

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA PERSEDIAAN BAHAN BAKU DENGAN METODE FIFO DI UMKM RUMAH KUE KU KARAWANG

¹Aerly Imeldha Vasyha, ²Sabrina Nurfadilah, ³Waode Alda Fauziyyah, ⁴Widya Setya Azzahra, ⁵Ujang Suherman

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

e-mail: ¹mn23.aerlyvasyha@mhs.ubpkarawang.ac.id,

²mn23.sabrinanurfadilah@mhs.ubpkarawang.ac.id, ³mn23.0043299161@mhs.ubpkarawang.ac.id,

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

Abstract

Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Indonesia play a vital role in driving the country's economy, but often face challenges in making the best decisions. Decision science is the field of study that studies how to determine the best choices to achieve specific goals. This process involves several steps, such as identifying problems, gathering information, and analyzing available options. Various approaches can be used, such as rational theory, which focuses on cost-benefit analysis, and incremental theory, which emphasizes gradual adjustments to previous decisions. Furthermore, factors such as the human mind and the social environment also influence the decision-making process. The bounded rationality model considers the limitations of information and an individual's decision-making ability. Based on research findings, applying decision-making theory can help MSMEs overcome challenges in accessing information and analytical tools. The use of management information systems (MIS) can increase efficiency and effectiveness in the decision-making process and support business continuity in the digital era. By understanding and applying this theory, MSMEs have the potential to improve the quality of their decisions and increase their competitiveness in the international market.

Keywords: Theory, Decision Making, Cookie Business

Abstrak

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia memainkan peran penting dalam mendorong perekonomian negara, tetapi sering kali menghadapi kesulitan dalam membuat keputusan yang terbaik. Ilmu pengambilan keputusan adalah bidang yang mempelajari cara menentukan pilihan terbaik untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini melibatkan beberapa langkah seperti mengenali masalah, mengumpulkan informasi, dan menganalisis pilihan yang ada. Ada berbagai pendekatan yang bisa digunakan, seperti teori rasional yang fokus pada analisis keuntungan dan biaya, serta teori inkremental yang lebih menekankan pada penyesuaian bertahap dari keputusan yang telah ada sebelumnya. Selain itu, faktor-faktor seperti pikiran manusia dan lingkungan sosial juga mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Model rasionalitas terbatas memperhatikan keterbatasan informasi dan kemampuan seseorang dalam membuat keputusan. Berdasarkan hasil penelitian, penerapan teori pengambilan keputusan dapat membantu UMKM mengatasi masalah

Article History

Received: December 2025

Reviewed: December 2025

Published: December 2025

Plagiarism checker no 1549

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/)

dalam mengakses informasi dan alat bantu analisis. Penggunaan sistem informasi manajemen (SIM) bisa meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses pengambilan keputusan, serta mendukung kelangsungan usaha di tengah era digital. Dengan memahami dan menerapkan teori ini, UMKM berpotensi meningkatkan kualitas keputusan yang diambil serta meningkatkan daya saing di pasar internasional.

Kata kunci: Teori, Pengambilan, Keputusan, Bisnis Kue Kering

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi adalah salah satu cara utama untuk memeriksa seberapa baik kinerja suatu ekonomi. Kebahagiaan dan kemajuan ekonomi suatu negara bergantung pada seberapa cepat pertumbuhannya, yang terlihat dalam perubahan jumlah total barang dan jasa yang diproduksi. Perubahan produksi ini dipelajari dalam analisis ekonomi jangka pendek (Ahmad Ma'ruf & Latri Wihastuti, 2008). Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa, secara teori, pembangunan ekonomi memiliki pengaruh besar terhadap pertumbuhan ekonomi. Hal ini karena sektor ekonomi memainkan peran kunci dalam membantu suatu negara tumbuh. Semakin kuat dan stabil ekonomi, semakin baik standar hidup rakyatnya. Karena itu, pemerintah terus bekerja keras untuk mendukung pertumbuhan agar ekonomi dapat terus berkembang semaksimal mungkin (Soufran Yusuf dkk., 2022).

Namun, UMKM di Indonesia masih menghadapi masalah besar. Salah satu masalah besar adalah peraturan dan birokrasi yang kompleks. Proses mendapatkan izin memakan waktu lama, sulit, dan mahal, yang menyulitkan banyak UMKM, terutama yang mencoba menjual produknya di luar negeri. Selain itu, terdapat keterbatasan di pasar. Sebagian besar UMKM hanya beroperasi di dalam negeri, dan pasar lokal tidak terlalu kompetitif. Karena itu, produk lokal seringkali tidak dapat bersaing dengan produk impor yang lebih baik dalam hal kualitas, harga, dan citra merek.

Selain peraturan dan batasan pasar, masalah besar lainnya adalah kurangnya akses terhadap teknologi, modal usaha, dan pelatihan bagi para pekerja. Banyak usaha kecil masih menggunakan cara-cara lama dan sederhana dalam membuat produk, yang menyulitkan mereka untuk meningkatkan kualitas atau efisiensi produk. Selain itu, ketidakmampuan untuk mendapatkan pinjaman atau modal yang memadai membuat usaha-usaha ini tetap kecil dan menghambat pertumbuhan atau pengembangan ide-ide baru. Masalah ini semakin diperparah karena teknologi dan ide-ide baru sangat penting untuk bertahan dan sukses di pasar global saat ini.

Meskipun menghadapi banyak tantangan, usaha kecil dan menengah (UMKM) Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang. Budaya khas, sumber daya alam, dan kreativitas lokal merupakan hal penting yang dapat membantu menghasilkan produk unik dan berkualitas baik. Barang-barang seperti kerajinan tangan tradisional, makanan khas dari berbagai daerah, dan pakaian yang dibuat dengan pengetahuan lokal dapat laku di pasar internasional jika mendapatkan dukungan yang tepat. Karena itu, sangat penting untuk meningkatkan keterampilan orang-orang yang bekerja di bisnis ini. Mereka membutuhkan pelatihan dalam menjalankan bisnis, mempromosikan produk mereka, dan menggunakan alat digital.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan cara mengumpulkan informasi melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara tersebut dilakukan bersama narasumber utama, yakni pemilik bisnis Rumah Kue Ku, yang dipilih karena perannya aktif dalam menjalankan operasional usaha. Kami gunakan pertanyaan semi-terstruktur untuk memperoleh informasi yang mendalam dan relevan dengan tema penelitian, terutama soal bagaimana keputusan dibuat. Dalam sesi wawancara kami dengan pemilik usaha, kami mencatat semua respons dari narasumber. Informasi yang terkumpul kemudian diproses dengan analisis deskriptif kualitatif, guna memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang situasi bisnis dan mekanisme pengambilan keputusan yang mereka terapkan. Kajian ini berlangsung pada Desember 2024, tepat di tempat usaha Rumah Kue Ku yang terletak di Griya Panorama Indah Blok F3 No.22, Purwasari, Kabupaten Karawang, Provinsi Jawa Barat.

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan, :

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

Jenis Penelitian

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

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 18 Desember 2025 pukul 13:15, bertempat di Perumahan Griya Panorama Indah Blok F3 No.22, Purwasari, Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

Prosedur Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dengan fokus pada analisis cara pengambilan keputusan pada usaha Rumah Kue Ku. Kami ingin memahami bagaimana pemilik membuat pilihan seputar produksi, pemasaran, dan operasional pengelolaan, dengan mempertimbangkan kondisi di dalam dan luar usaha. Data utama kami kumpulkan langsung melalui observasi dan wawancara dengan pemilik, ditambah data pendukung dari dokumen usaha dan literatur terkait. Semua data ini kami analisis secara deskriptif, dengan mengidentifikasi opsi keputusan yang ada, faktor-faktor yang mempengaruhinya, serta dampaknya terhadap kelangsungan usaha. Hasilnya kemudian menjadi dasar untuk menyimpulkan seberapa efektif proses pengambilan keputusan itu dalam mendukung pertumbuhan dan keinginan Rumah Kue Ku.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, kami menggunakan dua jenis data: primer dan sekunder. Data primer kami ambil langsung dari sumber utama, yaitu pemilik usaha Rumah Kue Ku, melalui observasi dan wawancara untuk memahami bagaimana mereka mengambil keputusan dalam

mengelola bisnis. Sedangkan data sekunder berasal dari dokumen usaha, catatan produksi dan penjualan, ditambah literatur yang relevan tentang kelayakan bisnis dan analisis keputusan. Untuk mengumpulkan data, kami menggunakan lembar observasi untuk mencatat kondisi dan aktivitas sehari-hari usaha, serta panduan wawancara dengan daftar pertanyaan yang terstruktur agar bisa menggali informasi lebih dalam dari responden. Tekniknya sederhana: observasi langsung di lokasi usaha untuk melihat kondisi operasional yang sebenarnya, wawancara tatap muka dengan pemilik untuk mendapatkan data mendalam, dan dokumentasi sebagai bahan pendukung yang memperkuat temuan kami.

Teknik Analisis Data

Informasi yang kami kumpulkan melalui wawancara dan langsung dianalisis dengan pendekatan deskriptif, sehingga bisa benar-benar memahami situasi bisnis Rumah Kue Ku. Analisis ini bertujuan untuk menemukan masalah-masalah yang mereka hadapi, sekaligus mempelajari cara pengusaha kecil itu mengambil keputusan saat mengelola usahanya sehari-hari.

3. DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Definisi Pengambilan Keputusan,

Pengambilan keputusan adalah proses memilih satu tindakan terbaik dari berbagai alternatif yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu, melibatkan analisis, pertimbangan rasional, dan sering kali dipengaruhi faktor internal (pengetahuan, motivasi) maupun eksternal (lingkungan, organisasi) untuk menyelesaikan masalah atau mencapai hasil yang diinginkan. Proses ini fundamental bagi aktivitas sadar dan terarah, baik individu maupun organisasi.

Menurut Eisenfuhr (dalam Lunenburg, 2010) Proses membuat pilihan dari sejumlah alternatif untuk mencapai hasil yang diinginkan, melibatkan pilihan, proses, dan tujuan. definisi ini menjelaskan terjadinya pengambilan keputusan pertama adanya opsi pilihan lebih dari satu selanjutnya proses analisis pilihan yang melibatkan antara alternative pilihan keputusan, terakhir hasil akhir keputusan yang sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

Selain itu, menurut Wang & Ruhe (2007) Pengambilan keputusan adalah salah satu proses kognitif dasar perilaku manusia di mana pilihan yang disukai atau serangkaian tindakan dipilih dari sekumpulan alternatif berdasarkan kriteria tertentu.

Gaya Pengambilan Keputusan,

Berikut 4 gaya pengambilan keputusan:

1) Direktif (Pengarahan)

Gaya pengambilan keputusan Direktif menggunakan pemikiran yang cepat dan tegas untuk menemukan solusi, di mana pemimpin membuat keputusan secara cepat berdasarkan fakta dan pengalaman, dengan toleransi rendah terhadap ambiguitas, mengandalkan otoritas dan kontrol, serta lebih suka mengeluarkan perintah langsung daripada konsultasi.

2) Analitis

Gaya pengambilan keputusan Analitis adalah gaya pendekatan yang sangat hati-hati, logis, dan berbasis data, di mana pengambil keputusan mengumpulkan serta menganalisis sebanyak mungkin informasi dan pilihan sebelum mencapai kesimpulan, meskipun prosesnya cenderung memakan waktu yang lebih lama.

3) Konseptual

Gaya pengambilan keputusan konseptual adalah pendekatan yang kreatif, visioner, dan berorientasi pada gambaran besar, melibatkan pemikiran inovatif, eksplorasi ide-ide baru, dan pertimbangan dampak jangka panjang, membuat keputusan lebih terstruktur.

4) Perilaku

Gaya pengambilan keputusan Perilaku berfokus pada hubungan, keharmonisan tim, dan dampak keputusan terhadap orang lain. Para pembuat keputusan ini mengandalkan informasi dari orang lain untuk memandu apa yang mereka pilih.

Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Teori dari Simon (1960) menyebutkan beberapa jenjang pengambilan keputusan,

olehnya dinyatakan 4 tahap yaitu :

1. Intelligence: proses pengumpulan data dan informasi untuk mengidentifikasi masalah.
2. Design: tahap menyusun atau merumuskan keputusan melalui beberapa opsi pemecahan masalah
3. Choice: proses pemilihan keputusan dari beberapa alternatif keputusan yang ada
4. Implementation: tahap ini adalah tahap penerapan keputusan yang dipilih dan mengevaluasi hasil keputusan yang diperoleh

Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan adalah rangkaian tahapan yang terstruktur agar memperoleh hasil keputusan yang tepat. Berikut proses pengambilan keputusan:

1. Identifikasi Masalah/Tujuan: menentukan isu atau masalah yang perlu diselesaikan
2. Kumpulkan Informasi: mencari dan mengumpulkan data serta fakta yang sesuai dengan masalah tersebut.
3. Identifikasi Alternatif: membuat berbagai kemungkinan solusi atau pilihan tindakan.
4. Evaluasi Alternatif: menimbang bukti dan menganalisis konsekuensi dari setiap alternatif secara objektif.
5. Pilih Alternatif Terbaik: menentukan satu solusi yang paling optimal dari hasil evaluasi.
6. Implementasi Keputusan: melaksanakan keputusan yang telah dipilih.
7. Evaluasi dan Pantau: meninjau kembali hasil dari keputusan yang telah diimplementasikan dan memantau dampaknya.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan adalah nilai atau mutu suatu keputusan yang diambil dari efisiensi dan efektivitasnya. Kualitas keputusan dipertimbangkan dari keabsahannya atau seberapa baik dan sesuai keputusan tersebut.

1. Pendekatan proses: Mengevaluasi cara keputusan dibuat, dengan menekankan pada pengelolaan proses pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat memiliki kemungkinan lebih besar untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
2. Pendekatan hasil: Menilai atau menimbang tingkat kepuasan pengambil keputusan terhadap hasil yang diperoleh.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pertanyaan	Jawaban
Siapa pemilik bisnis ini	Ratna Pramono
Kapan beridirinya bisnis ini	Didirikan sejak 2012, karna awalnya suka membuat kue dan akhirnya membuka toko kue yang di beri nama Rumah Kue Ku
Apa kendala yang sering terjadi pada bisnis ini	Saat bahan baku sedang naik, kesulitan untuk menentukan harga jual sehingga harus mencari toko grosir bahan kue yang lebih terjangkau agar tetap menjaga konsistensi rasa dan tidak merusak citra merek rumah kue ku
Keputusan seperti apa yang ada ambil jika ada bahan baku yang sedang naik harga dengan memakai metode FIFO (first in first out)	Mencari grosir toko bahan kue dengan harga yang lebih murah tanpa mengurangi kualitas bahan kue agar bisa menjaga cita rasa kue
Keputusan seperti apa yang ada ambil jika penjualan sedang menipis agar bisa mempertahankan modal usaha anda	Memberhentikan sejumlah karyawan dan menjalankan bisnis secara mandiri di bantu oleh anggota keluarga

Dari pengamatan kami terhadap berbagai keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM, terlihat jelas bahwa mereka memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi, bahkan di tengah wilayah yang signifikan. Melalui penerapan strategi yang didasarkan pada pilihan -pilihan ini, UMKM mampu mempertahankan keinginan bisnis mereka.

Pembahasan

Rumah Kue Ku adalah usaha kecil yang membuat dan menjual kue. Usaha ini dimiliki oleh Ratna Pramono dan dimulai pada tahun 2012. Bisnis ini bermula karena ibu Ratna sangat menyukai kegiatan membuat kue dan kemudian mengubah hobinya itu menjadi mata pencaharian dengan membuka toko kuenya sendiri. Bisnis ini tetap berjalan berkat etos kerja Ratna yang kuat, pengalamannya, dan kemampuannya dalam mengambil keputusan yang tepat.

Bisnis Rumah Kue Ku seringkali menghadapi masalah kenaikan biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat kue. Bahan-bahan ini sangat penting dalam proses pembuatan kue, sehingga ketika harganya naik, hal itu memengaruhi biaya pembuatan kue dan harga yang dapat mereka tetapkan kepada pelanggan. Ini menciptakan pilihan sulit bagi pemilik bisnis, karena jika mereka menaikkan harga, pelanggan mungkin tidak akan membeli sebanyak sebelumnya, tetapi jika mereka mempertahankan harga yang sama, keuntungan mereka akan menurun. Untuk mengatasi masalah ini, pemilik mencari toko grosir yang menjual bahan-bahan kue dengan harga lebih murah tanpa menurunkan kualitas. Hal ini membantu menjaga cita rasa kue tetap sama dan juga menjaga citra merek Rumah Kue Ku tetap kuat di mata pelanggan.

Pemilik Rumah Kue Ku mengelola persediaan bahan baku menggunakan metode FIFO, yang berarti bahan baku yang pertama diterima akan digunakan terlebih dahulu. Metode ini

membantu menjaga bahan baku tetap segar dan dalam kondisi baik dengan mencegahnya terlalu lama disimpan dan kehilangan kualitas. Selain itu, memilih pemasok yang menawarkan harga lebih rendah adalah cara cerdas untuk memangkas biaya produksi, sehingga pemilik dapat menjaga kualitas dan rasa kue tetap tinggi meskipun biaya bahan baku meningkat.

Ketika penjualan mulai menurun dan berdampak pada keuangan bisnis, pemilik Rumah Kue Ku memilih untuk memangkas pengeluaran. Salah satu hal yang mereka lakukan adalah memberhentikan beberapa pekerja dan mengambil alih bisnis sendiri dengan bantuan keluarga. Mereka membuat pilihan ini untuk menjaga bisnis tetap berjalan dan menghindari kerugian lebih lanjut. Ini menunjukkan bahwa mereka telah mempertimbangkan pilihan mereka dengan matang, baik masalah keuangan mereka maupun apa yang ingin mereka capai dengan bisnis tersebut di masa depan.

Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik Rumah Kue Ku menunjukkan kemampuan yang baik untuk menyesuaikan diri dengan perubahan di dunia bisnis. Tindakan yang diambil untuk mengatasi peningkatan harga bahan baku, penerapan metode FIFO dalam pengelolaan stok, serta penyesuaian tenaga kerja saat penjualan menurun adalah contoh dari manajemen usaha yang efisien dan cermat. Hal ini menandakan bahwa keputusan yang baik dan direncanakan dengan matang memiliki pengaruh besar dalam menjaga kestabilan dan keberlangsungan usaha UMKM Rumah Kue Ku.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang kami lakukan pada UMKM Rumah Kue Ku menunjukkan pengambilan keputusan yang cerdas dan fleksibel dalam menghadapi tantangan ini. Dengan mencari pemasok lain yang menawarkan bahan baku lebih murah, namun tetap memastikan kualitas tetap tinggi, mereka menunjukkan pemahaman bahwa rasa dan kualitas yang baik sangat penting untuk menjaga kepuasan pelanggan dan mempertahankan reputasi merek yang kuat. Pilihan ini menunjukkan bahwa penghematan biaya bukan berarti menurunkan kualitas, melainkan menggunakan sumber daya dengan cara yang lebih baik dan lebih bijaksana.

Menggunakan metode FIFO (First In, First Out) untuk mengelola persediaan bahan baku adalah ide bagus untuk bisnis kue karena bahan baku tidak bertahan selamanya. Dengan menggunakan bahan-bahan yang dibeli pertama kali, Rumah Kue Ku dapat menghindari pembusukan, menjaga produk tetap segar, dan menghentikan pemborosan yang tidak perlu akibat kebocoran bahan baku. Pendekatan ini juga menunjukkan bahwa mereka memiliki cara yang bijaksana dan bertanggung jawab dalam menangani stok mereka.

Pemilik Rumah Kue Ku telah membuat pilihan yang mempertimbangkan beberapa faktor kunci, seperti menjaga biaya tetap rendah, memastikan kualitas produk yang baik, mengelola stok dengan benar, dan menjalankan bisnis dengan lancar. Pilihan-pilihan ini menunjukkan betapa pentingnya membuat keputusan yang cerdas dan fleksibel untuk menjaga bisnis tetap stabil dan menguntungkan. Dengan menggunakan strategi yang adaptif dan berfokus pada kualitas, Rumah Kue Ku berhasil bertahan dan bersaing secara efektif bahkan ketika pasar dan lingkungan bisnis terus berubah.

Implikasi

Kenaikan harga bahan baku merupakan masalah besar bagi bisnis Rumah Kue Ku karena memengaruhi biaya pembuatan produk, harga jual, dan keuntungan yang diperoleh. Untuk

mengatasi tantangan ini, pemilik bisnis membuat pilihan yang cerdas dan fleksibel. Mereka tidak hanya fokus pada menghasilkan uang dengan cepat, tetapi juga memikirkan untuk menjaga kualitas produk tetap tinggi, membuat pelanggan senang, dan menjalankan bisnis dengan cara yang dapat bertahan lama. Misalnya, pemilik memilih pemasok yang menawarkan harga lebih murah tanpa menurunkan kualitas bahan, dan menggunakan metode FIFO (First In, First Out) untuk mengelola persediaan. Tindakan ini menunjukkan bahwa bisnis tersebut dikelola dan direncanakan dengan baik. Manajemen semacam ini membantu memangkas biaya, mengurangi pemborosan, menjaga kualitas produk tetap sama, dan membuat seluruh proses produksi berjalan lebih baik.

Implikasi dari pengambilan keputusan ini dapat dilihat dari bagaimana pilihan tersebut memengaruhi manajemen, cara pengelolaan bisnis, dan kerugian bisnis secara keseluruhan. Dari sudut pandang manajemen, pemilik bisnis perlu terus memantau perubahan biaya dan memutuskan rencana penetapan harga yang baik untuk tetap unggul dari pesaing. Dari segi pengelolaan bisnis, manajemen persediaan yang tepat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi kemungkinan kerugian akibat bahan baku yang rusak atau tidak terpakai. Bagi pelanggan, menjaga kualitas produk tetap tinggi meskipun harga bahan baku naik membantu membuat pelanggan lebih bahagia dan lebih loyal. Jadi, kemampuan untuk membuat keputusan yang baik dan fleksibel sangat penting untuk menjaga bisnis Rumah Kue Ku tetap stabil, kompetitif, dan menarik di dunia bisnis yang selalu berubah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ma'ruf, & Latri Wihastuti. (2008). Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Determinan dan Prospeknya. *Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan* , 9, 44-55.
- Soufran Yusuf, Erika Seftiana, & Rika Lidyah. (2022). Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebagai Sendi Perekonomian Indonesia. *Journal of Regional Economics Indonesia*.
- Amalia, R., & Firmadhani, C. (2022). *Teknik pengambilan keputusan* (1 ed.). RTUJUH MEDIAPRINTING. ISBN 978-623-88204-4-3.
- Lunenburg. (2010). *Perbedaan gaya pengambilan keputusan ditinjau dari yang berpendidikan strata-1 di dalam negeri dan di luar negeri* (Skripsi, Universitas Medan Area).
- Wang, Y., & Ruhe, G. (2007). *The cognitive process of decision making. International Journal of Cognitive Informatics and Natural Intelligence*, 1(2), 73-85
- Adam, A. (2023, 17 Oktober). *4 jenis gaya pengambilan keputusan yang dapat Anda gunakan beserta contohnya*.
- Amelia. (2025, 30 Juli). *Tahapan dalam proses pengambilan keputusan dan jenisnya*
- Sartika, E. (2016). *BAB II landasan teori: Sistem pendukung keputusan* (Unpublished manuscript, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Uyah, M. (2023, 29 Desember). *Decision quality: What it is and why it matters*.
- Simamora, B. (2023, 8 Februari). *Kualitas keputusan. Bilson Simamora Marketing and Research Center*.
- Suherman, U., Rosmawati, E., & Pratama, R. (2025). *Analisis penggunaan QRIS untuk optimalisasi pendapatan UMKM Desa Sirna Baya Kabupaten Karawang* . *PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 3 (1), 1350-1357. <https://doi.org/10.62710/m3j4fh64>