

# **Pemanfaatan Sinergi Sumber Daya Masyarakat Sebagai Strategi Kompetitif Untuk Pemulihan Bisnis Restoran di Masa Pandemi Covid-19**

**Isdarmanto**

Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo (STIPRAM)  
Jl. Ringroad Timur No. 52, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55198

*\*Corresponding Email:* pais.atonk@gmail.com

\*Corresponding Author

Received: 4 September 2021, Revised: 24 September 2021, Accepted: 24 September 2021

Published online: 24 September 2021

**Abstrak:** Perkembangan pariwisata selama pandemic Corona Covid-19 memiliki dampak perubahan berbagai kegiatan bisnis pariwisata di seluruh dunia, khususnya bisnis produk gastronomi, restoran dan kuliner yang masih sangat potensial memerlukan strategi khusus secara on line demi mempertahankan kelangsungan perusahaan. Fenomena ini terbukti dengan berkembang bisnis on line khususnya kuliner restoran di setiap kota selama pandemic corona, terutama di kota-kota besar. Namun demikian dengan banyaknya bisnis restoran juga menciptakan persaingan bisnis yang tajam dan kompetitif. Sehingga pengelolaan bisnis ini diperlukan strategi yang unggul dalam persaingan bisnis yang tren saat ini yakni konsep low cost carrier dan melalui konsep padat karya yang dinilai lebih efektif dan efisien. Kajian ini menggunakan metode Kajian kualitatif yang relevan dengan masalah yang sangat kompleks dan beragam dan luas, dengan triangulasi data yang akurat agar Kajian ini lebih efektif dan mendalam. Kajian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam mengelola bisnis restoran yang berkelanjutan, dan terciptanya model kerja dalam sinergi bisnis yang solid melalui kolaborasi sumber daya masyarakat. Sejalan dengan perkembangan teknologi informasi, strategi branding pemasaran bisnis restoran lebih cepat dan mobilitas tinggi. Selain itu kunci utama kesuksesan dalam bisnis gastronomi apabila didukung oleh sumber daya manusia yang profesional, memiliki kompetensi dalam manajemen bisnis restoran.

**Kata kunci:** Produk Gastronomi, Bisnis Restoran, konsep padat karya

*Abstract: The development of tourism during the Corona Covid-19 pandemic has the impact of changing various activities in the tourism business around the world, especially the gastronomic, restaurant and culinary product business which still has great potential, requiring special online strategies in order to maintain the continuity of the company. This phenomenon is proven by the development of online businesses, especially the growth of culinary restaurants products in every city during the corona pandemic, especially in big cities. However, the large number of restaurant businesses makes a sharp and competitive business competition. So that the*

*management of this business requires a strategy that excels in the current trend of business competition, focus on the low cost carrier concept related to the labor-intensive concept which is considered more effective and efficient. This study uses qualitative research methods that are relevant to very complex and diverse and broad problems, with accurate data triangulation so that this research is more effective and in-depth. This research can be used as a reference in managing a sustainable restaurant business, and creating a work model in solid business synergy through collaboration with community resources. In line with the development of information technology, the restaurant business marketing branding strategy is faster and has high mobility. In addition, the main key to success in the gastronomic business if it is supported by professional human resources, having competence in restaurant business management.*

**Keywords:** *Gastronomy product, restaurant business, labor intensive concepts*

---

## 1. Pendahuluan

Perkembangan pariwisata di era millennial sebelum masa pademik Covid-19 telah membuktikan cepatnya pertumbuhan ekonomi, sosial dan budaya masyarakat, melalui jaringan multimedia yang berkembang sangat pesat di setiap wilayah di Indonesia. Setiap perkembangan bisnis khususnya produk gastronomi, restoran dan kuliner yang sedang tren saat ini dapat diketahui oleh publik melalui jaringan multimedia yang sangat komunikatif. Di era globalisasi, pengaruh komunikasi melalui *ciber technology* telah mampu menunjukkan percepatan distribusi informasi (*youtube, Instagram, facebook*), sehingga informasi pemasaran produk gastronomi yang dijual yang didukung oleh desain promosi pemasaran dengan data yang akurat dan nyata, gambar yang indah, visualisasi video yang menarik dengan cepat mendapatkan respon dari prospek konsumen (*likes, subscribes*). Peran teknologi informasi dan multi media yang didukung perkembangan produk gadget, dengan fitur-fitur yang semakin canggih, sehingga masing-masing individu dapat menangkap informasi dan berkomunikasi (*chating*) lebih cepat dan efektif dari setiap produk bisnis gastronomi yang berkembang. Implikasi positif dari peran multimedia ini memberikan banyak peluang pada kegiatan bisnis gastronomi, khususnya bisnis restoran menjadi mudah diakses, sehingga mendorong kegiatan berbagai komunitas bisnis gastronomi lainnya ikut meningkat.

Namun sebaliknya pengelola bisnis restoran harus mampu memahami bahwa komunitas masyarakat konsumen memiliki kekuatan tawar *bargaining power*, mereka semakin cerdas dan kritis dalam membuat pilihan, akibatnya persaingan bisnis gastronomi restoran juga semakin tajam dan kompetitif. Persaingan bisnis gastronomi, dalam usaha restoran dan produk kuliner sangat bersaing keras untuk menempatkan produknya di benak masyarakat (*positioning concept*). Promosi bisnisnya melalui strategi inovasi branding pemasaran yang unggul dan menarik (Martín-de Castro, *et al.*, (2011). Namun kenyataannya masih banyak pengelolaan bisnis restoran yang gagal bahkan bangkrut, karena tidak memahami bagaimana konsep strategi manajemen pengelolaan bisnis restoran itu harus dijalankan. Kunci sukses utama dalam pengembangan bisnis ini didukung oleh peran Sumber Daya Manusia sebagai modal social yang memiliki kompetensi dan jiwa wirausaha yang tinggi. Pengelola manager bisnis

restoran harus memiliki ide kreatif dan inovatif serta menciptakan konsep strategi unggul dalam menghadapi persaingan bisnis yang sangat kompetitif saat ini. Dalam perkembangan teknologi digital harus mampu menciptakan link / membangun jaringan pasar yang luas pada segmen pasar sasaran yang tepat, pengelolaan daya tarik lingkungan, produk yang berkualitas, layanan cepat dan fasilitas amenities yang memadai sehingga dapat memberika kenangan khusus, menciptakan kepuasan pelanggan, serta mempertajam program branding yang efektif, dan upaya menciptakan muatan *carrying capacity*, *low-cost carrier* melalui konsep padat karya, dengan melibatkan potensi dan peran lingkungan potensi masyarakat yang ada (Adhiatma & Reza, 2015).

Menurut pendapat para peneliti De Pillis & Reardon, (2007) yang secara bersama menyatakan bahwa pengusaha bisnis restoran memiliki peran penting dalam kegiatan yang produktif yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional. Pengusaha harus mampu menciptakan berbagai inovasi dalam proses produksi dan bersedia mengambil risiko dalam melakukan persaingan bisnis yang kompetitif. Kemampuan perusahaan untuk melakukan inovasi dan keberanian untuk mengimplementasikan inovasi dilakukan secara berkelanjutan dan terintegrasi sesuai kebutuhan pasar konsumen.

Sedangkan Pengusaha yang mampu mendirikan perusahaan dengan berbagai bisnis baru akan dapat membuka peluang kerja, mengurangi pengangguran, dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat daerah. Semakin tinggi jumlah pengusaha, semakin tinggi pertumbuhan ekonomi yang akan dapat diraih. Namun sebaliknya saat masa pandemic Covid-19 sekarang ini, kondisi telah merubah drastis, semua kehidupan bisnis pariwisata khususnya bisnis restoran macet total apalagi dengan berbagai kebijakan pemerintah dalam mencegah penyebaran virus corona yang melarang kegiatan keluar rumah (*lock down policy*), melakukan protocol Kesehatan dengan 4 M (Memakai masker, Mencuci tangan, Menjaga jarak, Menghindari kerumunan) menjadikan semua pengelola bisnis tidak boleh melakukan kegiatan usaha bahkan banyak yang tutup tidak beroperasi lagi, PHK karyawannya. Kasus pandemic virus corona merupakan bencana bagi semua kehidupan masyarakat di seluruh dunia. Akhir-akhir ini telah ditemukan vaksin virus corona untuk mampu memproteksi penyebaran virus karena masyarakat menjadi imune untuk tidak terkena virus, yang diharapkan apabila semua masyarakat dunia sehat dan kebal terhadap virus corona maka virus tersebut akan hilang dengan sendirinya. Pemerintah mengeluarkan kebijakan PPKM level 4 yang baru memberikan ijin usaha restoran dapat membuka usahanya dengan deliveri dan membatasi pengunjung makan selama 20 menit.

Fenomena pandemic corona yang belum jelas kapan akan berakhir ini, menciptakan tantangan bagi industri bisnis gastronomi untuk tetap beraktivitas upaya mengembangkan bisnis secara on-line, mengingat kebijakan pemerintah masyarakat pembeli yang harus mematuhi peraturan kebijakan PPKM untuk tidak keluar melakukan kegiatan kumpul bersama. Dampak positif usaha delivery yang diharapkan mendapatkan peluang bisnis di masa pandemic ini. Sedangkan pengelola usaha yang harus bekerja keras membangun inovasi tertentu untuk dapat tetap mengambil peluang bisnis di masa pandemic ini. Implikasi dibidang Pendidikan juga mengalami banyak perubahan program pembelajarannya, Institusi Pendidikan melaksanakan perkuliahan secara e-learning, kegiatan

pembelajaran melalui daring (dalam jaringan) yang juga menimbulkan banyak masalah yang krusial, apabila sarana prasarana teknologi komunikasinya bermasalah, jaringan internet yang sering lemah, SDM para guru, dosen kurang memahami teknologi, sikap perilaku mahasiswa yang malas suka santai menjadi semakin banyak. Kegiatan praktek menjadi terkendala karena tidak secara langsung mendapatkan pengalaman praktek di lapangan atau Lab praktek masing-masing sekolah.

Program pendidikan berbasis kewirausahaan memainkan peran penting dalam pengembangan Pendidikan saat ini. Tujuannya agar semua mahasiswa memahami upaya strategis untuk memulai bisnis sambil kuliah, dapat membiayai kebutuhan mereka sehari-hari dan seterusnya khususnya selama masa pademik Covid-19 ini hingga berakhir. Pengembangan pembelajaran kewirausahaan adalah untuk menumbuhkan minat berbisnis pada mahasiswa. Pembangunan ekonomi dan bisnis mikro dan makro mencakup upaya masyarakat untuk mengembangkan kegiatan ekonomi nasional dan juga meningkatkan tingkat pendapatan masyarakat, dan upaya pembangunan ekonomi secara keseluruhan juga mencakup upaya pembangunan sosial, politik, dan budaya serta aspek lainnya. Pembangunan ekonomi secara umum didefinisikan sebagai suatu proses bisnis mikro yang menyebabkan pendapatan per kapita suatu masyarakat meningkat dalam jangka Panjang (Sukirno, 1985).

Simon Kuznet menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi mikro sebagai tujuan peningkatan bisnis makro dalam jangka panjang dan menciptakan kemampuan suatu daerah untuk menyediakan lebih banyak jenis barang ekonomi bagi kebutuhan hidup penduduknya, kemampuan ini tumbuh sesuai dengan kemajuan teknologi, serta penguatan kelembagaan dan berkembang melalui penyesuaian ideologis yang dibutuhkan (Jhingan, 1999).

Selanjutnya menurut Murali & Yuzliani (2009), bahwa pengembangan kompetensi antar individu sebagai wirausaha merupakan salah satu faktor yang paling berpengaruh dalam proses menciptakan bisnis baru, dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal, dan menciptakan kesuksesan dalam usaha pengembangan bisnis. Pengembangan bisnis gastronomi, restoran dan kuliner kini semakin dipahami bahwa setiap individu dan perusahaan sebagai wirausahawan harus mampu menciptakan terobosan inovatif yang sesuai dengan kebutuhan kompetensi, kemampuan dan keahlian yang dimiliki. Betapapun kecilnya bisnis perlu dikejar, dan harus diyakini akan mampu menghasilkan keuntungan, apabila dikelola dengan baik dan benar, sehingga mampu mendapatkan sisa hasil usaha untuk memenuhi kebutuhan dan kelangsungan hidup bisnis kedepan. Setiap individu sebagai wirausahawan menciptakan lapangan kerja bagi lingkungan daerah sekitarnya (konsep padat karya), sehingga secara tidak langsung memberikan manfaat dan kaidah nilai bagi kehidupan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal. Program padat karya diarahkan untuk pekerjaan bersifat umum, seperti pembangunan infrastruktur pedesaan, pengembangan sanitasi lingkungan, kegiatan reboisasi, sesuai dengan kebutuhan masing-masing daerah. Namun saat ini dapat diaplikasikan untuk bisnis gastronomi, restoran dan kuliner dimana lingkungan masyarakat terdekat dilibatkan sebagai mitra bisnis, pemasok bahan baku, pekerja dan kegiatan usaha yang lainnya. Kajian ini mengeksplorasi untuk menemukan jawaban atas pertanyaan "bagaimana usaha gastronomi, restoran dan kuliner dapat mempertahankan keberlanjutan bisnis dalam persaingan global yang tajam". Salah satu jawaban strategis sementara adalah konsep modal sosial

sebagai dasar perusahaan untuk membangun keunggulan kompetitif untuk mencapai kinerja pemasaran sebagai dasar untuk membangun dan mempertahankan keberlanjutan jangka panjang. Berdasarkan studi intensif tentang teori dan praktik manajemen pemasaran, proposisi dikemukakan dalam Kajian ini, yaitu: Perusahaan berusaha untuk mendapatkan tempat yang baik dalam posisi keunggulan kompetitif dan secara efektif dapat memanfaatkan berbagai elemen modal sosial.

Portofolio modal sosial yang dibangun melalui jejaring sosial adalah peran pemberdayaan Sumber Daya Manusia dari konsep padat karya, sehingga mampu meningkatkan rasa tanggung jawab sosial dari masyarakat (perusahaan) yang sudah mampu mengaplikasikan *community social responsibility* (CSR). Secara psikologis melakukan pendekatan pada masyarakat untuk mendapatkan kepercayaan, serta aspek kepatuhan pada norma sosial dan norma timbal balik dari berbagai kohesi sosial menggunakan konsep kerja sama sinergis, yang mampu menghasilkan sumber daya spesifik perusahaan yang berpotensi untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Penilaian perusahaan dari aspek modal sosialnya yang memiliki spesifikasi khusus, dan tingkat keunggulan kompetitif yang dicapainya. Dalam perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif seperti sekarang ini, program inovasi sangat dibutuhkan dalam pengembangan bisnis kewirausahaan (*social entrepreneurship*) yang lebih praktis dan aplikatif. Pengusaha harus mulai sadar dan mampu memanfaatkan peluang dalam bisnis. Untuk mendapatkan manfaat yang memadai. Keuntungan dapat dihasilkan dengan menciptakan biaya rendah (*low cost*) dari biaya tetap dan variabel, yaitu konsep penggunaan manajemen padat karya yang lebih kompetitif untuk bersaing. Sebagai contoh dalam pengadaan bahan baku dari masyarakat local yang bisa lebih terjamin dan harga dibawah pasar, serta mengurangi biaya transportasinya (Hasbullah, 2006).

Pengembangan perusahaan melalui inovasi didefinisikan dengan lebih menekankan pada proses inovasi dalam organisasi dan proses sosial yang menghasilkan inovasi sebagai kreativitas individu (kreativitas individu), budaya organisasi (budaya lingkungan), kondisi lingkungan (konteks lingkungan), dan sosial ekonomi faktor (faktor sosial dan ekonomi).

Manajemen organisasi perusahaan dapat dikatakan berhasil menciptakan keunggulan kompetitif adalah perusahaan yang mampu menciptakan inovasi dan kreativitas melalui proses yang efektif dan terencana serta program berkelanjutan (Gupta & Macdaniel, 2002).

Selanjutnya dalam memilih strategi perusahaan yang tepat, perusahaan juga harus memperhitungkan biaya yang harus dikeluarkan dan manfaat yang akan diperoleh dari strategi yang akan diterapkan oleh perusahaan (McCullough, 2002). Selain itu, (Drucker, 1999). menegaskan bahwa inovasi organisasi bertindak mengikuti perubahan pasar yang dinamis dan menciptakan keunggulan atau mempertahankan daya saing mereka, dapat dikatakan bahwa "inovasi adalah wajib merupakan strategi untuk bertahan hidup".

Pengembangan perusahaan dengan sistem padat karya berbasis tenaga kerja ini diperlukan untuk mencapai lapangan kerja penuh, yang mampu menciptakan manfaat sosial dalam pemerataan pendapatan serta mengurangi kemiskinan. Tahap selanjutnya ditandai dengan berkurangnya surplus tenaga kerja. Namun demikian perlu adanya pemberdayaan bagi pengusaha mikro domestik, yang

memungkinkan mereka untuk mengumpulkan modal swasta untuk meningkatkan investasi dalam skala yang lebih besar kedepan (Krause, 1985).

Modal sosial adalah sumber daya yang dapat dilihat sebagai investasi untuk mendapatkan sumber daya baru. Seperti diketahui bahwa sesuatu yang disebut sumber daya adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk dikonsumsi, disimpan dan diinvestasikan. Sumber daya yang digunakan untuk investasi disebut sebagai modal. Modal sosial berbeda dari istilah populer lainnya, modal manusia. Dalam human capital semuanya lebih mengacu pada dimensi individu, yaitu kekuatan dan keahlian yang dimiliki oleh seorang individu. Pemahaman modal sosial sangat dekat dengan terminologi sosial lainnya karena dikenal sebagai kebajikan sosial, dan perbedaan di antara keduanya terletak pada dimensi capaian jaringan social yang didapatkan. Kebijakan sosial sangat kuat (CSR) dan berpengaruh jika benar-benar melekat melalui perasaan pada keterikatan adanya interkoneksi yang bersifat timbal balik dalam bentuk hubungan kerja sosial (padat karya) (Putnam, 2000). Pengembangan konsep aplikasi modal sosial (Hasbullah, 2006) adalah:

- Modal sosial pada dasarnya adalah modal yang dapat dibangun dengan investasi rendah tetapi menuntut kesinambungan investasi untuk memastikan keberadaannya sebagai "mekanisme isolasi" untuk memberikan peluang bagi pertumbuhan dan pengembangan keunggulan kompetitif.
- Modal sosial berkembang dan secara inheren historis secara sosial dalam mekanisme manajemen sehari-hari sehingga spesifik untuk perusahaan, oleh karena itu sulit untuk ditiru dan memiliki potensi untuk menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.
- Modal sosial relatif mudah dijangkau, bebas pajak, dapat disimpan di perusahaan, tetapi tidak mudah untuk dikembangkan karena memerlukan sentuhan sosial yang intens dan berkesinambungan.

Dapat disimpulkan bahwa keberadaan suatu perusahaan yang diciptakan oleh masyarakat dan berorientasi untuk kepentingan masyarakat, jika perusahaan tidak lagi berguna bagi masyarakat, masyarakat dapat mengubah atau menghilangkannya menurut De George (A Sonny Keraf, 1998).

Berdasarkan pendapat di atas, dalam implementasi manajemen bisnis harus selalu memperhatikan aspirasi masyarakat, terutama yang berkaitan dengan unsur-unsur peran modal sosial (Jafaar & Abdul Aziz, 2008), menyatakan bahwa dalam memenuhi kebutuhan hidup perusahaan yang selalu berubah, mereka cenderung untuk terus mengikuti peningkatan kebutuhan dari waktu ke waktu, diharapkan bahwa peran aktif individu sebagai pemegang kebijakan harus cakap dan lebih profesional. Hal ini sesuai dengan program pembelajaran kepemimpinan melalui pendidikan kewirausahaan yang efektif, baik sebagai program akademik dan kurikuler yang merupakan tren terbaru dalam pendidikan tinggi saat ini. Dengan keterampilan kepemimpinan dalam kewirausahaan, rasa tanggung jawab yang tinggi muncul dan mereka harus bekerja keras untuk mencapai tujuan mereka yang diharapkan.

Menurut Hamidi, *et al.*, (2008) dan Sanusi, (1994), bahwa kewirausahaan juga meningkatkan kreativitas seseorang dalam berwirausaha, ada kecenderungan untuk dapat memberikan kemampuan untuk menciptakan kebaruan bisnis dan membangun ide kewirausahaan yang mengembangkan kreativitas

mereka untuk bekerja dalam praktik. Kewirausahaan adalah nilai yang dimanifestasikan dalam perilaku yang digunakan sebagai dasar sumber daya, kekuatan pendorong, tujuan, taktik, kiat, proses, dan hasil bisnis. Sedangkan Kewirausahaan adalah nilai yang diperlukan untuk memulai bisnis (*fase start-up*) dan pengembangan bisnis (pertumbuhan usaha).

Lebih lanjut, Saidi dan Hartati, (2008), McLeod (1996), Schumpeter, (2008), juga menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dalam nilai menggunakan upaya waktu dan Kajian, dengan menanggung risiko finansial, fisik, dan sosial. Siapa yang menemani, menerima imbalan uang yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Kewirausahaan adalah orang yang kreatif dan inovatif dan mampu mewujudkannya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan lingkungan. Sebagai inovator yang mengimplementasikan perubahan di pasar melalui kombinasi baru. Sedangkan Hodgetts & Kuratko, (1989) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah proses kreatif, inovatif, dan mampu memanfaatkan peluang, mengambil risiko, sehingga mampu memasarkan untuk mengembangkan produk mereka. Lebih lanjut, para ahli sepakat bahwa yang dimaksud dengan kewirausahaan adalah proses inovasi dan kreasi menyangkut tiga perilaku individu, yaitu: kreatif, berkomitmen (bermotivasi tinggi dan penuh tanggung jawab), gagal mengambil risiko.

Lambing dan Kuehl (2012) menambahkan bahwa dalam Kajian akademik menunjukkan ada hubungan yang kuat antara aktivitas kewirausahaan dan kinerja ekonomi dan kebutuhan untuk membangun iklim bisnis global di mana wirausaha mengambil peran yang sangat penting. Kewirausahaan adalah upaya kreatif dan inovatif dalam membangun nilai yang belum ada menjadi sesuatu yang dapat dinikmati oleh banyak orang, dan merupakan perilaku yang dinamis, menerima risiko, kreatif yang berorientasi pada pertumbuhan kelangsungan hidup masyarakat. Pengalaman ini memiliki efek langsung yang mempengaruhi pembelajaran kepemimpinan kewirausahaan untuk seseorang dan membangun karakter melalui tuntutan tugas dan harapan dalam menghadapi tantangan dan masalah yang terkait dengan kegiatan bisnis kewirausahaan. Mempraktikkan peran dan menjalankan tugas sebagai pemimpin dalam kegiatan wirausaha akan mengembangkan kepercayaan diri dan kedewasaan seseorang dalam mengembangkan komunikasi bisnis dan keterampilan interpersonal mereka.

#### **a. Rumusan Masalah**

Dalam Kajian tentang perkembangan bisnis restoran dan gastronomi dan teori kewirausahaan diatas, belum mengungkapkan konsep padat karya dalam manajemen bisnis restoran, sedangkan apabila menggunakan konsep bisnis padat karya yang melibatkan dukungan masyarakat lokal untuk terlibat sebagai pemasok bahan baku dan tenaga kerja dalam mengelola manajemen operasional perusahaan. Selain itu kesadaran akan penggunaan konsep padat karya dalam pengelolaan bisnis restoran belum banyak digunakan, kebanyakan menggunakan bisnis keluarga yang sering banyak mengalami kendala dan masalah. Penggunaan konsep padat karya ini dapat menciptakan biaya tenaga kerja rendah, biaya bahan baku rendah karena langsung dari masyarakat sekitar sebagai petani, mengurangi biaya transportasi tidak perlu ke pasar dan dukungan masyarakat sebagai mitra yang lebih menguntungkan. Implikasi dari konsep ini dapat menciptakan biaya operasional restoran rendah yang berorientasi pada pendekatan LCC (*low cost carrier*). Karena penciptaan biaya operasional yang rendah dapat mengurangi

biaya produksi dan dapat menjual dengan harga lebih murah dan lebih kompetitif untuk dapat bersaing dengan bisnis restoran lainnya. Namun, sebelumnya, itu juga harus mengambil pendekatan manajemen pribadi dengan masyarakat sekitarnya melalui komitmen yang jelas dengan standar prosedur operasional standar aturan.

Maka masalah dalam kajian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- Apakah konsep padat karya yang melibatkan masyarakat lokal secara konsisten mampu berkontribusi pada pengembangan bisnis perusahaan?
- Bagaimana upaya bisnis perusahaan melalui pendekatan manajemen strategis sehingga komunitas lokal padat karya diciptakan dalam hubungan yang berkelanjutan, efektif dan harmonis?
- Bagaimanakah strategi bisnis perusahaan dalam memanfaatkan peluang dan potensi sumber daya masyarakat melalui konsep padat karya dalam menghadapi tantangan persaingan bisnis yang kompetitif?

#### **b. Tujuan dan Manfaat Kajian**

Tujuan kajian sesuai dengan masalah di atas, yaitu:

- Mampu mengidentifikasi seberapa besar potensi; keterlibatan dan peluang masyarakat melalui sistem padat karya untuk mendukung manajemen bisnis restoran.
- Mampu memberikan peluang kerja di masyarakat (padat karya) sebagai karyawan perusahaan dan peluang untuk menyediakan bisnis sebagai penyewa atau pemasok perusahaan yang menguntungkan bagi kelangsungan bisnis perusahaan
- Komunitas padat karya akan secara konsisten mendukung penciptaan bisnis dengan pendekatan pembawa biaya rendah, dan kontinuitas dalam pengadaan bahan baku (distribusi frekuensi) sumber daya sehingga bisnis perusahaan lebih solid; kompetitif dalam persaingan bisnis sehingga dapat memperoleh manfaat yang memenuhi dan meningkatkan aspek pembangunan sosial ekonomi masyarakat.

#### **c. Manfaat Kajian**

Hasil kajian ini mampu menjawab masalah di atas, diharapkan dapat menciptakan model pemberdayaan masyarakat dengan sistem padat karya dalam manajemen bisnis seperti:

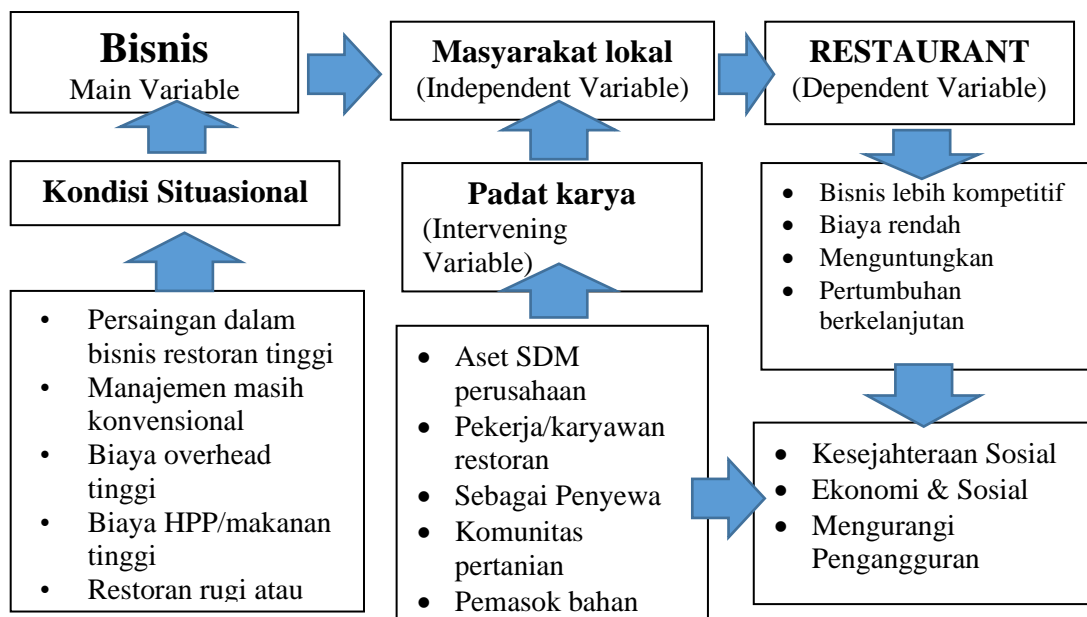
- Memberikan solusi untuk bisnis restoran agar lebih efisien karena biaya produk lebih rendah, sehingga peluang untuk menciptakan harga lebih fleksibel dalam persaingan bisnis.
- Menciptakan peluang bisnis bagi masyarakat padat karya agar lebih siap untuk berpartisipasi aktif dalam pengelolaan bisnis restoran, sebagai pekerja yang bertanggung jawab atas operasi dan sebagai pemasok / pemasok bahan baku atau bahan pokok sesuai dengan kebutuhan sehari-hari.
- Aspek efek berganda dapat menciptakan rasa memiliki dan loyalitas kepada perusahaan, karena bisnis restoran ini adalah sawah mereka sehingga mereka lebih bertanggung jawab atas operasi bisnis restoran dan target bisnis dalam pengembangan perusahaan.



- Bisnis restoran dapat berkembang dan berkelanjutan karena mampu bersaing lebih kompetitif dari peran efektif masyarakat yang mampu menyediakan distribusi bahan baku yang lebih murah dan berkualitas, masyarakat terlibat sebagai bagian dari pemilik bisnis, banyak bisnis yang saling menguntungkan belum telah dilakukan oleh pengembangan bisnis, terutama restoran, sehingga banyak bisnis restoran pada awalnya menjual tetapi tidak dapat bertahan dengan kerasnya persaingan bisnis yang kompetitif saat ini.
- Orang-orang di sekitar yang tidak dapat menjual ikan untuk restoran, tetapi mereka memiliki tanah daripada manajemen memberi mereka modal benih ikan untuk ditelurkan atau diunggulkan, tetapi setelah panen mereka dapat disimpan kembali ke perusahaan restoran. Juga bahan baku sebanyak mungkin benih sayuran ditanam setelah dipanen untuk digunakan di dapur restoran sebagai bahan atau komoditas lain yang harganya lebih rendah dari harga pasar. Itulah implikasi dari produk berbiaya rendah sehingga lebih efektif untuk menahan persaingan harga tanpa mengurangi laba yang diharapkan.

## 2. Kerangka Kajian

Dari gambar 1 di bawah ini, dapat dijabarkan bahwa variabel utamanya adalah Bisnis; sedangkan Restoran adalah sebagai variabel dependen.



**Gambar 1.** Kerangka Kajian

Dari Gambar 1 di atas, variabel masyarakat padat karya sebagai variabel independen yang menentukan perjalanan operasional bisnis restoran, sedangkan Padat karya sebagai intervening variabel yakni variabel intervensi yang mampu menciptakan model keunggulan Bisnis yang diharapkan. Program manajemen bisnis restoran ini menggunakan sistem padat karya yang melibatkan potensi sumber daya manusia lokal dari potensi masyarakat sekitar yang bermanfaat bagi kesejahteraan masyarakat untuk mengurangi pengangguran, dan masyarakat dapat ikut berpartisipasi sebagai mitra kerja perusahaan,

ikut merasa memiliki bisnis, selain juga menciptakan aspek low cost masyarakat sebagai pemasok bahan baku yang lebih murah, tanpa biaya transportasi dan ikut berperan menjaga kualitas produk.

### 3. Kajian Literatur

Perusahaan dalam perkembangannya akan selalu berusaha mempertahankan keunggulan bisnisnya dalam meningkatkan nilai perusahaan. Pengalaman dan pengetahuan yang telah dimiliki dan dikembangkan oleh perusahaan harus digunakan sebagai modal untuk melakukan diversifikasi bisnis untuk menghasilkan pendapatan tambahan bagi perusahaan. Dalam jangka panjang, perusahaan dapat mengembangkan bisnis dan mengurangi skala ekonomi. Strategi diversifikasi dilakukan sebagai salah satu cara untuk memperluas bisnis dan memperluas pasar (Sari, *et al.*, 2014). Persaingan global dan kondisi lingkungan yang sulit diprediksi saat ini di dunia bisnis, menuntut para pelaku bisnis untuk dapat memastikan proses bisnis dan aktivitas bisnis yang ada dalam perusahaan, mampu mencapai keunggulan kompetitif dari para pelaku bisnis lainnya. Sebagai subjek manajemen eksekutif, selain memiliki keahlian manajerial, dalam kegiatan kegiatan bisnis perusahaan yang memiliki tingkat daya saing tinggi seperti saat ini, manajer juga harus memiliki kreativitas dalam menjalankan fungsi manajemen yang menjadi tanggung jawab mereka. Umumnya kreativitas selalu dikaitkan dengan seni, olahraga, dan bermain seperti yang diungkapkan oleh Clegg dan Birch (2002).

#### 2.1 Aspek kewirausahaan dalam bisnis restoran

Perkembangan bisnis restoran yang sangat potensial sesuai dengan perkembangan pariwisata di setiap wilayah di Indonesia saat ini. Namun demikian bisnis ini harus dilengkapi dengan SDM yang professional dan memiliki kompetensi kewirausahaan yang memahami proses bisnis untuk menciptakan produk yang berkualitas atau unggul dengan menggunakan efisien waktu, menanggung risiko keuangan, fisik, dan aspek sosial yang menyertainya, serta menerima imbalan uang sesuai dengan yang dihasilkan, dan membina kepuasan dan kebebasan pribadi (Saidi dan Hartati, 2008). Dalam dunia bisnis dengan persaingan yang ketat dan lingkungan yang dinamis, strategi adalah kunci untuk mencapai keunggulan kompetitif dan keberhasilan bisnis. Pemilihan strategi adalah fokus utama manajemen puncak. Tidak jarang bagi perusahaan untuk mencari bantuan konsultan top dengan biaya besar untuk merumuskan strategi. Untuk menjalankan strateginya, perusahaan juga bersedia mengerahkan sumber daya dan investasi yang tidak sedikit.

Menurut Sulistyohadi (2017) ada 4 kriteria untuk mengevaluasi baik atau buruknya strategi, bisnis perusahaan, yaitu:

- **Kesesuaian** adalah kemampuan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang bisnis dan mengatasi ancaman yang muncul di masa depan. Sebagai contoh strategi pengembangan produk baru Astra dengan memproduksi berbagai jenis kendaraan keluarga, merupakan strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang untuk meningkatkan jumlah kelas menengah di Indonesia yang membutuhkan kendaraan keluarga yang murah dan andal.

- **Keuntungan** adalah kemampuan strategi untuk memanfaatkan keunggulan dan meminimalkan kelemahan perusahaan. Sebagai contoh strategi BRI, yang tetap fokus melayani sektor UKM, ini sejalan dengan keunggulan dan pengalaman BRI dalam kredit mikro
- **Kelayakan** adalah sejauh mana implementasi strategi didukung oleh sumber daya (keuangan, sumber daya manusia, organisasi, sistem, budaya) dan kemampuan perusahaan untuk berubah. Sebagai contoh, Indosat berhasil mengubah dari operator internasional menjadi penyedia layanan jaringan penuh karena didukung oleh sumber daya dan manajemen perubahan yang baik.
- **Konsistensi** adalah sejauh mana strategi bisnis diterjemahkan ke dalam program implementasi dengan benar. Program implementasi mencakup penurunan sasaran tingkat perusahaan menjadi target tingkat divisi, departemen fungsional, unit kerja, dan individu.

Kewirausahaan adalah nilai yang dibutuhkan untuk memulai bisnis (*fase start-up*) dan pengembangan bisnis (pertumbuhan usaha). Selanjutnya Kewirausahaan adalah usaha kreatif untuk membangun nilai yang belum ada untuk dapat tersedia dan dapat dinikmati oleh banyak orang, kewirausahaan adalah perilaku yang dinamis, menerima risiko, kreatif dan berorientasi pada pertumbuhan (Lambing dan Kuehl (2012). Kemiskinan adalah masalah kesejahteraan sosial. Orang miskin adalah orang-orang dalam kondisi yang tidak memadai seperti: makanan, perumahan, pakaian, kesehatan, pendidikan, pengangguran, dan pendapatan. Aspek pemberdayaan masyarakat melalui perusahaan padat karya dianggap sangat tepat untuk mengatasi pengangguran. Sedangkan Entrepreneurship adalah orang yang kreatif dan inovatif serta mampu mewujudkannya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan lingkungan (McLeod, 1996). Kewirausahaan menurut Hadipranata (2000), kewirausahaan adalah pengambil risiko yang diperlukan untuk mengelola dan mengelola bisnis dan menerima manfaat finansial atau non-moneter. Sedangkan kewirausahaan adalah orang yang mengatur, menjalankan, dan membawa risiko untuk pekerjaan yang dilakukannya di dunia bisnis. Dalam pengelolaan bisnis pengusaha adalah inovator yang menerapkan perubahan di pasar melalui kombinasi baru. Schumpeter (2008) juga menghubungkan antara kewirausahaan dengan konsep inovasi diterapkan dalam konteks bisnis dan mengaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

Sedangkan dalam Kewirausahaan, perusahaan memulai dan pertumbuhan dari bisnis kecil (*micro business*) sebagian besar negara melihatnya sebagai sarana untuk meningkatkan pertumbuhan produk nasional bruto, mengurangi pengangguran dan meningkatkan kualitas hidup. Kewirausahaan menawarkan kesempatan kepada individu untuk membangun karier yang sukses tanpa harus bergabung dengan perusahaan besar dengan sedikit kemampuan untuk membuat keputusan positif (Schumpeter, 2008). Implikasinya sekarang banyak lembaga pendidikan tinggi vokasi di seluruh dunia melangkah maju didukung dengan program kewirausahaan, dalam pembelajarannya mengembangkan program bisnis inovatif yang memberikan peluang para mahasiswa selain mendapatkan ilmu pengetahuan, dibekali dengan pengembangan keterampilan dan kemampuan untuk menjadi wirausahawan yang sukses, atau manajer bisnis kecil melalui program Pendidikan spesifikasi yang sangat beragam dan harus

diterapkan sesuai dengan kompetensi masing-masing (Bar, FB service, Hot & cold kitchen, Pastry, Front Office, Housekeeping, Marketing, dan Accounting)

## 2.2 Konsep dan peluang pengembangan manajemen kewirausahaan

Dalam praktik manajemen bisnis restoran dan bisnis lainnya, gagasan kewirausahaan itu dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu: Sebagai Pendiri (pendiri perusahaan) investor/owner, Sebagai pengelola Manajer Umum (manajer bisnis), dan sebagai pelaksana usaha bisnis. Pendiri adalah seseorang yang bisa disebut wirausahawan resmi karena mereka melakukan survei langsung, mencari modal, dan mencari fasilitas yang diperlukan. Pendiri juga dapat disebut investor yang melakukan bisnis berdasarkan penemuan barang atau jasa yang telah diimprovisasi. Atau bisa juga disebut orang yang mengembangkan ide orang lain dalam memulai bisnis baru. General Manager adalah seseorang yang mengepalai operasi perusahaan dalam menjalankan bisnis. Keberhasilan suatu bisnis sangat ditentukan oleh manajer, sehingga fungsi dan peran manajer lebih bagi karyawan karena bawahan perlu memperlakukannya secara manusiawi. Manajer harus menerapkan unsur modal sosial, antara lain: kepercayaan; nilai dan norma sosial, karena karyawan sebagai bawahan adalah sumber daya manusia yang paling penting dalam organisasi mereka, sehingga penerapan norma dan nilai sosial yang merupakan elemen modal sosial menghasilkan produktivitas tinggi bagi organisasi. Peluang Bisnis adalah situasi di mana orang memungkinkan untuk menciptakan kerangka berpikir baru untuk menciptakan dan menggabungkan sumber daya, ketika seorang pengusaha merasa yakin tentang manfaat yang diperoleh. Perbedaan utama antara peluang wirausaha dan situasi lain adalah bahwa dalam peluang bisnis orang mencari keuntungan yang membutuhkan kerangka pikir baru daripada hanya mengoptimalkan kerangka berpikir yang ada (Shane, 2003).

Sedangkan menurut Porter, (2008) Perusahaan dalam pengembangannya menggunakan berbagai strategi dengan “*The Three Generic Strategies*” yakni strategi yang selalu berusaha untuk mempertahankan keunggulan bisnisnya dengan strategi meningkatkan nilai kompetitif perusahaan (lihat Gambar 2). Dari pengalaman dan pengetahuan yang telah dimiliki dapat dikembangkan oleh perusahaan dan digunakan sebagai modal sosial melakukan diversifikasi bisnis untuk menghasilkan pendapatan tambahan bagi perusahaan.

Gambar 1.  
The Three Generic Strategies

		STRATEGIC ADVANTAGE	
		Differentiation (Uniqueness Perceived by the Customer)	Lower Cost (Low Cost Position)
STRATEGIC TARGET (SCOPE)	Broad Target (Industry Wide)	Differentiation	(Overall) Cost Leadership
	Narrow Target (Particular Segment Only)	Differentiation Focus	Cost Focus

Sumber: Michael A. Porter, 1980 dan 1985.

Gambar 2. Strategic Advantage

Sesuatu yang sering membebani pemikiran dan banyak dikeluhkan oleh pemula bisnis yang tidak memiliki pengalaman bisnis adalah ketika mereka akan memulai kewirausahaan, di mana mereka mulai? Selain itu, seringkali banyak siswa dan bahkan masyarakat umum, diganggu dengan penyakit keraguan dan ketakutan bahwa mungkin saya akan rugi, mungkin tidak menjual ketika mereka akan memulai bisnis. Selain itu, keraguan muncul karena ada banyak saingan, bagaimana bisa awal dalam bisnis memenangkan persaingan?

Dalam menciptakan bisnis ini, hal yang paling penting untuk dipahami adalah mengetahui peluang yang ada di lapangan dan segmen pasarnya, oleh karena itu perlu dilakukan survei atau dengan melakukan studi kelayakan, sehingga tahu persis segmen pasar mana dan target atau kepada siapa produk ini akan dijual, diinginkan, dibutuhkan dan diharapkan oleh pasar itu sendiri. Perkembangan pariwisata dengan meningkatnya jumlah wisatawan domestik di Yogyakarta yang semakin tinggi setiap tahun, telah menciptakan peluang bisnis yang berkembang pesat. Akibatnya, pertumbuhan ekonomi regional dengan meningkatnya jumlah akomodasi hotel, bisnis restoran, catering, bisnis transportasi, bisnis kerajinan souvenir, penjaja, bisnis hiburan, sejalan dengan perkembangan bisnis MICE melalui acara, seminar, lokakarya, pertemuan, kegiatan wisata dan pameran (pameran) yang memberikan peluang besar bagi seseorang untuk membuka bisnis restoran; catering atau usaha kecil makanan Yogyakarta atau makanan tradisional, yang dapat dijual kepada wisatawan.

## **2.5 Empat faktor penting dalam mengelola bisnis restoran**

Empat faktor penting dalam membangun bisnis restoran adalah aspek yang paling dominan untuk dikerjakan dan yang harus dikelola, yaitu:

- Faktor lingkungan, yaitu lokasi, desain tempat lay out, bangunan, area restoran, harus memenuhi kelayakan, cantik, menarik, bersih, nyaman, aman (bebas dari binatang: lalat, nyamuk, tikus, kucing, hewan berbahaya lainnya).
- Faktor-faktor produk (produk berwujud) fasilitas, peralatan, fasilitas, menu makanan yang memuaskan dan jaminan Pemasaran WOW? Rasa, tekstur, presentasi, harga .. memuaskan. Produk tak berwujud dari layanan cepat, asuransi kesehatan, keamanan purna jual.
- Faktor SDM yang profesional, memiliki pengetahuan; pengalaman; keterampilan (skill); dan sikap & perilaku yang baik; yang merupakan kompetensi untuk dapat memberikan kepuasan kepada semua pelanggan.
- Faktor manajemen adalah strategi pendekatan dalam proses pencapaian tujuan perusahaan melalui perencanaan; mengorganisir, mengelola; dan kontrol untuk menciptakan kepuasan pelanggan sambil berinteraksi dan menikmati kegiatan produk & layanan restoran yang mampu memberikan kemudahan, kelancaran, privasi tinggi, dan nilai tinggi demi pencitraan aspek positioning perusahaan.

Mengenai peluang bisnis menyatakan bahwa peluang nyata ada di sekitar kita, hanya saja ada beberapa individu yang mampu melihat situasi sebagai peluang bagi seseorang yang tidak. Ini karena faktor informasi yang dimilikinya. Informasi memungkinkan seseorang untuk mengetahui bahwa ada peluang ketika orang lain mengabaikan situasi. Akses ke informasi dipengaruhi oleh pengalaman hidup dan hubungan sosial di masyarakat (Shane, 2003).

Modal sosial adalah sumber daya yang dapat dilihat sebagai investasi untuk mendapatkan sumber daya baru. Seperti diketahui bahwa sesuatu yang disebut sumber daya adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk dikonsumsi, disimpan dan diinvestasikan. Sumber daya yang digunakan untuk investasi disebut sebagai modal. Modal sosial berbeda dari istilah populer lainnya, modal manusia. Dalam human capital semuanya lebih mengacu pada dimensi individu, yaitu kekuatan dan keahlian yang dimiliki oleh seorang individu. Definisi modal sosial juga sangat dekat dengan terminologi sosial lainnya karena dikenal sebagai kebajikan sosial. Perbedaan di antara keduanya terletak pada dimensi jaringan. Kebijakan sosial akan sangat kuat dan berpengaruh jika di dalamnya melekat perasaan keterikatan pada interkoneksi yang bersifat timbal balik dalam bentuk hubungan sosial. Putnam memberikan proposisi bahwa entitas komunitas yang memiliki kebajikan sosial yang tinggi, tetapi hidup yang terisolasi secara sosial akan dipandang sebagai masyarakat yang memiliki modal sosial yang rendah (Putnam, 2000).

Tanggung jawab etis adalah perilaku atau aktivitas yang diharapkan dari bisnis dengan masyarakat - tetapi tidak dikodifikasi dalam hukum. Pembangunan ekonomi mencakup upaya masyarakat untuk mengembangkan kegiatan ekonomi dan meningkatkan tingkat pendapatan masyarakat, sedangkan upaya pembangunan secara keseluruhan mencakup upaya pembangunan sosial, politik, dan budaya. Rostov mendefinisikan pembangunan ekonomi sebagai bisnis dan proses yang menyebabkan perubahan karakteristik penting dalam masyarakat, yaitu perubahan keadaan sistem politik, struktur sosialnya, nilai-nilai masyarakat dan struktur kegiatan ekonominya (Sadono Sukirno, 1985).

Fukuyama, (2000) bahkan mengingatkan bahwa secara ekonomi, kepercayaan akan mengurangi biaya transaksi karena kepercayaan dalam transaksi akan menghilangkan atau meminimalkan kontrak resmi. Kewirausahaan adalah seseorang yang menjalankan aktivitas bisnis dengan dua kemungkinan, yaitu untung dan rugi. Karena dua kemungkinan pasti telah dilakukan. Sehingga setiap orang yang melakukan kewirausahaan harus memiliki kesiapan mental saat mendapat untung atau untung. Sehingga seorang wirausaha memiliki karakter khusus yang melekat pada wirausaha seperti rasa percaya diri, memiliki ambisi, memiliki jiwa penjelajah dan suka mencoba sesuatu.

Dalam bisnis mereka yang gagal, sebagian besar disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang manajemen dan inovasi dalam kewirausahaan sehingga mereka gagal dalam persaingan bisnis. Dengan membuat inovasi, organisasi bertindak melawan perubahan pasar yang dinamis dan untuk menciptakan atau mempertahankan daya saing. Dapat dikatakan bahwa "inovasi hampir merupakan strategi bertahan hidup wajib" (Drucker, 1999).

Gupta dan Mac Daniel, (2002), Xu, *et al*, (2006) menyatakan bahwa inovasi didefinisikan dengan lebih menekankan pada proses inovasi dalam organisasi dan proses sosial yang menghasilkan inovasi sebagai kreativitas individu, budaya organisasi, kondisi lingkungan, dan sosial ekonomi faktor. Organisasi yang

berhasil menciptakan inovasi keunggulan kompetitif adalah perusahaan yang mampu menciptakan inovasi dan kreativitas melalui proses inovasi yang efektif dan terencana. Konsep inovasi makro terkait dengan inovasi yang dilakukan dalam makro yang terkait dengan pertumbuhan ekonomi sedangkan konsep inovasi secara mikro terkait dengan inovasi yang dilakukan oleh perusahaan.

Banyaknya bisnis restoran di Yogyakarta saat ini menciptakan banyak peluang bisnis bagi individu untuk bekerja dalam menemukan peluang yang dapat mereka ciptakan, seperti pemasok bahan baku atau sebagai petani yang menyediakan bahan baku yang mereka butuhkan setiap saat. Selain itu, juga sebagai penyedia layanan dan peralatan yang mereka butuhkan. Perkembangan restoran, kafe, barista, yang jumlahnya ratusan di Yogyakarta, menciptakan persaingan bisnis yang tinggi. Banyak restoran gagal berkembang karena elemen biaya tinggi, sehingga margin keuntungan rendah dan faktor SDM kurang profesional (Lambing dan Kuehl (2012).

Menurut Febriyati & Suyanto, (2007), pengembangan masyarakat adalah upaya untuk mengembangkan kondisi masyarakat secara berkelanjutan dan aktif berdasarkan prinsip keadilan sosial dan saling menghormati. Pengembangan masyarakat menerjemahkan nilai-nilai keterbukaan, kesetaraan, akuntabilitas, peluang, pilihan, partisipasi, saling menguntungkan, saling timbal balik, dan pembelajaran berkelanjutan. Inti dari pengembangan masyarakat adalah mendidik, membuat anggota masyarakat dapat melakukan sesuatu dengan memberikan kekuatan atau sarana yang diperlukan dan memberdayakan mereka (Febriyati & Suyanto, 2007).

Pengembangan masyarakat adalah perencanaan, pengorganisasian, atau proyek dan / atau pengembangan berbagai kegiatan untuk membuat program atau proyek komunitas yang tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan standar hidup atau kesejahteraan sosial masyarakat. Sebagai kegiatan kolektif, pengembangan masyarakat melibatkan beberapa aktor, seperti pekerja sosial, komunitas lokal, lembaga donor, dan lembaga terkait yang bekerja bersama mulai dari desain, implementasi, hingga evaluasi program atau proyek (Suharto, 2002).

## **4. Metodologi Kajian**

### **a. Pendekatan Kajian**

Dalam Kajian ini, peneliti menggunakan Kajian kualitatif, yang awalnya melakukan inventarisasi, dan mengidentifikasi permasalahan empiris dalam mengelola bisnis restoran yang berhubungan dengan penggunaan sistem program padat karya. Kajian ini dilakukan dengan menggabungkan pendekatan deskriptif dan kualitatif. Studi kualitatif adalah proses penyelidikan untuk memahami masalah manusia berdasarkan pada gambar holistik yang kompleks, dibentuk oleh kata-kata, melaporkan pandangan terperinci dari informan dan dilakukan di lingkungan alami (Ihalauw, 2014). Inti dari Kajian kualitatif adalah mengembangkan "makna subjektif dari pengalaman mereka" untuk mencari "kompleksitas pandangan" dalam upaya untuk mendapatkan "pemahaman dunia" (Ihalauw, 2014). Data dari wawancara dan kuesioner dikelompokkan dalam beberapa aspek: (aspek sosial; lingkungan;

kelembagaan; pemerintah; pemasaran) dan harapan. Sehingga untuk mendapatkan data yang lebih mendasar (membumi) dengan masalah yang diteliti. Dalam Kajian kualitatif identifikasi konsep diperlukan untuk membantu peneliti memperoleh gambaran umum dari fenomena empiric yang sedang dieksplorasi, memberikan kerangka kerja Kajian yang sedang dilakukan, serta tolok ukur atau ketidaktahuan untuk membandingkan hasil studi dari temuan lain (Ihalauw, 2014).

Perspektif teoritis mengaitkan Kajian dengan menggunakan teori-teori yang relevan dan memberikan studi efektif yang dapat digunakan secara tertulis. Dalam Kajian peneliti menciptakan ide dan konsep yang saling terkait satu sama lain melalui hipotesis tentang hubungan korelasi sesuai yang diharapkan. Kajian menggunakan referensi kajian Pustaka yang relevan dengan masalah yang diteliti sebagai referensi atau landasan teori dalam Kajian. Kajian kualitatif yang berkualitas harus teruji dan dapat dimengerti sehingga menghasilkan banyak input yang telah diverifikasi dan benar-benar dapat digunakan dan valid untuk diakui sebagai teori mini.

Perusahaan memulai bisnisnya sebagai bisnis tunggal dan melayani pasar tertentu. Sejalan dengan perkembangan perusahaan, pasar semakin diperluas sehingga perusahaan akan dihadapkan dengan strategi pengembangan bisnis yang disebut strategi diversifikasi bisnis. Dalam memilih strategi perusahaan yang tepat, suatu perusahaan harus memperhitungkan biaya yang harus dikeluarkan dan manfaat yang akan diperoleh dari strategi yang akan diterapkan oleh perusahaan (McCullough, 2002).

#### **b. Jenis dan Sumber Data**

Metode kualitatif adalah prosedur Kajian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis dan lisan dari orang-orang dan aktor yang diamati (Reason & Bradbury, 2001). Pencarian data dilakukan dengan metode induktif, yang dikirim dari fakta atau kejadian umum, kemudian digeneralisasikan secara khusus. Sedangkan pengelolaan datanya menggunakan metode reflektif.

Sumber data yang digunakan dalam Kajian ini adalah:

Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari peneliti data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam langsung dengan responden dalam Kajian ini konsumen pengguna jasa restoran Boyong Kalegan; restoran dan penghuni lingkungan masyarakat sekitar.

Data sekunder dalam Kajian ini adalah data publik yang dikumpulkan dari pihak kedua yang terdiri dari: selebaran informasi; dokumen pendukung, laporan masyarakat dan buku serta Kajian terkait.

#### **c. Teknik Pengumpulan dan Pemrosesan Data**

Dalam desain Teori Beralas, peneliti merumuskan teori dengan mengumpulkan beberapa fase data untuk disempurnakan dan diungkapkan, keterkaitan dari kategori informasi. Diimplementasikan dengan menggunakan berbagai teknik pengumpulan data, periksa dan periksa ke lapangan, studi banding antara kategori, fenomena, dan situasi melalui studi induktif. Ke titik jenuh, sehingga diperoleh kesimpulan berdasarkan hal itu dapat membentuk prinsip dasar, argumen, atau aturan (Ghony, *et al* 2012).



Dalam Kajian ini, peneliti berpartisipasi dalam kegiatan Kajian untuk memahami kondisi yang sedang dipelajari. Untuk alasan ini hasil Kajian ini memerlukan analisis mendalam dari para peneliti. Selain itu, hasil Kajian ini bersifat subjektif sehingga tidak dapat digeneralisasi (Kriyantono, 2012).

#### **d. Informan Kajian dan Teknik Penentuan untuk Informan Kajian**

Pemilihan informan dalam Kajian ini menggunakan informan yang valid untuk memahami masalah yang diteliti, yaitu manajer restoran, staf, pengunjung restoran dan masyarakat sekitar di lapangan. Ruang lingkup kegiatan ini adalah untuk mengidentifikasi serta informasi tentang potensi dan strategi untuk pengembangan restoran di Yogyakarta, khususnya Restoran Boyong Kalegan dan Restoran Mak Engking. Dalam Kajian deskriptif, proses menganalisis dan menafsirkan data tidak hanya dilakukan pada akhir pengumpulan data atau sendiri, tetapi secara bersamaan juga dilakukan ketika pengumpulan data di lapangan berlangsung, sehingga Kajian kualitatif sering dikenal sebagai siklus proses.

#### **e. Instrumen Kajian (variabel pengukuran)**

Komponen dari metode reflektif adalah: (a) rekaman, (b) interpretasi, (c) penilaian, (d) deskripsi, (e) pemahaman; dan (g) analisis. Kemudian, dalam induksi pemikiran reflektif akan dimulai dengan fakta-fakta spesifik dan mengarah pada pernyataan umum yang menjelaskan fakta-fakta tersebut. Kemudian dari penjelasan umum, fakta-fakta yang telah diselidiki diperiksa ulang untuk memastikan bahwa kebenaran penjelas telah dirumuskan (verifikasi) sehingga mendapat data yang valid.

#### **f. Situasi Kajian dan Tahapan Kajian**

Sesuai dengan masalahnya, Kajian ini bertujuan: Untuk mengetahui seberapa besar kesadaran akan partisipasi dan kemampuan profesional masyarakat untuk terlibat dalam usaha bisnis, manajemen dan pengembangan bisnis restoran, juga bertindak sebagai aset perusahaan yang bertanggung jawab untuk bisnis kesuksesan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Tahapan kegiatan Kajian dalam analisis data meliputi pencarian data, mengaturnya, membaginya menjadi unit yang dapat dikelola, mensintesisnya, mencari pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang harus dilakukan mulai dari: Mempersiapkan dan menyerahkan proposal Kajian, Studi Sastra, Pengumpulan Data, Analisis Data, Penyusunan Laporan Kajian, Pengajuan Laporan Kajian. Tahapan dalam Kajian ini adalah sebagai berikut:

- Tahap Perencanaan Tahap-tahap perencanaan Kajian adalah menentukan jadwal pelaksanaan Kajian yang dilakukan sesuai dengan tahapan Kajian yang telah disiapkan, sehingga dalam implementasinya dapat menyesuaikan alokasi waktu yang direncanakan.
- Tahap Implementasi Dalam implementasinya dimulai dengan pencarian data, sesuai dengan data yang dibutuhkan dari sumber data asli yang lengkap dan validitasnya dapat dikenali berdasarkan informasi di lokasi Kajian.

### **g. Validitas Data dan Metode Analisis Data**

Kajian ini menggunakan pendekatan kajian kualitatif. Mengutip pendapat Denzin dan Lincoln, (Lexy Moleong, 2005) menjelaskan bahwa kajian kualitatif adalah kajian yang menggunakan latar belakang alami, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan melibatkan berbagai metode yang ada. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data kajian adalah: Teknik wawancara mendalam untuk beberapa informan yang memiliki kompetensi dalam manajemen restoran dan masyarakat di sekitar restoran Boyong Kalegan. Data yang akan dikumpulkan adalah:

- Informasi berupa triangulasi data uraian dari Kajian mendalam (*grounded theory*).
- Teknik observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung apa yang ada di lapangan. Untuk memperoleh informasi atau data populasi Kajian dalam bentuk objek yang ada hubungannya dengan Kajian.
- Teknik dokumentasi dimana teknik ini berupa beberapa dokumen atau informasi penting yang berkaitan dengan masalah Kajian, dengan mengumpulkan data, dari informasi melalui laporan, arsip, dokumen foto, video yang berkaitan dengan operasi bisnis restoran.

## **5. Pembahasan**

### **a. Pengelolaan bisnis restoran**

Manajemen bisnis restoran saat ini berkembang dengan menggunakan sistem padat karya yang memanfaatkan keberadaan aset alam dan sumber daya manusia dari masyarakat sekitar. Di mana potensi alam dan masyarakat terlibat dalam kegiatan bisnis restoran ini. Sistem padat karya ini dapat mengatasi masalah pengangguran, program kewirausahaan baik melalui program pendidikan kecakapan hidup atau program pemberdayaan lainnya yang melibatkan masyarakat harus secara serius dilaksanakan oleh pemerintah atau lembaga mitra pemerintah seperti yayasan atau organisasi non-pemerintah.

Program-program ini harus benar-benar berorientasi pada pembelajaran untuk menciptakan generasi wirausaha. Tujuan seperti ini tentu tidak dapat dilakukan dengan model program yang banyak terjadi saat ini yang hanya berorientasi pada penguatan materi dan keterampilan, tetapi tanpa dukungan penguatan mental dan nilai-nilai dalam komunitas pembelajaran. Bisnis adalah kegiatan ekonomi untuk mendapatkan keuntungan dengan memanfaatkannya seefektif dan seefisien mungkin dari sumber daya yang ada. Bisnis adalah kegiatan yang terorganisir dengan menciptakan sesuatu sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pasar konsumen dengan tujuan memperoleh manfaat yang memadai. Bisnis apa pun, bahkan dalam skala kecil, bersifat universal, yang memiliki prinsip dasar yang sama. Prinsip ekonomi: bisnis harus dikelola untuk memperoleh hasil dari sumber daya yang terbatas. Ini dapat diwujudkan dengan menggunakan program padat karya dan padat modal. Upaya seefektif dan seefisien mungkin dalam bisnis ini dapat direalisasikan.

Tiga bisnis yang aman dan dapat berkembang sepanjang waktu ada tiga: bisnis pendidikan; bisnis rumah sakit dan bisnis kuliner. Perkembangan bisnis kuliner dengan restoran atau restoran merupakan konsep bisnis yang sangat potensial seiring dengan meningkatnya jumlah wisatawan di Yogyakarta yang

meningkat sangat pesat. Sehingga akan bisa membawa manfaat yang memadai. Bisnis restoran tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen untuk makan dan minum, tetapi juga untuk dapat menciptakan sentuhan bisnis yang unik, kualitas produk, layanan dan fasilitas untuk dapat menciptakan kepuasan dan menarik minat konsumen di masa depan. Munculnya ide-ide strategis dalam membangun bisnis restoran di beberapa tempat di Yogyakarta adalah strategi bisnis kuliner yang mengantisipasi peluang bisnis dari dampak meningkatnya jumlah wisatawan domestik di Yogyakarta. Adanya prospek strategis di kawasan objek wisata merupakan faktor pendukung utama pendirian usaha restoran bahkan bisnis barista cafe, Angkringan bisa hidup meriah. Berdasarkan analisis kunci kesuksesan bisnis restoran adalah dari bagaimana mengaplikasikan 4 faktor penentu usaha tersebut diatas dan komitmen dalam pengelolaan yang dibekali kompetensi dan profesionalnya manajemen SDM.

#### **b. Peran bisnis Wirausaha dengan sistem padat karya**

Aspek padat karya yang menggunakan potensi sumber daya masyarakat setempat, dapat dikembangkan beberapa tujuan pencapaian (hasil) sebagai salah satu jalan keluar untuk menyelesaikan masalah:

- Masalah perburuhan (mengurangi pengangguran).
- Juga mengembangkan ekonomi regional dan nasional dengan tidak membebani pemerintah dan masyarakat.
- Meningkatkan pendapatan masyarakat.
- Meningkatkan produktivitas faktor produksi lokal.

Yang menarik dalam persiapan bisnis ini didasarkan pada realitas objektif saat ini sebagai berikut:

Adanya potensi nyata dapat mendukung kelayakan bisnis restoran di masa depan, namun ada juga beberapa kelemahan dalam pengelolaan usaha mereka yang masih bisa dijadikan peluang dari realitas bisnis restoran. Sehingga dapat disimpulkan masih ada peluang pasar yang mendukung kelayakan pengembangan bisnis restoran melalui sistem padat karya ini.

#### **c. Potensi Pasar**

Studi kelayakan untuk restoran dimulai dari melihat peluang pasar potensial: Peningkatan signifikan dalam jumlah wisatawan domestik dan asing di DIY ditandai oleh kemacetan, sulitnya pemesanan hotel di Yogyakarta pada akhir pekan dan hari libur, meskipun jumlah hotel cukup memadai. Budaya masyarakat, keluarga, siswa, siswa yang suka makan (makan bersama) untuk makan di luar rumah. Banyak bisnis restoran dari berbagai jenis di Yogyakarta yang penuh sesak dengan banyak pengunjung, tetapi ada juga yang diam bahkan bangkrut karena salah urus. Restoran yang jauh dari kota dibanjiri pengunjung mengapa begitu? Karena produknya prima, unik dan spesifik dengan konsep nuansa alam (*back to nature*). Dalam menyiapkan rencana bisnis, estimasi empiris harus digunakan, berdasarkan pengalaman dari lapangan melalui survei restoran bisnis yang akan dikerjakan. Bisnis restoran dikatakan terlihat jika mereka dapat disetujui dari aspek: potensi bisnis; mendeteksi kelemahan dari kelemahan dan prospek peluang yang masih terbuka lebar. Namun, kelayakan pemasaran masih harus diuji, apakah masih dapat dipasarkan. Dan ternyata masih banyak peluang target pasar yang belum

dimanfaatkan. "Pemasaran Smart & WOW akan cocok?" Strategi bisnis terlihat, marketable terpenuhi maka harus dihitung apakah bisnis memiliki kelayakan untuk dapat mencapai laba yang menguntungkan, salah satunya adalah sistem padat karya. Sasaran sasaran dari rencana aksi, dari sejumlah perkiraan dari sistem padat karya ini, bahwa total pendapatan Penjualan masih dapat membiayai biaya dan biaya bisnis tetap dan variabel yang rendah sehingga ada sisa pendapatan yang memiliki atau persentase yang memadai untuk kelangsungan dan pengembangan restoran berikutnya. Menurut Menteri Perindustrian, bahwa *Industry Solid* sebelumnya adalah salah satu bentuk antisipasi untuk mengatasi ledakan pengangguran akibat moratorium pekerja migran ke Arab Saudi. Pengadaan kebijakan padat karya sendiri dianggap cukup baik untuk menyalurkan tenaga kerja yang menganggur. Banyaknya jumlah pengangguran yang turun ke pekerjaan yang tidak jelas seperti mengamen dan mengemis membuat orang lain memilih untuk bekerja di luar negeri. Sehingga kemiskinan yang merajalela di Indonesia sebenarnya dapat diatasi dengan baik ketika ada kerjasama dari pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat. Industri yang dikembangkan dan merupakan industri berbasis tenaga kerja memprioritaskan kompetensi inti regional (sumber daya lokal), sehingga menyebabkan efek pengganda (output, pendapatan, tenaga kerja, dan teknologi) yang tinggi, dan membawa dampak regional ke daerah sekitarnya (Kuncoro, 2007).

#### **d. Kelemahan dalam Bisnis Restoran**

Banyak restoran dengan manajemen dan manajemen yang buruk terbukti kurang menarik bagi pembeli. Masih banyak restoran yang beroperasi tetapi produknya belum memenuhi syarat. (Rasa, presentasi, harga tinggi, layanan lama) Banyak restoran dapat beroperasi, tetapi pendapatan mereka tidak optimal, kurang menguntungkan karena tingginya biaya layanan. Banyak franchisee yang bisa sukses, ramai dengan pengunjung tetapi hanya menguntungkan Pemberi Waralaba. Peluang bisnis restoran dimana pasar konsumen di DIY masih berlimpah dari seminar konvensi wisatawan, rapat, konferensi; kelulusan, ulang tahun, dan lain-lain. Sebuah restoran khas dengan produk tertentu masih belum banyak tersentuh atau belum ada yang mampu menyediakan layanan cepat dan produk khusus. Peluang untuk menghasilkan keuntungan dengan bisnis restoran adalah prospek besar.

#### **e. Tahapan rencana bisnis untuk restoran**

Dominggus, (2007), menyatakan bahwa sesuai dengan industri berbasis tenaga kerja, hal itu sejalan dengan cita-cita industrialisasi nasional untuk menciptakan kemakmuran bagi semua orang, dalam arti; kebutuhan barang dan jasa sudah mencukupi, masyarakat memiliki daya beli, karena pendapatan yang layak disertai dengan produktivitas yang tinggi, dan ilmu pengetahuan dan teknologi berkembang maju secara adil dan merata. Sejalan dengan itu, industrialisasi juga berarti membangun ketahanan ekonomi nasional, sehingga kedaulatan sebagai negara-bangsa terwujud. Lebih jauh dinyatakan bahwa ekonomi industri akan lebih mampu menyerap banyak tenaga kerja. Oleh karena itu, tujuan umum kebijakan industri dapat mencakup:

- Untuk menyediakan lapangan kerja bagi penduduk, terutama dari meningkatnya jumlah sektor pertanian, sementara peluang kerja sangat terbatas;
- Tingkatkan standar hidup, dan sering juga
- Untuk memperbaiki situasi neraca pembayaran
- Untuk meningkatkan prestise suatu negara maka sering ada proyek mercusuar (dari sudut pandang ekonomi mungkin tidak menguntungkan, tetapi dapat membawa kebanggaan bagi suatu negara).

Melalui inovasi program padat karya, keuntungan perusahaan dapat dicapai yang diperoleh dari perbandingan hasil operasi yang tersisa dari sejumlah pendapatan perusahaan dalam periode waktu tertentu dikurangi dengan sejumlah pengeluaran baik biaya tetap, variabel dan biaya. Biaya operasional perusahaan. Sehingga perusahaan yang mampu mengelola pengeluaran kecil dan penghasilan besar akan mendapat untung. Sedangkan dengan pengeluaran padat karya, biaya berbiaya rendah dapat dicari dengan menekan biaya serendah mungkin dari setiap item pengeluaran yang ada (akun). Karena dengan manajemen padat karya yang menggunakan aset lingkungan yang ada nilainya kecil.

Pengembangan bisnis yang melibatkan sumber daya lingkungan masyarakat yang ada juga merupakan tanggung jawab sosial, yang terkait dengan ekonomi, yang mencakup sejumlah masalah spesifik termasuk bagaimana bisnis terkait dengan persaingan, pemegang saham, konsumen, karyawan, komunitas lokal, dan lingkungan fisik. Tanggung jawab hukum bisnis hanyalah hukum dan peraturan yang harus mereka patuhi. Pengusaha yang bergerak dalam bisnis kecil menghasilkan cukup banyak produk kreatif.

Perusahaan yang menerapkan elemen modal sosial akan memperlakukan pedagang grosir secara lebih manusiawi, artinya mereka memberikan kepercayaan penuh kepada pedagang grosir dalam memberikan produk mereka termasuk transaksi keuangan; serta tindakan grosir terhadap ritel dan ritel untuk konsumen, itu akan mendapatkan hasil yang lebih baik daripada hanya menerapkan prinsip ekonomi, yaitu mengejar keuntungan untuk semua.

#### **f. Peran masyarakat sebagai modal sosial**

Pemberdayaan masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan potensi (modal sosial) masyarakat akan dapat meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik bagi semua warga negara melalui kegiatan swadaya masyarakat mereka. Untuk mencapai tujuan ini, faktor peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan formal dan non-formal perlu diberikan prioritas utama. Komunitas yang memberdayakan bertujuan untuk mendidik orang agar dapat mendidik diri mereka sendiri atau membantu orang untuk dapat membantu diri mereka sendiri. Tujuan yang ingin dicapai melalui upaya pemberdayaan masyarakat adalah orang-orang, yang mandiri, mandiri, untuk dapat mengadopsi inovasi, dan memiliki pola pikir kosmopolitan atau lebih modern (Putnam, 2000).

Modal sosial adalah sumber daya yang dapat dilihat sebagai investasi untuk mendapatkan sumber daya baru. Seperti diketahui bahwa sesuatu yang disebut sumber daya adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk dikonsumsi, disimpan dan diinvestasikan. Sumber daya yang digunakan untuk investasi disebut

sebagai modal. Modal sosial berbeda dari istilah populer lainnya, modal manusia. Dalam human capital semuanya lebih mengacu pada dimensi individu, yaitu kekuatan dan keahlian yang dimiliki oleh seorang individu. Definisi modal sosial juga sangat dekat dengan terminologi sosial lainnya karena dikenal sebagai kebajikan sosial. Perbedaan di antara keduanya terletak pada dimensi jaringan. Kebijakan sosial sangat kuat dan berpengaruh jika melekat pada perasaan keterikatan pada interkoneksi yang bersifat timbal balik dalam bentuk hubungan sosial.

**g. Pemberdayaan masyarakat menggunakan konsep padat karya**

Putnam (2000) juga memberikan proposisi bahwa entitas komunitas yang memiliki kebajikan sosial yang tinggi tetapi hidup terisolasi secara sosial dipandang sebagai masyarakat yang memiliki modal sosial tingkat rendah. Lebih jauh, dikatakan bahwa modal sosial juga dilihat sebagai sesuatu yang mengacu pada dimensi kelembagaan, hubungan yang diciptakan, dan norma yang membentuk kualitas dan kuantitas hubungan sosial di masyarakat. Memahami bahwa modal sosial adalah stok aktif dan hubungan antar komunitas. Setiap pola hubungan yang terjadi terkait dengan kepercayaan (*trust*) dengan saling pengertian (*mutual understanding*), dan nilai-nilai bersama (*shared values*) yang mengikat anggota kelompok untuk membuat kemungkinan aksi bersama dapat dilakukan secara efisien dan efektif (Cohen & Prusak, 2001).

Pemberdayaan masyarakat adalah salah satu metode pekerjaan sosial yang tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui penggunaan sumber daya yang tersedia bagi mereka dan menekankan prinsip partisipasi sosial. Pengembangan berbasis masyarakat sangat penting untuk diterapkan dalam industri pariwisata karena dua alasan, yaitu: Masyarakat memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang kondisi lokal (seperti orang miskin yang membutuhkan bantuan atau karakteristik lingkungan mikro lokal). Kemampuan yang lebih baik untuk menegakkan peran, memantau kebiasaan, dan memverifikasi tindakan yang terkait dengan intervensi (Cook & Hunsaker, 2001). Pemberdayaan sumber daya manusia dari masyarakat padat karya di sekitar Boyong Kalegan dilakukan secara terus menerus dengan delapan aspek yang harus dikembangkan yaitu:

- Menciptakan situasi kerja yang nyaman yang membuat masyarakat lokal lebih berdaya. Memotivasi komunitas padat karya agar mereka mau bekerja dengan tulus, jujur, dan bertanggung jawab.
- Memberikan pendidikan dan meningkatkan kesadaran masyarakat padat karya untuk mengetahui kondisi di wilayah ini dan menyadari pentingnya kolaborasi yang saling menguntungkan.
- Mendorong masyarakat yang padat karya agar mereka mau bekerja untuk berpartisipasi aktif dalam pengembangan perusahaan. Melindungi orang kurang mampu dengan kebijakan memberikan bantuan modal untuk menjadi pemasok bahan baku yang dibutuhkan oleh restoran.
- Memberdayakan dan mengembangkan potensi dan kemampuan komunitas padat karya untuk berkolaborasi dalam operasi restoran.
- Memberikan peluang (peluang) untuk membuat orang berpartisipasi dalam proses pengembangan operasi restoran, dengan asumsi restoran sebagai ladang mereka. Itu tergantung pada beberapa

otoritas dalam komunitas sehingga mereka dapat mengambil bagian dalam mengambil keputusan. (Hoddinott & David Young, 2001).

- Modal sosial yang mampu membangun kepercayaan dapat berfungsi sebagai pendorong partisipasi masyarakat untuk bersama-sama membangun kepentingan bersama. Dalam memberdayakan koeksistensi menjadi penentu dan sebagai modal utama yang harus dimiliki oleh masyarakat untuk mencapai kesepakatan dalam memutuskan kebijakan dan langkah strategis yang diambil untuk mencapai tujuan bersama. Modal sosial mengacu pada aspek organisasi sosial, seperti kepercayaan, norma, dan jejaring sosial yang dapat memfasilitasi tindakan kolektif. Modal sosial ditekankan pada kebersamaan masyarakat untuk meningkatkan kualitas hidup bersama dan membuat perubahan yang lebih baik dan penyesuaian berkelanjutan (Kusumastuti, 2015).

Industri padat karya masih menjadi andalan pemerintah untuk pekerjaan besar-besaran sehingga perhatian khusus diberikan kepada industri untuk memastikan kesinambungan. Menteri mengatakan penting bagi Pemerintah untuk memikirkan insentif yang dapat diberikan kepada industri padat karya dan juga membahas sistem upah yang adil bagi pekerja dan pengusaha. “Ya, kami terus meninjau insentif dan formula untuk upah ini. Kami terus berbicara dengan semua pihak yang terkait dengannya baik dengan APINDO sebagai perwakilan perusahaan dan serikat pekerja,” (Hanif. Daily Asian Journal 2016). Dimana menurut pandangan ini, diasumsikan bahwa industri yang dikembangkan adalah industri berbasis tenaga kerja, memprioritaskan kompetensi inti lokal, menyebabkan efek pengganda yang tinggi (output, pendapatan, tenaga kerja, dan teknologi), dan membawa limpahan regional ke daerah sekitarnya (Kuncoro, 2007).

Tahap awal industri padat karya berdasarkan surplus tenaga kerja diperlukan untuk mencapai lapangan kerja penuh, yang menghasilkan manfaat sosial dalam distribusi pendapatan dan mengurangi kemiskinan. Tahap selanjutnya ditandai dengan berkurangnya surplus tenaga kerja, pelatihan bagi pengusaha domestik, dan memungkinkan mereka untuk mengumpulkan modal swasta untuk meningkatkan investasi dalam skala yang lebih besar. Lingkungan bisnis memiliki pengaruh yang kuat terhadap kinerja perusahaan, terutama ketika dunia bisnis tidak dibatasi oleh dunia tanpa batas, transfer teknologi keras ke teknologi pintar dan perubahan mendasar lainnya berdampak pada kebijakan yang akan diambil oleh manajemen perusahaan (Inayah, 2014). Ward dan Duray (2000), dalam kajian Pono (2010) menekankan pentingnya lingkungan bisnis sebagai penyebab signifikan dalam strategi operasi yang terkait dengan kinerja bisnis. Ini menunjukkan bahwa lingkungan harus dianggap sebagai kunci utama ketika dikombinasikan dengan strategi operasi yang efektif untuk kinerja organisasi.

## 6. Penutup

Berdasarkan hasil Kajian dan analisis data, dapat disimpulkan bahwa perkembangan bisnis restoran saat ini masih mendominasi bisnis yang menjanjikan, atau mampu meraih keuntungan yang tinggi. Apalagi dengan kemampuan biaya produksi yang rendah, menggunakan konsep padat karya. Mengapa demikian karena konsep padat karya mampu memberikan banyak manfaat yaitu memberdayakan masyarakat

terdekat untuk berkolaborasi dan berpartisipasi dalam pengadaan bahan baku dari hasil pertanian sendiri. Menciptakan biaya transportasi yang rendah karena tidak perlu lagi mencari bahan baku ke pasar induk. Bahan-bahan yang lebih segar dan berkualitas lebih baik menjamin produk berkualitas. terciptanya win-win solution dengan masyarakat yang bekerjasama dalam kemitraan. stok bahan baku ikan hidup dengan kontrak yang menjamin kondisi ikan baik dan memadai atau terjamin kualitasnya.

Pengaruh Lingkungan Bisnis dan Strategi Operasional terhadap Kinerja Perusahaan di beberapa bisnis restoran di Yogyakarta, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Faktor permintaan (Demand) lingkungan bisnis di DIY cukup menjanjikan dimana pasar pembeli dari wisatawan dan masyarakat sangat responsif atau termasuk masyarakat konsumen.
- Faktor (supply) dari sejumlah bisnis restoran yang sejenis sangat kompetitif, sehingga manajemen bisnis restoran harus mampu menciptakan strategi bisnis yang unggul agar menguntungkan dan berkelanjutan.
- Mempertahankan manajemen biaya overhead dari biaya tetap perusahaan (gaji karyawan, listrik, air, gas) dan biaya variabel dari biaya operasional perusahaan yang dapat ditekan dengan baik (rendah) konsep efisiensi yang kecil, biaya produksi dari pemasok masyarakat lokal dan biaya transportasi yang rendah dan konsistensi kualitas bahan baku yang terpelihara dengan baik. *low-cost carrier*.
- Manfaat padat karya dari pengeluaran upah tidak terlalu tinggi dari Operasi bisnis restoran dapat mencapai keuntungan dari pendapatan yang tinggi (total penjualan) dan semua biaya operasional rendah (total biaya dan biaya produk) sehingga mampu menjaga kontinuitas bisnis yang berkelanjutan.

Berdasarkan kesimpulan di atas beberapa saran yang dapat dikembangkan dari pengaruh bisnis yang kompetitif, lingkungan usaha dan Strategi operasional manajemen bisnis restoran dengan sistem padat karya, bagi kelangsungan hidup bisnis restoran sebagai berikut:

- Mengoptimalkan penggunaan proyek padat karya yang melibatkan masyarakat sekitar sebagai mitra kerja untuk mendukung pelaksanaan operasional bisnis restoran (sebagai pemasok, pemasok, penjaga keamanan, layanan terdidik).
- Lingkungan pertemuan restoran memiliki suasana yang menarik, ramah lingkungan, dan nyaman.
- Paket yang kompetitif dan laku dijual sesuai kebutuhan pasar konsumen
- Produk berkualitas dan konsisten yang memenuhi kepuasan pelanggan.
- Harga relatif (biaya rendah) menggunakan konsep LCC.
- Pelayanan cepat dan prima sesuai standar hotel bintang
- Fasilitas spot selfie yang unik, cantik dan menarik. Tata letak dan design kemasan yang ramah lingkungan dan dilengkapi adanya fasilitas hiburan
- Manajemen pemasaran branding, memiliki jaringan LINK hubungan yang baik dengan prospek pasar, layanan multi-media dan fasilitas Wi-Fi gratis.

Kesimpulan dan saran di atas diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pembenahan para pelaku bisnis restoran pemula untuk lebih memahami peluang dan tantangan dalam mengelola manajemen bisnis



restoran, sehingga dapat berhasil di bisnis selanjutnya. Dengan demikian, Kajian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang perkembangan bisnis restoran yang lebih efisien dan efektif dengan sistem padat karya yang melibatkan unsur masyarakat sekitar atau lebih populer dengan konsep *community-based tourism* (CBT).

## Daftar Pustaka

- Adhiatma, A., & Reza. (2015). Ekonomi dan bisnis. Jurnal ilmiah -. *Www.Scientific Journal, Vol.5 No.1*.
- Clegg, B., & Birch, P. (2002). *Crash course in Managing people*. Kogan Page Publishers.
- Cohen, D., & Prusak, L. (2001). How to invest in social capital. *Harvard business review, 79*(6), 86-97.
- Cook, C. W., & Hunsaker, P. L. (2001). *Management and organizational behavior*.
- De Pillis, & Reardon. (2007). Influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross-cultural. *Repository.Upi. Edu/2478/9/S\_MBS\_0901671\_Bibliography*.
- Dominggus, O. (2007). Tahap awal dari industri padat karya yang berdasarkan Industrialisasi. *Sydney: Allen & Unwin*.
- Drucker, P. F. (1999). *Knowledge-worker productivity: The biggest challenge*. California management review, 41(2), 79-94.
- Fukuyama, F. (2000). Social capital and civil society. *Human Progress. Basic Books*.
- Ghony, et al. (2012). Persepsi masyarakat dalam menghadapi perubahan. *Journal2.Um.Ac. Id/Index.Php/Jpg/Article/Download/2441/Pdf*.
- Gupta, A., & MacDaniel, J. (2002). Creating Competitive Advantage by effectively Managing Knowledge: A Framework for knowledge Management, *Journal of Knowledge Management Practice, Vol3, No. 2*, h.40-49.
- Hadipranata, A. F. (2000). Peran Psikologi di Indonesia, *UGM. Yogyakarta*.
- Hamidi, D. Y., & Wennberg, K., & Berglund, H. (2008). Creativity in entrepreneurship education. *Journal of Small Business and Enterprise Development, 15*, 304-320.
- Hasbullah, J. (2006). Social Capital (Towards Excellence in Indonesian Human Culture). *MR-United Press*.
- Hoddinott, J., & Young, D. (2001). Generic skills teaching in materials science and engineering. *Journal of Engineering Education, 90*(4), 707-711.
- Hodgetts, R. M., & Kuratko, D. F. (1989). *Effective small business management*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Ihalauw, John JOI, (2014). *Permasalahan Asumsi-Filosofi dasar dan Desain Kajian*,. FEB Universitas Kristen Satya Wacana.
- Inayah, A. R., Afriyudi, M., Afriyudi, M., & Marlindawati, M. (2014). Aplikasi Pemesanan Menu Makanan Di Rumah Makan Berbasis Web Service Menggunakan Mobile Android. *Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika*.

Isdarmanto, Pemanfaatan Sinergi Sumber Daya Masyarakat Sebagai Strategy Kompetitif untuk Pemulihan Bisnis Restoran di Masa Pandemi Covid-19

- Jaafar, M., & Aziz, A. R. A. (2008). Entrepreneurship education in developing country: Exploration on its necessity in the construction programme. *Journal of Engineering, Design and Technology*.
- Jhingan M.L. (1999). *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*,. Raja Grafindo. Persada.
- Kriyantono, (2012). *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Kencana Prenada Group, Jakarta. Remaja Rosdakarya.
- Kuncoro, M. (2013). Mudah Memahami dan Menganalisis Indikator Ekonomi. *Cetakan Kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN*.
- Kusumastuti, A. (2015). Modal sosial dan mekanisme adaptasi masyarakat pedesaan dalam pengelolaan dan pembangunan infrastruktur. *MASYARAKAT: Jurnal Sosiologi*, 81-97.
- Kuznets, & Simon, (1999). Teori Pertumbuhan Ekonomi". .. Journal of Economics. *Yogyakarta: BPFE. Bappeda*. 2013.
- Lambing, P., and Kuehl, C. R. (2012). Personality and Social Psychology. *Journal of Small Business Management*, 45-61. ., (55 (6), 991-1008.).
- Martín-de Castro, G., López-Sáez, P., & Delgado-Verde, M. (2011). Towards a knowledge-based view of firm innovation. Theory and empirical research. *Journal of knowledge Management*.
- McCullough, K.A. 2002. *Implications of Corporate Diversification and Focus Strategies*, Risk Theory Seminar, <http://www.aria.org>, Pg. 1-24.
- McLeod Jr, R. (1996). Sistem Informasi Manajemen: Studi Sistem Informasi Berbasis Komputer Jilid I. *Jakarta: PT. Prenhallindo*.
- Murali, M., & Yuzliani. (2007). *Half the Human Experience: The Psychology of Women*. Gramedia Pustaka Utama.
- Pono, M. (2010). Poverty reduction strategy in small island-maluku province. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Airlangga*, vol 20, no 3.
- Moleong, L. (2011). *Qualitative Research Methodology*. PT Youth Rosdakarya. (Revised Edition.).
- Porter, M. E. (2008). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. simon and schuster.
- Putnam, R.D. (2000). Social capital and community adaptation mechanisms. *Journal of Sociology*, Vol. 20, (No. 1, January 2015), 81–97.
- Reason, P., & Bradbury, H. (Eds.). (2001). *Handbook of action research: Participative inquiry and practice*. Sage.
- Sari, I. A., Wiratno, A., & Suyono, E. (2014). Pengaruh Strategi Diversifikasi dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan. *Journal of Auditing, Finance, and Forensic Accounting*, 2(1), 13-22.
- Saidi, W., & Hartati, S. (2008). Kewirausahaan. *Enno Media*.
- Sanusi, A. (1994). Menelaah Potensi Perguruan Tinggi Untuk Membina Program Kewirausahaan dan Mengantar Kehadiran Pewirausaha Muda. In *Makalah Seminar Kewirausahaan, Inkubator Bisnis Bandung, STMB-KADIN Jabar*.
- Schumpeter, J. (2008). Theory of Economics, innovation market power dynamic. <https://Strategika.Wordpress.Com/2008/05/17>.

Isdarmanto, Pemanfaatan Sinergi Sumber Daya Masyarakat Sebagai Strategy Kompetitif untuk Pemulihan Bisnis Restoran di Masa Pandemi Covid-19

Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.

Suharto, E. (2011). *Kebijakan sosial*. Bandung: Alfabeta.

Sukirno., S. (1985). *Ekonomi Pembangunan*. Gramedia Pustaka Umum.

Sulistiyohadi, T. (2017). Keragaman Pola Membangun Kapabilitas Inovasi Organisasional. *Jurnal Widya Manajemen & Akuntansi*, 4(3).

Ward, & Duray. (2000). Pengaruh Dinamika Lingkungan terhadap strategi bersaing. <https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/197/0>.

Xu, Q., Chen, J., Xie, Z., Liu, J., Zheng, G., & Wang, Y. (2007). Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century. *The Journal of Technology Transfer*, 32(1), 9-25.

Febriyati, F., & Suyanto, S. (2017). Pemberdayaan Lansia Melalui Usaha Ekonomi Produktif oleh Bina Keluarga Lansia (BKL) Mugi Waras di Kabupaten Sleman. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan*, 1(1), 177-192.