

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM NASI TUTUG ONCOM "JELETOT"

Jl. Peruri Telukjambe, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat 41361

¹Azka Nurazizah, ²Herlina Damayanti, ³Maulina Silvia Hermawati, ⁴Regita Putri Alwi Cahayani,
⁵Ujang Suherman

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

E-mail: ¹mn22.azkanurazizah@mhs.ubpkarawang.ac.id

²mn22.herlinadamayanti@mhs.ubpkarawang.ac.id

³mn22.maulinahermawati@mhs.ubpkarawang.ac.id

⁴mn22.regitacahayani@mhs.ubpkarawang.ac.id

⁵ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala di Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Nasi Tutug Oncom "Jeletot". Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, serta pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan diskusi terfokus dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala yang dihadapi mencakup manajemen tenaga kerja, pengelolaan modal, dan pemasaran. Usaha tersebut dikelola secara mandiri, yang mengakibatkan tantangan dalam efisiensi operasional serta pencatatan keuangan yang masih tradisional. Selain itu, pengadaan bahan baku yang tidak stabil mempengaruhi kualitas produk. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan inovasi dalam manajemen, pemasaran yang lebih agresif, dan kerja sama dengan penyedia bahan baku tetap akan membantu meningkatkan daya saing UMKM. Implikasi dari penelitian ini memberikan pemahaman bagi pelaku UMKM untuk menerapkan teknik pengambilan keputusan yang lebih efektif dalam menghadapi kendala yang ada.

Kata kunci: pengambilan keputusan, kendala, UMKM, Nasi Tutug Oncom, pemasaran.

Article history

Received: Januari 2025

Reviewed: Januari 2025

Published: Januari 2025

Plagiarism checker no 77

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.365

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Makanan tradisional memegang peranan penting dalam budaya Indonesia dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi usaha yang berkelanjutan. Salah satu hidangan tradisional yang cukup terkenal di Jawa Barat adalah tutug oncom, yaitu makanan berbahan dasar nasi yang dicampur dengan oncom yang dipanggang atau digoreng. Meskipun memiliki rasa yang unik dan sejarah budaya yang kaya, usaha tutug oncom sering kali menghadapi berbagai tantangan dalam mempertahankan keberadaannya di tengah persaingan pasar yang semakin ketat dan mengubah selera konsumen. Isu yang dihadapi oleh UMKM makanan tradisional, seperti tutug oncom, meliputi penurunan minat masyarakat, terutama generasi muda, terhadap kuliner khas ini. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman dan apresiasi terhadap makanan tradisional, serta persaingan dengan makanan modern yang lebih praktis

dan populer. Pemasaran yang tidak efektif dan inovasi yang terbatas juga berkontribusi pada kesulitan UMKM dalam menarik perhatian pasar yang lebih luas. Akibatnya, produk makanan tradisional seperti tutug oncom menghadapi tantangan signifikan dalam perkembangan dan keberlanjutannya di tengah perubahan tren kuliner yang cepat.

Dalam konteks ini, pemahaman mendalam tentang preferensi konsumen serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian sangatlah penting. Teori pengambilan keputusan memberikan kerangka kerja yang bermanfaat untuk memahami proses yang dilalui konsumen saat memilih produk tertentu. Teori ini mencakup berbagai elemen, seperti persepsi, motivasi, serta pengaruh sosial dan budaya, yang dapat mempengaruhi pilihan konsumen terhadap produk makanan tradisional seperti tutug oncom.

Pendekatan penelitian kualitatif merupakan metode yang tepat untuk menggali informasi lebih dalam mengenai hal ini. Metode ini memungkinkan peneliti untuk secara langsung memahami pengalaman, pandangan, dan kebutuhan konsumen terkait produk tutug oncom. Teknik seperti wawancara mendalam, observasi, dan diskusi kelompok terfokus dapat digunakan untuk mengumpulkan data yang kaya dan kontekstual.

Dengan memanfaatkan metode penelitian kualitatif yang terintegrasi dengan teori pengambilan keputusan, usaha tutug oncom dapat mengidentifikasi preferensi konsumen, merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, serta menciptakan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, hasil penelitian ini dapat membantu memperkuat posisi tutug oncom sebagai makanan tradisional yang tidak hanya relevan secara budaya tetapi juga kompetitif dalam industri kuliner modern.

METODE PENELITIAN

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan:

- A. Pengelolaan Tenaga Kerja
- B. Pengelolaan Modal
- C. Pengelolaan bahan baku
- D. Pemasaran

Jenis Penelitian

Dalam penelitian, metode sangat penting untuk mencapai hasil yang diinginkan. Menurut Surakhmad (1990), "Metode adalah cara yang diperlukan untuk mencapai suatu tujuan, seperti menggunakan teknik atau alat tertentu untuk menguji beberapa hipotesis." Oleh karena itu, penulis dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena, perilaku, pengalaman, atau perasaan manusia dalam konteks yang lebih mendalam dan holistik. Penelitian ini berfokus pada makna yang diberikan oleh individu atau kelompok terhadap pengalaman mereka dan berusaha untuk menggali konteks sosial, budaya, dan lingkungan yang membentuk pengalaman tersebut. Adapun menurut Nasution (2003), menjelaskan penelitian kualitatif yakni ialah metode penelitian dengan cara mengamati narasumber atau subjek dalam lingkungan, melakukan interaksi dengan mereka, serta menafsirkan pendapat mereka mengenai dunia disekelilingnya. Jenis penelitian yang digunakan untuk menulis artikel dengan pengumpulan data dari hasil wawancara umumnya adalah penelitian kualitatif. Metode kualitatif wawancara adalah teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang dilakukan dengan percakapan antara peneliti dan partisipan. Wawancara kualitatif dapat dilakukan secara tatap muka, melalui telepon, atau melalui panggilan video. Dalam penelitian kualitatif menggunakan metode wawancara, peneliti dan partisipan atau narasumber saling berdialog dan aktif bertanya jawab. Tujuannya adalah untuk memperoleh keterangan yang dibutuhkan untuk penelitian. Dengan menggunakan jenis penelitian ini diharapkan peneliti dapat menjelaskan sebuah masalah serta menguraikannya secara mendalam dan sistematis di dalam artikel ini.

Waktu dan Tempat Penelitian

Adapun waktu penelitian ini digarap mulai tanggal 14 Desember 2024 s.d. Selesai dan dilangsungkan di Warung Nasi tutug oncom milik Ibu Eli serta di lingkungan Universitas Buana Perjuangan Karawang.

Target/Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah menganalisis pengambilan keputusan dalam kendala di umkm nasi tutug oncom “jeletot”.

Prosedur Penelitian

Arikunto (2006) menjelaskan bahwa langkah-langkah penelitian lebih memfokuskan pada kegiatan manajerial, yaitu perencanaan penelitian, pelaksanaan penelitian, dan penulisan laporan penelitian. Ketiga langkah ini harus lebih dirincikan karena jaraknya masih terlalu besar, maka peneliti membuat langkah tersebut dengan lebih rinci, sebagai berikut:

1. Memilih dan mencari masalah,
2. Menyusun pendahuluan,
3. Merumuskan anggapan dasar dan hipotesis dari beberapa pendapat para ahli,
4. Memilih metode penelitian,
5. Menentukan sumber data,
6. Menentukan dan menyusun instrumen,
7. Mengumpulkan data,
8. Menganalisis data,
9. Mengambil kesimpulan dan,
10. Menulis hasil dari kesimpulan tersebut.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam buku metodologi penelitian yang dibuat oleh UIN Malang berbentuk e-book mendefinisikan bahwa pengumpulan data ialah tahapan yang sangat penting dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang tepat akan menghasilkan data dengan keyakinan yang tinggi, begitu pula sebaliknya. Maka dari itu, pada tahapan ini tidak boleh salah dan harus diikuti dengan cermat prosedur dan ciri-ciri dari penelitian kualitatif. Dalam metode kualitatif peneliti kali ini menggunakan beberapa macam teknik dalam pengumpulan data yaitu wawancara, diskusi terfokus, dan studi pustaka.

1. Wawancara: Peneliti dan partisipan atau narasumber saling berdialog dan aktif bertanya jawab. Tujuannya adalah untuk memperoleh keterangan yang dibutuhkan untuk penelitian.
2. Diskusi terfokus: membahas suatu topik secara spesifik yang berkaitan dengan objek lalu membuat rincian apa yang harus ditulis ke dalam penelitian ini.
3. Studi Pustaka: dilakukan melalui pengumpulan bahan pustaka dan kutipan referensi. Data penelitian ini dikumpulkan dengan bahan pustaka sekunder melalui buku jurnal- jurnal hasil penelitian para mahasiswa dan pendidik dari berbagai universitas yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

Teknik Analisis Data

Beberapa metode penelitian kualitatif yang penulis gunakan untuk teknik wawancara ialah:

1. Peneliti mengkaji kasus tertentu secara mendalam, yang bisa melibatkan individu, kelompok, organisasi, atau fenomena tertentu. Wawancara menjadi salah satu cara untuk mengumpulkan data tentang kasus yang sedang diteliti biasanya disebut dengan studi kasus.
2. Fenomenologi menurut Edmund Husserl adalah pendekatan ilmiah yang bertujuan untuk menelaah dan mengdeskripsikan fenomena sebagaimana adanya. Husserl menekankan bahwa untuk memahami fenomena seseorang, harus menelaah fenomena apa adanya. Penelitian ini berfokus pada pemahaman pengalaman subyektif orang-orang terkait suatu fenomena

tertentu. Wawancara mendalam digunakan untuk menggali pengalaman pribadi atau persepsi responden.

3. Reduksi data menurut Rijali (2019) merupakan proses seleksi yang terpusat tentang menyederhanakan, mengabstraksi, dan mengubah data mentah muncul dalam catatan tertulis lapangan. Proses ini berlangsung sepanjang penelitian, bahkan sebelum benar-benar mengumpulkan data, seperti dari kerangka konseptual penelitian, pertanyaan dan metode penelitian pengumpulan data yang dipilih oleh peneliti.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

Drs. H. Malayu SP. Hasibuan mengatakan pengambilan keputusan adalah proses menentukan keputusan terbaik untuk melakukan suatu kegiatan di masa depan diantara banyak pilihan. Kamus Oxford Advanced Learner mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai tindakan atau proses pengambilan keputusan yang sangat penting. (Simon, 1977) menyatakan bahwa pengambilan keputusan dalam psikologi adalah proses kognitif dimana seseorang mengambil keputusan berdasarkan keyakinan dan tindakannya dari beberapa kemungkinan pilihan. Ini mungkin rasional atau irasional. Proses pengambilan keputusan merupakan proses penalaran berdasarkan asumsi nilai, preferensi, dan keyakinan pengambil keputusan. Philip Kotler menyatakan bahwa pengambilan keputusan diartikan sebagai pilihan sadar antara tindakan alternatif (Kotler dan Keller. 2016).

Pada hakikatnya pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan sistematis terhadap sifat pilihan yang dihadapi dan tindakan mengambil apa yang diperhitungkan sebagai tindakan yang paling tepat. Pengambilan keputusan merupakan tindakan seorang pemimpin untuk menyelesaikan suatu permasalahan yang dihadapi organisasi yang dipimpinnya dengan memilih salah satu dari pilihan yang ada.

Gaya pengambilan keputusan mengacu pada pendekatan atau cara seseorang atau kelompok dalam membuat keputusan. Ada empat gaya utama:

1. Direktif: Mengutamakan efisiensi, fokus pada keputusan cepat, dan sering berbasis data.
2. Analitis: Cenderung detail, mempertimbangkan berbagai alternatif, dan berbasis analisis mendalam.
3. Konseptual: Berorientasi pada visi jangka panjang, kreatif, dan mempertimbangkan banyak perspektif.
4. Behavioral: Berbasis interaksi sosial, memperhatikan dampak pada orang lain, dan menekankan kerja sama.

Berikut adalah langkah-langkah umum dalam proses pengambilan keputusan yang sering dilakukan dalam berbagai situasi:

1. Identifikasi Masalah
Langkah pertama adalah mengenali masalah atau peluang yang perlu ditangani. Tanpa pemahaman yang jelas, keputusan yang diambil mungkin tidak akan tepat.
2. Mengumpulkan Informasi
Setelah masalah teridentifikasi, langkah berikutnya adalah mengumpulkan informasi yang relevan. Ini mencakup data internal, pandangan dari pemangku kepentingan, atau penelitian pasar yang mendalam. Informasi ini sangat penting untuk mengevaluasi berbagai alternatif dan potensi dampak dari setiap pilihan.
3. Menilai Alternatif
Pada tahap ini, berbagai solusi atau pilihan mulai dipertimbangkan. Setiap alternatif dianalisis berdasarkan kriteria tertentu, seperti biaya, waktu, risiko, atau manfaat yang mungkin diperoleh. Dalam beberapa kasus, analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman) dapat dilakukan untuk memahami

aspek-aspek dari masing-masing alternatif.

4. Memilih Alternatif

Setelah mengevaluasi berbagai alternatif, langkah selanjutnya adalah memilih opsi terbaik. Keputusan ini harus didasarkan pada analisis objektif dan relevansi terhadap tujuan yang ingin dicapai. Ini bisa melibatkan diskusi, konsultasi dengan tim, atau bahkan percobaan untuk memastikan bahwa pilihan yang diambil adalah yang paling efektif.

5. Implementasi Keputusan

Setelah keputusan dibuat, langkah berikutnya adalah melaksanakan pilihan tersebut. Tahap implementasi mencakup perencanaan tindakan, alokasi sumber daya, penjadwalan, dan pengelolaan berbagai aspek untuk memastikan keputusan dapat dijalankan dengan baik.

6. Evaluasi dan Pengendalian

Setelah keputusan diimplementasikan, penting untuk melakukan evaluasi guna memantau hasilnya dan memastikan bahwa tujuan yang ingin dicapai tercapai.

Proses pengambilan keputusan melibatkan langkah-langkah berikut:

1. Pengenalan Kendala: Misalnya, menurunnya jumlah pelanggan atau kenaikan harga bahan baku.
2. Pencarian Solusi: Mengidentifikasi cara untuk mengatasi kendala, seperti mengubah menu, mencari pemasok baru, atau meningkatkan promosi.
3. Pemilihan Solusi: Berdasarkan analisis dampak dan biaya.
4. Penerapan Solusi: Misalnya, memperbarui strategi pemasaran atau menyesuaikan harga jual.

Kualitas keputusan mencerminkan sejauh mana keputusan tersebut efektif, efisien, dan mampu mencapai tujuan yang diinginkan. Faktor-faktor yang memengaruhi kualitas keputusan meliputi:

1. Ketepatan Informasi: Data yang akurat dan relevan.
2. Keterlibatan Pihak Terkait: Partisipasi pemilik, karyawan, atau pelanggan.
3. Kecepatan Eksekusi: Waktu yang dibutuhkan untuk melaksanakan keputusan.
4. Dampak Jangka Panjang: Pengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot didirikan oleh Ibu Eli bersama suaminya pada tahun 2014, setelah suami Ibu Eli berhenti dari pekerjaan sebelumnya. Keputusan untuk memulai usaha ini bermula dari pengalaman pribadi Ibu Eli ketika berkunjung ke kampung halamannya di Tasikmalaya. Di sana, Ibu Eli mencicipi hidangan tradisional bernama tutug oncom, yang ternyata sangat ia sukai. Terinspirasi oleh cita rasa khas tersebut, Ibu Eli mencoba membuat hidangan serupa di rumahnya. Melihat potensi dari masakan tersebut, ia kemudian memutuskan untuk menjadikannya sebagai peluang usaha bersama suaminya.



Gambar 1. Nasi Tutug Oncom Cikur
Sumber: Penulis, (2024)

Usaha ini telah berjalan selama 10 tahun dan menjadi sumber penghasilan utama keluarga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu, mendirikan usaha kuliner ini juga sejalan dengan hobi Ibu Eli yang gemar memasak. Dalam membangun bisnisnya, Ibu Eli menekankan bahwa keberanian adalah faktor utama yang mendorongnya untuk mengambil langkah awal dalam memulai usaha. Tutug Oncom Cikur Jeletot kini menjadi bukti dari tekad dan kreativitas Ibu Eli dan suaminya dalam menciptakan peluang ekonomi dari kekayaan kuliner lokal.

Usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot saat ini masih dikelola secara mandiri oleh pendiri karena keterbatasan sumber daya dan skala usaha yang kecil. Pengelolaan keuangan masih dilakukan secara tradisional menggunakan buku catatan, sedangkan dalam hal pengadaan bahan baku, pemilik belum memiliki pemasok tetap sehingga kualitas dan harga bahan baku dapat bervariasi. Strategi pemasaran mencakup metode offline dengan menyediakan layanan makan di tempat dan metode online melalui kerja sama dengan platform GoFood. Dengan pengembangan lebih lanjut, seperti optimalisasi tenaga kerja, digitalisasi manajemen keuangan, dan stabilisasi rantai pasokan, usaha ini memiliki potensi untuk tumbuh lebih besar dan lebih efisien.

Pembahasan

Usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot saat ini masih berada pada tahap awal pengelolaan dengan pendekatan yang sederhana. Salah satu aspek yang mencerminkan hal ini adalah belum dioptimalkannya penggunaan tenaga kerja eksternal. Seluruh kegiatan operasional masih sepenuhnya bergantung pada pendiri usaha. Kondisi ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti keterbatasan sumber daya keuangan yang tersedia serta skala usaha yang masih relatif kecil. Dengan demikian, seluruh aktivitas operasional, mulai dari produksi, pengelolaan, hingga pemasaran, masih dapat ditangani sendiri oleh pendiri usaha tanpa melibatkan tenaga kerja tambahan.

Dalam aspek pengelolaan modal, usaha ini masih menggunakan metode tradisional, yakni mencatat pengeluaran dan pemasukan secara manual dengan menggunakan buku catatan. Meskipun metode ini cukup sederhana dan mudah dilakukan, ada beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Pendekatan manual seperti ini kurang efisien dan berisiko terhadap kesalahan pencatatan, baik akibat kelalaian maupun human error. Selain itu, metode ini tidak mendukung analisis keuangan yang lebih mendalam, seperti perhitungan laba bersih secara terperinci atau pengelompokan pengeluaran berdasarkan kategori. Di era digital, metode ini sebaiknya mulai ditingkatkan dengan menggunakan aplikasi keuangan atau software sederhana yang mampu membantu pencatatan lebih akurat dan efisien. Dari segi pengadaan bahan baku, usaha ini juga menghadapi tantangan tersendiri. Pemilik usaha, Ibu

Eli, belum memiliki pemasok tetap untuk memenuhi kebutuhan bahan baku. Proses pembelian bahan baku dilakukan dengan mencari penjual yang menawarkan kualitas terbaik, namun tanpa adanya kerjasama atau komitmen jangka panjang dengan satu penyedia tertentu. Hal ini memberikan keleluasaan dalam memilih bahan baku berkualitas tinggi, tetapi di sisi lain menyebabkan ketidakstabilan dalam aspek harga dan ketersediaan barang. Fluktuasi ini dapat memengaruhi konsistensi produksi, terutama jika terjadi keterlambatan pengadaan bahan atau kenaikan harga yang tidak terduga. Menjalin kerja sama dengan pemasok tetap dapat menjadi solusi untuk mengurangi risiko ini dan memastikan keberlanjutan produksi.

Dalam hal pemasaran, usaha ini telah menerapkan dua pendekatan utama, yaitu secara offline dan online. Pemasaran offline dilakukan dengan menyediakan layanan makan langsung di tempat, yang memungkinkan pelanggan menikmati makanan secara langsung dan memberikan pengalaman konsumen yang lebih personal. Di sisi lain, pemasaran online dilakukan dengan bekerja sama melalui platform digital seperti GoFood. Dengan bermitra dengan layanan pesan antar makanan berbasis aplikasi ini, usaha dapat menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa batasan geografis. Strategi ini menjadi langkah yang relevan, mengingat meningkatnya preferensi konsumen terhadap layanan berbasis teknologi.

Pendekatan yang dilakukan saat ini menunjukkan bahwa usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot memiliki potensi besar untuk berkembang lebih jauh. Dengan peningkatan efisiensi operasional, seperti melibatkan tenaga kerja tambahan untuk mendukung skala produksi yang lebih besar, usaha ini dapat mengoptimalkan proses produksinya. Selain itu, penerapan teknologi dalam manajemen keuangan akan meningkatkan akurasi dan efisiensi pencatatan, serta mempermudah pemilik usaha dalam menganalisis kinerja keuangan. Jaringan pemasok yang stabil dan pemasaran yang lebih agresif, baik secara offline maupun online, juga akan membantu usaha ini dalam meningkatkan daya saing dan ekspansi pasar. Dengan perencanaan yang matang dan implementasi strategi yang tepat, Tutug Oncom Cikur Jeletot dapat tumbuh menjadi usaha yang lebih besar dan berdaya saing tinggi di masa mendatang.

Untuk mengatasi kendala dalam aspek tenaga kerja, pemilik usaha dapat mulai merekrut tenaga kerja tambahan secara bertahap sesuai kebutuhan, seperti untuk membantu produksi, pelayanan, atau pengantaran. Perekrutan dapat diawali dengan pekerja paruh waktu untuk mengurangi beban biaya, disertai pelatihan guna memastikan kualitas kerja sesuai standar yang diharapkan. Selain itu, pengelolaan jadwal kerja yang fleksibel dan terstruktur juga dapat diterapkan untuk menjaga efisiensi operasional. Dalam aspek modal, pemilik usaha disarankan untuk mencari pendanaan eksternal melalui pinjaman usaha kecil dari bank atau lembaga keuangan mikro, serta mengajukan program bantuan pemerintah untuk usaha kecil menengah (UKM). Pengelolaan keuangan juga dapat ditingkatkan dengan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan yang lebih modern untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan secara rinci, sekaligus mengidentifikasi potensi penghematan.

Dalam hal bahan baku, solusi yang dapat dilakukan adalah menjalin kemitraan dengan pemasok tetap untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga yang lebih stabil. Diversifikasi pemasok juga penting untuk mengantisipasi kendala seperti keterlambatan pengiriman atau kenaikan harga. Membeli bahan baku dalam jumlah besar dengan sistem grosir juga dapat menjadi strategi untuk menekan biaya, asalkan kapasitas penyimpanan memadai. Sementara itu, untuk meningkatkan efektivitas pemasaran, usaha dapat memperluas kerja sama dengan platform digital lain seperti GrabFood atau ShopeeFood, selain GoFood yang sudah digunakan. Promosi melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok juga dapat dilakukan dengan menyajikan konten menarik, seperti foto makanan, ulasan pelanggan, atau diskon khusus. Di sisi offline, peningkatan pengalaman pelanggan melalui perbaikan desain tempat makan, pelayanan yang lebih cepat, dan kebersihan yang terjaga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Terakhir, program loyalitas pelanggan seperti pemberian diskon khusus, hadiah, atau kartu stempel dapat menjadi strategi untuk mendorong pembelian ulang. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, usaha

Tutug Oncom Cikur Jeletot dapat mengatasi kendala yang dihadapi dan berpeluang untuk berkembang lebih baik.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot saat ini berada pada tahap yang cenderung stagnan dengan pengelolaan yang masih sederhana. Operasional usaha dilakukan secara manual dan sepenuhnya dikelola oleh pendiri, termasuk produksi hingga pemasaran. Sistem pencatatan keuangan yang manual sering kali kurang efisien dan rentan terhadap kesalahan, sehingga dapat memengaruhi akurasi laporan dan pengambilan keputusan. Tantangan utama lainnya adalah pengadaan bahan baku. Usaha ini belum memiliki pemasok tetap, sehingga prosesnya tidak stabil dan sering kali memaksa pendiri mencari bahan baku dari berbagai sumber. Kondisi ini memengaruhi konsistensi kualitas produk dan menyulitkan proses produksi. Meski menghadapi banyak kendala, usaha ini memiliki peluang besar untuk berkembang. Beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan antara lain merekrut tenaga kerja tambahan agar pendiri bisa fokus pada pengelolaan strategis. Selain itu, penerapan teknologi dalam pencatatan keuangan, seperti menggunakan aplikasi, dapat meningkatkan efisiensi, akurasi, dan transparansi laporan keuangan. Usaha juga perlu menjalin kemitraan dengan pemasok tetap untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas. Diversifikasi pemasok penting dilakukan untuk menghindari ketergantungan pada satu pihak. Dalam aspek pemasaran, pemanfaatan media sosial dan platform digital dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Promosi menarik, seperti diskon atau bundling produk, juga dapat meningkatkan daya tarik dan loyalitas pelanggan. Dengan langkah-langkah tersebut, Tutug Oncom Cikur Jeletot berpotensi berkembang menjadi usaha yang lebih besar, efisien, dan kompetitif di pasar. Penguatan operasional, keuangan, kemitraan, dan pemasaran dapat mendorong pertumbuhan usaha ini ke tingkat yang lebih tinggi di masa depan. Usaha Tutug Oncom Cikur Jeletot dapat berkembang dengan strategi berikut: menjalin kemitraan dengan pemasok tetap, diversifikasi pemasok, dan pembelian grosir untuk menekan biaya bahan baku. Untuk pemasaran, perluasan kerja sama dengan platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood, serta promosi di media sosial dengan konten menarik, dapat meningkatkan jangkauan. Di sisi offline, pengalaman pelanggan dapat ditingkatkan melalui desain tempat, pelayanan cepat, kebersihan, dan program loyalitas seperti diskon atau hadiah. Langkah-langkah ini diharapkan mampu mengatasi kendala dan meningkatkan daya saing usaha.

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan untuk memperhatikan hal-hal mengenai tenaga kerja, pengelolaan modal, bahan baku serta pemasaran pada pelaku usaha UMKM yang mengalami kendala. Peneliti berharap para pelaku UMKM lebih memperhatikan beberapa hal yang dapat menghambat kemajuan usahanya. Pada penelitian selanjutnya, disarankan untuk lebih mengembangkan kekurangan pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfian, Z., Rizke, M. B., Hidayat, R., & Kusumasari, I. R. (2024). PENERAPAN TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM). *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 10(1), 31-40.
- Strategi pengambilan keputusan UMKM kuliner menuju masa depan. (2023). *Jurnal Pengembangan Sumber Daya Manusia*.
- Nathaniel, J. (2022). Strategi Pengambilan Keputusan Umkm Menuju Masa Endemi Msme Decision Making Strategy Towards Endemic. *In Proceeding National Seminar on Accounting UKMC (Vol. 1, No. 1)*.
- Sukatin, S., Astuti, A., Rohmawati, A., Ananta, A., Aprianti, A., & As-Sodiq, I. (2022). Pengambilan Keputusan dalam Kepemimpinan. *Humantech: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1(9), 1156-1167.
- Rusdi, M., Hamza, A., Nurjannah, N., & Akil, M. Y. (2024). Juku Tapa's sebagai Simbol Budaya:

Peluang dan Tantangan dalam Promosi Kuliner Tradisional. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(5), 4679-4693.