



KEBERLANJUTAN USAHA KULINER: ANALISIS TANTANGAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN

Muhammad Haikal Faran Fajri¹, Nabil Naufal Zaki², Randy Arista Pratama³,
Indah Noviyanti⁴

haikalfrn@gmail.com¹, nabilnaufalzaki23@gmail.com²
randyyarista@gmail.com³, indahnoviyanti@ubb.ac.id⁴

Abstrak

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis tantangan dan strategi pengembangan Rumah Makan Riski Puti Bungsu dalam menjaga keberlanjutan usahanya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami tantangan dan strategi pengembangan Rumah Makan Riski Puti Bungsu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi menu, pelayanan yang baik, promosi melalui media sosial, dan pemanfaatan teknologi menjadi kunci keberhasilan. Tantangan utama adalah persaingan ketat, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan preferensi konsumen. Saran untuk mengatasi tantangan tersebut meliputi diversifikasi menu, peningkatan kualitas pelayanan, dan pemasaran digital. Temuan ini memberikan panduan berharga bagi pemilik usaha kuliner dalam menghadapi tantangan dan menjaga keberlanjutan bisnis mereka di era persaingan yang semakin ketat.

Kata kunci: Keberlanjutan Usaha, Strategi Pengembangan, UMKM, Preferensi Konsumen

Abstract

This research employs a qualitative approach to analyze the challenges and development strategies of Rumah Makan Riski Puti Bungsu in maintaining its business sustainability. The study aims to understand the challenges and development strategies of Rumah Makan Riski Puti Bungsu. The findings indicate that menu innovation, quality service, social media promotion, and technology utilization are key to success. The main challenges include intense competition, fluctuating raw material prices, and changing consumer preferences. Suggestions to overcome these challenges include menu diversification, improvement in service quality, and digital marketing. These findings offer valuable guidance for culinary business owners in addressing challenges and sustaining their businesses in an increasingly competitive era.

Keywords: Business Sustainability, Development Strategy, MSMEs, Consumer Preferences

PENDAHULUAN

Di jantung setiap kota di Indonesia, aroma harum rempah-rempah dan citarasa yang kaya akan rasa berseliweran di sepanjang gang-gang sempit, menarik penikmat kuliner untuk merasakan kelezatan hidangan tradisional. Di antara beragam warung dan restoran, rumah makan Padang menonjol sebagai ikon kuliner yang tak tergantikan. Dikenal karena cita rasanya yang khas dan kelezatannya yang tiada tara, masakan Padang telah menjadi favorit di seluruh Indonesia bahkan hingga mancanegara (Besra, E., 2012). Mereka tidak hanya menyajikan hidangan yang lezat, tetapi juga membawa kepingan sejarah dan keberlanjutan dalam budaya kuliner Nusantara.

Berbicara tentang rumah makan Padang, tidak hanya sekadar menyantap makanan lezat, tetapi juga tentang pengalaman gastronomi yang memikat (Lukitasari, R., 2019). Dari tumpukan nasi panas yang disajikan bersama beragam hidangan khas Padang, hingga aroma rempah yang menggugah selera, setiap kunjungan ke rumah makan Padang adalah petualangan kuliner yang tak terlupakan.

Dibalik setiap piring Nasi Padang yang disusun rapi dengan lauk-pauknya yang menggugah selera, terdapat kisah-kisah perjuangan dan keuletan dari para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Rumah makan Padang telah menjadi simbol keberhasilan bagi banyak pengusaha UMKM yang berjuang untuk mempertahankan tradisi kuliner Indonesia sambil bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terus menjadi solusi bagi masalah ekonomi di Indonesia. Masyarakat Indonesia memiliki ketekunan, keuletan, keterampilan, dan kreativitas inovatif yang membantu mereka menghadapi tantangan ekonomi di setiap masa krisis (Syahrenny, N. et al, 2021).

Persaingan dalam industri kuliner semakin intensif dengan banyaknya pendatang baru yang memasuki pasar. Setiap tahun, jumlah pengusaha di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 3,10% dari jumlah total penduduk di negara ini (Agustina, E. S., et al, 2023). Rumah makan Padang, yang terkenal dengan hidangan khas Minang, tidak hanya bersaing dengan restoran lokal lainnya, tetapi juga dengan berbagai masakan internasional yang semakin digemari oleh konsumen. Untuk dapat bertahan, rumah makan Padang perlu mengevaluasi dan memperbaiki keunggulan kompetitifnya secara terus-menerus.

Selain persaingan yang semakin sengit, perubahan preferensi konsumen juga menjadi tantangan yang signifikan. Konsumen modern cenderung lebih selektif dalam memilih tempat makan, memperhatikan aspek kesehatan (Hermayanti, A., 2022), keberlanjutan, dan pengalaman unik yang ditawarkan oleh restoran. Oleh karena itu, rumah makan Padang perlu beradaptasi dengan tren ini, misalnya dengan menyajikan menu yang lebih sehat, menggunakan bahan baku lokal yang ramah lingkungan, serta menciptakan suasana makan yang menarik dan autentik.

Untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut, inovasi dan pengembangan strategi yang relevan sangat penting. Rumah makan Padang bisa memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan, seperti melalui aplikasi pemesanan online atau sistem pembayaran digital. Selain itu, melakukan riset pasar secara rutin untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen dapat membantu dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Dengan demikian, rumah makan Padang dapat tetap kompetitif dan berkelanjutan di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

Promosi keanekaragaman kuliner Indonesia perlu diperkuat melalui kerja sama pemerintah, organisasi nirlaba, dan pemangku kepentingan industri kuliner melalui berbagai acara promosi, festival kuliner, dan program edukasi. Kolaborasi berbagai pemangku kepentingan seperti pelaku ekonomi, pemerintah, ilmuwan, dan komunitas lokal diharapkan dapat memperkuat komunitas kuliner. Hal ini juga menciptakan sinergi positif dalam mengatasi tantangan bersama. Program bersama seperti pelatihan kewirausahaan, berbagi pengetahuan dan pendanaan bersama diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan ketahanan industri kuliner di tingkat lokal dan nasional.

Dalam penelitian ini mengungkapkan bahwa usaha kuliner Rumah Makan Riski Puti Bungsu dihadapkan dengan berbagai tantangan, termasuk persaingan yang intens, fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan ruang, dan perubahan pola konsumsi masyarakat. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi pengembangan yang dapat membantu rumah makan tersebut dalam menjaga keberlanjutan operasionalnya.

Dalam menjaga keberlanjutan operasionalnya, Rumah Makan Riski Puti Bungsu perlu mengadopsi strategi yang berkelanjutan dan adaptif terhadap perubahan pasar

dan lingkungan bisnis. Hal ini mencakup penerapan praktik manajemen yang efisien dalam mengelola sumber daya, pengembangan inovasi produk dan layanan yang responsif terhadap kebutuhan konsumen, serta peningkatan integrasi teknologi dalam operasi sehari-hari. Dengan begitu, rumah makan dapat meningkatkan daya saingnya, memperbaiki efisiensi operasional, dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan, yang pada akhirnya akan membantu menjaga keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

KAJIAN TEORI

Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan lembaga bisnis yang terbukti mampu menjadi motor penggerak perekonomian dan mampu bertahan menghadapi berbagai krisis, baik nasional maupun global. UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Kriteria UMKM meliputi:

- Usaha Mikro: memiliki aset maksimal sebesar 50 juta dan omzet maksimal 300 juta.
- Usaha Kecil: memiliki aset lebih dari 50 juta hingga 500 juta dan omzet lebih dari 300 juta hingga 2,5 miliar.
- Usaha Menengah: memiliki aset lebih dari 500 juta hingga 10 miliar dan omzet lebih dari 2,5 miliar hingga 50 miliar.

UMKM merupakan pilar utama dalam pertumbuhan ekonomi nasional, memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan negara dan menyerap banyak tenaga kerja, yang pada gilirannya memperkuat daya beli masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran (Widiati, A., 2019). Dampak positif UMKM meliputi peningkatan pendapatan per kapita, pengurangan kesenjangan ekonomi, dan memperkuat ketahanan ekonomi negara. Selain itu, UMKM juga mendorong inovasi, pertumbuhan sektor industri, dan meningkatkan daya saing ekonomi nasional secara global. Oleh karena itu, dukungan terhadap UMKM sangat penting untuk memperkuat fondasi ekonomi dan mencapai pembangunan yang berkelanjutan.

Keberlanjutan Usaha

Keberlanjutan usaha adalah kemampuan suatu bisnis untuk beroperasi secara terus-menerus dari satu generasi ke generasi berikutnya, serta memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kelangsungan hidup bisnis bagi generasi penerusnya (Koerniawan & Dewi, 2016). Keberlanjutan bisnis dihadapkan pada fluktuasi ekonomi. Tingkat literasi keuangan, peningkatan daya saing, dan penggunaan layanan keuangan non-formal, terutama teknologi finansial, menjadi kunci dalam menjaga ketahanan bisnis (Kisin, D. L., & Setyahuni, S. W., 2024). Literasi keuangan yang baik

memungkinkan pengambilan keputusan yang cerdas terkait dengan investasi, pembiayaan, dan manajemen risiko. Peningkatan kompetitif penting untuk mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi persaingan yang meningkat. Teknologi finansial mempercepat akses terhadap layanan keuangan, seperti pinjaman dan pembayaran, yang mendukung pertumbuhan bisnis. Maka, pemahaman literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi finansial menjadi krusial untuk menjaga keberlanjutan bisnis di era yang dinamis ini.

Persaingan

Persaingan adalah kompetisi antara berbagai pihak yang saling bersaing untuk mendapatkan keunggulan di pasar (Audria, P. N., 2019). Ada dua jenis persaingan, yaitu yang sehat dan tidak sehat, di dalam lingkup pasar. Dalam sebuah konteks pasar, persaingan memerlukan upaya yang gigih untuk mencapai tujuan yang diinginkan, namun tidak selalu menghasilkan hasil yang positif. Persaingan yang ketat memerlukan inovasi dan adaptasi strategi dari perusahaan untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar. Namun, persaingan yang tidak sehat bisa berdampak negatif, seperti praktik bisnis yang merugikan. Oleh karena itu, prinsip-prinsip etika bisnis penting ditegakkan untuk menciptakan lingkungan bisnis yang adil dan berkelanjutan. Kolaborasi antara pemerintah, perusahaan, dan masyarakat dapat membantu menciptakan kerangka kerja yang mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Preferensi Konsumen

Preferensi konsumen merujuk pada kebiasaan atau keputusan yang dibuat oleh pelanggan dalam memilih suatu produk atau jasa. Faktor-faktor yang memengaruhi preferensi konsumen meliputi aspek sosial, budaya, individual, dan psikologis (Anindhita, I. et al., 2023). Hal ini menunjukkan bahwa preferensi konsumen tidak hanya tergantung pada hal-hal dari luar seperti pengaruh sosial dan budaya, tetapi juga oleh karakteristik individual dan psikologis dari masing-masing konsumen. Oleh karena itu, pemahaman menyeluruh mengenai preferensi konsumen menjadi esensial bagi pengusaha dalam merancang strategi pemasaran yang berhasil serta

mengembangkan produk atau layanan yang cocok dengan permintaan dan preferensi pasar.

Kualitas Layanan

Kualitas layanan adalah aspek yang sangat vital dalam mengungguli pesaing dan memastikan kepuasan pelanggan (Wilujeng, et al., 2019). Layanan yang berkualitas tidak hanya menciptakan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan, tetapi juga memperkuat hubungan jangka panjang dengan mereka. Jika konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, mereka kemungkinan besar akan tetap setia dan memiliki potensi untuk menjadi pelanggan yang loyal. Selain itu, kepuasan pelanggan juga dapat berdampak positif pada citra perusahaan, meningkatkan reputasi, dan menghasilkan rekomendasi yang bermanfaat. Oleh karena itu, mempertahankan standar layanan yang superior menjadi taktik penting bagi perusahaan untuk memelihara dan meningkatkan porsi pasar mereka.

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan usaha adalah aspek penting yang dapat menjadi penentu keberhasilan suatu bisnis. Pentingnya strategi ini tercermin dalam kemampuannya untuk mempengaruhi perkembangan dan kemajuan suatu usaha. Pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha tidak hanya menarik, tetapi juga memiliki peran yang signifikan dalam menentukan arah dan tujuan perusahaan. Keputusan terkait dengan strategi bisnis dapat memunculkan berbagai masalah yang harus dihadapi oleh perusahaan dalam perjalanan bisnisnya (Permatasari, M. R. S., 2017). Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang strategi pengembangan usaha menjadi kunci dalam mencapai kesuksesan bisnis dan mengatasi tantangan yang muncul di sepanjang perjalanan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yang mana penelitian kualitatif merupakan upaya untuk menggali dan memperoleh pemahaman mendalam tentang interpretasi individu terhadap fenomena (Creswell, 2014). Metode ini digunakan untuk menginvestigasi aspek-aspek alami suatu objek, di mana peneliti memegang peran

sentral sebagai alat utama dalam pengumpulan dan analisis data (Sugiyono, 2018). Data yang terkumpul dianalisis menggunakan pendekatan penjelasan kualitatif, yang bertujuan untuk memahami hubungan sebab-akibat antara variabel-variabel yang ada. Fokus penelitian kualitatif adalah pada pemahaman mendalam mengenai apa, bagaimana, dan mengapa fenomena tersebut terjadi. Metode wawancara semi-terstruktur dilakukan secara offline untuk mengakomodasi sifat bahan penelitian serta untuk efisiensi waktu.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif serta menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan observasi. Proses wawancara melibatkan pemilik, karyawan, dan konsumen Rumah Makan Riski Puti Bungsu, yang mengungkapkan berbagai tantangan yang dihadapi oleh pemilik, peran penting karyawan, dan preferensi konsumen. Observasi langsung dilakukan terhadap proses produksi, pelayanan kepada pelanggan, dan kondisi fisik rumah makan untuk memahami secara komprehensif pengalaman di Rumah Makan Riski Puti Bungsu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian mengidentifikasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh Rumah Makan Riski Puti Bungsu dan merumuskan strategi pengembangan yang meliputi peningkatan promosi, manajemen sumber daya, diversifikasi menu, dan peningkatan kualitas layanan. Pembahasan mendalam dilakukan untuk menjelaskan dampak dan implikasi hasil penelitian terhadap usaha kuliner tersebut.

Kajian teori dalam artikel ini mencakup berbagai konsep dan prinsip yang relevan dengan keberlanjutan usaha kuliner, terutama dalam konteks Rumah Makan Riski Puti Bungsu, dengan beberapa teori yang menjadi dasar dalam analisis tantangan dan strategi pengembangan usaha kuliner tersebut.

Keberlanjutan usaha kuliner dijadikan dasar bagi Rumah Makan Riski Puti Bungsu untuk menciptakan inovasi baru. Dengan menerapkan prinsip keberlanjutan, rumah makan ini dapat tetap eksis dan bertahan di tengah persaingan dengan

makanan cepat saji. Berikut faktor yang berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha:

- Kualitas makanan yang konsisten:

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, konsumen memberikan umpan balik positif mengenai kualitas makanan yang konsisten di Rumah Makan Riski Puti Bungsu. Ini mengindikasikan bahwa rumah makan tersebut berhasil mempertahankan tingkat kualitas yang tinggi dalam setiap makanan yang mereka sajikan., yang kemungkinan besar menjadi faktor utama dalam menjaga kepuasan pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka.

- Pelayanan yang ramah dan cepat:

Pelayanan yang ramah dan cepat menjadi salah satu pijakan utama Rumah Makan Riski Puti Bungsu dalam memberikan pengalaman positif kepada pelanggan. Dengan demikian, pelayanan yang ramah dan cepat tidak hanya menjadi identitas Rumah Makan Riski Puti Bungsu, tetapi juga menjadi faktor utama dalam membangun loyalitas pelanggan dan menjaga reputasi mereka dalam industri kuliner.

- Promosi melalui media sosial

Promosi melalui media sosial telah menjadi strategi pemasaran yang sangat penting dalam era digital ini. Promosi melalui media sosial bukan hanya menjadi alat yang efisien untuk meningkatkan kesadaran merek dan penjualan, tetapi juga merupakan komponen penting dalam strategi pemasaran yang holistik dan berkelanjutan.

- Inovasi dalam menu dan konsep

Inovasi dalam menu dan konsep adalah faktor kunci yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi sebuah rumah makan. Dalam industri kuliner yang terus berkembang, pelanggan sering mencari pengalaman kuliner yang unik dan menarik.

- Keterlibatan aktif dalam forum usaha

Keterlibatan aktif Rumah Makan Riski Puti Bungsu dalam forum usaha menandakan komitmennya terhadap pengembangan industri kuliner lokal dan pertumbuhan ekonomi di komunitasnya. Dengan terlibat dalam forum-forum

tersebut, mereka dapat berbagi pengalaman dan pengetahuan dengan pelaku usaha lainnya, serta menjalin kemitraan yang saling menguntungkan.

Adanya strategi pengembangan usaha memberikan landasan penting untuk memahami dan merancang langkah-langkah yang dapat diambil oleh Rumah Makan Riski Puti Bungsu dalam mempertahankan dan meningkatkan keberlanjutan bisnisnya. Strategi pengembangan bisnis melibatkan rangkaian rencana dan langkah-langkah yang dipersiapkan untuk mencapai tujuan jangka panjang, termasuk pertumbuhan pasar, peningkatan profitabilitas, dan pengelolaan sumber daya yang efektif. Berikut strategi yang efektif dalam meningkatkan keberlanjutan usaha:

- Diversifikasi menu:

Rumah Makan Riski Puti Bungsu memperluas variasi menu untuk menarik lebih banyak pelanggan dengan berbagai selera dan preferensi. Dengan menawarkan menu yang beragam, rumah makan ini mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan memberikan pilihan yang lebih banyak kepada konsumen, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

- Pelayanan pesan antar

Untuk mengakomodasi kebutuhan pelanggan yang tidak bisa datang langsung ke lokasi, Rumah Makan Riski Puti Bungsu menyediakan layanan pesan antar. Hal ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan pelanggan tetapi juga memperluas jangkauan pasar, terutama bagi mereka yang sibuk atau memiliki mobilitas terbatas. Namun, layanan ini hanya berlaku untuk pemesanan dalam jumlah yang banyak.

- Inovasi produk dan layanan

Rumah makan ini terus berinovasi dengan memperkenalkan produk baru dan meningkatkan layanan yang sudah ada. Inovasi bisa berupa memperkenalkan menu musiman, mengembangkan resep baru yang menarik, memberikan potongan harga atau meningkatkan pengalaman pelanggan melalui layanan yang lebih personal dan cepat. Dengan inovasi yang berkelanjutan, rumah makan dapat tetap relevan dan menarik di mata konsumen.

- Pemasaran yang kreatif dan efektif

Menerapkan strategi pemasaran inovatif, seperti meluncurkan kampanye di platform media sosial atau berpartisipasi dalam diskusi di forum atau komunitas pengusaha, Rumah Makan Riski Puti Bungsu dapat meningkatkan visibilitas dan daya tariknya di pasar. Pemasaran yang efektif membantu dalam menjangkau audiens yang lebih luas dan menciptakan brand awareness yang kuat.

- Peningkatan kualitas produk dan layanan

Peningkatan kualitas produk dan layanan sangat penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka. Dengan memperluas ruang makan dan meningkatkan kualitas pelayanan, rumah makan bisa meningkatkan pengalaman pelanggan dan memperkuat kemitraan bisnis yang berkelanjutan.

Dalam sektor kuliner tidak luput dari berbagai tantangan yang dapat memengaruhi keberlanjutan dan kesuksesannya. Begitu juga dengan Rumah Makan Riski Puti Bungsu yang melewati beragam tantangan, antara lain:

- Persaingan dengan rumah makan lain di area yang sama:

Rumah Makan Riski Puti Bungsu menghadapi tantangan persaingan yang ketat dengan rumah makan lain di area yang sama. Tekanan yang muncul akibat persaingan yang sengit mendorong Rumah Makan Riski Puti Bungsu untuk terus meningkatkan mutu produk dan pelayanannya dengan tujuan mempertahankan atau meningkatkan porsi pasar mereka. Pemahaman yang mendalam tentang persaingan dalam bisnis kuliner menjadi landasan untuk memahami tantangan yang dihadapi oleh Rumah Makan Riski Puti Bungsu. Konsep persaingan yang ketat antar rumah makan Padang di sekitar area bisnis menjadi faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam merumuskan strategi pengembangan. Hal ini menjadi penting agar Rumah Makan Riski Puti Bungsu dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan memenangkan persaingan di pasar kuliner yang kompetitif.

- Fluktuasi harga bahan baku:

Rumah Makan Riski Puti Bungsu menghadapi masalah fluktuasi harga bahan baku, yang merupakan tantangan yang signifikan dalam menjaga keberlanjutan usaha mereka. Fluktuasi harga bahan baku dapat memberikan

dampak langsung pada biaya produksi dan margin keuntungan. Ketidakstabilan harga dapat menyebabkan kesulitan dalam merencanakan anggaran, mengelola inventaris, dan menetapkan harga jual yang kompetitif. Selain itu, fluktuasi harga juga dapat mengganggu konsistensi dalam penyajian menu dan kualitas produk, yang pada gilirannya dapat memengaruhi persepsi pelanggan dan loyalitas merek. Oleh karena itu, Rumah Makan Riski Puti Bungsu perlu mengembangkan strategi yang efektif dalam mengelola fluktuasi harga bahan baku, seperti menjalin kemitraan dengan pemasok yang dapat memberikan harga yang stabil atau merencanakan pembelian bahan baku dengan lebih cermat untuk mengantisipasi perubahan harga.

- Perubahan preferensi konsumen:

Perubahan dalam preferensi konsumen disebabkan oleh faktor-faktor sosial, budaya, individu, dan psikologis, teori ini menjelaskan bagaimana konsumen memilih produk atau layanan berdasarkan kebutuhan dan nilai-nilai mereka. Mengenali preferensi konsumen dapat membantu memahami pilihan dan keputusan konsumen di Rumah Makan Riski Puti Bungsu. Memahami preferensi ini memungkinkan rumah makan untuk menyusun menu, meningkatkan pelayanan, dan memanfaatkan media sosial secara efektif. Fokus pada preferensi konsumen membantu menghadapi perubahan pasar dan persaingan, serta memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha kuliner.

- Peraturan dan kebijakan pemerintah yang berubah ubah:

Rumah Makan Riski Puti Bungsu menghadapi tantangan dari peraturan dan kebijakan pemerintah yang sering berubah-ubah. Kebijakan yang tidak konsisten atau perubahan aturan secara tiba-tiba dapat menimbulkan ketidakpastian bagi bisnis, memaksa mereka untuk terus memantau dan menyesuaikan prosedur operasional mereka sesuai dengan perubahan yang terjadi. Hal ini dapat mengganggu kelancaran operasi sehari-hari dan bahkan mengakibatkan biaya tambahan untuk mematuhi peraturan yang baru. Oleh karena itu, Rumah Makan Riski Puti Bungsu perlu memiliki kemampuan adaptasi yang baik dan kesiapan untuk berinovasi agar dapat mengatasi tantangan dari perubahan kebijakan pemerintah.

- Keterbatasan sumber daya:

Rumah Makan Riski Puti Bungsu menghadapi masalah keterbatasan sumber daya, yang mencakup beberapa aspek seperti sumber daya manusia, keuangan, dan infrastruktur. Keterbatasan sumber daya manusia dapat memengaruhi kualitas layanan dan produktivitas, terutama jika tidak ada cukup karyawan atau kurangnya keterampilan yang diperlukan. Selain itu, keterbatasan keuangan dapat menghambat kemampuan untuk melakukan investasi dalam inovasi, promosi, atau perluasan usaha. Infrastruktur yang tidak memadai, seperti ruang atau peralatan yang terbatas, juga dapat menghambat efisiensi operasional dan kapasitas layanan. Oleh karena itu, manajemen Rumah Makan Riski Puti Bungsu perlu mengidentifikasi solusi untuk mengatasi keterbatasan sumber daya ini agar dapat meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha mereka.

Melalui penerapan kajian teori yang komprehensif, artikel ini memberikan pemahaman mendalam tentang tantangan dan strategi pengembangan usaha kuliner Rumah Makan Riski Puti Bungsu secara holistik dan berbasis pada konsep-konsep manajemen bisnis yang relevan.

Keberlanjutan usaha Rumah Makan Riski Puti Bungsu tergantung pada kemampuannya mengatasi tantangan dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Inovasi menu dan peningkatan kualitas pelayanan adalah strategi kunci untuk tetap kompetitif, sementara pemasaran digital efektif untuk memperluas jangkauan pelanggan. Implementasi strategi ini memerlukan komitmen dan investasi, namun dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Pembahasan:

Kualitas makanan yang konsisten dan pelayanan yang baik terbukti menjadi faktor penting dalam menjaga loyalitas pelanggan dan keberlanjutan usaha. Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip perilaku konsumen yang menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan memiliki dampak terhadap kecenderungan untuk melakukan pembelian kembali. Promosi melalui media sosial juga terbukti efektif dalam menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan. Ini sesuai dengan teori pemasaran

yang menekankan pentingnya bauran promosi yang tepat untuk menjangkau target pasar.

Strategi diversifikasi menu berhasil meningkatkan penjualan secara signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi menu dapat memenuhi preferensi konsumen yang terus berubah, sesuai dengan prinsip manajemen operasional.

Pemanfaatan aplikasi pemesanan online juga terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan. Ini menunjukkan pentingnya adaptasi terhadap perkembangan teknologi sesuai dengan prinsip kewirausahaan.

Persaingan dengan rumah makan lain di area yang sama menjadi tantangan utama yang harus dihadapi. Untuk mengatasinya, diperlukan strategi diferensiasi produk (seperti diversifikasi menu) dan pelayanan yang unggul untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

Fluktuasi harga bahan baku juga menjadi kendala yang penting dan sangat serius. Untuk mengatasinya, diperlukan pengelolaan rantai pasokan dan manajemen keuangan yang baik untuk menjaga stabilitas biaya dan keuntungan.

Pelayanan yang ramah dan efisien juga berperan penting dalam meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendukung keberlanjutan usaha. Menurut teori manajemen layanan, interaksi antara pelanggan dan staf memiliki dampak besar pada persepsi pelanggan terhadap kualitas layanan dan keseluruhan pengalaman di rumah makan. Oleh karena itu, pelatihan staf dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dan responsif menjadi kunci untuk menciptakan hubungan yang baik dengan pelanggan dan meningkatkan retensi pelanggan.

Selain itu, memperluas jangkauan promosi melalui kolaborasi dengan influencer atau aktif dalam forum pengusaha sehingga mampu menjalin relasi yang luas. Teori pemasaran menekankan pentingnya memanfaatkan saluran promosi yang beragam dan relevan dengan preferensi konsumen modern. Dengan memanfaatkan kekuatan digital dan jejaring sosial, rumah makan dapat memperluas cakupan promosi mereka, menarik perhatian pelanggan potensial, dan memperkuat citra merek mereka di pasar.

Dari penelitian ini mengungkapkan bahwa untuk mempertahankan keberlanjutan usaha kuliner di Rumah Makan Riski Puti Bungsu, diperlukan strategi kombinasi yang mencakup menjaga kualitas makanan dan layanan, promosi yang

efektif, diversifikasi menu, penggunaan teknologi, serta manajemen rantai pasokan dan keuangan yang baik guna menghadapi persaingan dan fluktuasi harga bahan baku. Temuan ini memberikan wawasan praktis bagi pemilik usaha kuliner dalam merancang strategi untuk menjaga keberlanjutan bisnis mereka.

Hasil penelitian ini juga mengungkapkan bahwa keberlanjutan usaha adalah tujuan utama bagi para wirausaha, dengan proses pembelajaran yang berkelanjutan yang bertujuan membangun kekuatan industri kuliner tradisional. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keyakinan mereka dalam mengelola bisnis, serta kemampuan untuk mengatasi masalah dan membuat keputusan yang akurat (Abubakar, H. et al, 2018). Demikian pula, studi ini diperkuat oleh hasil penelitian Nursiah et al. (2015), yang menegaskan bahwa keberhasilan seorang pengusaha ditandai oleh ketekunan, ketahanan, dan kemampuannya untuk menyesuaikan diri dalam menghadapi tantangan dengan melakukan penyesuaian dalam strategi bisnisnya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Rumah Makan Riski Puti Bungsu mampu menghadapi beragam tantangan dengan menjalankan strategi pengembangan yang efektif untuk mencapai keberlanjutan usahanya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa Rumah Makan Riski Puti Bungsu harus terus berinovasi dalam menu dan layanan untuk menghadapi persaingan dan perubahan preferensi konsumen. Disarankan untuk memperkuat kolaborasi dengan pemasok lokal guna menstabilkan harga bahan baku dan melakukan diversifikasi produk untuk menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, pemasaran digital perlu dioptimalkan untuk memperluas jangkauan pasar.

Rumah Makan Riski Puti Bungsu menghadapi tantangan utama berupa persaingan ketat, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan preferensi konsumen. Strategi pengembangan yang efektif untuk mengatasi tantangan tersebut meliputi inovasi menu, peningkatan kualitas pelayanan, dan pemasaran digital.

Sarannya Pertahankan dan tingkatkan kualitas makanan dan pelayanan melalui evaluasi berkala, pelatihan karyawan, serta merespons umpan balik pelanggan. Hal ini penting karena kualitas produk dan layanan terbukti berpengaruh positif terhadap

loyalitas dan kepuasan pelanggan. dan Optimalkan strategi pemasaran dan promosi dengan memanfaatkan media sosial, bekerjasama dengan influencer, dan program loyalitas pelanggan. Ini sesuai dengan prinsip bauran promosi dalam teori pemasaran untuk menjangkau target pasar dengan efektif. Manfaatkan teknologi dalam operasional dan pelayanan seperti pemesanan online, sistem manajemen restoran, dan pembayaran digital. Ini penting untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi sesuai prinsip kewirausahaan. aga kualitas sumber daya manusia melalui perekrutan selektif, pelatihan memadai, lingkungan kerja kondusif, dan program pengembangan karir. Hal ini sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen sumber daya manusia dalam mendukung kinerja karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, H., & Palisuri, P. (2018). Karakteristik Wirausaha terhadap Keberlanjutan Industri Kuliner Tradisional.
- Agustina, E. S., Ariani, R. S., & Hasnadewi, N. (2023). Analisis Upaya Penegakan Hukum Terhadap Tindakan Kemitraan Dalam Perspektif Persaingan Usaha Tidak Sehat. *Jurnal Studia Legalia*, 4(01), 13-20.
- Anindhita, I., Nurhadi, N., & Trinugraha, Y. H. (2023). Preferensi Konsumen Pasar Tradisional di Kabupaten Purbalingga. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 7(1), 524-537.
- Audria, P. N. (2019). Model Matematika Persaingan Dua Spesies dengan Toksisitas dan Pemanenan Selektif. *J. Math. and Its Appl*, 16(2), 117-134.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Tingkat Pertumbuhan Sektor Restoran dan Akomodasi Tahun 2021. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/05/05/1935/tingkat-pertumbuhan-sektor-restoran-dan-akomodasi-tahun-2021.html>
- Besra, E. (2012). Potensi wisata kuliner dalam mendukung pariwisata di kota Padang. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 12(1).
- Bogdan, R. B. (1982). *SK Qualitative research for education*. Boston, Allyn And.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Capstone.

- Hermayanti, A. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pembelian Impulsif Konsumen Di Pasar Modern Kota Tegal Pada Masa Pandemi Covid-19. *Monex: Journal of Accounting Research*, 11(01), 49-60.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2023). Strategi Pengembangan Kuliner Indonesia. <https://www.kemendparekraf.go.id/strategi-pengembangan-kuliner-indonesia>
- Kisin, D. L., & Setyahuni, S. W. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Teknologi Finansial (Fintech) Terhadap Keberlanjutan UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA)*, 4(1), 116-129.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson.
- Lukitasari, R. (2019). Penguatan reputasi masakan Padang: Simbol promosi pariwisata gastronomi dalam Film Tabula Rasa. *Jurnal Master Pariwisata (JUMPA)*, 6(1), 1-24.
- Nursiah, Tita; Kusnadi, Nunung dan Burhanuddin. 2015. Perilaku Kewirausahaan Pada Usaha Mikro Kecil (Umk) Tempe Di Bogor Jawa Barat. *Jurnal agribisnis Indonesia (vol. 3 no. 2 desember 2015)* hal. 145-158
- Pahleviannur, M. R., De Grave, A., Saputra, D. N., Mardianto, D., Hafrida, L., Bano, V. O., ... & Sinthania, D. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pradina Pustaka.
- Permatasari, M. R. S. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Untuk Mengatasi Persaingan (Studi Kasus PT. Kimia Farma Jakarta). *Cakrawala-Jurnal Humaniora*, 17(1).
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Ramadhan, F., Rezasyah, T., & Dermawan, W. (2019). Budaya Kuliner sebagai Soft Power: Studi Perbandingan Thailand dan Korea Selatan. *Insignia: Journal of International Relations*, 6(2), 137-153.
- Rohmah, K. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Pada Toko Roti Merah Delima Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 2(2), 218-236.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

- Suwendra, I. W. (2018). Metodologi penelitian kualitatif dalam ilmu sosial, pendidikan, kebudayaan dan keagamaan. Nilacakra.
- Syahrenny, N., Kusmaeni, E., & Qonitah, I. (2021). Bimbingan Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan Dalam Meningkatkan Daya Saing UKM Kabupaten Bojonegoro di Era Industri 4.0. *Society: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 93-101.
- Utami, S. (2018). Kuliner sebagai identitas budaya: Perspektif komunikasi lintas budaya. *CoverAge: Journal of Strategic Communication*, 8(2), 36-44.
- Widiati, A. (2019). Peranan kemasan (packaging) dalam meningkatkan pemasaran produk usaha mikro kecil menengah (umkm) di “mas pack” terminal kemasan Pontianak. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 8(2), 67-76.
- Wilujeng, F. R., Rembulan, G. D., Andreas, D., & Tannady, H. (2019). Meningkatkan Kepuasan Pelanggan pada Dua Bisnis E-Commerce Terbesar di Indonesia dengan Menggunakan Analisis Servqual dan IPA. *Prosiding Semnastek*.