

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM KANTIN KEPO PALUMBONSARI

¹Ujang Suherman, ²Kellie Cornelius, ³Melgis Garnita, ⁴Nadya Nur Aisyah, ⁵Serli Umagapi

Manajemen, Universitas Buana Perjuangan, Karawang

ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id, mn22.kelliecornelius@mhs.ubpkarawang.ac.id,

mn22.melgisingarnita@mhs.ubpkarawang.ac.id, mn22.nadyaaisyah@mhs.ubpkarawang.ac.id,

mn22.serliumagapi@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM Kantin Kepo di Palumbonsari. Dengan meningkatnya persaingan di sektor kuliner, pengelola kantin harus membuat keputusan yang tepat terkait keuangan, pemasaran, dan manajemen sumber daya manusia. Penelitian dilakukan pada 6 Desember 2024, di Jl. Pandawa Gang Bima No. 31, Pundong, Karawang, Jawa Barat. Metode penelitian meliputi wawancara dengan pemilik, observasi langsung, dan analisis dokumen untuk memahami kondisi bisnis dan kepuasan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan modal yang baik melalui pembukuan yang teratur sangat penting untuk memantau arus kas dan membuat keputusan yang lebih tepat. Namun, pengambilan keputusan sering terhambat oleh kekurangan sumber daya dan perubahan permintaan pasar. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pemahaman yang lebih baik tentang proses pengambilan keputusan dapat membantu Kantin Kepo mengatasi tantangan dan meningkatkan kinerja bisnis. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan rekomendasi yang berguna untuk pengelola UMKM dalam meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan di masa mendatang.

Kata kunci: Penelitian, Pengambilan Keputusan, Bisnis

ABSTRACT

This research aims to analyze the decision-making process in facing various challenges encountered by the UMKM Kantin Kepo in Palumbonsari. With increasing competition in the culinary sector, the kantin's management must make appropriate decisions regarding finance, marketing, and human resource management. The study was conducted on December 6, 2024, at Jl. Pandawa Gang Bima No. 31, Pundong, Karawang, West Java. The research methods included

Article history

Received: desember 2024

Reviewed: desember 2024

Published: desember 2024

Plagirism 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/)

interviews with the owner, direct observations, and document analysis to understand business conditions and customer satisfaction. The findings indicate that effective capital management through regular bookkeeping is crucial for monitoring cash flow and making more accurate decisions. However, decision-making is often hindered by resource shortages and changes in market demand. This study concludes that a better understanding of the decision-making process can help Kantin Kepo overcome challenges and enhance business performance. It is hoped that the results of this research can provide useful recommendations for UMKM managers to improve the effectiveness of decision-making in the future.

Keywords : Research, Decision-making, Business

PENDAHULUAN

Pengambilan keputusan sangat penting dalam dunia bisnis karena mempengaruhi hasil usaha baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Karena persaingan yang ketat dan dinamika pasar yang berubah dengan cepat, membuat keputusan untuk UMKM, terutama di sektor kuliner, menjadi semakin penting. Industri kecil dan menengah memainkan peran penting dalam mendorong perekonomian suatu negara, termasuk di Indonesia. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) sangat membantu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan daya saing lokal, dan mendorong inovasi di berbagai bidang. Salah satu UMKM kuliner, Kantin Kepo menjual berbagai macam makanan modern, seperti seblak, lumpia basah, aneka mie, dan lain-lain. Kantin Kepo juga menjual minuman hangat, seperti kopi, dan minuman dingin, seperti pop ice, dengan berbagai topping.

Seiring berjalannya waktu Kantin Kepo menghadapi banyak masalah dalam pengelolaan dan operasional sehari-hari sebagai bisnis makanan dan minuman. Keputusan yang harus dibuat oleh pemilik dan pengelola kantin tersebut termasuk keuangan, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan pengelolaan produk dan layanan yang harus disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Namun, pengambilan keputusan dalam usaha Kantin Kepo tersebut tidak selalu lancar. Berbagai macam hambatan sering muncul dari dalam seperti kekurangan sumber daya dan pengetahuan manajemen atau dari luar seperti perubahan permintaan pasar, perubahan gaya konsumen, atau hambatan hukum. Karena masalah ini, pengelola pada usaha Kantin Kepo harus berpikir lebih kritis dan kreatif saat membuat keputusan agar bisnis tetap berjalan dengan baik dan menghasilkan keuntungan.

Analisis pengambilan keputusan tentang tantangan yang dihadapi Kantin Kepo sangat penting untuk memahami komponen apa saja yang memengaruhi proses pengambilan keputusan dan bagaimana solusi dapat meningkatkan kinerja bisnis. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari lebih lanjut tentang proses pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai tantangan saat ini serta memberikan saran yang dapat membantu meningkatkan efektivitas proses pengambilan keputusan di masa mendatang. Diharapkan Kantin Kepo dapat mengatasi masalah yang ada, memaksimalkan potensinya, dan berhasil dalam persaingan bisnis kuliner yang semakin ketat dengan memahami proses pengambilan keputusan yang tepat dan efisien.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala di UMKM Kantin Kepo. Penelitian ini dilakukan pada hari Kamis, 6 Desember 2024 di Jl. Pandawa Gang Bima No. 31 Pundong, Palumbonsari, Kec. Karawang Tim, Kab. Karawang. Sasaran dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang komponen-komponen yang mempengaruhi keputusan yang dibuat oleh pengelola ketika mereka menghadapi berbagai tantangan operasional dan manajerial. Adapun subjek penelitian ini yaitu pemilik usaha Kantin Kepo yang bergerak pada bidang makanan yang berada di daerah Kota Karawang. Instrumen penelitian dengan catatan lapangan untuk melakukan observasi dan teknik analisis data kualitatif untuk mengidentifikasi pola dari wawancara serta observasi, hal tersebut memiliki peran yang sangat penting untuk mendapatkan wawasan yang mendalam dan menyeluruh.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan dalam UMKM pada usaha Kantin Kepo, diantaranya sebagai berikut :

- a) Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan tenaga kerja pada usaha kantin kepo.
- b) Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan modal pada usaha kantin kepo.
- c) Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan bahan baku pada usaha kantin kepo.
- d) Untuk menjelaskan dan menganalisis pemasaran pada usaha kantin kepo.

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, menggunakan metode kualitatif. Dengan menganalisis, menggambarkan, dan meringkas kondisi dan situasi yang dikumpulkan dari analisis serta dari wawancara atau pengamatan tentang masalah yang terjadi di lapangan. Penulis mengumpulkan data dengan melihat langsung usaha UMKM Kantin Kepo. Usaha ini digunakan sebagai objek untuk mendapatkan data yang diperlukan tentang masalah yang dibahas dalam jurnal ini.

Kantin Kepo menjadi subjek utama penelitian ini memakai metode studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis secara menyeluruh peristiwa yang berkaitan dengan pengambilan keputusan. Peneliti mempelajari konteks kehidupan sehari-hari Kantin Kepo dengan melihat apa yang dia lakukan setiap hari.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada hari Kamis, 6 Desember 2024 di Jl. Pandawa Gang Bima No. 31 Pundong, Palumbonsari, Kec. Karawang Tim, Kab. Karawang, Prov. Jawa Barat.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian pada usaha UMKM Kantin Kepo dengan menetapkan tujuan penelitian yang jelas. Tujuan tersebut termasuk menganalisis kondisi bisnis, kepuasan pelanggan, dan elemen-elemen yang mempengaruhi keberhasilan bisnis Kantin Kepo. Untuk memberikan dasar analisis lebih lanjut, langkah selanjutnya adalah melakukan penelitian literatur untuk mendapatkan pemahaman tentang teori-teori yang berkaitan dengan industri UMKM dan industri kuliner. Pengumpulan data yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik atau pengelola, observasi langsung aktivitas operasional, dan analisis dokumen terkait. Analisis data mengolah data kualitatif untuk menemukan pola dan hasil yang relevan. Hasil penelitian diinterpretasikan untuk menunjukkan kekuatan dan kelemahan Kantin Kepo dan membuat saran untuk perbaikan atau pengembangan usaha. Proses diakhiri dengan penyusunan laporan penelitian yang sistematis

yang mencakup tujuan, metode, prosedur penelitian, rekomendasi, dan tindakan tambahan untuk meningkatkan kembali usaha Kantin Kepo tersebut.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Melakukan wawancara dengan daftar pertanyaan untuk mendapatkan informasi dari pemilik Kantin Kepo. Lembar observasi berbentuk digunakan untuk mencatat aktivitas dan pola keputusan yang diamati selama penelitian, seperti cara mengelola stok bahan baku, keuangan, dan strategi pemasaran bisnis.

Teknik Analisis Data

Reduksi data adalah teknik analisis data yang digunakan. Ini adalah proses merangkum, memilah, dan menyaring data kualitatif yang telah dikumpulkan. Tujuan dari reduksi data adalah untuk memfokuskan data pada informasi penting yang relevan dengan masalah penelitian. Kami menggunakan metode ini untuk mengumpulkan, memilah, dan menyaring informasi dari pemilik kantin kepo palumbonsari tentang metode pengelelolan tenaga kerja, bahan baku, pemasaran, dan modal usaha.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Berikut ini berisi paparan teori pengambilan keputusan, diantaranya sebagai berikut :

a. Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan Keputusan adalah proses mendengarkan dan memilih antara berbagai pilihan sebelum mengambil keputusan. Sebelum membuat keputusan, pembuat keputusan harus mengidentifikasi masalah utama, membuat pilihan alternatif, dan akhirnya memilih keputusan terbaik. Secara umum, pengambilan keputusan telah dijelaskan oleh berbagai ahli, di antaranya;

1. G.R. Terry menyatakan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan yang didasarkan pada kriteria tertentu dari sejumlah alternatif yang ada.
2. Claude S. George, Jr berpendapat bahwa sebagian besar manajer melakukan proses pengambilan keputusan melalui pemikiran yang mencakup pertimbangan dan pemilihan antara alternatif yang tersedia.

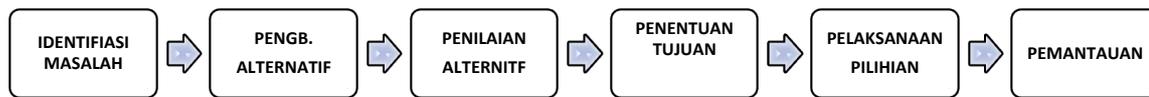
b. Gaya Pengambilan Keputusan.

Setiap gaya memiliki kelebihan dan kekurangan, dan mengetahui bagaimana menggabungkannya dengan gaya lain dapat membantu Anda membuat keputusan yang tepat. Berikut ini adalah dua dimensi yang berbeda yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan:

1. Orientasi Nilai/Berorientasi Nilai (VO): Orang fokus pada hal-hal teknis, pekerjaan yang harus diselesaikan, atau orang dan lingkungan sosial mereka saat membuat keputusan.
2. Toleransi Ambiguitas (TIA): Ini menunjukkan seberapa besar seorang individu membutuhkan kontrol dan pengaturan atas kehidupan mereka. Setiap karyawan memiliki gaya pengambilan keputusan yang berbeda. Mereka dapat menggunakan analit perilaku, direktif, dan konseptual untuk membuat keputusan.

c. Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan

Gambar Tahap -Tahap Pengambilan Keputusan



- 1) Mengidentifikasi masalah yang dihadapi. Tentukan masalah dengan cara yang jelas, lugas, atau mudah dipahami.
- 2) Pengembangan alternatif yang mungkin dapat dicapai. Membuat daftar masalah yang akan muncul, kemudian urutkan masalah tersebut menurut prioritas, sehingga lebih mudah untuk mengontrol dan mengarahkan masalah.
- 3) Menilai berbagai opsi untuk menemukan setiap masalah untuk membuat gambaran yang lebih jelas.
- 4) Mengambil keputusan yang sudah diputuskan. Tempatkan setiap masalah tersebut dalam kelompoknya sendiri. Setelah itu, perbaiki masalah tersebut dengan model atau alat uji yang akan digunakan.
- 5) Memeriksa pelaksanaan keputusan untuk memastikan bahwa alat uji yang digunakan sesuai dengan standar umum.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Menurut Simon, ada 4 macam proses pengambilan keputusan diantaranya sebagai berikut:

1. Tahap Penelusuran (intelligence): Ini adalah tahap di mana masalah didefinisikan, informasi dicari, dan membuat keputusan.
2. Tahap Desain: Tahap analisis untuk menemukan solusi pemecahan masalah
3. Dalam tiga tahap pemilihan (Choice), manajemen memilih opsi terbaik.
4. Tahap implementasi : dari keputusan yang telah dibuat. Menyusun daftar tindakan yang direncanakan.

Nurfauzi (2023) dan Marbun (2022) menguraikan prosedur umum dalam proses pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a. Identifikasi masalah atau tujuan: Langkah pertama adalah menentukan tujuan atau masalah yang ingin dicapai. Masalah ini dapat berasal dari perubahan keadaan, peluang, atau tantangan yang harus diatasi.
- b. Mengumpulkan Informasi: Setelah mengidentifikasi masalah atau tujuan, langkah selanjutnya adalah mendapatkan informasi yang terkait. Ini dapat berasal dari penelitian, observasi, wawancara, dan data sejarah.
- c. Alternatif Identifikasi : Menghasilkan berbagai solusi untuk masalah atau pencapaian tujuan dengan informasi yang cukup . Dalam langkah ini, berpikir inovatif diperlukan untuk mempertimbangkan berbagai cara.
- d. Mengevaluasi Alternatif: Berdasarkan faktor-faktor seperti biaya, manfaat, risiko, dampak lingkungan, dan nilai-nilai pribadi, setiap alternatif dievaluasi.
- e. Pengambilan Keputusan: Bergantung pada jenis masalahnya, keputusan dapat dibuat secara individu atau bersama-sama setelah diberikan alternatif dan dianggap paling tepat atau efektif.

- f. Melaksanakan keputusan: Setelah membuat keputusan, ambil tindakan yang diperlukan untuk menerapkannya. Ini mencakup pembagian sumber daya, perencanaan, dan pelaksanaan kegiatan tertentu.
- g. Pemantauan dan Evaluasi: Setelah tahap-tahap dilakukan, proses pengambilan keputusan belum selesai. Pemantauan dan evaluasi berlanjut untuk memastikan bahwa keputusan sesuai dengan harapan dan bahwa tindakan koreksi mungkin diperlukan jika keadaan berubah atau hasil menyimpang dari harapan.
- h. Refleksi dan Pembelajaran: Langkah terakhir adalah merenungkan proses pengambilan keputusan. Anda dapat belajar dari pilihan yang berhasil dan tidak berhasil untuk membuat pilihan yang lebih baik di masa depan.

e. Kualitas Pengambilan Keputusan

Kualitas pengambilan keputusan adalah proses dan hasil. Pendekatan proses berfokus pada bagaimana pengambil keputusan mengelola langkah-langkah pengambilan keputusan, sedangkan pendekatan hasil berfokus pada seberapa puas pembuat keputusan dengan hasil yang mereka capai. Metode ini mengukur kualitas keputusan berdasarkan efektivitas proses. Keputusan yang baik diharapkan dapat membantu pembuat keputusan mencapai tujuan mereka. Peluang untuk mencapai hasil yang diinginkan meningkat dengan pilihan yang tepat, menurut Keren dan de Bruin. Hasil yang baik harus dihasilkan oleh proses yang baik, dan hal ini terkait erat dengan kepercayaan dalam pengambilan keputusan, yaitu bagaimana pembuat keputusan percaya bahwa mereka membuat keputusan yang tepat. Beberapa komponen penting yang memengaruhi kualitas keputusan adalah sebagai berikut:

- a. Ketersediaan Informasi: Sangat penting untuk memiliki akses ke informasi yang relevan dan akurat selama proses pengambilan keputusan.
- b. Metode Pengambilan Keputusan: Membuat keputusan yang lebih baik dapat dicapai jika pengambil keputusan menggunakan metode yang tepat. Namun, ketidaktahuan tentang metode ini seringkali menjadi hambatan bagi mereka untuk membuat keputusan yang berkualitas tinggi.
- c. Proses Berpikir: Studi menunjukkan bahwa cara kita berpikir, baik secara sadar maupun tidak sadar, dapat memengaruhi kualitas keputusan kita. Berpikir secara tidak sadar sering kali membuat keputusan yang lebih baik daripada berpikir secara sadar.

Keputusan yang buruk memengaruhi tidak hanya individu tetapi juga organisasi secara keseluruhan. Keputusan yang buruk dapat menyebabkan kegagalan dalam mencapai tujuan organisasi dan dapat berdampak negatif pada semua pihak yang terlibat. Oleh karena itu, untuk mencapai hasil yang efektif dan efisien, manajer dan pemimpin harus terus meningkatkan keterampilan pengambilan keputusan mereka.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Kantin kepo palumbonsari berdiri sejak tahun 2013, dalam menjalankan usaha ini pemilik mengalami naik turunnya usaha. Kami telah melakukan penelitian terhadap UMKM ini dan mendapatkan informasi mengenai apa saja kendala yang dialami pemilik saat mengelola bisnis ini dan bagaimana pengambilan keputusan terhadap pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku dan pemasaran saat mengalami kendala. Dari informasi-informasi yang di dapatkan maka

berikut adalah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik pada saat usaha mengalami kendala, diantaranya:

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Pengelolaan tenaga kerja di Kantin Kepo bertujuan untuk menciptakan sistem kerja yang lebih efisien, terutama di tengah berbagai kendala yang dihadapi. Salah satu langkah yang diambil adalah mengurangi jam kerja operasional. Biasanya, jam kerja normal berlangsung dari pukul 10.00 hingga 22.00 WIB. Namun, akibat penurunan permintaan pelanggan yang disebabkan oleh kondisi ekonomi yang tidak stabil, jam operasional tersebut diubah menjadi pukul 13.00 hingga 21.00 WIB. Langkah ini diharapkan dapat membantu usaha tetap berjalan dengan lebih efisien meskipun dalam situasi yang menantang. Dengan mengurangi jam operasional langkah tersebut tidak efektif karena ketidaksesuaian antara waktu kunjungan yang diinginkan konsumen dan jam operasional kantin yang terbatas, yang menyebabkan pelanggan beralih ke tempat lain untuk memenuhi kebutuhannya.

Langkah yang diambil oleh pemilik Kantin Kepo saat mengalami penurunan penjualan adalah dengan mengurangi jumlah karyawan serta menurunkan upah karyawan. Keputusan ini diambil sebagai upaya untuk mengurangi beban operasional kantin yang terdampak oleh menurunnya omzet. Namun, langkah tersebut tentu membawa dampak terhadap kesejahteraan karyawan, yang harus menyesuaikan dengan kondisi baru di tempat kerja. Pemilik kantin berharap bahwa dengan pengurangan biaya operasional, usaha tersebut dapat bertahan dan kembali pulih. Ketika karyawan mengalami penurunan tenaga kerja, pemilik Kantin Kepo memberikan pelatihan memasak sebagai upaya untuk meningkatkan keterampilan karyawan. Pelatihan ini bertujuan agar usaha tersebut dapat terus menghasilkan makanan dengan cita rasa yang konsisten dan dapat diterima oleh konsumen. Dengan meningkatkan kualitas masakan, pemilik berharap dapat mempertahankan kepuasan pelanggan dan menjaga daya saing kantin di pasar yang semakin kompetitif.

Karyawan di usaha Kantin Kepo akan mendapatkan insentif jika pesanan yang diterima melebihi target yang telah ditetapkan. Insentif tersebut diberikan dalam bentuk makan-makan bersama seluruh karyawan sebagai bentuk penghargaan atas kerja keras mereka. Selain itu, karyawan juga akan menerima uang tunjangan hari raya sebagai tambahan penghasilan, yang diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan semangat kerja mereka. Dengan sistem insentif ini, pemilik kantin berharap dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif dan saling mendukung antara karyawan. Penting bagi pemilik usaha Kantin Kepo untuk menciptakan lingkungan kerja yang ramah dan terbuka, agar karyawan merasa nyaman untuk berbicara tentang ide-ide mereka tanpa merasa canggung atau takut. Dengan suasana kerja yang mendukung komunikasi yang baik, karyawan akan lebih termotivasi untuk menyampaikan masukan atau inovasi yang dapat membantu perkembangan usaha. Pendekatan ini tidak hanya mempererat hubungan antar karyawan, tetapi juga meningkatkan kreativitas dan kontribusi mereka terhadap kesuksesan kantin.

B. Pengelolaan Modal

Modal awal pada usaha Kantin Kepo menggunakan modal sendiri. Namun, saat usaha tersebut mengalami permasalahan keuangan Kantin Kepo kekurangan modal yang dimiliki, sehingga memutuskan untuk meminjam modal dari bank. Akibatnya, setiap keuntungan yang diperoleh dari usaha Kantin Kepo digunakan untuk mencicil utang kepada bank. Langkah ini diambil sebagai upaya untuk mengelola beban keuangan dan menjaga

kelangsungan usaha, sambil berusaha membayar kembali pinjaman yang telah diperoleh. Saran untuk Kantin Kepo dalam mengelola permasalahan keuangan yang dihadapi adalah untuk mencari alternatif sumber pendanaan selain pinjaman bank, seperti mencari investor atau mengajukan pendanaan dari lembaga keuangan non-bank yang menawarkan syarat lebih ringan.

Pada saat pengelolaan keuangan usaha Kantin Kepo mengalami kendala, pemilik kantin mengambil langkah untuk mengurangi biaya listrik dan biaya Wi-Fi. Dengan mengurangi kedua biaya tersebut, diharapkan dapat meminimalisir pengeluaran keuangan yang tidak perlu, sehingga usaha tetap dapat berjalan dengan lebih efisien. Langkah ini diambil sebagai upaya untuk menjaga kestabilan keuangan kantin, sekaligus memastikan bahwa setiap pengeluaran dikelola dengan bijaksana untuk mendukung kelangsungan usaha. Pada saat mengalami situasi dengan modal usaha yang terbatas, pemilik usaha Kantin Kepo akan memilih untuk membelanjakan bahan baku yang lebih dibutuhkan atau mengelola bahan baku yang masih ada dengan seefisien mungkin. Langkah ini diambil agar penggunaan modal dapat lebih terfokus pada kebutuhan yang paling mendesak, sambil memastikan bahan baku yang tersedia tetap dimanfaatkan dengan optimal. Dengan cara ini, pemilik kantin berharap dapat mengurangi pemborosan dan menjaga kelangsungan operasional usaha meskipun dengan keterbatasan modal.

Berkurangnya pelanggan menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan usaha Kantin Kepo mengalami pengurangan modal. Kondisi ini berimbas pada penurunan omset penjualan setiap harinya, karena jumlah pelanggan yang datang semakin sedikit. Akibatnya, pendapatan yang diperoleh dari penjualan tidak mencukupi untuk menutupi biaya operasional dan kebutuhan usaha lainnya. Penurunan omset ini menjadi tantangan besar bagi pemilik kantin untuk mempertahankan kelangsungan usaha dan mencari solusi agar dapat menarik kembali pelanggan serta meningkatkan penjualan. Kantin Kepo menghadapi banyak pesaing yang menawarkan harga jauh lebih terjangkau, sehingga menyebabkan pelanggan cenderung memilih tempat makan lain. Kondisi ini berdampak pada sepihnya pelanggan yang datang ke Kantin Kepo, mengingat harga menjadi faktor penting dalam keputusan konsumen. Persaingan harga yang ketat memaksa pemilik kantin untuk mencari cara untuk menarik kembali pelanggan, seperti dengan meningkatkan kualitas pelayanan atau menyesuaikan harga agar tetap kompetitif di pasar.

Setiap pendapatan dan pengeluaran usaha dicatat secara manual menggunakan pembukuan besar yang dilakukan setiap hari. Proses pencatatan ini penting untuk memastikan semua transaksi tercatat dengan akurat, sehingga pemilik usaha dapat memantau kondisi keuangan dengan lebih jelas. Dengan pembukuan yang teratur, pemilik Kantin Kepo dapat mengidentifikasi arus kas, serta membuat keputusan yang lebih tepat dalam mengelola modal dan mengoptimalkan pengeluaran usaha.

C. Pengelolaan bahan baku

Bahan baku yang digunakan pada usaha Kantin Kepo sering mengalami kendala terkait dengan harga bahan baku yang terus naik. Kenaikan harga ini menyebabkan pemilik kantin kesulitan dalam mengelola stok bahan baku, yang sering kali habis sebelum waktunya. Akibatnya, beberapa menu makanan terpaksa kosong dan tidak dapat disajikan kepada pelanggan, yang berpotensi menurunkan kepuasan pelanggan dan omset penjualan. Kendala

ini menjadi tantangan bagi pemilik untuk mencari solusi agar pengadaan bahan baku tetap lancar dan harga tetap terjangkau tanpa mengorbankan kualitas makanan.

Jika bahan baku yang dibutuhkan mengalami kendala, pemilik usaha Kantin Kepo harus mencari alternatif lain untuk memastikan ketersediaan bahan baku tetap terpenuhi. Salah satu cara yang ditempuh adalah dengan membeli bahan baku melalui platform online, yang memungkinkan pemilik kantin mendapatkan pasokan dari sumber lain meskipun secara lokal sulit ditemukan. Dengan cara ini, pemilik dapat mengatasi kekurangan bahan baku dan memastikan operasional kantin berjalan lancar tanpa mengorbankan kualitas menu yang disajikan kepada pelanggan.

Usaha Kantin Kepo tidak memiliki supplier bahan baku tetap, sehingga pemilik kantin harus membeli bahan baku langsung ke pasar. Kondisi ini mengakibatkan perbedaan harga antara harga normal yang dibayar di pasar dengan harga yang biasanya ditawarkan oleh supplier. Perbedaan harga ini dapat mempengaruhi margin keuntungan kantin, karena harga bahan baku yang dibeli di pasar cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang didapatkan jika membeli langsung dari supplier. Untuk menjaga kestabilan harga, pemilik juga bisa menerapkan strategi pembelian bahan baku di awal bulan dengan harga lebih murah, serta mempertimbangkan sistem pembelian berdasarkan tren permintaan agar tidak terjadi pemborosan. Dengan solusi-solusi ini, Kantin Kepo dapat mengurangi fluktuasi harga bahan baku dan meningkatkan margin keuntungan.

Pemeriksaan bahan baku dilakukan setiap hari untuk memastikan tidak ada stok bahan baku yang terlewat atau kedaluwarsa. Jika terdapat bahan baku yang mengalami kerusakan, pemilik kantin dapat menukarnya kembali untuk menjaga kualitas masakan. Penyimpanan bahan baku dilakukan dengan menggunakan freezer agar bahan-bahan tersebut dapat bertahan lebih lama. Namun, untuk bumbu yang digunakan, masa simpannya terbatas, hanya bertahan sekitar tiga hari sebelum mulai basi. Oleh karena itu, pemilik kantin harus selalu memantau penggunaan bumbu agar tidak ada yang terbuang atau rusak.

Pemeriksaan bahan baku dilakukan setiap hari untuk memastikan tidak ada stok bahan baku yang terlewat atau kedaluwarsa. Jika terdapat bahan baku yang mengalami kerusakan, pemilik kantin dapat menukarnya kembali untuk menjaga kualitas masakan. Penyimpanan bahan baku dilakukan dengan menggunakan freezer agar bahan-bahan tersebut dapat bertahan lebih lama. Namun, untuk bumbu yang digunakan, masa simpannya terbatas, hanya bertahan sekitar tiga hari sebelum mulai basi. Oleh karena itu, pemilik kantin harus selalu memantau penggunaan bumbu agar tidak ada yang terbuang atau rusak.

D. Pengelolaan Strategi Pemasaran

Usaha ini memiliki akun media sosial, namun akun tersebut sudah tidak aktif lagi karena kurangnya pemahaman mengenai editing dan tren pemasaran yang berkembang saat ini. Hal ini membuat pemilik usaha kesulitan untuk memaksimalkan potensi media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif. Akibatnya, meskipun memiliki akun, usaha ini belum dapat memanfaatkan platform tersebut untuk menarik perhatian lebih banyak pelanggan. Untuk memaksimalkan pemasaran Kantin Kepo di media sosial, pemilik kantin perlu aktif mengelola akun di platform populer seperti Instagram, TikTok, dan Facebook. Dengan membagikan konten visual yang menarik, seperti foto makanan yang menggugah selera dan video proses pembuatan makanan, Kantin Kepo dapat menarik perhatian pelanggan potensial.

Usaha ini menerima kritik dan saran dari pelanggan sebagai masukan yang berharga untuk pengembangan Kantin Kepo. Setiap feedback yang diterima dijadikan bahan evaluasi untuk memperbaiki kualitas pelayanan, menu, dan keseluruhan pengalaman pelanggan. Dengan mendengarkan apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pelanggan, pemilik Kantin Kepo berusaha untuk terus meningkatkan usaha ini agar lebih baik dan dapat memenuhi harapan pelanggan.

Banyaknya pesanan yang diterima melalui merchant online dibandingkan dengan toko offline disebabkan oleh keterbatasan tempat yang kurang memadai di Kantin Kepo. Untuk memberikan kemudahan bagi pelanggan, usaha ini juga menyediakan pelayanan Cash On Delivery (COD) yang diantarkan langsung oleh karyawan. Pemesanan dapat dilakukan melalui WhatsApp, dengan sistem yang berlaku khusus untuk pelanggan yang berada dalam radius 1 km dari Kantin Kepo, yang akan mendapatkan bebas ongkos kirim. Dengan layanan ini, diharapkan dapat menarik lebih banyak pelanggan, terutama yang tinggal dekat dengan kantin.

Pengambilan keputusan sangat penting bagi kehidupan terutama dalam bisnis, pengambilan keputusan dapat mempengaruhi bagaimana pengelolaan usaha yang dijalankan kedepannya, maka dari itu sebagai calon atau pemilik bisnis wajib mempelajari teori pengambilan keputusan. Dengan mempelajari teori pengambilan keputusan calon atau pemilik usaha tahu cara menghindari dan mengatasi masalah yang akan dihadapi.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Pengambilan keputusan di Kantin Kepo dalam menghadapi kendala operasional dan keuangan melibatkan berbagai aspek, seperti pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Meskipun beberapa keputusan yang diambil belum sepenuhnya efektif, seperti pengurangan jam operasional dan pengurangan karyawan, pemilik Kantin Kepo terus berusaha mencari solusi kreatif dan efisien. Penelitian ini memberikan wawasan bahwa penting bagi UMKM untuk terus mengembangkan kemampuan dalam pengelolaan sumber daya dan pemasaran agar dapat bertahan dalam persaingan yang ketat di sektor kuliner. Adapun beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan bisnis kantin kepo, sebagai berikut:

Dalam strategi pemasaran kantin kepo harus memanfaatkan media sosial untuk menarik konsumen baru seperti membuat konten menarik di instagram, tiktok dan facebook. Kantin kepo dapat merenovasi tempat agar dapat menciptakan kenyamanan bagi pembeli dan menciptakan satu produk yang membuat kantin kepo memiliki ciri khas di antara umkm lainnya.

DAPTAR PUSTAKA

- Anon. 2021. "Terhadap Pengambilan." 5:1095–1108.
- Digital, Literasi, Bagi Guru, D. A. N. Calon, Guru Sekolah, Sebagai Penunjang, and Pembelajaran Dan. 2022. "3 1,2,3." 2(4):87–94.
- Fathin, Muhammad Tammam, Muhammad Azky Rayyan, Naufal Alfarabi, Farhan Ramadhan, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, and Universitas Pembangunan. 2024. "Jurnal+Tammam+Musytari. Pengambilan Keputusan." 5(10).
- Hayati, Fitri, Riri Zulvira, and Nurhizrah Gistituati. 2021. "Lembaga Pendidikan: Kebijakan Dan Pengambilan Keputusan." *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)* 6(1):100. doi: 10.29210/3003911000.

ISSN : 3025-9495

- Kusumaningsih, A., M. Hasan, D. M. Al Hamid, and ... 2023. *Pengambilan Keputusan Dalam Bisnis. Organisasi, Dalam Konteks.* 2024. "Teori Pengambilan Keputusan: Mengupas Definisi, Proses, Dan Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Dalam Konteks Organisasi." 5(4).
- Parura, Letisa Biantong. 2023. "PERBEDAAN KUALITAS KEPUTUSAN DITINJAU DARI CARA BERPIKIR." 1(6):629–41.
- Pinontoan, Regina Firelsa, Sifrid Sonny Pangemanan, and Treesje Runtu. 2020. "Penerapan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pada UMKM Gilingan Padi Mekar Sari Desa Kosio Kecamatan Dumoga Tengah." *Indonesia Accounting Journal* 2(1):30. doi: 10.32400/iaj.27488.
- Pipit Muliyah, Dyah Aminatun, Sukma Septian Nasution, Tommy Hastomo, Setiana Sri Wahyuni Sitepu, Tryana. 2020. "濟無No Title No Title No Title." *Journal GEEJ* 7(2):11–28.
- Syukron, Syukron, Amron Zarkasih, Siti Lam'ah Nasution, Muhammad Raja Siregar, and Rika Syahmewah Munthe. 2022. "Strategi Pemasaran Produk Di Era Digital Pada UMKM." *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(2):159–64. doi: 10.54951/comsep.v3i2.282.

LAMPIRAN

