

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM KEDAI TEH SILVI KAWALI - KOSAMBI, KAB. KARAWANG

¹ Nisa Diah Harliana Putri, ²Putri Maharani, ³Marsanda Puspa Ayu, ⁴Shofi Ainun Nisa, ⁵Ujang Suherman

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

¹ mn22.nisaputri@mhs.ubpkarawang.ac.id, ² mn22.putrimaharani@mhs.ubpkarawang.ac.id,
³ mn22.marsandaayu@mhs.ubpkarawang.ac.id, ⁴ mn22.shofinisa@mhs.ubpkarawang.ac.id,
⁵ ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM Kedai Teh Silvi. Dengan meningkatnya persaingan sektor kuliner, pengelola kedai Teh Silvi harus membuat keputusan yang tepat terkait keuangan, pemasaran, bahan baku serta manajemen sumber daya manusia. Penelitian dilakukan pada 24 Desember 2024 di Dusun Kawali, Klari, Kab Karawang. Metode penelitian meliputi wawancara dengan pemilik dengan Teh Silvi dan observasi secara langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam UMKM Kedai Teh Silvi yaitu, tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Keterbatasan jumlah tenaga kerja dan volume pekerjaan yang tidak menentu menghambat efisiensi kerja. Modal usaha terbatas serta kenaikan harga bahan baku memengaruhi kestabilan operasional. Pengelolaan bahan baku terganggu oleh fluktuasi harga dan kesulitan menjaga kualitas. Di sisi pemasaran, jangkauan promosi yang sempit dan kurangnya inovasi strategi menjadi tantangan utama. Penelitian ini menyarankan beberapa langkah perbaikan, seperti implementasi sistem pembagian tugas yang lebih terorganisir, pemanfaatan program pendanaan khusus untuk UMKM, pengembangan jaringan pemasok yang beragam, serta penerapan strategi pemasaran kreatif melalui media sosial. Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi panduan untuk meningkatkan efektivitas operasional dan memperkuat daya saing Kedai Teh Silvi, sehingga mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Kata kunci: Pengambilan Keputusan, UMKM, Kendala Operational.

ABSTRACT

This research aims to analyze decision-making in the face of various challenges faced by the Kedai Teh Silvi UMKM. With the increasing competition in the culinary sector, the management of Kedai Teh Silvi must make the right decisions regarding finance, marketing, raw materials, and human resource management. The research was conducted on December 24, 2024, in Dusun Kawali, Klari, Karawang Regency. The research method includes interviews with the owner of Kedai Teh Silvi and direct observation. The results of the study

Article History

Received: Januari 2025
Reviewed: Januari 2025
Published: Januari 2025

Plagiarism Checker No 223
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/)

show that the main constraints in the Kedai Teh Silvi UMKM are labor, capital, raw materials, and marketing. Limited manpower and fluctuating workloads hinder operational efficiency. Limited business capital and rising raw material prices affect operational stability. Raw material management is disrupted by price fluctuations and difficulties in maintaining quality. In terms of marketing, a narrow promotional reach and lack of innovative strategies are the main challenges. This research recommends several improvement steps, such as implementing a more organized task-sharing system, utilizing special funding programs for MSMEs (micro, small, and medium enterprises), developing a diverse supplier network, and implementing creative marketing strategies through social media. The findings of this study are expected to be a guide to improve operational effectiveness and strengthen the competitiveness of Kedai Teh Silvi, thus supporting the sustainability of the business in the long term.

Keywords: Decision making, UMKM, Operational constraints.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian global, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia. UMKM bukan hanya menjadi motor penggerak ekonomi, tetapi juga menciptakan lapangan pekerjaan serta mendorong pemerataan pendapatan masyarakat. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM di Indonesia menyumbang sekitar 61%, atau senilai dengan Rp9.580 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 97% tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan betapa besarnya kontribusi UMKM dalam menopang stabilitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Namun, perkembangan sektor UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait daya saing, teknologi, akses pasar, dan pembiayaan.

Di antara berbagai sektor UMKM, usaha di bidang makanan dan minuman atau kuliner merupakan salah satu jenis bisnis yang paling diminati oleh masyarakat. Hal ini disebabkan oleh sifatnya yang fundamental sebagai penyedia kebutuhan dasar manusia serta peluang pendapatan yang menjanjikan. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian tahun 2021, industri makanan dan minuman di Indonesia menjadi kontributor terbesar pada sektor pengolahan nonmigas dengan kontribusi sebesar 38,42% pada triwulan II tahun 2021. Selain itu, industri ini juga menyumbang 6,66% terhadap PDB nasional (Kemenperin, 2021). Tren ini menunjukkan bahwa sektor makanan dan minuman diproyeksikan tetap menjadi salah satu penopang utama pertumbuhan ekonomi Indonesia. Berikut ini adalah Tabel 1 yang menyajikan data pertumbuhan PDB pada industri makanan dan minuman selama periode 2019-2023.

TABEL 1

Laju Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman

Tahun	Laju Pertumbuhan Kumulatif PDB (Seri 2010) Industri Makanan dan Minuman				
	2019	2020	2021	2022	2023
	7,78%	1,58%	2,54%	4,9%	4,47%

Sumber: Badan Pusat Statistika

Salah satu contoh usaha UMKM di sektor kuliner yang menarik untuk dikaji adalah Kedai Teh Silvi. Kedai ini bergerak di bidang kuliner yang menyediakan jajanan khas Sunda. Selain menawarkan jajanan yang bervariasi, Kedai Teh Silvi juga produk yang berkualitas dan ramah di kantong. Namun, seperti halnya UMKM pada umumnya, Kedai Teh Silvi masih dihadapkan pada berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan akses permodalan, keterbatasan tenaga

kerja, sulitnya mendapatkan supplier bahan baku, serta rendahnya adopsi teknologi digital untuk memasarkan produk. Selain itu, persaingan yang semakin ketat di industri makanan dan minuman, khususnya pada sektor makanan kekinian, juga memaksa para pelaku UMKM untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha mereka. Keterbatasan ini sering kali menjadi hambatan bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif, baik di tingkat lokal maupun global.

Penelitian pertama yang berjudul "*Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu (Studi Empiris UMKM Tahu Kecamatan Banjarharjo Periode Tahun 2019-2021)*" menunjukkan bahwa terdapat perbedaan signifikan dalam pengaruh variabel terhadap pendapatan UMKM Pabrik Tahu di Kecamatan Banjarharjo. Modal kerja ditemukan berpengaruh negatif dan tidak signifikan, yang mengindikasikan alokasi modal kerja yang kurang optimal dalam produksi sehingga menghambat kinerja. Sebaliknya, tenaga kerja dan bahan baku memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, menunjukkan bahwa faktor-faktor tersebut sangat penting untuk meningkatkan hasil produksi dan pendapatan UMKM.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian lain yang berjudul "*Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja, Modal Usaha dan Bauran Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha UMKM Sentra Batik Kota Pekalongan.*" Penelitian ini menemukan bahwa jumlah tenaga kerja, modal usaha, dan bauran pemasaran secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha UMKM batik di Kota Pekalongan, dengan kontribusi terbesar berasal dari jumlah tenaga kerja. Meskipun jumlah UMKM batik di Pekalongan terbesar di Jawa Tengah, terdapat penurunan jumlah usaha dan tenaga kerja akibat rendahnya kualitas sumber daya manusia, permodalan, dan strategi pemasaran. Analisis regresi menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha sebesar 62,7%, yang menunjukkan pentingnya peningkatan kualitas sumber daya dan strategi pemasaran untuk mendukung keberhasilan UMKM.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi permasalahan utama dengan lebih mendalam yang dihadapi oleh UMKM sektor kuliner di Indonesia khususnya Kedai Teh Silvi. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan alternatif solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut, seperti optimalisasi teknologi digital dalam pemasaran, peningkatan ketenagakerjaan, kerja sama dengan produsen bahan baku, inovasi produk yang menarik, serta dukungan permodalan yang memadai. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategis yang dapat mendukung pengembangan usaha kuliner secara berkelanjutan di era digital. Dengan demikian, urgensi penelitian ini terletak pada upaya memberikan solusi konkret dalam meningkatkan daya saing serta kontribusi UMKM kuliner terhadap perekonomian nasional.

Dengan mempertimbangkan permasalahan dan urgensi yang telah diuraikan, penelitian ini difokuskan pada perumusan strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM kuliner melalui optimalisasi manajemen usaha, pemanfaatan teknologi digital, dan penguatan kolaborasi antara berbagai stakeholder terkait. Solusi yang diusulkan diharapkan dapat menjawab tantangan yang ada, mendukung pengembangan UMKM yang lebih kompetitif, serta memberikan kontribusi signifikan terhadap pemulihan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan kontribusi nyata dalam memajukan UMKM kuliner, khususnya Kedai Teh Silvi, yang merupakan bagian penting dari industri makanan dan minuman di Indonesia. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang relevan bagi pelaku UMKM, pemerintah, dan stakeholder terkait untuk bersama-sama mendukung pertumbuhan sektor kuliner yang lebih berkelanjutan, memiliki daya saing tinggi, serta mampu beradaptasi dengan perubahan pesat di era globalisasi, sehingga dapat memberikan dampak positif yang luas baik di tingkat lokal maupun nasional.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala di UMKM Kedai Teh Silvi. Penelitian ini dilakukan pada hari Selasa, 24 Desember 2024 di Dusun Kawali RT/RW : 20/72 , Desa Duren Klari, Karawang. Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan yang dibuat oleh pengelola ketika mereka menghadapi berbagai tantangan operasional dan manajerial. Adapun subjek penelitian ini yaitu pemilik usaha Kedai Teh Silvi yang bergerak pada bidang makanan yang berada di daerah Kota Karawang. Penelitian ini menggunakan instrumen berupa catatan lapangan untuk melakukan observasi dan teknik analisis data kualitatif untuk mengidentifikasi pola dari wawancara serta observasi. Pendekatan ini berperan penting dalam memberikan wawasan mendalam terkait pengambilan keputusan dalam UMKM usaha Kedai Teh Silvi.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan dalam UMKM pada usaha Kedai Teh Silvi, diantaranya sebagai berikut :

- a. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan tenaga kerja pada usaha kedai Teh Silvi.
- b. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan modal pada usaha kedai Teh Silvi.
- c. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengelolaan bahan baku pada usaha kedai Teh Silvi.
- d. Untuk menjelaskan dan menganalisis pemasaran pada usaha kedai Teh Silvi.

Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penelitian ini yaitu metode kualitatif dengan menganalisis, mendeskripsikan, dan meringkas kondisi serta situasi berdasarkan data yang diperoleh dari hasil analisis serta wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang terjadi di lapangan. Metode yang digunakan untuk pengumpulan data adalah dengan observasi langsung ke usaha UMKM Kedai Teh Silvi. Usaha ini yang dijadikan objek untuk memperoleh data yang diperlukan dengan masalah yang dibahas dalam jurnal ini.

Pendekatan studi kasus diterapkan dalam penelitian ini, di mana Kedai Teh Silvi menjadi subjek utama. Melalui studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis secara mendalam fenomena yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan. Observasi langsung, peneliti melakukan pengamatan pada aktivitas harian Kedai Teh Silvi untuk memahami konteks pengambilan keputusan secara nyata.

Waktu dan Tempat Penelitian

Dalam penelitian kualitatif memiliki jangka waktu penelitian yang bervariasi di mana peneliti dapat mengakhiri penelitian ketika telah mendapat pemahaman terhadap situasi yang telah diteliti dan tidak ada lagi temuan baru. Penelitian ini dirancang untuk mendalami aspek tertentu yang menjadi fokus studi, dengan tujuan memperoleh data yang akurat dan relevan. Dalam rangka mencapai hasil yang diharapkan, kegiatan penelitian dilakukan secara terfokus dalam waktu yang telah ditentukan. Pemilihan waktu dan lokasi penelitian tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan melalui pertimbangan yang matang berdasarkan relevansi lokasi dengan objek penelitian serta ketersediaan data yang dibutuhkan. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 24 Desember 2024, dengan durasi penelitian yang berlangsung selama satu hari penuh. Lokasi penelitian adalah outlet Kedai Teh Silvi, yang beralamat di Dusun Kawali RT/RW: 20/72, Desa Duren, Klari, Kab Karawang.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian pada UMKM Kedai Teh Silvi dimulai dengan menetapkan tujuan penelitian yang spesifik, seperti menganalisis kondisi bisnis, tingkat kepuasan pelanggan, serta faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha. Sebagai langkah awal, dilakukan studi literatur untuk memahami teori-teori yang relevan dengan industri UMKM dan sektor kuliner. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pemilik atau pengelola, observasi langsung terhadap aktivitas operasional, serta analisis dokumen pendukung. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara kualitatif untuk mengidentifikasi pola dan hasil yang

signifikan. Interpretasi data bertujuan untuk mengungkapkan kekuatan dan kelemahan Kedai Teh Silvi, serta memberikan saran untuk perbaikan dan pengembangan usaha. Tahapan penelitian ini diakhiri dengan penyusunan laporan secara sistematis, mencakup tujuan, metode, prosedur, rekomendasi, dan langkah-langkah tambahan yang dapat diambil untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan Kedai Teh Silvi

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder untuk menganalisis pengelolaan usaha di Kedai Teh Silvi. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara dengan pemilik Kedai Teh Silvi terkait kendala yang dihadapi dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Data sekunder digunakan sebagai pendukung, berupa dokumen dan literatur yang relevan, seperti laporan UMKM, referensi dari studi sebelumnya, serta informasi tambahan dari sumber terpercaya.

Instrumen utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara semi-terstruktur yang dirancang untuk menggali informasi mendalam. Fokus wawancara meliputi aspek pengelolaan tenaga kerja, mencakup kendala dan solusi yang diterapkan; pengelolaan modal dan strategi alokasinya; pengelolaan bahan baku dari pengadaan hingga penyimpanan; serta pemasaran produk, termasuk strategi promosi dan interaksi dengan pelanggan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik kedai sebagai subjek utama penelitian. Wawancara bersifat terbuka untuk mendorong eksplorasi yang lebih mendalam berdasarkan tanggapan responden. Selain itu, dokumentasi seperti catatan penjualan, dokumen operasional, dan literatur terkait dianalisis untuk memberikan konteks tambahan. Teknik ini dilengkapi dengan triangulasi data untuk memastikan validitas hasil penelitian dengan membandingkan data dari wawancara dan dokumentasi.

Langkah-langkah yang dilakukan meliputi penjadwalan wawancara dengan pemilik kedai dan memperoleh persetujuan untuk proses penelitian. Selanjutnya, wawancara dilaksanakan secara langsung di lokasi Kedai Teh Silvi dengan menggunakan pedoman yang telah disiapkan. Hasil wawancara dicatat dengan izin responden untuk menjaga akurasi data, kemudian dilakukan analisis mendalam terhadap temuan dari wawancara dan data dokumentasi guna menghasilkan pemahaman yang komprehensif.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dengan pendekatan deskriptif analitik untuk memahami dan menjelaskan kendala yang dihadapi oleh Kedai Teh Silvi dalam aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Analisis ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi solusi yang sesuai dengan kondisi UMKM tersebut. Proses analisis dilakukan melalui beberapa tahap berikut:

1. Reduksi Data

Informasi yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi diolah dengan cara memilah data berdasarkan relevansinya terhadap fokus penelitian. Tahap ini dilakukan untuk mereduksi data yang tidak terkait langsung dengan tujuan penelitian sehingga hanya data inti yang dipertahankan. Jawaban dan temuan yang relevan dikelompokkan berdasarkan tema seperti tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Penyederhanaan ini membantu peneliti untuk lebih fokus dalam memahami inti permasalahan yang dihadapi oleh Kedai Teh Silvi.

2. Penyajian Data

Data yang telah dikelompokkan kemudian disusun dalam narasi yang terstruktur dan jelas. Penyajian data dilakukan secara deskriptif untuk menjelaskan hasil wawancara dan temuan dokumentasi, memberikan gambaran rinci tentang kendala di setiap aspek pengelolaan usaha. Hasil analisis ini dihubungkan dengan konsep atau teori yang relevan agar menghasilkan pemahaman yang mendalam dan sistematis.

3. Penarikan Kesimpulan dan Rekomendasi

Langkah terakhir adalah menarik kesimpulan dari data yang telah dianalisis. Hubungan antara kendala yang dihadapi dengan solusi yang diterapkan oleh pemilik kedai

diidentifikasi untuk mengevaluasi efektivitas strategi yang telah dilakukan. Kesimpulan ini juga akan dikaitkan dengan teori atau pendekatan yang relevan untuk memperkuat temuan dan memberikan panduan bagi pengambilan keputusan yang lebih baik di masa depan.

DASAR PENGEMBANGAN THEORY

a. Definisi Pengambilan Keputusan

Menurut Ralph C. Davis, keputusan adalah hasil dari proses penyelesaian masalah yang dilakukan secara tegas. Keputusan merupakan jawaban yang jelas terhadap suatu pertanyaan dan harus mampu menjawab isu-isu yang terkait dengan perencanaan. Menurut James A.F. Stoner, keputusan adalah proses memilih di antara berbagai alternatif. Pengertian ini mencakup tiga aspek utama: keputusan didasarkan pada logika atau pertimbangan yang matang, terdapat beberapa alternatif yang harus dipilih salah satu yang terbaik, dan setiap keputusan memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai serta semakin mendekatkan pada pencapaian tujuan tersebut.

Menurut Robbins (2020:180) (Ramadani dkk., 2024), keputusan adalah hasil dari memilih di antara dua atau lebih alternatif. Sementara itu, Stoner (2020) (Ramadani dkk., 2024) mendefinisikan keputusan sebagai "pemilihan di antara berbagai alternatif." Morgan & Cerullo, seperti yang dikutip dalam Salusu (2016:51) (Ramadani dkk., 2024), menyatakan bahwa keputusan merupakan "kesimpulan yang dicapai setelah melalui pertimbangan, yang melibatkan pemilihan satu kemungkinan dan mengesampingkan yang lain." Dalam konteks ini, pertimbangan merujuk pada proses menganalisis berbagai kemungkinan atau alternatif sebelum akhirnya menentukan satu pilihan.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, pengambilan keputusan dapat disimpulkan sebagai proses penyusunan beberapa alternatif tindakan untuk menghadapi situasi tertentu dan memilih alternatif yang paling tepat setelah dilakukan evaluasi terhadap efektivitasnya dalam mencapai tujuan. Pengambilan keputusan dilakukan secara sistematis untuk menentukan alternatif terbaik yang dapat digunakan sebagai solusi atau tindakan lanjutan dalam pemecahan masalah, dengan mempertimbangkan manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

Secara umum, keputusan adalah hasil dari penyelesaian masalah yang dilakukan dengan memilih satu alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia. Proses ini dilakukan sebagai respons terhadap masalah yang dihadapi, dan keputusan yang diambil merupakan langkah akhir dari pemilihan alternatif tersebut. Dengan demikian, pengambilan keputusan menjadi proses penting dalam menyelesaikan masalah dan menentukan arah tindakan selanjutnya.

b. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya direktif dalam pengambilan keputusan mengacu pada pendekatan yang melibatkan pengarahan atau pemberian instruksi secara langsung. Pemimpin yang menerapkan gaya ini biasanya memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas dan lebih berfokus pada tugas serta masalah teknis. Keunggulan dari gaya ini meliputi kemampuan untuk mengambil keputusan secara logis, efisien, pragmatis, dan sistematis dalam menyelesaikan masalah. Selain itu, keputusan yang diambil cenderung didasarkan pada fakta, dengan tujuan menyelesaikan masalah secara cepat dan berorientasi pada tindakan. Namun, gaya ini lebih fokus pada hasil jangka pendek, sering menggunakan kekuasaan untuk mengontrol, dan mencerminkan kepemimpinan dengan pendekatan otokratis.

Gaya analitik dalam pengambilan keputusan dilakukan oleh pemimpin yang mendasarkan keputusannya pada analisis mendalam terhadap berbagai fenomena yang terjadi. Pemimpin dengan gaya ini memiliki toleransi tinggi terhadap ambiguitas serta berorientasi kuat pada tugas dan aspek teknis. Gaya ini ditandai dengan kecenderungan untuk menganalisis secara mendalam dan mengevaluasi lebih banyak informasi serta alternatif dibandingkan dengan pembuat keputusan yang menggunakan gaya direktif.

Gaya konseptual dalam pengambilan keputusan dilakukan oleh pemimpin yang mendasarkan keputusannya pada konsep yang terkait dengan fenomena yang terjadi. Pemimpin dengan gaya

ini memiliki toleransi tinggi terhadap bias manusia dan menunjukkan kepedulian besar terhadap lingkungan sosial. Tokoh masyarakat yang memiliki pandangan luas cenderung mempertimbangkan berbagai pilihan dan kemungkinan di masa depan. Sebelum mengambil keputusan, mereka biasanya berdiskusi dengan banyak orang untuk mengumpulkan informasi sebanyak mungkin, kemudian mengandalkan intuisi dalam menentukan keputusan. Pemimpin dengan gaya konseptual cenderung unggul dalam menemukan solusi kreatif untuk masalah dan lebih berani mengambil risiko.

Gaya perilaku dalam pengambilan keputusan mengacu pada pendekatan yang didasarkan pada analisis perilaku bawahan atau rekan kerja. Pemimpin dengan gaya ini biasanya memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas. Mereka cenderung bekerja dengan baik dalam suasana yang terbuka, di mana ada ruang untuk saling bertukar pendapat. Pemimpin dengan gaya perilaku bersikap ramah, sportif, dan sangat terbuka terhadap masukan serta saran dari orang lain, dengan preferensi terhadap informasi verbal daripada tertulis. Namun, mereka sering kesulitan untuk mengatakan "tidak" kepada orang lain dan cenderung ragu untuk mengambil keputusan tegas, terutama jika keputusan tersebut berpotensi membuat orang lain merasa kecewa.

Implikasi gaya dan model pengambilan keputusan terlihat pada efektivitas dan kelayakan keputusan tersebut. Pemimpin biasanya menyesuaikan model keputusan dengan situasi dan sering menggabungkan beberapa gaya yang berbeda, tergantung pada pekerjaan, tingkat kerja, dan budaya. Gaya ini mencerminkan kekuatan dan kelemahan pengambil keputusan. Misalnya, pemimpin dengan gaya konseptual cenderung inovatif dan berani mengambil risiko, tetapi sering kurang tegas. Gaya pengambilan keputusan ini juga menjelaskan mengapa manajer dapat membuat keputusan yang berbeda meskipun memiliki informasi yang sama.

c. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Menurut Herbert Simon, proses pengambilan keputusan terdiri dari tiga fase yaitu:

1. Fase intelegensi, fase ini merupakan fase penelusuran informasi dan juga merupakan fase pengamatan lingkungan dalam pengambilan keputusan. Data dan informasi tersebut kemudian diproses dan diuji untuk mencari bukti yang dapat diidentifikasi dan merupakan permasalahan pokok peluang untuk memecahkannya.
2. Fase Desain, fase ini adalah fase pencarian atau penemuan dari pengembangan serta analisis dari suatu tindakan, fase ini juga merupakan perancangan dalam pengambilan keputusan. Fase ini terdiri dari identifikasi masalah dan formulasi masalah. Identifikasi masalah yang merupakan langkah dalam pencarian perbedaan antara situasi yang sebenarnya dengan situasi yang diinginkan, sedangkan formulasi masalah, yaitu langkah di mana permasalahan diperjelas dan kegiatan desain serta pengembangan sesuai dengan permasalahan yang sebenarnya. Formulasi desain memiliki tiga cara yaitu, pertama menentukan batasan dalam permasalahan, kedua menguji perubahan yang menjadi penyebab permasalahan dapat dipecahkan, ketiga merinci setiap masalah pokok ke dalam sub-sub masalah.
3. Fase pemulihan, fase ini merupakan fase alternatif atau tindakan dari alternatif-alternatif tersebut. Alternatif atau tindakan yang dipilih kemudian diputuskan serta dilaksanakan, kegiatan memilih dari alternatif atau tindakan tertentu berasal dari bermacam-macam kemungkinan yang dapat dilakukan.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Proses lahirnya sebuah keputusan tidaklah terjadi dengan cara yang sederhana atau instan. Sebuah keputusan biasanya muncul setelah melalui serangkaian langkah yang kompleks, yang memerlukan waktu, tenaga, dan pemikiran yang mendalam. Proses ini sering kali melibatkan pengumpulan informasi yang relevan, analisis terhadap berbagai pilihan yang tersedia, serta pertimbangan yang matang mengenai konsekuensi yang mungkin timbul dari setiap pilihan tersebut. Setelah melalui semua tahapan ini, akhirnya terjadi suatu pengkristalan ide atau pemikiran yang jelas, yang kemudian menghasilkan keputusan yang dapat diambil.

Pada saat pengambilan keputusan, individu berada dalam posisi di mana sepenuhnya mengambil alih kendali atas tindakan yang akan dilakukan. Dalam momen ini, terdapat kesempatan untuk merenungkan berbagai pilihan yang ada dan memilih jalan yang dianggap paling sesuai dengan tujuan dan nilai-nilai yang dianut. Namun, di sisi lain, terdapat pula situasi-situasi yang tidak pasti, di mana faktor-faktor eksternal di luar diri individu yang menentukan apa yang akan terjadi selanjutnya. Dalam kondisi seperti ini, tidak ada kendali penuh atas hasil yang akan muncul, dan keputusan yang diambil sering kali dipengaruhi oleh keadaan yang berada di luar kemampuan untuk mengendalikannya. Oleh karena itu, penting untuk menyadari bahwa tidak semua aspek dalam kehidupan ini dapat dikendalikan sepenuhnya, dan kesiapan untuk menghadapi ketidakpastian yang mungkin muncul dalam perjalanan hidup sangatlah diperlukan.

Proses-proses pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi Masalah

Langkah pertama dalam proses pengambilan keputusan adalah mengenali adanya masalah atau situasi yang membutuhkan perhatian. Masalah sering kali muncul karena adanya ketidaksesuaian antara kondisi saat ini dengan kondisi yang diinginkan atau tujuan yang ingin dicapai. Proses ini memerlukan pemahaman yang mendalam tentang situasi yang ada, termasuk mengumpulkan informasi yang relevan untuk memastikan bahwa masalah tersebut benar-benar ada dan bukan sekadar gejala dari masalah yang lebih besar. Identifikasi masalah yang jelas akan membantu dalam menentukan langkah-langkah berikutnya dengan lebih efektif.

2. Mengidentifikasi Kriteria Keputusan

Setelah masalah diidentifikasi, langkah berikutnya adalah menentukan kriteria yang akan digunakan untuk mengevaluasi solusi yang mungkin. Kriteria ini merupakan elemen penting yang harus dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan. Mereka dapat mencakup berbagai faktor seperti efisiensi, efektivitas, keandalan, atau bahkan dampak jangka panjang. Proses ini juga melibatkan pemahaman mendalam tentang apa yang dianggap penting dalam konteks masalah yang sedang dihadapi dan bagaimana setiap kriteria dapat membantu mencapai solusi yang optimal.

3. Memberi Bobot Pada Kriteria

Setiap kriteria yang telah diidentifikasi memiliki tingkat kepentingan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, langkah ini bertujuan untuk memberikan bobot atau nilai pada masing-masing kriteria berdasarkan prioritas dan dampaknya terhadap solusi. Proses ini melibatkan penilaian yang cermat untuk menentukan seberapa besar kontribusi setiap kriteria terhadap keberhasilan keputusan. Memberi bobot yang tepat akan membantu dalam menyeimbangkan berbagai aspek dan memastikan bahwa solusi yang dipilih benar-benar mencerminkan kebutuhan dan tujuan utama.

4. Mengembangkan Alternatif-alternatif

Langkah ini melibatkan pencarian berbagai solusi atau opsi yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah yang telah diidentifikasi. Alternatif yang dikembangkan harus relevan, realistis, dan memungkinkan untuk diimplementasikan. Proses ini juga memerlukan kreativitas dan keterbukaan terhadap berbagai ide yang mungkin belum pernah dipertimbangkan sebelumnya. Semakin banyak alternatif yang dikembangkan, semakin besar peluang untuk menemukan solusi yang paling sesuai dengan kebutuhan.

5. Menganalisis Alternatif

Setelah alternatif dikembangkan, langkah berikutnya adalah menganalisis setiap alternatif berdasarkan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya. Analisis ini melibatkan evaluasi yang mendalam untuk menilai seberapa baik setiap alternatif memenuhi kriteria yang ada. Pendekatan yang digunakan dalam analisis dapat berupa metode kuantitatif atau kualitatif, tergantung pada sifat masalah dan kriteria yang digunakan. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan dari masing-masing alternatif sehingga keputusan yang diambil dapat didasarkan pada informasi yang lengkap dan akurat.

6. Memilih Satu Alternatif

Berdasarkan hasil analisis, langkah selanjutnya adalah memilih alternatif yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan. Proses ini melibatkan penilaian akhir terhadap semua opsi yang tersedia untuk menentukan solusi terbaik yang paling memungkinkan untuk menyelesaikan masalah secara efektif. Pemilihan alternatif harus dilakukan dengan hati-hati dan berdasarkan data serta informasi yang telah dianalisis untuk meminimalkan risiko dan memastikan keberhasilan keputusan.

7. Melaksanakan Alternatif Tersebut

Setelah alternatif terbaik dipilih, langkah berikutnya adalah mengimplementasikan solusi tersebut. Proses ini mencakup penyusunan rencana yang rinci, alokasi sumber daya yang diperlukan, dan pelaksanaan tindakan sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Pelaksanaan harus dilakukan dengan pengawasan yang ketat untuk memastikan bahwa semua langkah berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

8. Mengevaluasi Efektivitas Keputusan

Langkah terakhir dalam proses ini adalah mengevaluasi sejauh mana keputusan yang diambil berhasil mencapai tujuan yang diinginkan. Evaluasi ini melibatkan pengumpulan data dan informasi mengenai hasil implementasi untuk menilai efektivitas dan efisiensi solusi yang dipilih. Jika ditemukan kekurangan atau masalah, langkah-langkah perbaikan harus segera diambil untuk meningkatkan hasil di masa depan. Evaluasi yang baik juga memberikan pelajaran berharga untuk pengambilan keputusan di masa mendatang.

e. Kualitas Keputusan

Kualitas dapat diartikan sebagai tingkat mutu atau standar dari pekerjaan maupun hasil yang telah dicapai melalui suatu proses tertentu. Dalam konteks pengambilan keputusan, kualitas dari suatu keputusan merujuk pada tingkat mutu yang dihasilkan dari proses keputusan tersebut. Kualitas keputusan tidak hanya dinilai dari hasil akhirnya, tetapi juga dari proses aplikasinya, pengujian yang dilakukan terhadapnya, dan seberapa efektif hasil tersebut dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Sebuah keputusan yang berkualitas idealnya akan menunjukkan hasil yang maksimal, yang dapat diukur dan dinilai secara optimal pula. Penilaian yang dilakukan secara maksimal memberikan gambaran yang lebih jelas dan objektif, sehingga hasilnya dapat lebih mudah dipertanggungjawabkan dibandingkan dengan penilaian yang dilakukan secara tidak menyeluruh atau terbatas.

Oleh karena itu, untuk memastikan bahwa kualitas suatu keputusan benar-benar baik, diperlukan proses evaluasi dan pengujian yang dilakukan melalui pendekatan yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Pendekatan ilmiah ini tidak hanya memberikan validasi terhadap hasil keputusan, tetapi juga memastikan bahwa proses pengambilan keputusan tersebut sesuai dengan standar dan prinsip yang berlaku. Penggunaan pendekatan yang berbasis ilmu pengetahuan memungkinkan hasil keputusan untuk diuji secara sistematis, objektif, dan terukur, sehingga menghasilkan dasar yang kuat untuk menilai kualitasnya.

Dalam penerapannya, pendekatan ilmiah yang digunakan untuk menilai kualitas keputusan harus didasarkan pada ruang lingkup atau bidang di mana keputusan tersebut dibuat. Setiap bidang memiliki prinsip-prinsip dan metodologi tertentu yang harus dihormati agar proses pengambilan keputusan dapat berjalan secara konsisten dan sistematis. Penerapan prinsip dan aturan yang relevan dengan bidang tertentu bertujuan untuk menghindari terjadinya tumpang-tindih dalam proses implementasi keputusan. Ketidaksiapan dalam pendekatan atau pelanggaran terhadap prinsip keilmuan dapat menyebabkan kekacauan, baik dalam proses penerapan keputusan maupun dampaknya. Oleh karena itu, penting untuk memastikan bahwa setiap keputusan yang dibuat tidak hanya mengikuti standar keilmuan yang berlaku tetapi juga mempertimbangkan aspek-aspek spesifik dari bidang yang relevan. Dengan cara ini, keputusan yang diambil dapat memberikan hasil yang berkualitas tinggi, mendukung pencapaian tujuan yang diinginkan, dan meminimalkan potensi risiko atau dampak negatif yang mungkin terjadi

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Kedai Teh Silvi, ditemukan sejumlah permasalahan yang menghambat perkembangan usaha. Permasalahan tersebut mencakup beberapa aspek penting, seperti tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Setiap aspek ini memiliki kendala yang saling berhubungan dan memengaruhi operasional kedai secara keseluruhan. Identifikasi masalah ini menjadi langkah awal untuk merumuskan solusi yang tepat guna meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha Kedai Teh Silvi di masa depan.

Tabel 2 Identifikasi Masalah

Aspek Kendala	Permasalahan
Pengelolaan Tenaga Kerja	Permasalahan terkait dengan tenaga kerja, yaitu dengan adanya 2 tenaga kerja dan volume pekerjaan yang tidak menentu, terkadang sangat sibuk atau santai. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam mengatur tenaga kerja secara optimal. Selain itu, sesekali antara tenaga kerja satu dan tenaga kerja lainnya berselisih paham karena adanya perbedaan pendapat.
Pengelolaan Modal	Permasalahan terkait dengan modal ini mencakup keterbatasan modal atau dana awal yang hanya mengandalkan dana pribadi sehingga dalam pengelolaan usahanya dilakukan secara bertahap. Kenaikan bahan baku juga menjadi tantangan karena pastinya memerlukan modal yang lebih besar untuk operasional.
Pengelolaan Bahan Baku	Permasalahan terkait dengan bahan baku yaitu ketika kenaikan harga bahan baku yang memengaruhi ketersediaan dan kualitas stok. Sulitnya menemukan alternatif bahan baku yang terjangkau sering kali mengganggu operasional, terutama saat permintaan meningkat.
Pemasaran	Permasalahan terkait dengan terbatasnya jangkauan promosi yang masih fokus di area sekitar dan menggunakan <i>platform</i> seperti Facebook dan WhatsApp. Meskipun ada strategi memberi bonus untuk pembelian banyak, belum ada inovasi pemasaran yang lebih menarik pelanggan baru.

Pembahasan

a. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, kendala utama dalam pengelolaan tenaga kerja di Kedai Teh Silvi adalah jumlah tenaga kerja yang terbatas, hanya terdiri dari dua orang. Tantangan ini semakin diperberat oleh volume pekerjaan yang tidak menentu, di mana terkadang usaha mengalami kesibukan tinggi, tetapi di waktu lain relatif santai. Ketidakkonsistenan tersebut menyulitkan pengaturan tenaga kerja secara optimal, sehingga operasional usaha sering kali terganggu.

Selain itu, perbedaan pendapat di antara kedua tenaga kerja kerap memicu perselisihan kecil yang dapat memengaruhi suasana kerja. Untuk mengatasi hal ini, pemilik usaha memberikan pengarahan langsung kepada tenaga kerja yang berselisih, menekankan pentingnya kerja sama dan fokus pada penyelesaian tugas. Namun, pendekatan ini belum cukup efektif karena belum didukung oleh sistem pembagian kerja yang jelas.

Agar permasalahan ini dapat diatasi, pemilik usaha menerapkan sistem pembagian kerja yang lebih terstruktur. Penyusunan daftar tugas harian yang rinci dan pembagian tanggung jawab secara merata antara kedua tenaga kerja dapat membantu setiap individu memahami peran dan tugasnya masing-masing. Selain itu, untuk mengurangi potensi konflik, pemilik dapat mengadakan diskusi rutin setiap minggu guna membahas kendala yang dihadapi serta mencari solusi bersama.

Langkah tambahan yang dapat dipertimbangkan adalah memberikan pelatihan sederhana terkait manajemen waktu dan kerja sama tim kepada tenaga kerja. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan tenaga kerja dapat lebih memahami cara bekerja secara efisien dan membangun suasana kerja yang kondusif. Solusi ini tidak hanya membantu mengorganisir beban kerja dengan lebih baik, tetapi juga menciptakan lingkungan kerja yang harmonis dan produktif.

Keputusan pemilik usaha untuk memberikan pengarahan langsung kepada tenaga kerja yang berselisih merupakan langkah awal yang positif dalam menjaga kerja sama tim. Namun, pendekatan ini bersifat reaktif dan kurang menyentuh akar permasalahan. Pengaturan pembagian tugas yang lebih jelas, sebagaimana disarankan, adalah langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan potensi konflik.

Secara empiris, sistem pembagian kerja yang terstruktur telah terbukti efektif dalam berbagai usaha mikro dan kecil. Penelitian menunjukkan bahwa struktur yang jelas dapat meningkatkan produktivitas hingga 20% karena setiap tenaga kerja memahami tanggung jawabnya dengan baik. Diskusi rutin mingguan juga merupakan praktik yang umum dilakukan oleh banyak UMKM sukses untuk meningkatkan komunikasi dan menciptakan rasa saling percaya di antara anggota tim.

Pelatihan sederhana, seperti manajemen waktu dan pengembangan kerja sama, juga sejalan dengan hasil studi yang menunjukkan bahwa investasi dalam pengembangan keterampilan karyawan dapat meningkatkan kinerja individu dan memperkuat iklim kerja positif. Dengan mengadopsi pendekatan ini, Kedai Teh Silvi memiliki peluang besar untuk mengatasi kendala yang ada dan memperkuat daya saing usahanya.

b. Pengelolaan Modal

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Kedai Teh Silvi, pengelolaan modal usaha menjadi salah satu kendala yang cukup signifikan. Dengan modal awal yang terbatas dan hanya mengandalkan dana pribadi, pemilik harus menjalankan usahanya secara bertahap dan berhati-hati dalam setiap pengeluaran. Pendekatan ini dilakukan untuk memastikan operasional kedai tetap berjalan, terutama dalam memenuhi kebutuhan bahan baku dan kebutuhan pendukung lainnya.

Kenaikan harga bahan baku menjadi tantangan besar yang menekan pengelolaan modal. Akibatnya, Kedai Teh Silvi terkadang kesulitan menjaga kestabilan stok, terutama saat permintaan pelanggan meningkat. Hal ini tidak hanya memengaruhi ketersediaan barang tetapi juga potensi pendapatan usaha secara keseluruhan.

Keputusan pemilik untuk mengelola modal dengan hati-hati tanpa menggunakan pinjaman eksternal merupakan langkah bijak dalam menjaga stabilitas finansial, terutama bagi UMKM yang masih berkembang. Strategi ini membantu usaha terhindar dari risiko utang yang berlebihan, tetapi di sisi lain, membatasi ruang gerak kedai untuk berkembang lebih cepat. Untuk mengatasi kendala ini, pemilik dapat mulai mempertimbangkan opsi pendanaan alternatif, seperti menjalin kerja sama dengan mitra bisnis atau memanfaatkan program pendanaan UMKM yang tersedia dari lembaga keuangan atau pemerintah.

Salah satu langkah konkret yang dapat diambil adalah memanfaatkan program pendanaan UMKM yang menawarkan pinjaman berbunga rendah atau bantuan dana hibah. Dengan tambahan modal tersebut, pemilik dapat memastikan stabilitas bahan baku, meskipun terjadi kenaikan harga, serta memiliki peluang untuk mengembangkan usaha lebih cepat. Selain itu, penerapan pengelolaan keuangan yang lebih terencana, seperti membuat anggaran operasional dan mencatat pemasukan serta pengeluaran secara terperinci, akan

membantu pemilik dalam mengoptimalkan penggunaan modal dan menjaga kestabilan finansial kedai.

Keputusan untuk menghindari pinjaman eksternal menunjukkan kehati-hatian pemilik Kedai Teh Silvi dalam menjaga stabilitas finansial usaha. Pendekatan ini sangat relevan, terutama bagi UMKM yang baru memulai, karena menghindarkan usaha dari risiko beban utang yang dapat mengganggu operasional jika usaha belum stabil sepenuhnya. Namun, dari sisi pengembangan, strategi ini dapat menjadi kendala, terutama dalam menghadapi tantangan seperti kenaikan harga bahan baku atau kebutuhan untuk memperluas usaha.

Sebagai alternatif, pemilik dapat mempertimbangkan opsi pendanaan lain yang lebih fleksibel dan tidak memberatkan, seperti memanfaatkan program pendanaan untuk UMKM atau menjalin kerja sama dengan mitra bisnis. Pendekatan ini dapat membantu usaha mendapatkan tambahan modal tanpa mengorbankan stabilitas finansial yang telah dibangun.

Selain itu, penerapan pencatatan keuangan yang sistematis dan penyusunan anggaran operasional yang jelas dapat membantu pemilik dalam mengelola modal dengan lebih efisien. Dengan memahami alokasi dana yang tepat, usaha dapat menghindari pemborosan dan memastikan ketersediaan modal untuk kebutuhan yang lebih mendesak.

c. Pengelolaan Bahan Baku

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Kedai Teh Silvi, pengelolaan bahan baku menjadi salah satu kendala utama yang dihadapi. Pemilik mengaku kesulitan menjaga ketersediaan bahan baku berkualitas, terutama saat harga bahan baku di pasaran mengalami kenaikan yang signifikan. Kondisi ini sering kali mengganggu stabilitas operasional kedai, terutama ketika permintaan pelanggan sedang tinggi.

Sulitnya menemukan alternatif bahan baku yang lebih terjangkau tetapi tetap berkualitas menjadi tantangan tersendiri. Dalam beberapa situasi, pemilik harus melakukan penyesuaian pada proses produksi agar tetap memenuhi kebutuhan pelanggan, meskipun ada risiko penurunan kualitas produk.

Untuk mengatasi kendala ini, salah satu langkah yang dapat diambil adalah menjalin hubungan kerja sama dengan beberapa pemasok yang dapat memberikan pasokan bahan baku secara konsisten. Selain itu, diversifikasi pemasok dapat membantu mengurangi ketergantungan pada satu sumber bahan baku, sehingga risiko kekurangan stok dapat diminimalkan.

Dengan anggaran minimum, solusi lain adalah memantau harga bahan baku secara berkala dan mencari alternatif bahan baku yang lebih terjangkau namun tetap sesuai standar kualitas. Pengelolaan persediaan yang lebih terorganisir, termasuk pengecekan rutin terhadap stok, juga dapat membantu mengantisipasi kekurangan bahan baku dan memastikan kelancaran operasional kedai meskipun terjadi fluktuasi harga di pasar.

Keputusan pemilik untuk beradaptasi dengan kenaikan harga bahan baku melalui penyesuaian proses produksi adalah langkah pragmatis untuk menjaga kelangsungan usaha. Namun, keputusan ini juga memiliki risiko jangka panjang, terutama jika penurunan kualitas produk dirasakan oleh pelanggan, yang dapat memengaruhi loyalitas mereka.

Langkah menjalin hubungan erat dengan pemasok lokal adalah pendekatan yang sangat tepat dalam menghadapi tantangan ini. Hubungan yang baik dengan pemasok tidak hanya membantu memastikan pasokan bahan baku tetap stabil, tetapi juga dapat memberikan akses informasi yang lebih cepat terkait perubahan harga atau stok.

Selain itu, diversifikasi sumber bahan baku adalah keputusan strategis yang dapat meningkatkan fleksibilitas usaha. Dengan memiliki lebih dari satu pemasok atau sumber bahan baku alternatif, kedai dapat lebih tangguh menghadapi lonjakan harga atau kekurangan pasokan.

d. Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, Kedai Teh Silvi menghadapi kendala utama dalam menjangkau konsumen di luar wilayah lokal. Saat ini, strategi pemasaran kedai masih terfokus pada

pelanggan di area sekitar dengan menggunakan *platform* sederhana seperti Facebook dan WhatsApp untuk promosi. Pemilik juga menerapkan strategi pemberian bonus untuk pembelian dalam jumlah banyak, tetapi upaya ini dirasakan belum cukup efektif dalam menarik pelanggan baru di luar wilayah operasional utama.

Salah satu tantangan lain yang dihadapi adalah terbatasnya pengetahuan pemilik mengenai strategi pemasaran modern. Ditambah lagi, kurangnya waktu untuk mengelola media sosial secara konsisten membuat Kedai Teh Silvi belum dapat memanfaatkan sepenuhnya potensi yang ditawarkan oleh media sosial atau marketplace online.

Keputusan pemilik untuk tetap menggunakan metode pemasaran tradisional menunjukkan kesadaran akan pentingnya mempertahankan pelanggan lokal. Namun, metode ini belum cukup mampu mendatangkan pelanggan baru atau memperluas jangkauan pasar. Untuk itu, pemilik perlu mengembangkan strategi pemasaran yang lebih inovatif dan kreatif. Salah satu langkah awal yang dapat dilakukan adalah memanfaatkan media sosial secara strategis dengan membuat konten menarik, seperti video pendek yang menampilkan proses unik pembuatan teh atau testimoni pelanggan yang puas.

Selain itu, fitur-fitur gratis di media sosial, seperti Instagram *stories* atau TikTok *challenges*, dapat menjadi alat promosi yang efektif untuk menarik perhatian audiens tanpa membutuhkan anggaran besar. Penggunaan hashtag populer dan relevan juga dapat membantu memperluas jangkauan konten. Dengan pendekatan ini, Kedai Teh Silvi dapat membangun branding yang lebih kuat dan menarik minat pelanggan baru.

Keputusan untuk menggunakan *platform* sederhana seperti Facebook dan WhatsApp menunjukkan usaha pemilik untuk memanfaatkan teknologi yang sudah dikuasai dan merupakan langkah positif. Namun, pendekatan ini cenderung terbatas pada pelanggan lokal dan belum memberikan dampak signifikan terhadap perluasan pasar.

Memanfaatkan media sosial dengan strategi yang lebih kreatif adalah langkah yang sangat disarankan untuk menghadapi tantangan pemasaran ini. Media sosial tidak hanya membantu menjangkau konsumen lebih luas, tetapi juga menjadi sarana efektif untuk membangun hubungan dengan pelanggan. Dengan memanfaatkan kreativitas dalam membuat konten dan berinteraksi dengan audiens, Kedai Teh Silvi dapat meningkatkan visibilitasnya tanpa memerlukan anggaran besar.

Langkah ini juga memungkinkan kedai untuk bersaing secara lebih efektif di era digital, di mana konsumen cenderung mencari produk dan layanan melalui *platform* online. Dengan sedikit waktu dan upaya tambahan untuk belajar dan mencoba strategi baru, Kedai Teh Silvi berpeluang besar untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya tarik produknya bagi pelanggan baru.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM Kedai Teh Silvi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama yang dihadapi Kedai Teh Silvi mencakup aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Untuk mengatasi kendala tenaga kerja dibutuhkan implementasi sistem pembagian kerja yang terstruktur, diskusi rutin, dan pelatihan sederhana yang dapat meningkatkan efisiensi serta menciptakan lingkungan kerja yang kondusif. Dalam pengelolaan modal, strategi pengelolaan keuangan yang terencana dan pemanfaatan pendanaan alternatif, seperti program UMKM, dapat membantu menjaga stabilitas operasional meskipun menghadapi kenaikan harga bahan baku.

Selain itu, diversifikasi pemasok dan pengelolaan persediaan yang terorganisir penting untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas. Dalam pemasaran, penggunaan media sosial secara strategis dengan konten kreatif dapat membantu menjangkau konsumen lebih luas tanpa memerlukan biaya besar. Dengan menggabungkan solusi ini, Kedai Teh Silvi memiliki

peluang besar untuk mengatasi tantangan yang ada, meningkatkan daya saing, dan memperluas jangkauan pasar secara berkelanjutan.

Implikasi

Penelitian ini menyarankan beberapa langkah perbaikan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut. Pertama, implementasi sistem pembagian tugas yang lebih terorganisir dapat meningkatkan efisiensi dan meminimalkan potensi konflik di antara tenaga kerja. Kedua, pemanfaatan program pendanaan khusus untuk UMKM dapat membantu memperkuat permodalan dan menjaga stabilitas operasional, terutama dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku. Ketiga, pengembangan jaringan pemasok yang beragam dapat meningkatkan fleksibilitas dalam pengelolaan bahan baku. Terakhir, penerapan strategi pemasaran kreatif melalui media sosial diharapkan dapat memperluas jangkauan promosi dan menarik lebih banyak pelanggan baru.

Selain itu, penelitian ini juga merekomendasikan pemilik Kedai Teh Silvi untuk mengadakan pelatihan sederhana bagi karyawan terkait manajemen waktu dan keterampilan kerja sama tim. Hal ini dapat membantu meningkatkan produktivitas dan iklim kerja yang kondusif. Selanjutnya, pemilik juga disarankan untuk menerapkan pencatatan keuangan yang sistematis dan penyusunan anggaran operasional yang jelas, guna mengoptimalkan penggunaan modal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R., & Firmadhani, C. (2022). Teknik Pengambilan Keputusan. Badan Pusat Statistik. [Seri 2010] Laju Pertumbuhan PDB Seri 2010 (Persen). Diakses melalui: <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTA0Izl=-seri-2010--laju-pertumbuhan-pdb-seri-2010.html>
- Dananjaya, I. M. D., Aryani, S., & Pulungan, M. A. (2024). Analisis Kelayakan Pembukaan Gerai Baru Pada Usaha Makanan Bakul Dimsum di Kabupaten Bone Sulawesi Selatan. *eProceedings of Engineering*, 11(3).
- Febriansah, R. E., & Meiliza, D. R. (2020). Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan. Umsida Press, 1-114.
- Ferliandre, A., & Anggraini, M. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan: Gaya Kepemimpinan, Kepribadian Dan Strategi (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia). *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, 2(1), 13-22.
- Hayati, F., Zulvira, R., & Gistituati, N. (2021). Lembaga pendidikan: kebijakan dan pengambilan keputusan. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 6(1), 100-104.
- Jailani, M. S. (2023). Teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian ilmiah pendidikan pada pendekatan kualitatif dan kuantitatif. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1-9.
- Jiang, L., Shen, H., & Zhang, J. (2024). Study on Labor Productivity Improvement Based on Situational Awareness and Improved Value Stream Mapping. *Buildings*, 14(5), 1253.
- KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN: Dorong UMKM Naik Kelas dan Go Export, Pemerintah Siapkan Ekosistem Pembiayaan yang Terintegrasi. Diakses melalui: <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi>
- 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.
- Muktamar, A., & Ramadani, T. F. (2023). Pengambilan keputusan dalam kepemimpinan. *Journal Of International Multidisciplinary Research*, 1(2), 1141-1158.
- Musvira, M., Natsir, M., & Asizah, N. (2022). Pengaruh modal, tenaga kerja dan marketplace terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah: pengalaman dari Kota Kendari Sulawesi Tenggara. *Value Added: Majalah Ekonomi Dan Bisnis*, 18(2), 65-72.

ISSN : 3025-9495

- Pasolong, H. (2023). Teori Pengambilan Keputusan.
- Pebrianti, T., Samsuddin, H., Kusumastuti, S. Y., Hatma, R., Permatasari, A. H., Liana, W., ... & Gaspersz, V. (2024). Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Prastyawan, A., & Lestari, Y. (2020). Pengambilan keputusan.
- Ramadani, Z. F., Putri, D. M., & Kusumasari, I. R. (2024). PENERAPAN TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM LINGKUNGAN BISNIS. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 9(7), 41-50.
- Rizqi, F., & Jumani, A. (2022). Literature Review Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmu Multidisplin*, 1(1), 203-214.