MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM TOKO PLASTIK DUA PUTRI DI KECAMATAN KLARI

Brilliant Cahyatri Susaningsih[1], Nadya Wulansari[2], Tiara Elza Listama[3], Zakia Nurahma[4], Ujang Suherman[5]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Buana Perjuangan Karawang
Email: mn22.brilliantsusaningsih@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.nadyawulansari@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.tiaralistama@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.zakianurahma@mhs.ubpkarawang.ac.id, ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, namun seringkali menghadapi berbagai kendala yang memengaruhi keberlanjutan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala di UMKM Toko Plastik Dua Putri di Kecamatan Klari. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa kendala utama meliputi pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Pemilik usaha menggunakan pendekatan praktis seperti memberikan fleksibilitas kepada karyawan, mencari sumber modal alternatif, bernegosiasi dengan pemasok, dan memanfaatkan metode pemasaran tradisional seperti promosi mulut ke mulut. Meski demikian, keterbatasan ruang penyimpanan dan pemahaman teknologi pemasaran modern menjadi tantangan yang perlu diatasi. Artikel ini merekomendasikan pengelolaan keuangan yang lebih strategis, pelatihan karyawan, serta pemanfaatan media digital untuk meningkatkan daya saing usaha.
Kata kunci: Pengambilan Keputusan, UMKM, Kendala Usaha, Toko Plastik, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) play a significant role in the economy but often face challenges that affect their sustainability. This study aims to analyze decision-making in addressing challenges at the Dua Putri Plastic Shop SME in Klari Subdistrict. Data collection was conducted through interviews with the business owner. The analysis reveals key issues, including labor management, capital, raw materials, and marketing. The business owner employs practical approaches, such as providing flexibility to employees, seeking alternative funding sources, negotiating with suppliers, and utilizing traditional marketing methods like word-of-mouth promotion. However, storage space limitations and a lack of understanding of modern marketing technologies remain challenges to address. This article recommends more strategic financial management, employee training, and leveraging digital media to enhance business competitiveness.

Article history
Received: desember 2024
Reviewed: desember 2024
Published: desember 2024

Plagirism checker no 9732
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

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara berkembang, termasuk Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang sekitar 60,51% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 96,92% tenaga kerja pada tahun 2023. Namun, meskipun memiliki peran yang signifikan, UMKM masih dihadapkan pada berbagai tantangan seperti kesulitan akses modal, manajemen tenaga kerja, dan adaptasi terhadap teknologi pemasaran modern. Fenomena ini menjadi perhatian global, khususnya dalam konteks pascapandemi, di mana daya beli masyarakat yang menurun turut memengaruhi keberlanjutan bisnis UMKM (Gustika & Susena, 2022).

Di Indonesia, berbagai kebijakan telah diterapkan untuk mendukung keberlanjutan UMKM, termasuk pemberian bantuan modal, pelatihan, dan insentif pajak. Namun, penelitian menunjukkan bahwa kendala utama yang dihadapi UMKM terletak pada aspek pengelolaan internal, terutama dalam hal tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran (Novitasari, 2022). Ketidakefisienan dalam pengambilan keputusan terkait aspek-aspek tersebut sering kali menjadi penyebab stagnasi atau bahkan keruntuhan usaha kecil.

UMKM Toko Plastik Dua Putri di Kecamatan Klari adalah salah satu contoh UMKM yang menghadapi berbagai kendala dalam operasionalnya. Dalam konteks pengelolaan tenaga kerja, pemilik usaha kerap kesulitan mempertahankan karyawan akibat beban kerja yang tinggi dengan gaji yang dianggap tidak memadai. Sementara itu, pengelolaan modal juga menjadi tantangan karena fluktuasi pendapatan toko yang tidak selalu stabil. Selain itu, keterbatasan ruang penyimpanan barang dan ketergantungan pada pemasok tertentu semakin memperumit pengelolaan bahan baku.

Di sisi lain, pemasaran tradisional yang hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut memiliki keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Pemilik usaha juga belum sepenuhnya memanfaatkan media digital untuk mendukung strategi pemasaran. Padahal, berbagai studi menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital dapat meningkatkan daya saing UMKM, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat di pasar lokal (Silamat et al., 2023).

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengambilan keputusan yang dilakukan pemilik Toko Plastik Dua Putri dalam menghadapi kendala-kendala tersebut. Penelitian ini tidak hanya berfokus pada identifikasi masalah tetapi juga mengeksplorasi alternatif solusi yang telah diterapkan serta evaluasi efektivitasnya dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Tujuan penelitian ini adalah memberikan rekomendasi strategis berbasis data untuk membantu UMKM seperti Toko Plastik Dua Putri dalam mengatasi kendala operasional yang dihadapi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pemilik usaha UMKM, pemerintah, dan pihak terkait dalam merancang kebijakan atau strategi yang lebih efektif untuk mendukung keberlanjutan UMKM di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan :

a. Pengelolaan tenaga kerja di UMKM Toko Plastik Dua Putri.
b. Pengelolaan modal dalam menjaga keberlanjutan usaha.
c. Pengelolaan bahan baku untuk memastikan ketersediaan dan kualitas produk.
d. Strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan dan menarik pelanggan.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan explanatory survey(Syahrizal & Jailani, 2023). Pendekatan ini digunakan untuk menjelaskan masalah variabel-variabel yang berkaitan dengan kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran pada UMKM Toko Plastik Dua Putri. Penelitian ini juga berupaya mengidentifikasi hubungan antara variabel-variabel tersebut dengan keberhasilan usaha.

Dalam pendekatan ini, data yang diperoleh melalui wawancara mendalam dianalisis secara naratif dan didukung oleh teori-teori dari beberapa ahli. Teori yang digunakan, antara lain, mencakup teori pengambilan keputusan (Assyakurrohim et al., 2022), teori manajemen sumber daya manusia (Sofyandi, 2008), serta konsep pemasaran pada UMKM (Frans Sudirjo et al., 2023). Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman menyeluruh tentang bagaimana pemilik UMKM mengelola kendala yang dihadapi dan mengambil keputusan strategis untuk keberlanjutan usaha mereka.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada tanggal 16 desember 2024 di Jl. Gintung Kerta Kecamatan Klari

Prosedur Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif melalui metode explanatory survey. Prosedur penelitian ini meliputi beberapa tahapan, yaitu:

1. Persiapan Penelitian
   Pada tahap ini, dilakukan identifikasi masalah yang akan diteliti, yaitu kendala pengambilan keputusan pada pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di UMKM Toko Plastik Dua Putri. Selanjutnya, peneliti menyusun pedoman wawancara yang relevan dengan fokus penelitian berdasarkan teori yang digunakan.
2. Pengumpulan Data
   Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM sebagai subjek utama penelitian. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk memperoleh informasi yang mendalam dan relevan terkait kendala pengelolaan serta strategi pengambilan keputusan yang dilakukan.
3. Analisis Data
   Data yang diperoleh dari wawancara dianalisis secara naratif dengan metode analisis tematik. Analisis dilakukan melalui tahapan berikut:
   a. Mengidentifikasi tema-tema utama dari jawaban responden, seperti kendala tenaga kerja, pengelolaan modal, pengadaan bahan baku, dan pemasaran.
   b. Mengelompokkan informasi berdasarkan tema dan subtema untuk memahami hubungan antar variabel.
   c. Menarik kesimpulan dari hasil analisis data dan menghubungkannya dengan teori yang digunakan.
4. Pelaporan Hasil Penelitian
   Hasil analisis disusun dalam bentuk laporan penelitian yang sistematis. Laporan mencakup deskripsi kendala, strategi pengambilan keputusan, dan rekomendasi untuk pengembangan UMKM.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

1. Macam Data
   Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder:
   a. Data Primer: Data yang diperoleh langsung dari wawancara dengan pemilik UMKM Toko Plastik Dua Putri terkait kendala dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.
   b. Data Sekunder: Data pendukung berupa dokumen atau literatur yang relevan, seperti laporan UMKM, studi sebelumnya, dan informasi tambahan dari sumber terpercaya.
2. Instrumen Penelitian
   Instrumen utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara semi-terstruktur. Pedoman ini dirancang untuk menggali informasi yang mendalam terkait:
   a. Pengelolaan tenaga kerja, termasuk kendala dan solusi yang diterapkan.
   b. Pengelolaan modal dan strategi alokasi keuangan.
   c. Pengelolaan bahan baku, mulai dari pengadaan hingga penyimpanan.
   d. Pemasaran produk, termasuk promosi dan interaksi dengan pelanggan.
3. Teknik Pengumpulan Data
   Pengumpulan data dilakukan melalui:
   a. Wawancara Mendalam: Dilaksanakan dengan pemilik toko sebagai subjek utama penelitian. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data deskriptif yang komprehensif dan mendalam. Pertanyaan-pertanyaan dalam wawancara bersifat terbuka untuk mendorong eksplorasi lebih lanjut sesuai dengan tanggapan responden.
   b. Dokumentasi: Data sekunder seperti catatan penjualan, dokumentasi toko, dan laporan keuangan dianalisis untuk memberikan konteks tambahan. Selain itu, literatur yang relevan digunakan untuk memperkuat analisis.

   Teknik pengumpulan data dilakukan dengan langkah-langkah berikut:
   a. Menjadwalkan wawancara dengan pemilik toko dan memperoleh persetujuan untuk proses penelitian.
   b. Melakukan wawancara secara langsung di lokasi toko dengan menggunakan pedoman wawancara.
   c. Mencatat hasil wawancara (dengan izin responden) untuk menjaga akurasi data.
   d. Melakukan triangulasi data dengan membandingkan hasil wawancara dan data dokumentasi untuk meningkatkan validitas hasil penelitian.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dengan pendekatan deskriptif analitik. Proses ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memaknai kendala yang dihadapi UMKM Toko Plastik Dua Putri dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran, serta untuk memberikan solusi atas masalah-masalah tersebut. Langkah-langkah dalam teknik analisis data ini melibatkan beberapa prosedur berikut:

1. Reduksi Data
   Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi akan disaring dan dipilih berdasarkan relevansinya dengan fokus penelitian. Reduksi data ini bertujuan untuk menyederhanakan informasi yang diperoleh menjadi bagian yang paling penting, yang nantinya akan dihubungkan dengan masalah-masalah yang dihadapi oleh pemilik toko dalam pengelolaan usaha. Setiap jawaban yang diberikan oleh informan akan dikategorikan berdasarkan tema-tema yang relevan dengan topik penelitian.

2. Koding Data
   Proses koding dilakukan dengan memberi label pada informasi yang relevan, seperti kendala dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Koding ini akan memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi pola-pola tertentu yang muncul selama wawancara dan analisis dokumentasi. Misalnya, kendala dalam pengelolaan tenaga kerja akan dikelompokkan dalam kategori yang meliputi masalah rekrutmen, pelatihan, dan hubungan karyawan.
3. Penyajian Data
   Data yang telah dipilih dan dikategorikan kemudian akan disajikan dalam bentuk narasi deskriptif yang memaparkan hasil wawancara dan temuan yang didapatkan dari data dokumentasi. Penyajian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai kendala yang dihadapi dalam setiap aspek pengelolaan UMKM. Peneliti akan memaparkan hasil analisis secara sistematis, dengan mengaitkan setiap tema dengan teori yang relevan untuk memberikan pemahaman lebih dalam.
4. Penarikan Kesimpulan
   Setelah data diproses dan disajikan, langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Peneliti akan mengidentifikasi hubungan antara kendala yang ditemukan dengan tujuan penelitian. Analisis ini akan mengarah pada pemahaman yang lebih baik mengenai bagaimana pemilik toko mengambil keputusan dalam mengatasi masalah yang dihadapi, serta solusi yang telah diimplementasikan dan efektivitasnya. Hasil penelitian ini akan dikaitkan dengan teori-teori yang ada, untuk memberikan wawasan tentang bagaimana pengambilan keputusan yang lebih baik dapat diterapkan dalam konteks UMKM.

Melalui teknik analisis data ini, penelitian ini akan memetakan kendala-kendala yang dihadapi oleh UMKM Toko Plastik Dua Putri dan memberikan rekomendasi berdasarkan temuan-temuan yang ada. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap pemahaman pengelolaan UMKM di tengah tantangan yang ada.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

a. Definisi Pengambilan Keputusan
   Pengambilan keputusan adalah proses memilih alternatif terbaik di antara berbagai pilihan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Dalam konteks UMKM, ini berarti pemilik atau manajer memilih langkah-langkah yang tepat dalam mengelola sumber daya dan menghadapi tantangan yang ada guna mencapai keberhasilan usaha(Yahya Faizal Ajibi & Amri, 2022).
b. Gaya Pengambilan Keputusan
   Gaya pengambilan keputusan mencerminkan cara seseorang membuat keputusan. Gaya ini bisa bersifat autokratis, di mana keputusan diambil sendiri, partisipatif dengan melibatkan pihak lain, atau delegatif, di mana keputusan diserahkan pada karyawan atau tim untuk diambil sesuai dengan batasan yang ada (Lande et al., 2022).
c. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan
   Pengambilan keputusan biasanya melalui beberapa tahapan, mulai dari identifikasi masalah, pengumpulan informasi, pencarian alternatif, evaluasi, pemilihan alternatif terbaik, implementasi keputusan, hingga evaluasi hasil yang didapat dari keputusan yang diambil (Sirojuddin et al., 2022).
d. Proses Pengambilan Keputusan
   Proses ini melibatkan langkah-langkah yang dimulai dari pengumpulan data untuk memahami masalah, penentuan tujuan, pencarian solusi yang ada, evaluasi alternatif,

implementasi keputusan, dan akhirnya review hasil untuk memastikan keputusan tersebut berhasil atau perlu disesuaikan (Efendi & Ibnu Sholeh, 2023).

e. Kualitas Keputusan
Kualitas keputusan diukur berdasarkan seberapa efektif keputusan tersebut dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Keputusan yang berkualitas memperhatikan data yang relevan, dampak jangka panjang, kreativitas dalam penyelesaian masalah, dan efisiensi dalam implementasinya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN (TIMES NEW ROMAN (TNR-12) BOLD)

Hasil Penelitian

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Plastik Dua Putri, kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja adalah kesulitan dalam menemukan karyawan yang bersedia bekerja dengan gaji rendah, terutama di tengah situasi ekonomi yang tidak stabil. Hal ini menyebabkan pemilik harus bekerja ekstra untuk mengelola pegawai yang terbatas jumlahnya. Selain itu, pemilik lebih mengutamakan kecepatan dan ketepatan dalam bekerja agar operasional toko tetap berjalan lancer (Anggraeni et al., 2023). Dengan jumlah pegawai yang terbatas, pemilik sering turun tangan langsung untuk membantu pekerjaan yang membutuhkan tenaga tambahan.

Pemilik juga mengelola karyawan dengan memberikan peringatan ketika ada yang tidak bekerja sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam hal ini, pemilik berusaha memberikan pelatihan sederhana kepada karyawan yang kurang berprestasi, agar mereka bisa lebih ramah kepada konsumen dan bekerja lebih baik. Pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan karyawan dalam menjalankan tugasnya sehari-hari, meskipun tidak diberikan dalam bentuk pelatihan formal yang terstruktur.

Keputusan pemilik untuk memberikan peringatan dan pelatihan adalah langkah yang tepat untuk meningkatkan keterampilan karyawan dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih baik. Namun, pengelolaan tenaga kerja yang melibatkan pemilik secara langsung dapat menghambat waktu yang seharusnya bisa digunakan untuk pengembangan usaha lebih lanjut. Untuk meningkatkan efisiensi operasional, pemilik sebaiknya mempertimbangkan untuk merekrut lebih banyak karyawan yang memiliki keterampilan yang diperlukan dan mengurangi ketergantungan terhadap intervensi langsung pemilik dalam pekerjaan sehari-hari.

B. Pengelolaan Modal

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Plastik Dua Putri, pengelolaan modal usaha menjadi salah satu kendala yang cukup signifikan. (Badriah & Avianti, 2023)Modal yang terbatas membuat pemilik harus berhati-hati dalam setiap pengeluaran, terutama dalam memilih bahan baku dan peralatan yang akan dibeli. Pemilik cenderung menghindari pengeluaran besar dan memilih untuk membeli barang dengan harga yang lebih terjangkau meskipun kualitasnya mungkin tidak sebaik produk yang lebih mahal. Hal ini membuat Toko Plastik Dua Putri terkadang mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang.

Keputusan pemilik untuk mengelola modal secara hati-hati dan menghindari pinjaman eksternal adalah langkah yang bijak dalam menjaga kestabilan finansial usaha, terutama ketika modal terbatas. Namun, strategi ini juga membatasi kemampuan toko untuk berkembang lebih pesat. Pemilik perlu mempertimbangkan penggunaan modal eksternal

dengan syarat yang lebih menguntungkan atau mencari alternatif pendanaan yang bisa membantu usaha untuk tumbuh dan berinovasi. Selain itu, perencanaan keuangan yang lebih matang akan memungkinkan pengelolaan modal yang lebih optimal tanpa mengorbankan kelangsungan usaha.

Selain itu, pemilik juga mengelola modal dengan cara yang lebih konservatif, yaitu hanya menggunakan pendapatan yang dihasilkan dari usaha untuk membayar biaya operasional dan membeli barang-barang yang diperlukan. Tidak ada modal eksternal seperti pinjaman bank atau investasi yang digunakan dalam usaha ini, karena pemilik merasa takut dengan resiko bunga dan kewajiban yang tinggi. Pemilik lebih memilih untuk mengandalkan tabungan pribadi dan modal yang sudah ada untuk mempertahankan keberlanjutan usaha (Srirahayu, 2024).

C. Pengelolaan bahan baku

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Plastik Dua Putri, pengelolaan bahan baku menjadi salah satu kendala yang dihadapi dalam usaha ini. Pemilik mengaku kesulitan dalam memperoleh bahan baku dengan kualitas yang konsisten, terutama karena tergantung pada pemasok lokal yang terkadang tidak dapat memenuhi permintaan dalam jumlah besar atau tepat waktu. Kondisi ini menyebabkan adanya kekurangan stok barang pada saat permintaan pelanggan meningkat, sehingga mengurangi potensi penjualan. Pemilik juga sering kali harus membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga yang lebih murah, tetapi terkadang stok bahan baku tersebut tidak segera terjual dan mengarah pada pemborosan.

Selain itu, pemilik juga mengalami kesulitan dalam menjaga kualitas bahan baku yang diterima. Beberapa bahan baku yang dibeli tidak sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan, atau bahkan rusak saat pengiriman. Hal ini menyebabkan waktu dan biaya tambahan untuk mengembalikan barang atau membeli pengganti bahan baku yang lebih sesuai. Pemilik mengatasi hal ini dengan selalu mengecek kualitas barang yang diterima, namun tidak jarang hal tersebut mengganggu kelancaran operasional sehari-hari, terutama ketika jumlah pesanan meningkat.

Keputusan pemilik untuk membeli dalam jumlah besar dengan harapan mendapatkan harga yang lebih murah dapat mengurangi pemborosan dalam jangka panjang, tetapi juga membawa risiko stok menumpuk yang tidak terjual. Pemilik perlu mempertimbangkan untuk memperbaiki sistem manajemen persediaan dengan menggunakan teknologi atau sistem yang lebih canggih agar dapat memantau stok secara real-time dan menghindari pembelian yang tidak perlu. Dengan cara ini, pengelolaan bahan baku dapat menjadi lebih efisien dan mampu mendukung kelancaran operasional toko.

D. Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, Toko Plastik Dua Putri menghadapi kendala dalam memasarkan produk mereka kepada konsumen yang lebih luas. Pemilik mengakui bahwa sebagian besar pelanggan datang dari daerah sekitar dan sangat bergantung pada promosi dari mulut ke mulut serta lokasi toko yang strategis di pasar. Meski begitu, pemilik mengaku kesulitan untuk mengembangkan pangsa pasar yang lebih luas karena terbatasnya anggaran untuk promosi dan pemasaran yang lebih modern. Upaya pemasaran yang dilakukan selama ini hanya sebatas memasang spanduk atau memberikan diskon musiman, yang dirasa tidak cukup efektif untuk menarik konsumen baru.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Selain itu, pemilik juga merasa terbatas dalam memanfaatkan platform digital untuk pemasaran, mengingat kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran digital dan ketidakmampuan untuk mengelola akun media sosial secara konsisten. Dalam hal ini, meskipun ada potensi pasar yang lebih besar di luar wilayah lokal, pemilik belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi dan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar. Hal ini mengarah pada kurangnya inovasi dalam strategi pemasaran yang berpotensi mendongkrak penjualan.

Keputusan pemilik untuk menggunakan metode pemasaran tradisional memang efektif di tingkat lokal, namun terbatas dalam menarik pasar yang lebih luas. Pemilik perlu mempertimbangkan untuk mengembangkan strategi pemasaran digital, seperti memanfaatkan media sosial, marketplace online, atau bahkan membuat website toko untuk menjangkau konsumen dari berbagai daerah. Pelatihan mengenai pemasaran digital dapat menjadi solusi yang relevan untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan memperluas pangsa pasar toko.

Tabel 1 Pengelolaan Dan Kendala Yang Dihadapi

No	Aspek Pengelolaan	Kendala yang Dihadapi	Solusi yang Diambil
1	Pengelolaan Tenaga Kerja	Kesulitan mencari karyawan dengan gaji rendah	Memberikan pelatihan dan peringatan
2	Pengelolaan Modal	Kesulitan membagi uang antara keperluan rumah dan usaha	Membuat anggaran yang disiplin
3	Pengelolaan Bahan Baku	Stok plastik terbatas dan ruang penyimpanan sempit	Mencari agen dengan harga lebih murah
4	Pemasaran	Jumlah pelanggan menurun, terutama saat ekonomi sulit	Mempertahankan kualitas dan pelayanan

Dari hasil yang ditemukan, pemilik Toko Plastik Dua Putri telah membuat keputusan yang sesuai dengan tantangan yang ada, meskipun terdapat beberapa area yang memerlukan perbaikan lebih lanjut. Dengan pengelolaan yang baik dan fleksibilitas dalam mengambil keputusan, toko ini dapat menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 12 No 6 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Pembahasan

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan temuan dari wawancara dengan pemilik Toko Plastik Dua Putri, pengelolaan tenaga kerja menjadi salah satu kendala utama dalam menjalankan usaha. Dalam hal ini, kesulitan utama yang dihadapi adalah memperoleh tenaga kerja dengan gaji yang sesuai dengan anggaran yang terbatas. Hal ini sejalan dengan temuan dalam teori pengambilan keputusan, yang menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting dalam pengambilan keputusan operasional yang mempengaruhi kelangsungan usaha (Tannenbaum, 2005). Pemilik memilih untuk terlibat langsung dalam operasional dan memberikan pelatihan bagi karyawan yang tidak berkinerja baik, yang merupakan solusi praktis dalam jangka pendek. Meskipun demikian, keterlibatan pemilik secara langsung dapat mengurangi waktu yang seharusnya bisa digunakan untuk kegiatan strategis lainnya. Dalam teori manajemen, hal ini dapat dilihat sebagai sebuah keputusan yang bisa menghambat pengembangan usaha dalam jangka panjang (Robinson, 2010). Oleh karena itu, penting bagi pemilik untuk mempertimbangkan perekrutan tenaga kerja yang lebih kompeten dan mempertimbangkan pelatihan yang lebih berkelanjutan atau penggunaan outsourcing untuk mengurangi beban kerja pribadi.

B. Pengelolaan Modal

Masalah pengelolaan modal juga sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha Toko Plastik Dua Putri. Berdasarkan temuan lapangan, pemilik merasa kesulitan dalam mengatur modal untuk membeli bahan baku dalam jumlah yang lebih besar dengan harga yang lebih murah. Hal ini mengarah pada keputusan untuk memprioritaskan pembelian modal yang diperlukan untuk operasional harian, yang berdampak pada keterbatasan dalam pemanfaatan potensi pasar yang lebih luas. Dalam teori keuangan mikro, keputusan ini berhubungan dengan pengelolaan cash flow yang efisien, yang mencerminkan bagaimana keputusan modal harus disesuaikan dengan kemampuan operasional dan strategi pertumbuhan (Weston, 2001). Pemilik cenderung menghindari utang dan lebih memilih untuk menggunakan modal internal, namun keputusan ini mempengaruhi kemampuan toko untuk memperbesar skala usaha. Keputusan semacam ini memiliki kelebihan dalam hal menghindari risiko bunga, namun di sisi lain, membatasi potensi pertumbuhan. Sebagai solusi, pemilik bisa mempertimbangkan penggunaan pembiayaan eksternal atau pinjaman yang lebih terstruktur untuk meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Kendala dalam pengelolaan bahan baku juga menjadi isu penting di Toko Plastik Dua Putri. Salah satu masalah yang ditemukan adalah ketergantungan pada supplier yang terbatas, yang menyebabkan kesulitan dalam mendapatkan bahan baku dengan harga yang lebih murah atau dalam jumlah yang cukup. Keputusan pemilik untuk tetap bergantung pada beberapa pemasok lokal mungkin berdasarkan kenyamanan dan hubungan yang telah terjalin, namun hal ini juga menyebabkan keterbatasan dalam mengatur biaya bahan baku secara lebih fleksibel. Menurut teori pengambilan keputusan dalam konteks operasi bisnis, keputusan untuk bergantung pada sedikit pemasok dapat meningkatkan risiko ketidakstabilan pasokan yang pada gilirannya dapat mengganggu operasional dan meningkatkan biaya produksi (Hill & Jones, 2012). Oleh karena itu, pemilik perlu mempertimbangkan diversifikasi sumber pasokan bahan baku dan bekerja sama dengan

beberapa pemasok lain untuk mengurangi ketergantungan dan meningkatkan efisiensi biaya.

D. Pemasaran

Dalam hal pemasaran, kendala yang ditemukan di Toko Plastik Dua Putri adalah keterbatasan penggunaan strategi pemasaran modern, terutama dalam hal pemasaran digital. Meskipun toko memiliki lokasi yang strategis dan mengandalkan pelanggan lokal, pemilik mengakui bahwa belum banyak memanfaatkan platform digital untuk memperluas pangsa pasar. Hal ini mengarah pada keputusan untuk hanya menggunakan metode pemasaran tradisional seperti spanduk atau diskon musiman. Dalam konteks pemasaran modern, keputusan ini dapat menghambat toko untuk berkembang lebih jauh, mengingat potensi besar yang ada di pasar online (Kotler & Keller, 2016). Pemasaran digital memiliki kapasitas untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah, yang merupakan solusi yang dapat mengatasi keterbatasan dalam pemasaran tradisional. Untuk itu, pemilik perlu mengembangkan pemahaman dan keterampilan dalam pemasaran digital atau bahkan bekerjasama dengan pihak ketiga yang memiliki keahlian di bidang ini untuk membantu mengoptimalkan jangkauan pasar (Rambe & Aslami, 2022).

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan artikel ini menunjukkan bahwa pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di Toko Plastik Dua Putri menghadapi berbagai kendala yang menghambat efisiensi operasional dan potensi pertumbuhan usaha. Meskipun pemilik sudah mengambil keputusan yang tepat dalam mengatasi kendala-kendala tersebut, seperti memberikan pelatihan kepada karyawan, mengelola modal secara hati-hati, dan mengandalkan pemasaran tradisional, ada beberapa aspek yang perlu diperbaiki. Untuk mengoptimalkan perkembangan usaha, pemilik perlu mempertimbangkan diversifikasi sumber bahan baku, penggunaan pembiayaan eksternal, serta memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan efisiensi biaya.

DAFTAR PUSTAKA

Anggraeni, C., Awalludin, D., Suhada, K., & Parlindungan, F. A. (2023). *Pemodelan Sistem Informasi Pengelolaan Tki Pada Dinas Tenaga Kerja Menggunakan BPMN mana calon Tenaga Kerja Indonesia pengelolaan Tenaga Kerja Indonesia judul Sistem Informasi Pemasaran Tenaga menghasilkan Sistem Informasi Pemasaran Tenaga Kerja Indonesia*. *18*.

Assyakurrohim, D., Ikhram, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2022). Case Study Method in Qualitative Research. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, *3*(01), 1–9.

Badriah, L., & Avianti, W. (2023). The Financial Analisis Efektifitas Pengelolaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan Pada RSUD Bayu Asih Kabupaten Purwakarta. *Eqien - Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *12*(02), 157–168. https://doi.org/10.34308/eqien.v12i02.1434

Efendi, N., & Ibnu Sholeh, M. (2023). Dinamika Sosial Dalam Proses Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Pendidikan Islam. *Attanwir : Jurnal Keislaman Dan Pendidikan*, *14*(2), 45–67. https://doi.org/10.53915/jurnalkeislamandanpendidikan.v14i2.421

Frans Sudirjo, Arief Yanto Rukmana, Hilarius Wandan, & Muhammad Lukman Hakim. (2023). Pengaruh Kapabilitas Pemasaran, Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Di Jawa Barat. *Jurnal Bisnisman : Riset Bisnis Dan Manajemen*, *5*(1), 55–69. https://doi.org/10.52005/bisnisman.v5i1.134

Gustika, S., & Susena, K. C. (2022). Seminar Nasional Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (Sn-Emba) Ke-1 Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Seminar Nasional Ekonomi, Manajemen Penyerapan*, 101–108.

Lande, A., Ferliandre, A., & Anggraini, M. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan: Gaya Kepemimpinan, Kepribadian Dan Strategi (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia). *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, *2*(1), 13–22. https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i1.853

Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, *9*(2), 184. https://doi.org/10.30998/jabe.v9i2.13703

Rambe, D. N. S., & Aslami, N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*(2), 213–223. https://doi.org/10.47467/elmujtama.v1i2.853

Silamat, E., Chusumastuti, D., Hidayat, R. Al, Hadi, A. J., & Sucipto, B. (2023). Pelatihan dan Strategi Pemasaran Inovatif untuk Meningkatkan Awareness Produk UMKM di Pasar Lokal. *Jurnal Pengabdian West Science*, *2*(04), 264–270. https://doi.org/10.58812/jpws.v2i04.306

Sirojuddin, A., Amirullah, K., Rofiq, M. H., & Kartiko, A. (2022). Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan di Madrasah Ibtidaiyah Darussalam Pacet Mojokerto. *ZAHRA: Research and Tought Elementary School of Islam Journal*, *3*(1), 19–33. https://doi.org/10.37812/zahra.v3i1.395

Sofyandi, H. (2008). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. 148.

Srirahayu, A. (2024). *Optimalisasi Pengelolaan Bahan Baku Roti Dinar Dengan Implementasi Metode FIFO Untuk Meningkatkan Efisiensi Dan Kelancaran Operasional*. *5*(3), 1262–1271.

Syahrizal, H., & Jailani, M. S. (2023). Jenis-Jenis Penelitian Dalam Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. *Jurnal QOSIM Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora*, *1*(1), 13–23. https://doi.org/10.61104/jq.v1i1.49

Yahya Faizal Ajibi, & Amri, M. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang Pasar dan Kaki Lima Menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. *SAUJANA : Jurnal Perbankan Syariah Dan Ekonomi Syariah*, *4*(02), 36–48. https://doi.org/10.59636/saujana.v4i02.78