

IMPLEMENTASI STRATEGI KEWIRAUSAHAAN PADA USAHA KULINER WARUNG SORAJA MAUMERE KABUPATEN SIKKA

Abdulah Muis¹, Armanti Masi Tuan², Ruslan Haldi Umbu³, Maria Arlina Febiola⁴,
Yasinta Hasni Dua Ebo⁵, Andrian Manggo⁶

muiskasim66@gmail.com¹, armantilamataun@gmail.com², ruslanumbu5@gmail.com³,
mariaarlina3@gmail.com⁴, yasintaasniduaebo29@gmail.com⁵, rianmanggo87@gmail.com⁶

Universitas Muhammadiyah Maumere

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan strategi kewirausahaan dalam bisnis kuliner Warung Saroja yang terletak di Maumere, Kabupaten Sikka. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian deskriptif, di mana pemilik Warung Saroja menjadi informan utama. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, pengamatan, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui proses pengurangan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Warung Saroja menjalankan strategi kewirausahaan dengan cara yang sederhana namun konsisten, mencakup strategi memulai usaha dengan modal sendiri, pengembangan produk melalui variasi menu dan konsistensi rasa, strategi pelayanan yang fokus pada pelanggan, strategi pemasaran yang sederhana melalui tata letak produk dan pemanfaatan media sosial, pengelolaan keuangan yang memisahkan kebutuhan operasional dari tabungan usaha, serta strategi dalam menghadapi tantangan dengan tetap menjalankan usaha secara konsisten. Rencana pengembangan usaha di masa depan meliputi perluasan lokasi usaha dan penambahan variasi menu. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha mikro seperti Warung Saroja tidak selalu bergantung pada strategi bisnis yang rumit, tetapi juga ditentukan oleh konsistensi, ketekunan, serta orientasi yang kuat terhadap pelanggan.

Kata Kunci: Strategi Kewirausahaan, Bisnis Kuliner, UMKM, Pengelolaan Keuangan, Orientasi Pelanggan.

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of entrepreneurial strategies in the culinary business of Warung Saroja in Maumere, Sikka Regency. The approach used in this study is qualitative, employing a descriptive research type, in which the owner of Warung Saroja serves as the main informant. Data collection was carried out through interviews, observation, and documentation, which were then analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the study show that Warung Saroja implements entrepreneurial strategies in a simple yet consistent manner, including strategies for starting the business with personal capital, developing products through menu variation and maintaining taste consistency, and providing customer-oriented service. The marketing strategy used is also simple, involving good product arrangement and the utilization of social media. The financial management carried out also separates operational needs from business savings, along with the strategy chosen to overcome obstacles by consistently continuing to run the business. Future business development plans include expanding the business area and adding menu variations. The conclusion of this study is that the success of a micro-enterprise such as Warung Saroja is not always determined by complex strategies, but rather by consistency, perseverance, and a strong focus on customers.

Keywords: entrepreneurial strategy, culinary business, MSMEs, financial management, customer orientation.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah unit yang melebihi 99% dari total pelaku usaha di negara ini. Mereka menyumbang 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan mampu menyerap 96,9% dari keseluruhan tenaga kerja nasional (Indonesia, 2022).

Dengan demikian, UMKM bukan hanya sederhana unit bisnis kecil, tetapi juga merupakan pilar utama yang mendukung kelangsungan ekonomi nasional. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa UMKM memiliki kontribusi besar dalam menumbuhkan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi angka pengangguran di Indonesia (Ghifari, 2023) ; (Vinatra, 2023)

Salah satu bidang UMKM yang menunjukkan perkembangan cukup signifikan adalah sektor pangan, yang menarik minat masyarakat karena kebutuhan makanan bersifat sehari-hari dan modal yang diperlukan cukup terjangkau. Namun, tingginya jumlah pelaku usaha di bidang kuliner menyebabkan munculnya persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha harus memiliki jiwa dan keterampilan kewirausahaan yang baik agar bisnisnya bisa bertahan dan berkembang. Kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan keberanian mengambil risiko, tetapi juga mencakup kemampuan untuk berinovasi, mengidentifikasi peluang pasar, dan mengelola sumber daya usaha dengan efisien (Irwanto & le, 2023). Selain itu, efikasi diri dalam kewirausahaan, motivasi berwirausaha, dan penerapan pemasaran digital telah terbukti berpengaruh terhadap kesuksesan usaha kuliner berskala UMKM.

Keberhasilan dalam sebuah usaha, termasuk dalam sektor kuliner, sangat dipengaruhi oleh efektivitas strategi kewirausahaan yang diterapkan oleh pemiliknya. Ini mencakup mulai dari strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, inovasi produk, hingga cara menangani kendala operasional. Misalnya, penerapan strategi pemasaran yang sesuai melalui penggunaan media sosial dan penguatan hubungan dengan pelanggan terbukti dapat meningkatkan penjualan untuk usaha berskala mikro dan kecil (Muslimin, Zainuddin, & Saputra, 2022). Selain itu, kombinasi antara pemasaran digital dan inklusi keuangan juga mendukung keberlanjutan usaha kuliner melalui peningkatan performa pemasaran (Lamidi & Rahadhini, 2021). Oleh karena itu, strategi kewirausahaan dapat dilihat sebagai faktor kunci yang membedakan antara usaha kuliner yang dapat bertahan dan berkembang dengan yang mengalami stagnasi atau bahkan gagal dalam situasi persaingan.

Warung Saroja dipilih sebagai subjek penelitian ini karena merupakan salah satu bisnis kuliner rumahan yang telah beroperasi dalam waktu yang cukup lama dan berhasil mempertahankan pelanggan meskipun menghadapi persaingan yang ketat. Sebagai bisnis yang dijalankan secara mandiri oleh pemiliknya, Warung Saroja berhadapan dengan berbagai tantangan, mulai dari persaingan harga, perubahan preferensi konsumen, hingga keterbatasan modal dan tenaga kerja, yang umumnya dialami oleh pelaku UMKM di sektor kuliner lainnya (Suriyanto & Permatasasi, 2022); (Miliantri, 2021). Hal ini menjadikan Warung Saroja sebagai objek yang relevan dan representatif untuk diteliti lebih lanjut mengenai penerapan strategi kewirausahaan dalam praktik bisnis sehari-hari.

Memahami penerapan strategi kewirausahaan dalam bisnis kuliner seperti Warung Saroja adalah penting, baik dari perspektif akademis maupun praktis. Dari segi akademis, penelitian ini dapat memperkaya literatur tentang penerapan konsep kewirausahaan dalam usaha kuliner skala UMKM. Sementara dari sudut pandang praktis, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan ilustrasi yang jelas mengenai strategi yang diterapkan, tantangan yang dihadapi, serta langkah-langkah pengembangan yang mungkin dilakukan, sehingga dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku usaha itu sendiri dan referensi bagi pelaku usaha kuliner lainnya yang mungkin menghadapi masalah serupa. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini akan menyelidiki secara mendalam tentang “Penerapan Strategi Kewirausahaan pada Usaha Kuliner Warung Saroja”.

Penelitian ini difokuskan pada penerapan strategi kewirausahaan yang digunakan dalam Warung Saroja. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini mencakup cara penerapan strategi kewirausahaan dalam pengelolaan usaha, strategi pemasaran yang

diimplementasikan untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, teknik pengelolaan keuangan yang dilakukan untuk mendukung kelangsungan usaha, beragam kendala yang dihadapi saat menjalankan usaha beserta solusi yang dicari, serta rencana pengembangan usaha yang akan dilaksanakan oleh pemilik Warung Saroja.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan strategi kewirausahaan pada Usaha Kuliner Warung Saroja. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan strategi kewirausahaan yang diterapkan dalam manajemen usaha, menganalisis strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan daya saing bisnis, memahami pengelolaan keuangan yang diterapkan dalam operasional bisnis, mengenali berbagai tantangan yang muncul serta upaya penyelesaiannya, dan menggambarkan rencana pengembangan usaha untuk meningkatkan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis di masa mendatang.

Dalam kerangka teori, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu kewirausahaan, terutama yang berkaitan dengan penerapan strategi kewirausahaan pada usaha kuliner kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dan memperkaya kajian ilmiah mengenai penerapan strategi kewirausahaan untuk meningkatkan kesinambungan usaha. Secara praktis, penelitian ini diharapkan menjadi bahan evaluasi dan rekomendasi bagi pemilik Warung Saroja dalam merumuskan strategi usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa untuk memahami penerapan konsep kewirausahaan dalam usaha kuliner dan menjadi sumber rujukan bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji penerapan strategi kewirausahaan di sektor usaha mikro, khususnya di bidang kuliner.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh gambaran secara mendalam mengenai implementasi strategi kewirausahaan pada Usaha Kuliner Warung Saroja. Penelitian dilaksanakan di Warung Saroja yang berlokasi di Maumere kabupaten sikka. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik Warung Saroja yang dipilih sebagai sumber data utama karena memiliki informasi yang berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan usaha. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara untuk memperoleh informasi secara langsung dari informan, observasi untuk mengamati kondisi dan aktivitas usaha, serta dokumentasi sebagai data pendukung penelitian. Selanjutnya, data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik analisis data kualitatif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, sehingga diperoleh gambaran yang sistematis mengenai implementasi strategi kewirausahaan pada Usaha Kuliner Warung Saroja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Warung Soraja

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Erwin Saleh, pemilik usaha, diketahui bahwa Warung Saroja dimulai dari usaha yang sangat sederhana, yaitu menjual gado-gado dengan pendapatan yang kecil. Seiring bertambahnya pendapatan dan modal, usaha tersebut berkembang menjadi warung makan seperti yang dikenal sekarang. Usaha ini telah beroperasi sejak tahun 2014 dan masih berjalan hingga saat ini. Warung Saroja berada di sektor makanan, dengan menu utama berupa makanan siap saji yang dilengkapi dengan penjualan es sebagai variasi produk. Lokasinya di Jalan Maumere–Larantuka, jalur yang cukup ramai dilewati oleh masyarakat dan pengendara, yang turut mendukung kelangsungan usaha dari waktu ke waktu.

Implementasi Strategi Kewirausahaan

1. Strategi Memulai Usaha

Keinginan utama Bapak Erwin Saleh untuk memulai usaha ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan dan membantu keluarga. Modal awal usaha sepenuhnya berasal dari dana pribadi, tanpa mengandalkan pinjaman dari pihak luar. Proses awal untuk membangun usaha dilakukan dengan mengumpulkan dana secara bertahap sampai modal cukup untuk memulai, dimulai dari skala kecil dengan menjual gado-gado. Dalam perjalanannya, pemilik menyadari bahwa usaha ini mengalami naik turun, namun hal ini dihadapi dengan bertahan dan terus berusaha hingga berkembang menjadi warung seperti sekarang.

2. Strategi Pengembangan Produk

Produk yang ditawarkan di Warung Saroja ditentukan berdasarkan jenis kuliner yang telah dirintis sejak awal, ditambah dengan penjualan es sebagai variasi produk untuk menarik lebih banyak pembeli. Untuk menjaga kualitas rasa, Bapak Erwin Saleh menekankan bahwa prinsip utama yang diterapkan adalah tidak merubah cita rasa dari menu khas yang ada, sehingga konsistensi rasa tetap terjaga dan pelanggan tidak kehilangan cita rasa yang dikenal dari Warung Saroja.

3. Strategi Pelayanan

Dalam memberikan layanan kepada pelanggan, Warung Saroja menggunakan pendekatan untuk menarik minat pelanggan dengan menawarkan kerupuk gratis. Mereka juga menyediakan tambahan nasi, cabai, atau kuah ayam dalam jumlah lebih banyak jika diminta oleh pembeli. Layanan ekstra ini diberikan tanpa biaya tambahan, sehingga pelanggan merasa dihargai dan lebih cenderung untuk kembali berkunjung ke Warung Saroja. Selain itu, saat warung ramai pengunjung, anggota keluarga juga ikut membantu dalam melayani, sehingga proses pelayanan tetap berlangsung dengan baik meskipun jumlah pelanggan meningkat.

4. Strategi Pemasaran

Metode pemasaran yang diterapkan oleh Warung Saroja dilakukan dengan mengatur produk di gerobak penjualan, yang dilengkapi dengan tulisan nama menu atau jenis makanan yang ditawarkan, sehingga pembeli potensial dapat dengan mudah mengenali produk yang ada. Pengaturan gerobak yang teratur dan dengan label nama menu ini berfungsi sebagai promosi sederhana namun cukup efektif untuk menarik perhatian orang yang lewat. Selain promosi langsung, pemilik juga menyebutkan telah memanfaatkan media sosial atau teknologi digital sebagai alat tambahan untuk memasarkan usaha, meskipun penggunaan tersebut masih dalam tingkat yang sederhana.

5. Strategi Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan finansial di Warung Saroja dilakukan dengan cara yang sederhana tetapi konsisten. Pendapatan yang diperoleh dalam sehari digunakan lagi untuk membeli bahan baku dan bahan yang diperlukan untuk kegiatan operasional berikutnya. Jika terdapat surplus dari penjualan setelah dikurangi biaya bahan baku, surplus tersebut dianggap sebagai laba usaha. Laba yang diperoleh dibagi untuk memenuhi kebutuhan harian, seperti uang saku anak, dan sebagian disisihkan untuk ditabung. Tabungan tersebut menjadi salah satu sumber dana yang disiapkan untuk mendukung rencana pengembangan usaha di masa depan.

6. Strategi Menghadapi Tantangan

Tantangan yang sering dihadapi dalam menjalankan Warung Saroja adalah saat tidak ada pelanggan, yang berarti tidak ada pendapatan pada hari tersebut, serta masalah saat bahan baku tidak tersedia atau sulit didapat. Dalam menghadapi persaingan bisnis, Bapak Erwin Saleh tidak merasa adanya persaingan yang signifikan dan lebih memilih untuk

bersikap netral terhadap usaha kuliner serupa di sekitarnya. Mengenai kerugian usaha, pemilik mengakui bahwa Warung Saroja pernah mengalami kerugian, tetapi cara untuk mengatasinya adalah dengan terus menjalankan usaha dan tidak menutup warung meskipun sedang sepi pelanggan, karena itu dianggap sebagai bagian dari dinamika bisnis yang biasa terjadi.

7. Staategi Pengembangan Usaha

Untuk pengembangan usaha di masa mendatang, Bapak Erwin Saleh mencatat adanya rencana untuk membangun kembali tempat usaha di sebelah lokasi warung yang sudah ada, dengan tujuan agar tempat usaha menjadi lebih besar dan luas. Di samping memperluas tempat, rencana pengembangan usaha juga mencakup penambahan variasi menu agar pelanggan memiliki lebih banyak pilihan. Peningkatan kualitas pelayanan juga menjadi fokus, terlihat dari kebiasaan melibatkan anggota keluarga untuk membantu dalam layanan saat warung ramai, sehingga kenyamanan dan kecepatan pelayanan tetap terjaga seiring dengan perkembangan usaha.

Tabel Implementasi Strategi Kewirausahaan pada Warung Saroja

Aspek Strategi	Implementasi
Strategi Memulai Usaha	Memulai usaha dari penjualan gado-gado dengan modal pribadi yang dikumpulkan secara bertahap.
Pengembangan Produk	Menambah variasi menu dan mempertahankan cita rasa makanan.
Strategi Pelayanan	Memberikan pelayanan yang ramah, kerupuk gratis, serta tambahan nasi, cabai, atau kuah tanpa biaya tambahan.
Strategi Pemasaran	Menata produk pada gerobak, memasang nama menu, dan memanfaatkan media sosial secara sederhana.
Pengelolaan Keuangan	Pendapatan digunakan untuk membeli bahan baku, sedangkan keuntungan dimanfaatkan untuk kebutuhan keluarga dan tabungan usaha.
Menghadapi Kendala	Tetap menjalankan usaha saat penjualan menurun dan mencari solusi ketika bahan baku sulit diperoleh.
Pengembangan Usaha	Berencana memperluas tempat usaha, menambah variasi menu, dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Pembahasan

Hasil wawancara dengan Bapak Erwin Saleh menunjukkan bahwa Warung Saroja telah menerapkan strategi kewirausahaan secara nyata, meskipun dilakukan secara sederhana dan bersifat intuitif berdasarkan pengalaman langsung dalam menjalankan usaha. Proses usaha yang dimulai dari skala sangat kecil berupa jualan gado-gado hingga berkembang menjadi sebuah warung menggambarkan adanya kemampuan membaca peluang serta mengelola sumber daya usaha secara bertahap, yang sejalan dengan pandangan bahwa strategi kewirausahaan berupa kemampuan berinovasi, membaca peluang pasar, dan mengelola sumber daya usaha secara efektif menjadi elemen penting yang memengaruhi keberhasilan usaha kuliner berskala UMKM (Irwanto & Ie, 2023).

Dari sisi inovasi, penambahan jualan es sebagai variasi produk serta konsistensi menjaga rasa menu tanpa mengubahnya menunjukkan adanya upaya inovasi produk yang sederhana namun tetap memperhatikan kepuasan pelanggan, sebagaimana inovasi produk yang dikelola dengan baik terbukti berkontribusi terhadap peningkatan kinerja UMKM (Daniella & Utama, 2023). Selain itu, strategi pelayanan Warung Saroja yang memberikan kerupuk gratis serta tambahan nasi, lombok, atau kuah ayam sesuai permintaan pembeli mencerminkan penerapan orientasi pelanggan, yang secara teoretis dikenal sebagai salah satu faktor penting dalam membangun keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran suatu usaha (Christian & Yoestini, 2023).

Dari aspek manajemen usaha kecil, cara Bapak Erwin Saleh dalam menghadapi persaingan usaha dengan bersikap netral, serta keputusannya untuk tetap membuka usaha meskipun pernah mengalami kerugian, menggambarkan praktik manajemen usaha kecil yang berjalan berdasarkan pengalaman dan intuisi pemilik di lapangan, tanpa perencanaan formal yang rumit. Sementara itu, pola pengelolaan keuangan Warung Saroja yang menggunakan hasil penjualan harian untuk membeli bahan baku, kemudian membagi sisa keuntungan untuk kebutuhan keluarga dan tabungan pengembangan usaha, menunjukkan adanya praktik pengelolaan keuangan yang cukup baik meskipun dilakukan secara sederhana tanpa pencatatan formal, sejalan dengan temuan bahwa pengelolaan keuangan yang baik turut dipengaruhi oleh tingkat literasi keuangan pelaku UMKM dan berperan penting terhadap keberlangsungan usaha (Nurlela, Budiandrian, & Surianti, 2023).

Dengan membandingkan hasil wawancara ini dengan teori dan penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa implementasi strategi kewirausahaan pada Warung Saroja secara umum telah sesuai dengan prinsip-prinsip kewirausahaan yang dikemukakan dalam berbagai kajian sebelumnya, meskipun penerapannya dilakukan secara sederhana, berbasis pengalaman, dan disesuaikan dengan skala usaha mikro yang dijalankan oleh pemiliknya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi strategi kewirausahaan pada Usaha Kuliner Warung Saroja di Maumere, Kabupaten Sikka, dapat disimpulkan bahwa Warung Saroja telah menerapkan strategi kewirausahaan secara nyata, meskipun dilakukan secara sederhana dan bersifat intuitif berdasarkan pengalaman langsung pemiliknya, Bapak Erwin Saleh, dalam menjalankan usaha sejak tahun 2014.

Dari segi strategi memulai usaha, keberhasilan Warung Saroja didorong oleh motivasi kuat untuk mensejahterakan keluarga, dengan modal mandiri yang dikumpulkan secara bertahap tanpa bergantung pada pinjaman pihak luar. Usaha ini berkembang dari skala yang sangat kecil (penjualan gado-gado) menjadi warung makan yang lebih mapan, menunjukkan kemampuan membaca peluang dan mengelola sumber daya usaha secara bertahap.

Dari segi pengembangan produk, konsistensi menjaga cita rasa menu serta penambahan variasi produk seperti penjualan es menjadi bentuk inovasi inkremental yang tetap memperhatikan kepuasan pelanggan. Strategi pelayanan yang berorientasi pelanggan—seperti pemberian kerupuk gratis dan tambahan porsi tanpa biaya—terbukti menjadi salah satu faktor yang memperkuat loyalitas pelanggan. Sementara itu, strategi pemasaran dilakukan secara sederhana melalui penataan produk pada gerobak dan pemanfaatan media sosial dalam skala terbatas.

Dalam aspek pengelolaan keuangan, Warung Saroja menerapkan pola sederhana namun cukup konsisten, yaitu memutar kembali hasil penjualan untuk kebutuhan operasional, membagi keuntungan untuk kebutuhan keluarga, serta menyisihkan sebagian untuk tabungan pengembangan usaha. Dalam menghadapi kendala seperti sepi pembeli, keterbatasan bahan baku, maupun kerugian usaha, pemilik memilih untuk tetap konsisten menjalankan usaha sebagai bagian dari dinamika bisnis yang wajar, tanpa menutup usaha.

Secara keseluruhan, implementasi strategi kewirausahaan pada Warung Saroja sejalan dengan prinsip-prinsip kewirausahaan yang dikemukakan dalam berbagai kajian terdahulu, meskipun diterapkan secara sederhana, berbasis pengalaman, dan disesuaikan dengan skala usaha mikro. Hal ini menegaskan bahwa keberhasilan usaha mikro tidak selalu ditentukan oleh strategi bisnis yang kompleks, melainkan oleh konsistensi, ketekunan, orientasi pada pelanggan, serta kemampuan beradaptasi dengan tantangan yang dihadapi sehari-hari.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi strategi kewirausahaan pada Warung Saroja, dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Warung Saroja Pemilik usaha disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih sistematis, meskipun sederhana, seperti mencatat pemasukan dan pengeluaran harian secara terpisah antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Hal ini akan memudahkan dalam memantau perkembangan usaha serta menjadi dasar yang lebih kuat dalam mengambil keputusan terkait rencana pengembangan usaha ke depan.
2. Terkait Pemasaran Pemanfaatan media sosial yang saat ini masih dilakukan secara sederhana perlu ditingkatkan secara lebih optimal, misalnya dengan mengunggah foto menu secara rutin, memanfaatkan fitur promosi pada platform digital, atau menjalin interaksi dengan pelanggan secara daring. Langkah ini berpotensi memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya besar.
3. Terkait Pengembangan Produk Selain mempertahankan konsistensi rasa, pemilik usaha juga disarankan untuk mulai mempertimbangkan inovasi produk baru secara bertahap sesuai dengan tren dan preferensi konsumen, agar usaha tetap kompetitif di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin ketat.
4. Terkait Pengembangan Usaha Rencana perluasan tempat usaha dan penambahan variasi menu yang telah ada sebaiknya disusun dengan perencanaan yang lebih matang, termasuk memperhitungkan proyeksi biaya, sumber dana, dan tahapan pelaksanaan, agar pengembangan usaha dapat berjalan secara terukur dan berkelanjutan.
5. Bagi Peneliti Selanjutnya Penelitian ini masih terbatas pada satu subjek usaha kuliner skala mikro, sehingga disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk memperluas cakupan penelitian dengan melibatkan lebih banyak pelaku usaha kuliner sejenis, agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai penerapan strategi kewirausahaan pada sektor UMKM kuliner secara umum.
6. Bagi Mahasiswa dan Akademisi Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan pembelajaran bagi mahasiswa dalam memahami penerapan konsep kewirausahaan secara langsung di lapangan, sekaligus mendorong minat untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut mengenai strategi kewirausahaan pada usaha mikro dan kecil di daerah lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Christian, A., & Yoestini, Y. (2023). Pengaruh Orientasi Pelanggan, Orientasi Kewirausahaan, dan Lingkungan Industri Terhadap Kinerja Pemasaran Syariah Melalui Keunggulan Bersaing Pada UMKM Olahan Pangan Hodongan Laut di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 4316 - 4328. doi:<https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.11410>
- Daniella, C., & Utama, A. (2023). Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Bidang Mode. *Jurnal Kepala dan Kewirausahaan*, 5(4), 882-890.
- Ghifari, M. (2023). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Terhadap Pertumbuhan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 1(4), 154 - 162.
- Indonesia, K. K. (2022). UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia. Retrieved from Direktorat Jendral Perbendaharaan, kementerian keuangan Republik Indonesia: <https://djpb.kemenkeu.go.id>
- Irwanto, I., & Ie, M. (2023). Strategi Kewirausahaan dalam Meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 7(3), 210 - 221.
- Lamidi, L., & Rahadhini, M. D. (2021). Peran Pemasaran Digital dan Inklusi Keuangan Terhadap Keberlanjutan UMKM Kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 21(3), 245 - 257.
- Miliantri, N. L. (2021). Tantangan dan Strategi Pembangunan Usaha Mikro Pada Sektor Kuliner.

- Jurnal Manajemen dan Bisnis, 18(2), 89 - 101.
- Muslimin, M., Zainuddin, Z., & Saputra, A. (2022). Strategi Pemasaran Digital dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 1(2), 85 - 97.
- Nurlela, N., Budiandrian, B., & Surianti, S. (2023). Literasi Keuangan dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Keberlangsungan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(1), 45 - 58.
- Surianto, A., & Permatasasi, D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Mikro dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Kuliner. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 24(2), 112-124.
- Vinatra, R. (2023). Kontribusi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terhadap Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(1), 55-68.