

Analisis Usaha Kecil Menengah Rumah Makan Padang

Khairil Azmi ¹, Muhammad Jamil ², Faeza Rezi S ³
^{1,2,3} Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Indonesia
khairizm28@gmail.com

Alamat: Jl. Raya Lubuk Begalung, Lubuk Begalung Nan XX, Kec. Lubuk Begalung, Kota Padang, Sumatera Barat

Korespondensi penulis: khairizm28@gmail.com

Abstract: Currently, competition in the world of work is getting tougher and unemployment is increasing. Forcing the government to immediately overcome unemployment by expanding job opportunities is impossible. Unemployment does not only come from people who do not have expertise in certain fields but also from employees who are retired early by companies, both large and small companies. Thus, you can imagine how many Indonesians do not have jobs. In this case there must be awareness from the whole community to play an active role in overcoming unemployment because the government only helps with government programs such as UKM (Small and Medium Enterprises). When running a small and medium business, you need a business analysis so that the business can run well, one of these businesses is a Padang restaurant. The aim of the research is to analyze small and medium Padang restaurant businesses. This research uses qualitative methods and is classified as field research with semi-structured interviews and documentation as data collection techniques. The findings from this research are that there are several things that need to be improved in managing a Padang restaurant business, including: the quality of the food must remain stable, the taste of the employees is friendly, the business premises are clean, prayer places must be provided and so on.

Keywords: Analysis of Small and Medium Enterprises, Decisions, Restaurants

Abstrak: Saat ini persaingan di dunia kerja semakin berat dan pengangguran semakin bertambah banyak. Memaksakan pemerintah agar segera mengatasi pengangguran dengan memperluas lapangan pekerjaan adalah hal yang mustahil. Pengangguran tidak hanya berasal dari masyarakat yang tidak mempunyai keahlian dalam bidang tertentu tetapi juga dari para karyawan- karyawan yang dipensiunkan secara dini oleh perusahaan, baik perusahaan besar maupun kecil. Dengan demikian bisa dibayangkan berapa banyak masyarakat Indonesia yang tidak mempunyai pekerjaan. Dalam hal ini harus ada kesadaran dari seluruh masyarakat untuk berperan aktif dalam mengatasi pengangguran karena pemerintah hanya membantu dengan program-program pemerintahan seperti UKM (Usaha Kecil Menengah). Dalam menjalankan usaha kecil menengah perlu analisa usaha sehingga usaha tersebut bisa berjalan dengan baik salah satu usaha tersebut adalah rumah makan Padang. Tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisa usaha kecil menengah rumah makan padang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan tergolong kepada field research dengan wawancara semi terstruktur dan dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data. Temuan dari penelitian ini bahwa ada beberapa hal yang perlu diperbaiki didalam mengelola usaha rumah makan padang diantara, kualitas masakan harus tetap dijaga stabil rasanya, keramahan karyawan, tempat usaha yang bersih, harus disedian tempat sholat dan lain lain.

Kata kunci: Analisa Usaha Kecil Menengah, Keputusan, Rumah Makan

1. LATAR BELAKANG

Di era pasar terbuka saat ini masyarakat harus merubah pola pikirnya dari pencari kerja atau menciptakan lapangan pekerjaan (entrepreneur). Salah satu peluang usaha tersebut yaitu bergerak dibidang rumah makan. Karena makanan adalah sebagai kebutuhan dasar manusia yang menjadi alasan mendasar untuk pengembangan bisnis rumah makan. Usaha ini menjadi alternatif yang menjanjikan dan merupakan bisnis yang tidak pernah mati bahkan ada yang sukses dan dapat meraih rezeki yang cukup besar apabila dikelola dengan baik dan selalu mengikuti selera dan daya beli masyarakat. Alasan yang masuk nalar adalah makanan selalu diburu dan dicari orang di mana pun karena apabila perut sudah lapar maka urusan makan pun

Received : Juni 12, 2024; Revised : Juni 28, 2024; Accepted Juli 13, 2024; Published Juli 16, 2024

* Khairil Azmi, khairizm28@gmail.com

tidak bisa ditunda.

Usaha Rumah Makan Padang ini berlokasi di Jl. Dr. Sutomo No.145, Kubu Marapalam, Kec. Padang Timur., Kota Padang, Sumatera Barat 25143. Pemiliknya bernama Siska. Modal awal untuk mendirikan Rumah ini sekitar Rp 12 Juta untuk kontrak tanah, membeli perabot dan bahan mentah yang dikelola untuk menjadi makanan yang akan dijual. Pada awal usaha rumah makan ini hanya menyajikan menu Nasi yang terkenal dengan rendangnya, dengan berbagai macam lauk seperti ayam, lele, mujaer, dll dan dengan minuman seperti kopi, es teh, soda gembira dll.

Review penelitian sebelumnya yakni Salmah Pujiati dkk (2020), Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis usaha rumah makan si bolang dan kualitas layanan terhadap konsumen di kecamatan bontang utara kota bontang. Sehingga diperoleh simpulan bahwa Analisis kepuasan konsumen atas kualitas layanan Rumah Makan Si Bolang pada masing-masing dimensi kualitas layanan yang meliputi dimensi tangible, reliability, responsiveness, assurance dan empathy secara keseluruhan diperoleh nilai rata-rata gap score sebesar 0,25 yang menunjukkan konsumen sangat puas terhadap kualitas layanan di Rumah Makan Si Bolang.

Berdasarkan hal tersebut diatas peneliti berinisiatif membuat sebuah artikel ilmiah dengan judul “Analisis Usaha Kecil Menengah Rumah Makan Padang Sutomo”. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hal hal apa yang perlu diperhatikan didalam mengelola sebuah rumah makan sehingga rumah makan tersebut tetap diminati oleh pelanggannya.

2. KAJIAN TEORITIS

Aspek Pemasaran/Promosi (Promotion)

Promosi adalah suatu usaha dari pemasaran dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk atau barang jasa yang dipasarkan. Adapun tujuan promosi adalah:

- a. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial
- b. Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit
- c. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan
- d. Untuk menjaga kestabilan penjual ketika menjadi lesu pasar
- e. Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing
- f. Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Aspek Produksi

Dalam kehidupan sehari-hari rencana produksi ditafsirkan sebagai suatu rencana untuk melakukan kegiatan besar yang memerlukan peralatan yang tradisional dan hanya menggunakan tenaga 4 pekerja saja.

Proses produksi adalah suatu kegiatan menambah nilai guna suatu barang atau jasa untuk keperluan orang banyak, apabila suatu barang atau jasa tersebut tidak menambah nilai guna untuk banyak orang maka barang atau jasa tersebut tidak dapat disebut sebagai suatu proses produksi.

Aspek Keuangan

Modal adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Sejalan dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam suatu usaha serta makin banyaknya usaha-usaha kecil menjadi besar, maka modal mempunyai arti yang lebih menonjol lagi. Masalah modal dalam suatu perusahaan atau suatu usaha merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir karena bahwa modal itu mengandung begitu banyak dan berbagai aspek.

Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktifitas perusahaan atau usaha demi mencapai tujuan yang telah ditentukan atau diharapkan.

Cara merekrut, menyeleksi dan melatih karyawan

Rekrutmen adalah suatu proses untuk mencari calon atau kandidat pegawai, karyawan, buruh, manajer atau tenaga kerja baru untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia perusahaan atau suatu usaha.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Padang yang berlokasi di jalan Sutomo kota Padang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Deskriptif Kualitatif yaitu mengolah data dengan lebih banyak mengumpulkan data dan menguraikannya secara menyeluruh dan sesuai dengan permasalahan yang sedang diteliti, sehingga akan diperoleh suatu hasil dari pengolahan data yang disebut hasil penelitian. Pada penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer yaitu data lapangan yang diperoleh langsung dari orang-orang atau pelaku yang menjadi subjek dalam penelitian ini seperti melalui hasil wawancara yang telah dilakukan. Sumber informasi dari penelitian ini adalah Rumah Makan Padang buk Siska yang berlokasi di Jl. Dr. Sutomo Padang dan para pelanggan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisa usaha rumah makan padang ini dapat di sampaikan beberapa hal

Aspek Pemasaran

Aktivitas promosi yang dilakukan pemilik Rumah Makan Buk Siska pada dasarnya tidak ada, hanya karena mengutamakan rasa dan harga yang cukup terjangkau, selain itu diharapkan dari mulut ke mulut para pembeli/konsumen dapat menjadi alat promosi yang lebih murah, cepat dan efektif.

Aspek Produksi

Usaha di Rumah Makan Buk Siska dalam memproses suatu barang/produk mentah menjadi barang jadi yang dapat dikonsumsi oleh orang banyak dan dapat meningkatkan nilai tambah bagi pengelolanya. Hal ini dapat dilihat dari 2 (dua) menu makanan yang ditawarkan antara lain:

a. Nasi Campur, proses produksinya :

- 1) Beras yang dimasak dalam jumlah banyak dan setelah masak nasi di masukkan kedalam pemanas nasi agar nasi tetap panas, sehingga orang yang membeli atau mengkonsumsinya merasa nikmat. Lauk pauk seperti (cumi-cumi, bali telur/tongkol, peyek udang, ayam goreng dll) akan dilakukan pengolahan diharapkan akan memberikan nilai tambah yaitu mengubah lauk pauk biasa menjadi aneka masakan. Sebelum di beri bumbu atau di olah lauk pauk terlebih dahulu di bersihkan dan di goreng, setelah itu baru di beri bumbu-bumbu agar menambah citarasa.
- 2) Mie goreng, mie ini adalah mie keriting biasa akan tetapi melalui pengolahan maka akan mempunyai nilai tambah cara membuatnya bumbu mie goreng ditumis kemudian diberi air dan rempah-rempah setelah mendidih mie keriting dimasukkan dan diaduk hingga bumbu merata. Irisan daun sup dan bawang goreng ditaburkan sebagai tambahan agar mie goreng lebih nikmat.
- 3) Tumis kacang panjang dan wortel setelah diolah akan menghasilkan sayur tumis yang biasa dinikmati oleh banyak orang dan menghasilkan nilai tambah, cara membuatnya bumbu tumis sayur dipanaskan dalam minyak panas sambil diaduk kemudian ditambahkan air dan setelah air mendidih semua sayur yang telah dipotong-potong dimasukkan. Apabila air sayur sedikit mengering sayur tumis dapat diangkat.

Sambal yaitu dibuat dari cabe, tomat, terasi, bawang putih dan bawang merah. Semua bahan sambal di cuci hingga bersih setelah itu di goreng lalu di haluskan dan di goreng kembali dengan diberi minyak goreng.

b. Nasi Sayur, Proses produksinya :

Beras yang dimasak dalam jumlah banyak dan setelah masak nasi di masukkan kedalam pemanas nasi agar nasi tetap panas, sehingga orang yang membeli atau mengkonsumsinya merasa menikmati barang tersebut.

Lauk pauk seperti (cumi-cumi, bali telur/tongkol, peyek udang, ayam goreng, rendang dll) akan dilakukan pengolahan diharapkan akan memberikan nilai tambah yaitu mengubah lauk pauk biasa menjadi aneka masakan. Sebelum di beri bumbu atau di olah lauk pauk terlebih dahulu di bersihkan dan di goreng, setelah itu baru di beri bumbu-bumbu agar menambah citarasa.

Sayur lodeh, bening, asem, dan sop yang di olah dari sayur- sayuran mentah agar memberikan nilai tambah yaitu sayur di potong-potong lalu di cuci hingga bersih dan diolah dengan bumbu dan rempah-rempah agar memiliki cita rasa yang nikmat.

Sambal yaitu dibuat dari cabe, tomat, terasi, bawang putih dan bawang merah. Semua bahan sambal di cuci hingga bersih setelah itu di goreng lalu di haluskan dan di goreng kembali dengan diberi minyak goreng.

Aspek Keuangan

Modal yang digunakan pada usaha Rumah Makan adalah modal sendiri artinya bukan modal hutang atau pinjaman. Secara rinci modal yang digunakan pertama kali untuk usaha Rumah Makan tidak dapat dihitung secara pasti karena merupakan usaha lanjutan dari usaha kecil yaitu dari menjual makanan dengan menu yang begitu belum banyak saja, kemudian berkembang sampai akhirnya menu yang disediakan cukup bervariasi.

Untuk mengetahui berapa jumlah investasi awal dibangunnya rumah makan ini agak sulit karena bangunan rumah makan ini merupakan lahan/lokasi di pinggir jalan.

Untuk analisa keuangan secara kasar dapat digambarkan dengan rincian seperti di bawah ini. Gambaran analisa keuangan rumah makan buk siska yaitu:

a. Pemasukan

Omset atau pendapatan/hari Rp 700.000,- Omset/bulan: Rp 21.000.000,-

b. Pengeluaran

Kebutuhan bahan pokok/hari Rp 350.000,- Kebutuhan bahan pokok/bulan: Rp 10.500.000,- Laba kotor/hari : Rp 350.000,-
Laba kotor/bulan: Rp 10.500.000,-

c. Biaya operasional

Gaji pegawai 1 orang: Rp 1.000.000,-

d. Laba Bersih : Rp 9.500.000,-

Sumber Dana

Dana yang digunakan untuk usaha di Rumah Makan adalah dana pribadi, karena usaha rumah makan ini termasuk usaha yang dirintis dari usaha kecil jadi pada awal usaha dana yang dibutuhkan juga tidak terlalu besar. Dengan keuletan, kesabaran dan pengelolaan keuangan yang cukup baik dari pemilik usaha Rumah Makan ini menu yang disajikan ditambah sedikit demi sedikit disesuaikan dengan modal atau dana yang ada dan menyesuaikan permintaan pembeli. Selain itu apabila menggunakan dana pribadi tidak ada resiko yang harus ditanggung apabila penjualan tidak terlalu ramai atau menguntungkan, karena tidak selamanya penjualan itu selalu ramai adakalanya penjualan hari ini ramai adakalanya penjualan hari berikutnya sepi. Dengan dana sendiri tidak ada resiko untuk mengembalikan atau membayar bunga dari uang yang dipinjam.

Aspek Sumber Daya Manusia

Cara rumah makan buk siska dalam merekrut karyawan yaitu biasanya dari mulut ke mulut sesama pengusaha kuliner manakala saling bertemu baik di pasar, tempat pengajian atau di dalam taksi. Dengan sistem ini diharapkan karyawan yang dibutuhkan/diinginkan oleh pemilik usaha lebih sesuai. Pada umumnya perekrutan karyawan dilakukan setelah lebaran Idul Fitri, hal ini disebabkan karena pada saat hari raya tersebut para pekerja yang mudik saling bercerita di kampung halamannya dan saling memberikan informasi tentang pekerjaan dan gaji yang diperoleh selama bekerja. selamanya penjualan itu selalu ramai adakalanya penjualan hari ini ramai adakalanya penjualan hari berikutnya sepi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil pembahasan diatas dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Rumah makan adalah sebuah usaha yang menjanjikan dengan modal awal yang tidak terlalu banyak, sehingga masyarakat dapat ikut berwirausaha membuka rumah makan tanpa berhutang modal. Walaupun hanya rumah makan pinggir jalan setidaknya jika dijalankan dengan serius akan membuahkan hasil yang cukup baik dan dapat menyerap sumberdaya manusia sehingga dapat mengurangi pengangguran serta memperbaiki ekonomi masyarakat.
- b. Usaha rumah makan harus bersih agar kualitas makanan terjamin, walaupun warung makan pinggir jalan tetapi kebersihan harus tetap di perhatikan agar mutu tetap terjamin, sehingga pelanggan/konsumen tetap datang dan tentunya dengan mutu yang terjamin secara tidak langsung konsumen akan mengatakan kepada orang-orang tetang mutu warung makan.
- c. Memiliki rumah makan awalnya tidak harus memiliki karyawan dengan memanfaatkan keluarga sendiri untuk membantu akan lebih menghemat pengeluaran dan jika warung makan sudah cukup ramai dan banyak pelanggan disaat itu rumah makan membutuhkan karyawan untuk lebih meringankan pekerjaan.

Saran

Dengan pesatnya perkembangan usaha rumah makan yang menjamur, sehingga menimbulkan persaingan yang tajam antar rumah makan. Untuk hal inilah Pemilik "Rumah Makan " juga harus berpikir keras untuk memberikan perhatian khusus untuk meningkatkan kualitas warung makannya. Kualitas pelayanan merupakan suatu hal yang penting untuk diperhatikan untuk dapat memenangkan persaingan usaha rumah makan. Apabila kualitas pelayanan yang diberikan sesuai dengan harapan pelanggan, maka akan diperoleh kepuasan pelanggan yang maksimal.

DAFTAR REFERENSI

- DR. H.B. Siswanto, M.Si. 2006. Pengantar Manajemen. Jakarta: Bumi Aksara.
- DR. T. Hani Handoko, MBA. Manajemen. 2014. Manajemen. Edisi2. Yogyakarta: BPFE.
- Drs. Sentot Imam Wahjono, M.Si. 2008. Manajemen Tata Kelola Organisasi Bisnis. Jakarta: PT.Indeks.
- Kotler Philip, 2002. (2002). Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan dan Implementasi dan Kontrol. In Manajemen Pemasaran.

- Kurniawan, H. D. (2018). Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Konsumen Jasa JNE Jl. Glagahsari No. 62 Yogyakarta). Jurnal Ekobis Dewantara, 1(4), 72–82.
- Salmah Pujiati, dkk. 2020. Analisis Usaha Rumah Makan Si Bolang Dan Kualitas Layanan Terhadap Konsumen Di Kecamatan Bontang Utara Kota Bontang. Jurnal Pembangunan Perikanan dan Agribisnis Vol. 7 No. 1 (2020) Hal 26-46
- Setiadi, N. J. (2013). Perilaku Konsumen : Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen. Prenada Media Group
- Sholihah, N. W. (2019). Pengaruh Marketing Mix 4p (Product, Price, Place Dan Promotion) Terhadap Keputusan Konsumen Yang Menjadi Jama'ah Umroh Di PT. Shafira Lintas Semesta. Skripsi, 8(5), 55.
- Suryana, P. (2013). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian dan Implikasinya pada Minat Beli Ulang. Jurnal Trikonomika, 12(2), 190–200.