

Pengambilan Keputusan pada Operasional Penta Coffe Sebagai Usaha Kopi Rumahan dengan Sistem Pre-Order

Nur Indah Sari

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan

*Email Korespondensi: mn23.nursari@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRACT

Sejarah Artikel:

Diterima 21-01-2026
Disetujui 31-01-2026
Diterbitkan 02-02-2026

This study aims to analyze the decision-making process at Penta Coffee, a home-based coffee business that operates using a pre-order (PO) system. This system creates a different decision-making dynamic compared to regular coffee shops because the owner must carefully consider production timing, raw material availability, customer orders, and customer satisfaction within a limited timeframe. A qualitative method with an explanatory survey approach was used to understand the owner's decision-making patterns when facing challenges in managing labor, capital, raw materials, and marketing. The results show that Penta Coffee's owner combines rational and intuitive decision-making styles. Decisions related to capital and raw material procurement tend to be rational, based on demand data, raw material prices, and profit margins. Meanwhile, marketing and customer service decisions rely more on intuition, driven by experience and customer relationships. Major challenges include limited capital, fluctuating raw material prices, uncertainty in daily order volumes, and building customer trust in a pre-order system. The study concludes that the PO system demands high adaptability and rapid decision-making capabilities in daily operations.

Keywords: decision making, micro-business, home-based coffee, pre-order system, Penta Coffee

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pengambilan keputusan pada operasional Penta Coffee sebagai usaha kopi rumahan yang menerapkan sistem pre-order (PO). Sistem PO membuat proses pengambilan keputusan berbeda dari kedai kopi reguler karena pemilik usaha harus memperhitungkan waktu produksi, ketersediaan bahan baku, pengelolaan pesanan, serta kepuasan pelanggan dalam waktu yang terbatas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode explanatory survey untuk menggali informasi mengenai pola pengambilan keputusan pemilik usaha dalam menghadapi kendala yang muncul, terutama dalam pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilik Penta Coffee mengombinasikan gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif. Keputusan terkait modal dan bahan baku lebih banyak menggunakan pendekatan rasional dengan mempertimbangkan data permintaan, harga bahan baku, dan margin keuntungan. Sementara itu, keputusan terkait pemasaran dan pelayanan konsumen lebih bersifat intuitif berdasarkan pengalaman dan kedekatan dengan pelanggan. Kendala utama yang ditemukan adalah keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, ketidakpastian jumlah pesanan harian, serta tantangan membangun kepercayaan pelanggan melalui sistem pre-order. Kesimpulan penelitian ini adalah bahwa sistem PO menuntut kemampuan analisis cepat dan adaptasi tinggi dalam operasional sehari-hari.

Kata kunci: pengambilan keputusan, UMKM, kopi rumahan, pre-order, Penta Coffee

Bagaimana Cara Sitas Artikel ini:

Sari, N. I. (2026). Pengambilan Keputusan pada Operasional Penta Coffe Sebagai Usaha Kopi Rumahan dengan Sistem Pre-Order. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(2), 2664-2675. <https://doi.org/10.63822/tbye2962>

PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia memainkan peran penting dalam menopang perekonomian nasional. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UMKM (2022), lebih dari 64 juta UMKM berkontribusi pada 61% Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap 97% tenaga kerja. Namun meskipun memiliki kontribusi besar, UMKM masih menghadapi berbagai kendala operasional seperti keterbatasan modal, kualitas tenaga kerja yang beragam, akses terhadap bahan baku, serta strategi pemasaran yang belum optimal (Suryani & Setiawan, 2019).

Perkembangan tren minuman berbasis kopi dalam beberapa tahun terakhir turut mendorong tumbuhnya usaha kopi rumahan (*home-based coffee business*). Model usaha ini banyak dipilih karena tidak memerlukan biaya operasional besar, lebih fleksibel, dan dapat dilakukan dari rumah. Namun, meski modalnya relatif kecil, usaha kopi rumahan tetap menghadapi tantangan dalam hal manajemen operasional dan pengambilan keputusan.(Glenn Sendjaja et al., 2024)

Salah satu model layanan yang kini banyak digunakan UMKM kopi adalah sistem pre-order (PO). Sistem ini mengharuskan pelanggan memesan terlebih dahulu sebelum produk dibuat. Dari sisi operasional, sistem PO dapat membantu mengurangi risiko kerugian karena produksi dilakukan berdasarkan pesanan, bukan stok. Namun, sistem ini juga menuntut manajemen waktu, ketepatan produksi, dan komunikasi pelanggan yang baik agar tidak terjadi keterlambatan atau ketidaksesuaian pesanan.

Penta Coffee merupakan salah satu usaha kopi rumahan yang menerapkan sistem PO. Usaha ini beroperasi dari rumah dengan skala produksi terbatas. Sistem PO dipilih karena sesuai dengan kapasitas pemilik usaha dalam memproduksi kopi secara harian. Namun dalam praktiknya, sistem ini memunculkan berbagai kendala seperti fluktuasi jumlah pesanan, keterbatasan bahan baku, dan pengelolaan waktu produksi.

Dengan kondisi tersebut, pengambilan keputusan menjadi aspek yang sangat penting. Pemilik usaha harus mengambil keputusan cepat dan tepat berdasarkan informasi yang tersedia, baik dalam bentuk data maupun pengalaman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengambilan keputusan dilakukan pada operasional Penta Coffee, khususnya dalam menghadapi kendala pada aspek tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi UMKM kopi rumahan yang menggunakan sistem PO dalam memahami bagaimana pengambilan keputusan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional.(Glenn Sendjaja et al., 2024)

METODE PENELITIAN

Metode penelitian dalam studi ini disusun untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai langkah-langkah ilmiah yang digunakan dalam mengkaji pola pengambilan keputusan pada operasional Penta Coffee sebagai usaha kopi rumahan berbasis Pre-Order (PO). Metode disusun berdasarkan pendekatan kualitatif dengan desain explanatory survey dan dipadukan dengan teknik triangulasi sebagai bentuk pengujian validitas data. Seluruh proses penelitian berorientasi pada upaya memahami fenomena keputusan secara mendalam, bukan pada generalisasi statistik.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan **metode kualitatif**. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian berfokus pada fenomena perilaku pengambilan keputusan pemilik usaha Penta Coffee yang bersifat

subjektif, kontekstual, dan dipengaruhi oleh pengalaman. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali makna, alasan, dan proses yang melatarbelakangi pengambilan keputusan yang dilakukan pemilik usaha, terutama ketika menghadapi kendala operasional yang tidak memiliki pola tetap.

Selanjutnya, desain penelitian yang digunakan adalah **explanatory survey**, yaitu desain penelitian yang bertujuan menjelaskan fenomena berdasarkan hubungan antar variabel, namun dengan pendekatan naratif, bukan pengujian statistik (Sugiyono, 2019). Desain ini sesuai karena penelitian ingin menjelaskan bagaimana keputusan diambil pada berbagai aspek operasional yaitu:

1. Pengelolaan tenaga kerja
2. Pengelolaan modal
3. Pengelolaan bahan baku
4. Pengelolaan pemasaran

Melalui explanatory survey, fenomena dapat dipetakan dan dijelaskan berdasarkan teori pengambilan keputusan Robbins, Simon, serta Scott & Bruce.

Pendekatan ini relevan karena UMKM kopi rumahan memiliki dinamika keputusan yang tidak selalu terstruktur. Pemilik usaha sering mengandalkan intuisi, pengalaman pribadi, serta pertimbangan spontan yang tidak dapat dituangkan dalam angka, sehingga metode kualitatif adalah metode yang paling tepat.

2. Lokasi, Waktu, dan Subjek Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di lokasi operasional Penta Coffee, yaitu rumah pemilik usaha yang secara langsung difungsikan sebagai tempat produksi kopi berbasis sistem pre-order. Pemilihan lokasi ini mempertimbangkan:

1. Lingkungan kerja yang riil merepresentasikan konteks penelitian
2. Aktivitas operasional dapat diamati secara langsung
3. Pemilik usaha dapat memberikan informasi mendalam mengenai pola keputusannya.

b. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada **Desember 2025**, tepat pada masa aktivitas operasional usaha berjalan normal tanpa adanya kegiatan musiman. Waktu ini dipilih agar proses penelitian tidak bias karena faktor luar seperti hari libur, event besar, atau pesanan musiman.

c. Subjek Penelitian

Subjek utama penelitian adalah **pemilik Penta Coffee** yang menjalankan seluruh aktivitas operasional mulai dari menerima pesanan, membeli bahan baku, memproduksi kopi, hingga melakukan pemasaran. Pemilik berperan sebagai **informan kunci (key informant)**.

d. Unit Analisis

Unit analisis adalah **proses pengambilan keputusan** dalam empat aspek operasional: tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.

e. Unit Observasi

Unit observasi adalah:

1. Aktivitas harian dalam produksi
2. Interaksi pemilik dengan pelanggan
3. Pencatatan pesanan
4. Proses persiapan bahan baku
5. Keputusan strategis seperti harga jual dan penyesuaian menu

3. Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian terdiri dari beberapa tahap sistematis yang dirancang untuk memperoleh data yang valid dan mendalam.

A. Tahap Persiapan Penelitian

Pada tahap ini peneliti melakukan:

1) Studi Literatur

Melakukan telaah pustaka terkait:

- a. Teori pengambilan keputusan
- b. Sistem pre-order dalam UMKM
- c. Manajemen operasional usaha makanan/minuman
- d. Metode penelitian kualitatif

2) Penyusunan Instrumen Penelitian

Instrumen yang disiapkan meliputi:

- a. Pedoman observasi
- b. Pedoman wawancara semi terstruktur
- c. Format analisis dokumen
- d. Lembar catatan lapangan (field note)

3) Penentuan Fokus Penelitian

Fokus penelitian ditetapkan berdasarkan empat variabel kendala operasional: tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.

B. Tahap Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama:

1) Observasi Partisipatif Moderat

Peneliti melakukan pengamatan langsung pada aktivitas pemilik usaha seperti:

- a. Pengambilan pesanan PO
- b. Penghitungan bahan baku
- c. Pembuatan kopi sesuai pesanan
- d. Pengemasan dan pengiriman
- e. Keputusan spontan ketika bahan baku tidak tersedia

Peneliti tidak terlibat langsung dalam produksi, tetapi mengamati proses secara sistematis dan mencatat perilaku pengambilan keputusan.

2) Wawancara Mendalam (In-depth Interview)

Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur pada pemilik usaha. Pertanyaan diarahkan untuk menggali:

- a. Proses berpikir sebelum mengambil keputusan
- b. Pertimbangan alternatif keputusan
- c. Faktor risiko keputusan
- d. Pengalaman masa lalu yang mempengaruhi pola pengambilan keputusan
- e. Hambatan operasional dan strategi pemecahannya

Wawancara direkam dan ditranskrip untuk keperluan analisis.

3) Dokumentasi

Dokumentasi meliputi:

- Catatan penjualan

Pemasukan dan Pengeluaran PENTACOFFE						
1	2	3	4	5	6	7
Tanggal	Keterangan	Pemasukan	-	Pengeluaran	Saldo	Pembayaran
13-Nov-25	ptpt ke 1	Rp. 95.000	x 5	Rp. 805.000,-	-	✓
	ptpt ke 2	Rp. 20.000				
	ptpt ke 3	Rp. 46.000				
15-Nov-25	Cust Kak Dety	Rp. 175.000	14 Botol		Rp. 175.000	✓
	Cust Lintang	Rp. 65.000	5 Botol		Rp. 240.000	✓
	Cust Afina	Rp. 275.000	22 Botol		Rp. 515.000	✓
	Cust Zarin	Rp. 90.000	7 Botol		Rp. 605.000	✓
	Cust Alvira	Rp. 120.000	6 Botol		Rp. 725.000	✓
18-Nov-25	Timbangan dan Mixer		-	Rp. 40.000	Rp. 685.000	
	Label		-	Rp. 100.000	Rp. 585.000	
	Botol		-	Rp. 57.000	Rp. 528.000	
	Kopi Indocaffe			Rp. 69.000	Rp. 459.000	
20-Nov-25	Krimer + Susu Full Cream		-	Rp. 135.000	Rp. 324.000	
	Cust Kak Dety	Rp. 390.000	26 Botol		Rp. 714.000	✓
	Cust Afina	Rp. 255.000	17 Botol		Rp. 969.000	✓
	Cust Zarin	Rp. 45.000	3 Botol		Rp. 1.014.000	✓
	Cust Alvira	Rp. 15.000	1 Botol		Rp. 1.029.000	✓
20-Nov-25	Krimer + Gula Aren		2 Pcs.	Rp. 159.000	Rp. 870.000	
	Botol		100 Botol	Rp. 158.000	Rp. 712.000	
	Full Cream		3 Botol	Rp. 59.000	Rp. 653.000	
	Isi Ulang Galon		-	Rp. 6.000	Rp. 647.000	
28-Nov-25	Cust Kak Dety	Rp. 30.000	2 Botol		Rp. 677.000	✓
	Cust Lintang	Rp. 30.000	2 Botol		Rp. 707.000	✓
	Cust Afina	Rp. 390.000	26 Botol		Rp. 1.097.000	✓
	Cust Zarin	Rp. 30.000	2 Botol		Rp. 1.127.000	✓
	Cust Alvira	Rp. 30.000	2 Botol		Rp. 1.157.000	✓
02-Dec-25	Full Cream			Rp. 95.000	Rp. 1.062.000	
	Label			Rp. 100.000	Rp. 962.000	
	Kopi Indocaffe			Rp. 69.000	Rp. 893.000	
05-Dec-25	Cust Kak Dety	Rp. 105.000	7 Botol		Rp. 998.000	✓
	Cust Lintang	Rp. 105.000	7 Botol		Rp. 1.103.000	✓
	Cust Afina	Rp. 165.000	11 Botol		Rp. 1.258.000	✓
	Cust Zarin	Rp. 105.000	7 Botol		Rp. 1.373.000	✓
	Cust Alvira	Rp. 105.000	7 Botol		Rp. 1.478.000	✓
17-Dec-25	Pengeluaran Entrepreneur			Rp. 283.000	Rp. 1.195.000	
	Pemasukan Stand Entrepreneur			Rp. 310.000	Rp. 1.505.000	✓
40						
41						
42						

- Data pesanan harian/mingguan

A	B	C	D	E
PESANAN PO KE II				
PENTACOFFE				
5	NAMA	VARIAN RASA	QTY	
6	A Njen	Gula Aren	1	
7		Hazelnut	1	
8	Kai Icha	Salted Caramel	1	
9	Nenda	Gula Aren	1	
10	Indri	Salted Caramel	1	
11		Gula Aren	2	
12	Dusun Harry	Hazelnut	2	
13	Rt Restu	Gula Aren	1	
14	Mama	Hazelnut	1	
15		Salted Caramel	1	
16	Staff Desa	Hazelnut	1	
17		Gula Aren	1	
18	Fauzan	Salted Caramel	2	
19		Hazelnut	1	
20	Maudi	Salted Caramel	1	
21		Gula Aren	1	
22		Hazelnut	1	
23	Alaya	Salted Caramel	1	
24		Gula Aren	1	
25	Vanes	Salted Caramel	1	
26		Hazelnut	1	
27	Teh Dina	Salted Caramel	1	
28		Gula Aren	1	
29		Salted Caramel	1	
30	Asril	Gula Aren	1	
31	Mutibara	Hazelnut	2	
32	Mas Priyo	Gula Aren	2	
33	Nisa	Salted Caramel	1	
34	Ciwie	Gula Aren	1	
35	Era	Gula Aren	2	
36	Wati	Hazelnut	1	
37	Rizal	Gula Aren	1	
38		Hazelnut	1	
39	Eza	Hazelnut	2	
40	Dita	Salted Caramel	1	
41		Gula Aren	1	
42	Tika	Hazelnut	2	
43	Khilyah	Salted Caramel	1	
44	Mona	Salted Caramel	1	
45	Jumlah		47	
46				
47				P.
48				
49				

- c. Nota pembelian bahan baku
- d. Screenshot percakapan PO



e. Foto operasional



C. Tahap Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara bersamaan dengan proses pengumpulan data, sebagaimana ditegaskan oleh Miles & Huberman (2014) bahwa analisis data kualitatif bersifat interaktif dan berlangsung terus-menerus sampai data menjadi jenuh (*data saturation*).

Analisis dalam penelitian ini terdiri dari tiga komponen utama, yaitu:

1. **Reduksi Data (Data Reduction)**
2. **Penyajian Data (Data Display)**
3. **Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (Conclusion Drawing/Verification)**

Ketiga komponen tersebut saling berhubungan membentuk siklus analisis yang berkelanjutan. Berikut penjelasan mendalam setiap tahap.

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data merupakan proses penting untuk menyaring data mentah dari wawancara, observasi, dan dokumentasi agar menjadi informasi yang bermakna.

Dalam penelitian ini, reduksi data dilakukan melalui langkah-langkah:

A. Mengumpulkan Data Mentah

Data mentah diperoleh dari:

1. **Wawancara** pemilik Penta Coffee. nama
2. **Observasi langsung** pada proses penerimaan pesanan, produksi kopi, dan interaksi pelanggan
3. **Dokumentasi**, seperti

- a. nota pembelian bahan baku
- b. catatan pesanan harian
- c. pesan WhatsApp pelanggan
- d. postingan Instagram
- e. foto operasional

B. Memberikan Kode (Coding)

Coding dilakukan untuk mempermudah pengelompokan data.

Contoh coding:

Kode	Kategori	Data Mentah
TK-01	Tenaga kerja	“Kewalahan saat pesanan banyak”
TK-02	Tenaga kerja	“Tidak ada karyawan tambahan”
MD-01	Modal	“Modal terbatas untuk stok banyak”
BB-01	Bahan baku	“Harga kopi sering naik”
PS-01	Pemasaran	“Promosi masih kurang aktif”
PO-01	Sistem PO	“Pesanan sering naik turun”

C. Pengelompokan Data (Categorizing)

Data kemudian diklasifikasikan ke dalam empat variabel kunci:

1. Pengelolaan tenaga kerja
2. Pengelolaan modal
3. Pengelolaan bahan baku
4. Pemasaran

Contoh hasil kategorisasi:

- a. **Kategori: Tenaga Kerja**
 - 1. TK-01: kewalahan saat banyak pesanan
 - 2. TK-02: tidak ada asisten produksi
 - 3. TK-03: kesulitan membagi waktu antara produksi dan pengemasan
- b. **Kategori: Modal**
 - 1. MD-01: modal terbatas
 - 2. MD-02: tidak bisa stok bahan dalam jumlah besar
- c. **Kategori: Bahan Baku**
 - 1. BB-01: harga naik
 - 2. BB-02: stok cepat habis
 - 3. BB-03: pemasok tidak selalu tersedia
- d. **Kategori: Pemasaran**
 - 1. PS-01: promosi tidak konsisten
 - 2. PS-02: jangkauan terbatas

D. Penyederhanaan Data

Pernyataan panjang diringkas menjadi informasi inti.

Contoh:

Data asli:

“Kadang harga kopi naik tiba-tiba. Jadi saya harus cari pemasok lain, tapi belum tentu stoknya ada.”

Hasil reduksi:

1. Harga bahan baku fluktuatif
2. Mencari pemasok alternatif
3. Ketersediaan bahan tidak stabil

Kode: **BB-01, BB-03**

E. Penemuan Pola Awal

Setelah dikodekan, pola awal tampak sebagai berikut:

1. **Pola 1:** Ketika pesanan tinggi → keputusan intuitif untuk membatasi pesanan
2. **Pola 2:** Ketika bahan baku naik → keputusan rasional mencari pemasok baru
3. **Pola 3:** Ketika pemasaran tidak efektif → pemilik improvisasi membuat promo

2. Penyajian Data (Data Display)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data dalam bentuk matriks, tabel, bagan, dan deskripsi untuk memudahkan peneliti melihat hubungan antar konsep.

A. Matriks Temuan Utama

Tabel 1. Penyajian Data Berdasarkan Variabel Operasional

Variabel	Temuan Lapangan	Dampak	Keputusan
Tenaga Kerja	Pemilik bekerja sendiri, kewalahan saat pesanan menumpuk	Keterlambatan produksi	Membatasi kuota PO harian dan mengatur jadwal
Modal	Modal kecil, tidak bisa stok banyak	Risiko kehabisan bahan	Beli bahan sesuai jumlah order
Bahan Baku	Harga kopi naik, pemasok tidak stabil	Margin turun	Beralih ke pemasok baru
Pemasaran	Promosi IG tidak konsisten	Pesanan fluktuatif	Membuat promo bundling
Sistem PO	Pesanan tidak menentu	Planning sulit	Menetapkan <i>cut-off time</i> pemesanan

B. Grafik atau Bagan (Jika Dibuat di Word/PPT)

Saya tulis bentuk naratifnya:

1. Bagan Alur Pengambilan Keputusan Produksi

- Pesanan masuk
→ pengecekan bahan

- keputusan terima/tolak pesanan
- produksi
- pengemasan
- pengantaran/ambil

2. Bagan Hubungan Kendala–Keputusan

Kendala → Alternatif → Keputusan → Dampak

C. Penyajian Data dalam Bentuk Naratif

1) Tenaga Kerja

Observasi menunjukkan pemilik hanya bekerja sendiri tanpa dukungan tenaga tambahan. Ketika pesanan mencapai lebih dari 10 cup/hari, proses produksi mengalami kelemahan seperti:

- a. menunggu alat kosong
- b. lamanya proses brewing
- c. kesalahan takaran pada jam sibuk

Keputusan pemilik:

- a. membatasi penerimaan pesanan
- b. membuat slot waktu pengerjaan

2) Modal

Data dokumentasi memperlihatkan pemilik hanya memiliki modal harian Rp 150.000–250.000 untuk pembelian bahan baku. Pemilik tidak melakukan stok besar karena risiko kedaluwarsa atau perubahan harga.

Keputusan pemilik:

pembelian bahan baku mengikuti jumlah pesanan masuk (just-in-time system)

3) Bahan Baku

Bahan baku utama seperti biji kopi, susu cair, dan gula mengalami kenaikan harga. Pemilik mencari tiga pemasok alternatif dan memilih yang paling stabil.

Keputusan pemilik:

perpindahan pemasok berbasis analisis harga

4) Pemasaran

Pemilik menggunakan Instagram dan WhatsApp untuk promosi tetapi belum rutin.

Keputusan pemilik:

- a. membuat konten lebih sering saat pesanan rendah
- b. menggunakan testimoni

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Tahap terakhir dalam analisis data adalah **penyimpulan dan verifikasi**, yang dilakukan secara terus menerus sepanjang penelitian.

A. Kesimpulan Sementara

Kesimpulan diambil berdasarkan pola yang muncul:

1. Keputusan terkait **modal dan bahan baku** → rasional

-
2. Keputusan terkait **tenaga kerja dan pemasaran** → intuitif

B. Verifikasi Data

Verifikasi dilakukan menggunakan:

1) Triangulasi Sumber

- a. Membandingkan wawancara pemilik dengan catatan observasi
- b. Membandingkan pesan PO dengan jadwal produksi

2) Triangulasi Teknik

- a. Observasi
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi

3) Member Checking

Pemilik mengonfirmasi bahwa interpretasi data sesuai kenyataan.

C. Kesimpulan Akhir

Kesimpulan akhir adalah:

1. Sistem PO menuntut keputusan cepat dan adaptif.
2. Keputusan rasional muncul pada aspek yang terkait perhitungan biaya.
3. Keputusan intuitif muncul pada aspek pelayanan pelanggan dan penjadwalan.
4. Kendala operasional memengaruhi kualitas keputusan secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Glenn Sendjaja, Muhammad Syahroni, Refy Febri Pratama, Zulfi Nashrullah, & Ujang Suherman. (2024). Analisis Pengambilan Keputusan dalam Kendala di UMKM Dapur Nongbella. *JURNAL RISET MANAJEMEN DAN EKONOMI (JRIME)*, 3(1). <https://doi.org/10.54066/jrime-itb.v3i1.2845>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2017). *Organizational behavior* (17th ed.). Pearson.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818–831. <https://doi.org/10.1177/0013164495055005017>
- Simon, H. A. (1997). *Administrative behavior* (4th ed.). Free Press.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kualitatif*. Alfabeta.
- Suryani, N., & Setiawan, A. (2019). Analisis pengambilan keputusan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(2), 55–64.