



## Analisis Pengambilan Keputusan Dalam Kendala di UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz Jl. Hs. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat

Erya Risti Eka Cahyaningtiyas<sup>1</sup>, Ujang Suherman<sup>2</sup>, Hidayat Maulana<sup>3</sup>, Putri Mandayani<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Buana Perjuangan Karawang

Email : [mn23.hidayatmaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn23.hidayatmaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>1</sup>, [ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id](mailto:ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id)<sup>2</sup>, [mn23.eryacahyaningtias@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn23.eryacahyaningtias@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>3</sup>, [mn23.putrimandayani@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn23.putrimandayani@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>4</sup>

### Article Info

#### Article history:

Received December 04, 2025

Revised December 15, 2025

Accepted December 26, 2025

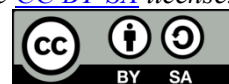
#### Keywords:

Decision Making, UMKM Constraints, Business Management, Adaptive Strategy

### ABSTRACT

*This study aims to analyze the decision-making process in facing business constraints at the Pancong Lumer Warkop Fariz MSME located on Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, East Telukjambe, Karawang, West Java. MSMEs as a people's economic sector have a strategic role, but are often faced with limited resources and uncertain business environments. The research method used is a descriptive qualitative approach with data collection techniques through field observations, in-depth interviews with business owners, and documentation related to operational activities. The results of the study indicate that decision-making in this MSME is influenced by factors such as the owner's experience, market conditions, raw material availability, and financial capabilities. The main constraints faced include limited capital, fluctuations in raw material prices, competition from similar businesses, and workforce management. The discussion reveals that decisions taken tend to be intuitive and reactive, but still consider cost efficiency and business sustainability. The conclusion of this study shows that adaptability and speed in decision-making are the main keys in overcoming business constraints in MSMEs. The implications of this research are expected to provide input for MSMEs to improve the quality of decision-making through more systematic planning, utilization of market information, and strengthening business management.*

*This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.*



### Article Info

#### Article history:

Received December 04, 2025

Revised December 15, 2025

Accepted December 26, 2025

#### Keywords:

Pengambilan Keputusan, Kendala UMKM, Manajemen Usaha, Strategi Adaptif

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala usaha pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz yang berlokasi di Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat. UMKM sebagai sektor ekonomi rakyat memiliki peran strategis, namun kerap dihadapkan pada keterbatasan sumber daya dan ketidakpastian lingkungan usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pemilik usaha, serta dokumentasi terkait aktivitas operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dalam UMKM ini dipengaruhi oleh faktor pengalaman pemilik, kondisi pasar, ketersediaan bahan baku, dan kemampuan finansial. Kendala utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, persaingan usaha sejenis, serta pengelolaan tenaga kerja. Pembahasan mengungkapkan bahwa keputusan yang diambil cenderung bersifat intuitif dan reaktif, namun tetap mempertimbangkan efisiensi biaya dan keberlanjutan usaha. Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan adaptasi



dan kecepatan dalam pengambilan keputusan menjadi kunci utama dalam mengatasi kendala usaha pada UMKM. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui perencanaan yang lebih sistematis, pemanfaatan informasi pasar, dan penguatan manajemen usaha.

*This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.*



---

**Corresponding Author:**

Erya Risti Eka Cahyaningtyas

Universitas Buana Perjuangan Karawang

E-mail: [mn23.hidayatmaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn23.hidayatmaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id)

---

**PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor strategis dalam perekonomian Indonesia karena berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan penguatan ekonomi lokal. Di tengah ketidakpastian ekonomi global, digitalisasi, serta perubahan perilaku konsumen, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi secara cepat dan tepat. Namun, berbagai studi menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia masih menghadapi permasalahan struktural, seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya manajemen usaha, serta kurang optimalnya strategi pemasaran. Kondisi tersebut menempatkan pengambilan keputusan sebagai faktor krusial dalam menentukan keberlanjutan dan daya saing UMKM.

Secara teoretis, pengambilan keputusan dalam konteks usaha merupakan proses memilih alternatif terbaik untuk mencapai tujuan organisasi dengan mempertimbangkan keterbatasan sumber daya. Robbins dan Coulter menyatakan bahwa pengambilan keputusan manajerial sangat dipengaruhi oleh informasi, pengalaman, dan kondisi lingkungan yang dihadapi pelaku usaha. Pada UMKM, proses pengambilan keputusan sering kali bersifat intuitif dan berbasis pengalaman pemilik, sebagaimana dijelaskan dalam konsep bounded rationality oleh Simon, yang menyatakan bahwa keputusan diambil dalam kondisi keterbatasan informasi dan kemampuan analisis. Penelitian terdahulu juga menunjukkan bahwa kelemahan dalam pengambilan keputusan dapat berdampak pada inefisiensi operasional dan ketidakmampuan usaha dalam menghadapi persaingan.

Fenomena tersebut tercermin pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz yang berlokasi di Karawang, Jawa Barat, sebagai usaha kuliner yang beroperasi di tengah persaingan usaha sejenis yang semakin ketat. UMKM ini menghadapi berbagai kendala, antara lain pengelolaan tenaga kerja, keterbatasan modal, fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, serta keterbatasan strategi pemasaran. Permasalahan tersebut menuntut pemilik usaha untuk mengambil keputusan yang cepat, tepat, dan adaptif agar usaha tetap bertahan dan berkembang. Alternatif solusi yang dapat diterapkan meliputi perbaikan manajemen internal, pengendalian biaya, serta penyesuaian strategi pemasaran sesuai kondisi pasar.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini menjadi penting dan relevan untuk dilakukan guna menganalisis kendala pengambilan keputusan pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran,



sehingga diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dalam pengembangan kajian UMKM serta kontribusi praktis bagi pelaku usaha dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan keberlanjutan usaha.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif untuk menganalisis proses pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala usaha pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz yang berlokasi di Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2025 dengan subjek utama pemilik usaha sebagai pengambil keputusan, serta didukung oleh karyawan yang terlibat dalam operasional harian. Data penelitian terdiri atas data primer dan sekunder yang dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara mendalam menggunakan pedoman semi-terstruktur, serta dokumentasi berupa data usaha dan data pendukung lainnya. Prosedur penelitian meliputi tahap persiapan, pengumpulan data, analisis data, dan penarikan kesimpulan. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan model analisis interaktif yang mencakup reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, sedangkan keabsahan data dijaga melalui teknik triangulasi sumber dan teknik. Rangkuman metode ini dirancang agar memungkinkan penelitian sejenis untuk direplikasi dan dikembangkan pada konteks UMKM lainnya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

**Tabel 1.** Pertanyaan dan Jawaban Terkait Pengambilan Keputusan Pada UMKM

Pertanyaan	Jawaban
Siapa pemilik bisnis ini	Pak Aris
Bagaimana awal berdirinya bisnis ini	Didirikan pada 03 Agustus 2018, perusahaan ini awalnya beroperasi di Purwokerto. Karena kesuksesannya, mereka memutuskan untuk membuka cabang di Karawang.
Keputusan seperti apa yang anda ambil jika timbul masalah di dalam lingkungan tenaga kerja anda	Melakukan penilaian terhadap kinerja karyawan, memberikan umpan balik dan saran, serta memantau perkembangan mereka. Jika karyawan tidak menunjukkan perbaikan, kami akan mempertimbangkan untuk menghentikan pekerjaannya.
Dalam penjualan yang menipis, keputusan apa yang anda ambil untuk mempertahankan modal usaha anda	Memberhentikan sejumlah karyawan dan menjalankan bisnis secara mandiri tanpa intervensi dari pihak lain.
Keputusan apa yang anda ambil agar menjaga bahan baku tetap layak	Dengan menyimpan bahan baku di dalam kulkas untuk mencegahnya cepat rusak, serta mengurangi frekuensi pembelian bahan baku.



Menurunnya tingkat penjualan, keputusan apa yang anda lakukan dari segi pemasaran untuk meningkatkan minat beli pelanggan	Melakukan evaluasi secara menyeluruh, seperti memberikan sampel kepada teman-teman dekat untuk diuji rasa. Jika ada kekurangan, akan segera diperbaiki. Selain itu, melakukan promosi di media sosial dengan menawarkan diskon kecil kepada pelanggan.
Apa hambatan yang sering terjadi pada bisnis anda	Saat hujan, jumlah pembeli berkurang, dan karena lokasi berada di area kampus UNSIKA, usaha ini juga terpengaruh oleh sepiunya kampus selama libur semester.

Pendapat kami mengenai keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz menunjukkan bahwa mereka sangat tanggap, meskipun harus menghadapi risiko besar. Namun, dengan langkah-langkah yang diambil berdasarkan keputusan tersebut, pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini berhasil menjaga kelangsungan usaha mereka.

**Tabel Penjualan Harian UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz di Bulan Desember 2025**

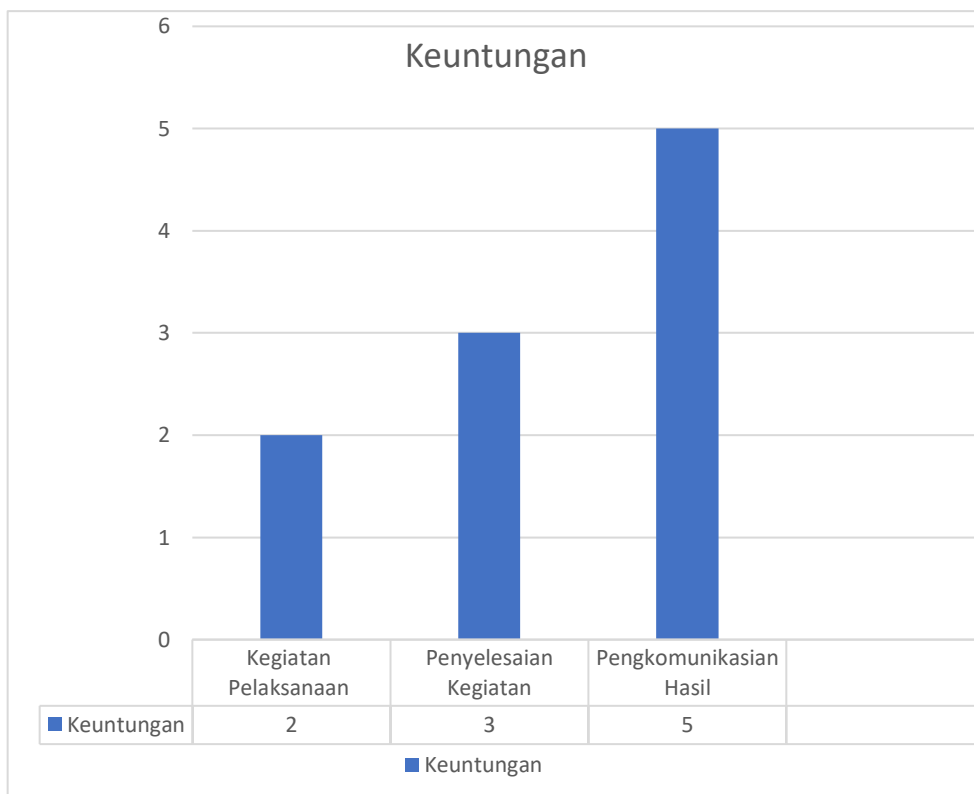
No	Menu	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Terjual (Porsi)	Total Penjualan (Rp)
1	Pancong Lumer	4.000	30	120.000
2	Roti Bakar	5.000	20	100.000
3	Aneka Es	4.000	25	100.000
4	Mie Goreng	7.000	15	105.000
5	Pisang Bakar	3.000	20	60.000
<b>Total</b>				<b>485.000</b>

**Pembahasan**

Berdasarkan wawancara dan observasi yang dilakukan, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini menunjukkan kecenderungan untuk mengadopsi gaya pengambilan keputusan direktif. Gaya ini dicirikan oleh tindakan tegas dalam menghadapi masalah, seperti memutuskan untuk mengurangi pembelian bahan baku atau memberhentikan karyawan yang dinilai kurang produktif. Individu dengan gaya direktif umumnya memiliki toleransi rendah terhadap ketidakpastian dan lebih mengandalkan informasi yang jelas serta terstruktur dalam proses pengambilan keputusan. Pendekatan ini memungkinkan pemilik usaha untuk mengambil keputusan secara cepat dan terkontrol, terutama dalam kondisi operasional yang membutuhkan respons segera. Dalam konteks UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini mengambil keputusan direktif dinilai cukup efektif karena struktur organisasi yang sangat sederhana serta juga jumlah tenaga kerja yang terbatas, sehingga keputusan ini dapat langsung diimplementasikan tanpa melalui proses birokrasi yang panjang.



**Foto 1.** Kegiatan Rise



Proses pengambilan keputusan di UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz terdiri atas empat tahap utama. Tahap pertama adalah intelligence, di mana pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz mengidentifikasi masalah utama, seperti penurunan kinerja karyawan, turunnya omzet penjualan, dan kendala pada pasokan bahan baku. Informasi dikumpulkan melalui observasi dan analisis data untuk memahami akar permasalahan secara mendalam.

Tahap kedua adalah design. Pada tahap ini, pelaku UMKM mulai merancang berbagai solusi untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Contohnya, mereka mempertimbangkan alternatif seperti memberikan teguran kepada karyawan yang kinerjanya menurun, mengurangi pembelian bahan baku untuk efisiensi biaya, atau menawarkan diskon pada produk untuk menarik lebih banyak konsumen. Tahap ini menuntut kreativitas dalam merumuskan opsi terbaik.



Tahap ketiga adalah choice, yaitu proses memilih solusi terbaik dari opsi yang ada. Dalam hal ini, pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini memutuskan untuk menegur karyawan yang kinerjanya menurun, dan jika tidak ada perbaikan, langkah terakhir adalah memberhentikan karyawan tersebut guna menekan pengeluaran. Keputusan lain, seperti memberikan potongan harga pada produk, juga diambil untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar. Semua keputusan ini dilakukan dengan pertimbangan matang terhadap risiko dan manfaatnya.

Tahap terakhir adalah implementation. Pada tahap ini, pelaku UMKM mulai menerapkan keputusan yang telah dibuat, seperti menawarkan diskon pada produk dan memberhentikan karyawan yang dinilai tidak produktif. Langkah-langkah ini dilaksanakan dengan konsistensi dan disertai evaluasi berkala untuk memastikan keputusan tersebut memberikan dampak positif pada keberlanjutan usaha.

Kualitas keputusan yang diambil mencerminkan seberapa baik keputusan tersebut memenuhi tujuan yang diharapkan. Penilaian kualitas keputusan dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yakni pendekatan proses dan pendekatan hasil. Pendekatan proses fokus pada bagaimana keputusan diambil, seperti yang dilakukan oleh pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz, yang memastikan setiap keputusan diambil melalui analisis yang cermat dan tidak terburu-buru. Sementara itu, pendekatan hasil mengukur tingkat kepuasan terhadap hasil yang dicapai. Dalam kasus ini, pelaku UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini merasa puas karena keputusan yang diambil berhasil mempertahankan keberlangsungan usahanya. Gabungan dari proses yang sistematis dan hasil yang memuaskan menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan yang dilakukan telah efektif dalam mendukung stabilitas dan pertumbuhan usaha.

### **Pengelolaan Bahan Baku**

Bahan baku yang digunakan adalah di Toko Plastik daerah Unsika dan indomaret Unsika Ronggowaluyo. Pak Aris selaku pemilik bisnis ini memilih bahan baku dari kedua tempat tersebut atas pertimbangan harga dan kualitas yang ditawarkan dari kedua tempat tersebut, selain itu jarak tempuh ke kedua tempat itu juga menjadi pertimbangan dalam pembelian bahan baku. Keputusan ini menunjukkan proses evaluasi yang cermat untuk memastikan bahan yang digunakan berkualitas baik, yang pada akhirnya memengaruhi kualitas produk yang dijual. Selain hal tersebut, Pak Aris menyatakan tidak ada kendala yang berarti dalam pengelolaan bahan baku di Toko Plastik Unsika dan Indomaret Unsika Ronggowaluyo ini.

### **Pengelolaan Modal dan Keuangan**

UMKM sering kali memiliki akses terbatas ke sumber daya keuangan, sehingga menyulitkan mereka untuk memperluas operasi bisnis mereka (Meilisa Amalia, 2023). Hal tersebut juga dialami oleh UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz. Keterbatasan modal untuk mempertahankan dan membesarkan bisnisnya, membuat Pak Aris (Owner) memanfaatkan pinjaman dari bank. Meskipun selalu lancar dalam pembayaran, bunga yang tinggi menjadi beban yang memengaruhi pendapatan. Sadar akan hal tersebut, Pak Aris membuat keputusan bijak dengan tidak mengambil pinjaman lebih besar meskipun dalam kondisi sulit. Keputusan



ini mencerminkan pertimbangan risiko yang matang untuk menghindari beban utang yang lebih berat.

Pengelolaan Modal dan Keuangan pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz ini dilakukan dengan prinsip kehati-hatian dan efisiensi guna menjamin keberlanjutan usaha. Usaha ini dijalankan dengan modal awal sebesar Rp.550.000 yang dialokasikan untuk pembelian Bahan Baku Utama (tepung, gula, keju, coklat, cream macha dll), perlengkapan produksi, serta biaya operasional awal. Penentuan alokasi modal dilakukan berdasarkan kebutuhan produksi harian dan kapasitas usaha.

Pengelolaan keuangan dilaksanakan melalui pencatatan sederhana namun sistematis terhadap seluruh transaksi keuangan, baik pemasukan maupun pengeluaran. Pemisahan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi ini diterapkan untuk menjaga transparansi dan akurasi laporan keuangan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah pengendalian arus kas serta evaluasi kinerja keuangan usaha.

### **Pengelolaan Tenaga Kerja**

UMKM ini dikelola oleh 2 orang Tenaga kerja, yang terdiri dari 1 orang pengelola dan 1 orang karyawan. Pengelola ialah orang yang bertanggung jawab atas pengelolaan usaha secara keseluruhan, termasuk perencanaan produksi, pengadaan bahan baku dan juga pengelolaan keuangan. Sementara itu, karyawan berperan dalam proses produksi dan pelayanan kepada pelanggan untuk memastikan kualitas produk dan kepuasan konsumen tetap terjaga.

### **Pemasaran**

UMKM saat ini belum memiliki system pemasaran digital. Kegiatan pemasaran ini masih dilakukan secara konvensional, seperti penjualan langsung kepada konsumen dan promosi masih dari mulut ke mulut. Kondisi ini menyebabkan jangkauan pasar masih terbatas, sehingga diperlukan pengembangan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas usaha dan memperluas pangsa pasar. Meskipun begitu, dalam segi pembayaran UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz sudah menggunakan pembayaran digital (Qris).

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala usaha pada UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Gaya Pengambilan Keputusan Direktif: Pemilik UMKM cenderung menerapkan gaya pengambilan keputusan direktif. Hal ini terlihat dari tindakan pemilik yang cepat, tegas, dan berorientasi pada solusi jangka pendek dalam mengatasi masalah. Contoh nyatanya adalah keputusan tegas untuk memberhentikan karyawan yang tidak produktif dan mengurangi belanja bahan baku saat penjualan menurun. Gaya ini efektif untuk menjaga efisiensi di tengah situasi yang tidak pasti, meskipun kurang melibatkan kolaborasi tim.
2. Penerapan Tahapan Pengambilan Keputusan: Proses pengambilan keputusan telah berjalan sistematis mengikuti empat tahapan teori Herbert Simon (Intelligence, Design, Choice, Implementation). Pemilik mampu mengidentifikasi masalah (seperti penurunan



omzet saat hujan atau libur kampus), merancang alternatif solusi (diskon atau efisiensi), memilih solusi terbaik dengan pertimbangan risiko, dan mengimplementasikannya secara konsisten.

### 3. Strategi Mengatasi Kendala Operasional:

- **Pengelolaan Tenaga Kerja:** Keputusan didasarkan pada evaluasi kinerja. Kendala kedisiplinan diatasi dengan mekanisme teguran hingga pemutusan hubungan kerja demi menjaga produktivitas.
- **Pengelolaan Modal:** Pemilik mengambil keputusan hati-hati (risk-averse) dengan membatasi pinjaman dari "bank keliling" meskipun modal terbatas. Keputusan ini diambil untuk menghindari beban bunga tinggi yang dapat menggerus keuntungan usaha.
- **Pengelolaan Bahan Baku:** Strategi efisiensi diterapkan dengan memilih pemasok berdasarkan harga dan kualitas di pasar yang berbeda, serta penggunaan teknologi penyimpanan (kulkas) untuk meminimalisir pembusukan bahan baku.
- **Pemasaran:** Keputusan pemasaran masih bersifat reaktif dan konvensional. Upaya peningkatan minat beli dilakukan melalui pemberian sampel dan diskon insidental, namun belum memaksimalkan pemasaran digital secara terstruktur.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz memiliki potensi yang cukup baik untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha kuliner skala mikro. Hal ini terlihat dari variasi menu yang ditawarkan dengan harga terjangkau, lokasi usaha yang strategis di sekitar area kampus, serta adanya permintaan konsumen yang relatif stabil, khususnya pada menu utama seperti pancong lumer dan roti bakar. Penjualan harian pada bulan Desember 2025 menunjukkan bahwa usaha ini mampu menghasilkan pendapatan yang konsisten.

Dari sisi pengelolaan usaha, pemilik UMKM cenderung menerapkan pengambilan keputusan yang cepat dan intuitif dalam menghadapi kendala operasional, seperti fluktuasi jumlah pembeli, keterbatasan modal, dan pengelolaan tenaga kerja. Meskipun pengambilan keputusan belum sepenuhnya berbasis perencanaan yang sistematis, langkah-langkah efisiensi yang diambil mampu menjaga keberlangsungan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman pemilik usaha memiliki peran penting dalam menentukan arah dan strategi bisnis. Secara keseluruhan, UMKM Pancong Lumer Warkop Fariz dapat dikategorikan sebagai usaha yang layak dijalankan, namun masih membutuhkan penguatan dalam aspek manajemen keuangan, pemasaran, dan perencanaan usaha. Dengan pengelolaan yang lebih terstruktur, usaha ini berpeluang untuk meningkatkan omzet, memperluas pasar, dan mencapai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

### Implikasi

Berdasarkan kesimpulan di atas, penelitian ini memberikan implikasi sebagai berikut:

1. **Implikasi Teoretis:** Hasil penelitian ini memperkuat teori bahwa pelaku UMKM cenderung menggunakan rasionalitas terbatas (bounded rationality) dan gaya direktif karena keterbatasan sumber daya dan informasi. Hal ini membuktikan bahwa dalam skala usaha mikro, kecepatan pengambilan keputusan sering kali lebih diutamakan daripada analisis data yang kompleks.
2. **Implikasi Praktis (Manajerial):**



- Transformasi Pemasaran: Mengingat kendala pemasaran yang masih konvensional, UMKM disarankan untuk segera beralih ke strategi pemasaran digital (media sosial/ads) secara konsisten, tidak hanya saat penjualan menurun. Hal ini penting untuk menjangkau pasar yang lebih luas di luar pelanggan tetap.
- Formalisasi Keuangan: Untuk mengatasi kendala modal dan ketergantungan pada pinjaman berbunga tinggi, pemilik disarankan mulai melakukan pencatatan keuangan yang rapi agar dapat mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari perbankan resmi dengan bunga yang lebih rendah.
- Pengembangan SDM: Disarankan untuk membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) sederhana tertulis bagi karyawan. Hal ini bertujuan agar keputusan terkait tenaga kerja tidak hanya berakhir pada pemecatan, tetapi juga pada pembinaan yang terukur untuk meningkatkan loyalitas karyawan.

Selain itu, implikasi manajerial dari penelitian ini adalah perlunya peningkatan strategi pemasaran, khususnya pemanfaatan media digital. Tanpa pemasaran yang optimal, potensi usaha akan sulit berkembang meskipun produk memiliki kualitas yang baik. Oleh karena itu, hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi UMKM sejenis untuk mulai menerapkan manajemen usaha yang lebih terencana dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adzani, B. A., & Saputra, E. (2022). Pengaruh inovasi dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing UMKM kuliner Pasar Lama Tangerang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(3).
- Educatio, J. (2021). Penerapan model PBL dalam matakuliah teori pengambilan keputusan untuk meningkatkan kemampuan berpikir kritis mahasiswa. *Jurnal Educatio*, 7(3), 922–928. <https://doi.org/10.31949/educatio.v7i3.1290>
- Hansyah, S., Zai, D., Irwan, M., Nasution, P., Islam, U., Sumatera, N., Lunak, P., & Keras, P. (2023). ISSN: 3025-9495. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(7).
- Indonesia, U. I. (2021). Analisis pengambilan keputusan taktis pelaku UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) di masa pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen UMKM*, 17(1), 165–180.
- Kurniawan, D., & Rahman, A. (2021). Peran strategi pemasaran dalam meningkatkan daya saing UMKM di era digital. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 12(3), 220–230.
- Rudi, T., & Putra, F. (2023). Pengaruh digitalisasi terhadap kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Manajemen*, 5(1), 87–102.
- Sabet, E., Mega, I., Aryaputra, A. A., Ramadina, Y. F., Puspita, M. D., Prawinda, A. A., Hidayat, S. S., Nurhidayah, F., Rayyeb, A. El, & Jaya, U. P. (2023). Tantangan



- ekonomi global dalam kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Global*, 153, 153–163.
- Said, M. F. (2022). Strategi kepemimpinan krisis Indonesia dalam menghadapi tantangan global untuk pemulihan. *Jurnal Kepemimpinan*, 19(2), 111–128.
- Ukm, M., Pengambilan, D., & Investasi, K. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha mikro kecil. *Jurnal UMKM Indonesia*, 978(979).
- Wulandari, S., & Susanti, E. (2022). Dampak pelatihan kewirausahaan terhadap peningkatan kemampuan manajerial UMKM di kota Bandung. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(4), 345–358