

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN PADA UMKM KING ICE KARAWANG

¹Amanda Augustine, ²Najwa Hanuni Hapi, ³Salsabila Ratu Alta, ⁴Salsabila Sukandar,
⁵Ujang Suherman

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

¹mn22.amandaaugustine@mhs.ubpkarawang.ac.id,

²mn22.najwahapi@mhs.ubpkarawang.ac.id, ³mn22.salsabilaalta@mhs.ubpkarawang.ac.id,

⁴mn22.salsabilasukandar@mhs.ubpkarawang.ac.id, ⁵ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis proses pengambilan keputusan pada UMKM King Ice di Karawang, dengan fokus pada identifikasi kendala-kendala yang dihadapi dan solusi yang diterapkan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan/atau pengelola UMKM King Ice. Hasil penelitian menunjukkan mengenai proses, faktor, pengaruh serta tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM king ice dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini juga mengkaji bagaimana UMKM King Ice mengatasi kendala-kendala tersebut dan implikasinya terhadap keberlanjutan usaha.

Kata kunci: Pengambilan keputusan, UMKM, King Ice, Kualitatif

ABSTRACT

This research aims to analyse the decision-making process at MSME King Ice in Karawang, focussing on identifying the obstacles faced and the solutions applied. This research uses a qualitative method with a case study approach. Data is collected through in-depth interviews with the owner and/or manager of King Ice UMKM. The research results show the process, factors, influences as well as challenges and opportunities faced by king ice MSMEs in decision making. This research also examines how King Ice MSMEs overcome these obstacles and their implications for business sustainability.

Keywords: Decision making, UMKM, King Ice, Qualitative

Article History

Received: Jan 2025

Reviewed: Jan 2025

Published: Jan 2025

Plagirism Checker No
223.8

DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author
Publish by : Departemen
Ekonomi dan Manajemen
Cahaya Ilmu Bangsa
Musytari



This work is licensed under
a [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
[Attribution-](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
[NonCommercial](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) 4.0
[International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Minat masyarakat Indonesia terus mengalami peningkatan, yang terlihat dari bertambahnya jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, pertumbuhan jumlah UMKM ini belum diiringi dengan peningkatan kinerja yang memadai. Akibatnya, UMKM di Indonesia masih tertinggal dalam persaingan dibandingkan dengan negara-negara lain di ASEAN. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2023 Indonesia memiliki jumlah pelaku usaha UMKM yang mencapai angka fantastis, yaitu 66 juta unit. UMKM menjadi tulang punggung perekonomian nasional dengan kontribusi sebesar 61% terhadap Pendapatan Domestik Bruto

(PDB) Indonesia. Selain itu, sektor ini juga memiliki peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja, menyerap sekitar 117 juta pekerja, atau 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Dalam upaya mendorong pertumbuhan UMKM, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenKopUKM) menargetkan 24 juta unit UMKM dapat masuk ke pasar digital pada tahun 2023. Meskipun memiliki peran yang sangat penting, UMKM juga dihadapkan pada berbagai kendala yang berpotensi menghambat pertumbuhan dan keberlanjutannya. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi adalah pengambilan keputusan, terutama dalam hal pengelolaan sumber daya manusia, permodalan, pengadaan bahan baku, dan strategi pemasaran. Teori pengambilan keputusan dapat didefinisikan yaitu bagaimana memberi rujukan kepada orang atau organisasi dalam mengambil keputusan (Harbani Pasolong, 2023 : 8)

Dalam beberapa dekade terakhir, perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan di berbagai sektor ekonomi, termasuk usaha kecil dan menengah (UKM). Digitalisasi tidak hanya mengubah cara bisnis beroperasi, tetapi juga menciptakan peluang baru untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Namun, banyak UMKM masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal, sehingga mengurangi daya saing mereka. Selain itu faktor eksternal seperti cuaca, fluktuasi harga bahan baku, dan persaingan bisnis juga memengaruhi kelangsungan operasional UMKM, khususnya yang berbasis di sektor jasa seperti gerai coffe.

Gerei coffe king ice, yang berlokasi di Jl. Arteri galuh mas, sukaharja,telukjambe timur karawang. Adalah salah satu UMKM yang telah berkembang dengan mengintegrasikan layanan kreatif, seperti pembuatan poster, desain visual, dan media promosi. Namun, operasionalnya yang menghadapi berbagai kendala. Salah satunya adalah pelayanan nya buruk Menurut Tambunan (2019), UMKM di Indonesia juga dipengaruhi oleh keterbatasan akses ke teknologi dan pembiayaan, yang menjadi tantangan besar dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Dalam aspek pemasaran, king ice telah memanfaatkan media sosial hingga 80%, tetapi promosi dari mulut ke mulut masih memiliki peran penting. Kaplan dan Haenlein (2010) menjelaskan bahwa media sosial telah menjadi alat penting dalam mempromosikan bisnis, terutama bagi UMKM dengan anggaran pemasaran yang terbatas. Media sosial memungkinkan UMKM untuk menjangkau pelanggan secara langsung dan efektif. Dalam penelitian sebelumnya, pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan Facebook terbukti meningkatkan brand awareness hingga 80% (Huang et al., 2020).

Menurut Kotler dan Keller (2016), strategi promosi seperti diskon dan penawaran khusus memiliki dampak yang signifikan dalam menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Penawaran diskon untuk pelajar, seperti yang dilakukan gerai coffe king ice.

Tujuan utama penelitian ini adalah memberikan gambaran tentang faktor - faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan di Gerai coffe king ice , mengidentifikasi kendala yang muncul, serta memberikan alternatif solusi untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Kajian ini juga bertujuan untuk menunjukkan pentingnya inovasi dan adaptasi dalam mendukung daya saing UMKM di era yang terus berkembang

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan wawancara mendalam yang dilaksanakan di UMKM King Ice Karawang pada 20 Januari 2025. Target penelitian adalah proses pengambilan keputusan strategis oleh pemilik dan manajer usaha, dengan subjek yang terdiri dari pemilik yang terlibat langsung dalam pengambilan keputusan. Prosedur penelitian dimulai dengan pemilihan informan melalui teknik purposive sampling. Data dikumpulkan melalui wawancara untuk menggali informasi mengenai kendala dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan, menggunakan panduan wawancara sebagai instrumen. Teknik analisis data meliputi reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan, dengan fokus pada

tema yang muncul dari hasil wawancara. Penelitian ini diharapkan memberikan wawasan mendalam tentang dinamika pengambilan keputusan di UMKM King Ice dan implikasinya terhadap keberlangsungan usaha.

TUJUAN PENELITIAN

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan :

- Memahami bagaimana proses pengambilan keputusan mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM King Ice Karawang.
- Mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan dalam konteks UMKM.
- Mengungkap tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM King Ice dalam proses pengambilan keputusan.

JENIS PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan untuk menggali secara mendalam mengenai proses pengambilan keputusan di King Ice Karawang. Studi kasus digunakan untuk memahami fenomena secara kontekstual dan menyeluruh.

WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada tanggal 20 Desember 2024, bertempat di King Ice Karawang. Wawancara dilakukan langsung dengan pemilik (owner) King Ice Karawang. Sebagai narasumber utama, owner memberikan wawasan mengenai strategi bisnis, tantangan yang dihadapi, serta inovasi yang dilakukan untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha. Durasi wawancara berlangsung selama 30 menit, dimulai pukul 17.10 WIB hingga 17.40 WIB, dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan.

PROSEDUR PENELITIAN

Prosedur penelitian ini dirancang dengan pendekatan kualitatif menggunakan metode wawancara mendalam untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai pengambilan keputusan dalam UMKM King Ice. Penelitian dilakukan secara bertahap untuk memastikan data yang dikumpulkan valid dan relevan. Langkah pertama adalah mengidentifikasi masalah melalui studi literatur terkait pengambilan keputusan pada UMKM. Setelah itu, wawancara dilakukan dengan pemilik UMKM King Ice untuk menggali informasi mengenai proses pengambilan keputusan dan strategi yang diterapkan dalam menghadapi tantangan bisnis. Data primer dikumpulkan dari hasil wawancara. Analisis data dilakukan dengan pendekatan tematik untuk mengidentifikasi pola-pola yang relevan antara keputusan yang diambil dan dampaknya terhadap keberlanjutan usaha. Validasi data dilakukan melalui triangulasi, membandingkan informasi dari berbagai sumber untuk memastikan konsistensi. Hasil analisis disusun dalam laporan penelitian yang mencakup deskripsi fenomena, analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan, serta rekomendasi strategis untuk pengembangan UMKM. Dengan prosedur ini, penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai pengambilan keputusan dalam konteks UMKM di sektor kuliner.

DATA, INSTRUMEN, DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Penelitian ini menggunakan wawancara sebagai teknik pengumpulan data utama, yang dipilih karena pendekatan kualitatif ini memungkinkan interaksi langsung antara peneliti dan subjek penelitian, sehingga informasi yang diperoleh menjadi lebih mendalam dan kontekstual. Dalam konteks penelitian ini, peneliti melakukan wawancara tatap muka dengan pemilik UMKM King

Ice untuk menggali informasi terkait proses pengambilan keputusan dalam operasional bisnis. Pemilihan subjek penelitian didasarkan pada peran dan informasi yang mereka miliki, yang dianggap signifikan dalam menjawab pertanyaan penelitian. Data yang dikumpulkan mencakup informasi mengenai strategi pengambilan keputusan, tantangan yang dihadapi, serta dampak keputusan terhadap keberlanjutan usaha. Melalui wawancara ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan mendalam mengenai bagaimana strategi pengambilan keputusan memengaruhi operasional dan keberhasilan UMKM King Ice, serta memberikan kontribusi terhadap pemahaman yang lebih luas mengenai praktik pengambilan keputusan dalam konteks UMKM.

TEKNIK ANALISIS DATA

Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif ini terdiri dari beberapa langkah sistematis yang bertujuan untuk memaknai dan memahami data yang diperoleh. Pertama, data yang dikumpulkan dari wawancara langsung akan ditranskripsikan menjadi teks untuk mempermudah proses analisis. Setelah tahap transkripsi, analisis tematik dilakukan dengan mengelompokkan data berdasarkan tema yang telah diidentifikasi, sehingga pola dan hubungan antar data dapat dianalisis secara mendalam. Dalam penelitian mengenai UMKM King Ice di Karawang, hasil analisis perlu dikaitkan dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Hal ini mencakup analisis proses pengambilan keputusan, di mana keputusan yang tepat dapat berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha. Selain itu, identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan, seperti pengalaman, pengetahuan pasar, dan dukungan dari pihak eksternal juga menjadi fokus analisis. Penelitian ini juga akan mengungkap tantangan yang dihadapi oleh UMKM, seperti keterbatasan informasi dan sumber daya, serta peluang yang ada, seperti inovasi produk dan digitalisasi. Validasi data dilakukan melalui triangulasi untuk memastikan konsistensi informasi dari berbagai sumber. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan penelitian dapat memberikan wawasan mendalam mengenai pengambilan keputusan dalam UMKM dan kontribusinya terhadap keberhasilan usaha.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Berisi paparan teori pengambilan keputusan, seperti :

A. *Definisi keputusan*

Manusia akan berhadapan dengan permasalahan. Dalam perspektif ekonomi; pada tujuan, visi, misi organisasi ekonomi, manusia terlalu berhadapan dengan masalah mengenai “ why,who,how,what,& when”, serta pertanyaan stereotip lain. Pertanyaan yang muncul menyiratkan kehadiran permasalahan yang harus dipecahkan, bila si pengambil keputusan hendak mewujudkan tujuan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, organisasi.

Dalam prosedur pemecahan permasalahan, individu akan memiliki beberapa alternatif yang bisa dipilih. Tetapi perlu diingat bahwa setiap alternatif akan memiliki dampaknya masing-masing. Seorang individu juga diasumsikan bahwa ia akan memilih sebuah keputusan agar dapat memaksimalkan kepuasan pada pemenuhan keinginan secara rasional.

Makhluk yang rasional “ terpaksa” mengambil keputusan yang dapat memaksimumkan hasil karena didorong atas alasan mengenai ketersediaan sumber daya yang terbatas. Teori kelangkaan (constraints/ scarcity) akan memaksakan individu untuk menyeimbangkan perspektif antara perumusan keputusan rasional berhadapan pada pengambilan langkah yang akan memberikan manfaat optimal.

Menurut davis, keputusan adalah hasil pemecah masalah yang dihadapinya dengan tegas. Keputusan itu dibuat untuk menghadapi masalah-masalah atau kesalahan yang terjadi terhadap rencana yang telah digariskan atau penyimpangan serius terhadap

rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Dan dapat juga dikatakan bahwa keputusan itu sesungguhnya merupakan hasil proses pemikiran yang berupa pemilihan satu diantara beberapa alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapinya. Apabila sesuatu telah diputuskan maka semua harus tunduk dan menaati keputusan itu dengan konsekuen. Pengambilan keputusan adalah proses mental memilih tindakan dari serangkaian alternatif (boundless management,2012)

Pengambilan keputusan merupakan suatu hal yang mudah dan cepat untuk diselesaikan, namun juga melalui berbagai macam pertimbangan. Kadang kala mengalami dilema saat mengambil keputusan lalu menghasilkan keputusan yang salah dan merugikan organisasi serta bawahanya. maka dari itu seorang pemimpin juga membutuhkan pendapat - pendapat dari anggotanya. Seorang pemimpin besar sebagian besar waktunya digunakan untuk mengambil keputusan, sehingga semakin tinggi jabatan seorang maka pengambilan keputusan merupakan pekerjaan yang utama. Menurut GR Terry. Pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku tertentu atau dari dua atau lebih alternatif yang ada.

B. Gaya pengambilan keputusan

Gaya pengambilan keputusan selain model rasionalitas keputusan, pendekatan lain yang digunakan untuk perilaku pengambilan keputusan dilakukan dengan berpusat pada gaya yang digunakan pemimpin dalam memilih alternatif pemecahan masalah. Contoh dari gaya keputusan yang merupakan representatif pimpinan dalam melakukan inefikasi adalah:

- 1) Karismatik (antusias, menarik, banyak bicara, dominan): Richard Broson Dari Virgin Atlantik Atau Herb Kelleher, Pendiri *Southwest Airlines*
- 2) Pemikiran (kekuatan otak, pintar, logis, akademis): Michael Dell Dari *Dell Computer* Aim Bill Gates Dari *Microsoft*
- 3) Skeptis (banyak permintaan, mengganggu, tidak menyenangkan, suka melawan): Steve Case Dari *AOL-Time Warner* Atau Tom Siebel Dari Pengembangan Perangkat *Siebel Systems*
- 4) Pengikut (tanggung jawab, berhati-hati, mengikuti trend, tawar-menawar): Peter Coors Dari *Coors Brewery* Atau Carly Fiorina Dari *Hewlett Packard*
- 5) Pengendalian (logis, tidak emosional, bijaksana, cermat, akurat, analitis): Mantan CEO *Ford* Jacques Nasser Atau Martha Stewart Dari *Omnimedia*

C. Tahap - tahap pengambilan keputusan

Teori dari Simon (1980) menyebutkan beberapa jenjang pengambilan keputusan, olehnya dinyatakan 4 tahap yaitu:

- 1) Intelligence : pengumpulan data dan informasi untuk identifikasi masalah.
- 2) Design : tahap perumusan penaggulungan dalam bentuk opsi pemecahan permasalahan.
- 3) Choise : fase menyaring keputusan dari solusi alternatif - alternatif yang tersedia
- 4) Implementation : tahap menjalankan pilihan keputusan dan mengevaluasi hasil.

D. Proses pengambilan keputusan

Ricahrad I. Levin mengatakan bahwa proses pengambilan keputusan terdiri atas 6 tahap yaitu:

1. Observasi yaitu tahap ini dapat berupa aktivitas proses kunjungan lapangan, konprensi, observasi dan pengambilan keputusan yang dapat menjadi informasi dan data penunjang.

2. Analisis dan Pengenalan Masalah yaitu tahap ini dapat berupa aktivitas proses penentuan penggunaan, penentuan tujuan dan penentuan batasan-batasan yang dapat menjadi pedoman atau petunjuk yang jelas untuk mencari pemecahan yang dibutuhkan.
3. Pengembangan Model, yaitu tahap ini dapat aktivitas proses peralatan pengambilan keputusan antar hubungan model matematik, riset yang dapat menjadi output proses model yang berfungsi di bawah batasan lingkungan yang telah ditetapkan.
4. Memilih data Masukan yang Sesuai yaitu tahap ini dapat berupa data internal dan eksternal, kenyataan, pendapat serta data dan bank komputer yang dapat menjadi (output proses) input yang memadai untuk mengerjakan dan mengetes model yang digunakan.
5. Perumusan dan Pengetasan yang dapat dipertanggung jawabkan yaitu tahap ini dapat berupa pengetasan, batasan dan pembuktian yang dapat menjadi (output proses) pemecahan yang membantu pencapaian tujuan.
6. Penerapan pemecahan masalah yaitu tahap ini dapat berupa (aktivitas proses) pembahasan perilaku, pelontaran ide, pelibatan manajemen serta penjelasan yang dapat menjadi (output proses) pemahaman manajemen untuk menunjang model operasi dalam jangka panjang.

E. Kualitas keputusan

Kualitas merupakan mutu dari pekerjaan atau hasil yang telah dicapai dengan proses yang dilakukan. Sehingga kualitas keputusannya merupakan mutu yang dihasilkan dari hasil keputusan tersebut yang telah diaplikasikan atau telah diuji secara maksimal dan terlihat hasilnya secara maksimal serta dinilai secara maksimal juga. Penilaian secara maksimal tentunya akan menjadi lebih jelas dan lebih bisa dipertanggung-jawabkan kebenarannya daripada penilaian secara tidak maksimal tentunya. Maka dari itu untuk menilai suatu kualitas keputusan yang dibuat haruslah diuji melalui pendekatan yang dapat dipertanggung-jawabkan secara ilmiah. Pendekatan keilmuan yang dipakai disini haruslah berdasarkan pada ruang lingkup dimana asal mula proses awal berdirinya keputusan tersebut. Jika keputusan tersebut dipakai dalam bidang ekonomi, teknik, kedokteran dan sosiologi, maka harus berlandaskan pada azas-azas dan aturan-aturan pada bidang ilmu tersebut. Agar menghindarkan terjadinya tumpang-tindih atau kekacauan dalam penerapan keputusannya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menggali bagaimana proses pengambilan keputusan mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM King Ice Karawang, serta faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan dalam konteks UMKM, dan tantangan serta peluang yang dihadapi. Berdasarkan wawancara dengan pemilik dan manajer, berikut adalah hasil temuan yang diperoleh.

1. Proses Pengambilan Keputusan dan Pengaruhnya terhadap Keberlangsungan Usaha

Proses pengambilan keputusan di UMKM King Ice Karawang sangat dipengaruhi oleh keputusan strategis yang diambil oleh pemilik. Keputusan tersebut melibatkan pemilihan produk, penentuan harga, strategi pemasaran, dan pengelolaan sumber daya. Pengambilan keputusan dilakukan secara top-down, di mana pemilik UMKM memiliki wewenang penuh dalam menentukan arah perusahaan.

Keputusan yang diambil mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM King Ice secara langsung. Keputusan untuk diversifikasi produk misalnya, memungkinkan usaha ini tetap eksis di tengah persaingan yang ketat. Meskipun demikian, terdapat kendala dalam pengelolaan modal yang memengaruhi proses pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Pengambilan Keputusan

Beberapa faktor yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan di UMKM King Ice antara lain:

- Internal: Pengalaman pemilik yang sudah beroperasi dalam industri es krim selama lebih dari 5 tahun menjadi faktor penting dalam menentukan keputusan. Namun, keterbatasan sumber daya manusia dan kurangnya keterampilan karyawan dalam bidang tertentu (seperti pemasaran digital) menjadi kendala.
- Eksternal: Kondisi pasar yang terus berubah, serta fluktuasi harga bahan baku dan persaingan yang semakin ketat di pasar lokal juga memengaruhi keputusan yang diambil. Adanya perubahan kebijakan pemerintah terkait UMKM turut memberi dampak terhadap keputusan yang diambil terkait pembiayaan dan distribusi produk.
- Keputusan berbasis data: Pemilik UMKM mengungkapkan bahwa dalam beberapa keputusan, mereka mulai menerapkan pendekatan berbasis data, meskipun masih terbatas pada pengumpulan feedback pelanggan.

3. Tantangan dan Peluang yang Dihadapi dalam Pengambilan Keputusan

Tantangan utama yang dihadapi dalam pengambilan keputusan adalah keterbatasan dana untuk mengembangkan usaha. Hal ini mempengaruhi kemampuan untuk melakukan promosi besar-besaran maupun peningkatan kapasitas produksi.

Namun, ada pula peluang besar terkait penggunaan platform digital untuk pemasaran, yang meskipun belum dimaksimalkan, dapat membuka akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Keputusan untuk memanfaatkan media sosial dan pemasaran online masih dalam tahap eksperimen, dan dapat memberikan dampak positif dalam jangka panjang.

Tabel 1 skor penilaian faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan di UMKM King Ice Karawang.

No.	Aspek Penilaian	Skor
1.	Pengalaman Pemilik	85
2.	Keterampilan	65
3.	Karyawan	70
4.	Kondisi Pasar dan Persaingan	60
	Penggunaan Data dalam Keputusan	

Berdasarkan temuan bahwa keputusan yang King Ice Karawang menghadapi tantangan masih ada beberapa

diperbaiki, seperti pengelolaan keterampilan karyawan dan pengoptimalan pemasaran digital. Keputusan-keputusan yang diambil selama ini, meskipun efektif, harus lebih didorong oleh data dan sumber daya yang lebih kuat, serta perlu diimbangi dengan strategi keuangan yang lebih stabil untuk memastikan keberlanjutan usaha.

ini, dapat disimpulkan diambil oleh UMKM cukup memadai dalam yang ada. Namun, aspek yang perlu

PEMBAHASAN

Pada bagian pembahasan ini, kami akan mengintegrasikan hasil pengolahan data dengan tujuan dan permasalahan penelitian. Data yang diperoleh akan dianalisis dengan mengaitkan temuan dengan teori-teori relevan untuk menjelaskan bagaimana proses pengambilan keputusan mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM King Ice Karawang. Selain itu, faktor-

faktor yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan serta tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM juga akan dibahas secara mendalam.

1. Proses Pengambilan Keputusan di UMKM King Ice Karawang

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara dan observasi, proses pengambilan keputusan di UMKM King Ice Karawang sangat bergantung pada pemilik usaha yang memiliki kewenangan penuh dalam menentukan arah dan kebijakan bisnis. Keputusan yang diambil oleh pemilik lebih banyak berdasarkan pada pengalaman pribadi, intuisi, dan observasi terhadap pasar. Sebagian besar keputusan yang diambil berkaitan dengan aspek operasional, seperti penentuan harga, produksi, dan pemasaran produk es krim.

Proses ini terjadi secara non-formal, dengan pemilik yang menjadi pihak utama yang terlibat. Keputusan dibuat sesuai kebutuhan dan sering kali dilakukan secara spontan berdasarkan situasi yang ada. Sejumlah keputusan besar, seperti pengembangan produk baru, biasanya melibatkan konsultasi dengan beberapa pihak terkait (misalnya, karyawan atau keluarga), namun keputusan akhir tetap berada di tangan pemilik. Frekuensi pengambilan keputusan berkisar antara mingguan hingga bulanan, tergantung pada dinamika usaha dan tantangan yang dihadapi.

Dalam hal pengumpulan informasi, observasi langsung terhadap pelanggan dan feedback informal menjadi sumber utama dalam mengumpulkan data. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pengambilan keputusan sangat bergantung pada pengalaman, proses pengumpulan informasi tidak selalu terstruktur dan lebih mengandalkan persepsi pasar.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Pengambilan Keputusan

a. Faktor Internal

Beberapa faktor internal yang mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan di UMKM King Ice Karawang antara lain:

- **Pengalaman dan Pengetahuan Pemilik:** Pengalaman pemilik yang telah mengelola usaha ini selama bertahun-tahun menjadi faktor utama dalam kualitas pengambilan keputusan. Pemilik yang sudah lama beroperasi di industri es krim memiliki pengetahuan mendalam tentang preferensi konsumen dan tendensi pasar, yang sering kali dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan.
- **Gaya Kepemimpinan:** Pemilik UMKM King Ice Karawang cenderung menerapkan gaya kepemimpinan yang inklusif dan merangkul. Keputusan besar maupun kecil biasanya diambil dengan mempertimbangkan pendapat dari beberapa pihak, seperti karyawan tetap atau anggota keluarga yang terlibat dalam usaha. Meskipun pemilik tetap memiliki kewenangan final dalam pengambilan keputusan, ia selalu berusaha untuk melibatkan tim dalam proses diskusi dan pertimbangan keputusan. Pendekatan ini memungkinkan adanya kolaborasi dan pertukaran ide yang lebih baik antara pemilik dan karyawan, yang dapat mendorong inovasi dan kreativitas dalam bisnis. Pemilik lebih terbuka terhadap saran dan masukan dari tim, sehingga menghasilkan keputusan yang lebih komprehensif dan sesuai dengan kebutuhan internal usaha serta permintaan pasar. Dengan gaya kepemimpinan yang demikian, pemilik dapat menciptakan lingkungan kerja yang harmonis dan membangun loyalitas karyawan, yang berkontribusi pada keberlanjutan dan perkembangan usaha dalam jangka panjang. Dengan penyesuaian ini, gaya kepemimpinan pemilik UMKM King Ice Karawang lebih mencerminkan kolaborasi dan keberagaman pandangan, sehingga pengambilan keputusan menjadi lebih terbuka dan berpotensi mengoptimalkan inovasi.
- **Keterbatasan Sumber Daya Manusia:** Keterbatasan SDM yang ada di UMKM ini membuat pengambilan keputusan lebih didominasi oleh pemilik dan beberapa karyawan tetap,

yang tidak selalu memiliki kualifikasi atau keterampilan yang memadai dalam bidang tertentu, seperti pemasaran digital atau analisis pasar.

b. Faktor Eksternal

- **Persaingan dan Kondisi Pasar:** Salah satu faktor eksternal yang sangat mempengaruhi pengambilan keputusan adalah tingkat persaingan yang semakin ketat di pasar es krim lokal. Dalam menghadapi persaingan ini, pemilik harus membuat keputusan yang cepat mengenai harga, promosi, dan diferensiasi produk agar tetap bisa bersaing dengan pesaing yang lebih besar dan lebih mapan.
- **Kondisi Ekonomi:** Faktor ekonomi yang fluktuatif juga berpengaruh terhadap keputusan yang diambil. Ketika kondisi ekonomi sedang sulit, misalnya di masa krisis, pemilik sering kali membuat keputusan yang lebih konservatif, seperti mengurangi biaya produksi atau menunda peluncuran produk baru.
- **Regulasi Pemerintah:** Walaupun tidak menjadi faktor utama, regulasi pemerintah tentang keamanan pangan dan peraturan pajak juga mempengaruhi keputusan terkait pengelolaan bahan baku dan penentuan harga produk.

3. Tantangan dalam Pengambilan Keputusan

Beberapa tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM King Ice dalam proses pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

- **Ketidakpastian dan Risiko:** Salah satu tantangan utama adalah ketidakpastian pasar yang menyebabkan keputusan yang diambil sering kali bersifat tentatif dan risiko tinggi. Pengambilan keputusan yang didasarkan pada intuisinya terkadang menyebabkan pemilik harus menghadapi risiko yang lebih besar, terutama dalam hal investasi dalam produk baru.
- **Keterbatasan Informasi:** Sebagai UMKM, King Ice memiliki keterbatasan dalam mengakses data pasar yang komprehensif. Informasi yang dikumpulkan lebih banyak bersifat kualitatif, seperti feedback pelanggan dan observasi langsung, yang bisa jadi tidak cukup representatif untuk membuat keputusan besar, seperti ekspansi pasar atau pemasaran digital.
- **Tekanan Waktu:** Karena sering kali memerlukan keputusan cepat dalam menghadapi dinamika pasar dan persaingan, pengambilan keputusan di UMKM ini sering kali dilakukan dalam keadaan terburu-buru tanpa mempertimbangkan semua opsi yang ada.
- **Konflik Kepentingan:** Dalam beberapa kasus, keputusan yang diambil dapat menimbulkan konflik kepentingan, terutama ketika ada ketegangan antara kebutuhan untuk meningkatkan keuntungan jangka pendek dan keinginan untuk menjaga hubungan baik dengan karyawan atau pelanggan.

4. Peluang untuk Meningkatkan Kualitas Pengambilan Keputusan

Terdapat beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM King Ice untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, antara lain:

- **Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia:** Pelatihan untuk pemilik dan karyawan dalam bidang pemasaran digital, manajemen keuangan, dan pengumpulan data pasar dapat membantu meningkatkan kualitas keputusan yang diambil. Keterampilan ini sangat dibutuhkan untuk membuat keputusan yang lebih berbasis data dan analisis pasar.
- **Pemanfaatan Teknologi:** Mengintegrasikan teknologi informasi dalam proses pengumpulan data pelanggan dan analisis pasar dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Big data dan analisis perilaku konsumen dapat memberikan

wawasan yang lebih mendalam untuk pengambilan keputusan yang lebih efektif dan efisien.

- Konsultasi dengan Ahli: Memanfaatkan konsultasi eksternal dengan ahli di bidang pemasaran, manajemen operasional, atau strategi bisnis dapat memberikan perspektif baru dan mengurangi kemungkinan kesalahan dalam pengambilan keputusan.

5. Dampak Keputusan terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan analisis data, keputusan yang diambil oleh pemilik UMKM King Ice memiliki dampak positif dalam jangka pendek, terutama dalam menjaga kelangsungan usaha dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Namun, keputusan yang tidak berbasis data juga memiliki risiko jangka panjang, seperti keterbatasan ekspansi dan pengelolaan modal yang tidak optimal. Oleh karena itu, meskipun keputusan yang diambil berhasil menjaga usaha tetap berjalan, perlu ada upaya untuk memperbaiki kualitas pengambilan keputusan agar usaha dapat tumbuh lebih stabil dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan memiliki dampak terhadap keberlangsungan usaha UMKM King Ice di Karawang. Pertama, terdapat hubungan yang jelas antara pengambilan keputusan dan keberlangsungan usaha; keputusan yang tepat dan strategis dapat mendorong pertumbuhan bisnis, sementara kesalahan dalam pengambilan keputusan dapat berakibat fatal. Kedua, faktor-faktor yang memengaruhi kualitas pengambilan keputusan terbagi menjadi dua kategori: faktor internal, seperti keterbatasan informasi dan kurangnya keterampilan analisis data, serta faktor eksternal, termasuk persaingan yang ketat dan perubahan tren konsumen. Ketiga, tantangan yang dihadapi oleh UMKM King Ice meliputi keterbatasan sumber daya dan tekanan untuk mengambil keputusan cepat, namun terdapat peluang untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui pemanfaatan teknologi informasi dan pengembangan kapasitas sumber daya manusia. Penelitian ini memberikan wawasan penting tentang bagaimana UMKM dapat merumuskan strategi pengambilan keputusan yang lebih efektif untuk mencapai keberlangsungan usaha di tengah tantangan dan peluang yang ada.

IMPLIKASI

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan keberlangsungan usaha, UMKM King Ice perlu:

- Memperkuat Sistem Informasi: Membangun sistem informasi yang terintegrasi untuk mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data yang relevan.
- Meningkatkan Kapasitas Sumber Daya Manusia: Melakukan pelatihan dan pengembangan bagi karyawan, terutama dalam hal analisis data, pengambilan keputusan, dan adaptasi terhadap perubahan.
- Membangun Jaringan Kerja Sama: Membangun kemitraan dengan pihak lain, seperti pemasok, distributor, lembaga keuangan, dan pemerintah, untuk mendapatkan dukungan dan akses terhadap sumber daya yang lebih luas.
- Fokus pada Inovasi: Mendorong budaya organisasi yang inovatif dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis.
- Mengambil Keputusan yang Berbasis Data: Selalu mengacu pada data dan fakta yang akurat dalam mengambil keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

Astuti, A. R.-S. (n.d.). humantech jurnal ilmiah multi disiplin indonesia pengambilan keputusan dalam kepemimpinan. *jurnal ilmiah*.

m.si.dr.harbani pasolong, e. (2023). *scan disini untuk membeli/memesan buku penerbit alfabeta*. www.cvalfabeta.com.

Rizky, O. F. (2020). *buku ajar mata kuliah teori pengambilan keputusan*. penerbit.