



Analisis Pengambilan Keputusan Dalam Kendala di UMKM Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang

Gita Cahyani¹, Della Safira²,

Elvany Marbun³, Nanda Fitria Saputri⁴

Universitas Buana Perjuangan Karawang ^{1,2,3,4}

e-mail: mn22.gitacahyani@mhs.ubpkarawang.ac.id

Abstract

This study aims to explore the crucial role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in school canteens, particularly in Yos Sudarso School, Karawang, and the challenges they face in making business decisions. School canteen MSMEs play a vital role in providing nutrition for students and creating jobs at the local level. Through qualitative methods, this study analyzes in depth the decision-making process carried out by canteen managers in responding to various operational constraints, such as human resource management, financial management, availability of raw materials, and marketing strategies, the results of the study show that there are several aspects of workforce management and MSME operations that still need to be improved, both in terms of employee recruitment and selection, financial management and marketing. The study concludes that an in-depth understanding of the dynamics of decision-making in the context of school canteen MSMEs is essential to ensure the sustainability of the business and its contribution to the local economy. The recommendations generated from this study are expected to serve as a reference for other school canteen MSME players in facing cousin challenges and improving their business performance.

Keywords: MSMEs, Business Challenges, Business Decision Making.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendalami peran krusial Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kantin sekolah, khususnya di Sekolah Yos Sudarso, Karawang, serta tantangan yang dihadapinya dalam pengambilan keputusan bisnis. UMKM kantin sekolah memiliki peran vital dalam menyediakan asupan gizi bagi siswa dan menciptakan lapangan kerja di tingkat lokal. Melalui metode kualitatif, penelitian ini menganalisis secara mendalam proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pengelola kantin dalam merespons berbagai kendala operasional, seperti manajemen sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, ketersediaan bahan baku, dan strategi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan adanya beberapa aspek dalam pengelolaan tenaga kerja dan operasional UMKM yang masih perlu diperbaiki, baik dari segi rekrutmen dan seleksi karyawan, pengelolaan keuangan, maupun pemasaran. Studi ini menyimpulkan bahwa pemahaman mendalam terhadap dinamika pengambilan keputusan dalam konteks UMKM kantin sekolah sangat penting untuk memastikan keberlanjutan bisnis dan kontribusinya terhadap perekonomian lokal. Rekomendasi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi para pelaku UMKM kantin sekolah lainnya dalam menghadapi tantangan serupa dan meningkatkan kinerja bisnis mereka.

Kata Kunci: UMKM, Kendala Bisnis, Pengambilan Keputusan Bisnis.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia (Fagustina and Supriyanto, 2024). Dalam perannya sebagai tulang punggung perekonomian nasional, UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap PDB nasional dan menyerap banyak tenaga kerja. Selain beroperasi di sektor formal, UMKM juga beroperasi di sektor informal, mendukung berbagai usaha bisnis mulai dari makanan hingga kerajinan tangan. Mereka sering kali ditangani secara perlahan oleh pemiliknya sendiri dan memiliki struktur organisasi yang sederhana. Dengan karakteristik ini, UMKM dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen local (Supriyanto *et al.*, 2024).

Dalam konteks sekolah, UMKM dapat memberikan kontribusi positif dengan menyediakan makanan yang sehat dan bergizi bagi para siswa. Selain itu, kantin sekolah yang diimplementasikan oleh UMKM dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. UMKM dalam tidak hanya berfungsi untuk memenuhi kebutuhan, tetapi juga untuk memperkuat ekonomi local (Azzalina and Supriyanto, 2024).

Penelitian ini berfokus pada analisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala yang dihadapi oleh UMKM kantin sekolah di Sekolah Yos Sudarso, Karawang. Tujuannya adalah untuk memahami bagaimana pelaku usaha kantin sekolah mengambil keputusan dalam kondisi yang penuh tantangan dan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas keputusan tersebut. Penelitian ini memiliki tingkat urgensi yang tinggi karena beberapa alasan. Pertama dan terutama, UMKM Kantin Sekolah merupakan komponen penting dari sistem pendidikan. Keberhasilan UMKM tidak hanya sebatas menyediakan makanan bergizi bagi siswa, tetapi juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan memahami proses pengambilan keputusan dalam konteks UMKM, pelaku usaha dapat berkontribusi pada pengembangan kebijakan yang lebih mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM (Supriyanto, Jayanti, *et al.*, 2023). Ketiga, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi panduan bagi pelaku usaha sekolah lainnya dalam mengatasi tantangan yang dihadapi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pengelola UMKM Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang dalam menghadapi kendala yang ada. Penelitian ini dilaksanakan selama ± 1 minggu, mulai dari 19 Desember 2024 - 26 Desember 2024, di Kantin Sekolah Yos Sudarso yang terletak di Jl. Kertabumi No.12a, Karawang Kulon, Kec. Karawang Barat, Karawang, Jawa Barat 41311. Target dari penelitian ini adalah siswa dan guru di

sekolah tersebut. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui kendala pengambilan keputusan: Pengelolaan Tenaga Kerja, Pengelolaan Modal, Pengelolaan bahan baku dan Pemasaran.

Subjek penelitian mencakup satu pengelola kantin, dua karyawan, dan beberapa pelanggan yang terdiri dari siswa Taman Kanak-Kanak (TK), Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA) dan guru. Proses penelitian dimulai dengan tahap persiapan, di mana peneliti mengidentifikasi masalah dan merumuskan pertanyaan penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pengelola dan karyawan. Peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap operasional kantin dan interaksi antara pengelola, karyawan, dan pelanggan. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi panduan wawancara yang berisi pertanyaan terbuka untuk menggali informasi terkait pengambilan keputusan dan kendala yang dihadapi. Setelah data terkumpul, analisis dilakukan untuk mengidentifikasi pola dan tema yang muncul, sehingga hasil penelitian dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi pengelola UMKM dalam meningkatkan kinerja dan efektivitas pengambilan keputusan di masa depan (Supriyanto, 2022c). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengembangan UMKM di lingkungan sekolah.

Penting untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam pengambilan keputusan terkait pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran pada usaha yang diteliti (Supriyanto, Permatasari, *et al.*, 2023). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif observasional, yang melibatkan pengamatan langsung, kunjungan lapangan, dan wawancara dengan pemilik usaha. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan hasil observasi dan wawancara. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 19 Desember 2024 di kantin Yos Sudarso Karawang dan wawancara dilakukan pada 20 Desember 2024. Instrumen penelitian berupa peneliti itu sendiri yang mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara terstruktur dengan pemilik kantin. Teknik analisis data melibatkan reduksi data untuk menyaring informasi penting, tampilan data menggunakan alat bantu visual, dan simpulan yang disusun berdasarkan bukti yang dikumpulkan.

PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Kinerja karyawan UMKM pada salah satu Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang ini dapat dikatakan masih kurang baik, dengan metode rekrutmen karyawan nya yang bersifat internal dan tes keterampilan masih sederhana. Dikatakan menggunakan metode rekrutmen internal dan tes keterampilan sederhana, karena pemilik usaha tersebut merekrut berdasarkan adanya

hubungan dekat antara pemilik dan calon karyawan. Oleh karena itu, pemilik bisa merasakan bahwa sudah memahami dengan baik karakter calon karyawan nya. Hal ini dipandang kurang objektif untuk suatu perekrutan, karena kurangnya riset keterampilan kinerja pada karyawan (Supriyanto, 2016). Melihat dari sisi kinerja dan pengelolaan keuangan UMKM khususnya di

Melihat dari sisi kinerja dan pengelolaan keuangan UMKM khususnya di salah satu Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang ini masih sangat sederhana (masih menggunakan metode pencatatan manual) dan belum tercatat secara rinci, perlu juga untuk memberikan arahan serta pengetahuan akan pentingnya manajemen dalam bisnis UMKM. Sehingga dalam pengelolaan modal dan pendapatan pencatatannya masih kurang disiplin rapi, data-data yang ada juga rentan hilang karena tidak tersimpan dengan baik. Dengan pengelolaan bahan baku yang cukup baik dan berdasarkan perkiraan modal untuk pembelanjaan bahan, produk yang terjual pada suatu hari nya sebagai berikut:

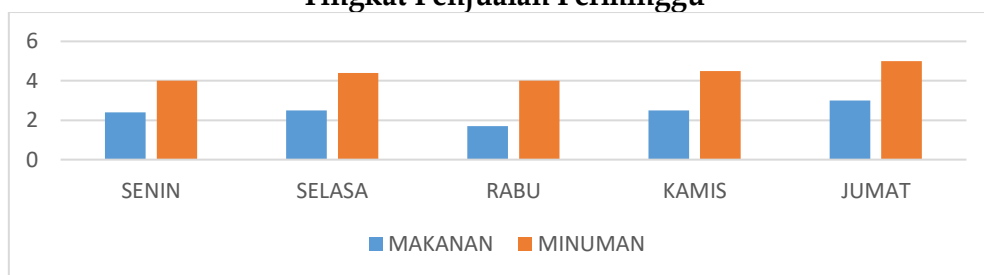
Tabel 1
Data Penjualan Perhari

No.	Jenis Produk	Harga (Rp)	Jumlah Produk Terjual
1	Bakso	Rp 5.000	12
2	Mie	Rp 6.000	10
3	Mie Bakso	Rp 10.000	8
4	Mie Telur	Rp 10.000	8
5	Mie Telur Bakso	Rp 15.000	7
6	Pop Mie	Rp 7.000	10
7	Minuman Es	Rp 3.000	13
8	Kerupuk	Rp 2.000	9
9	Bihun	Rp 5.000	9

Sumber: Data diolah, 2024

Data diatas merupakan rata-rata hasil dari penjualan satu hari, dan jika dihitung ke dalam waktu satu minggu sebagai berikut:

Gambar 1
Tingkat Penjualan Perminggu



Sumber: Data diolah, 2024

Metode pemasarannya masih sangat sederhana, dengan dijual di tempat saja tanpa mempromosikannya diluar lokasi. Hal ini menyebabkan produk penjualan kurang dikenali dan masih dikatakan sepi pengunjung (selain siswa/i sekolah Yos Sudarso Karawang dan para guru/staff).

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan mengenai kinerja karyawan UMKM pada Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang, terdapat beberapa aspek yang perlu dibahas lebih lanjut dalam konteks pengelolaan sumber daya manusia dan strategi bisnis. Dikaitkan berdasarkan hasil penelitian dengan teori-teori yang relevan dan memberikan wawasan terkait peningkatan kinerja serta keberlanjutan usaha adalah sebagai berikut:

Metode Rekrutmen Internal yang Tidak Objektif

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rekrutmen karyawan di Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang dilakukan dengan metode rekrutmen internal, yakni pemilik usaha merekrut karyawan berdasarkan hubungan dekat dan pemahaman karakter calon karyawan. Meskipun pendekatan ini bisa mempermudah proses perekrutan, namun kurangnya objektivitas dalam memilih karyawan menjadi masalah yang perlu diatasi. Rekrutmen yang lebih profesional dengan menggunakan alat seleksi yang lebih terstruktur dan objektif, seperti wawancara terstandarisasi atau tes keterampilan yang lebih mendalam, dapat membantu memastikan bahwa calon karyawan memiliki kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Dengan pendekatan yang lebih berbasis keterampilan dan kualifikasi, kinerja karyawan dapat lebih optimal dan sesuai dengan standar yang diharapkan. Menurut (Supriyanto, 2022a), mengemukakan bahwa sistem rekrutmen yang objektif akan meningkatkan kualitas tenaga kerja dan, pada gilirannya, kinerja organisasi.

Sistem Manajemen Kinerja yang Sederhana

Dalam penelitian ini, disebutkan bahwa kinerja karyawan di kantin tersebut masih kurang baik. Hal ini juga berkaitan dengan metode pengelolaan karyawan yang sederhana dan kurang adanya sistem manajemen kinerja yang terstruktur. Tanpa adanya evaluasi kinerja yang jelas, sulit untuk mengukur dan meningkatkan performa karyawan. Untuk itu, penting bagi pemilik usaha untuk mengembangkan sistem penilaian kinerja yang sistematis, misalnya dengan menggunakan key performance indicators (KPI) yang dapat mengukur aspek-aspek penting dalam pekerjaan karyawan, seperti kecepatan pelayanan, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan. Penilaian ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang area yang perlu ditingkatkan dan memberi insentif yang lebih adil berdasarkan hasil kinerja (Benu *et al.*, 2021).

Pengelolaan Keuangan yang Belum Optimal

Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa pengelolaan keuangan UMKM di kantin tersebut masih sangat sederhana, dengan penggunaan pencatatan manual yang rawan kehilangan data dan kesalahan. Pengelolaan keuangan yang terstruktur dan modern sangat penting untuk keberlanjutan dan perkembangan usaha (Supriyanto, Chikmah, *et al.*, 2023). Sebagai solusi, pemilik usaha sebaiknya mempertimbangkan untuk menggunakan sistem pembukuan digital atau software akuntansi sederhana yang memungkinkan pencatatan keuangan lebih rapi dan mudah diakses. Dengan adanya pencatatan yang rapi dan lebih akurat, pemilik usaha dapat memantau aliran kas, pengeluaran, dan pendapatan dengan lebih efektif, yang pada akhirnya dapat mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Menurut (Liu *et al.*, 2018), pengelolaan keuangan yang baik adalah salah satu faktor penentu kesuksesan UMKM.

Strategi Pemasaran yang Terbatas

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa strategi pemasaran kantin tersebut masih sangat sederhana, hanya dengan menjual di tempat tanpa melakukan promosi di luar lokasi. Pendekatan pemasaran yang terbatas ini membatasi potensi pertumbuhan usaha, karena produk tidak dikenal oleh calon konsumen yang lebih luas. Strategi pemasaran yang lebih terencana dan berbasis digital dapat membantu menarik lebih banyak pelanggan. Beberapa alternatif yang dapat dipertimbangkan antara lain membangun keberadaan online melalui media sosial seperti Instagram atau Facebook untuk memperkenalkan produk kantin, serta memanfaatkan aplikasi pemesanan makanan online untuk menjangkau konsumen di luar lingkungan sekolah. Kotler & Keller (2016) mengemukakan bahwa pemasaran digital dapat meningkatkan visibilitas produk, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Pentingnya Pengetahuan Manajemen Bisnis

Penelitian juga menunjukkan bahwa perlu adanya pengetahuan dan arahan tentang manajemen bisnis UMKM untuk pemilik usaha dan karyawan. Hal ini terkait dengan pentingnya pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan usaha, dari manajemen keuangan hingga pemasaran dan manajemen kinerja. Pelatihan manajemen untuk pemilik dan karyawan bisa menjadi langkah awal untuk meningkatkan kualitas operasional dan strategi bisnis. Dengan keterampilan manajerial yang lebih baik, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Penelitian oleh (Supriyanto, 2022b) menunjukkan bahwa pelatihan yang tepat dapat meningkatkan daya saing usaha dan bisa memberikan dampak yang baik terhadap peningkatan kinerja keuangan.

Hasil penelitian menunjukkan adanya beberapa aspek dalam pengelolaan tenaga kerja dan operasional UMKM yang masih perlu diperbaiki, baik dari segi

rekrutmen dan seleksi karyawan, pengelolaan keuangan, maupun pemasaran. Oleh karena itu, penting bagi pemilik usaha untuk mengadopsi sistem yang lebih terstruktur dan profesional, seperti meningkatkan objektivitas dalam rekrutmen, menggunakan teknologi untuk pencatatan keuangan, serta memperluas strategi pemasaran. Dengan demikian, kinerja karyawan dan keberhasilan usaha kantin ini dapat lebih optimal dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengelola UMKM Kantin Sekolah Yos Sudarso Karawang berhasil mengidentifikasi berbagai kendala dalam pengambilan keputusan yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala-kendala tersebut dikelola melalui pendekatan yang melibatkan pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Dalam pengelolaan tenaga kerja, pengelola mengatasi keterbatasan jumlah karyawan dengan membagi tugas secara spesifik dan memberikan pelatihan untuk meningkatkan efisiensi kerja. Untuk pengelolaan modal, pengelola fokus pada prioritas pengeluaran, memastikan penyediaan bahan baku utama, serta melakukan pencatatan keuangan yang ketat guna mengoptimalkan penggunaan dana. Pengelolaan bahan baku menghadapi masalah kenaikan harga dan keterlambatan pasokan yang diatasi dengan menjalin kerja sama erat dengan pemasok lokal dan memilih bahan pengganti yang terjangkau namun tetap menjaga kualitas. Dalam hal pemasaran, pengelola menarik pelanggan dengan memberikan diskon khusus, menciptakan menu favorit, menjaga kualitas makanan, serta membangun hubungan baik dengan guru untuk memperluas jangkauan pelanggan. Implikasi dari penelitian ini adalah harapan agar peserta kunjungan berikutnya dapat melampirkan data yang lebih rinci tentang permasalahan yang dialami UMKM ini, serta menawarkan solusi yang lebih efektif dan bukti-bukti nyata yang dapat mempercepat perkembangan usaha UMKM tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Azzalina, Z. and Supriyanto, A. (2024) 'Peran Afek Positif untuk Meningkatkan Dorongan Pembelian secara Impulsif pada E-Commerce Shopee', *JEBISKU: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kudus*, 2(1), pp. 29-43.
- Benu, Y.S.I.P. et al. (2021) *Human Resource Management (HRM) In Industry 5.0*. Zahir Publishing.
- Fagustina, A. and Supriyanto, A. (2024) 'Analisis Strategi Pemasaran pada Klaster UMKM Batik Ecoprint di Kota Solo', *IJM: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 2(2).
- Supriyanto, A. (2016) 'Dampak Media Sosial Pada Perkembangan Umkm Di Kabupaten Boyolali', *Riset Manajemen dan Akuntansi*, 7(2).
- Supriyanto, A. (2022a) 'Komitmen Organisasi: Ditinjau dari Kepemimpinan Transformasional dan Kepemimpinan Transaksional Yang Dimoderasi Leader-Member Exchange', *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Keuangan*, 11(1).

- Supriyanto, A. (2022b) 'Pelatihan Digital Marketing pada UMKM Uliq Food di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus', *Journal of Community Service and Empowerment Vol*, 3(1).
- Supriyanto, A. (2022c) 'Peran Nilai-Nilai Islami Dalam Kewirausahaan Untuk Menunjang Sebuah Kinerja Bisnis', *El-Hekam*, 7(1), pp. 69–82.
- Supriyanto, A., Permatasari, R.D., et al. (2023) 'Kesuksesan Muslimah Pelaku UMKM: Peran Dimensi Entrepreneurial Orientation', *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 10(2), pp. 267–286.
- Supriyanto, A., Chikmah, I.F., et al. (2023) 'Penjualan Melalui Tiktok Shop dan Shopee: Menguntungkan yang Mana?', *BUSINESS: Scientific Journal of Business and Entrepreneurship*, 1(1), pp. 1–16.
- Supriyanto, A., Jayanti, T., et al. (2023) 'The Influence of Perceived Credibility, Trustworthiness, Perceived Expertise, Likeability, Similarity, Familiarity, and Attractiveness on Purchase Intention: A Study on Halal Bakery Products in Kudus Regency', *NIZAM: International Journal of Islamic Studies*, 1(1), pp. 29–45.
- Supriyanto, A. et al. (2024) 'Pendampingan Pembuatan Konten Digital Marketing Melalui Media Sosial pada CV Seleksi Alam Muria', *At Ta'dzim: Journal of Community Development*, 1(1), pp. 29–42.