

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN PENGUSAHA KECIL DALAM MENJALANKAN USAHA KULINER DI KOTA PALEMBANG

Helda Gea Ivanka¹, Cyndy Margaretha², Ira Yuliana³

heldaiivank@gmail.com¹, cindymargaretha15@gmail.com², irayuliana567@gmail.com³

UIN Raden Fatah Palembang

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengusaha kecil dalam mengelola usaha kuliner di Kota Palembang. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini mengidentifikasi sejumlah faktor utama yang berkontribusi terhadap kesuksesan usaha, seperti kualitas produk, inovasi menu, lokasi strategis, strategi pemasaran, pelayanan pelanggan, manajemen keuangan, pemahaman pasar, jaringan usaha, dukungan pemerintah, serta ketahanan dan keberanian pelaku usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan strategi pemasaran memainkan peran signifikan dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kuliner di tengah persaingan yang ketat. Temuan ini diharapkan dapat menjadi panduan praktis bagi pelaku usaha kecil dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif serta menjadi acuan bagi pembuat kebijakan dalam mendukung sektor usaha kuliner di daerah.

Kata kunci: Usaha Kecil, Kuliner, Kualitas Produk, Strategi Pemasaran, Keberhasilan Usaha, Kota Palembang.

ABSTRACT

This study aims to analyze the various factors that influence the success of small entrepreneurs in managing culinary businesses in Palembang City. Using a qualitative approach, the research identifies several key factors contributing to business success, including product quality, menu innovation, strategic location, marketing strategies, customer service, financial management, market understanding, business networks, government support, and the resilience and risk-taking behavior of entrepreneurs. The findings indicate that product quality and effective marketing strategies play significant roles in enhancing competitiveness and sustainability in a highly competitive culinary market. These insights are expected to serve as practical guidance for small business owners in developing effective business strategies and as a reference for policymakers in supporting the regional culinary sector.

Keywords: Small Business, Culinary, Product Quality, Marketing Strategy, Business Success, Palembang City.

PENDAHULUAN

Usaha kecil merupakan salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi daerah maupun nasional. Peranannya dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi angka pengangguran, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal menjadikan sektor ini sangat strategis untuk dikembangkan. Di Indonesia, khususnya di Kota Palembang, usaha kuliner menjadi salah satu bidang usaha kecil yang berkembang pesat. Kota ini dikenal dengan kekayaan kuliner khas daerah seperti pempek, tekwan, dan model yang tidak hanya digemari oleh masyarakat lokal, tetapi juga menarik perhatian wisatawan dari berbagai daerah.

Namun, di tengah pertumbuhan usaha kuliner yang semakin kompetitif, tidak semua pengusaha kecil mampu bertahan dan berkembang. Banyak di antara mereka yang mengalami stagnasi, bahkan gulung tikar akibat kurangnya strategi yang tepat dalam mengelola usaha. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi dan menganalisis

faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keberhasilan pengusaha kecil dalam menjalankan usaha kuliner, khususnya di wilayah yang memiliki potensi pasar besar seperti Kota Palembang.

Beberapa faktor yang diduga berpengaruh antara lain kualitas produk, inovasi menu, lokasi usaha, strategi pemasaran, serta pelayanan terhadap pelanggan. Selain itu, manajemen keuangan, pemahaman terhadap tren pasar, jejaring kemitraan, hingga dukungan dari pemerintah dan komunitas juga berpotensi memberikan kontribusi terhadap keberhasilan usaha. Keberanian pengusaha dalam menghadapi risiko dan kemampuannya untuk bertahan di tengah tantangan ekonomi pun menjadi aspek penting yang tidak dapat diabaikan.

Melalui penelitian ini, penulis berupaya untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai faktor-faktor tersebut berdasarkan konteks lokal Kota Palembang. Diharapkan, hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata baik bagi pengusaha kecil kuliner dalam menyusun strategi usaha, maupun bagi pihak pemerintah dan pemangku kepentingan dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan usaha kecil yang lebih efektif dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan pengusaha kecil dalam menjalankan usaha kuliner di Kota Palembang. Pendekatan kualitatif dipilih karena dianggap paling sesuai untuk menggali data secara mendalam terkait pengalaman, strategi, dan tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kecil di sektor kuliner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-Faktor Mempengaruhi Keberhasilan Pengusaha Kecil Dalam Usaha Kuliner di Kota Palembang

Keberhasilan pengusaha kecil dalam usaha kuliner di Kota Palembang dipengaruhi oleh berbagai faktor, yang dapat dibagi ke dalam beberapa kategori utama :

1. **Kualitas Produk:** Kualitas makanan dan minuman yang ditawarkan sangat penting. Pengusaha kuliner harus memastikan bahwa rasa, kebersihan, dan kesegaran bahan makanan selalu terjaga. Terlebih di kota dengan budaya kuliner yang kuat seperti Palembang, konsumen sangat mengutamakan cita rasa yang autentik dan khas.
2. **Inovasi Menu dan Diferensiasi:** Untuk menarik pelanggan, pengusaha kuliner perlu berinovasi dengan menawarkan menu yang berbeda atau lebih menarik dibandingkan pesaing. Misalnya, mengadaptasi makanan khas Palembang dengan variasi yang lebih modern atau menggali potensi makanan tradisional yang belum banyak diketahui.
3. **Lokasi Usaha:** Lokasi usaha menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi tingkat kunjungan pelanggan. Memilih lokasi yang strategis, mudah dijangkau, dan memiliki banyak pengunjung potensial, seperti area pusat kota, pasar, atau tempat wisata, bisa memberikan keuntungan lebih besar.
4. **Strategi Pemasaran dan Promosi:** Pengusaha kecil perlu memanfaatkan media sosial, seperti Instagram, Facebook, atau TikTok, untuk mempromosikan produk mereka. Teknik pemasaran digital, seperti influencer lokal atau promosi berbasis lokasi, dapat sangat membantu meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan.
5. **Pelayanan Pelanggan:** Kepuasan pelanggan sangat dipengaruhi oleh pelayanan yang ramah dan responsif. Pelayanan yang cepat dan staf yang ramah dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, yang akan berpengaruh pada keberhasilan usaha dalam jangka panjang.
6. **Manajemen Keuangan yang Baik:** Kemampuan dalam mengelola keuangan usaha juga sangat penting. Pengusaha harus mampu menghitung biaya operasional, mengelola stok bahan baku,

serta memisahkan antara uang pribadi dan uang usaha agar bisa menghindari kerugian dan memastikan arus kas yang sehat.

7. Pemahaman Pasar dan Tren Kuliner: Mengikuti perkembangan tren kuliner, baik lokal maupun nasional, akan membantu pengusaha kuliner menyesuaikan diri dengan selera pasar. Misalnya, ada tren makanan sehat atau makanan dengan bahan-bahan organik yang kini semakin diminati oleh konsumen .
8. Jaringan dan Kemitraan: Kemitraan dengan pemasok bahan baku yang terpercaya dan hubungan yang baik dengan sesama pelaku usaha bisa membantu pengusaha kuliner memperoleh bahan dengan harga yang lebih baik dan menjamin kualitas produk yang stabil.
9. Dukungan dari Pemerintah dan Komunitas: Kebijakan pemerintah daerah yang mendukung usaha kecil, seperti pelatihan atau bantuan modal, bisa memberikan peluang yang lebih baik bagi pengusaha kuliner. Selain itu, adanya komunitas pengusaha yang saling mendukung juga menjadi faktor penting dalam mengembangkan usaha.
10. Keberanian Mengambil Risiko dan Ketahanan: Menghadapi tantangan dalam dunia usaha, seperti persaingan yang ketat dan perubahan tren pasar, memerlukan ketahanan mental dan keberanian untuk terus berinovasi. Ketahanan dalam menjalankan usaha meski menghadapi kesulitan menjadi kunci untuk bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

Faktor-faktor di atas saling terkait dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan pengusaha kuliner di Palembang, di mana mereka harus terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan selalu berinovasi agar tetap relevan di mata konsumen .

B. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kesuksesan Usaha Kuliner di Kota Palembang

Kualitas produk memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap kesuksesan usaha kuliner di Kota Palembang. Sebagai salah satu faktor utama, kualitas produk mencakup berbagai aspek yang dapat menentukan apakah usaha kuliner tersebut bisa berkembang atau justru mengalami kesulitan. Berikut adalah beberapa cara kualitas produk mempengaruhi kesuksesan usaha kuliner di Palembang:

1. Meningkatkan Kepuasan Pelanggan: Kualitas produk yang baik, seperti rasa yang enak, bahan baku yang segar, dan penyajian yang menarik, akan memberikan pengalaman yang memuaskan bagi pelanggan. Kepuasan pelanggan ini sangat penting karena pelanggan yang puas cenderung akan kembali dan menjadi pelanggan tetap. Dalam bisnis kuliner, kepuasan pelanggan juga sering diterjemahkan ke dalam bentuk promosi dari mulut ke mulut, yang secara tidak langsung memperluas jangkauan pasar.
2. Menciptakan Loyalitas Pelanggan: Pelanggan yang merasa puas dengan kualitas makanan atau minuman yang mereka konsumsi cenderung akan menjadi pelanggan setia. Di Kota Palembang, dengan banyaknya pilihan tempat makan, kualitas produk dapat menjadi pembeda utama yang membuat pelanggan memilih untuk kembali. Pelanggan yang loyal ini dapat membantu usaha kuliner berkembang melalui kunjungan berulang dan rekomendasi kepada orang lain.
3. Diferensiasi di Pasar yang Kompetitif: Usaha kuliner di Palembang sangat kompetitif, dengan berbagai macam pilihan makanan yang tersedia di pasaran, baik yang menawarkan makanan khas seperti pempek, tekwan, atau martabak, maupun makanan dengan inovasi baru. Kualitas produk menjadi elemen kunci dalam membedakan usaha kuliner satu dengan yang lain. Pengusaha yang dapat menjaga kualitas produk yang konsisten akan lebih mudah mendapatkan tempat di hati konsumen dibandingkan dengan mereka yang tidak memperhatikan kualitas dengan serius.
4. Mengurangi Tingkat Pengembalian Barang atau Keluhan: Jika kualitas produk terjaga dengan baik, kemungkinan besar pelanggan tidak akan merasa kecewa atau mengajukan keluhan. Makanan yang tidak sesuai dengan ekspektasi pelanggan, baik dari segi rasa, kebersihan, atau penyajian, dapat merusak reputasi usaha kuliner dan membuat pelanggan beralih ke pesaing.
5. Meningkatkan Citra Merek dan Reputasi: Dalam industri kuliner, reputasi adalah hal yang sangat penting. Kualitas produk yang konsisten akan membantu membangun citra positif bagi usaha kuliner tersebut. Seiring berjalannya waktu, usaha yang dikenal dengan kualitas produk yang baik akan lebih mudah mendapatkan kepercayaan pelanggan dan lebih mudah dalam menarik pelanggan baru. Reputasi yang baik juga membuka peluang bagi pengusaha untuk

memperluas jaringan atau bahkan menarik investor .

6. Mengurangi Risiko Kerugian: Menggunakan bahan baku yang berkualitas dan memastikan proses produksi yang baik akan mengurangi risiko produk rusak atau tidak layak jual. Hal ini tentu saja sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan usaha, karena produk yang gagal dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan.
7. Berpotensi Menjadi Daya Tarik Utama: Di Palembang, kuliner adalah bagian integral dari budaya dan identitas lokal. Jika usaha kuliner menawarkan kualitas produk yang luar biasa, itu bisa menjadi daya tarik utama yang membuat orang datang dari luar kota atau bahkan luar negeri. Kuliner dengan kualitas terbaik dapat menjadi ikon yang membanggakan kota dan meningkatkan daya tarik pariwisata kuliner.
8. Mendukung Promosi dan Pemasaran: Kualitas produk juga memudahkan usaha kuliner dalam hal pemasaran. Produk yang baik lebih mudah untuk dipromosikan, baik melalui ulasan pelanggan di media sosial maupun melalui platform ulasan restoran seperti Google Reviews atau TripAdvisor. Hal ini membantu usaha kuliner mendapatkan perhatian yang lebih besar, yang dapat berujung pada peningkatan jumlah pelanggan.

Kualitas produk yang baik bukan hanya meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, tetapi juga memberikan keuntungan kompetitif yang sangat penting bagi pengusaha kuliner di Palembang. Produk yang berkualitas akan meningkatkan reputasi, mengurangi keluhan pelanggan, serta menciptakan peluang untuk ekspansi usaha. Dengan mempertahankan standar kualitas yang tinggi, usaha kuliner di Palembang memiliki peluang besar untuk berkembang dan sukses dalam pasar yang sangat kompetitif .

C. Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Kuliner di Kota Palembang

Strategi pemasaran memegang peran yang sangat penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha kuliner di Kota Palembang. Dalam industri kuliner yang sangat kompetitif, pemasaran yang tepat dapat menjadi faktor penentu apakah sebuah usaha bisa bertahan dan berkembang atau tidak . Berikut adalah beberapa peran strategi pemasaran dalam usaha kuliner di Palembang:

1. Meningkatkan Visibilitas Usaha: Pemasaran yang efektif dapat membantu usaha kuliner untuk dikenal lebih luas. Di Kota Palembang, dengan banyaknya pilihan kuliner, usaha yang tidak memiliki strategi pemasaran yang jelas mungkin akan tenggelam dalam persaingan. Melalui iklan, promosi, dan penggunaan media sosial, usaha kuliner dapat menarik perhatian pelanggan potensial dan meningkatkan visibilitasnya.
2. Menciptakan Brand Awareness: Salah satu tujuan utama pemasaran adalah membangun kesadaran merek (brand awareness). Di Palembang, banyak usaha kuliner yang bersaing menawarkan produk serupa, tetapi dengan pemasaran yang efektif, usaha kuliner dapat membangun citra merek yang kuat. Ini bisa melalui logo, desain tempat, atau keunikan menu yang dipromosikan secara konsisten. Semakin banyak orang yang mengenal merek tersebut, semakin besar peluang usaha kuliner untuk berkembang.
3. Menarik Pelanggan Baru dan Menjaga Pelanggan Lama: Strategi pemasaran yang baik tidak hanya bertujuan untuk menarik pelanggan baru, tetapi juga untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Di Palembang, pelanggan yang sudah puas dengan produk kuliner cenderung akan kembali lagi. Melalui program loyalitas, diskon, atau promosi khusus, usaha kuliner dapat menjaga hubungan dengan pelanggan dan memastikan mereka tetap memilih usaha tersebut sebagai pilihan utama.
4. Memanfaatkan Media Sosial untuk Promosi: Media sosial adalah alat pemasaran yang sangat kuat di era digital ini, terutama di kota-kota besar seperti Palembang. Pengusaha kuliner bisa memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan YouTube untuk mempromosikan produk mereka secara visual. Konten yang menarik, seperti foto atau video makanan yang menggugah selera, bisa sangat efektif dalam menarik perhatian calon pelanggan dan memperkenalkan menu baru. Selain itu, influencer lokal atau food blogger juga bisa diajak untuk bekerja sama dalam meningkatkan daya tarik usaha kuliner.
5. Meningkatkan Daya Saing: Dalam dunia usaha kuliner yang penuh dengan persaingan seperti di Palembang, memiliki strategi pemasaran yang jelas dan terencana dengan baik bisa membantu sebuah usaha untuk lebih menonjol dibandingkan pesaingnya. Pemasaran yang

tepat akan menyoroti keunggulan produk dan keunikan tempat usaha, sehingga usaha kuliner bisa memiliki nilai lebih yang membuatnya dipilih oleh konsumen .

6. Mengkomunikasikan Nilai dan Keunikan Produk: Setiap usaha kuliner memiliki ciri khas atau keunikan tertentu, baik itu dari segi rasa, bahan baku, atau konsep restoran. Pemasaran yang efektif membantu menyampaikan nilai-nilai ini kepada konsumen, sehingga mereka tahu apa yang membedakan produk Anda dari produk kuliner lainnya. Misalnya, jika sebuah restoran kuliner khas Palembang menawarkan pempek dengan resep turun-temurun atau bahan baku yang lebih segar, itu bisa menjadi daya tarik utama yang dapat dipromosikan melalui pemasaran.
7. Meningkatkan Penjualan: Strategi pemasaran yang baik dapat langsung mempengaruhi peningkatan penjualan. Kampanye promosi seperti diskon, paket bundling, atau event spesial dapat menarik lebih banyak pelanggan, baik yang baru maupun yang lama. Selain itu, pemasaran dapat mendorong pelanggan untuk mencoba menu baru atau berkunjung di waktu-waktu tertentu, seperti pada jam makan siang atau akhir pekan.
8. Memahami Preferensi Pelanggan dan Tren Pasar: Salah satu aspek penting dalam pemasaran adalah riset pasar. Pengusaha kuliner yang sukses di Palembang akan memanfaatkan riset pasar untuk memahami tren makanan yang sedang populer, serta preferensi konsumen di daerah tersebut. Misalnya, jika ada tren makanan sehat atau makanan dengan bahan organik yang meningkat, pengusaha kuliner bisa menyesuaikan menu mereka sesuai dengan permintaan pasar.
9. Membangun Reputasi Usaha: Pemasaran yang dilakukan dengan baik, termasuk pengelolaan ulasan online dan respon terhadap feedback pelanggan, dapat membangun reputasi yang solid bagi usaha kuliner. Ulasan positif dari pelanggan yang puas, baik di media sosial maupun platform review seperti Google dan TripAdvisor, dapat membantu usaha kuliner mendapatkan kepercayaan lebih banyak konsumen dan menarik lebih banyak pelanggan.
10. Beradaptasi dengan Perubahan Lingkungan dan Kondisi Ekonomi: Pemasaran yang fleksibel dan responsif memungkinkan usaha kuliner untuk beradaptasi dengan perubahan tren atau situasi yang terjadi di lingkungan sekitar. Misalnya, selama masa pandemi, usaha kuliner yang dapat beradaptasi dengan layanan pesan antar atau makan di rumah, serta mempromosikannya dengan baik, bisa bertahan dan bahkan berkembang meski dalam kondisi yang sulit .

Strategi pemasaran memiliki peran yang sangat krusial dalam menentukan keberhasilan usaha kuliner di Kota Palembang. Pemasaran yang tepat dapat meningkatkan visibilitas, memperkenalkan produk, menarik pelanggan baru, dan menjaga hubungan dengan pelanggan lama. Selain itu, pemasaran juga membantu usaha kuliner untuk menonjol di pasar yang sangat kompetitif dan menghadapi tantangan yang ada, seperti perubahan tren atau kondisi ekonomi. Dengan pemanfaatan strategi pemasaran yang efektif, usaha kuliner di Palembang bisa mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Keberhasilan pengusaha kecil dalam menjalankan usaha kuliner di Kota Palembang dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan dan membentuk fondasi penting dalam pengelolaan usaha. Berdasarkan hasil penelitian, faktor-faktor utama yang mendukung keberhasilan tersebut antara lain adalah kualitas produk, inovasi menu, lokasi usaha yang strategis, strategi pemasaran yang efektif, pelayanan pelanggan yang prima, serta manajemen keuangan yang baik.

Selain itu, pemahaman terhadap tren pasar, kemampuan membangun jaringan usaha, dukungan dari pemerintah dan komunitas, serta ketahanan dan keberanian pelaku usaha dalam menghadapi tantangan juga terbukti berkontribusi secara signifikan terhadap keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kuliner. Di antara semua faktor tersebut, kualitas produk dan strategi pemasaran menempati posisi yang sangat dominan dalam menarik dan mempertahankan pelanggan di tengah persaingan pasar yang ketat.

Dengan demikian, untuk meningkatkan peluang keberhasilan, para pengusaha kecil kuliner perlu secara konsisten menjaga kualitas produknya, berinovasi sesuai selera pasar, dan menerapkan strategi pemasaran yang adaptif terhadap perkembangan teknologi dan preferensi konsumen. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemerintah daerah dan lembaga pendukung usaha kecil untuk merumuskan program pemberdayaan yang tepat sasaran dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Sumarwan. (2019). Perilaku Konsumen: Teori dan Aplikasi, Edisi 4. Ghalia Indonesia
- Fandy Tjiptono. (2017). Strategi Pemasaran Edisi 5. Andi Offset
- Yuli Suryana. (1018). Kewirausahaan: Pedoman Memulai dan Mengembangkan Usaha, Edisi Revisi. Salemba Empat
- M. Silalahi Siahaan. (2016). Manajemen Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Salemba Empat