

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM TOKO BERAS PB. MULUS

¹Elizabeth Margareta Wijaya, ²Hibban Difa Laudza, ³Sarip Maulana, ⁴Zaira Hanla Diva, ⁵Ujang Suherman

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

1elizabethwijaya@mhs.ubpkarawang.ac.id,

2hibbanlaudza@mhs.ubpkarawang.ac.id,

3saripmaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id,

4zairadiva@mhs.ubpkarawang.ac.id,

5ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis proses pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala di UMKM Toko Beras PB. Mulus, yang berlokasi di Karawang. Tujuan penelitian adalah mengidentifikasi dan menganalisis kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan explanatory survey melalui wawancara semi-terstruktur dan observasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama meliputi kesulitan merekrut tenaga kerja kompeten, keterbatasan modal yang menghambat optimalisasi pembelian bahan baku, serta tantangan dalam menghadapi persaingan dengan pemasok besar. Toko menerapkan strategi berbasis nilai personal dalam pengelolaan tenaga kerja, pendekatan konservatif dalam pengelolaan modal, dan kombinasi pemasaran tradisional-digital. Penelitian menyimpulkan bahwa meski menghadapi berbagai kendala, UMKM ini menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik dalam pengambilan keputusan operasional. Implikasi penelitian menekankan pentingnya pelatihan tenaga kerja, akses pembiayaan mikro, dan pemanfaatan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing UMKM.

Kata kunci: pengambilan keputusan, UMKM, manajemen operasional, perdagangan beras, kendala usaha

ABSTRACT

This study analyzes the decision-making process in addressing constraints at PB. Mulus Rice Store SME, located in Karawang. The research aims to identify and analyze major constraints in workforce management, capital, raw materials, and marketing. The study employs a qualitative method with an explanatory survey approach through semi-structured interviews and direct observation. Results indicate that major constraints include difficulties in recruiting competent workers, capital limitations hampering raw material purchase optimization, and challenges in competing with large suppliers. The store implements personal

Article history

Received: Januari 2025
Reviewed: Januari 2025
Published: Januari 2025

Plagiarism checker no 77

Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.365

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/)

value-based strategies in workforce management, conservative approaches in capital management, and combines traditional-digital marketing. The study concludes that despite various constraints, this SME demonstrates good adaptability in operational decision-making. Research implications emphasize the importance of workforce training, access to microfinance, and digital technology utilization to enhance SME competitiveness.
Keywords: *decision-making, SME, operational management, rice trading, business constraints*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), UMKM berkontribusi sebesar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia (Kemenkop UKM, 2022). Namun, di tengah kontribusi yang signifikan ini, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan yang dapat menghambat keberlanjutannya. Salah satu tantangan utama adalah kemampuan dalam pengambilan keputusan yang efektif, terutama dalam situasi yang penuh kendala.

Pengambilan keputusan dalam UMKM sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi keterbatasan sumber daya manusia, modal, dan bahan baku, sedangkan faktor eksternal mencakup dinamika pasar, regulasi pemerintah, dan persaingan usaha. Sebagai contoh, Toko Beras PB. Mulus yang beroperasi di sektor perdagangan bahan pangan menghadapi tantangan dalam merekrut tenaga kerja yang kompeten, menjaga stabilitas arus kas, serta memastikan kualitas bahan baku tetap terjaga. Selain itu, regulasi pemerintah terkait distribusi beras melalui Bulog juga memengaruhi strategi bisnis mereka.

UMKM sendiri perlu memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi kendala dan mengambil keputusan yang tepat, hal ini sangatlah penting untuk memastikan kelangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh Toko Beras PB. Mulus dalam menghadapi kendala utama, yaitu pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan gambaran empiris mengenai strategi yang diterapkan oleh UMKM ini dalam mengatasi kendala tersebut.

Kajian ini didasarkan pada teori pengambilan keputusan yang mencakup definisi, gaya, proses, dan kualitas keputusan sebagaimana dijelaskan oleh Robbins et al (2019). Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi pengelolaan UMKM yang lebih adaptif dan berkelanjutan, khususnya di sektor perdagangan bahan pangan.

Tantangan yang dihadapi UMKM tidak hanya berasal dari faktor internal, tetapi juga eksternal. Misalnya, perubahan dinamika pasar yang terjadi secara tiba-tiba akibat fluktuasi harga bahan pokok dapat memengaruhi strategi pengambilan keputusan pemilik usaha (Lestari, 2023) Selain itu, persaingan yang semakin ketat dalam sektor perdagangan bahan pangan sering kali memaksa UMKM untuk berinovasi dalam pemasaran produk, seperti penggunaan platform digital untuk meningkatkan akses pasar (Ginting et al., 2024).

Toko Beras PB. Mulus telah menunjukkan bahwa hubungan baik dengan mitra dan pemasok dapat menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam mengelola kendala operasional. Kolaborasi dengan Bulog sebagai mitra strategis memberikan keuntungan dalam stabilitas pasokan bahan baku serta mempermudah transaksi jual beli. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa kemitraan strategis dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM.

Namun demikian, Pengelolaan tenaga kerja tetap menjadi tantangan besar bagi UMKM seperti Toko Beras PB. Mulus. Kejujuran dan kenyamanan kerja menjadi nilai utama yang diterapkan oleh pemilik usaha. Pendekatan ini sejalan dengan teori Herzberg tentang motivasi kerja, yang menekankan pentingnya faktor kenyamanan dan kepercayaan dalam meningkatkan produktivitas karyawan.

Pengelolaan modal juga memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan di UMKM. Strategi untuk menjaga arus kas tetap stabil melibatkan pengawasan ketat terhadap piutang dan utang dagang. Penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu UMKM bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi (Garrison et al., 2021).

Melalui pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam, penelitian ini mengungkap bahwa teknologi juga memainkan peranan signifikan dalam operasional Toko Beras PB. Mulus. Teknologi memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau lebih banyak pelanggan melalui media sosial dan platform digital. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa adopsi teknologi digital dapat meningkatkan daya saing UMKM di era modern (Basriwijaya et al., 2024).

Dengan memadukan data empiris dari wawancara langsung dengan pemilik Toko Beras PB. Mulus dan tinjauan literatur terkait, penelitian ini diharapkan mampu menjawab isu-isu mutakhir yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia. Hasilnya dapat memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku usaha dalam menghadapi dinamika bisnis yang terus berkembang.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami dan menganalisis kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Toko Beras PB. Mulus. Fokus utama penelitian ini meliputi empat aspek penting:

1. **Pengelolaan Tenaga Kerja**

Mengidentifikasi masalah dalam merekrut dan mempertahankan tenaga kerja yang kompeten, serta strategi yang digunakan untuk menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan produktif.

2. **Pengelolaan Modal**

Menganalisis cara UMKM mengelola arus kas, meminimalkan risiko finansial, dan menjaga stabilitas modal di tengah dinamika pasar.

3. **Pengelolaan Bahan Baku**

Menilai bagaimana kualitas bahan baku dipertahankan, termasuk tantangan dalam menjaga stok yang optimal tanpa terkendala oleh modal.

4. **Pemasaran**

Mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran, termasuk penggunaan teknologi digital dan hubungan dengan pelanggan, serta dampaknya terhadap peningkatan penjualan.

Melalui tujuan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis yang membantu UMKM lain dalam menghadapi kendala serupa dan meningkatkan efisiensi pengambilan keputusan berbasis data.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan explanatory survey. Metode ini bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara variabel-variabel yang terkait dengan kendala pengambilan keputusan pada UMKM Toko Beras PB. Mulus. Penelitian kualitatif dipilih karena memungkinkan eksplorasi mendalam terhadap fenomena yang kompleks. Pendekatan explanatory survey digunakan untuk memahami kendala yang dialami secara sistematis sesuai teori yang relevan.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan 17 Desember 2024. Wawancara dan observasi dilakukan langsung di lokasi operasional UMKM Toko Beras PB. Mulus, yang berlokasi di Karawang, Jawa Barat. Pemilihan waktu dan tempat ini didasarkan pada ketersediaan responden kunci, yaitu pemilik usaha, dan kemudahan akses untuk dokumentasi kegiatan operasional usaha.

Prosedur Penelitian

Penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan utama. Pertama, pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha sebagai subjek penelitian utama. Kedua, dilakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional, interaksi dengan tenaga kerja, dan proses pengelolaan bahan baku. Ketiga, dokumentasi seperti foto kegiatan usaha, laporan keuangan, dan daftar pemasok dikumpulkan untuk melengkapi data kualitatif. Langkah-langkah ini dirancang untuk mendapatkan data yang valid dan komprehensif.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan meliputi data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dan observasi langsung, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen internal UMKM, seperti laporan keuangan dan daftar pemasok. Instrumen yang digunakan berupa pedoman wawancara dan catatan observasi. Wawancara difokuskan pada empat aspek utama: pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Observasi digunakan untuk mencatat pola kerja dan proses operasional di lapangan (Sinambela, 2021).

Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan pendekatan tematik. Proses analisis dimulai dengan transkripsi wawancara, yang kemudian dikode untuk mengidentifikasi tema utama yang relevan dengan tujuan penelitian. Teknik triangulasi digunakan untuk memastikan validitas data dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data ini dirancang untuk menghasilkan kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian, yakni memahami kendala pengambilan keputusan pada UMKM dan memberikan rekomendasi berbasis teori (Robbins et al., 2019).

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih di antara berbagai alternatif tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Robbins et al (2019), pengambilan keputusan adalah serangkaian langkah yang melibatkan identifikasi masalah, penilaian alternatif, dan pemilihan solusi terbaik. Dalam konteks bisnis, keputusan yang diambil harus mempertimbangkan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang perusahaan.

Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan mencerminkan pendekatan seseorang dalam memilih solusi untuk suatu masalah. Gaya pengambilan keputusan dapat dibagi menjadi empat kategori: direktif, analitis, konseptual, dan perilakual (Zen et al., 2023). Dalam UMKM, pemilik usaha cenderung menggunakan gaya direktif dan perilakual karena keterbatasan sumber daya dan kebutuhan untuk mengambil keputusan cepat berdasarkan pengalaman pribadi.

Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan melibatkan beberapa tahap penting:

1. **Identifikasi Masalah**

Menentukan isu utama yang perlu diselesaikan.

2. **Pengumpulan Informasi**

Mengumpulkan data yang relevan untuk memahami konteks masalah.

3. **Penilaian Alternatif**

Mengevaluasi berbagai pilihan solusi berdasarkan kriteria tertentu.

4. Pemilihan Solusi

Memilih alternatif terbaik yang paling sesuai dengan tujuan.

5. Pelaksanaan Keputusan

Menerapkan solusi yang telah dipilih.

6. Evaluasi Keputusan

Meninjau hasil keputusan untuk memastikan efektivitasnya.

Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan sering kali bersifat iteratif dan dinamis, khususnya dalam lingkungan UMKM yang penuh ketidakpastian. (Muktamar & Ramadani, 2023) menggambarkan pengambilan keputusan sebagai model rasional dan terprogram, di mana individu atau organisasi bekerja dalam batas rasionalitas untuk membuat keputusan yang optimal. Dalam UMKM, pemilik usaha sering kali mengandalkan intuisi dan pengalaman sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan ditentukan oleh sejauh mana keputusan tersebut mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi dan mencapai tujuan organisasi. Menurut Efendi (2023), keputusan berkualitas adalah keputusan yang didasarkan pada fakta, mempertimbangkan berbagai perspektif, dan memiliki implementasi yang efektif. Dalam UMKM, kualitas keputusan juga bergantung pada kemampuan pemilik usaha untuk menyeimbangkan kebutuhan jangka pendek dan jangka panjang.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengelolaan Tenaga Kerja

Hasil wawancara menunjukkan bahwa salah satu kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja di Toko Beras PB. Mulus adalah sulitnya merekrut karyawan yang kompeten. Pemilik usaha menyebutkan bahwa proses rekrutmen lebih mengutamakan kejujuran daripada keahlian teknis, mengingat kebutuhan utama adalah kepercayaan dalam pengelolaan operasional toko. Pendekatan ini sesuai dengan strategi manajemen tenaga kerja berbasis hubungan personal, tetapi dapat membatasi potensi inovasi dan efisiensi kerja.

Selain itu, pelatihan dan pengembangan tenaga kerja juga menjadi kendala signifikan. Pemilik usaha mengakui bahwa belum ada program pelatihan formal untuk karyawan, dan pembinaan dilakukan secara mandiri melalui arahan langsung. Keterbatasan ini dapat menyebabkan stagnasi dalam keterampilan tenaga kerja, yang pada akhirnya memengaruhi produktivitas operasional. Observasi lapangan menunjukkan bahwa karyawan bekerja dengan pola yang sederhana, namun kurang terstruktur.

Strategi yang diterapkan untuk mempertahankan tenaga kerja adalah dengan menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan memberikan motivasi secara personal. Hal ini terbukti efektif dalam menjaga loyalitas karyawan. Namun, tanpa adanya kebijakan formal yang terstruktur, keberlanjutan strategi ini sulit dijamin, terutama jika skala usaha bertambah besar. Secara empiris, keputusan yang diambil oleh pemilik usaha dalam pengelolaan tenaga kerja dapat dipahami mengingat keterbatasan sumber daya yang dimiliki UMKM. Meski demikian, ada peluang untuk meningkatkan pengelolaan tenaga kerja melalui pelatihan sederhana atau kemitraan dengan pihak ketiga untuk program pengembangan keterampilan.

Pengelolaan Modal

Kendala utama dalam pengelolaan modal adalah menjaga stabilitas arus kas, terutama selama fluktuasi harga bahan pokok. Wawancara mengungkapkan bahwa pemilik usaha menjaga kestabilan dengan membatasi piutang kepada pelanggan dan memastikan utang kepada mitra

tetap dalam batas aman. Strategi ini telah membantu toko dalam mempertahankan kelangsungan operasional meski menghadapi situasi pasar yang dinamis.

Keterbatasan modal juga berdampak pada keputusan pembelian bahan baku. Ketika harga bahan baku turun, pemilik toko sering kali tidak dapat membeli dalam jumlah besar karena keterbatasan dana. Hal ini menyebabkan hilangnya potensi margin keuntungan lebih besar. Namun, keputusan untuk membeli secukupnya dianggap lebih bijak untuk menghindari risiko *overstocking*.

Pemilik usaha juga menunjukkan kepedulian terhadap risiko finansial dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan tempo pembayaran kepada pelanggan. Pelanggan yang terpercaya diberikan fleksibilitas dalam pembayaran, sedangkan pelanggan baru diwajibkan membayar tunai. Strategi ini telah membantu toko mengurangi risiko piutang tak tertagih, meskipun terkadang membatasi potensi ekspansi pelanggan. Empirinya, keputusan pengelolaan modal yang diambil menunjukkan adanya manajemen risiko yang baik, meskipun masih terdapat peluang untuk mengoptimalkan pengelolaan modal, misalnya melalui akses pembiayaan mikro atau kredit usaha rakyat.

Pengelolaan Bahan Baku

Dalam pengelolaan bahan baku, kendala utama adalah memastikan stok tetap mencukupi tanpa menimbulkan beban keuangan yang berlebihan. Pemilik usaha mengandalkan pengalaman dan keterampilan tenaga kerja dalam memilih kualitas beras yang sesuai dengan musim dan kondisi pasar. Misalnya, saat musim hujan, mereka memastikan membeli jenis beras yang lebih tahan lama untuk menjaga kualitas produk. Keterbatasan modal juga memengaruhi kemampuan toko untuk membeli bahan baku dalam jumlah besar saat harga turun. Pemilik usaha memilih membeli secukupnya untuk menjaga arus kas tetap stabil. Meskipun strategi ini berhasil menghindari risiko kelebihan stok, toko kehilangan peluang mendapatkan margin lebih besar ketika harga bahan baku naik kembali.

Hubungan dengan pemasok juga menjadi faktor penting dalam pengelolaan bahan baku. Pemilik toko menjalin hubungan yang erat dengan pemasok, yang memungkinkan mereka mendapatkan harga kompetitif tanpa harus bersaing secara langsung di pasar. Strategi ini juga mempermudah pengiriman bahan baku secara langsung ke toko. Secara empiris, keputusan dalam pengelolaan bahan baku menunjukkan pendekatan yang pragmatis, tetapi ada ruang untuk meningkatkan efisiensi melalui perencanaan stok yang lebih terstruktur dan memanfaatkan teknologi untuk memantau pergerakan harga bahan baku secara real-time.

Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, strategi utama yang diterapkan adalah kombinasi pemasaran tradisional dan digital. Tim lapangan toko membawa sampel produk langsung ke pelanggan potensial, sementara media digital seperti status WhatsApp digunakan untuk mempromosikan produk secara sederhana namun efektif. Pemilik usaha juga memiliki rencana untuk memperluas pemasaran digital melalui platform seperti Instagram dan Facebook.

Kendala utama dalam pemasaran adalah persaingan dengan pemasok besar yang menjual langsung kepada pelanggan dalam jumlah besar. Namun, toko PB. Mulus memiliki keunggulan dalam menyediakan layanan yang lebih personal dan fleksibel, seperti pengantaran langsung. Strategi ini membantu toko mempertahankan pelanggan meskipun menghadapi tekanan dari pemain besar di industri ini.

Pemilik usaha juga mengukur keberhasilan pemasaran berdasarkan jumlah penjualan harian dan tonase beras yang terjual. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran secara sederhana namun relevan. Meskipun demikian, toko belum memanfaatkan data secara lebih sistematis untuk merancang strategi pemasaran yang lebih canggih. Secara empiris, keputusan pemasaran yang diambil oleh toko menunjukkan fleksibilitas dan adaptabilitas yang tinggi, meskipun ada peluang untuk

meningkatkan jangkauan pemasaran dengan memanfaatkan analitik data dan platform digital secara lebih strategis.

Pembahasan

Pengelolaan Tenaga Kerja

Kendala dalam pengelolaan tenaga kerja yang dihadapi Toko Beras PB. Mulus mencerminkan tantangan yang umum pada UMKM, yaitu kesulitan merekrut karyawan yang kompeten dan loyal. Temuan ini sesuai dengan teori Herzberg (1968) yang menyatakan bahwa faktor kepercayaan dan kenyamanan kerja sangat memengaruhi motivasi dan produktivitas tenaga kerja. Pendekatan pemilik toko yang lebih mengutamakan kejujuran daripada keahlian teknis menunjukkan strategi berbasis nilai personal yang efektif pada skala usaha kecil.

Kurangnya pelatihan formal dapat menghambat pengembangan keterampilan tenaga kerja, yang pada akhirnya berdampak pada efisiensi operasional. Dalam teori pengembangan sumber daya manusia, pelatihan adalah kunci untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing tenaga kerja (Robbins & Coulter, 2018). Dengan demikian, penerapan pelatihan sederhana atau bimbingan teknis secara periodik dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja tanpa memerlukan investasi besar.

Pengelolaan Modal

Manajemen modal yang diterapkan Toko Beras PB. Mulus menunjukkan pendekatan yang berhati-hati, terutama dalam mengelola arus kas dan risiko keuangan. Pemilik toko secara aktif membatasi piutang dan menghindari utang yang berlebihan, yang mencerminkan prinsip manajemen risiko dalam teori keuangan (Garrison et al., 2020). Strategi ini membantu toko bertahan di tengah fluktuasi harga bahan pokok dan ketidakpastian pasar.

Keterbatasan modal mengurangi fleksibilitas dalam memanfaatkan peluang pasar, seperti membeli bahan baku dalam jumlah besar saat harga turun. Menurut Drucker (2006), pengelolaan modal yang optimal memerlukan kombinasi antara efisiensi penggunaan dana dan akses ke sumber pendanaan eksternal. Dengan mengakses pembiayaan mikro atau program kredit usaha rakyat, toko dapat meningkatkan kemampuan modalnya untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Pengelolaan Bahan Baku

Pengelolaan bahan baku di Toko Beras PB. Mulus sangat bergantung pada pengalaman pemilik dan tenaga kerja dalam memilih dan menyimpan produk. Hal ini sejalan dengan konsep pengambilan keputusan intuitif yang sering ditemukan pada usaha kecil. Keputusan untuk membeli bahan baku secukupnya juga mencerminkan strategi pengelolaan stok yang bertujuan menjaga keseimbangan antara kebutuhan operasional dan keterbatasan modal.

Hubungan baik dengan pemasok memberikan keunggulan kompetitif berupa akses ke bahan baku berkualitas dengan harga yang lebih bersaing. Dalam konteks teori jaringan, hubungan semacam ini dapat meningkatkan efisiensi rantai pasok. Namun, tanpa dukungan teknologi untuk memantau stok dan fluktuasi harga secara real-time, toko berisiko kehilangan peluang margin keuntungan lebih besar.

Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Beras PB. Mulus menunjukkan fleksibilitas dalam menggabungkan pendekatan tradisional dan digital. Tim lapangan yang membawa sampel produk mencerminkan strategi pemasaran langsung yang efektif untuk membangun hubungan personal dengan pelanggan, sementara penggunaan media sosial sebagai sarana promosi menunjukkan adaptasi terhadap tren digital. Strategi ini sesuai dengan teori pemasaran modern yang mengintegrasikan pendekatan online dan offline (Lestari, 2020).

Namun, kendala dalam menghadapi pesaing besar di industri ini menunjukkan perlunya diferensiasi yang lebih jelas. Dengan memanfaatkan data analitik dan memperluas jangkauan

digital, toko dapat meningkatkan efisiensi pemasaran dan memperkuat hubungan pelanggan. Penekanan pada kualitas layanan dan keunikan produk juga dapat menjadi nilai tambah dalam bersaing di pasar yang kompetitif.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Penelitian ini mengungkapkan beberapa kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh Toko Beras PB. Mulus dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Dalam pengelolaan tenaga kerja, tantangan utama adalah sulitnya merekrut karyawan yang kompeten dan kurangnya pelatihan formal, yang berdampak pada produktivitas. Pengelolaan modal menunjukkan strategi yang berhati-hati dalam menjaga arus kas dan meminimalkan risiko finansial, meskipun keterbatasan modal mengurangi fleksibilitas usaha dalam merespons peluang pasar.

Pada pengelolaan bahan baku, pemilik usaha berhasil menjaga kualitas stok melalui pengalaman dan hubungan baik dengan pemasok, meskipun keterbatasan teknologi menjadi hambatan dalam optimalisasi manajemen stok. Strategi pemasaran menunjukkan fleksibilitas dalam menggabungkan metode tradisional dan digital, namun persaingan dengan pemain besar di pasar menjadi tantangan yang memerlukan inovasi lebih lanjut. Secara keseluruhan, keputusan yang diambil oleh Toko Beras PB. Mulus mencerminkan kemampuan adaptasi yang baik meski ada keterbatasan sumber daya.

Implikasi

1. Implikasi Praktis

Untuk meningkatkan pengelolaan tenaga kerja, UMKM seperti Toko Beras PB. Mulus disarankan untuk menyelenggarakan pelatihan sederhana yang fokus pada keterampilan dasar operasional dan layanan pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan kemitraan dengan lembaga pelatihan lokal.

Dalam pengelolaan modal, toko dapat memanfaatkan program kredit mikro atau pembiayaan usaha kecil yang ditawarkan oleh pemerintah atau lembaga keuangan, sehingga memiliki fleksibilitas lebih besar dalam merespons fluktuasi pasar.

2. Implikasi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi pada literatur tentang pengambilan keputusan di UMKM, terutama dalam konteks sektor perdagangan bahan pangan. Penemuan ini menegaskan pentingnya kombinasi pendekatan intuitif dan berbasis data dalam pengambilan keputusan untuk menghadapi ketidakpastian pasar.

3. Implikasi untuk Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat mengeksplorasi penggunaan teknologi digital dalam manajemen operasional UMKM, termasuk sistem manajemen inventaris berbasis aplikasi atau platform pemasaran digital. Selain itu, studi perbandingan antar UMKM di sektor perdagangan bahan pangan dapat memberikan wawasan yang lebih luas tentang strategi terbaik dalam menghadapi kendala pengambilan keputusan

DAFTAR PUSTAKA

- Basriwijaya, K. M. Z., Hasanah, H., Nurhidayati, E., Permatasari, N., Asti, A., Syamsiah, N. O., Ilhamsyah, I., Ibrahim, F., Nugraha, A., & Musa, M. (2024). *Digital marketing produk pertanian, peternakan dan perikanan*. PT Penamuda Media.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting*. McGraw-Hill.
- Ginting, M. L., Samukroni, M. A., Hardin, H., Payamta, P., Indahyani, T., Mulyani, S., Nugraha, J., Fatima, S., Muhandi, M., & Nurina, N. (2024). *Kewirausahaan UMKM di Era Digital*.

- Lestari, V. (2023). Strategic Approaches to Marketing Management in Contemporary Business Environments. *Advances: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(5), 255-268.
- Muktamar, A., & Ramadani, T. F. (2023). Pengambilan keputusan dalam kepemimpinan. *Journal Of International Multidisciplinary Research*, 1(2), 1141-1158.
- Robbins, S. P., Judge, T. A., & Vohra, N. (2019). *Organizational behaviour by pearson 18e*. Pearson Education India.
- Robbins, S. P., Judge, T., & Judge, T. (2019). *Organizational Behavior*. Pearson. <https://books.google.co.id/books?id=yonBswEACAAJ>
- Sinambela, L. P. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Membangun tim kerja yang solid untuk meningkatkan kinerja*. Bumi Aksara.
- Zen, A., Renaningtyas, A. R., Adisti, A. A., Afrizal, J. D., & Ningtyas, T. S. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi Kinerja Karyawan: Lingkungan Kerja, Kompensasi dan Kepemimpinan dengan Pengambilan Keputusan sebagai variabel intervening. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 4(6), 800-814.

LAMPIRAN

Dokumentasi Wawancara

