



## **Analisis Pengambilan Keputusan Dalam Penyelesaian Kendala UMKM Rumah Makan Padang Ranah Minang Rengasdengklok**

**Helmi Ramadhan<sup>1</sup>, Ilham Hidayatullah Septiafni<sup>2</sup>,  
Muhammad Fajar Syididiq<sup>3</sup>, Muhammad Sigit Peramono<sup>4</sup>**

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

e-mail: mn22.helmiramadhan@mhs.ubpkarawang.ac.id

### **Abstract**

*The purpose of this study is to analyze the decision-making process faced by the Small and Medium-Sized Enterprise (SME) Padang Ranah Minang Restaurant in Rengasdengklok, as well as to identify the obstacles in managing labor, capital, procurement of raw materials, and marketing. This study employs a descriptive qualitative approach, with data collection through direct observation and structured interviews with the restaurant's owner and employees. The research findings indicate that the main obstacles faced by Padang Ranah Minang Restaurant include limited human resources, which result in high workloads; capital issues that limit expansion; difficulties in procuring raw materials that are sometimes delayed or have increased prices; and challenges in implementing effective marketing strategies to reach more customers. Based on these findings, the study provides recommendations on how to improve decision-making effectiveness to address these obstacles, which is expected to help Padang Ranah Minang Restaurant attract more customers and achieve better development. This research provides a deeper understanding of the challenges faced by SMEs.*

**Keywords:** Decision Making, Business Strategy, Business Constraints.

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis proses pengambilan keputusan yang dihadapi oleh UMKM Rumah Makan Padang Ranah Minang di Rengasdengklok, serta mengidentifikasi hambatan-hambatan yang ada dalam pengelolaan tenaga kerja, permodalan, pengadaan bahan baku, dan pemasaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui observasi langsung dan wawancara terstruktur bersama pemilik dan karyawan rumah makan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hambatan utama yang dihadapi oleh Rumah Makan Padang Ranah Minang meliputi keterbatasan sumber daya manusia yang mengakibatkan beban kerja yang tinggi, masalah modal yang membatasi ekspansi, kesulitan dalam pengadaan bahan baku yang terkadang terlambat atau harganya meningkat, serta tantangan dalam penerapan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini memberikan rekomendasi tentang bagaimana meningkatkan efektivitas dalam pengambilan keputusan untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut, yang diharapkan dapat membantu Rumah Makan Padang Ranah Minang dalam menarik lebih banyak pelanggan dan mencapai perkembangan yang lebih baik. Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh UMKM.

**Kata Kunci:** Pengambilan Keputusan, Strategi Bisnis, Kendala Usaha.

## **PENDAHULUAN**

Setiap orang menginginkan kehidupan yang layak untuk menjalani kehidupan sehari-harinya dengan memenuhi kebutuhan finansial mereka untuk sandang, makanan, dan papan. Untuk mencapai tujuan masyarakat, berbagai upaya akan dilakukan. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan mendirikan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha kecil (UMKM) adalah salah satu jenis usaha kecil yang sangat berperan dalam peningkatan dan pertumbuhan perekonomian masyarakat karena mereka memiliki kemampuan untuk bertahan dalam keadaan apa pun untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Saat krisis moneter tahun 1998 terjadi, UMKM terbukti kuat. Banyak usaha besar berjatuh, tetapi UMKM tetap bertahan dan bahkan lebih banyak. (Al Farisi & Iqbal Fasa, 2022).

UMKM sangat populer di Indonesia. Bisnis ini melibatkan orang tua dan anak muda. Mereka yakin masih ada banyak peluang untuk memulai bisnis. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi negara. Bisnis ini berkontribusi pada upaya pemerintah untuk mengatasi kesenjangan ekonomi. Setiap tahun, bisnis ini meningkatkan PDB dan memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, sangat penting bagi kita untuk mendukung dan mendorong pertumbuhan bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Indonesia ingin usaha kecil dan menengah (UMKM) berkembang setiap tahun untuk tetap terlibat dalam perekonomian negara. Menurut (Sudartono et al., 2022).

Di bidang kuliner, rumah makan Padang telah menjadi ikon yang dikenal secara lokal dan internasional. Namun, restoran Padang menghadapi sejumlah tantangan, termasuk perubahan kebiasaan konsumsi, kenaikan harga bahan baku, dan keterbatasan dalam penerapan teknologi modern (Benu et.al., 2021). Rumah makan Padang Ranah Minang merupakan salah satu UMKM yang berdiri pada tahun 200 yang beralamat di Jl. Raya R.Dengklok, Kalangsurya, Kec. Rengasdengklok, Kab. Karawang. Rumah makan Padang Ranah Miang yaitu usaha turun temurun yang dikelola oleh keluarga bapa afrizal. Di mana, pada tahun 2014 Rumah Makan Padang Ranah Minang baru memiliki tidak memiliki karyawan dan seiring berjalannya waktu karyawan mulai terus bertambah menjadi 8 orang karyawan hingga saat ini.

Rumah makan Padang Ranah Minang adalah bisnis kuliner yang menawarkan layanan makanan yang dipesan untuk berbagai acara atau keperluan lainnya. Dalam hal ini, Rumah Makan Padang Ranah Minang menawarkan berbagai macam menu makanan dengan berbagai harga, mulai dari menu nasi putih dengan lauk yang terdiri dari berbagai jenis ayam, telur, daging, dan sayuran. Harga yang ditawarkan, tergantung pada pilihan menu, berkisar antara Rp. 12.000 sampai Rp. 25.000 per porsi.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan bagaimana analisis pengambilan keputusan dalam kendala Keterbatasan efektivitas pengambilan keputusan di berbagai aspek seperti pengelolaan tenaga kerja, permodalan, pengadaan bahan baku, dan pemasaran. Dan dapat membantu Rumah makan Padang Ranah Minang meningkatkan keberhasilan UMKMnya. Untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, rumah makan ini harus membuat strategi pengambilan keputusan yang lebih baik untuk menarik lebih banyak pelanggan. Tujuan lain dari Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala-kendala tersebut serta memberikan rekomendasi solusi terkait.

## **METODE PENELITIAN**

Tujuan penelitian ini adalah memperoleh gambaran dan informasi yang jelas dan lengkap, serta memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian observasional. Salah satu narasumber yang diwawancarai adalah anak pemilik Rumah Makan Padang Ranah Minang Rengasdengklok. Penelitian ini dilakukan melalui pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk memberikan gambaran mendalam tentang fenomena yang terjadi (Rusandi & Muhammad Rusli, 2021). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan observasi lapangan, wawancara, dan pengumpulan data untuk mengembangkan pemahaman dan menarik kesimpulan tentang studi kasus. Pengumpulan data ini meliputi pencarian, pencatatan, dan pengumpulan seluruh data secara objektif berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara. Artinya peneliti mengumpulkan data dalam berbagai bidang dan jenis data. Menurut Arikunto, teknik pengumpulan data merupakan salah satu cara peneliti mengumpulkan data (Simarmata et al., 2021).

Meskipun metode ini efektif dan dapat dibuktikan, mereka mewakili sesuatu yang bersifat abstrak dan tidak dapat dicapai dengan objek yang nyata. Penelitian kualitatif yang terdiri dari observasi lapangan, pengamatan, wawancara, dan pengumpulan data digunakan untuk mengumpulkan data. Penelitian lapangan dilakukan untuk mengumpulkan informasi dari pemilik usaha rumah makan Padang, khususnya Saudara Ilham. Wawancara dilakukan dengan pemilik UMKM rumah makan Padang Ranah Minang Rengasdengklok. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), observasi artinya memeriksa dengan teliti. Selain itu, observasi juga bisa disebut sebagai kegiatan yang perlu dipahami jika ingin melakukan penelitian terhadap suatu objek.

Penelitian ini dilakukan di lokasi usaha Rumah Makan Padang Ranah Minang yang beralamat di Jl. Raya Rengasdengklok, Kalangsurya, Kec.Rengasdengklok, Kab. Karawang. Observasi dan pengamatan ini menggunakan observasi langsung, di mana peneliti datang ke rumah makan dan melihat semua aktivitas disana. Informan penelitian ini adalah saudara Ilham, anak dari pemilik Rumah Makan Padang Ranah Minang Rengasdengklok. Observasi ini dilakukan untuk

mengoptimalkan data. Pengamatan ini menunjukkan bahwa penelitian dilaksanakan dengan tujuan yang disadari, disengaja, sistematis, terencana, dan tepat, yaitu untuk mengamati dan mencatat segala peristiwa dan fenomena sesuai dengan aturan dan peraturan yang berlaku dalam penelitian ilmiah (Nugraha et al., 2024). Selain itu, peneliti juga mewawancarai Saudara Ilham untuk mendapatkan data dan fakta yang akurat. Metode wawancara yang digunakan peneliti adalah terstruktur, atau tercatat, dengan membuat sejumlah pertanyaan untuk diajukan kepada informan.

Pewawancara menentukan masalah dan pertanyaan yang akan diajukan untuk mengetahui jawaban hipotesis yang telah disusun dengan baik. Tujuannya agar pembahasan dalam wawancara lebih fokus dan terarah pada tujuan yang diinginkan serta menghindari pembahasan yang terlalu luas. Dalam melakukan wawancara, pewawancara perlu menjalin hubungan yang baik dengan informan agar informan mau bekerja sama dan memberika informasi yang sebenar-benarnya. Orang yang diwawancarai, yaitu Randy, pemilik restoran Padang, yang menjawab pertanyaan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode explanatory survey untuk menjelaskan masalah variabel-variabel dan hubungannya berdasarkan teori dari beberapa ahli. Observasi dan wawancara dilakukan pada tanggal 8 Desember 2024 di Rumah Makan Padang Ranah Minang yang terletak di Jl. Raya Rengasdengklok, Kalangsurya, Karawang. Prosedur penelitian dimulai dengan penentuan judul artikel yang relevan, dilanjutkan dengan wawancara dengan anak pemilik dan observasi langsung terhadap kegiatan operasional rumah makan. Data yang dikumpulkan mencakup informasi tentang pengelolaan tenaga kerja, permodalan, pengadaan bahan baku, dan pemasaran, serta hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan. Instrumen yang digunakan berupa kuesioner dan pedoman wawancara untuk menggali informasi tentang tantangan dalam pengambilan keputusan, sementara observasi lapangan memberikan data langsung mengenai proses operasional. Teknik analisis data dilakukan secara kualitatif dan deskriptif, dengan model pengambilan keputusan digunakan untuk menganalisis kondisi yang dihadapi oleh rumah makan.

## **PEMBAHASAN**

### **Pengelolaan Tenaga Kerja**

Rumah Makan Padang Ranah Minang ini memprioritaskan karyawan dari lingkungan sekitar dalam pengelolaan tenaga kerja dengan pendekatan berbasis komunitas. Rekomendasi dan jaringan sosial digunakan sebagai metode rekrutmen secara informal, yang menawarkan keuntungan dalam membangun hubungan kerja yang berbasis kepercayaan (Fagustina & Supriyanto, 2024). Karena para karyawan sering memiliki hubungan pribadi dengan pemilik usaha, pendekatan ini memudahkan komunikasi dan menciptakan suasana kerja yang harmonis (Supriyanto, 2022).

Kebutuhan operasional menentukan desain pelatihan tenaga kerja. Karyawan dapur dengan keterampilan memasak dasar hanya memerlukan supervisi dan pelatihan tambahan tentang resep, sedangkan pelayan mendapatkan pelatihan lebih mendalam tentang prosedur kerja Strategi pelatihan ini cukup efektif untuk menjamin operasional berjalan lancar tanpa memerlukan banyak uang untuk pelatihan formal (Supriyanto, et al. (2023). Rumah Makan Padang Ranah Minang memberikan insentif seperti jatah makan tiga kali sehari dan bonus tambahan untuk tetap setia. Kebijakan cuti yang fleksibel juga membantu hubungan kerja menjadi humanis. Namun, pengelolaan tenaga kerja juga menunjukkan bahwa pemilik usaha berani menjaga kualitas operasional dengan mengambil tindakan tegas terhadap karyawan yang tidak memenuhi standar kerja.

Pendekatan berbasis komunitas dalam pengelolaan tenaga kerja menawarkan keuntungan dalam hal hubungan kerja yang lebih erat, tetapi dapat menjadi tantangan ketika bisnis berkembang dan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja. Pelatihan informal juga dapat menyebabkan standar konsistensi berkurang jika bisnis memperluas cabang atau operasional.

### **Pengelolaan Modal**

Usaha Rumah Makan Padang Ranah Minang berasal dari tabungan pribadi, terutama pensiun orang tua. Mengandalkan dana pribadi menunjukkan manajemen risiko yang hati-hati dan menghindari utang yang besar. Pilihan ini cocok untuk usaha kecil dan menengah (UMKM) yang masih di tahap awal dan membutuhkan fleksibilitas keuangan. Rumah Makan Padang Ranah Minang sering menggunakan koperasi untuk mendapatkan uang dalam keadaan darurat karena mereka biasanya menawarkan bunga lebih rendah daripada jenis sumber pembiayaan lainnya. Meskipun terdapat tantangan seperti pandemi COVID-19, keputusan untuk memprioritaskan kualitas produk daripada keuntungan cepat menunjukkan strategi jangka panjang yang berfokus pada pertumbuhan berkelanjutan. Hasil balik modal dalam tiga hingga empat tahun menunjukkan pengelolaan keuangan yang cukup stabil. Bisnis kecil dan menengah (UMKM) sangat cocok dengan pendekatan pengelolaan modal konservatif ini, terutama ketika ekonomi tidak stabil. Namun, pemilik usaha harus mempertimbangkan diversifikasi sumber pendanaan untuk mendukung ekspansi atau menghadapi risiko tak terduga di masa depan.

### **Pengelolaan Bahan Baku**

Untuk menjamin cita rasa asli, bahan-bahan tertentu diimpor langsung dari Padang, tetapi bahan-bahan utama diperoleh dari pasar lokal. Strategi ini menunjukkan komitmen pemilik usaha terhadap kualitas produk, tetapi menambah kesulitan logistik dan risiko fluktuasi harga. Bahan baku dibeli setiap hari untuk menjaga kesegaran, dan bahan yang mudah rusak disimpan dalam freezer. Rumah Makan Padang Ranah Minang menggunakan bahan baku

alternatif seperti ikan tongkol untuk mengatasi kenaikan harga bahan baku. Untuk menjaga profitabilitas tanpa mengorbankan kualitas produk secara signifikan, pendekatan adaptif ini menawarkan fleksibilitas operasional. Mereka yang mengutamakan kualitas dalam memilih bahan baku menunjukkan bahwa mereka tahu apa yang diinginkan konsumen. Namun, ketergantungan pada bahan baku impor dapat menjadi masalah besar dalam jangka panjang karena risiko gangguan pasokan. Untuk itu, perlu mempertimbangkan berbagai sumber bahan baku.

### **Pemasaran**

Kekuatan dari mulut ke mulut, yang sangat efektif dalam komunitas lokal, adalah fokus strategi pemasaran Rumah Makan Padang Ranah Minang ini. Rumah Makan Padang Ranah Minang percaya bahwa kualitas barang dan jasa adalah kunci untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Pelanggan cenderung lebih percaya pada rekomendasi langsung daripada iklan resmi, lokasi yang strategis di pusat kota membantu strategi ini (Supriyanto et al., 2024). Untuk bersaing, bisnis meningkatkan kualitas bahan baku, mempertahankan cita rasa asli, dan memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan. Meskipun tanpa strategi pemasaran digital yang lebih luas, pendekatan ini menghasilkan loyalitas pelanggan. Untuk tahap awal bisnis, strategi pemasaran berbasis mulut ke mulut sangat efektif, tetapi memiliki keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Karena kemajuan teknologi dan preferensi pelanggan terhadap akses online, pemilik bisnis dapat mulai memanfaatkan media sosial atau platform digital untuk memperluas jangkauan pemasaran mereka dengan biaya yang relatif rendah.

### **Pengelolaan Tenaga Kerja**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan tenaga kerja di Rumah Makan Padang Ranah Minang telah berkembang secara signifikan sejak awal berdirinya. Rumah makan ini hanya dikelola oleh keluarga pemilik pada tahun 2014. Seiring waktu, jumlah pekerja meningkat menjadi delapan orang. Tetapi distribusi tugas, pelatihan, dan meningkatkan semangat kerja masih menjadi masalah. Dalam hal teori, keterlibatan keluarga dalam pengelolaan bisnis kecil seringkali menghasilkan keuntungan berupa produktivitas dan kesetiaan yang tinggi. Namun, manajemen tenaga kerja yang lebih profesional diperlukan untuk mengatasi masalah seperti kurangnya pembagian tugas yang jelas dan kurangnya program pelatihan yang terorganisir. Berdasarkan teori manajemen SDM, pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan dapat meningkatkan layanan pelanggan. Rumah makan ini harus menerapkan sistem manajemen kerja yang lebih terstruktur, seperti penggunaan jadwal kerja terstruktur dan pemberian insentif kepada karyawan yang berprestasi. Ini akan meningkatkan produktivitas dan meningkatkan motivasi karyawan.

### **Pengelolaan Modal**

Modal sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Untuk operasi sehari-hari, Rumah Makan Padang Ranah Minang mengelola modalnya dengan baik. Namun, temuan penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan modal menjadi penghalang utama bagi pertumbuhan bisnis baru, seperti investasi dalam teknologi canggih dan merenovasi fasilitas bisnis. Dalam teori keuangan UMKM, pengelolaan modal yang efektif mencakup alokasi dana yang optimal untuk kebutuhan operasional dan investasi jangka panjang (Al Farisi & Iqbal Fasa, 2022). Menggunakan kredit mikro atau program bantuan pemerintah untuk UMKM dapat membantu mengatasi kendala modal. Untuk mendapatkan dana, restoran ini dapat memanfaatkan pinjaman lunak dengan bunga rendah dari lembaga keuangan mikro. Selain itu, mengalokasikan sebagian keuntungan untuk membangun dana cadangan dapat menjadi tindakan taktis untuk mengantisipasi kebutuhan mendesak. Selain itu, usaha kecil dan menengah (UMKM) dapat memanfaatkan program bantuan pemerintah yang dirancang khusus untuk membantu mereka, memungkinkan mereka untuk berkembang lebih lanjut tanpa mengorbankan stabilitas finansial mereka. Rumah makan Padang Ranah Minang dapat mengembangkan kapasitas produksi mereka atau meningkatkan kualitas layanan mereka dengan menggunakan strategi ini.

### **Pengelolaan Bahan Baku**

Fluktuasi harga bahan baku adalah masalah utama bagi rumah makan ini. Untuk menjaga kepuasan pelanggan dalam bisnis kuliner, ketersediaan bahan baku yang konsisten dan berkualitas tinggi sangat penting. Namun, penelitian menunjukkan bahwa rumah makan ini sering mengalami kesulitan untuk menjaga ketersediaan bahan baku yang stabil. Menurut teori manajemen rantai pasokan, cara terbaik untuk mengatasi fluktuasi harga dan keterbatasan bahan baku adalah dengan menjalin hubungan strategis dengan pemasok. Untuk mengurangi biaya bahan baku, pengelolaan bahan baku juga menyarankan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok yang dapat diandalkan, menggunakan sistem pembelian grosir dan mengurangi ketergantungan pada satu pemasok. Rumah makan dapat mengatasi masalah ini dengan menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok terpercaya yang dapat secara konsisten menyediakan bahan baku berkualitas tinggi. Diversifikasi pemasok adalah langkah penting untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu sumber. Ini memungkinkan bisnis tetap berjalan lancar dalam kasus masalah dengan pemasok utama. Belanja dalam jumlah besar dengan harga grosir juga dapat mengurangi biaya bahan baku, meningkatkan profitabilitas bisnis.

### **Pemasaran**

Rumah Makan Padang Ranah Minang masih menggunakan pendekatan pemasaran tradisional, bergantung pada rekomendasi dari pelanggan setia.

Meskipun metode ini efektif di komunitas lokal, metode ini kurang efektif dalam menarik pelanggan baru di era digital. Solusi strategis untuk pemasaran digital dapat membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) memperluas pasar dan meningkatkan daya saing mereka. Menurut teori pemasaran kontemporer, situs media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook memungkinkan bisnis kecil menjangkau audiens yang lebih besar dengan harga yang lebih murah. (Sudrartono et al., 2022)

Rumah makan ini memiliki kemampuan untuk memanfaatkan media sosial dengan membuat akun resmi untuk mempromosikan barang-barang mereka. Untuk menarik perhatian audiens, Anda dapat menggunakan foto dan video menarik yang menampilkan berbagai pilihan makanan di menu. Selain itu, ulasan positif dari pelanggan setia dapat digunakan untuk meningkatkan reputasi online. Untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan, rumah makan dapat melakukan promosi digital seperti memberikan potongan harga khusus kepada pelanggan yang mengikuti akun media sosialnya. Rumah makan dapat mempertahankan pelanggan lama sambil menarik lebih banyak pelanggan baru dengan strategi ini.

## **KESIMPULAN**

Rumah Makan Padang Ranah Minang menghadapi banyak masalah pengambilan keputusan yang berdampak pada kinerja dan pertumbuhan bisnis. Karena pengelolaan tenaga kerja belum ideal, pendekatan berbasis komunitas memerlukan sistem manajemen yang lebih kompleks untuk meningkatkan efisiensi dan meningkatkan motivasi karyawan. Rumah makan juga harus mencari sumber pembiayaan alternatif karena mereka tidak memiliki cukup modal untuk memulai bisnis mereka. Untuk menjaga kualitas produk, diversifikasi sumber pasokan harus digunakan untuk mengatasi fluktuasi harga dan ketergantungan pada bahan baku tertentu. Di sisi pemasaran, strategi berbasis rekomendasi dari mulut ke mulut berhasil di komunitas lokal, tetapi kurangnya strategi pemasaran digital membatasi jangkauan pasar dan peluang untuk memperoleh pelanggan baru.

Rumah Makan Padang Ranah Minang harus mengambil tindakan strategis untuk mencapai keberhasilan yang berkelanjutan. Langkah-langkah ini harus mencakup pengembangan strategi pemasaran yang lebih komprehensif, diversifikasi modal, pengelolaan rantai pasokan yang lebih baik, dan peningkatan manajemen sumber daya manusia. Penelitian ini memberikan wawasan penting bagi pelaku UMKM lainnya tentang tantangan yang sama dan menekankan bahwa strategi bisnis harus berubah dan inovasi untuk mencapai keberhasilan jangka panjang. Untuk meningkatkan efisiensi pengambilan keputusan, Rumah Makan Padang Ranah Minang harus mengadopsi pendekatan yang lebih sistematis dalam mengelola berbagai bagian operasional.

Pertama, dalam pengelolaan tenaga kerja, rumah makan harus memiliki sistem manajemen yang jelas dan program pelatihan yang terorganisir untuk meningkatkan keterampilan karyawan dan meningkatkan produktivitas di tempat kerja. Kedua, rumah makan harus mempertimbangkan berbagai sumber pembiayaan, seperti pinjaman mikro atau kemitraan strategis, jika mereka ingin mengatasi keterbatasan modal mereka. Ketiga, diversifikasi sumber bahan baku sangat penting untuk mengurangi ketergantungan pada pasokan tertentu dan mengatasi fluktuasi harga, sambil menjaga kualitas produk. Rumah makan juga dapat mendapatkan lebih banyak pelanggan dan meningkatkan loyalitas dengan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas, yang mencakup penggunaan platform digital.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Farisi, S., & Iqbal Fasa, M. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1). <http://ejurnal.iaipd-nganjuk.ac.id/index.php/es/index>
- Benu, Y.S.I.P. et al. (2021) Human Resource Management (HRM) In Industry 5.0. Zahir Publishing.
- Fagustina, A. and Supriyanto, A. (2024) 'Analisis Strategi Pemasaran pada Klaster UMKM Batik Ecoprint di Kota Solo', *IJM: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 2(2).
- Latif, N., Mandey, S. L., & Tampenaw, J. L. A. (2021). Strategi Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Rumah Makan Padang Raya Santiago Sario Manado The Swot Strategy In Increasing Sales On Padang Raya Santiago Restaurant Msme's At Sario Manado. In 1146 *Jurnal EMBA* (Vol. 9, Issue 2).
- Nugraha, R. N., Dewi, L., Insani, A. N., Kunci, K., & Perdesaan, W. (2024). *Strategi Pengembangan Potensi Wisata Perdesaan Desa Kalikidang Purwokerto*. 4(3). <https://doi.org/10.59818/jpm.v4i3.715>
- Pasolong, H. (2023). *Teori Pengambilan Keputusan*. [www.cvalfabeta.com](http://www.cvalfabeta.com)
- Rusandi, & Muhammad Rusli. (2021). Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif dan Studi Kasus. *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1), 48–60. <https://doi.org/10.55623/au.v2i1.18>
- Simarmata, K., Elindra, R., & Siregar, E. Y. (2021). Analisis Penggunaan Media Pembelajaran Power Point Dalam Pembelajaran Daring Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal MathEdu (Mathematic Education Journal)*, 4(2), 224–230. <https://doi.org/10.37081/mathedu.v4i2.2684>
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Gusti Ayu Ari Agustini, I., Yudawisastra, H. G., Ul Maknurah, lu, Amaria, H., Lidang Witi, F., Sudirman, A., & Eka Putri Eka Purnama Sari, D. (2022). *Kewirausahaan Umkm Di Era Digital*. [www.penerbitwidina.com](http://www.penerbitwidina.com)
- Supriyanto, A. (2022) 'Peran Nilai-Nilai Islami Dalam Kewirausahaan Untuk Menunjang Sebuah Kinerja Bisnis', *El-Hekam*, 7(1), pp. 69–82.

- Supriyanto, A. et al. (2024) 'Pendampingan Pembuatan Konten Digital Marketing Melalui Media Sosial pada CV Seleksi Alam Muria', *At Ta'dzim: Journal of Community Development*, 1(1), pp. 29-42.
- Supriyanto, A., Permatasari, R.D., et al. (2023) 'Kesuksesan Muslimah Pelaku UMKM: Peran Dimensi Entrepreneurial Orientation', *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 10(2), pp. 267-286.
- Utami, R. T., Aqilah, N., Janah, R. N., Sausan, D. W., Ardianto, B. A., Sabdiel, L., Tarigan, P., Saputra, D. R., Ekonomi, F., Bisnis, D., Bhayangkara, U., & Raya, J. (2024). Menyajikan Kelezatan Dan Keuntungan Dengan Metode Analisis Swot Pada Umkm Rumah Makan Padang (Studi Kasus Pada Rumah Makan Padang Piliang Jaya). In *Indonesian Journal of Economics and Strategic Management (IJESM)* (Vol. 2, Issue 2).