AL-FAIZI
Jurnal Hukum, Politik dan Bisnis

ISSN 3030-8429

Vol. 4, No. 2, November 2026; 99-118
10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

POLA MANAJEMEN BISNIS RUMAH MAKAN DIRGAHAYU SEPAPAN

Business Management Pattern of Dirgahayu Sepapan Restaurant

Muhamad Zaril Gapari
Institut Palapa Nusantara
zarilgapari9@gmail.com

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Okt 10, 2026	Okt 17, 2026	Okt 25, 2026	Mei 1, 2026

Abstract

Several factors underpin the scope of the food and beverage service business: the substantial and ever-growing market potential, and the availability of the necessary equipment for serving food and beverages which constitutes an essential asset for an eatery. This study aims to examine the business management practices employed. Both qualitative and quantitative data were utilized in the research. The findings reveal a lack of clear role delineation among the various functional areas namely production, finance, marketing, and human resource management in the execution of business activities. This situation stems from the owner's tendency to dominate operations, thereby leaving employees with no opportunity to develop their skills.

Keywords: *Business Management, Production, Finance, Marketing, HRD Patterns.*

Abstrak: Dalam menekuni usaha pelayanan makanan dan minuman ada beberapa alasan yang mendasari ruang lingkup usaha tersebut, yaitu potensi keadaan pasar cukup besar dan akan selalu berkembang, kelengkapan peralatan untuk menghidangkan makanan dan minuman yang merupakan sarana pokok bagi rumah makan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana manajemen bisnis yang di jalankan. Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan tidak adanya pembagian yang jelas di antara setiap bagian (manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan manajemen SDM) dalam menjalankan setiap kegiatan yang ada. Hal tersebut disebabkan oleh sifat yang di dominasikan oleh pemilik rumah makan, sehingga tidak ada kesempatan bagi karyawan untuk mengembangkan kemampuannya.

Kata Kunci: Pola Manajemen Bisnis, Produksi, Keuangan, Pemasaran, SDM.

Jurnal Al-Faizi a is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

PENDAHULUAN

Pengelolaan rumah makan dan restoran termasuk pengelolaan lingkungan khusus yang meliputi lingkungan fisik dan kimia, biologis, social ekonomi-budaya dan kesehatan. Usaha pelayanan makanan merupakan kegiatan yang sangat besar dan kompleks, antara lain rumah makan, kafetaria, *coffee shop*, baik pelayanan *catering service*, dan kegiatan tata boga lainnya. Kesulitan timbul di dalam menjalankan usaha pelayanan makanan dan minuman harus di antisipasi. Siapapun yang ingin terjun di dalam bisnis usaha jasa pelayanan makanan dan minuman harus mempelajari terlebih dahulu segala kemungkinan yang akan timbul dan harus bersemangat serta berani menghadapi segala tantangan untuk menuju sukses.

Dalam menjalankan usaha pelayanan makanan dan minuman, berbagai permasalahan dan tantangan dapat muncul, baik yang berkaitan dengan proses produksi, pelayanan konsumen, pemasaran, keuangan, maupun sumber daya manusia. Oleh karena itu, seseorang yang ingin mengembangkan bisnis jasa pelayanan makanan dan minuman perlu memahami berbagai kemungkinan yang dapat terjadi dalam kegiatan usaha. Selain memiliki keberanian untuk memulai usaha, pengelola juga dituntut memiliki kemampuan dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengawasi seluruh kegiatan usaha agar mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Penelitian mengenai bisnis restoran menunjukkan bahwa persoalan internal, terutama pengelolaan sumber daya manusia dan proses bisnis, dapat menjadi salah satu hambatan dalam perkembangan usaha restoran (Muhammad Ihsan & Harimukti Wandebori, 2015).

Usaha pelayanan makanan dan minuman memiliki prospek yang cukup besar karena kebutuhan masyarakat terhadap makanan dan minuman terus berkembang. Potensi pasar yang relatif luas menjadi salah satu faktor yang mendorong berkembangnya usaha rumah makan dan restoran. Namun, meningkatnya persaingan usaha kuliner menuntut setiap pengelola restoran untuk memiliki strategi pengelolaan usaha yang tepat agar mampu mempertahankan pelanggan dan mengembangkan usahanya.

Selain strategi bisnis, kualitas makanan, kualitas pelayanan, dan lingkungan fisik restoran merupakan faktor penting dalam memberikan pengalaman kepada konsumen. Penelitian pada Restoran Kampoeng Kita menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, kualitas makanan, dan lingkungan fisik berpengaruh terhadap kepuasan konsumen (Stefen, etc. 2019) . Dengan demikian, pengelolaan rumah makan tidak cukup hanya berorientasi pada penyediaan makanan, tetapi juga perlu memperhatikan kualitas pelayanan dan kondisi lingkungan fisik yang mendukung kenyamanan konsumen.

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

Kualitas pelayanan menjadi salah satu aspek penting dalam keberlangsungan usaha rumah makan. Pelayanan yang baik dapat menciptakan pengalaman positif bagi konsumen dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Penelitian Ananda Putra dan Rahyuda menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen, sedangkan perceived value juga berperan dalam memediasi hubungan tersebut. Penelitian lain pada restoran juga menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki hubungan yang kuat dan positif dengan kepuasan pelanggan.

Rumah Makan Dirgahayu mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun Ini dapat di buktikan dari banyaknya pelanggan yang berkunjung ke rumah makan tersebut. Rumah Makan ini tetap mengutamakan cita rasa, sehingga dapat memberikan rasa puas kepada pelanggan yang menikmati makanan dan minuman yang tersedia. Banyaknya pelanggan yang mendatangi rumah makan menjadi pendorong untuk membuka cabang baru. Dengan adanya pembukaan cabang baru ini dapat memberikan tambahan pendapatan terhadap rumah makan ini.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa pola manajemen bisnis memiliki peranan penting dalam mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha rumah makan. Pengelolaan sumber daya manusia, proses bisnis, kualitas pelayanan, kualitas makanan, dan lingkungan fisik perlu diperhatikan secara terpadu agar rumah makan mampu memberikan kepuasan kepada konsumen dan mempertahankan keberlangsungan usahanya (Hernita Sahban, 2019) .

Saat ini manajemen bisnis yang diterapkan oleh Rumah Makan Bagik Montong masih bersifat Sederhana. Umumnya perusahaan menjalankan manajemen dengan melakukan pembagian yang jelas terhadap kegiatan yang akan dilakukan oleh karyawannya, seperti bagian produksi memiliki manajer produksi, bagian pemasaran memiliki manajer pemasaran, bagian keuangan memiliki manajer keuangan dan bagian SDM memiliki manajer SDM.

Sementara itu, Rumah Makan Dirgahayu Bagik Montong lebih banyak diatur oleh pemiliknya. Pembagian tugas untuk karyawannya lebih mengarah pada hal-hal yang bersifat umum. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bagian yang satu dengan yang lain membuat peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dengan judul penelitian adalah Pola Manajemen Bisnis Rumah Makan Dirgahayu Sepapan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk memahami dan menggambarkan secara mendalam strategi pemasaran dan

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

pengelolaan garam masyarakat berdasarkanfenomenayang terjadi di lapangan (Moleong, 2017). Mengacu pada permasalahan yang dirumuskan maka penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yaitu mengungkapkan keadaan atau fenomena yang sebenarnya dalam hal ini data yang berhubungan dengan manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, dan manajemen SDM. Pendekatan ini relevan digunakan untuk mengkaji proses interaksi sosial dan praktik manajerial yang bersifat kontekstual serta dinamis (Sugiyono, 2019).

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sepapan, Kecamatan Jerowaru, Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Subyek dalam penelitian ini adalah pemilik dari Rumah Makan Dirgahayu, karyawan Rumah Makan Dirgahayu, sedangkan obyek penelitian adalah manajemen bisnis dari Rumah Makan Dirgahayu yang terdiri dari manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen SDM.

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif (manajemen produksi, keuangan, pemasaran dan SDM).

HASIL

1. Pola Manajemen Bisnis Rumah Makan

Persiapan pertama untuk memulai bisnis apa saja, termasuk rumah makan adalah mempersiapkan mental untuk menghadapi tantangan ketakutan dan keraguan akan kegagalan. Setelah langkah pertama ini, kini menyangkut masalah operasional dari rencana usaha Anda. Masalah-masalah teknis yang menyangkut seluk beluk pekerjaan perlu disiapkan rapi. Mulai dari menghitung kemampuan diri, keterampilan yang dimiliki yang menyangkut bidang pekerjaan itu, untuk usaha rumah makan minimal harus mengerti masakan. Bisa pintar memasak, lebih baik lagi ahli memasak. Namun, untuk menjadi pengusaha restoran tidak harus menjadi ahli memasak dulu, tetapi yang terpenting adalah mampu mengelola usaha itu, tenaga ahli yang bisa memasak bisa direkrut. Persiapan dalam memulai bisnis restoran/tempat makan lainnya, adalah tersedianya prasarana dan sarana. Pengertian tersedianya bukan berarti harus menjadi miliknya, tetapi bisa diperoleh dari meminjam atau menyewa terlebih dahulu, kecuali memang tersedia dana yang cukup yang sengaja diinvestasikan ke usaha Anda untuk jangka panjang. Prasarana adalah hal-hal kemudahan bersifat fisik maupun non fisik yang mendukung pengoperasian sarana-sarana atau alat-alat. Sedangkan sarana adalah alat-alat untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu. Dalam usaha rumah makan/restoran, maka yang termasuk prasarana adalah tempat yang strategis, tenaga

ahli (juru masak), modal usaha, dan izin usaha, sedangkan meja kursi, peralatan makan, peralatan masak, dan sebagainya adalah sarana.

2. Manajemen Produksi Rumah Makan Dirgahayu

Di Rumah Makan Dirgahayu jenis produk yang di tawarkan yakni makanan dan minuman yang menjadi kegiatan pokok dari usahanya, selain itu juga rumah makan ini terkenal oleh adanya Ayam Dirgahayu dan inilah yang menjadi ciri khas dari rumah makan ini. Dalam melakukan kegiatan memproduksi makanan dan minuman terdapat tahap-tahap yang harus di lalui. Hal tersebut tercakup dalam manajemen produksi. Manajemen produksi yang ada di Rumah Makan Dirgahayu melalui tiga tahap yakni : perencanaan produksi, proses produksi, dan pengawasan produksi.

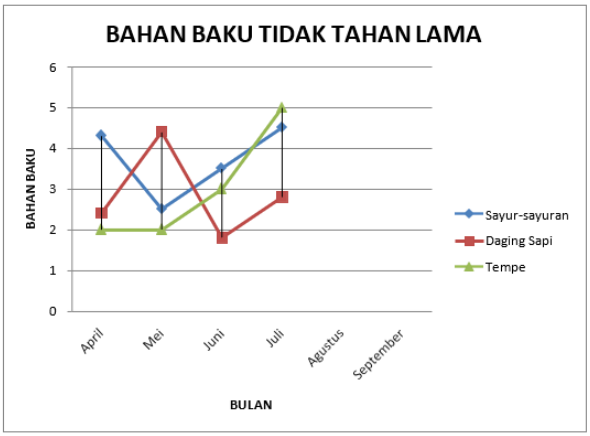
a. Perencanaan Produksi Makanan dan Minuman

Pada tahap perencanaan produksi makanan dan minuman lebih menekankan pada kualitas dan kuantitas bahan baku yang tersedia untuk menghasilkan suatu produk. Perencanaan dilakukan sebelum melakukan kegiatan produksi tersebut diproses. Di Rumah Makan Dirgahayu yang menjadi komponen perencanaannya adalah jenis bahan baku yang digunakan serta cara pengolahan. Semua ini hal-hal yang perlu dipersiapkan sebelum melakukan kegiatan produksi. Kegiatan perencanaan di Rumah Makan Dirgahayu di lakukan oleh ibu Hajah Sugiarti selaku pemiliknya. Dengan adanya perencanaan tentang bahan baku yang digunakan dalam memproduksi makanan dan minuman ini, maka pemilik akan lebih mudah melakukan kontrol terhadap jumlah bahan baku yang dibutuhkan dalam memproduksi makanan dan minuman tersebut. Biasanya di Rumah Makan Dirgahayu dalam merencanakan persediaan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi dilakukan dengan cara menyediakan bahan baku dalam jumlah besar. Jenis bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi yakni bahan baku tidak tahan lama dan bahan baku yang tahan lama. Bahan baku yang tidak tahan lama seperti sayur-sayuran, buah-buahan, pembeliannya dilakukan setiap hari sesuai dengan kebutuhannya, sedangkan bahan baku yang tahan lama seperti gula, beras, kopi, kecap dan lain sebagainya, pembeliannya dilakukan sebulan sekali dan disesuaikan dengan kebutuhannya masing-masing. Pemilik rumah makan dapat merencanakan jumlah persediaan bahan baku tiap bulannya. Dengan adanya perencanaan seperti ini, maka pemilik rumah makan dapat mengetahui tingkat produksi makanan dan minuman yang dihasilkan.

Perencanaan bahan baku makanan dan minuman untuk bulan April s/d September 2013 Di Rumah Makan Dirgahayu tidak stabil dari bulan ke bulan mengalami peningkatan dan

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

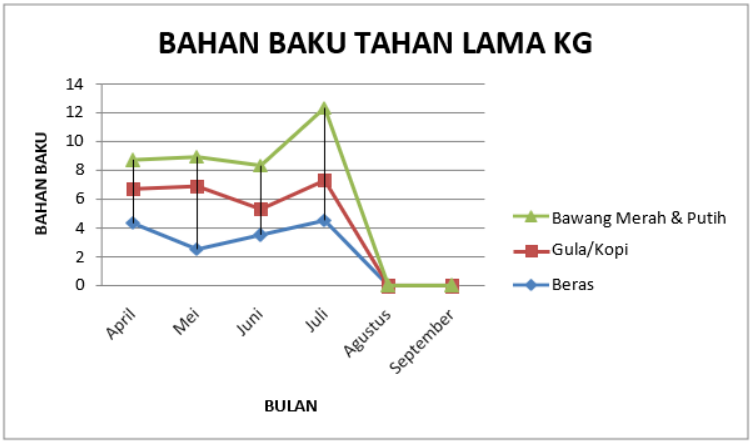
penurunan yang disesuaikan dengan jumlah pengunjung yang datang. Hal ini dapat dilihat pada grafik.



Grafik 01. Perencanaan Bahan Baku Tidak Tahan Lama

Berdasarkan grafik 1 dapat diketahui jumlah persediaan bahan baku tidak tahan lama mengalami perkembangan yang bervariasi. Hal ini dapat dilihat pada bulan september mengalami peningkatan yang sangat dratis ini disebabkan oleh adanya tingkat kunjungan pelanggan pada bulan tersebut mengalami peningkatan dibandingkan dengan bulan-bulan yang lainnya.

Berdasarkan grafik 2 dan 3 tentang persediaan bahan baku tahan lama mengalami perkembangan yang sangat bervariasi dari bulan ke bulan. Perkembangan yang terjadi ini dipengaruhi oleh adanya intensitas kebutuhan dari rumah makan ini. Selain itu juga dipengaruhi oleh jumlah pegunjung yang datang.



Grafik 02. Persediaan Bahan Baku Tahan Lama dengan Satuan Kg

b. Pelaksanaan Produksi Makanan dan Minuman

Selain perencanaan dari produksi ini juga akan dilalui tahap proses produksi yakni jumlah produksi yang dihasilkan dalam kurun waktu tertentu. Secara umum dalam pelaksanaannya, jumlah

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

produksi yang dihasilkan berdasarkan pada jumlah ketersediaan bahan baku yang ada serta ditentukan berdasarkan menu yang akan disajikan.

Di Rumah Makan Dirgahayu dalam melakukan proses produksinya dilakukan berdasarkan jenis menu yang dipesan oleh pelanggannya, Misalnya dalam proses produksi ayam goreng melalui tahap memotong ayam, membersihkan ayam, memberikan bumbu, menggoreng sampai matang, sedangkan proses produksi ayam bakar yakni melalui tahap memotong ayam, membersihkan ayam, membakar ayam sampai matang, dan memberikan bumbu Sedangkan proses produksi makanan lainnya ditentukan berdasarkan jenis menu yang akan disajikan. Tahap proses inilah yang secara baku dilakukan oleh rumah makan dalam menghasilkan produksinya dan tentunya disesuaikan dengan menu yang akan disajikan. Disini terdapat hubungan antara jumlah persediaan bahan baku yang tersedia dengan jumlah produksi yang akan dihasilkan dalam kurun waktu tertentu.

c. Pengawasan Produksi Makanan dan Minuman

Tahap yang paling terakhir dalam manajemen produksi ini adalah tahap pengawasan. Pengawasan pengolahan maupun pembuatan makanan dan minuman dilakukan oleh pemilik dari rumah makan Dirgahayu tersebut serta dibantu oleh karyawan yang ditunjukkan untuk melakukan kegiatan memasak. Selain melakukan pengawasan terhadap pengolahan dan pembuatan makanan dan minuman juga lebih tekankan pada kualitas masakannya. Hal tersebut juga harus ditunjang oleh ketersediaan bahan bakunya. Persediaan bahan baku yang ada tidak boleh kehabisan stok oleh karena itu pemilik rumah makan harus mengontrol bahan baku yang tersedia dan apabila terdapat kelebihan bahan baku yang tersedia pada hari tersebut maka pemilik dan penyimpanannya di dalam lemari es seperti bahan baku tidak tahan lama, sedangkan bahan baku yang tahan lama akan tetap awet dalam jangka waktu yang lama. Dalam hal pengawasan pembuatan makanan dan minuman di rumah makan ini yang berfungsi sebagai pengawas dan memotori pembuatan makanan dan minuman adalah pemiliknya, sedangkan karyawan bertugas untuk membantu dalam memasak dan menghidangkan jenis menu yang dipesan oleh pelanggan. Dengan adanya pengawasan terhadap masakan berdasarkan tingkat kematangan dan kualitas rasa makanan dan minuman yang akan disajikan akan menjadi faktor pendorong dalam memproduksi jenis menu yang tersedia. Dengan adanya tahap pengawasan ini, maka kesalahan yang terjadi dapat diminimalisasi atau dihindari.

3. Manajemen Keuangan Rumah Makan Dirgahayu

a. Perencanaan Biaya

Perencanaan keuangan Rumah Makan Dirgaahayu diatur oleh pemiliknya secara langsung. Dalam hal permodalan di Rumah Makan Dirgahayu sebagian besar berasal dari modal sendiri. Akan tetapi di sisi lain juga adanya tambahan modal yang berasal dari luar yakni pinjaman pihak ke

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

tiga maupun dari bank. Pengelolaan keuangan yang ada di rumah makan Dirgahayu tidak menggunakan jasa accounting, akan tetapi langsung dikelola oleh pemiliknya dan ditentukan berdasarkan jumlah kebutuhan yang diperlukan dalam melakukan kegiatan usaha jasa pelayanan makanan dan minuman. Perencanaan biaya yang dimiliki oleh Rumah Makan Dirgahayu ikut mempengaruhi tingkat pengolahan usaha yang dijalankan, oleh karena itu dalam perencanaan biaya yang dibutuhkan dalam melakukan kegiatan usahanya tersebut dan disesuaikan dengan tingkat kebutuhan dari rumah makan tersebut.

b. Pelaksanaan Biaya

Dalam hal pengelolaan keuangan Rumah Makan Dirgahayu memiliki pembukuan yang khusus. Setiap transakasi yang terjadi langsung dicatat pada saat terjadinya baik penjualan maupun pembelian sehingga keluar masuknya uang dapat diketahui demikian pula besarnya pendapatan yang diterima pada saat itu dapat segera diketahui.

Di Rumah Makan Dirgahayu kegiatan utamanya yakni melakukan penjualan terhadap makanan dan minuman yang tersedia ini merupakan sumber pendapatan yang utama dari kegitan usaha ini. Setiap makanan dan minuman yang terjual langsung dilakukan pencatatan setiap hari, sehingga dapat diketahui berapa jenis yang terjual pada setiap minggunya. Dari setiap hasil penjualan tersebut akhirnya dikalkulasikan untuk dapat mengetahui pendapatan pada saat tersebut. Akan tetapi di Rumah Makan Dirgahayu hasil penjualan maupun kegiatan yang berhubungan dengan pengeluaran dan pemasukan laporannya dibuat oleh salah satu karyawannya (bagian kasir) yang bertugas mencatat setiap transaksi yang terjadi pada saat itu baik hasil penjualan maupun pengeluaran dan pemasukan, sedangkan hasil laporannya kemudian diperiksa oleh pemiliknya secara langsung. Apabila biaya produksinya tinggi maka jumlah barang yang dapat diproduksi menjadi tinggi juga, sebaliknya jika biaya produksi rendah maka jumlah barang yang dapat diproduksi menjadi sedikit. Oleh karena itu tinggi rendahnya jumlah biaya produksi akan mempengaruhi jumlah produksi (makanan dan minuman) yang akan di hasilkan.

c. Pola Pengawasan Biaya

Dalam hal pengawasan keuangan di Rumah Makan Dirgahayu Bagik Montong dilakukan langsung oleh pemiliknya. Di sini dalam pengawasan biaya produksi yang ada dilakukan berdasarkan jumlah kebutuhan pada saat itu. Selain itu juga dalam pelaksanaannya juga lebih minitik beratkan pada jumlah penerimaan dan pengeluaran yang terjadi pada bulan yang bersangkutan. Pola pengawasan dilakukan setiap bulan untuk mengetahui tingkat fluktuasi dari anggaran yang ada.

4. Manajemen Pemasaran Rumah Makan Dirgahayu

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

a. Perencanaan Pemasaran dan Lingkup Pemasaran Rumah Makan Dirgahayu

Perencanaan pemasaran produk makanan dan minuman didasarkan pada survey terhadap selera dan daya beli masyarakat di mataram. Sebelum memasarkan hasil produksinya, terlebih dahulu dengan melihat selera yang berkembang di masyarakat tersebut. Berdasarkan hal tersebut dalam merencanakan harga juga ditentukan jenis menu yang ada serta disesuaikan dengan selera konsumen. Harga yang ditawarkan oleh rumah makan ini relatif murah agar dapat dijangkau oleh konsumen. Penjualan produk makanan dan minuman terbatas di dalam rumah makan saja, selain itu juga menerima pesanan serta menerima titipan makanan kecil (camilan) yang tentunya akan dapat meningkatkan pendapatan.

b. Strategi Pemasaran Rumah Makan Dirgahayu

Pemasaran dari Rumah Makan Dirgahayu meliputi pemasaran yang dilakukan di rumah makan tersebut ataupun pemasaran yang dilakukan ke luar daerah. Pemasaran produk yang di dalam rumah makan itu sendiri terbatas pada produk makanan dan minuman dan di tambah lagi dengan makanan kecil (*camilan*). Strategi yang diterapkan oleh Rumah Makan Dirgahayu ini adalah dimulai dengan pemberian nama menu yang menarik pada setiap makanan dan minumannya, meningkatkan kualitas masakannya baik dalam hal rasa, cara penyajiannya serta kecepatan dalam penyajian makanan dan minuman yang dipesan oleh pelanggan. Selain itu juga strategi yang sangat penting diterapkan yakni pemberian harga yang relatif murah dan dapat dijangkau oleh masyarakat pada setiap menu masakannya. Dengan adanya strategi ini akan dapat mempertahankan kegiatan usahanya khususnya dalam pengelolaan rumah makan.

c. Proses Pemasaran Rumah Makan Dirgahayu

Dalam hal pemasaran hasil produksi di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan baik secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran yang dilakukan secara langsung yakni pelanggan langsung medatangi rumah makan, sedangkan penjualan yang dilakukan secara tidak langsung yakni pelanggan bisa memesan jenis makanan dalam jumlah tertentu melalui via telephone. Pemasaran yang dilakukan secara langsung yakni dengan cara pelanggan mendatangi rumah daftar menu yang telah disediakan. Penjualan dengan cara tidak langsung yakni pelanggan memesan makanan misalnya untuk acara-acara resmi dan dikemas sesuai dengan selera konsumen akan tetapi biasanya dalam melakukan pemesanan makanan akan dikemas dalam kotak yang berciri khas rumah makan Dirgahayu. Pada umumnya Rumah Makan Dirgahayu menerima pesanan dalam jumlah besar dan harga yang ditawarkan juga relatif murah. Oleh karena itu pemasaran di sini di tentukan berdasarkan hasil penjualan makanan dan minuman.

d. Pengawasan Pemasaran di Rumah Makan Dirgahayu

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

Dalam melakukan pengawasan terhadap pemasaran di rumah makan ini dilakukan langsung oleh pemiliknya baik pemasaran yang berada di dalam kota Masbagek maupun di luar kota, semuanya dilakukan oleh pemiliknya sendiri. Oleh karena itu pemilik melakukan pengawasan terhadap pemasaran tiap minggu maupun tiap bulan. Dengan demikian akan dapat diketahui tingkat perkembangan pemasaran yang terjadi baik peningkatan ataupun penurunan.

5. Manajemen SDM Rumah Makan Dirgahayu

1. Pengrekrutan Karyawan Rumah Makan Dirgahayu

Rumah makan dirgahayu memiliki karyawan sebanyak 20 orang pegawai dengan perincian 15 pegawai wanita dan 5 pegawai laki-laki. Dalam merekrut karyawannya tidak memiliki cara khusus untuk mempekerjakan karyawan akan tetapi pengrekrutan karyawan ini dilakukan cara sederhana.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi karyawan di rumah makan Dirgahayu tidak terlalu sulit seperti yang ada di perusahaan lain pada umumnya, karena pada dasarnya pemilik rumah makan juga menitik beratkan pada sifat kekeluargaan bagi semua karyawannya. Dengan banyaknya karyawan dan memiliki latar belakang sosial yang berbeda (asal daerah yang berbeda) pula tidak mengurangi keinginan dari para karyawan dan pemilik untuk dapat meningkatkan produktivitas kerja rumah makan ini. Selain itu juga, diperlukan kerjasama yang baik antara pemilik dengan karyawannya agar dapat menciptakan suasana yang akrab dalam melakukan kegiatan usaha dari rumah makan ini.

2. Sistem Penggajian Karyawan Rumah Makan Dirgahayu

Selain pembentukan tugas bagi para karyawan, juga tidak kalah pentingnya adanya sistem penggajian yang diterapkan oleh pemilik rumah makan. Pemilik rumah makan dirgahayu menetapkan gaji bagi karyawannya. Gaji bagi karyawan yang baru masuk sebesar Rp 500.000.00, sedangkan bagi karyawan yang sudah lama bekerja atau karyawan lama menerima gaji sebesar Rp 800.000.00, akan tetapi dalam menentukan besarnya jumlah gaji yang diterima oleh setiap karyawan Rumah Makan Dirgahayu ditentukan oleh tingkat kemajuan dalam bekerja karena pada dasarnya tinggi rendahnya penghasilan yang diterima ditentukan oleh kecakapan dan keuletan dalam bekerja. Adapun kecakapan yang menjadi tolak ukur untuk menjadi karyawan di Rumah Makan Dirgahayu yakni minimal memiliki keahlian dalam memasak. Pada dasarnya untuk membuka usaha rumah makan juga diperlukan keahlian memasak untuk menghasilkan menu-menu yang berkualitas. Karyawan Rumah makan Dirgahayu juga minimal memiliki pengetahuan memasak, jenis-jenis bumbu, cara penyajiannya, dan lain sebagainya. Dengan bermodalkan pengetahuan seperti ini akan dapat meningkatkan produktivitas usaha dari rumah makan tersebut.

3. Pembagian Jam Kerja Karyawan Rumah Makan Dirgahayu

Dalam mengatur jam kerja di Rumah Makan Dirgahayu ditentukan bedasarkan jumlah pesanan yang ada. Hal ini juga mempengaruhi jam kerja dari setiap karyawan. Pada umumnya pembagian jadwal jam kerja karyawan di Rumah Makan ini di mulai jam 07.30 s/d 24.00 WITA. Akan tetapi pembuatan jadwal kerja ini tidak bersifat mutlak karena jam kerja tersebut dapat berubah disesuaikan dengan banyak sedikitnya jumlah pesanan yang datang. Apabila terdapat pesanan dalam jumlah banyak, maka jadwal jam kerja ini akan dimulai lebih awal sesuai dengan kebutuhan dari rumah makan tersebut. Bagi karyawan yang lembur dalam bekerja karena adanya pesanan yang jumlahnya banyak, maka pihak pemilik rumah makan akan memberikan upah tambahan kepada karyawannya. Bagi karyawan yang tidak bekerja lembur tetap akan bekerja seperti biasanya akan tetapi tidak terlalu sering rumah makan ini menerima pesanan dalam jumlah banyak yang akan mengharuskan karyawannya kerja lembur, namun menerima pesanan dalam jumlah yang tidak terlalu banyak.

4. Cara Manajemen Karyawan Rumah Makan Dirgahayu

Dalam manajemen karyawan di Rumah Makan Dirgahayu pemilik yang memegang peran yang paling utama dalam mengatur karyawannya. Di Rumah Makan Dirgahayu tidak memiliki cara khusus untuk mengatur karyawannya. Hal ini lebih menitik beratkan pada cara membina hubungan yang baik antara karyawan dengan pemilik rumah makan. Untuk meningkatkan kinerja dari karyawannya tersebut selain gaji yang diberikan per bulan juga pemilik memberikan fasilitas yang berupa tempat tinggal, sikap, dan prilaku yang baik dari pemiliknya serta hal-hal lain yang dapat meningkatkan produktivitas karyawan tersebut.

Dalam manajemen SDM tidak hanya ditentukan oleh jumlah karyawan, namun lebih ditekankan pada kemampuan dalam produktivitas kerjanya. Di rumah makan ini pembagian kerja pada karyawan tersebut disesuaikan dengan jumlah pesanan yang ada pada rumah makan tersebut. Dengan ditentukan pembagian tugas dari setiap karyawan tersebut, maka pekerjaan yang membutuhkan tenaga yang banyak tidak akan menjadi terbengklai. Rumah Makan Dirgahayu dalam manajemen SDMnya dilakukan secara sederhana dan kekeluargaan. Hal ini dibuktikan dari sifat dan hubungan antara pemilik dengan karyawan yang bersifat kekeluargaan. Pemilik rumah makan tidak menentukan secara tegas tentang pembagian tugas-tugas dari para karyawannya, namun disesuaikan berdasarkan tingkat kebutuhan dari rumah makan tersebut. Untuk menentukan tugas-tugas dari karyawan, pemilik akan melihat dari kebutuhan dari rumah makan ini dalam membutuhkan tenaga dari para karyawannya. Pemilik Rumah Makan Dirgahayu melakukan pembagian tugas bagi karyawannya antara tugas malam hari dengan siang hari. Di Rumah Makan

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

Dirgahayu pembagian tugas kerja malam hari dan siang hari antara karyawan laki-laki dan perempuan terdapat suatu perbandingan yakni tugas malam hari (laki-laki sebanyak 5 orang sedangkan perempuan 5 orang), sedangkan tugas siang hari (laki-laki sebanyak 5 orang sedangkan perempuan 15 orang). Dengan adanya perbedaan pembagian tugas karyawan antara laki-laki dan perempuan baik siang dan malam hari didasarkan pada jenis pesanan yang ada dan juga ditentukan oleh jenis menu yang akan dipersiapkan. Karyawan yang memiliki tugas kerja malam didasarkan apabila terdapat banyak pesanan dari pelanggan, sedangkan bagi karyawan yang memiliki tugas pada siang atau pagi hari didasarkan pada kegiatan pelayanan sehari-hari di Rumah Makan Dirgahayu. Dengan adanya pembagian kerja yang jelas anatara satu karyawan dengan karyawan yang lainnya, maka setiap pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik.

Dalam manajemen karyawan juga berhubungan dengan pemberian libur kepada setiap karyawannya. Pemilik rumah makan memberikan libur kepada karyawannya apabila ada perayaan hari besar agama karena pegawai di Rumah Makan ini semuanya beragama islam, jadi pada saat libur hari raya pemilik akan meliburkan karyawannya selama 1 minggu dan memberikan kesempatan kepada karyawannya menikmati liburannya.

PEMBAHASAN

1. Pola Manajemen Bisnis Rumah Makan Dirgahayu

Berdasarkan hasil penelitian, pola manajemen bisnis yang diterapkan di Rumah Makan Dirgahayu masih menggunakan pola manajemen yang sederhana dan kekeluargaan. Pemilik rumah makan memegang peranan penting dalam hampir seluruh kegiatan usaha, mulai dari perencanaan produksi, pengadaan bahan baku, pengawasan kualitas makanan, pengelolaan keuangan, pemasaran, sampai dengan pengelolaan karyawan.

Pola tersebut menunjukkan bahwa Rumah Makan Dirgahayu memiliki karakteristik yang umum ditemukan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yaitu struktur organisasi yang sederhana dan adanya dominasi pemilik dalam pengambilan keputusan. Penelitian mengenai model manajemen UMKM juga menunjukkan bahwa pengelolaan usaha pada skala kecil dapat mencakup aspek produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan yang saling berhubungan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha (Rahmaini & Hidayat, 2022).

Keterlibatan langsung pemilik dalam berbagai aktivitas usaha memiliki sisi positif karena memungkinkan pengawasan dilakukan secara langsung dan keputusan dapat dibuat dengan cepat. Namun, apabila seluruh aktivitas terlalu bergantung pada pemilik, maka dapat muncul keterbatasan dalam pengembangan usaha, terutama ketika volume kegiatan semakin besar.

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

Penelitian mengenai UMKM makanan menunjukkan bahwa struktur organisasi yang sederhana dan fleksibel memang dapat mempermudah koordinasi antara kegiatan produksi dan pemasaran, tetapi pemilik tetap memiliki peranan yang sangat besar dalam pengelolaan usaha (Putry et al., 2025).

Dengan demikian, pola manajemen Rumah Makan Dirgahayu dapat dikategorikan sebagai manajemen usaha sederhana berbasis kekeluargaan, dengan pemilik sebagai pusat pengendalian kegiatan usaha.

2. Pembahasan Manajemen Produksi Rumah Makan Dirgahayu

a. Perencanaan Produksi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan produksi di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan dengan memperhatikan jenis bahan baku, jumlah kebutuhan, daya tahan bahan baku, serta jumlah pelanggan. Bahan baku yang mudah rusak seperti sayur dan buah dibeli setiap hari, sedangkan bahan baku yang lebih tahan lama seperti beras, gula, kopi, dan kecap dibeli dalam periode yang lebih panjang.

Perencanaan tersebut menunjukkan bahwa pemilik telah menerapkan prinsip dasar manajemen persediaan, yaitu membedakan bahan berdasarkan karakteristik dan tingkat ketahanannya. Cara tersebut penting karena bahan makanan memiliki tingkat kerusakan yang relatif tinggi sehingga pembelian harus disesuaikan dengan kebutuhan.

Dalam penelitian mengenai manajemen produksi rumah makan, pengelolaan persediaan bahan baku menjadi salah satu aspek penting karena berhubungan langsung dengan efisiensi proses produksi dan konsistensi kualitas makanan (Hutagalung et al., 2026a).

Perencanaan bahan baku yang dilakukan Rumah Makan Dirgahayu juga dipengaruhi oleh jumlah pelanggan. Ketika jumlah pelanggan meningkat, kebutuhan bahan baku ikut meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan produksi rumah makan bersifat permintaan-driven, yaitu tingkat produksi mengikuti tingkat permintaan konsumen. Namun, pembelian bahan baku dalam jumlah besar juga perlu dikendalikan. Jika jumlah pembelian terlalu banyak sementara permintaan konsumen menurun, maka dapat terjadi pemborosan akibat bahan makanan yang rusak atau tidak terpakai. Oleh sebab itu, perencanaan produksi perlu didukung dengan pencatatan persediaan yang lebih sistematis.

b. Pelaksanaan Produksi

Pelaksanaan produksi di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan berdasarkan menu yang dipesan oleh pelanggan. Proses pengolahan ayam goreng, misalnya, dilakukan melalui beberapa tahap mulai dari pemotongan, pembersihan, pemberian bumbu hingga penggorengan. Demikian

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

pula dengan ayam bakar yang memiliki tahapan pengolahan tersendiri. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa proses produksi telah memiliki alur kerja tertentu meskipun belum sepenuhnya dituangkan dalam bentuk standar operasional prosedur (SOP) tertulis.

Dalam usaha kuliner, standardisasi proses produksi penting karena dapat membantu menjaga konsistensi rasa, ukuran porsi, waktu penyajian, dan kualitas produk. Penelitian pada UMKM kuliner menunjukkan bahwa kurangnya standardisasi dalam pengolahan dapat menyebabkan ketidakkonsistenan rasa dan kualitas produk (Cut Nasiva Danil et al., 2026).

Dengan demikian, proses produksi Rumah Makan Dirgahayu pada dasarnya sudah berjalan sesuai kebutuhan operasional, tetapi masih dapat dikembangkan melalui penyusunan SOP untuk setiap menu utama. SOP dapat mencakup jumlah bahan, takaran bumbu, tahapan pengolahan, standar kematangan, standar penyajian, dan waktu penyelesaian pesanan.

c. Pengawasan Produksi

Pengawasan produksi dilakukan langsung oleh pemilik dengan bantuan karyawan. Pengawasan diarahkan pada kualitas bahan baku, proses memasak, tingkat kematangan, cita rasa, serta ketersediaan bahan baku. Pengawasan tersebut merupakan bagian penting dalam menjaga kualitas produk. Rumah makan tidak hanya menjual makanan, tetapi juga menjual pengalaman konsumen yang meliputi rasa, kualitas, kebersihan, pelayanan, dan kecepatan penyajian.

Penelitian mengenai manajemen produksi rumah makan menunjukkan bahwa persoalan kualitas hidangan dan efisiensi produksi merupakan aspek penting dalam pengelolaan UMKM kuliner (Hutagalung et al., 2026b).

Oleh karena itu, sistem pengawasan yang diterapkan Rumah Makan Dirgahayu dapat dipandang sebagai kekuatan internal karena pemilik terlibat secara langsung. Namun, agar dapat berkembang, pengawasan tersebut sebaiknya tidak hanya bergantung pada pemilik, tetapi juga dibantu dengan standar kualitas yang dapat dipahami oleh seluruh karyawan.

3. Pembahasan Manajemen Keuangan Rumah Makan Dirgahayu

Berdasarkan hasil penelitian, perencanaan keuangan Rumah Makan Dirgahayu dilakukan langsung oleh pemilik. Modal usaha sebagian berasal dari modal sendiri dan sebagian lainnya berasal dari pinjaman. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemilik telah berusaha menyesuaikan penggunaan modal dengan kebutuhan usaha. Pengelolaan modal menjadi bagian penting karena kegiatan rumah makan membutuhkan dana secara terus-menerus untuk pembelian bahan baku, pembayaran gaji, biaya operasional, dan kebutuhan lainnya.

Penelitian mengenai UMKM menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan merupakan salah satu aspek yang berhubungan dengan kinerja usaha. Pengelolaan keuangan yang baik

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

memungkinkan pelaku usaha mengetahui kondisi keuangan dan mengambil keputusan berdasarkan informasi yang tersedia (Ni Dibuat Suindari & Ni Made Rai Juniariani, 2020). Dengan demikian, perencanaan biaya Rumah Makan Dirgahayu sudah berjalan secara praktis, tetapi masih dapat ditingkatkan melalui penyusunan anggaran yang lebih terstruktur.

Rumah Makan Dirgahayu telah melakukan pencatatan terhadap transaksi penjualan, pembelian, pemasukan, dan pengeluaran. Pencatatan dilakukan oleh bagian kasir kemudian diperiksa oleh pemilik. Sistem tersebut menunjukkan adanya pembagian fungsi antara pelaksana pencatatan dan pemilik sebagai pihak yang melakukan pemeriksaan. Meskipun masih sederhana, mekanisme tersebut dapat membantu pemilik mengetahui arus kas usaha.

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu faktor penting dalam keberlangsungan UMKM. Penelitian terhadap UMKM menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan, kompetensi SDM, dan strategi pemasaran mempunyai hubungan positif dengan kinerja UMKM (Ni Dibuat Suindari & Ni Made Rai Juniariani, 2020). Oleh sebab itu, Rumah Makan Dirgahayu perlu mempertahankan pencatatan transaksi harian dan mengembangkannya menjadi laporan keuangan periodik, misalnya laporan pendapatan, biaya operasional, laba-rugi, dan arus kas.

Pengawasan keuangan dilakukan langsung oleh pemilik dengan memperhatikan jumlah penerimaan dan pengeluaran. Pengawasan dilakukan secara berkala untuk mengetahui perubahan kondisi keuangan usaha. Sistem tersebut menunjukkan bahwa pemilik telah menyadari pentingnya pengendalian biaya. Pengawasan keuangan diperlukan untuk mencegah pengeluaran yang tidak sesuai kebutuhan serta mengetahui apakah kegiatan usaha menghasilkan keuntungan.

Penelitian mengenai pengendalian manajemen pada UMKM menjelaskan bahwa sistem pengendalian dapat digunakan untuk memastikan sumber daya seperti SDM, bahan baku, dan pemasaran dialokasikan untuk mencapai tujuan usaha (Wahyuningtiyas et al., 2021). Dengan demikian, pengawasan keuangan Rumah Makan Dirgahayu sudah diterapkan, tetapi akan lebih efektif apabila dilakukan dengan indikator keuangan yang jelas, seperti target penjualan, batas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan target keuntungan.

4. Manajemen Pemasaran Rumah Makan Dirgahayu

Perencanaan pemasaran Rumah Makan Dirgahayu dilakukan dengan memperhatikan selera dan daya beli masyarakat. Harga makanan ditentukan dengan mempertimbangkan jenis makanan dan kemampuan konsumen. Strategi tersebut menunjukkan bahwa rumah makan telah berusaha menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar. Penentuan harga yang terjangkau juga menjadi salah satu strategi untuk mempertahankan konsumen.

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

Strategi pemasaran Rumah Makan Dirgahayu dilakukan melalui kualitas rasa, pemberian nama menu yang menarik, kecepatan pelayanan, harga yang relatif terjangkau, serta penerimaan pesanan dalam jumlah besar. Strategi tersebut memperlihatkan bahwa Rumah Makan Dirgahayu tidak hanya mengandalkan produk makanan, tetapi juga menggunakan pelayanan dan harga sebagai bagian dari daya tarik konsumen.

Penelitian mengenai UMKM menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang efektif menjadi salah satu faktor yang mendukung kinerja usaha. Pelaku UMKM dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam mengembangkan strategi pemasaran agar dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya (Ni Dibuat Suindari & Ni Made Rai Juniariani, 2020). Namun, apabila dikaitkan dengan perkembangan pemasaran saat ini, strategi Rumah Makan Dirgahayu masih dapat diperluas melalui pemanfaatan media sosial, platform pesan-antar makanan, Google Business Profile, dan pemasaran digital. Penelitian terbaru terhadap UMKM kuliner juga menunjukkan adanya hubungan antara praktik manajemen SDM, kapabilitas digital marketing, dan kinerja UMKM kuliner (Henny Risnawati et al., 2026).

Pemasaran dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran langsung terjadi ketika pelanggan datang ke rumah makan, sedangkan pemasaran tidak langsung dilakukan melalui pemesanan melalui telepon. Penerimaan pesanan dalam jumlah besar untuk acara tertentu menunjukkan bahwa Rumah Makan Dirgahayu memiliki saluran pemasaran selain penjualan harian di tempat.

Model tersebut dapat dikembangkan menjadi sistem pemesanan yang lebih luas dengan memanfaatkan teknologi digital. Penggunaan media digital dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar dan mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan. Penelitian mengenai optimalisasi UMKM kuliner juga menempatkan pemasaran digital, interaksi pelanggan, pengelolaan keuangan, dan efisiensi operasional sebagai aspek yang dapat mendukung daya saing usaha (Felygio A. R Tumiwa et al., 2025).

5. Manajemen Sumber Daya Manusia

Rumah Makan Dirgahayu memiliki 20 karyawan yang terdiri atas 15 perempuan dan 5 laki-laki. Sistem rekrutmen dilakukan secara sederhana dengan mempertimbangkan kemampuan dan kebutuhan rumah makan. Pola rekrutmen tersebut sesuai dengan karakteristik UMKM yang biasanya memiliki struktur organisasi sederhana. Pemilik dapat melakukan seleksi secara langsung berdasarkan kebutuhan pekerjaan.

Namun, rekrutmen yang sederhana tetap perlu mempertimbangkan kompetensi dasar, terutama kemampuan memasak, pelayanan, kebersihan, kedisiplinan, dan kemampuan bekerja

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

sama. Penelitian tentang praktik manajemen SDM pada UMKM kuliner menempatkan pengelolaan SDM sebagai salah satu fungsi penting dalam meningkatkan kinerja usaha (Panjaitan & Abadiyah, 2025).

Sistem penggajian Rumah Makan Dirgahayu dibedakan berdasarkan masa kerja dan kemampuan karyawan. Karyawan yang lebih lama bekerja memperoleh gaji lebih tinggi dibandingkan karyawan baru. Selain itu, karyawan yang bekerja lembur memperoleh tambahan upah. Sistem tersebut menunjukkan bahwa pemilik menggunakan pengalaman, kecakapan, dan kontribusi kerja sebagai pertimbangan dalam menentukan imbalan.

Namun, apabila data gaji dalam penelitian ini masih menggunakan kondisi tahun 2013, maka angka tersebut sebaiknya tidak diposisikan sebagai kondisi aktual. Untuk penelitian yang diterbitkan saat ini, data nominal gaji perlu disesuaikan dengan periode penelitian dan ketentuan ketenagakerjaan yang berlaku. Jam kerja karyawan disesuaikan dengan jumlah pesanan dan kebutuhan rumah makan. Apabila terdapat pesanan dalam jumlah besar, jam kerja dapat dimulai lebih awal dan karyawan memperoleh tambahan upah apabila bekerja lembur. Fleksibilitas tersebut memberikan keuntungan bagi rumah makan karena jumlah tenaga kerja dapat disesuaikan dengan volume pekerjaan. Namun, sistem yang terlalu fleksibel dapat menimbulkan masalah apabila tidak disertai jadwal kerja yang jelas. Oleh karena itu, pembagian kerja sebaiknya dibuat dalam bentuk jadwal tertulis yang mencakup jam masuk, jam istirahat, pembagian shift, tugas masing-masing karyawan, serta ketentuan lembur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara pemilik dan karyawan di Rumah Makan Dirgahayu lebih mengedepankan prinsip kekeluargaan. Pemilik memberikan fasilitas tempat tinggal dan berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan karyawan. Pola hubungan kekeluargaan dapat menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan meningkatkan rasa memiliki terhadap usaha. Akan tetapi, hubungan kekeluargaan tetap perlu diimbangi dengan aturan kerja yang jelas agar hubungan personal tidak menghilangkan profesionalitas.

Penelitian mengenai pengembangan SDM pada industri restoran menekankan bahwa SDM merupakan aset strategis karena berhubungan dengan konsistensi pelayanan dan keberlanjutan usaha (Siti Elisa et al., 2026) . Dengan demikian, manajemen SDM Rumah Makan Dirgahayu memiliki kekuatan dalam hubungan interpersonal, tetapi masih dapat dikembangkan melalui pelatihan, pembagian tugas yang lebih jelas, evaluasi kinerja, dan standar pelayanan.

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa Rumah Makan Dirgahayu telah menerapkan fungsi-fungsi dasar manajemen yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan dalam bidang produksi, keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia. Pola

10.66886/alfaizi-jphb.v4i2.366

tersebut sesuai dengan karakteristik manajemen UMKM yang cenderung sederhana, fleksibel, dan berpusat pada pemilik.

Dari sisi produksi, Rumah Makan Dirgahayu telah memperhatikan persediaan bahan baku dan kualitas makanan. Dari sisi keuangan, telah terdapat pencatatan transaksi dan pengawasan oleh pemilik. Dari sisi pemasaran, rumah makan menggunakan kualitas makanan, harga, pelayanan, serta penerimaan pesanan sebagai strategi pemasaran. Sementara dari sisi SDM, pengelolaan dilakukan melalui sistem kekeluargaan, pembagian tugas, penggajian, dan penyesuaian jam kerja.

KESIMPULAN

Berdasarkan paparan hasil penelitian dan pembahasan yang telah disajikan pada uraian di atas, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut. 1. Manajemen produksi di Rumah Makan Dirgahayu melalui tiga tahap yakni perencanaan bahan baku, proses produksi, dan pengawasan produksi. 2. Manajemen keuangan di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan tanpa melalui sistem akuntansi yang ada (tidak menggunakan tenaga accounting), akan tetapi langsung di atur oleh pemiliknya. Dalam melakukan manajemen keuangan juga dilakukan oleh pemilik baik perencanaan, pelaksanaan serta pengawasan biayanya. 3. Manajemen pemasaran di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan dengan cara langsung dan tidak langsung. Pemasaran secara langsung dengan pelanggan datang ke lokasi rumah makan sedangkan secara tidak langsung dengan menerima pesanan dari luar. 4. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) di Rumah Makan Dirgahayu dilakukan tanpa melalui tahap perekrutan (seleksi karyawan), akan tetapi dilakukan berdasarkan kemauan untuk bekerja. Selain itu juga untuk meningkatkan produktivitas karyawan dengan memberikan gaji dan tempat tinggal yang layak bagi karyawannya. Secara umum manajemen SDM selebihnya di atur oleh pemiliknya secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

Cut Nasiva Danil, Alya Ridha Nasution, Chelsy Nainggolan, Clara Pratama, Dionisius Sihombing, & Marito Ritonga. (2026). Analisis Strategi Manajemen Operasional pada Umkm Kuliner: Studi Kasus Ayam Penyet Raffa di Medan. *Ekonis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *28*(1), 71–81. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30811/ekonis.v28i1.9001

Felygio A. R Tumiwa, Fernando J Thadius, Jeremy C. Sebuah Pongdatu, Berisiko Sebuah Obasi, & Ade Yusupa. (2025). Startegi Optimalisasi Operasional Dan Interaksi Interaksi Dalam Dalam Membantu Menilai UMKM Kuliner: Studi Kasus Kasus Rumah Makan Disekitaran Kampus UNSRAT. *Abdi Laksana : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *6*(2), 283–291. https://doi.org/https://doi.org/10.47709/jebma.v6i3

Henny Risnawati, Mulyadi Nursi, & Atik Budi Paryanti. (2026). Kapabilitas Digital Marketing Sebagai Mediator Pengaruh Manajemen SDM Terhadap Kinerja UMKM Kuliner. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)*, *6*(1). https://doi.org/10.47709/jebma.v6i1.8092

Hernita Sahban. (2019). Pengaruh Praktek Sumberdaya Manusia, Organizational Citizenship Behavior, dan Keadilan Organisasi terhadap Kinerja Organisasi Bisnis Restoran di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, *19*(1), 24–38.

Hutagalung, G. O., Simamora, J. W., Simbolon, K. F., Hasibuan, R. P. N., & Simanulang, R. S. P. (2026b). Analisis Manajemen Produksi RM Minang Asli: Studi Kasus untuk Meningkatkan Efisiensi dan Kualitas Hidangan. *LAND JOURNAL*, *7*(2), 363–368. https://doi.org/10.47491/landjournal.v7i2.4610

Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.

Muhammad Ihsan, & Harimukti Wandebori. (2015). Strategic Management for Restaurant Business (Case Study: Kedai PAPA LIEM Restaurant). *Journal of Business and Management*, *4*(2).

Ni Dibuat Suindari, & Ni Made Rai Juniariani. (2020). Pengelolaan Keuang, Panggung Kompetensi Daya Manusia dan Strategi Pemasaran dalam Mengukur Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Pelaporan*, *11*(2), 148–154. https://doi.org/https://doi.org/10.22225/kr.11.2.2020.148-154

Panjaitan, F. N. E., & Abadiyah, R. (2025). Human Resource Management Practices in Culinary MSME Performance. *Indonesian Journal of Law and Economics Review*, *20*(4). https://doi.org/10.21070/ijler.v20i4.1459

Putry, M., Syawwal Fasa, A., Siradjudin Putri, F. F., Aprianti, K., Maulana, M. F., & Maulida Listy, T. (2025). Studi Kelayakan Usaha UMKM Makanan:Ditinjau dari Aspek Pemasaran, Manajemen, dan Finansial. *Seminar Nasional Penelitian Terapan*, *1*, 49–53. https://doi.org/10.30656/senapentra.v1i.199

Rahmaini, R., & Hidayat, A. (2022). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *PETANDA: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Humaniora*, *3*(2), 99–113. https://doi.org/10.32509/petanda.v3i2.1976

Siti Elisa, Bambang Yulianto, & Dewi Fitrotus Sa'diyah. (2026). Pengembangan Sumber Daya Manusia Sebagai Fondasi Konsistensi Pelayanan dan Keberlanjutan Bisnis: Sebuah Kajian Filosofis pada Industri Restoran di Indonesia. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, *3*(2). https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jaem.v3i2.10515

Stefen, Y., & . E. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lingkungan Fisik dan Kualitas Makanan terhadap Kepuasan Konsumen pada Restoran Kampoeng Kita. *Ultima Management : Jurnal Ilmu Manajemen*, *10*(2), 129–143. https://doi.org/10.31937/manajemen.v10i2.981

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.

Wahyuningtiyas, R., Windari, H. W., & Utomo, B. (2021). Pentingnya Sistem Pengendalian Manajemen dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada SRC Gurda Kencana (Studi Kasus

pada UMKM). *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, *6*(1), 33–40. https://doi.org/10.38043/jimb.v6i1.3043