MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM WARUNG MAKAN DAN KOPI IBU WULAN ADIARSA TIMUR KARAWANG

[1] Dea Luvina Zahra, [2] Saskia Fatiha Dewanty, [3] Echa SuryaningTyas, [4] Adam Wahyu Satrio, [5]Ujang Suherman

Universitas Buana Perjuangan Karawang
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
[1] mn22.deazahra@mhs.ubpkarawang.ac.id, [2] mn22.saskiadewanty@mhs.ubpkarawang.ac.id,
[3] mn22.echasuryaningtyas@mhs.ubpkarawang.ac.id,
[4] mn22.adamsatrio@mhs.ubpkarawang.ac.id, [5] ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, UMKM seringkali menghadapi kendala yang dapat memengaruhi kegiatan operasionalnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala pada UMKM Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan di Kabupaten Karawang. Pada penelitian ini, metode yang digunakan yaitu jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan explanatory survey. Data pada penelitian ini dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dengan pemilik usaha. Hasil analisis menunjukan bahwa terdapat kendala dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Pemilik usaha terkendala pada jumlah tenaga kerja, modal usaha yang kurang mencukupi, harga bahan baku yang fluktuatif, dan pemasaran yang masih tradisional. Pengambilan keputusan yang diambil oleh pemilik usaha atas kendala tersebut yaitu dengan meminjam dana untuk modal usaha ke bank dan menaikan harga jual produk. Penelitian ini merekomendasikan pemilik usaha untuk mengikuti program pendanaan UMKM, mengikuti pelatihan pemasaran digital, serta melakukan survei untuk memahami preferensi konsumen yang lebih mendalam.

Kata kunci: Pengambilan keputusan, UMKM, Kendala usaha, Warung kopi

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in the Indonesian economy. However, MSMEs often face constraints that can affect their operational activities. This study aims to analyze decision-making in facing constraints in MSMEs Warung Makan and Kopi Ibu Wulan in Karawang Regency. In this study, the method used is a type of qualitative research with an explanatory survey approach. The data in this study were collected through observations and interviews with business owners. The results of the analysis show that there are constraints in managing labor, capital, raw materials, and marketing. Business owners are constrained by the number of workers, insufficient business capital, fluctuating raw material

Article history
Received: januari 2025
Reviewed: januari 2025
Published: januari 2025

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

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

prices, and traditional marketing. Decision-making taken by business owners for these constraints is to borrow funds for business capital from banks and increase product selling prices. This study recommends business owners to participate in MSME funding programs, attend digital marketing training, and conduct surveys to understand consumer preferences more deeply.
***Keywords**: Decision-making, MSMEs, Business constraints, Coffee shops*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2021), UMKM menyumbang sekitar 60-61% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Selain itu, data dari Badan Pusat Statistik (2019) mencatat bahwa lebih dari 97% pekerjaan di sektor swasta diciptakan oleh UMKM. Tidak hanya mendukung ekonomi nasional, UMKM juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah dengan meningkatkan pendapatan masyarakat lokal, memperkuat ekonomi daerah, dan menjadi penopang industri lokal.

Selain menjadi penggerak utama penciptaan lapangan kerja, UMKM juga dikenal sebagai sumber inovasi dan kreativitas. Dengan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi yang tinggi, UMKM mampu menciptakan produk baru, layanan inovatif, dan praktik bisnis yang lebih kompetitif. Bahkan, laporan dari McKinsey menunjukkan bahwa di negara-negara maju, UMKM berkontribusi lebih dari 50% terhadap PDB dan menyerap sekitar 70% dari total pekerjaan. Hal ini menegaskan betapa pentingnya peran UMKM, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Di Indonesia, beragam kebijakan telah diimplementasikan untuk mendukung keberlangsungan UMKM, seperti pemberian bantuan modal, pelatihan, dan insentif pajak. Meski demikian, studi menunjukkan bahwa tantangan utama yang dihadapi UMKM yaitu berasal dari masalah pengelolaan internal, khususnya terkait tenaga kerja, modal, bahan baku, dan strategi pemasaran. Ketidakefisienan dalam pengambilan keputusan pada aspek-aspek tersebut sering kali menjadi faktor penyebab kegagalan hingga kelumpuhan bagi usaha kecil di Indonesia.

Salah satu contoh UMKM yang menghadapi berbagai kendala dalam operasionalnya yaitu Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan. Warung ini menyediakan hidangan untuk sarapan seperti nasi uduk, lontong sayur, gorengan, serta berbagai minuman seperti kopi, minuman sachet, dan minuman kemasan. Usaha ini dikenal dengan harganya yang terjangkau serta pelayanan yang ramah. Namun, seperti banyak UMKM lainnya, warung ini juga menghadapi berbagai tantangan dan kendala dalam operasionalnya.

Dalam konteks pengelolaan tenaga kerja, pemilik usaha mengalami kendala dalam hal merekrut karyawan karena modal yang kurang memadai. Dalam konteks pengelolaan modal, keterbatasan modal usaha menjadi kendala yang signifikan dalam hal ini. Sedangkan, dalam pengelolaan bahan baku, pemilik usaha terkendala dalam harga bahan baku yang fluktuatif. Tidak hanya itu, pemilik usaha juga menghadapi kendala dalam memanfaatkan teknologi digital untuk memasarkan usahanya. Kendala-kendala tersebut menjadi tantangan yang harus diatasi agar Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan dapat berkembang dan mampu bersaing.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam tentang berbagai permasalahan yang dihadapi dan bagaimana pengambilan keputusan yang dilakukan oleh Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan. Penelitian ini diharapkan mampu menemukan solusi alternatif yang relevan untuk mengatasi kendala yang ada. Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan usaha kuliner yang berkelanjutan di tengah persaingan yang semakin ketat.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Fokus penelitian ini adalah memberikan solusi untuk membantu Warung Nasi dan Kopi Ibu Wulan bertahan dan berkembang, sekaligus menciptakan dampak positif bagi perekonomian lokal. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi panduan bagi pelaku usaha kecil lainnya dalam mengelola tantangan serupa, memberikan inspirasi bagi UMKM lain untuk beradaptasi dengan perubahan dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan, serta mendukung pemerintah dan stakeholder terkait merancang kebijakan yang relevan bagi UMKM. Dengan demikian, penelitian ini berperan penting dalam mendukung pengembangan UMKM sebagai salah satu pilar perekonomian Indonesia.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengambilan keputusan dalam berbagai kendala pada Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan yang dilihat berdasarkan 4 aspek pengelolaan, yaitu:

A. Pengelolaan tenaga kerja
B. Pengelolaan modal
C. Pengelolaan bahan baku
D. Pemasaran

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan explanatory survey. Pendekatan ini digunakan untuk menjelaskan hubungan antara variabel-variabel yang memengaruhi proses pengambilan keputusan di UMKM, seperti faktor internal dan eksternal yang menjadi kendala dalam operasional usaha. Data yang dikumpulkan dianalisis berdasarkan teori-teori yang relevan dari beberapa ahli, seperti teori pengambilan keputusan menurut Robbins dan Coulter (2016) yang menekankan pada proses sistematis dalam memilih alternatif terbaik, serta teori kendala usaha kecil menurut Scarborough dan Zimmerer (2003) yang mengidentifikasi hambatan dalam pengelolaan UMKM. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai dinamika pengambilan keputusan dalam kendala yang dihadapi oleh UMKM Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan.

Waktu dan Tempat Penelitian

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 20 Desember 2024 pukul 10.00 WIB di Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan yang berlokasi di Jl. Surotokunto, Adiarsa Timur, Kec. Karawang Timur, Karawang.

Prosedur Penelitian

Secara umum prosedur penelitian merupakan penjelasan tentang tahapan-tahapan yang lakukan dalam suatu penelitian, dimulai dari awal hingga akhir penelitian. Langkah awal pada prosedur yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu melakukan studi literatur untuk memahami teori-teori yang sesuai dengan usaha yang akan diteliti. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara secara langsung dengan pemilik usaha untuk mengumpulkan data-data sesuai dengan objek yang akan diteliti. Data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisis untuk mengetahui lebih dalam tentang kendala dan pengambilan keputusan tentang usaha yang diteliti. Langkah terakhir pada penelitian ini yaitu menyimpulkan data yang sudah dianalisis.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis data yaitu data primer dan sekunder. Data primer didapatkan melalui hasil wawancara secara mendalam dan observasi partisipatif pada pemilik usaha. Wawancara dilakukan menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur sebagai instrumen yang dirancang untuk mengeksplorasi pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran dalam pengambilan keputusan secara mendalam. Sementara itu, observasi dilakukan dengan mencatat interaksi sehari-hari dan proses operasional yang relevan dengan keputusan yang diambil. Data sekunder diperoleh melalui

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dokumen-dokumen internal UMKM seperti catatan keuangan, laporan penjualan, serta sumber literatur yang relevan seperti jurnal dan buku. Pengumpulan data dilakukan secara bertahap, dimulai dengan pengumpulan data sekunder untuk memahami konteks dan dilanjutkan dengan wawancara serta observasi untuk melengkapi analisis. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, dimana data dari berbagai sumber dibandingkan dan dianalisis untuk memastikan validitas dan keandalan informasi. Melalui pendekatan ini, penelitian dapat menggambarkan secara holistik mengenai pengambilan keputusan pada usaha Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan pada pengambilan keputusan dalam kendala.

Teknik Analisis Data

Analisis atau pengolahan data merupakan upaya pencarian dan penyusunan catatan hasil observasi, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi secara sistematis dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman penelitian terhadap temuan-temuan dari permasalahan yang diteliti. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Reduksi data

   Reduksi data pada penelitian ini dibagi menjadi tiga tahap. Tahap pertama yaitu mengedit, mengelompokkan, dan meringkas data. Tahap kedua yaitu menyusun catatan yang berkaitan dengan proses penelitian sehingga peneliti dapat menemukan tema, kelompok, dan pola dalam data. Tahap ketiga yaitu menyusun rancangan konsep dan interpretasi yang berhubungan dengan tema, pola, atau kelompok data terkait.
2. Penyajian data

   Penyajian data melibatkan langkah pengorganisasian data, yaitu menghubungkan satu kumpulan data dengan satu kumpulan data yang lainnya, sehingga semua data yang dianalisis terkandung dalam satu kesatuan.
3. Penarikan kesimpulan

   Pengambilan kesimpulan dibuat berdasarkan struktur naratif yang telah disusun pada tahap kedua, sehingga dapat memberikan jawaban atas permasalahan penelitian.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

a. Definisi Pengambilan Keputusan

   Pengambilan keputusan merupakan bagian penting dalam setiap proses manajerial maupun individu karena melibatkan pemilihan langkah terbaik untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut G.R. Terry (1971) pengambilan keputusan adalah proses memilih dari berbagai alternatif yang tersedia berdasarkan kriteria tertentu. Penjelasan tersebut di dukung oleh James A. F. Stoner (2006) yang menjelaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan langkah-langkah yang dilakukan untuk menentukan suatu tindakan yang dianggap sebagai solusi atas suatu permasalahan.

   Sedangkan, menurut Awanda (2021) proses pengambilan keputusan merupakan pendekatan sistematis terhadap esensi sebuah masalah yang melibatkan pengumpulan fakta dan data secara cermat serta pemilihan alternatif yang paling sesuai untuk diambil sebagai tindakan berdasarkan pertimbangan yang matang. Berdasarkan definisi pengambilan keputusan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses sistematis dalam memilih alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang tersedia guna menyelesaikan permasalahan tertentu. Proses pengambilan keputusan melibatkan pengumpulan data dan fakta secara cermat serta evaluasi berdasarkan kriteria yang relevan untuk menentukan tindakan yang paling tepat dalam mencapai tujuan.

b. Gaya Pengambilan Keputusan

   1. Gaya Direktif

      Pengambilan keputusan dengan gaya direktif adalah pendekatan di mana pemimpin memberikan arahan atau instruksi yang jelas dalam proses pengambilan keputusan. Pemimpin dengan gaya ini biasanya memiliki toleransi rendah terhadap

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ketidakpastian atau ambiguitas. Fokus mereka lebih mengarah pada penyelesaian tugas dan masalah teknis daripada aspek interpersonal atau kreativitas. Keunggulan dari gaya ini adalah kemampuannya untuk menghasilkan keputusan yang logis, efisien, dan pragmatis. Gaya ini cocok digunakan dalam situasi yang membutuhkan keputusan cepat atau saat lingkungan kerja menuntut struktur dan ketegasan, meskipun dapat membatasi fleksibilitas dan kreativitas tim.

2. Gaya Analitik

   Pemimpin dengan gaya pengambilan keputusan analitik adalah seseorang yang mendasarkan keputusannya pada analisis mendalam terhadap berbagai fenomena yang terjadi. Mereka memiliki kemampuan untuk menghadapi situasi yang ambigu dengan tingkat toleransi yang tinggi, serta menunjukkan orientasi kuat pada aspek teknis dan penyelesaian tugas secara sistematis. Gaya ini sangat cocok digunakan dalam situasi yang kompleks, di mana berbagai variabel dan kemungkinan perlu dipertimbangkan secara matang.

3. Gaya Konseptual

   Pemimpin dengan gaya pengambilan keputusan konseptual adalah seseorang yang mendasarkan keputusannya pada pemahaman mendalam terhadap konsep atau prinsip yang melatarbelakangi suatu fenomena. Mereka memiliki toleransi tinggi terhadap berbagai pandangan. Pemimpin seperti ini biasanya memiliki pandangan luas dan cenderung mempertimbangkan banyak alternatif serta kemungkinan jangka panjang sebelum membuat keputusan. Dalam prosesnya, mereka melibatkan sebanyak mungkin orang untuk berdiskusi dan menggali informasi. Gaya pengambilan keputusan ini sangat cocok untuk situasi yang kompleks dan membutuhkan solusi kreatif.

4. Gaya Perilaku

   Pemimpin dengan gaya pengambilan keputusan berbasis perilaku cenderung mengandalkan analisis terhadap perilaku bawahan atau rekan kerja untuk menentukan langkah yang tepat. Mereka memiliki toleransi yang rendah terhadap ambiguitas, sehingga lebih nyaman dengan situasi yang jelas dan terstruktur. Pemimpin dengan gaya ini biasanya unggul dalam bekerja sama dengan orang lain, menciptakan lingkungan yang terbuka, dan mendorong diskusi serta pertukaran ide. Gaya ini cocok untuk membangun hubungan yang harmonis, tetapi bisa menjadi tantangan dalam kondisi yang membutuhkan ketegasan dan keputusan sulit.

c. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Dalam pengambilan keputusan meliputi beberapa tahap. Berdasarkan teori Simon (1960), terdapat 4 tahap dalam pengambilan keputusan. Tahap-tahap tersebut yaitu:

1. Tahap Penelusuran (*Intelligence*)

   Tahap ini merupakan proses mengumpulkan data dan informasi untuk melakukan identifikasi masalah-masalah yang terjadi. Data yang dikumpulkan tersebut kemudian diproses dan diuji sehingga pada tahapan ini menghasilkan keluaran berupa pernyataan masalah.

2. Tahap Perancangan (*Design*)

   Dalam tahap ini, pengambil keputusan menemukan, mengembangkan, dan menganalisis semua alternatif solusi pemecahan permasalahan melalui pembuatan model yang dapat mewakili kondisi nyata masalah. Tahap ini meliputi proses untuk mengerti masalah, menurunkan solusi dan menguji kelayakan solusi. Tahapan ini menghasilkan keluaran berupa alternatif solusi.

3. Tahap Pemilihan (*Choice*)

   Pada tahap ini, pengambil keputusan melakukan proses pemilihan diantara berbagai alternatif solusi atau pemecahan masalah yang sudah dibuat pada tahap desain. Alternatif solusi yang dipilih adalah yang dipandang sebagai solusi paling tepat dan sesuai

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Tahapan ini menghasilkan keluaran berupa solusi dan rencana implementasinya.

4. Tahap Implementasi (*Implementation*)

   Pada tahap ini, pengambil keputusan melaksanakan dan mengimplementasikan rangkaian aksi dari solusi pemecahan masalah yang sudah diputuskan pada tahap pemilihan. Tahap ini memerlukan serangkaian tindakan yang terencana sehingga hasil keputusan dapat dipantau dan disesuaikan apabila diperlukan perbaikan. Implementasi yang sukses ditandai dengan teratasinya masalah yang dihadapi tersebut.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan proses penting yang menjadi dasar dalam menentukan arah tindakan untuk menyelesaikan permasalahan atau mencapai tujuan tertentu. Proses tersebut mencakup beberapa tahapan, dimulai dari pengumpulan data untuk memahami permasalahan, penetapan tujuan, pencarian solusi yang tersedia, evaluasi berbagai alternatif, penerapan keputusan, dan tinjauan hasil guna memastikan keputusan yang diambil efektif atau memerlukan penyesuaian kembali (Efendi & Ibnu Sholeh, 2023).

e. Kualitas Keputusan

Kualitas dapat dipahami sebagai mutu dari suatu pekerjaan atau hasil yang dicapai melalui proses tertentu. Kualitas keputusan dalam teori pengambilan keputusan tidak hanya mencerminkan hasil akhir, tetapi juga bagaimana proses pengambilan keputusan tersebut dilakukan. Proses ini mencakup identifikasi masalah, analisis informasi yang relevan, pertimbangan alternatif, serta evaluasi risiko dan manfaat dari setiap alternatif. Sebuah keputusan dianggap berkualitas apabila mampu menghasilkan solusi yang efektif, efisien, dan sesuai dengan tujuan awal yang ingin dicapai. Untuk memastikan kualitas ini, keputusan harus melalui proses evaluasi yang objektif dan sistematis. Untuk menilai kualitas suatu keputusan, perlu dilakukan pengujian melalui pendekatan secara ilmiah.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Warung kopi merupakan salah satu bentuk usaha mikro yang bergerak di sektor kuliner dengan jangkauan pasar yang cukup luas dan banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Namun, sama seperti halnya usaha kecil lain yang mengalami banyak kendala, pada usaha tersebut juga mengalami kendala operasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh salah satu warung kopi di kabupaten Karawang yaitu Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha tersebut dan mengevaluasi pengambilan keputusan yang diambil, terdapat beberapa poin kendala-kendala yang dialami, yaitu sebagai berikut:

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Setelah melakukan wawancara dengan pemilik Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan, salah satu kendala yang dihadapi dalam proses operasional usahanya adalah pengelolaan tenaga kerja. Pemilik mengungkapkan bahwa keterbatasan modal dan penghasilan dari warung makan dan kopi tersebut membuat pemilik hanya dapat merekrut satu orang karyawan saja untuk membantu berbagai tugas seperti memasak, melayani pelanggan, menyajikan makanan serta tugas operasional lainnya. Kendala ini semakin menjadi sulit ketika warung sedang ramai pengunjung khususnya diwaktu-waktu tertentu seperti jam makan siang atau malam hari, beban pekerjaan juga terasa lebih berat. Sebagai pemilik, Ibu Wulan juga turut ikut serta dalam berbagai tugas mulai dari berbelanja bahan baku, melayani pelanggan, serta mengelola kas.

Kendala ini tentunya sangat berpengaruh terhadap kualitas pelayanan. Pelanggan akan menunggu lebih lama ketika pesanan sedang menumpuk. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Ibu Wulan berupaya untuk membuat jadwal yang lebih terorganisir, memastikan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

prioritas tugas-tugas penting, dan menjaga komunikasi yang baik antar karyawan dan pelanggan agar kondisi seperti ini tetap berjalan dengan semestinya. Namun, hingga saat ini Ibu Wulan belum mampu untuk mempekerjakan karyawan lebih dari satu orang dengan penghasilan yang memang belum stabil dan masih terbatas.

B. Pengelolaan Modal

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan, kendala pengelolaan modal merupakan kendala utama dan tentunya dialami oleh setiap pelaku usaha, khususnya usaha mikro seperti warung kopi ini. Dengan penghasilan yang hanya cukup untuk biaya operasional harian, membayar upah karyawan serta biaya perawatan alat-alat masak membuat Ibu Wulan kesulitan untuk melakukan pengembangan terhadap usahanya. Padahal pemilik warung memiliki rencana untuk mengembangkan usaha dengan menambah variasi menu, meningkatkan fasilitas, serta mempercantik tampilan tempat usaha agar lebih menarik minta pelanggan. Namun, hal tersebut terpaksa harus tertunda karena terbatasnya modal yang dimiliki.

Untuk mengatasi permasalahan ini, pemilik usaha akhirnya memutuskan untuk meminjam uang sebagai modal pengembangan usaha ke bank. Meskipun terdapat kekhawatiran terhadap risiko cicilan yang harus dibayarkan secara rutin setiap bulannya, Ibu Wulan tetap merasa optimis hal tersebut akan baik-baik saja selama pengelolaan modal teralokasikan dengan baik dan sesuai rencana. Keputusan ini diambil tentunya dengan harapan dapat menjadi dampak yang positif jangka panjang bagi usaha warung kopi ini.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Hasil wawancara dengan pemilik usaha Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan mengungkapkan bahwa bahan baku juga dapat menjadi kendala yang cukup signifikan bagi keberlangsungan usaha ini. Harga bahan baku seperti minyak sayur, kopi, rokok dan bahan pokok lainnya sering kali mengalami kenaikan harga yang tidak terduga. Hal tersebut tentunya dapat mempengaruhi biaya operasional sehari-hari serta penetapan harga jual. Selain itu juga beberapa bahan baku ada yang bergantung pada musim atau bergantung pada distributor tertentu yang menyebabkan pemilik harus meluangkan waktu lebih untuk mencari pemasok atau alternatif lain agar warung tetap dapat beroperasi.

Untuk permasalahan tersebut, pemilik mengambil keputusan untuk mengambil beberapa langkah strategis yaitu menaikkan harga jual produk. Pemilik usaha mengungkapkan bahwa jika harga bahan baku sedang naik, pemilik usaha lebih memilih untuk menaikkan harga jual produknya dibandingkan dengan mencari pemasok lain yang menawarkan produk dengan harga lebih kompetitif dan stabil. Pemilik terpaksa menaikkan harga jual untuk menyesuaikan dengan modal yang dikeluarkan agar usahanya tetap mendapatkan keuntungan. Meskipun demikian, pemilik menyadari bahwa kenaikan harga jual ini dapat mempengaruhi daya beli pelanggan. Maka dari itu, pemilik terus mencari solusi terbaik untuk mempertahankan kualitas produk dan daya beli pelanggan di tengah kenaikan harga bahan baku.

Kendala lain yang dihadapi oleh Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan yaitu pada pengelolaan produk, terutama terkait dengan ketertarikan pelanggan terhadap varian produk yang dijual di warung ini. Salah satu contoh produk yang kurang diminati oleh pelanggan Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan ini yaitu gorengan oncom. Awalnya, gorengan ini dihadirkan oleh pemilik untuk melengkapi variasi menu agar lebih beragam dan tidak membosankan, namun pada kenyataannya penjualan untuk produk ini menurun seiring berjalannya waktu yang menyebabkan kerugian karena produk tidak terjual habis. Produk

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

kurang diminati pelanggan dan daya jual produk ini paling rendah dibandingkan dengan produk lainnya.

Permasalahan ini tentunya tidak dibiarkan begitu saja oleh pemilik warung. Pemilik warung mengambil keputusan untuk memberhentikan penjualan produk tersebut dan melukukan beberapa inovasi seperti menciptakan produk lain yang lebih relevan dan banyak diminati konsumen. Hal ini tentunya dilakukan dengan cara mengamati tren konsumsi pelanggan sehari-hari dan juga menerima masukan atau saran dari pelanggan. Strategi tersebut tidak hanya dapat meningkatkan penjualan, tetapi juga dapat memperbaiki kualitas produk serta memperkuat loyalitas pelanggan.

D. Pemasaran

Pemasaran atau promosi merupakan salah satu hal yang krusial bagi sebuah usaha. Jika sebuah usaha tidak memiliki strategi pemasaran yang baik, hal tersebut akan berpengaruh terhadap tingkat penjualan. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan ini mengalami kendala dalam pemasaran produk di era digital saat ini karena tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan media sosial. Di era digitalisasi saat ini, media sosial memegang peran penting sebab dapat mempermudah pelaku usaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas, khususnya generasi muda yang aktif menggunakan media sosial.

Meskipun demikian, pemilik warung tetap melakukan promosi dengan cara tradisional seperti, melakukan promosi dari mulut ke mulut, memberikan diskon secara langsung kepada pelanggan setia, dan penyebaran informasi di lingkungan sekitar warung. Hal ini cukup efektif untuk menjangkau pasar lokal, tetapi pemilik warung juga menyadari bahwa penggunaan media sosial cukup penting untuk kegiatan promosi warungnya. Oleh sebab itu, pemilik warung berencana untuk mencari bantuan orang lain yang lebih paham teknologi untuk dapat membantu memasarkan usahanya agar lebih berkembang.

Tabel 1. Kendala dan Pengambilan Keputusan pada UMKM Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan

No	Aspek Pengelolaan	Kendala yang Dihadapi	Keputusan yang Diambil
1	Tenaga Kerja	Tidak memiliki cukup biaya untuk menambah jumlah karyawan	Hanya merekrut satu karyawan untuk membantu mengelola usaha
2	Modal Usaha	Keterbatasan modal yang dimiliki untuk pengembangan usaha	Meminjam uang di bank untuk modal usaha
3	Bahan Baku	1) Harga bahan baku yang cenderung fluktuatif 2) Terdapat produk yang kurang diminati banyak pelanggan	1) Menaikkan harga jual produk 2) Mengganti varian produk yang lebih banyak peminatnya
4	Pemasaran	Tidak memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran karena keterbatasan skill	Tetap menggunakan promosi tradisional dengan lebih maksimal

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Berdasarkan hasil analisis, pemilik usaha Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan telah mengambil keputusan yang sejalan dengan tantangan yang dihadapi pada aspek tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran meskipun masih membutuhkan beberapa peningkatan lebih lanjut untuk menyempurnakan pengambilan keputusannya. Dengan pengelolaan yang efektif serta kemampuan beradaptasi dalam pengambilan keputusan, Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan memiliki potensi untuk dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Pembahasan

A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Dari hasil wawancara, kendala yang dihadapi Ibu Wulan adalah keterbatasan modal untuk menambah jumlah karyawan. Hal tersebut mencerminkan suatu permasalahan yang umum dihadapi oleh para pelaku usaha, terlebih pada usaha mikro. Hanya mempekerjakan satu orang karyawan menjadi solusi praktis untuk permasalahan finansial saat ini. Di sisi lain, yang menjadi kendala ketika jumlah tenaga kerja terbatas yaitu dapat memberikan tekanan beban kerja yang berlebihan dan akhirnya dapat menurunkan efisiensi operasional serta kualitas pelayanan.

Solusi bagi permasalahan tersebut yaitu pemilik usaha dapat memilih alternatif seperti merekrut karyawan dengan sistem upah per-jam dengan tarif yang tidak terlalu tinggi, hal tersebut dilakukan untuk membantu mempercepat proses produksi dengan biaya tenaga kerja yang lebih cocok dengan kondisi keuangan usaha tersebut. Solusi lain yaitu bisa dilakukan dengan meminta bantuan anggota keluarga untuk membantu pengelolaan usahanya sehingga tidak perlu mengeluarkan anggaran lebih untuk membayar upah karyawan.

B. Pengelolaan Modal

Berdasarkan hasil wawancara, kendala pada pengelolaan modal untuk pengembangan usaha memang sangat biasa terjadi bagi usaha mikro. Keputusan Ibu Wulan dengan meminjam pinjaman di bank merupakan salah satu langkah strategis yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha dan kebutuhan operasional sehari-hari. Namun, keputusan ini memiliki risiko yang cukup tinggi jika tidak diimbangi dengan pengelolaan kas serta perencanaan keuangan yang matang. Untuk mengoptimalkan modal yang akan dipinjam di bank, Ibu Wulan perlu menetapkan prioritas pengeluaran, penambahan menu variatif yang tentunya dapat meningkatkan daya jual, serta meningkatkan fasilitas yang ada pada usahanya agar usaha tersebut dapat berkembang. Selain meminjam dana di bank, terdapat solusi lain yang dapat diberikan yaitu seperti mengikuti program pendanaan bagi UMKM yang diadakan pemerintah, koperasi, atau program pendampingan usaha dapat menjadi alternatif yang lebih meringankan beban pemilik usaha secara finansial.

C. Pengelolaan Bahan Baku

Dalam pengelolaan bahan baku, Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan memiliki kendala terutama karena terjadinya fluktuasi harga bahan baku. Kendala ini tentu saja dapat menghambat proses operasional dan mengganggu stabilitas serta dapat berdampak langsung pada keuntungan pendapatan usaha. Keputusan Ibu Wulan untuk menaikkan harga jual produk menunjukkan fleksibilitas dalam menghadapi permasalahan ini. Namun di sisi lain, menaikkan harga jual juga harus dilakukan secara hati-hati agar tidak menyebabkan penurunan daya beli konsumen.

Untuk mengatasi masalah ini secara lebih strategis, Ibu Wulan dapat mempertimbangkan untuk mencari pemasok lain yang menjual bahan baku dengan harga yang tidak terlalu tinggi walaupun sedang terjadi kenaikkan harga. Selain itu, menyimpan lebih banyak stok bahan baku tertentu ketika harga sedang stabil juga dapat menjadi alternatif untuk permasalahan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ini. Dengan pengelolaan bahan baku yang lebih terorganisir, pemilik usaha dapat menjaga keberlanjutan operasional usaha sekaligus mempertahankan daya beli pelanggan.

Pengelolaan produk yang tepat dapat menjadi salah satu kunci keberhasilan suatu usaha. Gorengan oncom yang dijual oleh Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan ini kurang diminati oleh konsumen. Kurangnya minat konsumen terhadap suatu produk tertentu mencerminkan bahwa pentingnya bagi pemilik usaha untuk dapat menganalisa dan memiliki pemahaman mendalam terhadap minat konsumen. Keputusan untuk mengganti produk yang kurang diminati konsumen dengan varian menu lain yang lebih banyak diminati konsumen merupakan langkah yang strategis dan responsif. Namun, penggantian produk juga sebaiknya harus melalui survei skala kecil yang lebih mendalam terhadap kebutuhan pelanggan. Dengan inovasi dan evaluasi rutin yang dilakukan oleh pemilik usaha, tentu akan sangat berdampak pada peningkatan daya jual dan loyalitas serta kepuasan pelanggan.

D. Pemasaran

Kendala yang dihadapi oleh Ibu Wulan selaku pemilik usaha dalam mengelola pemasaran adalah kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai instrumen pemasaran usaha karena kurangnya keterampilan dan pemahaman dalam penggunaan teknologi digital. Hal tersebut membuat pemilik usaha hanya bergantung pada promosi secara tradisional seperti pemasaran dari mulut ke mulut dan tidak melakukan pemasaran secara online atau digital yang sesuai dengan era teknologi saat ini. Metode pemasaran secara tradisional ini kurang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Kendala ini dapat diatasi dengan langkah-langkah sederhana seperti mengikuti pelatihan digital untuk UMKM atau meminta bantuan kepada anak, teman, atau rekan yang ahli dalam menggunakan media sosial untuk dapat meningkatkan kemampuan pemilik usaha dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Dengan memanfaatkan penggunaan media sosial, Ibu Wulan dapat memasarkan produknya dan juga dapat menyebar luaskan informasi tentang usahanya ke lingkup masyarakat yang lebih luas.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan dari hasil analisis terhadap Warung Makan dan Kopi Ibu Wulan ini menunjukkan bahwa terdapat berbagai macam kendala yang dihadapi dalam pengelolaan usahanya, seperti kendala dalam pengelolaan tenaga kerja, modal usaha, bahan baku, dan strategi pemasaran. Meskipun pemilik usaha sudah melakukan pengambilan keputusan untuk mengatasi permasalahan tersebut, seperti mempekerjakan karyawan hanya satu orang, meminjam modal usaha di bank, mencari pemasok lain dengan harga yang kompetitif, mengganti varian menu yang kurang diminati konsumen, dan melakukan promosi secara tradisional, ada beberapa yang harus diperbaiki lagi. Pemilik usaha perlu memilih strategi yang lebih solutif dan efektif agar dapat mengoptimalkan kualitas operasional usahanya dengan mengikuti program pendanaan UMKM, mengikuti pelatihan pemasaran digital, serta melakukan survei untuk memahami preferensi konsumen yang lebih mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

Febriansah, R. E. (2020). *Buku Ajar Mata Kuliah Teori Pengambilan Keputusan*. Sidoarjo: UMSIDA Press.

Hafizhudin, R., & Afriansyah, H. (2019). Konsep Dasar Pengambilan Keputusan Partisipatif. *Administrasi Pendidikan*, *18002017*, 1. https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2010/05/16/keputusan-partisipatif/

Hayati, F., Zulvira, R., & Gistituati, N. (2021). Lembaga pendidikan: kebijakan dan pengambilan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 13 No 3 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

keputusan. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, *6*(1), 100. https://doi.org/10.29210/3003911000

Ikhlaszul, A., & Satria, D. (2023). Digitalisasi Sektor Umkm Dan Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Journal of Development Economic and Social Studies*, *2*(4), 716–726. https://doi.org/10.21776/jdess.2023.02.4.01

Lindiani, L., Registiana, I., Fajrullah, F., & Noviyanti, I. (2024). Analisis Strategi Promosi Bisnis UMKM Coffee Shop Dengan Menggunakan Media Sosial. *Jurnal Bintang Manajemen*, *2*(2), 75–93.

Maylanie, J. T. (2022). Tahapan Pengambilan Keputusan (Kajian Teoritis dari James A. F. Stoner). *OPTIMAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *2*(2), 263–274.

Nitanto, F. S. (2024). Teori pengambilan keputusan: mengupas definisi, proses, dan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam konteks organisasi. *Jurnal Ilmu Sosial*, *5*(4).

Pasolong, D. H. (2023). *Teori Pengambilan Keputusan*. Bandung: Alfabeta.

Prastyawan, A. (2020). *Pengambilan Keputusan*. Surabaya: UNESA University Press.

Putra, I. R. D., Srasetyo, M. I. Y., Kusdiansyah, R. F., & Dutahatmaja, A. (2024). Optimalisasi Potensi Umkm Warung Kopi Melalui Pendekatan Inovatif. *Journal Social Society*, 517–525.

Supriatna, D., Candra, E., Adinugroho, I., Nasution, M. A., & Yanti, N. (2023). Pengaruh Kinerja UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Sukabumi. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, *1*(02), 43–53. https://doi.org/10.58812/sek.v1i02.88

Zhara, T. M., Weston, A. D., & Fitrie, R. A. (2024). Analisis Pengambilan Keputusan Kebijakan Penanganan Stunting dalam Menanggulangi Tingginya Angka Stunting di Kabupaten Nganjuk. *Indonesian Journal of Public Administration Review*, *1*(2), 19. https://doi.org/10.47134/par.v1i2.2395