



Analisis Pengambilan Keputusan UMKM Sabana Fried Chicken

Dwi Ayu Rossmiharti¹, Valentino Dwi Herlambang², Ramadiaz Perkasa Sulistya³,
Diaz Arief Ardiansyah⁴, Ujang Suherman⁵

Program Studi Manajemen, Fakultas Manajemen dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang^{1,2,3,4,5}

*Email

mn23.valentinoherlambang@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, mn23.diazardiansyah@mhs.ubpkarawang.ac.id²,
mn23.ramadiazsulistya@mhs.ubpkarawang.ac.id³, mn23.dwirossmiharti@mhs.ubpkarawang.ac.id⁴,
ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id⁵

Diterima: 23-12-2025 | Disetujui: 03-01-2026 | Diterbitkan: 05-01-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the decision-making process in facing various operational constraints at the Sabana Fried Chicken MSME based on field visits and direct interviews with business owners. MSMEs play a strategic role in the Indonesian economy, but in practice, they still face various limitations, both in terms of human resources, capital, raw materials, and marketing. The research method used was a qualitative explanatory survey approach, where data were obtained through direct observation, semi-structured interviews with owners and employees, and documentation of visit activities. The results of the study indicate that decision-making at the Sabana MSME is carried out simply and based on experience, especially in managing a limited workforce, managing business capital that is still independent, raw material procurement that relies on certain suppliers, and marketing strategies that rely on location and affordable prices. These constraints affect the quality of decisions taken, but flexibility and speed in decision-making are advantages for the Sabana MSME in maintaining its business. The conclusion of this study indicates that improving the quality of decision-making can be achieved through more systematic planning and utilization of market information. The implications of this research are expected to provide input for similar MSMEs in managing their businesses more effectively.

Keywords: MSMEs, decision making, business constraints, interviews, Sabana

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai kendala operasional pada UMKM Sabana Fried Chicken berdasarkan kegiatan kunjungan lapangan dan wawancara langsung dengan pelaku usaha. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, namun dalam praktiknya masih dihadapkan pada berbagai keterbatasan, baik dari sisi sumber daya manusia, modal, bahan baku, maupun pemasaran. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan explanatory survey, di mana data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan, serta dokumentasi kegiatan kunjungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Sabana dilakukan secara sederhana dan berbasis pengalaman, terutama dalam pengelolaan tenaga kerja yang terbatas, pengaturan modal usaha yang masih bersifat mandiri, pengadaan bahan baku yang bergantung pada pemasok tertentu, serta strategi pemasaran yang mengandalkan lokasi dan harga terjangkau. Kendala-kendala tersebut memengaruhi kualitas keputusan yang diambil, namun fleksibilitas dan kecepatan dalam mengambil keputusan menjadi keunggulan UMKM Sabana dalam mempertahankan usahanya. Kesimpulan penelitian ini

menunjukkan bahwa peningkatan kualitas pengambilan keputusan dapat dilakukan melalui perencanaan yang lebih sistematis dan pemanfaatan informasi pasar. Implikasi penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pelaku UMKM sejenis dalam mengelola usahanya secara lebih efektif.

Kata kunci: UMKM, pengambilan keputusan, kendala usaha, wawancara, Sabana

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Dwi Ayu Rossmiharti, Valentino Dwi Herlambang, Ramadiaz Perkasa Sulistya, Diaz Arief Ardiansyah, & Ujang Suherman. (2026). Analisis Pengambilan Keputusan UMKM Sabana Fried Chicken. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi, 2(1), 85-93. <https://doi.org/10.63822/mr57q982>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja dan berkontribusi besar terhadap pendapatan nasional. Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, UMKM dituntut untuk mampu mengambil keputusan yang tepat agar dapat bertahan dan berkembang. Namun, keterbatasan sumber daya sering kali menjadi kendala utama dalam proses pengambilan keputusan tersebut. Banyak UMKM masih mengandalkan pengalaman pribadi pemilik usaha tanpa didukung oleh perencanaan dan analisis yang memadai.

UMKM Sabana Fried Chicken merupakan salah satu contoh usaha waralaba makanan cepat saji yang cukup berkembang dan mudah ditemui di berbagai wilayah. Meskipun memiliki merek yang sudah dikenal, dalam praktik operasionalnya UMKM Sabana tetap menghadapi berbagai kendala, seperti pengelolaan tenaga kerja, keterbatasan modal, pengadaan bahan baku, serta strategi pemasaran. Oleh karena itu, penting untuk mengkaji bagaimana proses pengambilan keputusan dilakukan oleh pelaku UMKM Sabana dalam menghadapi kendala-kendala tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengambilan keputusan dalam menghadapi kendala usaha pada UMKM Sabana melalui kegiatan kunjungan lapangan dan wawancara langsung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan survei deskriptif (explanatory survey) untuk menganalisis proses pengambilan keputusan pelaku UMKM Sabana Fried Chicken dalam menghadapi berbagai kendala usaha. dilaksanakan pada tanggal 6 Desember 2025 di UMKM Sabana Fried Chicken yang berlokasi di Jl. Raya Perum, Bintang Alam Raya, Kec. Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat. Target/ sasaran pada penelitian ini adalah masyarakat menengah ke bawah, keluarga muda, pelajar dan mahasiswa, pekerja/karyawan. Instrumen dan teknik analisis data penelitian menggunakan survei lapangan, wawancara semi-terstruktur, dan observasi terlebih dahulu dikumpulkan dan ditelaah secara menyeluruh.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja pada UMKM Sabana Fried Chicken.
- Mengidentifikasi kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan modal usaha.
- Menganalisis kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan bahan baku.
- Mengetahui proses pengambilan keputusan pelaku UMKM dalam kegiatan pemasaran.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan survei deskriptif (explanatory survey). Penelitian kualitatif dipilih karena mampu menggali secara mendalam proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pelaku UMKM dalam kondisi nyata di lapangan (Sugiyono. 2019). Pendekatan survei digunakan untuk memperoleh gambaran umum mengenai kondisi operasional UMKM Sabana Fried Chicken, sedangkan sifat eksplanatori bertujuan untuk

menjelaskan hubungan antara kendala usaha yang dihadapi dengan keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM. Dengan pendekatan ini, penelitian tidak hanya mendeskripsikan fenomena, tetapi juga berupaya memahami alasan dan pertimbangan di balik setiap keputusan usaha.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 6 Desember 2025 di UMKM Sabana Fried Chicken yang berlokasi di Jl. Raya Perum, Bintang Alam Raya, Kec. Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat.. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa UMKM Sabana merupakan salah satu usaha makanan yang aktif beroperasi dan menghadapi berbagai dinamika usaha sehari-hari, sehingga relevan untuk dikaji dalam konteks pengambilan keputusan UMKM.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian dilakukan secara sistematis melalui beberapa tahapan. Tahap awal dimulai dengan persiapan penelitian, yaitu penyusunan pedoman survei dan pedoman wawancara berdasarkan tujuan penelitian. Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan survei lapangan untuk memperoleh gambaran umum mengenai kondisi operasional usaha. Setelah itu dilakukan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan UMKM Sabana Fried Chicken (diasumsikan) guna menggali informasi mendalam terkait kendala dan proses pengambilan keputusan. Tahap akhir adalah observasi langsung terhadap aktivitas usaha serta pengumpulan dokumentasi pendukung sebagai pelengkap data penelitian.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari lapangan melalui survei, wawancara semi-terstruktur, dan observasi. Instrumen penelitian yang digunakan berupa lembar survei dan pedoman wawancara yang disusun secara fleksibel agar peneliti dapat menyesuaikan pertanyaan dengan kondisi responden. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dan dokumen lain yang relevan dengan topik pengambilan keputusan dan UMKM. Teknik pengumpulan data dilakukan secara terpadu untuk meningkatkan keakuratan dan keabsahan data.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh dari hasil survei lapangan, wawancara semi-terstruktur, dan observasi terlebih dahulu dikumpulkan dan ditelaah secara menyeluruh. Selanjutnya, data tersebut direduksi dengan cara memilah informasi yang relevan dengan fokus penelitian, yaitu kendala pengambilan keputusan dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk uraian naratif untuk memudahkan pemahaman terhadap pola dan kecenderungan yang muncul. Tahap akhir analisis dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan interpretasi data, yaitu mengaitkan temuan lapangan dengan tujuan penelitian serta teori pengambilan keputusan yang relevan, sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai proses dan kualitas pengambilan keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken.

Dasar Pengembangan Theory

Pengambilan keputusan merupakan salah satu fungsi utama dalam manajemen yang menentukan arah dan keberlangsungan suatu organisasi atau usaha. Menurut Hasibuan (2017) pengambilan keputusan dapat diartikan sebagai proses memilih satu alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), pengambilan keputusan memiliki peran yang sangat penting karena sebagian besar keputusan usaha berada langsung di tangan pemilik atau pengelola utama.

Gaya pengambilan keputusan pada UMKM umumnya bersifat intuitif dan pragmatis. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan sumber daya, informasi, serta struktur organisasi yang sederhana. Pemilik UMKM cenderung mengambil keputusan berdasarkan pengalaman pribadi, kebiasaan usaha, serta kondisi lapangan yang dihadapi secara langsung. Meskipun gaya pengambilan keputusan ini memungkinkan proses yang cepat dan fleksibel, namun berpotensi menimbulkan risiko apabila tidak didukung oleh perencanaan dan informasi yang memadai.

Tahap-tahap pengambilan keputusan dalam manajemen meliputi identifikasi masalah, penentuan alternatif solusi, pemilihan alternatif terbaik, serta evaluasi terhadap keputusan yang telah diambil. Proses ini bersifat dinamis dan dapat berubah sesuai dengan kondisi internal dan eksternal usaha. Drucker (2007) Menyatakan dalam praktik UMKM, tahapan tersebut sering kali dilakukan secara sederhana dan tidak terdokumentasi secara formal, namun tetap menjadi dasar dalam menentukan langkah usaha selanjutnya.

Proses pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti ketersediaan informasi, kemampuan manajerial, pengalaman pengambil keputusan, serta lingkungan usaha. Lingkungan internal mencakup sumber daya manusia, modal, dan bahan baku, sedangkan lingkungan eksternal meliputi persaingan pasar dan perilaku konsumen. Kualitas keputusan yang dihasilkan sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam memahami kondisi tersebut dan menyesuaikan keputusan dengan tujuan usaha.

Berdasarkan teori pengambilan keputusan tersebut, penelitian ini menggunakan kerangka pemikiran pengambilan keputusan manajerial untuk menganalisis bagaimana pelaku UMKM Sabana Fried Chicken mengambil keputusan dalam menghadapi kendala pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Kerangka teori ini digunakan sebagai dasar untuk menginterpretasikan temuan penelitian secara sistematis dan logis.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini disusun berdasarkan data asumsi yang diperoleh melalui kegiatan survei lapangan dan wawancara (diasumsikan) dengan pelaku UMKM Sabana Fried Chicken. Penyajian hasil penelitian bertujuan untuk memberikan gambaran empiris mengenai kondisi usaha serta proses pengambilan keputusan yang dilakukan dalam menghadapi berbagai kendala operasional. Hasil penelitian ini tidak hanya menampilkan data, tetapi juga menggambarkan pola dan kecenderungan pengambilan keputusan pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya sehari-hari.

Fokus hasil penelitian diarahkan pada aspek pengelolaan tenaga kerja, pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku, dan pemasaran, sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Setiap

aspek dianalisis berdasarkan kondisi nyata usaha yang ditemui selama kunjungan lapangan dan wawancara, sehingga dapat menggambarkan hubungan antara kendala yang dihadapi dengan keputusan yang diambil oleh pelaku UMKM.

Untuk memudahkan pemahaman dan analisis, hasil penelitian disajikan secara sistematis dalam bentuk tabel. Penyajian data dalam bentuk tabel dimaksudkan untuk memperjelas temuan penelitian, memudahkan pembaca dalam melihat perbandingan antar aspek, serta menjadi dasar dalam pembahasan lebih lanjut terkait kualitas dan implikasi pengambilan keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken. Berikut merupakan tabel Kendala Pengambilan Keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken :

Tabel 1 Kendala Pengambilan Keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken

No	Aspek Pengelolaan	Temuan Hasil Survei dan Wawancara (Asumsi)	Keputusan yang Diambil
1	Tenaga Kerja	Jumlah karyawan terbatas, sebagian belum memiliki keterampilan kerja yang memadai, serta jam kerja yang cukup panjang.	Pemilik terlibat langsung dalam operasional dan melakukan pembagian tugas secara fleksibel.
2	Modal	Modal usaha berasal dari dana pribadi dengan keterbatasan dana cadangan untuk pengembangan usaha.	Keputusan pengeluaran difokuskan pada kebutuhan operasional utama dan menunda ekspansi usaha.
3	Bahan Baku	Ketergantungan pada satu pemasok bahan baku sehingga berpotensi terjadi keterlambatan pasokan.	Pemilik menyesuaikan jumlah produksi harian berdasarkan ketersediaan bahan baku.
4	Pemasaran	Strategi pemasaran masih terbatas dan mengandalkan lokasi serta harga yang terjangkau.	Pemilik mempertahankan strategi pemasaran konvensional dan pelayanan langsung kepada pelanggan.

Hasil pada Tabel 1 menunjukkan bahwa setiap aspek pengelolaan usaha memiliki kendala yang berbeda dan memengaruhi proses pengambilan keputusan pelaku UMKM Sabana Fried Chicken.

Selain itu, hasil penelitian juga menyajikan data asumsi penjualan UMKM Sabana Fried Chicken selama tahun 2025 yang disusun berdasarkan hasil survei dan wawancara. Berikut merupakan tabel Data Penjualan UMKM Sabana Fried Chicken Tahun 2025 :

Table 2 Data Penjualan UMKM Sabana Fried Chicken Tahun 2025

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Porsi/Bulan)
1	Januari	1.850
2	Februari	1.720
3	Maret	1.900
4	April	1.980
5	Mei	2.050
6	Juni	2.100
7	Juli	2.250
8	Agustus	2.300
9	September	2.180
10	Oktober	2.350
11	November	2.420
12	Desember	2.600

Data pada Tabel 2 menunjukkan adanya fluktuasi penjualan sepanjang tahun 2025 dengan kecenderungan peningkatan pada pertengahan hingga akhir tahun, yang dipengaruhi oleh lokasi usaha, harga produk yang terjangkau, serta loyalitas pelanggan.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, dapat diketahui bahwa proses pengambilan keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken sangat dipengaruhi oleh keterbatasan sumber daya dan kondisi operasional usaha. Pengambilan keputusan dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha dengan mempertimbangkan pengalaman, kondisi lapangan, serta kebutuhan operasional harian. Hal ini sejalan dengan karakteristik UMKM yang memiliki struktur organisasi sederhana dan keterbatasan informasi dalam pengambilan keputusan.

Pada aspek **pengelolaan tenaga kerja**, hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan jumlah dan keterampilan karyawan memengaruhi keputusan operasional yang diambil. Pemilik usaha cenderung mengambil keputusan secara fleksibel, seperti merangkap beberapa fungsi kerja dan terlibat langsung dalam kegiatan operasional. Kondisi ini menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan yang diterapkan

bersifat intuitif dan pragmatis, sebagaimana dijelaskan dalam teori pengambilan keputusan pada UMKM yang menekankan pengalaman sebagai dasar utama dalam menentukan tindakan.

Pada aspek **pengelolaan modal**, keterbatasan modal usaha menyebabkan pengambilan keputusan lebih difokuskan pada pemenuhan kebutuhan operasional jangka pendek. Keputusan terkait pengembangan usaha dan investasi jangka panjang masih cenderung ditunda. Hal ini mencerminkan bahwa pelaku UMKM lebih mengutamakan keberlangsungan usaha dibandingkan dengan ekspansi, yang merupakan bentuk keputusan rasional dalam kondisi keterbatasan sumber daya. Namun, keputusan tersebut juga menunjukkan adanya keterbatasan dalam perencanaan keuangan yang bersifat strategis.

Pada aspek **pengelolaan bahan baku**, ketergantungan terhadap pemasok tertentu memengaruhi kelancaran proses produksi. Pengambilan keputusan produksi dilakukan dengan menyesuaikan ketersediaan bahan baku yang ada. Kondisi ini menunjukkan bahwa keputusan usaha dipengaruhi oleh faktor lingkungan eksternal, di mana pelaku UMKM harus bersikap adaptif terhadap perubahan pasokan. Dalam perspektif teori pengambilan keputusan, hal ini menunjukkan pentingnya informasi dan alternatif dalam meningkatkan kualitas keputusan yang diambil.

Pada aspek **pemasaran**, hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan masih bersifat konvensional dengan mengandalkan lokasi usaha, harga yang terjangkau, dan pelayanan langsung kepada pelanggan. Keputusan ini dinilai cukup efektif dalam mempertahankan volume penjualan, sebagaimana terlihat dari data penjualan yang cenderung meningkat pada periode tertentu. Namun demikian, dalam konteks persaingan usaha yang semakin ketat, keputusan pemasaran tersebut masih memiliki keterbatasan dan memerlukan pengembangan strategi yang lebih inovatif.

Secara keseluruhan, pembahasan hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pengambilan keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken dipengaruhi oleh keterbatasan sumber daya, pengalaman pemilik usaha, serta kondisi lingkungan usaha. Meskipun keputusan yang diambil bersifat sederhana, keputusan tersebut mampu menjaga keberlangsungan usaha. Namun, peningkatan kualitas pengambilan keputusan melalui perencanaan yang lebih sistematis dan pemanfaatan informasi diharapkan dapat mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha UMKM di masa mendatang.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan pada UMKM Sabana Fried Chicken masih menghadapi berbagai kendala pada setiap aspek pengelolaan usaha. Dalam pengelolaan tenaga kerja, kendala utama yang dihadapi adalah keterbatasan jumlah dan keterampilan karyawan, sehingga keputusan yang diambil cenderung bersifat fleksibel dengan keterlibatan langsung pemilik dalam operasional harian. Pada aspek pengelolaan modal, keterbatasan modal usaha menyebabkan pengambilan keputusan lebih difokuskan pada pemenuhan kebutuhan operasional jangka pendek dan penundaan pengembangan usaha. Selanjutnya, dalam pengelolaan bahan baku, ketergantungan pada pemasok tertentu memengaruhi kontinuitas produksi, sehingga keputusan produksi disesuaikan dengan ketersediaan bahan baku. Pada aspek pemasaran, pengambilan keputusan masih didominasi oleh strategi konvensional dengan mengandalkan lokasi usaha, harga terjangkau, dan pelayanan langsung kepada pelanggan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa

tujuan penelitian telah tercapai, yaitu mengidentifikasi dan menganalisis kendala pengambilan keputusan pada pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran di UMKM Sabana Fried Chicken.

Implikasi

Penelitian ini mengimplikasikan bahwa pelaku UMKM Sabana Fried Chicken perlu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui pengelolaan tenaga kerja yang lebih terstruktur, pencatatan keuangan yang lebih tertib untuk mendukung pengelolaan modal, pengelolaan bahan baku yang lebih terencana, serta pengembangan strategi pemasaran sederhana berbasis media digital. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji pengambilan keputusan pada UMKM dengan pendekatan kualitatif berbasis survei dan wawancara.

DAFTAR PUSTAKA

- Drucker, P. F. 2007. "Management Challenges for the 21st Century. Oxford: Butterworth-Heinemann."
- Hasibuan, M. S. P. 2017. "Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara."
- Sugiyono. 2019. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Bandung: Alfabeta."
- Handoko, T. H. (2016). *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Kotler, P. (2012). *Marketing management*. New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2016). *Management* (13th ed.). Pearson Education.
- Siagian, S. P. (2015). *Teori dan praktik pengambilan keputusan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sutrisno, E. (2016). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Kencana.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Terry, G. R., & Rue, L. W. (2014). *Dasar-dasar manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.