

STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN PADA UMKM SEBLAK PENGKOLAN JOHAR KARAWANG

¹Ayu Aulia Febrianti, ²Risna Maulani Barokah, ³Ujang Suherman

Program Study Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang

¹mn23.ayufebrianti@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²mn23.risnabarokah@mhs.ubpkarawang.ac.id,
³ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang merupakan salah satu usaha kuliner yang berkembang di tengah persaingan usaha makanan yang semakin ketat. Dalam kondisi tersebut, pengambilan keputusan yang efektif menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan dan peningkatan kinerja usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang dalam menghadapi tantangan operasional, pemasaran, dan keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang efektif dilakukan dengan mempertimbangkan pengalaman pemilik usaha, kondisi pasar, preferensi konsumen, serta ketersediaan sumber daya. Strategi tersebut berperan dalam menentukan harga, variasi menu, pengelolaan biaya, dan pelayanan kepada pelanggan. Kesimpulannya, strategi pengambilan keputusan yang tepat dan fleksibel mampu meningkatkan daya saing serta mendukung keberlanjutan UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang.

Kata kunci: UMKM, Pengambilan Keputusan, strategi, Seblak, Karawang.

ABSTRACT

Seblak Pengkolan Johar Karawang MSME is one of the culinary businesses that continues to grow amid increasingly intense competition in the food industry. In this context, effective decision-making plays a crucial role in maintaining business sustainability and improving overall performance. This study aims to analyze the effective decision-making strategies implemented by Seblak Pengkolan Johar Karawang MSME in addressing operational, marketing, and financial challenges. The research employs a qualitative approach, with data collected through observation, interviews, and documentation. The results indicate that effective decision-making is based on the business owner's experience, market conditions, consumer preferences, and the availability of resources. These strategies influence pricing decisions, menu variations, cost management, and customer service. In conclusion, appropriate and flexible decision-making strategies enhance competitiveness and support the long-term sustainability of Seblak Pengkolan Johar Karawang MSME.

Keywords: MSMEs, decision-making, strategy, seblak, Karawang.

Article History

Received: Januari 2026
Reviewed: Januari 2026
Published: Januari 2026

Plagirism checker no 1573
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/)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya berperan dalam menciptakan lapangan kerja, tetapi juga berkontribusi dalam pemerataan pendapatan dan pengembangan ekonomi lokal. Di tengah dinamika ekonomi yang terus berubah, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi terhadap berbagai tantangan, seperti perubahan perilaku konsumen, peningkatan biaya operasional, serta persaingan usaha yang semakin ketat, khususnya pada sektor kuliner.

Sektor kuliner merupakan salah satu bidang usaha UMKM yang memiliki tingkat persaingan tinggi karena relatif mudah dimasuki dan memiliki pasar yang luas. Namun, kondisi tersebut juga menimbulkan tantangan tersendiri bagi pelaku usaha, terutama dalam mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saing. Pelaku UMKM harus mampu mengambil keputusan yang tepat terkait pengelolaan usaha, mulai dari pemilihan bahan baku, penentuan harga jual, inovasi produk, hingga strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Pengambilan keputusan merupakan proses penting dalam manajemen usaha karena setiap keputusan yang diambil akan berdampak langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha. Pengambilan keputusan yang tidak tepat dapat menyebabkan kerugian, menurunnya kualitas produk, hingga kehilangan pelanggan. Sebaliknya, keputusan yang efektif dan rasional dapat membantu UMKM memanfaatkan peluang, meminimalkan risiko, serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional usaha. Oleh karena itu, kemampuan pengambilan keputusan menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan UMKM.

UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang merupakan salah satu usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan khas, yaitu seblak, yang memiliki peminat cukup tinggi di masyarakat. Dalam menjalankan usahanya, UMKM ini menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan selera konsumen, persaingan dengan usaha sejenis, serta keterbatasan modal dan sumber daya manusia. Kondisi tersebut menuntut pemilik usaha untuk mampu mengambil keputusan secara cepat, tepat, dan fleksibel agar usaha dapat terus berjalan dan berkembang.

Strategi pengambilan keputusan pada UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang tidak terlepas dari pengalaman pemilik usaha, informasi yang tersedia, serta kondisi lingkungan usaha. Dalam praktiknya, pengambilan keputusan sering kali dilakukan berdasarkan pertimbangan sederhana dan pengalaman langsung di lapangan. Meskipun demikian, keputusan tersebut tetap memiliki dampak yang signifikan terhadap pengelolaan biaya, kualitas produk, pelayanan kepada konsumen, dan keberlangsungan usaha secara keseluruhan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan yang efektif sangat dibutuhkan, meskipun dalam keterbatasan sumber daya yang dimiliki UMKM.

Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, rendahnya kemampuan manajerial, serta perubahan perilaku konsumen yang dinamis. Kondisi tersebut menuntut pelaku UMKM untuk mampu beradaptasi dan mengambil keputusan secara tepat agar usaha tetap bertahan dan berkembang (Sari & Wahyudi, 2021).

Selain itu, perkembangan teknologi dan media sosial juga memengaruhi cara UMKM dalam mengambil keputusan, terutama dalam hal pemasaran dan komunikasi dengan konsumen. Pelaku UMKM dituntut untuk mampu menyesuaikan strategi usahanya dengan perkembangan tersebut agar tidak tertinggal dari pesaing. Keputusan terkait pemanfaatan teknologi, promosi,

dan inovasi produk menjadi bagian penting dalam strategi pengambilan keputusan yang efektif bagi UMKM kuliner.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang dalam menghadapi berbagai tantangan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai proses pengambilan keputusan, faktor-faktor yang memengaruhinya, serta dampaknya terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan yang efektif serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya di bidang manajemen UMKM.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk memahami secara mendalam strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang dalam menjalankan usahanya. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada proses, pengalaman, serta pertimbangan subjektif pelaku usaha dalam mengambil keputusan, yang tidak dapat diukur hanya dengan data kuantitatif.

Subjek penelitian adalah pemilik UMKM Seblak Pangkalan Johar Karawang yang berperan langsung dalam pengelolaan usaha. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha untuk menggali informasi terkait proses pengambilan keputusan. Selain itu, observasi dilakukan untuk mengamati aktivitas operasional usaha sehari-hari.

Data sekunder diperoleh dari buku teks, jurnal ilmiah, dan literatur lain yang relevan dengan topik manajemen dan pengambilan keputusan UMKM. Teknik analisis data dilakukan dengan cara merangkum, mengelompokkan, dan menginterpretasikan data yang diperoleh sehingga dapat ditarik kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian.

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang dalam menjalankan aktivitas usahanya. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk:

A. Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, khususnya yang berkaitan dengan pengaturan jumlah tenaga kerja, pembagian tugas, dan penyesuaian jam kerja dalam kegiatan operasional usaha.

B. Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan modal usaha, meliputi keterbatasan modal, penentuan prioritas penggunaan dana, serta implikasinya terhadap keberlangsungan usaha.

C. Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan bahan baku, terutama terkait pemilihan pemasok, ketersediaan bahan baku, dan fluktuasi harga yang memengaruhi proses produksi.

D. Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam aspek pemasaran, yang mencakup penentuan strategi pemasaran, penetapan harga, serta upaya peningkatan daya saing usaha.

Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis fenomena yang terjadi secara nyata di lapangan. Penelitian ini tidak bertujuan untuk menguji hipotesis, melainkan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai proses pengambilan keputusan, strategi yang digunakan, serta faktor-faktor yang memengaruhinya pada UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang.

Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada UMKM Seblak Pengkolan Johar Karawang yang berlokasi di jalan raya syeh quro berdekatan dengan lampu merah johar Karawang. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa UMKM tersebut merupakan usaha kuliner yang aktif beroperasi dan memiliki karakteristik pengambilan keputusan yang menarik untuk dikaji. Waktu penelitian dilaksanakan pada tanggal 18 desember 2025 selama periode yang disesuaikan dengan kebutuhan pengumpulan data, mulai dari tahap observasi hingga analisis data.

Prosedur Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan **kualitatif deskriptif** dengan tujuan untuk memahami secara mendalam kendala pengambilan keputusan pada UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada proses, makna, dan konteks pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pelaku usaha.

Prosedur penelitian dilakukan secara sekuensial melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. **Tahap identifikasi masalah**, yaitu mengamati kondisi UMKM Seblak Pangkalan Johar untuk menemukan permasalahan yang berkaitan dengan pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.
2. **Tahap pengumpulan data**, dilakukan dengan menggali informasi langsung dari pemilik usaha sebagai informan utama.
3. **Tahap pengolahan data**, yaitu menata dan mengelompokkan data yang telah diperoleh sesuai dengan fokus penelitian.
4. **Tahap analisis dan penarikan kesimpulan**, dilakukan dengan mengaitkan temuan lapangan dengan teori pengambilan keputusan yang relevan.

Melalui prosedur tersebut, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM.

Data, Instrumen, dan Teknik Analisis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah **data primer dan data sekunder**. Data primer diperoleh langsung dari sumber utama, yaitu pemilik UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dan dokumen pendukung yang relevan dengan topik penelitian.

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah **peneliti sendiri**, dengan menggunakan pedoman wawancara sebagai alat bantu dalam pengumpulan data. Selain itu, catatan lapangan digunakan untuk merekam hasil pengamatan selama proses penelitian berlangsung.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui:

1. **Wawancara**, untuk memperoleh informasi mengenai kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.
2. **Observasi**, untuk mengamati secara langsung aktivitas operasional UMKM.
3. **Dokumentasi**, untuk melengkapi data penelitian melalui arsip atau catatan usaha yang tersedia.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara **kualitatif deskriptif**, dengan tujuan untuk memaknai data yang diperoleh sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Analisis data dilakukan sejak proses pengumpulan data berlangsung hingga tahap penarikan kesimpulan akhir.

Tahapan analisis data dilakukan secara sistematis sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data dilakukan dengan cara memilih, memfokuskan, dan menyederhanakan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang tidak relevan dengan fokus penelitian disisihkan, sedangkan data yang berkaitan dengan kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran dipertahankan untuk dianalisis lebih lanjut.

2. Kategorisasi Data

Data yang telah direduksi kemudian dikelompokkan ke dalam kategori-kategori sesuai dengan aspek penelitian. Kategorisasi ini bertujuan untuk memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi pola, hubungan, dan permasalahan yang muncul pada setiap aspek pengambilan keputusan.

3. Penyajian Data

Data yang telah dikategorikan disajikan dalam bentuk uraian naratif dan deskriptif. Penyajian data dilakukan secara sistematis agar temuan penelitian dapat dipahami dengan jelas dan runtut. Pada tahap ini, data lapangan mulai dikaitkan dengan konsep dan teori pengambilan keputusan yang relevan.

4. Penafsira

Data

Penafsiran data dilakukan dengan memaknai temuan penelitian berdasarkan konteks usaha UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang. Peneliti mengaitkan hasil temuan dengan tujuan penelitian serta teori yang digunakan sebagai landasan analisis, sehingga diperoleh pemahaman yang mendalam mengenai kendala pengambilan keputusan.

5. Penarikan Kesimpulan

Tahap akhir analisis data adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan disusun berdasarkan hasil penafsiran data dan menjawab rumusan masalah penelitian. Kesimpulan yang

dihasilkan diharapkan mampu memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kendala pengambilan keputusan pada UMKM Seblak Pangkalan Johar.

Melalui tahapan analisis data tersebut, penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan temuan yang valid dan dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah.

DASAR PENGEMBANGAN TEORI

1. **Definisi Pengambilan Keputusan**, Pengambilan keputusan merupakan proses memilih satu alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Handoko (2016) menyatakan bahwa pengambilan keputusan merupakan inti dari fungsi manajemen karena menentukan arah dan keberhasilan organisasi. Dalam konteks UMKM, pengambilan keputusan umumnya dilakukan langsung oleh pemilik usaha.
2. **Gaya Pengambilan Keputusan**, Gaya pengambilan keputusan mencerminkan cara individu dalam menentukan pilihan. Menurut Amirullah (2015), gaya pengambilan keputusan dapat bersifat rasional, intuitif, atau kombinasi keduanya. Pada UMKM, gaya pengambilan keputusan cenderung dipengaruhi oleh pengalaman dan kondisi lingkungan usaha.
3. **Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan**, Pengambilan keputusan dilakukan melalui beberapa tahapan yang saling berkaitan. Tahapan tersebut meliputi identifikasi masalah, pencarian alternatif solusi, evaluasi alternatif, pemilihan keputusan, serta evaluasi hasil keputusan. Tahapan ini membantu pengambil keputusan dalam menentukan pilihan yang paling sesuai dengan kondisi yang dihadapi.
4. **Proses Pengambilan Keputusan**, Proses pengambilan keputusan merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan secara sistematis. Proses ini tidak hanya berfokus pada hasil akhir, tetapi juga pada cara keputusan tersebut diambil. Menurut Terry dalam Handoko (2016), proses pengambilan keputusan yang baik harus didasarkan pada informasi yang akurat dan pertimbangan yang logis.
5. **Kualitas Keputusan**, Kualitas keputusan ditentukan oleh ketepatan keputusan dalam menyelesaikan masalah serta dampaknya terhadap tujuan organisasi. Keputusan yang berkualitas mampu meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha. Hasan dan Azis (2018) menyatakan bahwa kualitas keputusan dipengaruhi oleh informasi, pengalaman, serta kemampuan analisis pengambil keputusan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil penelitian mengenai kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan kondisi empiris di lapangan.

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja terletak pada keterbatasan jumlah tenaga kerja dan pengaturan jam kerja. Pemilik UMKM Seblak Pangkalan Johar mengambil keputusan pengelolaan tenaga kerja berdasarkan kebutuhan operasional harian dan tingkat kunjungan konsumen.

Keputusan yang diambil cenderung bersifat fleksibel, di mana tenaga kerja dapat merangkap beberapa tugas sekaligus. Secara empiris, keputusan ini membantu kelancaran operasional usaha, namun di sisi lain berpotensi menimbulkan kelelahan tenaga kerja dan menurunkan efisiensi kerja dalam jangka panjang.

B. Pengelolaan Modal

Dalam aspek pengelolaan modal, hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan modal menjadi kendala utama dalam pengambilan keputusan. Pemilik usaha harus menentukan prioritas penggunaan modal, terutama untuk pembelian bahan baku dan kebutuhan operasional harian.

Keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM cenderung berhati-hati dan menghindari risiko besar. Secara empiris, keputusan ini mampu menjaga stabilitas keuangan usaha, meskipun membatasi peluang pengembangan usaha dalam skala yang lebih besar.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Pengelolaan bahan baku menjadi salah satu aspek krusial dalam usaha Seblak Pangkalan Johar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala yang dihadapi berkaitan dengan fluktuasi harga bahan baku dan ketersediaannya di pasar.

Pemilik usaha mengambil keputusan dengan menyesuaikan jumlah pembelian bahan baku berdasarkan perkiraan penjualan. Secara empiris, keputusan ini cukup efektif dalam mengurangi risiko pemborosan bahan baku, namun membutuhkan ketelitian dalam memperkirakan permintaan konsumen.

D. Pemasaran

Pada aspek pemasaran, hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Seblak Pangkalan Johar masih menghadapi kendala dalam menentukan strategi pemasaran yang optimal. Pemasaran dilakukan secara sederhana melalui promosi dari mulut ke mulut dan pemanfaatan media sosial.

Keputusan pemasaran yang diambil dinilai cukup efektif untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada, namun belum sepenuhnya mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Secara empiris, keputusan ini sesuai dengan keterbatasan modal dan sumber daya yang dimiliki oleh pelaku UMKM.

NO	Bulan	Jumlah Tenaga Kerja	Modal Operasional	Pengeluaran Bahan Baku	Strategi Pemasaran Utama	Jumlah Penjualan
1.	Januari	2	3.000.000	1.500.000	Mulut ke mulut	75 Porsi/hari
2.	Februari	2	3.200.000	1.600.000	Media sosial	80 Porsi/hari
3.	Maret	3	3.500.000	1.750.000	Media sosial & Spanduk	80 Porsi/hari
4.	April	3	3.700.000	1.850.000	Media sosial	85 Porsi/hari
5.	Mei	3	4.000.000	2.000.000	Promo Harga	90 Porsi/hari

Tabel diatas menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran saling berkaitan dan berpengaruh terhadap peningkatan

jumlah penjualan. Penyesuaian jumlah tenaga kerja dan modal operasional dilakukan secara bertahap mengikuti peningkatan permintaan konsumen. Keputusan penggunaan strategi pemasaran juga mengalami perubahan dari promosi sederhana menuju pemanfaatan media sosial dan promosi harga.

Komentar Empiris atas Keputusan Pelaku UMKM

Berdasarkan data pada Tabel, keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Seblak Pangkalan Johar bersifat adaptif dan kontekstual. Penambahan tenaga kerja dilakukan seiring meningkatnya volume penjualan, yang menunjukkan adanya kesesuaian antara keputusan operasional dan kondisi usaha.

Keputusan pengelolaan modal yang dilakukan secara bertahap mencerminkan kehati-hatian pelaku UMKM dalam menghadapi keterbatasan sumber daya. Sementara itu, penyesuaian strategi pemasaran menunjukkan upaya pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing tanpa menambah beban biaya yang berlebihan.

Secara empiris, keputusan-keputusan tersebut terbukti mampu menjaga stabilitas usaha dan mendorong peningkatan penjualan secara bertahap.

Pembahasan

Pembahasan ini menginterpretasikan hasil penelitian terkait kendala pengambilan keputusan pada UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang dengan mengaitkan temuan empiris dan konteks teoritis. Data operasional yang disajikan pada Tabel 1 menunjukkan adanya hubungan antara pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran terhadap kinerja usaha.

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan data pada Tabel 1, jumlah tenaga kerja mengalami penyesuaian dari dua orang menjadi tiga orang seiring dengan meningkatnya jumlah penjualan. Fakta ini menunjukkan bahwa keputusan pengelolaan tenaga kerja dilakukan secara adaptif dan berbasis kebutuhan operasional. Pelaku UMKM tidak menetapkan jumlah tenaga kerja secara tetap, melainkan menyesuakannya dengan intensitas aktivitas usaha.

Secara teoritis, pengambilan keputusan yang fleksibel dalam pengelolaan tenaga kerja merupakan karakteristik umum UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya (Handoko, 2016). Namun, kendala muncul ketika pembagian tugas menjadi kurang optimal karena keterbatasan jumlah tenaga kerja. Hal ini menjelaskan mengapa pelaku UMKM cenderung menerapkan sistem kerja rangkap, meskipun berpotensi menurunkan efisiensi kerja dalam jangka panjang.

B. Pengelolaan Modal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal operasional meningkat secara bertahap dari bulan ke bulan. Peningkatan modal tersebut berkaitan dengan keputusan pelaku UMKM yang lebih memprioritaskan penggunaan modal untuk kebutuhan utama, seperti bahan baku dan operasional harian. Fakta ini menjelaskan bahwa kendala keterbatasan modal mendorong pelaku UMKM untuk bersikap hati-hati dalam mengambil keputusan keuangan.

Menurut Amirullah (2015), pengambilan keputusan keuangan yang bersifat konservatif sering dilakukan oleh usaha kecil untuk menghindari risiko kerugian. Temuan penelitian ini memperkuat pandangan tersebut, di mana keputusan pengelolaan modal yang berhati-hati mampu menjaga stabilitas usaha, meskipun membatasi ruang ekspansi usaha dalam jangka pendek.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa pengeluaran bahan baku meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah penjualan. Kondisi ini menunjukkan bahwa keputusan pengelolaan bahan baku dilakukan berdasarkan perkiraan permintaan konsumen. Kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku di pasar.

Secara teoritis, keputusan pengelolaan bahan baku yang berbasis pengalaman dan pengamatan langsung merupakan praktik umum pada UMKM (Kuncoro, 2017). Namun, tanpa perencanaan yang lebih sistematis, keputusan ini berpotensi menimbulkan ketidaktepatan dalam menentukan jumlah pembelian. Fakta ini menjelaskan mengapa pelaku UMKM perlu meningkatkan ketelitian dalam pengambilan keputusan bahan baku untuk menghindari pemborosan atau kekurangan stok.

D. Pemasaran

Strategi pemasaran yang ditunjukkan pada Tabel 1 mengalami perubahan dari promosi mulut ke mulut menuju pemanfaatan media sosial dan promosi harga. Perubahan ini menunjukkan adanya upaya pelaku UMKM dalam menyesuaikan strategi pemasaran dengan perkembangan kebutuhan pasar.

Menurut Nurhidayah dan Hidayat (2020), keputusan pemasaran yang adaptif dapat meningkatkan daya saing UMKM. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun pemasaran dilakukan secara sederhana, keputusan yang diambil mampu meningkatkan jumlah penjualan secara bertahap. Kendala utama dalam pemasaran terletak pada keterbatasan modal dan pemanfaatan teknologi, yang membatasi jangkauan pasar UMKM.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Seblak Pangkalan Johar di Karawang masih menghadapi berbagai kendala yang berkaitan dengan keterbatasan sumber daya usaha. Dalam pengelolaan tenaga kerja, kendala utama terletak pada jumlah tenaga kerja yang terbatas sehingga menuntut pelaku UMKM untuk mengambil keputusan yang fleksibel dan adaptif terhadap kondisi operasional.

Pada aspek pengelolaan modal, keterbatasan modal menyebabkan pelaku UMKM menerapkan pengambilan keputusan yang bersifat hati-hati dan berorientasi pada keberlangsungan usaha. Keputusan pengelolaan bahan baku dihadapkan pada fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, sehingga keputusan pembelian lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan perkiraan permintaan konsumen. Sementara itu, dalam aspek pemasaran, kendala utama terletak pada keterbatasan jangkauan pemasaran dan pemanfaatan media promosi, meskipun keputusan pemasaran yang diambil secara bertahap mampu meningkatkan penjualan.

Secara keseluruhan, keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Seblak Pangkalan Johar bersifat adaptif dan kontekstual, serta mampu menjaga keberlangsungan usaha meskipun masih memiliki keterbatasan dalam pengembangan usaha.

Implikasi

Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan praktis bagi pelaku UMKM, khususnya dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui perencanaan usaha yang lebih sistematis dan pemanfaatan informasi usaha secara optimal. Pelaku UMKM disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan usaha yang lebih terstruktur guna mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat.

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk mengembangkan kajian pengambilan keputusan pada UMKM dengan menggunakan pendekatan penelitian yang berbeda atau objek penelitian yang lebih luas. Selain itu, penelitian lanjutan dapat mengkaji pengaruh pengambilan keputusan terhadap kinerja UMKM secara kuantitatif agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif dan aplikatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. (2015). *Pengantar manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Handoko, T. H. (2016). *Manajemen* (Edisi revisi). Yogyakarta: BPFE.
- Hasan, A., & Azis, M. (2018). Pengaruh kualitas pengambilan keputusan terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 15(2), 45-56.
- Kuncoro, M. (2017). Strategi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 19(1), 1-10. <https://doi.org/10.9744/jmk.19.1.1-10>
- Nurhidayah, S., & Hidayat, R. (2020). Strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 3(2), 89-98.
- Putri, R. A., & Wijayanto, A. (2019). Peran manajemen dalam pengambilan keputusan usaha kecil dan menengah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(3), 233-242.
- Sari, D. P., & Nugroho, S. (2021). Pengelolaan sumber daya usaha pada UMKM sektor kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(2), 112-123.
- Utami, C. W., & Nugroho, A. (2022). Pengambilan keputusan pemasaran pada usaha mikro berbasis lokal. *Jurnal Riset Manajemen*, 11(1), 67-78.
- Yuliana, R., & Prasetyo, E. (2023). Analisis pengelolaan modal kerja pada UMKM kuliner. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Mikro*, 5(1), 15-27.