



**Peran Strategi Pengambilan Keputusan dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mebel  
Farlens di Dusun Tutus, Desa Daleholu,  
Kecamatan Rote Selatan Tahun 2026**

**Margareta Lolu**  
**Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Lontar**  
**Rote Email: m4rl0sumb4@gmail.com**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan Tahun 2026. Strategi pengambilan keputusan merupakan faktor penting yang diyakini mampu mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha mebel secara signifikan. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan asosiatif. Pendekatan survei, Teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada pemilik usaha mebel di Dusun Tutus. Analisis data dilakukan menggunakan perangkat lunak SPSS untuk menguji hubungan antara strategi pengambilan keputusan dan peningkatan kinerja usaha mebel serta analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja usaha mebel Farlens. Berdasarkan hasil analisis regresi dan uji t, variabel strategi pengambilan keputusan terbukti memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mebel, dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  yang artinya, semakin baik strategi yang digunakan dalam pengambilan keputusan, maka kinerja usaha mebel makin meningkat. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin baik strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh pemilik usaha, maka semakin besar juga peningkatan kinerja usaha mebel yang dicapai. Oleh karena itu, pemilik usaha diharapkan untuk terus mengembangkan kemampuan pengambilan keputusan yang efektif guna meningkatkan kinerja usaha mebel yang lebih maksimal dimasa yang akan datang.

Kata kunci : Strategi Pengambilan Keputusan, Peningkatan Usaha Mebel

***Abstract***

*This study aims to analyze the role of decision-making strategies in improving the performance of the Farlens Furniture Business in Tutus Hamlet, Daleholu Village, South Rote District in 2026. Decision-making strategies are an important factor that is believed to be able to significantly encourage the growth and development of furniture businesses. The research method used is quantitative with descriptive and associative research types. Survey approach, Data collection techniques through questionnaires distributed to furniture business owners in Tutus Hamlet. Data analysis was carried out using SPSS software to test the relationship between decision-making strategies and improving the performance of furniture businesses as well as descriptive analysis. The results of the study indicate that decision-making strategies have a very important role in improving the performance of the Farlens furniture business. Based on the results of regression analysis and t-test, the decision-making strategy variable is proven to have a positive and significant contribution to improving the performance of furniture businesses, with a significance value of  $0.000 < 0.05$  which means, the better the strategy used in decision-making, the better the performance*



*of the furniture business. This finding indicates that the better the decision-making strategy implemented by business owners, the greater the improvement in the performance of the furniture business achieved. Therefore, business owners are expected to continuously develop effective decision-making skills to maximize the performance of their furniture businesses in the future.*

*Keywords: Decision-Making Strategy, Furniture Business Development*

## PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha pada era persaingan yang semakin kompetitif menuntut setiap pelaku usaha untuk mampu mengambil keputusan secara cepat, tepat, dan strategis. Keputusan yang diambil tidak hanya menentukan keberlangsungan operasional usaha, tetapi juga mempengaruhi kemampuan usaha dalam meningkatkan produktivitas, kualitas produk, kepuasan pelanggan, serta daya saing. Dalam hal ini, strategi pengambilan keputusan menjadi salah satu faktor penting yang menentukan keberhasilan suatu usaha, termasuk pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki keterbatasan sumber daya namun dituntut mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis.

Strategi pengambilan keputusan merupakan serangkaian pendekatan atau metode sistematis yang digunakan untuk memilih alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang tersedia guna mencapai tujuan tertentu. Menurut George R. Terry, pengambilan keputusan adalah proses pemilihan dari dua atau lebih alternatif yang tersedia untuk menghasilkan suatu keputusan yang akan dilaksanakan dalam kegiatan organisasi maupun aktivitas individu. Sementara itu, Simon (1977) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan inti dari aktivitas manajemen yang dilakukan melalui proses identifikasi masalah, pengumpulan informasi, analisis berbagai alternatif, pemilihan solusi terbaik, serta evaluasi terhadap hasil keputusan yang telah diterapkan. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang rasional dan berbasis informasi akan memberikan dampak

positif terhadap efektivitas pengelolaan usaha.

Keberhasilan suatu usaha pada dasarnya dapat dilihat melalui kinerja usaha yang dicapai. Kinerja usaha merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan dalam kurun waktu tertentu melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien. Menurut Suryana (2013), keberhasilan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya, memanfaatkan peluang, serta mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan dinamika lingkungan bisnis. Selain itu, kinerja usaha juga dapat diukur melalui berbagai indikator seperti peningkatan pendapatan, produktivitas, efisiensi operasional, kualitas produk, kepuasan pelanggan, loyalitas konsumen, kemampuan bersaing, serta perluasan pangsa pasar. Oleh karena itu, kualitas strategi pengambilan keputusan memiliki hubungan yang erat dengan peningkatan kinerja usaha.

Usaha mebel merupakan salah satu sektor industri kreatif yang memiliki kontribusi penting dalam perekonomian masyarakat karena mampu menciptakan lapangan kerja sekaligus menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomi dan estetika. Menurut Soekarto Indrajit (2007), mebel merupakan produk industri kreatif yang menggabungkan fungsi praktis dengan nilai estetika untuk memenuhi kebutuhan ruang interior rumah tangga maupun komersial. Hermawan (2005) juga menyatakan bahwa mebel merupakan perlengkapan

rumah tangga seperti kursi, meja, lemari, dan berbagai perabot lainnya yang berasal dari kata movable yang berarti dapat dipindahkan. Seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap produk mebel yang berkualitas, pelaku usaha dituntut mampu melakukan inovasi produk, meningkatkan kualitas pelayanan, serta menerapkan strategi bisnis yang adaptif terhadap perubahan kebutuhan pasar.

strategi pengambilan keputusan pada usaha mebel mencakup berbagai aspek penting, mulai dari pemilihan bahan baku, pengendalian biaya produksi, penentuan harga jual, pengelolaan tenaga kerja, pengembangan desain produk, strategi promosi, pemanfaatan media digital, hingga pelayanan kepada pelanggan. Keputusan-keputusan tersebut secara langsung akan mempengaruhi kualitas produk, efisiensi biaya, tingkat kepuasan pelanggan, serta keuntungan yang diperoleh perusahaan. Kesalahan dalam pengambilan keputusan dapat menyebabkan meningkatnya biaya produksi, rendahnya daya saing, menurunnya kualitas produk, bahkan berpotensi menghambat keberlangsungan usaha.

Mebel Farlens yang berlokasi di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan merupakan salah satu usaha lokal yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan mebel berbahan kayu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Sebagai usaha yang berkembang di tingkat lokal, Mebel Farlens menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan dengan produk dari luar daerah, perubahan selera konsumen, perkembangan pemasaran digital, serta tuntutan peningkatan kualitas produk dan pelayanan. Kondisi tersebut menuntut adanya strategi pengambilan keputusan yang tepat agar usaha mampu mempertahankan eksistensi sekaligus meningkatkan kinerjanya secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil pengamatan awal, terdapat beberapa fenomena yang menarik untuk dikaji, antara lain perlunya ketepatan

dalam menentukan jenis bahan baku yang berkualitas namun tetap ekonomis, penyesuaian harga terhadap kondisi pasar, pengembangan model dan desain produk sesuai permintaan konsumen, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta pengelolaan sumber daya manusia dan keuangan secara lebih efektif. Seluruh keputusan tersebut berpotensi mempengaruhi produktivitas usaha, peningkatan penjualan, kualitas produk, kepuasan pelanggan, serta kemampuan usaha dalam memperluas pasar. Namun demikian, implementasi strategi pengambilan keputusan yang efektif masih memerlukan kajian ilmiah yang lebih mendalam agar dapat diketahui peran dan kontribusinya terhadap peningkatan kinerja usaha.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki hubungan positif dengan keberhasilan organisasi dan kinerja bisnis. Hasil-hasil penelitian internasional dalam beberapa tahun terakhir (2021–2026) juga mengindikasikan bahwa kualitas strategic decision-making berpengaruh terhadap peningkatan daya saing, inovasi, efektivitas operasional, dan business performance pada berbagai jenis usaha. Akan tetapi, sebagian besar penelitian tersebut berfokus pada perusahaan besar atau UMKM secara umum, sementara penelitian yang secara khusus mengkaji peran strategi pengambilan keputusan terhadap kinerja usaha mebel lokal di wilayah pedesaan, khususnya di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan, masih sangat terbatas. Dengan demikian, terdapat celah penelitian (research gap) yang perlu diisi melalui kajian yang lebih kontekstual sesuai karakteristik usaha lokal dan kondisi sosial ekonomi masyarakat setempat.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki peranan

yang sangat penting dalam mendukung peningkatan kinerja usaha. Semakin tepat strategi pengambilan keputusan yang diterapkan, semakin besar peluang usaha untuk berkembang, meningkatkan daya saing, dan mencapai keberhasilan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Peran Strategi Pengambilan Keputusan dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mebel Farlens di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan Tahun 2026."

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan asosiatif. Pendekatan kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme dan digunakan untuk mengkaji populasi atau sampel tertentu melalui pengumpulan data yang terukur serta analisis statistik untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan (Sugiyono, 2012, hlm. 14).

Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai strategi pengambilan keputusan dan kondisi kinerja usaha, sedangkan penelitian asosiatif bertujuan untuk menganalisis hubungan antara strategi pengambilan keputusan dengan peningkatan kinerja usaha. Dengan demikian, penelitian ini diarahkan untuk mengkaji peran strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja usaha.

Objek penelitian ini adalah Usaha Mebel Farlens yang berlokasi di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan, dengan fokus penelitian pada peran strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja usaha mebel farlens pada tahun 2026.

Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner yang disusun menggunakan skala Likert kepada responden penelitian. Selain itu, wawancara dan dokumentasi digunakan sebagai teknik pendukung untuk melengkapi serta

memperkuat data yang diperoleh. Sebanyak 30 kuesioner disebarkan kepada responden yang menjadi sampel penelitian.

Data yang telah terkumpul dianalisis secara kuantitatif menggunakan analisis deskriptif untuk menggambarkan karakteristik masing-masing variabel penelitian dan analisis asosiatif untuk menguji hubungan antara strategi pengambilan keputusan dengan kinerja usaha sesuai dengan hipotesis yang telah ditetapkan.

## PEMBAHASAN

### Kejelasan Tujuan

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap peran kejelasan tujuan sebagai salah satu indikator strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini tercermin dari tingginya persentase responden yang menyatakan sangat setuju bahwa kejelasan tujuan berkontribusi terhadap peningkatan produksi (50%), peningkatan penjualan (60%), dan peningkatan keuntungan, dengan mayoritas responden juga menyatakan setuju terhadap peningkatan keuntungan (46,7%). Sebaliknya, hanya sebagian kecil responden (0-3%) yang menyatakan tidak setuju atau sangat tidak setuju, sehingga menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai

pentingnya kejelasan tujuan dalam mendukung peningkatan kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, kejelasan tujuan merupakan bagian penting dari strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh manajemen Usaha Mebel Farlens. Keputusan yang didasarkan pada tujuan

yang jelas dan terarah memungkinkan setiap aktivitas operasional memiliki arah yang sama, sehingga mempermudah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian kegiatan usaha. Kondisi ini sejalan dengan teori Goal-Setting Theory dan Management by Objectives (MBO), yang menegaskan bahwa tujuan yang spesifik dan dikomunikasikan dengan baik dapat meningkatkan efektivitas pelaksanaan pekerjaan serta mendorong pencapaian target organisasi.

Pada aspek operasional, strategi pengambilan keputusan yang berorientasi pada kejelasan tujuan dapat membantu menyelaraskan standar operasional, pembagian tugas, dan target produksi sehingga proses kerja menjadi lebih efisien dan hambatan operasional dapat diminimalkan. Dari aspek pemasaran, kejelasan tujuan menjadi dasar dalam menentukan strategi penjualan, pengelolaan produk, penetapan harga, serta pemenuhan kebutuhan pelanggan secara lebih tepat. Sementara itu, dari aspek keuangan, keputusan yang didasarkan pada tujuan yang jelas dapat membantu perusahaan memprioritaskan penggunaan sumber daya secara efisien, mengendalikan biaya, dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Adanya sebagian kecil responden yang menyatakan ketidaksetujuan mengindikasikan bahwa implementasi strategi pengambilan keputusan berbasis kejelasan tujuan masih memerlukan penguatan, khususnya dalam aspek komunikasi dan penyelarasan tujuan di seluruh bagian usaha.

### **Pertimbangan Nilai dan Risiko**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memiliki persepsi positif terhadap pertimbangan nilai dan risiko sebagai bagian dari strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini terlihat dari tingginya persentase responden yang menyatakan sangat setuju bahwa keputusan yang mempertimbangkan nilai dan risiko berkontribusi terhadap

peningkatan kinerja produksi (63%), peningkatan penjualan (46,7%), dan peningkatan keuntungan (53%). Selain itu, pada indikator produksi dan penjualan tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju, sedangkan pada indikator keuntungan hanya sebagian kecil responden (3%) yang menyatakan sangat tidak setuju. Temuan tersebut menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai pentingnya pertimbangan nilai dan risiko dalam proses pengambilan keputusan.

Dalam penelitian ini, pertimbangan nilai dan risiko merupakan salah satu unsur penting dalam strategi pengambilan keputusan yang berorientasi pada peningkatan kinerja usaha. Keputusan yang mempertimbangkan potensi manfaat dan risiko secara seimbang memungkinkan manajemen mengalokasikan sumber daya secara lebih efektif, meminimalkan potensi kerugian, serta mengoptimalkan peluang yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Temuan ini sejalan dengan konsep manajemen risiko dalam ISO 31000 dan COSO Enterprise Risk Management (ERM), yang menekankan pentingnya identifikasi, evaluasi, dan pengelolaan risiko sebagai bagian integral dari proses pengambilan keputusan organisasi.

Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan pendekatan Value-Based Management yang menekankan bahwa setiap keputusan bisnis perlu diarahkan pada penciptaan nilai tambah bagi perusahaan. Dalam usaha mebel, penerapan strategi pengambilan keputusan yang mempertimbangkan nilai dan risiko dapat diwujudkan melalui pemilihan produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi, pengelolaan kualitas produksi, pengendalian risiko pasokan bahan baku, serta peningkatan efisiensi proses operasional. Dari perspektif

pemasaran, pertimbangan tersebut juga mendukung penetapan strategi produk, harga, dan pelayanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong peningkatan penjualan.

Meskipun demikian, masih terdapat sebagian kecil responden yang memberikan penilaian negatif terhadap indikator ini. Kondisi tersebut dapat mengindikasikan adanya perbedaan persepsi atau belum optimalnya implementasi strategi pengambilan keputusan berbasis pertimbangan nilai dan risiko pada beberapa bagian usaha. Oleh karena itu, manajemen perlu memperkuat mekanisme identifikasi dan evaluasi risiko, meningkatkan koordinasi antarbagian, serta memastikan bahwa setiap keputusan didasarkan pada pertimbangan manfaat dan risiko yang objektif.

### **Ketersediaan Informasi Yang Akurat**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap ketersediaan informasi yang akurat dan terbaru sebagai salah satu unsur penting dalam strategi pengambilan keputusan. Hal ini tercermin dari tingginya persentase responden yang

menyatakan sangat setuju bahwa ketersediaan informasi yang akurat berkontribusi terhadap peningkatan produksi (56,7%), peningkatan penjualan (50%), dan peningkatan keuntungan (50%). Sebaliknya, hanya sebagian kecil responden yang menyatakan sangat tidak setuju, yaitu sebesar 3% pada aspek produksi, 6,7% pada aspek penjualan, dan tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju pada aspek keuntungan. Temuan tersebut menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai pentingnya kualitas informasi dalam mendukung peningkatan kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, ketersediaan informasi yang akurat merupakan komponen

penting dalam strategi pengambilan keputusan karena menjadi dasar bagi manajemen untuk merumuskan kebijakan dan menentukan tindakan yang tepat. Informasi yang lengkap, relevan, dan terkini memungkinkan proses pengambilan keputusan dilakukan secara lebih objektif, sehingga dapat meminimalkan ketidakpastian dan meningkatkan efektivitas operasional perusahaan. Temuan ini sejalan dengan konsep Evidence-Based Management (EBM), yang menekankan pentingnya penggunaan data dan informasi yang valid sebagai landasan dalam pengambilan keputusan organisasi. Pada aspek produksi, ketersediaan informasi yang akurat mendukung perencanaan kebutuhan bahan baku, penjadwalan produksi, dan pengendalian kualitas sehingga proses operasional dapat berjalan lebih efisien dan potensi pemborosan dapat diminimalkan. Dari aspek pemasaran, informasi yang akurat mengenai kebutuhan pelanggan, kondisi pasar, dan tingkat permintaan memungkinkan perusahaan mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menentukan produk, harga, promosi, serta pengelolaan persediaan. Kondisi tersebut dapat meningkatkan kualitas pelayanan, mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan stok, serta mendorong peningkatan penjualan. Pada aspek keuangan, informasi yang akurat juga mendukung pengambilan keputusan terkait pengendalian biaya, penetapan harga, dan evaluasi profitabilitas produk sehingga sumber daya perusahaan dapat dialokasikan secara lebih efisien. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang didukung oleh informasi yang berkualitas tidak hanya meningkatkan efektivitas operasional, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan keuntungan usaha.

Meskipun demikian, masih terdapat sebagian kecil responden yang memberikan penilaian sangat tidak

setuju, khususnya pada aspek produksi dan

penjualan. Kondisi ini dapat mengindikasikan adanya kesenjangan dalam akses atau penyampaian informasi pada bagian tertentu maupun perbedaan pengalaman operasional di lingkungan kerja. Oleh karena itu, manajemen perlu memperkuat sistem pengelolaan informasi, meningkatkan koordinasi antarbagian, dan memastikan bahwa informasi yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan tersedia secara akurat, tepat waktu, dan mudah diakses oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

### **Kemampuan Memprediksi Dampak Keputusan**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap kemampuan memprediksi dampak keputusan sebagai salah satu indikator penting dalam strategi pengambilan keputusan. Hal ini tercermin dari 46,7% responden yang menyatakan sangat setuju bahwa kemampuan tersebut berkontribusi terhadap peningkatan jumlah dan kualitas produksi, serta 63% responden yang menyatakan sangat setuju bahwa kemampuan memprediksi dampak keputusan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Selain itu, tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju pada kedua indikator tersebut, sehingga menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai pentingnya kemampuan prediktif dalam mendukung peningkatan kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, kemampuan memprediksi dampak keputusan merupakan bagian integral dari strategi pengambilan keputusan yang memungkinkan pemilik usaha mempertimbangkan berbagai konsekuensi sebelum suatu keputusan diterapkan. Kemampuan tersebut membantu manajemen mengantisipasi peluang maupun risiko yang mungkin timbul, sehingga keputusan yang diambil menjadi lebih efektif, efisien, dan sesuai dengan tujuan usaha. Temuan ini

sejalan dengan konsep Evidence-Based Management (EBM), yang menekankan pentingnya penggunaan data dan informasi sebagai dasar dalam memperkirakan dampak suatu keputusan, serta didukung oleh prinsip Total Quality Management (TQM) yang berorientasi pada perbaikan mutu dan efektivitas proses secara berkelanjutan.

Pada aspek produksi, kemampuan memprediksi dampak keputusan memungkinkan perencanaan kebutuhan bahan baku, penjadwalan produksi, dan pengendalian kualitas dilakukan secara lebih tepat sehingga dapat mengurangi kesalahan produksi, meminimalkan pemborosan, dan meningkatkan produktivitas. Sementara itu, pada aspek pemasaran, kemampuan memprediksi perubahan permintaan pasar dan respons

pelanggan menjadi dasar dalam menentukan strategi harga, promosi, dan penyediaan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kondisi tersebut dapat meningkatkan kecepatan pelayanan, mengurangi risiko kekurangan persediaan, serta mendorong peningkatan penjualan dan loyalitas pelanggan.

Tingginya tingkat persetujuan responden menunjukkan bahwa kemampuan memprediksi dampak keputusan dipandang sebagai faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja Usaha Mebel Farlens. Meskipun demikian, perusahaan tetap perlu memperkuat pemanfaatan data, evaluasi berkala, dan analisis kondisi pasar agar kemampuan prediktif dalam proses pengambilan keputusan semakin optimal dan mampu menjawab dinamika lingkungan bisnis yang terus berkembang. **Tanggung Jawab Terhadap Keputusan yang di Ambil**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap tanggung jawab pemilik

terhadap keputusan yang diambil sebagai salah satu indikator penting dalam strategi pengambilan keputusan. Hal ini ditunjukkan oleh 63% responden yang menyatakan sangat setuju bahwa tanggung jawab pemilik berkontribusi terhadap peningkatan produksi, serta 53% responden yang menyatakan sangat setuju bahwa tanggung jawab tersebut berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Pada aspek produksi tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju, sedangkan pada aspek penjualan hanya 6,7% responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Temuan ini menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi bahwa akuntabilitas pemilik memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, tanggung jawab terhadap keputusan yang diambil merupakan bagian dari strategi pengambilan keputusan yang mencerminkan komitmen pemilik usaha dalam mengarahkan, mengawasi, dan mengevaluasi seluruh proses operasional maupun kegiatan bisnis. Pada skala usaha kecil dan menengah seperti Usaha Mebel Farlens, sebagian besar keputusan strategis, mulai dari pengadaan bahan baku, penjadwalan produksi, pengendalian mutu, hingga penetapan harga dan strategi pemasaran, umumnya berada di bawah kendali pemilik usaha. Oleh karena itu, tingkat akuntabilitas pemilik menjadi faktor yang sangat menentukan keberhasilan pelaksanaan keputusan dan pencapaian tujuan usaha.

Temuan ini sejalan dengan Stewardship Theory yang memandang pemimpin sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk mengelola sumber daya organisasi demi mencapai tujuan bersama. Selain itu, prinsip-prinsip Total Quality Management (TQM) dan siklus Plan-Do-Check-Act (PDCA) menekankan pentingnya kepemimpinan yang bertanggung jawab dalam menjamin pelaksanaan standar kerja, penyediaan sumber daya, serta evaluasi dan

perbaikan secara berkelanjutan. Dengan adanya akuntabilitas yang kuat, setiap keputusan dapat diimplementasikan secara konsisten dan dievaluasi secara berkesinambungan untuk meningkatkan efektivitas operasional dan kualitas hasil kerja.

Pada aspek produksi, tanggung jawab pemilik terhadap keputusan yang diambil dapat memperkuat koordinasi proses kerja, memastikan pengendalian mutu berjalan dengan baik, serta meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Sementara itu, pada aspek penjualan, akuntabilitas dalam pengambilan keputusan mendukung penetapan strategi harga, pelayanan pelanggan, pengelolaan persediaan, dan promosi yang lebih efektif sehingga mampu meningkatkan daya saing usaha dan pencapaian target penjualan.

Meskipun demikian, masih terdapat sebagian kecil responden yang menyatakan sangat tidak setuju pada aspek penjualan. Kondisi ini dapat mengindikasikan adanya perbedaan pengalaman atau persepsi terhadap implementasi keputusan, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan stok, penetapan harga, maupun kualitas pelayanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan penguatan komunikasi internal, evaluasi berkala, dan mekanisme pertanggungjawaban yang lebih sistematis agar implementasi keputusan dapat berjalan secara lebih efektif di seluruh aspek usaha.

### **Peningkatan Produksi**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap peningkatan produksi pada Usaha Mebel Farlens dalam beberapa bulan terakhir. Hal ini ditunjukkan oleh 17 responden (56,7%) yang menyatakan sangat setuju bahwa telah terjadi peningkatan produksi, sementara hanya 1

responden (3%) yang menyatakan tidak setuju. Temuan tersebut menunjukkan adanya persepsi yang kuat bahwa jumlah maupun kualitas hasil produksi mengalami peningkatan sebagai bagian dari kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, peningkatan produksi merupakan salah satu indikator kinerja yang dipengaruhi oleh efektivitas strategi pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat dalam perencanaan produksi, pengadaan bahan baku,

pengalokasian sumber daya, pengendalian kualitas, dan pengelolaan proses kerja berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi operasional dan pencapaian target produksi. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh pemilik usaha memiliki peran penting dalam mendukung peningkatan kapasitas dan kualitas produksi.

Temuan ini sejalan dengan prinsip Total Quality Management (TQM) dan siklus Plan-Do-Check-Act (PDCA), yang menekankan pentingnya perbaikan berkelanjutan melalui perencanaan, pelaksanaan, evaluasi, dan tindakan perbaikan secara sistematis. Selain itu, pendekatan Theory of Constraints (TOC) menjelaskan bahwa identifikasi dan pengelolaan titik-titik kendala (bottleneck) dalam proses produksi dapat meningkatkan kelancaran alur kerja, mengurangi waktu tunggu, meminimalkan kesalahan produksi, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan. Penerapan keputusan yang didasarkan pada informasi yang akurat dan evaluasi berkelanjutan juga berkontribusi terhadap pengurangan pemborosan serta peningkatan konsistensi kualitas produk.

Meskipun demikian, masih terdapat sebagian kecil responden (3%) yang menyatakan tidak setuju terhadap adanya peningkatan produksi. Kondisi ini dapat mengindikasikan adanya perbedaan pengalaman operasional, kendala pada proses tertentu, atau keterbatasan informasi yang diterima oleh responden mengenai perkembangan produksi. Oleh karena itu,

evaluasi berkala terhadap proses operasional dan penguatan sistem komunikasi internal tetap diperlukan agar peningkatan kinerja dapat dirasakan secara merata di seluruh bagian usaha.

### **Peningkatan Penjualan**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap peningkatan penjualan sebagai salah satu indikator kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini ditunjukkan oleh 21 responden (70%) yang menyatakan sangat setuju bahwa telah terjadi peningkatan penjualan dalam beberapa bulan terakhir, baik dari sisi jumlah penjualan maupun frekuensi transaksi. Selain itu, tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju, sehingga menunjukkan tingkat kesepakatan yang sangat tinggi mengenai adanya peningkatan kinerja penjualan pada usaha tersebut.

Dalam penelitian ini, peningkatan penjualan merupakan salah satu indikator yang mencerminkan keberhasilan strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh pemilik usaha. Keputusan yang didasarkan pada informasi yang akurat, analisis kebutuhan pasar, serta perencanaan yang matang memungkinkan perusahaan merespons perubahan permintaan secara lebih efektif dan meningkatkan daya saing di pasar. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang tepat tidak hanya memengaruhi proses operasional, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap pencapaian target penjualan.

Temuan ini sejalan dengan konsep Market Orientation yang menekankan pentingnya pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan, kondisi persaingan, dan dinamika pasar sebagai dasar dalam penyusunan strategi bisnis. Selain itu, pendekatan Evidence-Based Management (EBM) menjelaskan bahwa pemanfaatan data dan informasi yang

akurat dalam proses pengambilan keputusan dapat meningkatkan efektivitas penetapan strategi pemasaran, pengelolaan produk, penentuan harga, serta pelayanan kepada pelanggan. Sinkronisasi antara target penjualan, kapasitas produksi, dan pengelolaan persediaan juga berkontribusi dalam mengurangi risiko kekurangan stok (stockout), mempercepat pemenuhan permintaan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan yang pada akhirnya mendorong terjadinya pembelian ulang (repeat order).

Tingginya tingkat persetujuan responden menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan yang berorientasi pada kebutuhan pasar dan didukung oleh pemanfaatan informasi yang akurat telah memberikan kontribusi terhadap peningkatan penjualan Usaha Mebel Farlens. Peningkatan tersebut tidak hanya tercermin dari bertambahnya jumlah transaksi, tetapi juga dari meningkatnya frekuensi pembelian

yang mengindikasikan adanya kepercayaan dan loyalitas pelanggan terhadap produk yang dihasilkan.

### **Peningkatan Keuntungan**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap peningkatan keuntungan sebagai salah satu indikator kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini ditunjukkan oleh 10 responden (33%) yang menyatakan sangat setuju bahwa keuntungan usaha mengalami peningkatan secara konsisten dalam beberapa bulan terakhir. Selain itu, tidak terdapat responden yang menyatakan sangat tidak setuju, sehingga menunjukkan bahwa tidak terdapat penolakan yang signifikan terhadap persepsi adanya peningkatan keuntungan, meskipun tingkat persetujuan pada kategori "sangat setuju" masih berada pada tingkat yang moderat.

Dalam penelitian ini, peningkatan keuntungan merupakan salah satu hasil yang mencerminkan efektivitas strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh pemilik usaha. Keputusan yang

dilakukan secara terencana, berdasarkan informasi yang akurat, serta mempertimbangkan nilai dan risiko, dapat mendukung efisiensi operasional dan meningkatkan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba yang lebih baik. Oleh karena itu, strategi pengambilan keputusan tidak hanya berpengaruh terhadap kelancaran proses produksi dan peningkatan penjualan, tetapi juga terhadap pencapaian keuntungan sebagai indikator utama keberhasilan usaha.

Temuan ini sejalan dengan konsep Cost-Volume-Profit (CVP), yang menjelaskan bahwa peningkatan keuntungan dapat dicapai melalui pengendalian biaya, peningkatan volume produksi dan penjualan, serta pengelolaan harga yang tepat. Efisiensi dalam proses produksi berkontribusi terhadap penurunan biaya produksi dan pengurangan pemborosan, sedangkan pengambilan keputusan

yang mempertimbangkan nilai produk dan kondisi pasar memungkinkan perusahaan menerapkan strategi penetapan harga yang lebih sesuai dengan nilai yang diterima pelanggan. Selain itu, pengelolaan sumber daya yang efektif dan kemampuan mengidentifikasi hambatan operasional turut mendukung

peningkatan produktivitas tanpa diikuti peningkatan biaya yang tidak proporsional, sehingga memberikan dampak positif terhadap profitabilitas usaha.

Meskipun proporsi responden yang menyatakan sangat setuju belum mendominasi secara mutlak, tidak adanya responden yang menyatakan sangat tidak setuju menunjukkan bahwa persepsi terhadap peningkatan keuntungan cenderung positif dan diterima secara luas. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi pengambilan keputusan yang diterapkan telah memberikan kontribusi terhadap perbaikan kinerja keuangan, meskipun masih terdapat ruang untuk

meningkatkan optimalisasi keuntungan melalui penguatan efisiensi operasional dan strategi bisnis yang lebih adaptif terhadap perubahan kondisi pasar.

### **Kepuasan Pelanggan**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap tingkat kepuasan pelanggan sebagai salah satu indikator kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini ditunjukkan oleh

19 responden (63%) yang menyatakan sangat puas terhadap kualitas produk dan pelayanan yang diberikan oleh pemilik usaha mebel. Selain itu, tidak terdapat responden yang menyatakan tidak puas maupun sangat tidak puas, sehingga menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi mengenai kualitas produk dan

pelayanan yang mampu memenuhi harapan pelanggan.

Dalam penelitian ini, kepuasan pelanggan merupakan salah satu indikator penting yang mencerminkan keberhasilan strategi pengambilan keputusan dalam meningkatkan kinerja usaha. Keputusan yang tepat terkait pemilihan bahan baku, proses produksi, pengendalian mutu, penetapan standar pelayanan, serta penanganan kebutuhan pelanggan berkontribusi terhadap terciptanya produk dan layanan yang sesuai dengan harapan konsumen. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang efektif tidak hanya berdampak pada peningkatan efisiensi internal perusahaan, tetapi juga pada peningkatan kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan.

Temuan ini sejalan dengan konsep SERVQUAL dan Expectation Confirmation Theory, yang menjelaskan bahwa kepuasan pelanggan terbentuk ketika kualitas produk dan layanan yang diterima mampu memenuhi atau bahkan melampaui harapan pelanggan. Pada usaha mebel, kualitas hasil produksi yang konsisten, ketepatan ukuran, kualitas finishing, daya tahan produk, serta pelayanan yang responsif dan penyelesaian pesanan yang tepat waktu

menjadi faktor-faktor yang dapat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan.

Dari perspektif kinerja usaha, tingginya tingkat kepuasan pelanggan memiliki implikasi positif terhadap keberlangsungan bisnis. Pelanggan yang merasa puas cenderung melakukan pembelian ulang (repeat order), memberikan rekomendasi kepada calon pelanggan lain, serta membangun citra positif bagi perusahaan. Kondisi ini sejalan dengan konsep Service Profit Chain yang menjelaskan bahwa kepuasan pelanggan berkontribusi terhadap peningkatan loyalitas pelanggan, pertumbuhan penjualan, dan peningkatan profitabilitas usaha dalam jangka panjang. **Pengembangan Sumber Daya**

Berdasarkan hasil deskripsi data, dapat dirumuskan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian positif terhadap pengembangan sumber daya sebagai salah satu indikator kinerja Usaha Mebel Farlens. Hal ini ditunjukkan oleh 22 responden (73%) yang menyatakan sangat setuju bahwa pelatihan dan pembinaan yang dilakukan secara rutin mampu meningkatkan keterampilan dan kinerja karyawan. Selain itu, tidak terdapat responden yang memberikan jawaban netral, sedangkan hanya 2 responden (6,7%) yang menyatakan sangat tidak setuju. Temuan ini menunjukkan adanya tingkat kesepakatan yang tinggi bahwa pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan dan

pembinaan memiliki kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha.

Dalam penelitian ini, pengembangan sumber daya manusia merupakan salah satu bentuk implementasi strategi pengambilan keputusan yang berorientasi pada peningkatan kualitas tenaga kerja dan efektivitas operasional perusahaan.

Keputusan untuk menyelenggarakan pelatihan dan pembinaan secara berkelanjutan mencerminkan komitmen manajemen dalam meningkatkan kompetensi karyawan sehingga mampu melaksanakan tugas secara lebih efektif, efisien, dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Dengan demikian, strategi pengambilan keputusan yang berfokus pada pengembangan sumber daya manusia dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan produktivitas dan daya saing usaha.

Temuan ini sejalan dengan Model Evaluasi Pelatihan Kirkpatrick yang menjelaskan bahwa efektivitas pelatihan dapat dilihat dari perubahan perilaku kerja dan peningkatan hasil kerja setelah proses pembelajaran berlangsung. Selain itu, teori Ability, Motivation, and Opportunity (AMO) juga menegaskan bahwa peningkatan kemampuan (ability) melalui pelatihan dan pembinaan merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kinerja individu dan organisasi. Dalam konteks usaha mebel, pelatihan yang relevan dan didukung dengan pendampingan di tempat kerja (on-the-job coaching) dapat meningkatkan Keterampilan teknis karyawan, mengurangi kesalahan produksi, meningkatkan kualitas hasil kerja, serta memperbaiki ketepatan waktu penyelesaian pekerjaan.

Meskipun demikian, masih terdapat 2 responden (6,7%) yang menyatakan sangat tidak setuju terhadap pernyataan tersebut. Kondisi ini dapat mengindikasikan adanya perbedaan pengalaman dalam mengikuti pelatihan, ketidakmerataan akses terhadap program pembinaan, atau materi pelatihan yang belum sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan pada bagian tertentu. Oleh karena itu, manajemen perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap pelaksanaan program pelatihan agar materi, metode, dan kesempatan mengikuti pelatihan dapat dirasakan secara merata oleh seluruh karyawan.

### **Strategi Pengambilan Keputusan (variabel X)**

Berdasarkan hasil pembahasan pada

setiap indikator, dapat disimpulkan bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung peningkatan kinerja Usaha Mebel Farlens. Lima indikator yang

dianalisis, yaitu kejelasan tujuan, pertimbangan nilai dan risiko, ketersediaan informasi yang akurat, kemampuan memprediksi dampak keputusan, serta tanggung jawab terhadap keputusan yang diambil, memperoleh tingkat kontribusi yang tinggi dari mayoritas responden. Hal tersebut menunjukkan adanya persepsi yang kuat bahwa kualitas pengambilan keputusan merupakan faktor strategis yang mempengaruhi efektivitas operasional maupun pencapaian tujuan usaha.

Secara teoritis, kejelasan tujuan memberikan arah yang jelas bagi seluruh aktivitas organisasi sehingga mampu menyelaraskan proses produksi, pemasaran, dan pengelolaan sumber daya. Hal ini sejalan dengan konsep Management by Objectives (MBO) yang dikemukakan oleh Drucker (1954), yang menegaskan bahwa tujuan yang jelas dan terukur akan meningkatkan efektivitas pencapaian kinerja organisasi.

Selanjutnya, pertimbangan terhadap nilai dan risiko dalam proses pengambilan keputusan memungkinkan pemilik usaha memilih alternatif yang paling menguntungkan dengan tingkat risiko yang dapat dikendalikan. Konsep ini sejalan dengan kerangka ISO 31000 dan COSO Enterprise Risk Management (ERM) yang menempatkan manajemen risiko sebagai bagian integral dalam pengambilan keputusan strategis.

Ketersediaan informasi yang akurat juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan kualitas keputusan. Informasi yang valid dan terkini memungkinkan pemilik usaha

memahami kebutuhan pasar, mengelola sumber daya secara efektif, serta merumuskan strategi yang lebih tepat. Kondisi ini sejalan dengan teori Evidence-Based Management dan Market Orientation yang menekankan pentingnya penggunaan informasi sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

Selain itu, kemampuan memprediksi dampak keputusan memberikan kontribusi terhadap kemampuan usaha dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis dan memanfaatkan peluang yang tersedia. Temuan ini didukung oleh Dynamic Capabilities Theory yang menyatakan bahwa kemampuan mendeteksi peluang, mengambil tindakan strategis, dan menyesuaikan sumber daya merupakan faktor penting dalam mempertahankan daya saing usaha.

Disisi lain, tanggung jawab terhadap keputusan yang diambil mencerminkan adanya akuntabilitas dan kepemimpinan yang kuat dalam pengelolaan usaha. Akuntabilitas tersebut mendorong terciptanya disiplin kerja,

koordinasi yang lebih baik, serta konsistensi dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan. Dengan demikian, seluruh indikator strategi pengambilan keputusan saling melengkapi dan berperan sebagai fondasi penting dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens.

### **Peningkatan Kinerja Usaha Mebel (Variabel Y)**

Berdasarkan hasil pembahasan pada setiap indikator, dapat disimpulkan bahwa kinerja Usaha Mebel Farlens menunjukkan perkembangan yang positif. Hal tersebut tercermin dari lima indikator utama, yaitu peningkatan produksi, peningkatan penjualan, peningkatan keuntungan, kepuasan pelanggan, dan pengembangan sumber daya manusia, yang secara umum memperoleh respons positif dari mayoritas responden.

Peningkatan produksi menunjukkan bahwa perbaikan dalam pengelolaan proses kerja, pengendalian kualitas, dan pemanfaatan sumber daya telah berkontribusi terhadap

peningkatan jumlah maupun kualitas hasil produksi. Kondisi ini sejalan dengan Theory of Constraints (Goldratt, 1990) yang menekankan pentingnya pengelolaan hambatan dalam sistem produksi untuk meningkatkan output secara keseluruhan.

Peningkatan penjualan juga menunjukkan bahwa strategi yang berorientasi pada kebutuhan pasar dan pengelolaan kapasitas produksi yang baik mampu meningkatkan jumlah transaksi dan memperluas peluang pemasaran. Temuan ini sesuai dengan konsep Market Orientation yang dikembangkan oleh Kohli dan Jaworski (1990) serta Narver dan Slater (1990).

Dari aspek keuntungan, peningkatan profitabilitas dipengaruhi oleh efisiensi biaya operasional, penetapan harga yang tepat, dan optimalisasi pengelolaan produk. Kondisi tersebut mendukung teori Competitive Advantage Porter (1985) yang menyatakan bahwa efisiensi dan diferensiasi menjadi sumber keunggulan kompetitif perusahaan.

Selanjutnya, tingginya tingkat kepuasan pelanggan menunjukkan bahwa kualitas produk dan pelayanan yang diberikan mampu memenuhi bahkan melampaui harapan pelanggan. Hal ini sejalan dengan konsep SERVQUAL yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan yang baik akan meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

Sementara itu, pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pembinaan secara berkelanjutan berkontribusi terhadap peningkatan kompetensi karyawan dan kualitas hasil kerja. Temuan tersebut mendukung Model Evaluasi Pelatihan Kirkpatrick (1994) yang menegaskan bahwa pelatihan yang

efektif akan menghasilkan perubahan perilaku dan peningkatan kinerja organisasi.

## Peran Strategi Pengambilan Keputusan

### (X) dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mebel Farlens (Y)

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki peran yang sangat signifikan dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan Tahun 2026. Kejelasan tujuan memberikan arah yang jelas dalam pelaksanaan aktivitas usaha, pertimbangan nilai dan risiko membantu meminimalkan potensi kerugian, ketersediaan informasi yang akurat mendukung penyusunan strategi yang tepat, kemampuan memprediksi dampak keputusan meningkatkan kesiapan menghadapi perubahan lingkungan bisnis, sedangkan tanggung jawab terhadap keputusan memperkuat akuntabilitas dan efektivitas pengelolaan usaha.

Hasil analisis statistik juga memperkuat temuan tersebut, di mana hasil analisis SPSS coefficients variabel Strategi Pengambilan Keputusan (X) dengan nilai  $t$  hitung = 5.808, dan nilai signifikannya = 0.000 atau  $<$  dari 0,05 sehingga dapat di jelaskan bahwa Strategi Pengambilan Keputusan (X) berperan signifikan terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mebel (Y). Dengan demikian, semakin baik strategi pengambilan keputusan yang diterapkan oleh pemilik usaha, semakin tinggi juga tingkat kinerja yang dicapai, baik dari aspek produksi, penjualan, keuntungan, kepuasan pelanggan, maupun pengembangan sumber daya manusia. Temuan ini sejalan dengan teori Herbert A. Simon (1960) yang menegaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan inti dari aktivitas manajerial dan menjadi faktor penentu keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi pengambilan

keputusan memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens di Dusun Tutus, Desa Daleholu, Kecamatan Rote Selatan Tahun 2026. Penerapan strategi pengambilan keputusan yang didasarkan pada kejelasan tujuan, pertimbangan nilai dan risiko, ketersediaan informasi yang akurat, kemampuan memprediksi dampak keputusan, serta tanggung jawab terhadap keputusan yang diambil memberikan kontribusi positif terhadap efektivitas pengelolaan usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap indikator strategi pengambilan keputusan memperoleh tanggapan positif dari mayoritas responden dan berkaitan dengan peningkatan berbagai aspek kinerja usaha. Peningkatan tersebut tercermin pada aspek produksi, penjualan, keuntungan, kepuasan pelanggan, dan pengembangan sumber daya manusia. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan yang dirumuskan secara sistematis, didukung oleh informasi yang memadai, serta mempertimbangkan risiko dan tujuan usaha mampu meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, dan daya saing Usaha Mebel Farlens.

Selain itu, hasil analisis statistik menunjukkan bahwa strategi pengambilan keputusan memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja Usaha Mebel Farlens. Oleh karena itu, penguatan kapasitas pengambilan keputusan yang berbasis data, berorientasi pada tujuan, dan dilaksanakan secara bertanggung jawab perlu terus dipertahankan dan ditingkatkan sebagai upaya mendukung keberlanjutan serta pengembangan usaha di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA



- Gitosudarmo, Indriyo. (2018). *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: BPFE.
- Hayati & Agia (2020) *Pendapatan Industry Usaha Mebel*
- Kadir (2015) *Mebel atau furniture*
- Nawawi, Hadari. (2015). *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Stephen P.Robbins (2007) *Pengambilan keputusan*
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Siagian, Sondang P. (2018). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara
- Salusu, J. (2016). *Pengambilan Keputusan Strategik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Tjiptono, Fandy. (2019). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tambunan, Tulus T.H. (2019). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Umar, Husein. (2015). *Strategi Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.