

LAPORAN HASIL OBSERVASI TOKO BERAS “PUTRI MANDIRI JAYA”

¹Ujang Suherman, ²Intan Fuji Nabilla, ³Kaisha Aulia Zahra, ⁴Putri Fadilla, ⁵Regina Putri Olivia

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

¹ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id,
²mn22.intannabilla@mhs.ubpkarawang.ac.id,
³mn22.kaishazahra@mhs.ubpkarawang.ac.id,
⁴mn22.putrifadilla@mhs.ubpkarawang.ac.id,
⁵mn22.reginaolivia@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satu UMKM yang bergerak di bidang distribusi bahan pangan adalah Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Toko ini telah melayani kebutuhan masyarakat setempat dengan menyediakan berbagai jenis beras yang berkualitas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak keberadaan Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" terhadap perekonomian lokal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung dan wawancara dengan pemilik serta karyawan toko. Hasil penelitian menunjukkan bahwa toko ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pokok masyarakat, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sekitar. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa keberadaan Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" memberikan dampak positif yang signifikan bagi perekonomian lokal, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kata kunci: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, perekonomian lokal, Toko Beras, dampak ekonomi, Teori Pengambilan Keputusan.

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have a very important role in encouraging economic growth in Indonesia. One of the MSMEs engaged in food distribution is the "Putri Mandiri Jaya" Rice Shop. This shop has served the needs of the local community by providing various types of quality rice. This study aims to analyze the impact of the existence of the "Putri Mandiri Jaya" Rice Shop on the local economy. The method used in this study is direct observation and interviews with store owners and employees. The results of the study show that this store not only meets the basic needs of the community, but also contributes to increasing the income of the surrounding community. The conclusion of this study is that the existence of the "Putri Mandiri Jaya" Rice Shop has a significant positive

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/)

impact on the local economy, as well as improving the welfare of the community.

Keywords: *Micro, Small, and Medium Enterprises, local economy, Rice Shops, economic impact, Decision Making Theory.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Salah satu UMKM yang bergerak di bidang distribusi bahan pangan adalah Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Sebagai toko beras yang telah melayani kebutuhan masyarakat setempat, keberadaan toko ini tidak hanya menyediakan kebutuhan pokok tetapi juga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

Namun, dalam perjalanannya, setiap UMKM pasti menghadapi berbagai kendala yang dapat memengaruhi operasional dan keberlanjutan usaha. Hal ini juga dirasakan oleh Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Beberapa kendala yang sering dihadapi meliputi fluktuasi harga bahan baku, kesulitan dalam pengelolaan stok, hingga tantangan pemasaran di era digital. Kendala-kendala tersebut dapat menghambat potensi perkembangan usaha jika tidak dikelola dengan baik.

Melalui observasi ini, penulis berupaya menggali lebih dalam mengenai kendala-kendala yang dihadapi Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" serta menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi operasional toko. Hasil observasi ini diharapkan dapat memberikan wawasan serta menjadi referensi bagi UMKM serupa untuk mengatasi tantangan yang ada dan meningkatkan daya saing di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

- Menganalisis operasional Toko Beras "Putri Mandiri Jaya".
- Mengidentifikasi kendala yang dihadapi, seperti transaksi tanpa pembayaran dan gagal panen.
- Mengevaluasi pengelolaan sumber daya (tenaga kerja, modal, bahan baku, pemasaran).
- Mengembangkan strategi untuk meningkatkan daya saing.
- Memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM.

Jenis Penelitian

Pada Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang dilakukan observasi terhadap Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Variabel yang dianalisis meliputi transaksi tanpa pembayaran, persaingan harga, dan gagal panen.

Hubungan antar variabel ini menunjukkan bahwa transaksi tanpa pembayaran dapat mengganggu arus kas, yang berdampak pada kemampuan toko untuk bersaing harga. Gagal panen mengurangi pasokan beras, meningkatkan harga, dan berpotensi kehilangan pelanggan. Teori yang mendasari analisis ini mencakup teori permintaan dan penawaran serta manajemen risiko dalam konteks UMKM.

Waktu dan Tempat Penelitian

Observasi dilakukan pada pukul 15.00 di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" di pasar tuparev karawang.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian ini dilakukan melalui metode observasi terhadap Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Berikut adalah langkah-langkah yang diambil:

1. Persiapan Penelitian

Menentukan tujuan penelitian dan merumuskan pertanyaan penelitian: Langkah pertama adalah menetapkan apa yang ingin dicapai dalam penelitian (tujuan penelitian) dan mengembangkan pertanyaan spesifik yang akan dijawab melalui penelitian tersebut. Pertanyaan ini akan menjadi panduan untuk mengarahkan proses penelitian.

Mengembangkan instrumen observasi untuk mencatat data: Instrumen observasi adalah alat atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan data selama penelitian, seperti formulir, daftar cek, atau catatan lapangan. Alat ini dirancang untuk memastikan bahwa data yang terkumpul relevan dan dapat diandalkan.

2. Pengumpulan Data

Melakukan observasi langsung di lokasi untuk mengamati operasional toko, termasuk transaksi, interaksi pelanggan, dan pengelolaan stok: Mengunjungi toko secara langsung untuk mengamati bagaimana operasionalnya berjalan, termasuk melihat transaksi yang terjadi, bagaimana pelanggan berinteraksi, serta cara toko mengelola stok barang.

Mencatat kendala yang dihadapi, seperti transaksi tanpa pembayaran dan dampak gagal panen: Selama observasi, penting untuk mencatat masalah yang muncul, seperti transaksi yang tidak dibayar atau dampak dari gagal panen yang memengaruhi pasokan barang. Ini akan membantu dalam menganalisis hambatan yang ada.

3. Analisis Data

Mengolah data yang dikumpulkan dengan mengidentifikasi pola dan hubungan antar variabel: Mengolah data yang telah dikumpulkan dengan cara mencari pola atau tren yang muncul, serta memahami hubungan antara berbagai faktor atau variabel. Misalnya, melihat apakah ada kaitan antara transaksi yang gagal dengan masalah stok atau interaksi pelanggan yang mempengaruhi penjualan. Tujuannya adalah untuk menemukan wawasan yang dapat membantu memecahkan masalah atau membuat keputusan yang lebih baik.

Dalam analisis data, kita menggunakan teori manajemen risiko untuk memahami dan mengelola potensi masalah atau kerugian yang dapat muncul, seperti transaksi tanpa pembayaran atau kekurangan pasokan. Sedangkan teori ekonomi membantu menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan bisnis, seperti harga, permintaan, dan penawaran, serta dampaknya terhadap keuntungan atau kerugian. Kedua teori ini digunakan untuk memberikan pemahaman lebih mendalam tentang hasil yang diperoleh dan membuat keputusan yang lebih baik.

4. Pelaporan

Menyusun laporan yang merangkum hasil observasi, termasuk temuan utama seperti masalah atau kekuatan yang ada dalam operasional toko. Laporan ini juga mencakup rekomendasi yang dapat membantu meningkatkan kinerja toko, seperti perbaikan dalam manajemen stok, cara mengurangi transaksi tanpa pembayaran, atau strategi untuk meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Tujuan utamanya adalah memberikan saran yang dapat diterapkan untuk perbaikan operasional toko.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Macam Data Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi:

- ↳ Transaksi Tanpa Pembayaran: Informasi tentang frekuensi dan dampak transaksi tanpa pembayaran terhadap operasional UMKM toko Beras Putri Mandiri Jaya.
- ↳ Tantangan Persaingan Harga: Analisis tentang bagaimana UMKM menghadapi persaingan harga dan strategi yang digunakan untuk menarik konsumen.

- ↳ Gagal Panen dan sulitnya pasokan barang : Dampak gagal panen terhadap ketersediaan produk, harga jual, dan strategi mitigasi yang digunakan untuk mengatasi sulitnya pasokan barang .
- ↳ Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data meliputi:
- ↳ Lembar Catatan Observasi: Digunakan untuk mencatat setiap transaksi, interaksi pelanggan, dan pengelolaan stok secara langsung di lokasi.
- ↳ Wawancara Informal: wawancara yang Dilakukan dengan pemilik dan karyawan untuk mendapatkan wawasan tambahan mengenai kendala yang dihadapi dan strategi yang digunakan dalam operasional toko.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah penting dalam proses pengambilan keputusan, terutama dalam menghadapi tantangan operasional seperti gagal panen atau fluktuasi harga. Pengumpulan data yang akurat dan relevan membantu pemilik toko untuk membuat keputusan yang tepat, mengurangi risiko, dan meningkatkan efisiensi operasional. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai beberapa teknik pengumpulan data yang bisa digunakan oleh Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dalam pengambilan Keputusan.

Observasi Langsung

Penulis melakukan observasi langsung di lokasi Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Setiap transaksi, interaksi pelanggan, dan pengelolaan stok dicatat secara detail menggunakan lembar catatan observasi.

Wawancara Informal

Penulis melakukan wawancara informal dengan pemilik dan karyawan tokonya. Pertanyaan-pertanyaan dibuat untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang kendala yang dihadapi dan strategi yang digunakan untuk mengatasi mereka.

Dengan demikian, data yang terkumpul dapat diolah dan dianalisis untuk mengidentifikasi pola dan hubungan antar variabel yang mempengaruhi operasional UMKM Beras Putri Mandiri Jaya

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penting dalam penelitian untuk menggali makna dari data yang telah dikumpulkan. Dalam konteks Toko Beras "Putri Mandiri Jaya", teknik analisis data dapat digunakan untuk menilai operasional toko, membuat keputusan strategis, serta mengidentifikasi masalah atau peluang yang ada. Berikut adalah langkah-langkah teknik analisis data yang dapat digunakan dalam penelitian untuk membantu pengambilan keputusan yang lebih baik di toko beras ini

1. Pengorganisasian Data:

Data yang didapatkan telah dikumpulkan dari observasi dan wawancara diorganisir berdasarkan kategori, yaitu transaksi tanpa pembayaran, persaingan harga, dan gagal panen.

2. Interpretasi Data:

Setiap kategori dianalisis untuk memahami dampak terhadap operasional Toko. Misalnya, dampak transaksi tanpa pembayaran diartikan sebagai gangguan arus kas yang mempengaruhi kemampuan toko untuk memenuhi kewajiban finansial.

3. Korelasi dengan Masalah dan Tujuan Penelitian:

Hasil analisis yang sudah didapatkan dikaitkan dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Contohnya, strategi mitigasi untuk gagal panen dihubungkan dengan tujuan untuk merumuskan solusi sulit didapatkannya pasokan barang dan menjaga keberlanjutan usaha.

4. Penyusunan Rekomendasi:

Berdasarkan hasil analisis, rekomendasi disusun untuk meningkatkan operasional dan daya saing UMKM, seperti penerapan sistem pembayaran yang lebih ketat dan diversifikasi sumber pasokan.

Dengan pendekatan ini, penelitian dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai tantangan yang dihadapi serta strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha.

DASAR PENGEMBANGAN TEORI

Pengembangan teori pengambilan keputusan dalam konteks Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat dilihat sebagai upaya untuk memahami dan merancang proses pengambilan keputusan yang lebih efektif dan efisien dalam pengelolaan toko. Proses ini sangat penting karena keputusan yang diambil dalam operasional toko beras tersebut mempengaruhi keberhasilan dan kelangsungan usaha.

Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" melibatkan pemilihan opsi terbaik untuk menghadapi tantangan operasional, seperti transaksi tanpa pembayaran dan fluktuasi harga. Dalam hal transaksi tanpa pembayaran, keputusan dapat melibatkan langkah-langkah seperti penerapan sistem pembayaran yang lebih ketat atau penggunaan teknologi untuk melacak pembayaran. Sedangkan dalam menghadapi fluktuasi harga, keputusan yang tepat mungkin mencakup penyesuaian harga jual, mencari pemasok alternatif, atau mengelola stok dengan bijak. Keputusan ini diambil berdasarkan analisis informasi yang relevan untuk memastikan kelangsungan dan keuntungan toko.

Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat mencakup:

- **Analitis:** Gaya analitis berfokus pada penggunaan data yang objektif dan analisis mendalam untuk membuat keputusan yang rasional dan berbasis bukti. Di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya," gaya ini dapat diterapkan dalam banyak aspek operasional, terutama untuk memecahkan masalah terkait dengan transaksi tanpa pembayaran atau fluktuasi harga. Pemilik Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat menggunakan data penjualan untuk menganalisis tren pembelian, misalnya jika ada penurunan penjualan pada jenis beras tertentu, untuk menentukan apakah harga atau kualitas produk menjadi penyebabnya. Selain itu, umpan balik pelanggan melalui survei atau wawancara dapat membantu menilai efektivitas kebijakan pembayaran dan apakah perlu ada perubahan, seperti penerapan sistem pembayaran yang lebih ketat atau pembaruan digital. Dengan mengandalkan data yang relevan, keputusan yang diambil akan lebih objektif, mengurangi risiko keputusan yang terburu-buru atau kurang tepat.
- **Partisipatif:** Gaya pengambilan keputusan partisipatif di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" melibatkan karyawan dalam merumuskan strategi pemasaran untuk bersaing dengan produk yang lebih murah. Pemilik toko dapat mengadakan diskusi dengan karyawan, seperti kasir dan staf penjualan, untuk mengidentifikasi masalah dan mencari solusi kreatif, seperti promosi berbasis loyalitas atau penawaran bundling. Karyawan yang terlibat merasa dihargai, meningkatkan motivasi dan kepuasan mereka, yang berdampak pada kinerja dan pelayanan pelanggan. Keputusan yang diambil lebih fleksibel dan responsif terhadap perubahan pasar, menghasilkan solusi yang lebih praktis dan inovatif tanpa hanya bergantung pada harga.

Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

1. Identifikasi Masalah: Menyadari dampak transaksi tanpa pembayaran dan gagal panen.

2. Pengumpulan Informasi: Mengumpulkan data tentang transaksi, harga, dan pasokan.
3. Analisis Opsi: Mengevaluasi berbagai strategi, seperti sistem pembayaran yang lebih ketat atau diversifikasi sumber pasokan.
4. Pemilihan Solusi: Memilih strategi terbaik untuk mengatasi masalah yang dihadapi.
5. Implementasi Keputusan: Menerapkan kebijakan baru dan memantau hasilnya.
6. Evaluasi Hasil: Menilai efektivitas keputusan dalam meningkatkan arus kas dan kepuasan pelanggan.

Proses Pengambilan Keputusan

Proses ini melibatkan langkah-langkah sistematis yang membantu toko dalam menghadapi tantangan operasional. Misalnya, ketika menghadapi gagal panen, proses pengambilan keputusan mencakup analisis risiko dan pemilihan pemasok alternatif.

Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan diukur berdasarkan efektivitas dalam mencapai tujuan bisnis, efisiensi dalam penggunaan sumber daya, dan keberlanjutan usaha. Keputusan yang baik akan membantu Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" mempertahankan pelanggan dan meningkatkan daya saing di pasar.

Dengan memahami teori pengambilan keputusan ini, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mengatasi masalah yang dihadapi dan memastikan keberlanjutan usaha mereka.

HASIL PENELITIAN

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" berfokus pada pemilihan dan pelatihan karyawan yang kompeten. Pelaku UMKM menyadari bahwa karyawan adalah aset penting yang mempengaruhi kualitas pelayanan dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, keputusan untuk memberikan pelatihan berkala dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif sangat penting. Hal ini tidak hanya meningkatkan keterampilan karyawan tetapi juga meningkatkan motivasi dan loyalitas mereka terhadap perusahaan.

Komentar: Secara empiris, keputusan ini menunjukkan pemahaman yang baik tentang pentingnya sumber daya manusia dalam mencapai tujuan bisnis. Karyawan yang terlatih dapat memberikan pelayanan yang lebih baik, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi kemungkinan transaksi tanpa pembayaran.

B. Pengelolaan Modal

Pengelolaan modal di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" mencakup pengaturan penggunaan modal kerja untuk pembelian stok beras dan pembayaran operasional lainnya. Pelaku UMKM harus membuat keputusan yang cermat terkait alokasi modal agar arus kas tetap sehat, terutama dalam menghadapi risiko transaksi tanpa pembayaran.

Komentar: Keputusan untuk mengoptimalkan penggunaan modal sangat penting, terutama dalam situasi di mana arus kas terganggu. Dengan pengelolaan modal yang baik, UMKM dapat menjaga likuiditas dan memenuhi kewajiban finansialnya, sehingga keberlangsungan usaha tetap terjaga.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Keputusan dalam pengelolaan bahan baku berfokus pada mencari pemasok yang handal dan menjalin kemitraan dengan petani lokal. Dalam menghadapi tantangan gagal panen, penting bagi pelaku UMKM untuk memiliki strategi cadangan agar pasokan beras tetap stabil.

Komentar: Keputusan ini menunjukkan kesadaran akan risiko yang mungkin terjadi akibat gagal panen. Dengan diversifikasi sumber pasokan dan penyimpanan cadangan, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat mengurangi dampak negatif dari fluktuasi pasokan dan harga jual.

D. Pemasaran

Strategi pemasaran di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" mencakup penawaran produk berkualitas tinggi dengan nilai tambah, seperti layanan pelanggan yang baik dan kemasan menarik. Pelaku UMKM juga melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi konsumen yang bersedia membayar lebih untuk kualitas.

Komentar: Keputusan pemasaran ini sangat relevan dalam menghadapi persaingan harga yang ketat. Dengan menawarkan nilai tambah, toko dapat menarik pelanggan meskipun ada produk sejenis yang lebih murah di pasar. Strategi ini membantu mempertahankan pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan-keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Beras Putri Mandiri Jaya telah memberikan dampak positif terhadap operasional usaha mereka. Tabel berikut merangkum keputusan yang diambil serta dampaknya:

No	Aspek Keputusan	Deskripsi	Dampak Positif
1	Pengelolaan Tenaga Kerja	Pelatihan karyawan untuk meningkatkan keterampilan pelayanan pelanggan	Meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi transaksi tanpa pembayaran
2	Pengelolaan Modal	Optimalisasi penggunaan modal kerja untuk pembelian stok beras	Menjaga likuiditas dan kemampuan memenuhi kewajiban finansial
3	Pengelolaan Bahan Baku	Menjalin kemitraan dengan petani lokal untuk memastikan pasokan beras	Mengurangi risiko kekurangan pasokan akibat gagal panen
4	Pemasaran	Penawaran produk berkualitas tinggi dengan nilai tambah	Meningkatkan daya tarik produk meskipun ada persaingan harga

Keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Beras Putri Mandiri Jaya dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran menunjukkan strategi yang tepat untuk menghadapi tantangan operasional. Dengan pendekatan yang proaktif dan strategis, mereka dapat menjaga keberlanjutan usaha serta meningkatkan daya saing di pasar yang kompetitif. Melalui penerapan langkah-langkah ini, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" berada pada posisi yang lebih baik untuk mengatasi berbagai kendala yang mungkin muncul di masa depan.

Pembahasan

Bagian ini akan memaparkan hasil pengolahan data dan analisis terkait pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya". Setiap

aspek akan dikaitkan dengan permasalahan yang dihadapi serta tujuan penelitian, dan akan disertai dengan interpretasi yang logis berdasarkan data yang diperoleh.

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Pengelolaan tenaga kerja di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" merupakan faktor kunci dalam operasional sehari-hari. Hasil observasi menunjukkan bahwa pelaku UMKM telah berupaya untuk meningkatkan keterampilan karyawan melalui pelatihan rutin. Pelatihan ini tidak hanya mencakup aspek teknis, tetapi juga pelayanan pelanggan yang baik. Karyawan yang terlatih memiliki kemampuan untuk menangani transaksi dengan lebih efisien, mengurangi kesalahan dalam pengelolaan stok dan pembayaran.

Analisis: Keputusan untuk menginvestasikan waktu dan sumber daya dalam pelatihan karyawan sejalan dengan teori manajemen sumber daya manusia yang menyatakan bahwa investasi dalam pengembangan karyawan dapat meningkatkan produktivitas dan kepuasan kerja. Dengan karyawan yang lebih terampil, toko dapat meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan mengurangi risiko transaksi tanpa pembayaran.

B. Pengelolaan Modal

Pengelolaan modal di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" mencakup keputusan strategis mengenai penggunaan modal kerja untuk pembelian stok beras dan pembayaran operasional. Observasi menunjukkan bahwa pemilik toko sangat berhati-hati dalam mengatur arus kas, terutama dalam menghadapi risiko transaksi tanpa pembayaran. Dengan menjaga arus kas tetap positif, toko dapat memenuhi kewajiban finansialnya seperti membayar gaji karyawan dan sewa tempat.

Analisis: Keputusan untuk mengoptimalkan penggunaan modal sangat penting untuk menjaga likuiditas usaha. Teori keuangan menunjukkan bahwa pengelolaan modal yang baik dapat membantu perusahaan bertahan dalam situasi sulit. Dengan arus kas yang stabil, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat menghindari kesulitan finansial yang dapat mengancam keberlangsungan usaha.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Dalam pengelolaan bahan baku, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" menjalin kemitraan dengan petani lokal untuk memastikan pasokan beras yang stabil. Hasil observasi menunjukkan bahwa keputusan ini diambil sebagai respons terhadap risiko gagal panen yang dapat mengganggu pasokan beras. Dengan memiliki hubungan baik dengan petani lokal, toko dapat memastikan bahwa mereka mendapatkan pasokan beras meskipun terjadi fluktuasi hasil panen.

Analisis: Diversifikasi sumber pasokan adalah strategi mitigasi risiko yang efektif. Menurut teori rantai pasokan, hubungan baik dengan pemasok dapat meningkatkan keandalan pasokan dan mengurangi biaya. Dengan memiliki beberapa sumber pasokan, Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat lebih siap menghadapi fluktuasi harga dan pasokan.

D. Pemasaran

Strategi pemasaran di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" berfokus pada penawaran produk berkualitas tinggi dengan nilai tambah, seperti kemasan menarik dan layanan pelanggan yang baik. Pelaku UMKM juga melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi konsumen yang bersedia membayar lebih untuk kualitas produk.

Analisis: Pendekatan ini relevan dengan teori pemasaran yang menekankan pentingnya diferensiasi produk. Dengan menawarkan nilai tambah, toko tidak hanya dapat mempertahankan pelanggan tetapi juga menarik segmen pasar baru. Promosi dan diskon juga digunakan sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan tanpa merusak citra merek.

Keputusan-keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Beras Putri Mandiri Jaya dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran menunjukkan pemahaman

yang baik terhadap tantangan operasional yang dihadapi. Melalui penerapan strategi yang tepat dan berbasis data, toko ini mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di pasar yang kompetitif. Penemuan ini sejalan dengan teori manajemen modern yang menekankan pentingnya adaptasi dan inovasi dalam menghadapi tantangan bisnis.

Tabel 1: Ringkasan Keputusan Pengelolaan UMKM

No	Aspek Keputusan	Deskripsi	Dampak Positif
1	Pengelolaan Tenaga Kerja	Pelatihan karyawan untuk meningkatkan keterampilan pelayanan pelanggan	Meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi transaksi tanpa pembayaran
2	Pengelolaan Modal	Optimalisasi penggunaan modal kerja untuk pembelian stok beras	Menjaga likuiditas dan kemampuan memenuhi kewajiban finansial
3	Pengelolaan Bahan Baku	Menjalin kemitraan dengan petani lokal untuk memastikan pasokan beras	Mengurangi risiko kekurangan pasokan akibat gagal panen
4	Pemasaran	Penawaran produk berkualitas tinggi dengan nilai tambah	Meningkatkan daya tarik produk meskipun ada persaingan harga

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di Toko Beras "Putri Mandiri Jaya," dapat disimpulkan bahwa pengelolaan yang efektif dalam aspek tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran sangat penting untuk memastikan kelangsungan usaha. Pengelolaan tenaga kerja yang melibatkan pelatihan rutin bagi karyawan telah meningkatkan keterampilan dan efisiensi pelayanan, yang berdampak positif pada kepuasan pelanggan. Pengelolaan modal yang hati-hati menjaga arus kas tetap stabil, memungkinkan toko untuk memenuhi kewajiban finansial dengan lancar. Kemitraan dengan petani lokal dan diversifikasi sumber pasokan beras membantu mengurangi risiko kekurangan pasokan akibat gagal panen. Selain itu, strategi pemasaran yang berfokus pada diferensiasi produk dan pemberian nilai tambah berhasil meningkatkan daya tarik produk meskipun ada persaingan harga yang ketat.

Bagian ini memuat kesimpulan dan implikasi, kesimpulan dan implikasi dapat dibuat dalam sub bagian yang terpisah. Kesimpulan menjawab tujuan, bukan mengulang teori, berarti menyatakan hasil dari penelitian secara ringkas (tetapi bukan ringkasan pembahasan). Implikasi merupakan saran yang dapat berupa masukan bagi peneliti berikutnya, dapat pula rekomendasi implikatif dari temuan penelitian yang dirasa masih perlu dilakukan untuk menyempurnakan hasil penelitian agar berdaya guna.

IMPLIKASI

Implikasi dari temuan penelitian ini memberikan beberapa rekomendasi penting bagi pelaku UMKM dan peneliti selanjutnya. Bagi pelaku UMKM, disarankan untuk terus melakukan pelatihan bagi karyawan guna meningkatkan kualitas pelayanan dan efisiensi operasional, serta menerapkan sistem manajemen keuangan yang baik untuk menjaga arus kas tetap stabil. Selain itu, penting bagi UMKM untuk menjalin kemitraan dengan lebih banyak pemasok guna mengurangi ketergantungan pada satu sumber dan meminimalkan risiko pasokan. Dalam hal pemasaran, UMKM perlu mengembangkan strategi yang lebih inovatif, termasuk memanfaatkan

media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengeksplorasi dampak teknologi digital dalam pemasaran UMKM serta bagaimana teknologi dapat membantu dalam pengelolaan stok dan transaksi. Dengan menerapkan rekomendasi-rekomendasi ini, diharapkan Toko Beras "Putri Mandiri Jaya" dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di tengah tantangan pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- DAMPAK KENAIKAN HARGA BERAS TERHADAP LINGKUNGAN MASYARAKAT PADA TAHUN 2018-2023.* (t.t.).
- Harney, B., & Nolan, C. (t.t.). *Human Resource Management in Small and Medium-Sized Enterprises.*
- Judul, H. (t.t.). *PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN KESADARAN MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS MINANG RAYA PADA TOKO NEW BAROKAH TANJUNGPINANG.*
- Puspita Sari, W., & Suria Manda, G. (t.t.-b). *Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen STRATEGI PENANGANAN RISIKO OPERASIONAL PEMASARAN BERAS PADA UMKM SELARAS MAKMUR TRIJAYA.* 10(2), 195-202.
- Sanusi, A., Husna, A., Triastuti, N., Fauzi, M., Rizki Agustin, F., Studi Administrasi Bisnis, P., Medan, I., Studi Manajemen Pemasaran, P., & Sukma Medan, S. (t.t.). *SI-MEN (Akuntansi dan Manajemen) STIES STRATEGI PEMASARAN PRODUK PENJUALAN TOKO BERAS KARTIKA.*
- DAMAYANTI, L. P. (2022). *IMPLEMENTASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DI UMKM.*