



## **Analisis Pengambilan Keputusan Dalam Menyelesaikan Kendala di UMKM Soto Bogor Galuh Mas Karawang**

**Dwi Pebrianti<sup>1</sup>, Meisarah Nabila<sup>2</sup>,**

**Rahayu Nur Agustin<sup>3</sup>, Rara Anggraeni<sup>4</sup>**

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

e-mail: [dwipebrianti.275@gmail.com](mailto:dwipebrianti.275@gmail.com)

### **Abstract**

*The purpose of this study is to examine the issues faced by the small and medium-sized enterprise (SME) Soto Bogor Bapak Ahari in Galuh Mas Karawang regarding decision-making that affects the continuity of the business. This research is conducted using a descriptive qualitative approach with an explanatory survey method, and data is collected through direct interviews with the business owner. The findings show that there is no clear division of labor in workforce management, leading to inconsistent workloads. Real-time cash flow monitoring becomes problematic due to the weekly capital recording system. Price fluctuations and quality issues from conventional market suppliers present challenges in managing raw materials. Additionally, the marketing strategy has not utilized digital technology, and the absence of a promotional system limits market reach and competitiveness. To improve productivity and competitiveness, this study recommends implementing a competency-based division of tasks, using digital technology for daily financial report recording, establishing long-term partnerships with raw material suppliers, and developing a digital-based marketing strategy.*

**Keywords:** *Labour, Raw Materials, Capital, Marketing, Decision Making.*

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari masalah yang dihadapi oleh UMKM Soto Bogor Bapak Ahari di Galuh Mas Karawang dalam pengambilan keputusan yang mempengaruhi keberlangsungan usaha. Penelitian ini dilakukan secara kualitatif deskriptif dengan pendekatan explanatory survey, data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa tidak ada pembagian tugas yang jelas dalam pengelolaan tenaga kerja, yang menyebabkan beban kerja yang tidak konsisten. Pemantauan arus kas secara real time menjadi masalah karena pencatatan modal yang dilakukan mingguan. Perubahan harga dan kualitas bahan dari pasar konvensional menjadi masalah dalam pengelolaan bahan baku. Strategi pemasaran yang belum memanfaatkan teknologi digital serta tidak diterapkannya sistem promosi membatasi jangkauan pasar dan daya saing. Untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing, penelitian ini merekomendasikan pembagian tugas berbasis kompetensi, penggunaan teknologi digital untuk mencatat laporan keuangan harian, bekerja sama secara jangka panjang dengan pemasok bahan baku, dan membuat strategi pemasaran berbasis digital.

**Kata Kunci:** *Tenaga Kerja, Bahan Baku, Modal, Pemasaran, Pengambilan Keputusan.*

## **PENDAHULUAN**

Setiap bisnis baik mikro maupun makro, pasti memiliki strategi untuk merencanakan dan mengembangkan diri agar tetap berada di pasaran. Bisnis adalah jenis usaha yang dilakukan individu atau kelompok dengan menawarkan barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Selain itu, kehadiran bisnis dapat meningkatkan sistem ekonomi suatu negara. Individu atau kelompok yang menjalani bisnis harus mampu menghadapi keuntungan dan kerugian meskipun bisnis terlihat seperti hal yang mudah, sebuah bisnis bergantung pada banyak faktor salah satunya adalah modal uang (Perencanaan dan Pengembangan Bisnis et al., 2024).

UMKM merupakan jenis usaha yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia, dimana UMKM memainkan peran penting baik di tingkat nasional maupun daerah (Arofah et al., 2024). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis bisnis yang ada saat ini dan merupakan bagian penting dari ekonomi dalam negeri. UMKM memiliki berbagai jenis bisnis mulai dari usaha tingkat menengah hingga pedagang kecil. Karena mereka menciptakan lapangan kerja, menghasilkan produk dan jasa, serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi, UMKM memainkan peran penting dalam ekonomi (Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis et al., 2024). Menurut data, UMKM mampu menyerap 97% tenaga kerja Indonesia serta menyediakan sekitar 61% dari PDB negara (Arofah et al., 2024).

Salah satu UMKM yang cukup berkembang di Indonesia adalah bisnis Soto. Di Karawang sendiri terdapat bisnis Soto Bogor Bapak Ahari yang berlokasi di Jl. Ruko Emporium Galuh Mas, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang. Soto Bogor adalah makanan khas daerah Indonesia. Masing-masing tempat memiliki rasa yang berbeda tergantung pada rasa yang diinginkan walaupun resep yang digunakan cenderung sama. Soto Bogor Bapak Ahari adalah UMKM yang bergerak di bidang kuliner sejak tahun 2014. Dengan izin dan permintaan dari Bapak Ahari kini Soto Bogor tersebut dijalankan oleh anaknya dan dibantu oleh dua orang karyawan dengan nama dan resep yang telah ditetapkan agar bisnis Soto tersebut tetap berjalan dengan cita rasa yang sama. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa nama bisnis serta resep yang digunakan adalah warisan dari pemilik asal.

Selama menjalankan bisnis Soto Bogor tersebut ada beberapa bagian dalam memproduksi Soto yang diubah dengan inovasi yang lebih baik untuk meningkatkan mutu. Karena beberapa pembaruan terhadap bisnis memang diperlukan setelah mengevaluasi kegiatan bisnis agar tetap bersaing di pasar. Membahas tentang persaingan pasar, kami melakukan analisis melalui pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku dan strategi pemasaran yang dilakukan bisnis Soto Bogor Bapak Ahari untuk tetap

mempertahankan bisnis. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menemukan jalan keluar dalam meningkatkan produksi, mutu produk dan jumlah penjualan yang tujuan akhirnya adalah meningkatkan pendapatan.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan explanatory survey untuk memahami masalah yang dihadapi oleh UMKM Soto Bogor Bapak Ahari di Galuh Mas Karawang terkait pengambilan keputusan yang memengaruhi kelangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara kendala yang dihadapi dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran dengan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik usaha. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan observasi lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama yang dihadapi antara lain ketidakjelasan pembagian tugas dalam pengelolaan tenaga kerja, pencatatan keuangan yang tidak dilakukan secara real-time, masalah dalam pengadaan bahan baku akibat fluktuasi harga dan keterlambatan pasokan, serta strategi pemasaran yang belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Untuk itu, penelitian ini menyarankan agar ada pembagian tugas yang jelas berbasis kompetensi, penerapan teknologi digital dalam pencatatan keuangan, kerja sama jangka panjang dengan pemasok, dan pengembangan strategi pemasaran berbasis digital untuk meningkatkan daya saing usaha.

### **PEMBAHASAN**

#### **Pengelolaan Tenaga Kerja**

Dalam memilih karyawan, pemilik usaha tidak memiliki kriteria tertentu yang terpenting calon karyawan disiplin, jujur dan rajin dalam bekerja. Namun mayoritas karyawannya berjenis kelamin laki-laki. Hal tersebut mungkin karena kebutuhan operasional tertentu, seperti memasak dan mengangkat alat berat. Tetapi sebaiknya UMKM harus mempertimbangkan untuk membangun sistem rekrutmen yang lebih terstruktur di masa depan untuk meningkatkan kualitas manajemen tenaga kerja. Tanpa kriteria dan seleksi yang jelas, UMKM mungkin akan kesulitan dalam menemukan kandidat dengan keterampilan atau pengalaman yang sesuai untuk mendukung Pembangunan bisnis secara optimal (Benu et al., 2021).

Jam kerja yang diterapkan pada UMKM ini mulai dari jam 8 pagi sampai jam 8 malam. Meskipun hal tersebut menunjukkan komitmen yang tinggi terhadap layanan pelanggan, namun durasi kerja yang panjang akan menimbulkan tantangan dalam manajemen tenaga kerja. Pemilik usaha juga menjelaskan bahwa tidak ada pembagian tugas secara spesifik terhadap karyawan. Sehingga pekerjaan seperti persiapan bahan baku, melayani pelanggan dan pembersihan tempat usaha dilakukan siapa saja.

Dari hasil penelitian, salah satu factor utama yang mempengaruhi produktivitas dan kualitas layanan adalah jam kerja yang panjang dengan jumlah karyawan yang sedikit tanpa pembagian tugas yang jelas. Dari hasil analisis, tidak adanya pembagian tugas mengakibatkan beban kerja yang tidak merata, tumpeng tindih tugas dan mungkin menurunkan motivasi karyawan. Sehingga hal ini dapat dikaitkan dengan teori motivasi yang menyatakan sebagai pendorong keinginan, dukungan atau kebutuhan yang dapat mendorong seseorang untuk memenuhi dorongan diri sendiri sehingga mereka dapat bertindak dengan cara tertentu yang akan menghasilkan hasil yang terbaik (Tanjung, 2015). Dalam arti yang lebih luas, manajemen tenaga kerja yang tidak memadai dapat memengaruhi kelangsungan bisnis, terutama di sektor UMKM yang sebagian besar operasionalnya bergantung pada partisipasi karyawan langsung. Untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan pekerja, Solusi yang disarankan seperti distribusi tugas berbasis kompetensi dan pengaturan kerja shift memiliki arti penting secara teoritis dan praktis. Pembahasan ini menunjukkan bagaimana tenaga kerja yang efektif dapat menjadi langkah besar untuk memecahkan masalah yang dihadapi UMKM.

Dari hasil penelitian, salah satu factor utama yang mempengaruhi produktivitas dan kualitas layanan adalah jam kerja yang panjang dengan jumlah karyawan yang sedikit tanpa pembagian tugas yang jelas. Dari hasil analisis, tidak adanya pembagian tugas mengakibatkan beban kerja yang tidak merata, tumpeng tindih tugas dan mungkin menurunkan motivasi karyawan. Sehingga hal ini dapat dikaitkan dengan teori motivasi yang menyatakan sebagai pendorong keinginan, dukungan atau kebutuhan yang dapat mendorong seseorang untuk memenuhi dorongan diri sendiri sehingga mereka dapat bertindak dengan cara tertentu yang akan menghasilkan hasil yang terbaik (Tanjung. H, 2015).

### **Pengelolaan Modal**

Pendanaan awal usaha Soto Bogor ini berasal dari dana pribadi pemilik, yang menunjukkan kemandirian finansial dan keberanian mereka dalam meluncurkan usaha mereka tanpa perlu pinjaman dari luar. Namun, pemilik mengatakan jika pencatatan keuangan dilakukan setiap 1 minggu sekali, yang mana akan memberikan keterbatasan dalam pengelolaan modal. Ketepatan keputusan yang berkaitan dengan manajemen inventaris, alokasi biaya operasional dan perencanaan ekspansi dapat dipengaruhi oleh penundaan yang disebabkan oleh pencatatan pada interval tersebut. Pengelolaan modal yang baik akan berdampak pada peningkatan pendapatan pelaku usaha (Supriyanto, 2022); (Fagustina & Supriyanto, 2024).

Pendanaan awal usaha Soto Bogor ini berasal dari tabungan pribadi yang menunjukkan ciri-ciri pengusaha mikro, yang biasanya mengandalkan sumber daya internal saat meluncurkan usaha. Sedangkan pencatatan yang dilakukan

mingguan akan menyulitkan dalam mengawasi modal kerja dan arus kas secara real time. Hal tersebut karena keterbatasan sumber daya dan kapasitas pengelolaan keuangan yang dihadapi oleh UMKM. Fungsi dari manajemen keuangan adalah perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pencarian, penyimpanan dan pemeriksaan dana yang dilakukan oleh perusahaan atau organisasi. Pengelolaan keuangan yang baik dilakukan dengan menggunakan dana tersebut secara efisien, serta mencatat setiap pemasukan dan pengeluarannya, sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan di masa depan (Risnainingsih, 2017). Berdasarkan teori tersebut, peneliti merekomendasikan penggunaan teknologi pencatatan digital yang dilakukan setiap hari untuk meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi persaingan yang lebih rumit dan efektivitas pengelolaan modal.

### **Pengelolaan Bahan Baku**

Salah satu aspek penting dalam operasional UMKM Soto Bogor yang membutuhkan pengambilan keputusan strategis untuk mempertahankan produksi yang efisien adalah manajemen bahan baku. Daging dan sayuran adalah salah satu produk dasar utama yang dibeli di pasar tradisional. Hal tersebut memberikan pengelola usaha memberikan lebih banyak pilihan dalam memilih bahan baku segar, tetapi juga sulit untuk mempertahankan kualitas dan biaya yang berubah-ubah. Sementara itu, pembelian bahan baku seperti bumbu dibeli setiap 1 bulan sekali. Cara tersebut untuk meminimalkan kemungkinan kekurangan bahan selama jam operasional dan mengupayakan efisiensi waktu. Saat melakukan wawancara dengan pemilik, narasumber mengatakan pengeluaran bahan baku berkisar antara Rp500.000 hingga Rp700.000. Kisaran ini menunjukkan bagaimana permintaan pasar dan ketersediaan bahan baku dapat berdampak pada harga di pasar tradisional. Membuat Keputusan di bidang manajemen bahan baku membutuhkan keseimbangan antara menjaga kualitas produk dan biaya operasional.

Dari hasil analisis, kendala yang dihadapi terkait pengelolaan bahan baku pada UMKM ini menyoroti betapa pentingnya membeli dan menyimpan bahan baku secara efisien. Secara teoritis, strategi ini menekankan bahwa penting bagi pemilik UMKM menjalin kerja sama dengan pemasok dalam perencanaan stok untuk mengurangi ketidakpastian. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan pengelolaan bahan baku sekaligus menjaga keberlanjutan usaha, diperlukan taktik lain dengan berkolaborasi jangka panjang dengan pemasok. Sehingga dapat dikaitkan dengan teori pengambilan keputusan menurut Salusu, bahwa pengambilan keputusan adalah proses menemukan dan menyelesaikan masalah. Proses memilih alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai dengan situasi (Pasolong, 2023).

### **Strategi Pemasaran**

UMKM Soto Bogor saat ini memiliki sejumlah tantangan yang membatasi kemampuan mereka dalam mempromosikan produk mereka secara efektif. Saat diwawancarai, pemilik mengatakan belum menggunakan media digital sebagai media pemasaran. hal tersebut menjadi salah satu tantangan utama dalam aspek pemasaran. Selain itu, mereka juga belum menerapkan program diskon atau promosi, yang berdampak pada kurangnya daya tarik masyarakat. Namun, UMKM ini sadar akan potensi pertumbuhan di masa depan, seperti yang dikatakan oleh narasumber bahwa mereka berencana untuk memperluas usahanya dengan membuka cabang di wilayah lain untuk terus meningkatkan penjualan.

Dari penelitian yang dilakukan, UMKM Soto Bogor Bapak Ahari belum menggunakan media digital dalam penjualan produk mereka, yang berarti jangkauan promosi mereka terbatas hanya pada pelanggan lokal. Perluasan bisnis yang direncanakan pemilik usaha juga memiliki banyak potensi untuk meningkatkan pendapatan, tetapi mereka membutuhkan dukungan strategi pemasaran yang relevan dan terorganisir dengan baik (Supriyanto, et al., 2024) ; (Supriyanto, et al., 2023). UMKM dapat meningkatkan daya saing dan kesiapan mereka untuk menghadapi pasar yang lebih besar dengan memasukkan aspek pemasaran digital dan program promosi. Hasil temuan ini dapat dihubungkan dengan konsep pemasaran modern bahwa teknologi sangat penting untuk mendorong kesuksesan usaha, seperti memperluas akses pasar melalui teknologi informasi berbasis web yang dapat digunakan sebagai alat pemasaran modern.

### **KESIMPULAN**

UMKM Soto Bogor Bapak Ahari di Galuh Mas Karawang menghadapi sejumlah kendala yang memengaruhi pengambilan keputusan, terutama dalam hal pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku dan pemasaran. wawancara yang dilakukan langsung dengan pemilik usaha mengungkapkan bahwa hambatan utama terhadap kinerja operasional adalah masalah manajemen keuangan dan sumber daya manusia. Selain itu, praktik pemasaran yang belum optimal mempersulit peningkatan daya saing. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini untuk membantu pemilik bisnis mengatasi tantangan-tantangan serta meningkatkan proses pengambilan keputusan yang berkualitas serta responsif untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Diharapkan bahwa penelitian ini memberikan panduan yang berguna bagi para pengusaha untuk mengatasi hambatan yang ada dan membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola usahanya.

Saran untuk peneliti di masa depan adalah untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang mengeksplorasi Solusi actual untuk pembatasan yang dihadapi oleh UMKM, terutama dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku dan

pemasaran. penelitian lebih lanjut dapat melibatkan studi kasus diberbagai tempat atau sektor bisnis untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas. Selain itu, rekomendasi implikatif dari penelitian ini menyoroti perlunya membuat program pelatihan bagi pemilik dan karyawan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan pemasaran. hal ini diharapkan dapat meningkatkan temuan penelitian dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pertumbuhan UMKM sehingga mereka dapat bersaing secara lebih efektif.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- 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 Kluster UMKM Batik Ecoprint di Kota Solo', *IJM: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 2(2).
- Hermawan, W. (n.d.). *Pengertian dan Ruang Lingkup*. Retrieved from repository: <https://repository.ut.ac.id/3881/2/ADBI4531-M1.pdf>
- Maylanie, J. T. (2022). *Tahapan Pengambilan Keputusan*. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*.
- Muttaqin, Z. (n.d.). *Facebook Marketing Dalam Komunikasi Pemasaran Modern*. Teknologi.
- Pasolong, H. (2023). *Scan disini Untuk membeli/memesan buku* Penerbit Alfabeta. [www.cvalfabeta.com](http://www.cvalfabeta.com)
- Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis, A., Pak Noto, L., Ulfa Izak, L., Rusdi Hidayat, I. N., Ikaningtyas, M., Raya Rungkut Madya, J., Anyar, G., & Timur, J. (2024). *PT. Media Akademik Publisher Suvriati Vivka Merdana 2 Dwi Syerli Inda Rahmawati 3 Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur. JMA*, 2(4), 3031-5220. <https://doi.org/10.62281>
- Prastyawan, A. (2015). *Pengambilan Keputusan*. Surabaya: Unesa University Press.
- Rifa'i, A. (2019). *Proses Pengambilan Keputusan*. Retrieved from Osf: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://osf.io/56n3d/download&ved=2ahUKEwiz2MGcjNKKAxXLS2wGHc6cKtgQFnoECBcQAQ&usg=AOvVaw3dqBulHL0ZldjbObZuCLOg>
- Rozali, Y. A. (2022). *Penggunaan Analisis Konten Dan Analisis Tematik*. In *Penggunaan Analisis Konten dan Analisis Tematik Forum Ilmiah (Vol. 19)*. [www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)
- Sari, M., Rachman, H., Juli Astuti, N., Win Afgani, M., & Abdullah Siroj, R. (2022). *Explanatory Survey dalam Metode Penelitian Deskriptif Kuantitatif*. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, 3(01), 10-16. <https://doi.org/10.47709/jpsk.v3i01.1953>
- Supriyanto, A. (2022) 'Peran Nilai-Nilai Islami Dalam Kewirausahaan Untuk Menunjang Sebuah Kinerja Bisnis', *El-Hekam*, 7(1), pp. 69-82.

- 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.
- 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.
- Tria Nurul Arofah, Elysa Puji Nur Rochmah, Dina Maulidia, Fifin Kurniawati, Hoirul Anam, Moh. Zeinor Ridho, & Mochamad Reza Adiyanto. (2024). Analisis Pengendalian Biaya Produksi dalam Meningkatkan Laba pada UMKM Soto Abas Trunojoyo. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 4(1), 104-115. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3469>