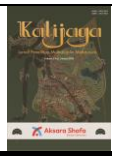
Kalijaga : Jurnal Penelitian Multidiplin Mahasiswa
Volume 1, Nomor 2, Mei 2024 Hlm. 41-48
E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN : 3048-2216
DOI : 10.62523/kalijaga.xxxx.x



Perancangan Indikator Kinerja Utama Pada UKM (Studi Kasus: Nasi Kapau Uni As Reformasi)

Adilah Difa Afrida[1*], Dioba Pinkan Kirani Putri Miadi[2], Jesia Nathaniela Kristianingsih[3], Nandita Aulya Dewi[4], Rizka Aulia Feriza Dahifo[5]

[1,2,3,4,5]Institut Pertanian Bogor, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:
Received, 2024-04-04
Accepted, 2024-04-20
Published, 2024-05-30

Kata Kunci:
Indikator Kinerja Utama, UKM, Studi Kasus Nasi Kapau

Keywords:
Key Performance Indicators, SMEs, Nasi Kapau Case Study

About Article

Check for updates

This is an open access article under the CC BY-SA license.

Copyright © 2024 by Author. Published by Aksara Shofa.

ABSTRAK

Riset ini bertujuan untuk Merancang Indikator Kinerja Utama (IKU) pada UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi, Menganalisis manajemen bisnis UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi menggunakan Business Model Canvas serta Menganalisis faktor-faktor eksternal manajemen bisnis UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi menggunakan PESTEL. Kajian ini memakai metode kuantitatif dengan purposive sampling. Data dikumpulkan dari sumber primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik dan manajer UKM, sedangkan data sekunder diambil dari jurnal ilmiah, buku, dan literatur relevan lainnya. Untuk analisis data, penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa Analisis BMC membantu memahami elemen-elemen bisnis yang terkait dengan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi, seperti target pelanggan, produk, jasa, dan strategi pemasaran. Analisis PESTEL memperlihatkan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi bisnis, seperti politik, ekonomi, sosial, teknologi, hukum, dan lingkungan. Faktor-faktor ini sangat penting dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman bisnis. Struktur organisasi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi terbilang sederhana dan efektif, dengan pemegang saham utama sebagai pemimpin dan General Manager yang bertanggung jawab atas operasional sehari-hari.

ABSTRACT

This research aims to design key performance indicators (IKU) for the Nasi Kapau Union of the US Reform UKM, Analyze the business management of the Nasi Kapau US Union of Reform UKM using the Business Model Canvas and analyze the external factors of business management of the Nasi Kapau US Union of Reform UKM using PESTEL. This study uses a quantitative method with purposive sampling. Data was collected from primary and secondary sources. Primary data was obtained through interviews with SME owners and managers, while secondary data was taken from scientific journals, books and other relevant literature. For data analysis, this research uses descriptive analysis methods. The results of this research explain that BMC analysis helps understand business elements related to Pondok Nasi Kapau Uni As Reform, such as target customers, products, services and marketing strategies. PESTEL analysis shows external factors that influence business, such as political, economic, social, technological, legal and environmental. These factors are very important in identifying business opportunities and threats. The organizational structure of Pondok Nasi Kapau Uni As Reform is simple and effective, with the main shareholder as leader and the General Manager responsible for daily operations.

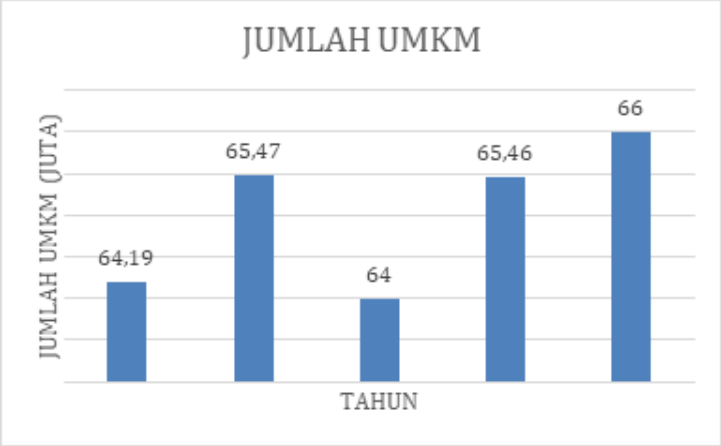
1. PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) Indonesia memiliki peluang besar untuk memperluas pasar ekspor. Perluasan pasar luar negeri untuk usaha kecil dan menengah dapat dicapai dengan menggunakan sejumlah strategi. Salah satunya adalah penerapan standar, persyaratan peraturan teknis, dan prosedur penilaian kesesuaian di negara tujuan. Berdasarkan data EPB dari Departemen Umum Bea Cukai dan Pajak Konsumsi Khususnya pada tahun 2020, negara tujuan ekspor utama UKM di Indonesia antara lain Amerika Serikat, Republik Rakyat Tiongkok (Tiongkok), Jepang, Malaysia, dan India. Kelompok produk ekspor

*Penanggung Jawab
E-mail : adilahdifa@apps.ipb.ac.id (Adilah Difa)

terbesar usaha kecil dan menengah adalah kayu dan produk kayu (658,8 juta USD), tekstil (633,4 juta USD), *furniture* (496,8 juta USD), bahan kimia ($353,06 juta), serta ikan dan ikan olahan. ($338,76 juta). Direktur Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor Kementerian Perdagangan, Marolop Nainggolan mengungkapkan, meski tercatat jumlah eksportir UKM sebesar 77,28% atau sebanyak 13.775 eksportir, namun kontribusinya hanya berkontribusi pada ekspor. senilai 4,09% atau 6,331 juta USD. Sedangkan eksportir besar dengan jumlah 22,72% atau setara dengan 4.044 eksportir mampu menyumbang 95,9% nilai ekspor atau setara dengan 148.609,7 juta USD (Ria, 2023)

Di Indonesia, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memberikan kontribusi besar bagi perkembangan perekonomian. UKM merupakan entitas bisnis mayoritas di Indonesia (Kurniawan, 2024). Andil UMKM dalam perekonomian nasional sangatlah besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja (INDONESIA, 2024).



Gambar 1 Jumlah UMKM di Indonesia Tahun 2018-2023
Sumber: Kadin.id.

Terlihat pada tabel kenaikan jumlah UMKM di Indonesia terjadi secara fluktuatif, serta pada tahun 2023 jumlah UMKM mencapai angka 66 Juta. Karena banyaknya UMKM yang ada di Indonesia khususnya, para UKM atau UMKM harus bisa bersaing dengan cara terus melakukan inovasi dan peningkatan kualitas/mutu usaha. Pondok Nasi Kapau Uni AS Reformasi merupakan UKM di bidang industri kuliner yang didirikan oleh Asnidar pada tahun 1998. Pencapaian omzet UKM ini bisa mencapai Rp.15.000.000 dalam satu hari saja. Tentunya dalam mengelola suatu usaha, penting bagi pemilik untuk mengetahui bagaimana cara memanajemen UKM. Tujuan dari manajemen UKM sendiri adalah meningkatkan kinerja, meningkatkan efisiensi, meningkatkan transparansi, dan meningkatkan partisipasi. Salah satu cara mengimplementasikan manajemen UKM adalah dengan pengukuran kinerja. Pengukuran kinerja UKM akan mempermudah pemilik atau pengelola untuk menganalisis apa saja kekurangan atau kelebihan dari usaha serta sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan sebuah Keputusan bagi UKM.

Pemilik usaha dapat melakukan pengukuran kinerja dengan sebuah indikator yang disebut sebagai Indikator Kinerja Utama. Pada penelitian ini, peneliti akan melakukan perancangan Indikator Kinerja Utama (IKU) pada UKM Pondok Nasi Kapau Uni AS Reformasi dibantu dengan alat untuk menganalisis model bisnis yaitu *Business Model Canvas (BMC)* dan alat untuk mengevaluasi dan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis yang diwakili oleh enam dimensi utama yaitu Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, dan Lingkungan (PESTEL). Adapun tujuan penelitian ini untuk Merancang Indikator Kinerja Utama (IKU) pada UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi, Menganalisis manajemen bisnis UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi menggunakan *Business Model Canvas* dan Menganalisis faktor-faktor eksternal manajemen bisnis UKM Nasi Kapau Uni AS Reformasi menggunakan PESTEL.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan purposive sampling. Metode kuantitatif bertujuan untuk merancang indikator kinerja utama melalui pengumpulan data yang terukur dan analisis statistik. Pendekatan ini memungkinkan pengumpulan data yang sistematis dan objektif, memastikan data yang dihasilkan dapat diukur dan diinterpretasikan dengan jelas. Purposive sampling dipilih karena penelitian ini merupakan studi kasus pada UKM Nasi Kapau Uni As Reformasi. Dengan teknik ini, peneliti dapat memilih sampel yang paling relevan, yakni pemilik dan manajer yang memiliki pemahaman

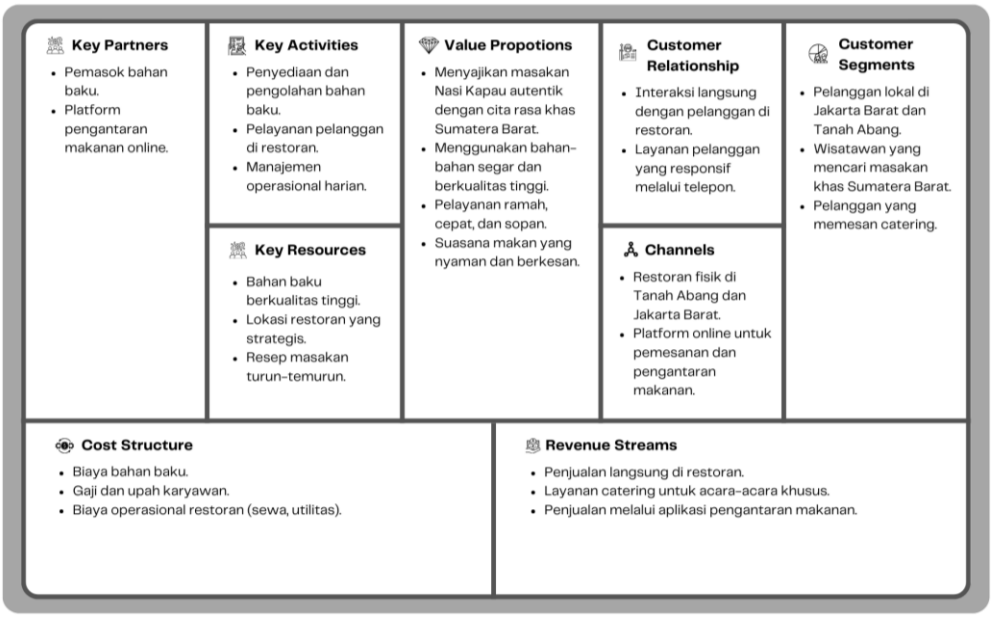
mendalam mengenai UKM tersebut, sehingga data yang diperoleh mencerminkan situasi sebenarnya dari unit studi yang diteliti.

Data dikumpulkan dari sumber primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik dan manajer UKM, sedangkan data sekunder diambil dari jurnal ilmiah, buku, dan literatur relevan lainnya. Untuk analisis data, penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yang bertujuan menggambarkan dan menginterpretasikan data yang telah dikumpulkan. Analisis ini dibantu oleh perangkat lunak Microsoft Excel dan Google Spreadsheet, dan digunakan untuk menjelaskan hasil analisis BMC (Business Model Canvas) serta matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation). Dengan metode ini, peneliti dapat menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi kinerja UKM secara rinci.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. *Business Model Canvas Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi*

Berikut merupakan Business Model Canvas (BMC) untuk UKM Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi:



Gambar 5 *Business model canvas* UKM Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi
Sumber: Data diolah (2024)

Business Model Canvas terdiri dari 9 komponen utama yang terbagi menjadi komponen kanan (sisi kreatif) dan kiri (sisi logik) (Dewobroto 2012). Komponen tersebut terdiri dari *Customer Segment*, *Customer Relationship*, *Customer Channel*, *Revenue Structure*, *Value Proposition*, *Key Activities*, *Key Resource, Cost Structure,* dan *Key Partners* (diurut dari kanan ke kiri).

Customer Segments menempatkan pelanggan pada urutan pertama karena perusahaan harus berorientasi pada pelanggan. Keinginan konsumen selalu berubah dalam jangka pendek, sehingga entitas harus lebih cepat menangkap perubahan itu atau jatuh tertinggal. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi memiliki segmen pelanggan yang terdiri dari pelanggan lokal di Jakarta Barat dan Tanah Abang serta wisatawan yang mencari masakan khas Sumatera Barat. Segmentasi ini memungkinkan UKM ini untuk menjangkau berbagai demografi, dari masyarakat setempat yang menjadi pelanggan tetap hingga turis yang mencari pengalaman kuliner autentik.

Value Proposition merupakan nilai utama yang yang ditawarkan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi yaitu menyajikan masakan Nasi Kapau autentik dengan cita rasa khas Sumatera Barat serta menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi. Selain itu, proposisi nilai lainnya adalah pelayanan yang ramah, cepat, dan sopan. Keunikan cita rasa dan kualitas pelayanan ini menjadi daya tarik utama yang membedakan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dari kompetitor lainnya di area tersebut.

Channels dilakukan dengan menyampaikan nilai yang ditawarkan pada konsumen. Tanpa saluran komunikasi dan distribusi yang baik, maka nilai produk tidak akan ditangkap dengan baik oleh konsumen. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi menyampaikan nilai produk mereka melalui restoran fisik yang terletak di Tanah Abang dan Jakarta Barat serta melalui platform *online* untuk pemesanan dan pengantaran

makanan. Saluran ini memungkinkan mereka untuk menjangkau pelanggan secara langsung maupun melalui layanan pengantaran, memperluas jangkauan pasar.

Customer Relationship ditunjukkan dengan semakin konsumen terikat dengan suatu produk, semakin terjamin pula keberlangsungan hidup produk serta perusahaan. Ketika pelanggan telah menangkap nilai yang ditawarkan maka perusahaan harus mempertahankan hubungan tersebut dalam waktu yang lama. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi mempertahankan hubungan dengan pelanggan melalui interaksi langsung di restoran serta layanan pelanggan yang responsif. Strategi ini memastikan bahwa pelanggan merasa dihargai dan mendapatkan layanan yang memuaskan.

Revenue Stream ketika pelanggan semakin loyal, maka perusahaan wajib memikirkan bagaimana model penerimaan pendapatan yang menguntungkan bagi perusahaan maupun pelanggan. Elemen ini menyangkut pendapatan yang memberikan pengaruh besar suatu usaha dengan upaya meningkatkan pendapatan usaha agar berada pada standar minimal capaian usaha yaitu kestabilan. Pendapatan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi diperoleh melalui penjualan langsung di restoran, layanan catering untuk acara-acara khusus, serta penjualan melalui aplikasi pengantaran makanan. Diversifikasi aliran pendapatan ini membantu usaha dalam mencapai kestabilan finansial.

Key Activities dalam proses penciptaan nilai produk, setiap perusahaan memiliki proses yang berbeda-beda dan mungkin proses tersebut yang menjadi nilai produk. Oleh karena itu, perusahaan harus mengidentifikasi aktivitas kunci dari perusahaan dan menjaga aktivitas tersebut tetap terjaga konsistensi dan kerahasiaannya. Aktivitas utama Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi meliputi penyediaan dan pengolahan bahan baku, pelayanan pelanggan di restoran, dan manajemen operasional harian. Konsistensi dalam aktivitas ini memastikan kualitas produk dan layanan tetap tinggi.

Key Resources berkaitan dengan bahan baku dan saluran pemasok yang dibutuhkan dalam proses produksi. Ketersediaan dan kualitas bahan merupakan elemen penting dalam sebuah perusahaan. Nilai produk juga dapat ditentukan dengan mengkomunikasikan bagaimana bahan baku diperoleh dan bagaimana kualitas bahan baku mempengaruhi kualitas produk. Sumber daya utama Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi mencakup bahan baku berkualitas tinggi, lokasi restoran yang strategis, dan resep masakan turun-temurun. Sumber daya ini menjadi pondasi utama dalam menjaga keunikan dan kualitas produk.

Key Partnerships terkait dengan mitra baik yang berkaitan langsung dengan proses produksi maupun tidak langsung. Semua *stakeholder* atau mitra tersebut harus diidentifikasi dan dikelola agar memberikan dampak positif bagi unit usaha. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku dan platform pengantaran makanan *online*. Kemitraan ini memungkinkan perusahaan untuk memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga yang kompetitif dan memperluas jangkauan pasar melalui layanan pengantaran.

Cost Structure dalam proses penciptaan produk tidak terlepas dari biaya yang dikeluarkan. Besarnya biaya yang dikeluarkan akan berdampak pada harga jual produk dan strategi yang diterapkan oleh perusahaan. Profit perusahaan tergantung pada promosi dan HPP produk, sehingga dengan menekan biaya yang minimal dan menjual dengan harga maksimum adalah tujuan usaha. Biaya-biaya yang dikeluarkan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi meliputi biaya tetap seperti biaya sewa tempat dan penyusutan peralatan serta biaya variabel seperti biaya bahan baku dan upah karyawan. Mengelola struktur biaya ini dengan efisien adalah kunci untuk mempertahankan profitabilitas.

b. *Analisis PESTLE Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi*

PESTLE (*Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental*) adalah alat analisis yang digunakan untuk memahami berbagai faktor eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi atau bisnis. Analisis ini sangat penting karena membantu bisnis dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta memandu dalam pengambilan keputusan strategis. Berikut merupakan analisis PESTLE untuk UKM Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi.

1) Politik

Faktor politik memainkan peran penting dalam kelangsungan dan perkembangan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Stabilitas politik yang tinggi, kebijakan pemerintah yang mendukung, serta hukum dan peraturan yang jelas, yang baik dapat memberikan peluang bagi bisnis untuk berkembang. Stabilitas politik yang relatif baik setelah reformasi memberikan keuntungan besar yang menciptakan lingkungan yang kondusif dan stabil bagi operasional sehari-hari tanpa gangguan besar dari konflik politik. Kebijakan perdagangan pemerintah, seperti tarif dan pembatasan perdagangan, sangat memengaruhi usaha ini. Jika pemerintah memberlakukan tarif tinggi pada bahan baku impor esensial seperti rempah-rempah, biaya operasional bisa meningkat secara signifikan. Namun, kebijakan yang mendukung perdagangan lokal dan mempromosikan penggunaan produk dalam negeri dapat menguntungkan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dengan mengurangi ketergantungan pada impor dan mendukung pemasok lokal.

Aspek perpajakan dan fiskal juga memainkan peran krusial dalam operasional rumah makan ini. Insentif pajak dan kebijakan fiskal yang mendukung UKM (Usaha Kecil dan Menengah) dapat meringankan beban finansial, memungkinkan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk mengalokasikan dana lebih pada peningkatan kualitas layanan, pengembangan produk, atau ekspansi bisnis. Kepatuhan terhadap regulasi dan perizinan yang ditetapkan oleh pemerintah merupakan keharusan untuk menghindari hambatan hukum dan operasional. Proses perizinan yang transparan dan efisien dari pemerintah daerah Jakarta, di mana cabang-cabang rumah makan ini berada, sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional tanpa kendala birokrasi yang berlebihan.

Dukungan infrastruktur dari pemerintah, seperti jalan raya dan fasilitas publik di Jakarta, sangat mendukung aksesibilitas pelanggan ke rumah makan ini, yang dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan omzet harian. Infrastruktur yang baik mempermudah akses pelanggan dan distribusi bahan baku, sehingga operasional dapat berjalan lebih efisien. Kebijakan yang ketat dalam hal keamanan pangan, memaksa Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk terus memperbarui dan meningkatkan standar kebersihan dan kualitas makanan mereka, yang pada akhirnya juga dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan memahami dan mengelola faktor-faktor politik ini secara efektif, Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dapat merencanakan strategi yang lebih baik, meningkatkan efisiensi operasional, dan mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan dalam pasar yang kompetitif. Kepekaan terhadap perubahan politik dan kebijakan pemerintah memungkinkan bisnis ini untuk beradaptasi dengan cepat dan memanfaatkan peluang yang ada, sekaligus mengurangi risiko yang mungkin timbul dari ketidakstabilan politik atau perubahan kebijakan yang mendadak.

2) Ekonomi

Faktor ekonomi memainkan peran krusial dalam keberhasilan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Aspek-aspek seperti tingkat inflasi, suku bunga, tingkat pengangguran, pendapatan per kapita, dan pertumbuhan ekonomi dapat memengaruhi operasional dan profitabilitas bisnis secara signifikan. Salah satu aspek yang paling signifikan adalah tingkat inflasi. Inflasi yang tinggi dapat menyebabkan kenaikan harga bahan baku seperti daging, sayuran, dan rempah-rempah yang digunakan. Kenaikan harga bahan baku ini akan meningkatkan biaya operasional, yang pada gilirannya mungkin memaksa bisnis untuk menaikkan harga jual produk. Namun, kenaikan harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya beli pelanggan, terutama bagi segmen yang sensitif terhadap harga, yang bisa mengakibatkan penurunan jumlah pelanggan dan omzet harian.

Suku bunga juga memainkan peran penting dalam menentukan biaya modal dan operasional. Suku bunga yang tinggi meningkatkan biaya pinjaman, yang bisa membatasi kemampuan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk melakukan investasi, seperti membuka cabang baru atau memperbarui peralatan dapur. Sebaliknya, suku bunga yang rendah dapat memberikan peluang untuk ekspansi dengan biaya yang lebih terjangkau, membantu bisnis untuk tumbuh dan meningkatkan jangkauan pasarnya. Ini penting mengingat visi dan misi rumah makan yang ingin menyajikan cita rasa autentik dengan pelayanan terbaik dan menciptakan suasana makan yang nyaman dan berkesan bagi pelanggan. Tingkat pengangguran di wilayah sekitar juga menjadi faktor ekonomi yang relevan. Tingkat pengangguran yang rendah biasanya mencerminkan kondisi ekonomi yang baik, yang meningkatkan daya beli konsumen lokal. Dengan daya beli yang lebih tinggi, pelanggan lebih mungkin menghabiskan uang mereka di rumah makan seperti Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi, yang dikenal dengan masakan lezat dan autentiknya. Selain itu, tingkat pengangguran yang rendah juga berarti lebih banyak kesempatan bagi rumah makan untuk mendapatkan staf berkualitas tinggi yang dapat memberikan pelayanan ramah, sopan, responsif, dan menciptakan suasana kerja yang harmonis dan kekeluargaan.

Pendapatan per kapita adalah indikator lain yang berpengaruh. Meningkatnya pendapatan per kapita di Jakarta dan sekitarnya menunjukkan peningkatan kesejahteraan masyarakat, yang dapat meningkatkan pengeluaran untuk hiburan dan makan di luar. Hal ini memberikan peluang bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk menarik lebih banyak pelanggan yang mencari pengalaman kuliner berkualitas. Pendapatan per kapita yang lebih tinggi memungkinkan pelanggan untuk lebih sering makan di luar dan menikmati hidangan khas Sumatera Barat yang ditawarkan. Pertumbuhan ekonomi yang stabil juga memberikan lingkungan yang lebih baik bagi bisnis untuk berkembang. Pertumbuhan ekonomi yang positif meningkatkan kepercayaan konsumen dan bisnis, mendorong lebih banyak pengeluaran konsumsi dan investasi. Bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi, ini berarti peluang untuk meningkatkan omzet melalui penjualan langsung di restoran, layanan catering, dan penjualan melalui aplikasi pengantaran makanan. Stabilitas ekonomi juga memungkinkan rumah makan untuk merencanakan ekspansi dan inovasi produk dengan lebih percaya diri, menjaga kualitas dan keunikan produk.

Selain itu, kebijakan ekonomi pemerintah seperti subsidi, pajak, dan insentif juga berpengaruh. Seperti kebijakan subsidi untuk bahan baku tertentu dapat membantu mengurangi biaya produksi, sedangkan insentif pajak untuk UKM dapat meningkatkan profitabilitas. Kebijakan-kebijakan ini dapat memberikan keuntungan kompetitif bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi, memungkinkan mereka untuk menawarkan harga yang kompetitif sambil mempertahankan margin keuntungan yang sehat. Dengan memahami dan mengantisipasi perubahan ekonomi, rumah makan ini dapat mengelola risiko dengan lebih baik, mengambil keputusan yang lebih tepat terkait harga dan investasi, serta memanfaatkan peluang yang ada untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan peningkatan profitabilitas. Adaptasi terhadap kondisi ekonomi yang dinamis dan perubahan kebijakan ekonomi menjadi kunci sukses bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

3) Sosiologi

Faktor sosial memainkan peran krusial dalam keberhasilan bisnis kuliner seperti Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Rumah makan ini beroperasi dalam konteks sosial yang kompleks dan dinamis, yang melibatkan berbagai karakteristik demografis, norma, adat istiadat, dan nilai-nilai populasi lokal di Jakarta Barat dan Tanah Abang. Salah satu aspek demografis penting adalah tingkat pertumbuhan penduduk di Jakarta yang tinggi, memberikan potensi pasar yang besar bagi bisnis kuliner. Selain itu, distribusi usia di wilayah ini cenderung beragam, dengan populasi muda yang cukup besar dan populasi dewasa yang stabil, yang keduanya memiliki preferensi kuliner yang dapat dimanfaatkan oleh Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Distribusi pendapatan juga menjadi faktor signifikan. Jakarta Barat dan Tanah Abang dikenal sebagai area dengan variasi ekonomi yang luas, dari masyarakat kelas menengah ke atas hingga kelas menengah ke bawah. Hal ini menciptakan tantangan sekaligus peluang bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk menyesuaikan harga dan menu mereka agar dapat menjangkau berbagai segmen masyarakat. Sikap karir dan mobilitas tinggi penduduk urban Jakarta membuat layanan cepat dan efisien menjadi nilai tambah yang sangat dihargai, dan ini selaras dengan budaya kerja responsif yang diusung oleh Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi.

Kesadaran kesehatan yang meningkat di kalangan konsumen juga mempengaruhi preferensi makanan mereka. Dengan meningkatnya kesadaran akan kesehatan, ada kecenderungan untuk memilih makanan yang tidak hanya enak tetapi juga sehat. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dapat merespons tren ini dengan memastikan bahan-bahan yang digunakan segar dan berkualitas tinggi, seperti yang sudah menjadi bagian dari nilai dan misi mereka. Adat istiadat dan nilai-nilai budaya juga mempengaruhi preferensi kuliner. Sebagai rumah makan yang menyajikan masakan khas Sumatera Barat, Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi telah mengakar kuat dalam nilai-nilai tradisional dan cita rasa autentik yang disukai oleh masyarakat Minangkabau yang menetap di Jakarta, serta menarik minat dari pelanggan lain yang ingin menikmati keunikan masakan Sumatera Barat. Keterampilan memasak yang diwariskan secara turun-temurun menjadi daya tarik tersendiri dan memperkuat posisi rumah makan ini dalam pasar.

Selain itu, sikap gaya hidup yang serba cepat dan praktis di perkotaan juga menuntut layanan yang efisien dan ramah. Budaya kerja yang dijunjung tinggi oleh Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi—ramah, sopan, responsif, dan selalu belajar—menciptakan pengalaman makan yang positif dan menyenangkan, yang sangat penting untuk menarik dan mempertahankan pelanggan di lingkungan urban yang kompetitif. Hambatan budaya juga perlu diperhatikan. Meskipun masakan Sumatera Barat sangat populer, ada juga segmen populasi yang mungkin kurang familiar dengan jenis masakan ini atau memiliki preferensi diet yang berbeda. Oleh karena itu, pendekatan pemasaran dan penyesuaian menu yang inklusif dapat membantu mengatasi hambatan ini dan memperluas basis pelanggan. Dalam konteks tenaga kerja, karakteristik demografis dan nilai-nilai lokal juga mempengaruhi ketersediaan dan kesediaan tenaga kerja. Budaya kekeluargaan yang diterapkan dengan menyediakan mess untuk karyawan menunjukkan adaptasi yang baik terhadap nilai-nilai sosial setempat, yang dapat meningkatkan loyalitas dan produktivitas karyawan. Responsivitas terhadap kebutuhan dan permintaan pelanggan yang dijadikan nilai kerja juga mencerminkan adaptasi terhadap norma layanan yang diharapkan oleh masyarakat urban. Secara keseluruhan, faktor sosial memberikan landasan yang kuat bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk berkembang. Dengan memahami dan mengintegrasikan karakteristik demografis, norma, adat istiadat, dan nilai-nilai populasi setempat dalam operasional dan strategi bisnisnya, rumah makan ini mampu menciptakan pengalaman kuliner yang autentik dan memuaskan, sekaligus membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan karyawan.

4) Teknologi

Dalam konteks bisnis modern, faktor teknologi memainkan peran penting dalam menentukan keberhasilan dan kelangsungan usaha, termasuk pada Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Inovasi teknologi dapat mempengaruhi operasi industri makanan dan minuman secara signifikan, baik secara

positif maupun negatif. Rumah makan ini perlu mempertimbangkan berbagai aspek teknologi untuk tetap kompetitif di pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin meningkat. Salah satu aspek penting dalam teknologi adalah otomatisasi. Penggunaan teknologi otomatisasi dalam operasional restoran, seperti sistem kasir berbasis komputer, dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam manajemen transaksi serta mempermudah pelacakan penjualan harian. Dengan omzet mencapai 15 juta rupiah per hari, implementasi sistem otomatisasi ini akan membantu dalam mengelola volume transaksi yang besar dengan lebih efektif dan mengurangi kemungkinan kesalahan manusia. Selain itu, teknologi otomatisasi dapat diterapkan dalam pengelolaan inventaris untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi secara konsisten, yang menjadi salah satu keunggulan kompetitif Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi.

Aktivitas penelitian dan pengembangan (R&D) juga penting untuk beradaptasi dengan tren pasar dan meningkatkan kualitas produk. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dapat memanfaatkan teknologi dalam pengembangan resep baru atau peningkatan proses memasak untuk menjaga keaslian cita rasa Nasi Kapau sambil meningkatkan efisiensi produksi. Melalui R&D, rumah makan ini dapat mengembangkan menu yang inovatif dan menarik bagi pelanggan baru tanpa mengorbankan kualitas yang telah menjadi ciri khas mereka. Penelitian terhadap preferensi dan feedback pelanggan melalui platform digital juga dapat memberikan wawasan berharga untuk pengembangan produk yang lebih baik.

Perubahan teknologi dalam pemasaran digital tidak kalah pentingnya. Penggunaan media sosial dan platform online lainnya dapat meningkatkan visibilitas dan menjangkau audiens yang lebih luas. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi memanfaatkan teknologi ini untuk mempromosikan produknya melalui kampanye pemasaran digital yang kreatif dan efektif. Misalnya, dengan memanfaatkan media sosial untuk berbagi cerita di balik proses pembuatan Nasi Kapau atau testimoni pelanggan yang puas, dapat meningkatkan engagement dan menarik pelanggan baru. Selain itu, teknologi pemesanan dan pengantaran makanan melalui aplikasi online dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Sistem pembayaran yang diterapkan juga memanfaatkan teknologi yaitu menggunakan QRIS yang merujuk pada Dana, Shopeepay, Gopay, Ovo, serta pembayaran kartu debit.

Namun, adopsi teknologi juga menghadirkan tantangan. Kesadaran dan keterampilan teknologi di antara karyawan perlu ditingkatkan agar dapat mengoperasikan sistem baru dengan baik. Pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia dalam penggunaan teknologi menjadi hal yang krusial. Selain itu, risiko keamanan digital harus diperhatikan, terutama dalam hal data pelanggan dan transaksi keuangan yang harus dijaga kerahasiaannya. Secara keseluruhan, Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dapat memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, kualitas produk, dan jangkauan pasar. Dengan pendekatan yang analitis dan kritis terhadap teknologi, serta alokasi dana yang tepat untuk pengembangan teknologi, rumah makan ini dapat terus berkembang dan bersaing di industri kuliner yang semakin kompetitif. Kesadaran akan pentingnya teknologi dan komitmen untuk terus belajar dan beradaptasi akan menjadi kunci sukses bagi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi dalam jangka panjang.

5) Hukum

Kepatuhan terhadap peraturan dan regulasi adalah faktor penting bagi kelangsungan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi. Mematuhi standar kebersihan dan kesehatan makanan adalah suatu keharusan untuk menjaga reputasi dan kepercayaan pelanggan. Pemerintah Indonesia memiliki regulasi yang ketat terkait kesehatan dan keselamatan pangan, yang harus diikuti oleh semua pelaku usaha makanan. Selain itu, aspek hukum terkait hak cipta dan merek dagang juga penting untuk melindungi resep dan identitas bisnis. Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi perlu memastikan bahwa semua aspek operasionalnya sesuai dengan peraturan yang berlaku, termasuk perizinan usaha, kebijakan ketenagakerjaan, dan perlindungan konsumen. Mengelola isu-isu hukum dengan baik dapat mencegah konflik dan memastikan operasional yang lancar. Oleh karena itu, rumah makan ini perlu selalu memantau dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, serta memiliki mekanisme untuk menangani potensi masalah hukum yang mungkin timbul.

6) Lingkungan

Kesadaran lingkungan yang semakin meningkat di kalangan konsumen mendorong Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi untuk mempertimbangkan praktik bisnis yang ramah lingkungan. Penggunaan bahan-bahan yang berkelanjutan dan pengelolaan limbah yang baik tidak hanya membantu menjaga lingkungan tetapi juga meningkatkan citra positif rumah makan. Misalnya, dengan menggunakan kemasan ramah lingkungan dan mengurangi penggunaan plastik, rumah makan ini dapat menarik lebih banyak pelanggan yang peduli terhadap lingkungan. Praktik pengelolaan limbah yang baik, seperti daur ulang dan pengurangan limbah makanan, dapat membantu dalam menjaga lingkungan sekaligus menunjukkan

komitmen bisnis terhadap keberlanjutan. Kesadaran ini dapat menarik lebih banyak pelanggan yang peduli terhadap lingkungan dan berkontribusi pada keberlanjutan jangka panjang bisnis. Selain itu, langkah-langkah ini dapat menciptakan nilai tambah dan diferensiasi yang kuat dalam persaingan pasar yang semakin ketat.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa Analisis BMC membantu memahami elemen-elemen bisnis yang terkait dengan Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi, seperti target pelanggan, produk, jasa, dan strategi pemasaran. Analisis PESTEL memperlihatkan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi bisnis, seperti politik, ekonomi, sosial, teknologi, hukum, dan lingkungan. Faktor-faktor ini sangat penting dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman bisnis. Struktur organisasi Pondok Nasi Kapau Uni As Reformasi terbilang sederhana dan efektif, dengan pemegang saham utama sebagai pemimpin dan General Manager yang bertanggung jawab atas operasional sehari-hari.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada lembaga resmi atau individu yang telah memberikan dana atau memberikan kontribusi lain terhadap penelitian atau kepada dosen yang membimbing atau kepada orang tua. **Ucapan terima kasih wajib ada di Kalijaga : Jurnal Penelitian Multidiplin Mahasiswa.**

6. REFERENSI

Agustina, A., Mubarok, A., Setiyani, L., Badillah, A. O., Anisya, M. N., Hardiman, R. C., & Nurkhoridah, R. A. (2024). PERENCANAAN STRATEGIS WARD PEPPARD WITH PESTLE. Jurnal Informatika Teknologi dan Sains (Jinteks), 6(2), 222-228.

Apip Alansori, S. E., & Erna Listyaningsih, S. E. (2020). Kontribusi UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat. Penerbit Andi.

Dewobroto WS. 2012. Penggunaan business model canvas sebagai dasar untuk menciptakan alternatif strategi bisnis dan kelayakan usaha. *Jurnal Teknik Industri*. 2(3):215

Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi umkm terhadap pertumbuhan ekonomi era digitalisasi melalui peran pemerintah. JABE (Journal of Applied Business and Economic), 9(2), 184-204. ISO 690

Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Ed ke-19. Bandung: Alfabeta