasi informasi.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 9 Desember 2024 pukul 12:29, bertempat di Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Karawang Barat 41361.

Prosedur Penelitian

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui pendekatan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan sejumlah informan kunci yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu. Pertanyaan wawancara dirancang dalam format semi-terstruktur untuk menggali informasi yang lebih mendalam dan relevan dengan topik penelitian. Selama wawancara, peneliti mencatat atau merekam seluruh jawaban dari para responden. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik pengambilan keputusan untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai fenomena yang dikaji.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh berasal dari wawancara dengan pemilik UMKM. Informasi yang dikumpulkan melalui wawancara tersebut kemudian diolah menggunakan teknik pengambilan keputusan yang relevan untuk UMKM Dapur Nong Bella.

Teknik Analisis Data

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

3. DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk mengevaluasi dan menentukan pilihan terbaik dari berbagai alternatif yang tersedia. Proses ini dirancang melalui analisis rasional dengan mempertimbangkan berbagai opsi yang ada. Dalam praktiknya, pengambilan keputusan harus melewati beberapa tahap sebelum menghasilkan kesimpulan dan pelaksanaannya. Tahapan tersebut meliputi identifikasi akar permasalahan, penyusunan alternatif solusi, hingga tahap akhir pemilihan keputusan yang dianggap paling optimal.

Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan mencakup empat kategori utama :

- 1) **Direktif:** Tipe pembuat keputusan ini bertindak cepat dan tegas, dengan memanfaatkan data serta pengalaman sebelumnya untuk menentukan langkah. Mereka biasanya menghindari ambiguitas dan lebih berorientasi pada penyelesaian tugas.
- 2) **Konseptual:** Berfokus pada gambaran besar, tipe ini cenderung berani mengambil risiko. Gaya ini melibatkan pemikiran kreatif serta kerja sama tim untuk menghasilkan solusi yang inovatif.
- 3) **Perilaku:** Gaya ini menekankan hubungan interpersonal, di mana pembuat keputusan mempertimbangkan perasaan anggota tim dan berupaya mencapai kesepakatan bersama.
- 4) **Analitis:** Memerlukan analisis yang mendalam dan data yang terperinci sebelum membuat keputusan. Pendekatan ini biasanya lebih lambat, namun sangat teliti dan terstruktur.

Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Teori dari Simon (1960) menyebutkan beberapa jenjang pengambilan keputusan, olehnya dinyatakan 4 tahap yaitu :

- 1) *Intelligence:* Proses mengumpulkan data dan informasi untuk mengidentifikasi masalah yang ada.
- 2) *Design:* Tahap merumuskan solusi dalam bentuk beberapa opsi pemecahan masalah.
- 3) *Choice:* Proses memilih keputusan dari berbagai alternatif solusi yang tersedia.
- 4) *Implementation:* Tahap melaksanakan keputusan yang dipilih dan mengevaluasi hasil yang diperoleh.

Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan adalah rangkaian langkah yang terstruktur untuk memperoleh hasil terbaik. Berikut adalah tahapan-tahapan dalam proses tersebut:

- 1) Identifikasi masalah atau peluang: Menentukan isu yang perlu diselesaikan atau kesempatan yang harus dimanfaatkan.
- 2) Pengumpulan informasi: Mengumpulkan data dan informasi yang relevan untuk memahami konteks dari masalah yang ada.
- 3) Analisis alternatif: Mengembangkan dan menilai berbagai opsi solusi yang mungkin.
- 4) Pemilihan alternatif terbaik: Memilih solusi yang paling tepat berdasarkan hasil analisis.
- 5) Implementasi keputusan: Melaksanakan solusi yang dipilih dengan perencanaan yang matang.
- 6) Pemantauan dan evaluasi hasil: Memantau dan menilai hasil dari implementasi untuk memastikan tujuan tercapai.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan merujuk pada mutu hasil dari proses pengambilan keputusan, yang dapat dievaluasi melalui dua pendekatan utama dalam menilai kualitas keputusan :

- 1) Pendekatan proses: Mengevaluasi cara keputusan dibuat, dengan penekanan pada pengelolaan proses pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat memiliki kemungkinan lebih besar untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
- 2) Pendekatan hasil: Menilai tingkat kepuasan pengambil keputusan terhadap hasil yang diperoleh, di mana keputusan yang memuaskan dianggap memiliki kualitas yang baik.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Tabel 1. Pertanyaan Dan Jawaban Terkait Pengambilan Keputusan Pada Dapur Nong Bella

pertanyaan	jawaban
Siapa pemilik bisnis ini	Kaka (owner dapur nong bella)
Bagaimana awal berdirinya bisnis ini	Didirikan pada 9 Desember 2022, perusahaan ini awalnya beroperasi di Purwokerto. Karena kesuksesannya, mereka memutuskan untuk membuka cabang di Karawang.
Keputusan seperti apa yang anda ambil jika timbul masalah di dalam lingkungan tenaga kerja anda	Melakukan penilaian terhadap kinerja karyawan, memberikan umpan balik dan saran, serta memantau perkembangan mereka. Jika karyawan tidak menunjukkan perbaikan, kami akan mempertimbangkan untuk menghentikan pekerjaannya.
Dalam penjualan yang menipis, keputusan apa yang anda ambil untuk mempertahankan modal usaha anda	Memberhentikan sejumlah karyawan dan menjalankan bisnis secara mandiri tanpa intervensi dari pihak lain.
Keputusan apa yang anda ambil agar menjaga bahan baku tetap layak	Dengan menyimpan bahan baku di dalam kulkas untuk mencegahnya cepat rusak, serta mengurangi frekuensi pembelian bahan baku.
Menurunnya tingkat penjualan, keputusan apa yang anda lakukan dari segi pemasaran untuk meningkatkan minat beli pelanggan	Melakukan evaluasi secara menyeluruh, seperti memberikan sampel kepada teman-teman dekat untuk diuji rasa. Jika ada kekurangan, akan segera diperbaiki. Selain itu, melakukan promosi di media sosial dengan menawarkan diskon kecil kepada pelanggan.
Apa hambatan yang sering terjadi pada bisnis anda	Saat hujan, jumlah pembeli berkurang, dan karena lokasi berada di area kampus UNSIKA, usaha ini juga terpengaruh oleh sepiunya kampus selama libur semester.

Pendapat kami mengenai keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM menunjukkan bahwa mereka sangat tanggap, meskipun harus menghadapi risiko besar. Namun, dengan langkah-langkah yang diambil berdasarkan keputusan tersebut, pelaku UMKM berhasil menjaga kelangsungan usaha mereka.

Pembahasan

Berdasarkan wawancara dan observasi yang dilakukan, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya Dapur Nong Bella, menunjukkan kecenderungan untuk mengadopsi gaya pengambilan keputusan direktif. Gaya ini dicirikan oleh tindakan tegas dalam menghadapi masalah, seperti memutuskan untuk mengurangi pembelian bahan baku atau memberhentikan karyawan yang dinilai kurang produktif. Individu dengan gaya direktif umumnya memiliki toleransi rendah terhadap ketidakpastian dan lebih mengandalkan informasi yang jelas serta terstruktur dalam proses pengambilan keputusan. Pendekatan ini

memungkinkan pelaku UMKM membuat keputusan dengan cepat, meskipun sering kali kurang mengedepankan aspek kolaborasi dan kreativitas.

Proses pengambilan keputusan di UMKM Dapur Nong Bella terdiri atas empat tahap utama. Tahap pertama adalah intelligence, di mana pelaku UMKM mengidentifikasi masalah utama, seperti penurunan kinerja karyawan, turunnya omzet penjualan, dan kendala pada pasokan bahan baku. Informasi dikumpulkan melalui observasi dan analisis data untuk memahami akar permasalahan secara mendalam.

Tahap kedua adalah design. Pada tahap ini, pelaku UMKM mulai merancang berbagai solusi untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Contohnya, mereka mempertimbangkan alternatif seperti memberikan teguran kepada karyawan yang kinerjanya menurun, mengurangi pembelian bahan baku untuk efisiensi biaya, atau menawarkan diskon pada produk untuk menarik lebih banyak konsumen. Tahap ini menuntut kreativitas dalam merumuskan opsi terbaik.

Tahap ketiga adalah choice, yaitu proses memilih solusi terbaik dari opsi yang ada. Dalam hal ini, pelaku UMKM memutuskan untuk menegur karyawan yang kinerjanya menurun, dan jika tidak ada perbaikan, langkah terakhir adalah memberhentikan karyawan tersebut guna menekan pengeluaran. Keputusan lain, seperti memberikan potongan harga pada produk, juga diambil untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar. Semua keputusan ini dilakukan dengan pertimbangan matang terhadap risiko dan manfaatnya.

Tahap terakhir adalah implementation. Pada tahap ini, pelaku UMKM mulai menerapkan keputusan yang telah dibuat, seperti menawarkan diskon pada produk dan memberhentikan karyawan yang dinilai tidak produktif. Langkah-langkah ini dilaksanakan dengan konsistensi dan disertai evaluasi berkala untuk memastikan keputusan tersebut memberikan dampak positif pada keberlanjutan usaha.

Kualitas keputusan yang diambil mencerminkan seberapa baik keputusan tersebut memenuhi tujuan yang diharapkan. Penilaian kualitas keputusan dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yakni pendekatan proses dan pendekatan hasil. Pendekatan proses fokus pada bagaimana keputusan diambil, seperti yang dilakukan oleh pelaku UMKM Dapur Nong Bella, yang memastikan setiap keputusan diambil melalui analisis yang cermat dan tidak terburu-buru. Sementara itu, pendekatan hasil mengukur tingkat kepuasan terhadap hasil yang dicapai. Dalam kasus ini, pelaku UMKM merasa puas karena keputusan yang diambil berhasil mempertahankan keberlangsungan usahanya. Gabungan dari proses yang sistematis dan hasil yang memuaskan menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan yang dilakukan telah efektif dalam mendukung stabilitas dan pertumbuhan usaha.

5. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Dapur Nong Bella, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut: 1) Faktor global yang mempengaruhi UMKM di Indonesia, 2) Gaya pengambilan keputusan yang bersifat direktif oleh pelaku UMKM, 3) Pengelolaan tenaga kerja, bahan baku, dan modal dalam proses pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang tepat sangat krusial bagi UMKM, karena dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada dan membantu UMKM memanfaatkannya secara maksimal, serta meningkatkan kemampuan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adzani, B. A., & Saputra, E. (2022). Pengaruh inovasi dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing UMKM kuliner Pasar Lama Tangerang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(3).
- Educatio, J. (2021). Penerapan model PBL dalam matakuliah teori pengambilan keputusan untuk meningkatkan kemampuan berpikir kritis mahasiswa. *Jurnal Educatio*, 7(3), 922–928. <https://doi.org/10.31949/educatio.v7i3.1290>
- Hansyah, S., Zai, D., Irwan, M., Nasution, P., Islam, U., Sumatera, N., Lunak, P., & Keras, P. (2023). ISSN: 3025-9495. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(7).
- Indonesia, U. I. (2021). Analisis pengambilan keputusan taktis pelaku UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) di masa pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen UMKM*, 17(1), 165–180.
- Kurniawan, D., & Rahman, A. (2021). Peran strategi pemasaran dalam meningkatkan daya saing UMKM di era digital. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 12(3), 220–230.
- Rudi, T., & Putra, F. (2023). Pengaruh digitalisasi terhadap kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Manajemen*, 5(1), 87–102.
- Sabet, E., Mega, I., Aryaputra, A. A., Ramadina, Y. F., Puspita, M. D., Prawinda, A. A., Hidayat, S. S., Nurhidayah, F., Rayyeb, A. El, & Jaya, U. P. (2023). Tantangan ekonomi global dalam kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Global*, 153, 153–163.
- Said, M. F. (2022). Strategi kepemimpinan krisis Indonesia dalam menghadapi tantangan global untuk pemulihan. *Jurnal Kepemimpinan*, 19(2), 111–128.
- Ukm, M., Pengambilan, D., & Investasi, K. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha mikro kecil. *Jurnal UMKM Indonesia*, 978(979).
- Wulandari, S., & Susanti, E. (2022). Dampak pelatihan kewirausahaan terhadap peningkatan kemampuan manajerial UMKM di kota Bandung. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(4), 345–358.