

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA PENGELOLAAN USAHA DI UMKM BAKMI MASAKAN NYOKAP

Riefky Maulana Husen¹, Ainun Nazar², Alya Salsabilla³, Ryevia Haura Arumdapta⁴,
Ujang Suherman⁵

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

¹mn23.riefkyhusen@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²mn23.ainunnazar@mhs.ubpkarawang.ac.id,

³mn23.alyasalsabila@mhs.ubpkarawang.ac.id,

⁴mn23.ryeviaarumdapta@mhs.ubpkarawang.ac.id,

⁵ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan pemilik usaha Bakmi Masakan Nyokap untuk merumuskan pola keberlanjutan yang efektif karena UMKM ini menghadapi masalah dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di tengah persaingan ketat di industri kuliner. Dengan pendekatan rasionalitas terbatas, metode kualitatif deskriptif digunakan melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan analisis data sekunder di lokasi bisnis di Karawang, Jawa Barat, pada Desember 2025. Hasil menunjukkan keputusan reaktif yang bergantung pada intuisi dan pengalaman, seperti mempekerjakan keluarga, menggabungkan arus kas pribadi dan usaha, membeli bahan sehari-hari tanpa stok yang diatur, dan pemasaran mulut ke mulut dengan bantuan media sosial yang terbatas. Pola ini umum di UMKM mikro, tetapi mereka berisiko stagnan karena kekurangan profesionalisme dan digitalisasi. Sementara implikasi merekomendasikan pemisahan keuangan, SOP sederhana, diversifikasi pemasaran digital, dan penelitian lanjutan literasi digital pasca-pandemi untuk meningkatkan daya saing, kesimpulan menunjukkan bahwa pengambilan keputusan fokus pada operasi harian dengan sikap risk-averse.

Kata Kunci : Pengambilan keputusan, UMKM kuliner, kendala pengelolaan, Bakmi Masakan Nyokap, rasionalitas terbatas.

ABSTRACT

UMKM Bakmi Masakan Nyokap deals with the kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di tengah persaingan ketat sektor kuliner. Therefore, the purpose of this study is to analyze the process of pemilik usaha keputusan in order to make it more efficient for future generations. The deskriptif kualitatif method is applied by participant observation, data analysis, and wawancara mendalam at the business location in Karawang, Jawa Barat, December 2025, with the rasionalitas terbatas. The results indicate reactive reactions based on intuisi and pengalaman, such as family recruitment, arus kas pribadi-usaha pencampuran, harian bahan tanpa stok terstruktur, and mulut ke mulut dibantu media sosial terbatas; pembahasan mengonfirmasi

Article History

Received: Januari 2026

Reviewed: Januari 2026

Published: Januari 2026

Plagirism checker no 1586

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/)

pola thisi umum in UMKM mikro, but there is a risk of stagnation due to professionalism and digitalization. engambilan keputusan fokus operasi harian sikap risk-averse, whereas the implications of SOP sederhana, diversification of digital pemasaran, and penelitian lanjutan literasi digital pasca-pandemi to increase daya saing.

Key words: Bakmi Masakan Nyokap, limited rationality, management constraints, culinary MSMEs, and decision making.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Data terbaru menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap hingga 97% dari total tenaga kerja di Indonesia (Cipta Di Lindungi Undang-Undang, n.d.) Namun, di tengah besarnya kontribusi tersebut, UMKM masih dihadapkan pada tantangan fundamental yang menghambat pertumbuhan skala usaha. Kendala utama yang sering ditemui meliputi keterbatasan akses permodalan, rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM), serta minimnya pemanfaatan teknologi pemasaran digital (Kabupaten Konawe Melati et al., 2024) Fenomena ini menuntut para pelaku usaha untuk memiliki kemampuan manajerial yang adaptif agar dapat bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi global.

Salah satu subsektor UMKM dengan tingkat persaingan paling ketat adalah industri kuliner. Bisnis kuliner menjanjikan perputaran arus kas cepat, namun memiliki risiko tinggi terkait fluktuasi harga bahan baku dan perubahan selera konsumen yang dinamis. Menurut (Kusumaningrum et al., 2024), strategi pemasaran yang efektif dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar menjadi kunci keberlangsungan usaha kuliner. Sayangnya, banyak pelaku UMKM kuliner yang gagal bertahan karena ketidakmampuan merespons kendala internal dan eksternal secara tepat. Dalam konteks ini, proses pengambilan keputusan (*decision making*) menjadi sangat krusial.

Studi terbaru dari (Nadifah, n.d.) menyoroti bahwa dalam kondisi ekonomi yang tidak pasti, keputusan investasi dan operasional pada UMKM kuliner seringkali dipengaruhi oleh faktor internal seperti intuisi pemilik dan keterbatasan modal, serta faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah. Realita di lapangan menunjukkan bahwa banyak pemilik UMKM masih mengandalkan intuisi atau *feeling* semata tanpa dukungan data yang memadai, yang seringkali berujung pada inefisiensi operasional.

Permasalahan tersebut tercermin secara nyata pada objek penelitian ini, yaitu UMKM Bakmi Masakan Nyokap. Berdasarkan observasi awal, usaha ini menghadapi serangkaian kendala kompleks, mulai dari *turnover* tenaga kerja yang tinggi, tercampurnya arus kas pribadi dan usaha, hingga fluktuasi harga bahan baku yang menuntut keputusan cepat. Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya memahami bagaimana pemilik usaha merespons tekanan tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan pemilik Bakmi Masakan Nyokap dalam menghadapi kendala tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran, guna merumuskan pola keputusan yang efektif bagi keberlanjutan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pengumpulan data dengan metode survei lapangan langsung, dokumentasi, wawancara. Penelitian berlokasi di Blk. C, Jl. Ruko Emporium Galuh Mas No.12, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat 41361, dengan waktu wawancara di bulan Desember 2025. Pendekatan ini dirancang untuk menjawab permasalahan penelitian secara komprehensif melalui pemaparan jenis, prosedur, hingga teknik analisis data.

Tujuan Penelitian

Secara spesifik, tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala serta proses pengambilan keputusan pemilik usaha pada empat aspek krusial, yaitu: (1) pengelolaan tenaga kerja terkait retensi dan kedisiplinan karyawan; (2) pengelolaan modal khususnya dalam pemisahan arus kas; (3) pengelolaan bahan baku dalam menghadapi fluktuasi harga dan risiko bahan rusak; serta (4) pemasaran guna menghadapi persaingan usaha dan efektivitas promosi.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Seperti yang dijelaskan oleh (Creswell & Poth, 2018) penelitian kualitatif adalah cara untuk mempelajari dan memahami pandangan beberapa individu atau kelompok tentang masalah sosial atau kemanusiaan. Metode ini dipilih karena tujuan penelitian adalah untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang perilaku pemilik usaha dalam menangani masalah, yang tidak dapat diukur dengan angka.

Studi ini menggunakan survei eksplanatori. Berbeda dengan survei deskriptif yang hanya memberikan gambaran situasi, (Cover *METODE PENELITIAN KUANTITATIF KUALITATIF DAN RD*, n.d.) mengatakan bahwa metode eksplanatori bertujuan untuk menjelaskan posisi masing-masing variabel dan rangkum satu sama lain. Metode ini digunakan dalam konteks kualitatif untuk menjawab pertanyaan “mengapa” dan “bagaimana” suatu keputusan dibuat ketika menghadapi berbagai kendala.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada 18 Desember 2025. Lokasi penelitian dilakukan secara langsung di Umkm Bakmi Masakan Nyokap yang beralamat di Blk. C, Jl. Ruko Emporium Galuh Mas No.12, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat 41361. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada karakteristik Umkm sebagai representasi UMKM bakmi yang tengah menghadapi tantangan transformasi dan manajemen tenaga kerja di wilayah Karawang.

Prosedur Penelitian

Perencanaan lapangan, pelaksanaan lapangan, dan analisis data adalah tiga langkah dalam penelitian ini. Untuk memahami kondisi operasional perusahaan Bakmi, peneliti melakukan penelitian awal (Myers, 2011). Kami juga membuat pedoman wawancara dan meminta izin dari narasumber selama tahap pelaksanaan lapangan. Selama tahap pelaksanaan lapangan, peneliti mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha menggunakan pertanyaan setengah terstruktur dan observasi partisipatif (Nur Ayumi-18.429687.GE.08872-Tugas TADG-14 Agustus 2021 RG, n.d.). Analisis informasi meliputi transkripsi wawancara, pengurangan data untuk mengekstrak informasi penting, dan penyajian data dalam bentuk narasi deskriptif.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam studi ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui metode wawancara mendalam dengan pemilik Bakmi masakan Nyokap yang berperan sebagai narasumber utama. Alat penelitian berupa panduan wawancara yang menyoroti empat area penting: pengelolaan tenaga kerja, modal, pasokan bahan, dan strategi pemasaran. Selain itu, pengamatan langsung dilakukan untuk memahami kegiatan operasional harian. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari tinjauan pustaka dan rangkuman penelitian sebelumnya mengenai tantangan adopsi digital dan pengelolaan sumber daya manusia pada UMKM di Indonesia (M. Son Aghni & Luthfy Purnanta Anzie, 2025).

Teknik Analisis Data

Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mengolah data dalam penelitian ini. Teori rasionalitas terbatas digunakan untuk mengambil keputusan setelah data yang diperoleh dari wawancara disusun menurut kategori masalah operasional . Selanjutnya, data ini terjadi secara rasional (Morelli et al., 2022) .Tujuan dari analisis ini adalah untuk mendapatkan pemahaman tentang kondisi lapangan dan alasan pemilik Umkm mengambil keputusan tertentu meskipun menghadapi berbagai beban kerja dan keterbatasan sumber daya (multitasking). Tujuan dari analisis ini adalah untuk menghasilkan kesimpulan yang didasarkan pada teori yang solid (Islam et al., 2021)

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Dalam bagian ini, dasar dipahami sebagai proses pengambilan keputusan yang dilakukan untuk mengatasi kendala operasional di Umkm Bakmi Masakan Nyokap. Penjelasan ini meliputi definisi, tipe, tahapan, prosedur, dan mutu keputusan dalam konteks usaha mikro di Indonesia.

1. Definisi Pengambilan Keputusan

Keputusan merupakan akhir dari sebuah pemikiran mengenai permasalahan yang dianggap sebagai penyimpangan dari sesuatu hal yang telah direncanakan dengan memilih pilihan terhadap salah satu pemecahannya. Pengambilan keputusan merupakan sebuah pendekatan yang digunakan untuk menghadapi permasalahan secara sistematis (Anwar et al., 2014). Masalah yang dipecahkan dianalisis dengan mempertimbangkan fakta-fakta kemudian dicarikan solusi alternatif yang logis dan dilakukan penilaian terhadap pencapaian yang didapatkan (Lipursari, 2013). Maka dapat diartikan bahwa pengambilan keputusan merupakan sebuah proses dalam menentukan alternatif solusi dari berbagai solusi yang dirumuskan. Sebuah keputusan harus bersifat analitis, fleksibel dan dapat dilaksanakan melalui bantuan sarana dan prasarana yang ada.

2. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan seorang pemimpin berkaitan erat dengan jenis pemimpin tersebut. Pemimpin yang bersifat otoriter akan membuat keputusan dengan cara yang otoriter. Ada tiga kategori kepemimpinan, yaitu tipe normatif, tipe personal, dan tipe transaksional (Kristen et al., 2017). Tipe normatif beranggapan bahwa tujuan dapat dicapai dengan cepat jika disesuaikan dengan target yang telah ditetapkan (Rivai, 2020). Suatu pencapaian dapat terjadi jika diselaraskan dengan struktur organisasi daripada mengandalkan individu tertentu. Di samping itu, efektivitas organisasi akan lebih terlihat daripada efisiensi waktu. Selanjutnya, tipe personal menganggap bahwa partisipasi individu lebih penting daripada kontribusi organisasi dalam mencapai tujuan. Ini menunjukkan bahwa baik buruknya pencapaian lebih dipengaruhi oleh keterlibatan individu dibandingkan dengan keterlibatan organisasi. Terakhir, ada tipe transaksional (Daswati, 2012). Tipe ini digunakan sementara waktu dan bertujuan untuk mengadopsi gaya lain yang sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada (Budiwibowo, n.d.). Dengan kata lain, pada tipe ini, pendekatan kepemimpinan disesuaikan dengan kebutuhan yang ada. Ketiga tipe tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, sehingga pemimpin bisa menentukan tipe mana yang paling sesuai untuk diterapkan di lembaga pendidikannya.

3. Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Suatu keputusan tidak boleh diambil secara sembarangan (Setyowati et al., 2019), Ini disebabkan oleh fakta bahwa setiap pilihan yang dibuat akan berdampak pada semua elemen yang terlibat. Oleh karena itu, setiap pilihan perlu diambil dengan hati-hati dan akurat untuk meminimalkan dampak negatif yang mungkin muncul. Secara umum, proses pengambilan keputusan terdiri dari tiga langkah yaitu (Sri Utami, 2011) : 1) Langkah investigasi, merupakan langkah untuk menganalisis lingkungan terkait dengan pilihan yang diambil. Pada langkah ini, data yang diperoleh masih dalam bentuk mentah yang kemudian akan diproses dan diuji untuk

memahami masalah yang ada; 2) Langkah perancangan, di langkah ini dilakukan proses pendaftaran, pengembangan, dan analisis tindakan yang akan diambil; 3) Langkah pemilihan, pada langkah ini dilakukan pemilihan tindakan dari beberapa opsi yang tersedia.

4. Proses Pengambilan Keputusan

Menurut para peneliti strategi seperti Eisenhardt dan Zbarcki (1992), Papadakis et al (1998), dan Gilmore dan Carson (2000), pengambilan keputusan seorang wirausahawan di perusahaan kecil tidak sama dengan perusahaan besar. Mereka terlibat dalam semua keputusan operasional dan pengambilan keputusan strategi, yang mencakup berbagai tingkat strategi (bisnis, korporasi, dan fungsional). Oleh karena itu, pengambilan keputusan ini sangat penting dan penting bagi kelangsungan hidup organisasi (Lahindah, 2015). Busenitz dan Barney (1997) menemukan bahwa wirausahawan UKM memiliki ciri-ciri tertentu, seperti penggunaan pendekatan deduktif dalam pengambilan keputusan dan fakta bahwa mereka biasanya tidak menerima pelatihan manajemen, sehingga keputusan yang mereka buat seringkali menunjukkan rasa percaya diri yang tinggi.

5. Kualitas Keputusan

Interaksi antara faktor internal dan eksternal mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan manajemen di bisnis ritel kecil di Indonesia. Kemampuan manajer, keahlian teknis, dan keyakinan diri pemilik atau efikasi diri adalah faktor internal yang paling signifikan (Sudirjo et al., 2025). Selain itu, telah terbukti bahwa faktor-faktor yang tidak rasional, seperti pengalaman kerja, intuisi, dan kearifan lokal, dapat secara signifikan meningkatkan kualitas pengambilan keputusan (Laksmi et al., 2024). Sebaliknya, digitalisasi akuntansi dan sistem informasi manajemen sangat penting untuk mengurangi kesalahan data, yang menghasilkan keputusan yang lebih baik (Glenn Sendjaja et al., 2024) .

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini menggambarkan hasil yang berkaitan dengan hambatan dalam proses pengambilan keputusan di Umkm Bakmi Masakan Nyokap berdasarkan empat faktor utama dan komentar atas keputusan yang telah diambil oleh pemilik dalam pengelolaan bisnis: :

A. *Pengelolaan Tenaga Kerja*

Hasil wawancara menunjukkan bahwa bisnis bakmi mengelola tenaga kerja secara kekeluargaan, dengan karyawan biasanya merupakan anggota keluarga dan tanpa seleksi formal. Seringkali, satu orang menangani pekerjaan Kitchen, pelayan, dan kasir. Meskipun sistem pengupahan umumnya harian, hubungan emosional yang baik antara majikan dan pekerja menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan.

B. *Pengelolaan Modal*

Pemilik bisnis bakmi biasanya menggunakan uang pribadi sebagai sumber modal. Pencatatan keuangan yang sederhana, yang sering kali tercampur dengan keuangan pribadi, menghalangi proses pengambilan keputusan untuk menambah modal. Kekhawatiran tentang ketidakmampuan menutupi biaya operasional untuk pengembangan bisnis, seperti pembukaan cabang atau perbesaran lokasi makan, tidak menjadi fokus utama.

C. *Pengelolaan bahan baku*

Pengelolaan bahan baku dalam bisnis bakmi sangat penting karena berpengaruh pada cita rasa dan kualitas produk. Pemilik usaha sering membeli bahan setiap hari untuk menjaga kesegaran, khususnya ayam, sayuran, dan mie basah. Pemilihan pemasok bergantung pada kepercayaan, harga wajar, dan kedekatan lokasi. Banyak usaha bakmi yang belum menerapkan sistem pencatatan stok yang terstruktur, sehingga pengelolaan lebih bergantung pada ingatan pemiliknya, berisiko pada kekurangan atau kelebihan bahan. Ketajaman pemilik dalam berpikir membantu mengurangi pemborosan.

D. Pemasaran

Bisnis bakmi ini menggunakan rekomendasi dari mulut ke mulut dan memilih lokasi yang tepat untuk memasarkan produknya, sambil mempertimbangkan rasa, ukuran porsi, dan harga yang bersahabat. Pemilik usaha saat ini juga memanfaatkan media sosial dan layanan pengantaran makanan seperti grabfood dan shopeefood, serta mengundang influencer kuliner untuk berbagi informasi dengan mereka. Layanan ramah dan diskon menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Secara keseluruhan, persahabatan jaringan dan kedekatan sosial tetap menjadi cara utama bagi bisnis bakmi yang berukuran kecil.

E. komentar empiris atas keputusan yang telah diambil oleh pemilik

Dibandingkan dengan kajian data keuangan yang resmi, pengalaman, intuisi, dan kebiasaan menjual memiliki dampak yang lebih besar terhadap pilihan pemilik usaha bakmi secara nyata. Pemilik menentukan menu baru, variasi topping, atau pengaturan harga berdasarkan reaksi pelanggan dan situasi pasar. Pilihan manajemen juga dipengaruhi oleh norma-norma setempat, seperti rasa kekeluargaan, integritas, dan kesetiaan pelanggan. Ini menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan dalam bisnis bakmi kecil mengintegrasikan pertimbangan ekonomi dengan nilai sosial dan budaya yang ada di masyarakat.

Pembahasan

Berdasarkan hasil pengolahan data wawancara dan observasi lapangan, ditemukan bahwa pola pengambilan keputusan pada Bakmi Masakan Nyokap.

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Kendala tingginya tingkat keluar-masuk (turnover) karyawan di Bakmi Masakan Nyokap sejalan dengan temuan (*Bbakhrizal,+2.+Donny+Agung+Harvida+dan+Chandra+Wijaya*, n.d.) yang menyatakan bahwa UMKM kuliner skala mikro memiliki kerentanan tinggi terhadap loyalitas pegawai karena minimnya jenjang karir dan standar kompensasi yang kompetitif. Keputusan pemilik untuk merekrut karyawan dari lingkungan terdekat atau kerabat tanpa kontrak kerja tertulis memvalidasi teori social embeddedness dalam rekrutmen informal. Namun, menurut (Sulistyo Rini, 2012), pola rekrutmen kekeluargaan ini seringkali menjadi "pedang bermata dua"; di satu sisi membangun kepercayaan awal dengan cepat, namun di sisi lain menyebabkan ketidakjelasan profesionalisme yang berujung pada pelanggaran disiplin dan inkonsistensi rasa masakan saat pemilik tidak ada di tempat.

B. Pengelolaan Modal

Dalam aspek permodalan, praktik pencampuran arus kas usaha dan pribadi (commingling) yang terjadi di Bakmi Masakan Nyokap merupakan fenomena yang sangat umum namun berisiko. Hal ini sesuai dengan analisis (*284281-Pengaruh-Literasi-Kepengertian-Terkait-Peng-84855b2a*, n.d.) yang menyebutkan bahwa rendahnya literasi keuangan akuntansi membuat pemilik UMKM kesulitan membedakan antara omzet dan profit bersih. Keputusan pemilik untuk menggunakan dana darurat pribadi guna menutupi belanja modal harian menunjukkan penerapan Bootstrapping Strategy. Menurut (Financial et al., 2024) strategi ini dipilih oleh pengusaha mikro untuk menghindari risiko utang bank, namun dampaknya adalah pertumbuhan usaha menjadi stagnan karena ketiadaan alokasi dana khusus untuk pengembangan atau ekspansi bisnis.

C. Pengelolaan bahan baku

Keputusan pemilik untuk tidak menaikkan harga jual meskipun harga bahan baku (ayam dan cabai) melonjak drastis mencerminkan sikap Risk Averse (menghindari risiko). Temuan ini mendukung argumen (Widiastuti et al., 2025) yang menyebutkan bahwa pada pasar yang sensitif terhadap harga (price-sensitive market), pelaku UMKM lebih memilih strategi margin compression (menekan keuntungan sendiri) daripada mengambil risiko kehilangan pelanggan setia. Selain itu, penentuan jumlah produksi mie yang hanya berdasarkan "kira-kira" atau feeling penjualan hari kemarin menunjukkan penggunaan Heuristic Decision Making. Pola ini, menurut

(Hayati & Putri, 2024), efektif untuk keputusan cepat namun seringkali menyebabkan inefisiensi berupa sisa bahan yang tidak terukur secara nominal kerugiannya.

D. Pemasaran

Masalah pemasaran yang belum optimal di Bakmi Masakan Nyokap merupakan dampak dari kendala biaya dan persepsi terhadap teknologi. Keputusan pemilik untuk lebih memprioritaskan status WhatsApp dan promosi mulut ke mulut dibandingkan aplikasi pesan antar didasari oleh pertimbangan biaya admin yang tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian (Khalik & Nugroho, n.d.) yang menemukan bahwa beban komisi aplikasi (potongan 20-30%) seringkali menggerus margin keuntungan UMKM kuliner kecil, sehingga membuat mereka enggan beralih ke platform digital secara penuh. Strategi pemasaran yang pasif ini menunjukkan bahwa pemilik berada dalam fase keraguan digital, di mana menurut (Putri et al., n.d.), pemilik merasa metode konvensional sudah "cukup" untuk menghidupi operasional harian tanpa perlu pusing dengan algoritma aplikasi online.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Analisis UMKM Bakmi Masakan Nyokap menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pemilik lebih mudah dipahami dan praktis karena mereka fokus pada keberlangsungan operasi harian. Dalam hal pengelolaan tenaga kerja dan modal, keputusan internal masih reaktif, dan metode rekrutmen informal menyebabkan berkurangnya profesionalisme. Strategi bootstrapping menginginkan pemahaman keuntungan, sementara pengelolaan modal memadukan keuangan pribadi dengan usaha. Secara eksternal, pemilik cenderung menghindari risiko dan mengambil langkah-langkah yang aman, seperti menurunkan margin keuntungan saat harga bahan baku berubah. Untuk menghemat biaya, penggunaan platform digital berbayar dalam pemasaran dibatasi, sehingga pengembangan klien baru yang hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut menjadi lebih sulit.

Implikasi

Implikasi dari Penelitian ini menunjukkan bahwa tata kelola usaha harus menjadi lebih profesional. Agar keputusan belanja modal tidak mengganggu stabilitas rumah tangga, pemilik disarankan untuk menghentikan operasional dan pribadi. Untuk mengurangi ketergantungan pada pemilik dan diversifikasi pemasaran digital dengan strategi penyesuaian harga untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa mengurangi profitabilitas, prosedur operasional standar (SOP) sederhana juga diperlukan. Mengukur pola pengambilan keputusan antara UMKM kuliner tradisional dan modern, serta meneliti bagaimana literasi digital mempengaruhi pengambilan keputusan usaha mikro pasca-pandemi, dapat memperluas subjek penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

284281-pengaruh-literasi-keuangan-terhadap-peng-84855b2a. (n.d.).

Anwar, H., Sultan, I., & Gorontalo, A. (2014). Proses Pengambilan Keputusan untuk Mengembangkan Mutu Madrasah. *Jurnal Pendidikan Islam*, 8(1).
<http://journal.walisongo.ac.id/index.php/>

bbakhrizal,+2.+Donny+Agung+Harvida+dan+Chandra+Wijaya. (n.d.).

Budiwibowo, S. (n.d.). *PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TRANSAKSIONAL, TRANSFORMASIONAL DAN DISIPLIN KERJA TERHADAP KINERJA GURU (KARYAWAN) DI KOTA MADIUN.*

- Cipta Di Lindungi Undang-Undang -----, H. (n.d.).
PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MEDAN AREA MEDAN 2024.
- coverMETODEPENELITIANKUANTITATIFKUALITATIFDANRD. (n.d.).
- Creswell, J. W. ., & Poth, C. N. . (2018). *Qualitative inquiry & research design : choosing among five approaches*. SAGE Publications.
- Daswati, D. (2012). Implementasi Peran Kepemimpinan dengan Gaya Kepemimpinan Menuju Kesuksesan Organisasi. *Academica: Majalah Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 4(1).
- Financial, S., Kunci, B. :, Umkm, K., Kreatif, E., Arkana Amir, R., & Mangifera, L. (2024). *Licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License*. 16(2), 635-647. <https://doi.org/10.24905/permana.v16i2.606>
- Glenn Sendjaja, Muhammad Syahroni, Refy Febri Pratama, Zulfi Nashrullah, & Ujang Suherman. (2024). Analisis Pengambilan Keputusan dalam Kendala di UMKM Dapur Nongbella. *JURNAL RISET MANAJEMEN DAN EKONOMI (JRIME)*, 3(1), 244-252. <https://doi.org/10.54066/jrime-itb.v3i1.2845>
- Hayati, N., & Putri, V. (2024). *STUDI KUALITATIF TENTANG HEURISTIK DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM*.
- Islam, A. K. M. N., Whelan, E., & Brooks, S. (2021). Does multitasking computer self-efficacy mitigate the impact of social media affordances on overload and fatigue among professionals? *Information Technology & People*, 34(5), 1439-1461. <https://doi.org/10.1108/ITP-10-2019-0548>
- Kabupaten Konawe Melati, di, Haris, T. S., & Rahmadani, J. (2024). Analisis Potensi Dan Tantangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Journal Of Social Science Research*, 4.
- Khalik, M. H., & Nugroho, B. A. (n.d.). *PENGEMBANGAN UMKM KULINER DI ERA DIGITALISASI SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN EKONOMI KREATIF*.
- Kristen, U., Wacana, S., Tua, N., & Gaol, L. (2017). *Magister Manajemen Pendidikan FKIP Teori dan Implementasi Gaya Kepemimpinan Kepala Sekolah*. 2, 213-219.
- Kusumaningrum, D., Hurdawaty, R., & Simanjuntak, V. C. (2024). Strategi Pemasaran Usaha Kuliner di Kepulauan Seribu Utara, DKI Jakarta. *JURNAL NUSANTARA APLIKASI MANAJEMEN BISNIS*, 9(2), 456-470. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v9i2.19883>
- Lahindah, L. (2015). PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN STRATEGIK PADA USAHA KECIL MENENGAH: SEBUAH KAJIAN LITERATUR. *Finance and Accounting Journal*, 04, 153.
- Laksmi, L., Laugu, N., Fauziah, K., & Hoogervorst, T. (2024). The influence of non-rational factors on managerial decision-making and their impact on organizational performance in Indonesian information institutions. *Journal of Decision Systems*, 33(3), 501-529. <https://doi.org/10.1080/12460125.2023.2215082>
- Lipursari, A. (2013). Peran Sistem Informasi Manajemen (Sim) Dalam Pengambilan Keputusan. *Jurnal STIE Semarang*, 5(1).
- M. Son Aghni, & Luthfy Purnanta Anzie. (2025). PERAN DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM DI INDONESIA: TINJAUAN LITERATUR TERBARU. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2(3), 01-07. <https://doi.org/10.69714/am5r6c30>

- Morelli, M., Casagrande, M., & Forte, G. (2022). Decision Making: a Theoretical Review. *Integrative Psychological and Behavioral Science*, 56(3), 609-629. <https://doi.org/10.1007/s12124-021-09669-x>
- Myers, M. D. . (2011). *Qualitative research in business & management Michael D. Myers*. SAGE.
- Nadifah, N. A. (n.d.). *Dinamika Keputusan Investasi UMKM di Tengah Ketidakpastian Ekonomi: Studi Kualitatif pada Sektor Kuliner*. <https://journal.metanusanantara.com/jenius>
- NurAyumi-18.429687.GE.08872-TugasTADG-14Agustus2021RG. (n.d.).
- Putri, F. A., Anshori, S. R., Hasibuan, P. I., & Hayati, F. (n.d.). *Analisis Faktor Penghambat Adopsi Teknologi Digital pada UMKM di Era Transformasi Digital : Studi Kasus pada Warung Nenek*. <https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v8i3>
- Rivai, A. (2020). MANEGGIO: *Jurnal Ilmiah Magister Manajemen Pengaruh Kepemimpinan Transformasional dan Budaya organisasi Terhadap Kinerja Karyawan*. 3(2). <https://doi.org/10.30596/maneggio.v3i2.5291>
- Setyowati, R., Prabowo, W., & Yusuf, M. (2019). Pengambilan Keputusan Menentukan Jurusan Kuliah Ditinjau Dari Student Self Efficacy Dan Persepsi Terhadap Harapan Orang Tua. *Jurnal Psikologi Pendidikan Dan Konseling: Jurnal Kajian Psikologi Pendidikan Dan Bimbingan Konseling*, 5(1). <https://doi.org/10.26858/jppk.v5i1.7460>
- Sri Utami, S. (2011). PERANAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENGUSAHA KECIL. In *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan* (Vol. 11, Issue 2).
- Sudirjo, F., Zaini, Moh., Rahmanto, B. T., & Juminawati, S. (2025). The Influence of Managerial Competence, Innovation, and Market Orientation on the Performance of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). *West Science Journal Economic and Entrepreneurship*, 3(02), 268-278. <https://doi.org/10.58812/wsjee.v3i02.1898>
- Sulistyo Rini, H. (2012). DILEMA KEBERADAAN SEKTOR INFORMAL. *Komunitas*, 4(2). <https://doi.org/10.15294/komunitas.v4i2.2415>
- Widiastuti, M., Riorini, S. V., Sirait, K. H., Dirdia, R., & Widiasmara, S. (2025). Strategi Penetapan Harga Produk dan Jasa bagi UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing dan Keberlanjutan Usaha. *Dirkantara Indonesia*, 4(1), 87-92. <https://doi.org/10.55837/di.v4i1.168>