

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Profil Singkat Restoran Dapur Mutiara**

Restoran Dapur Mutiara merupakan salah satu tempat usaha yang bergerak dalam bidang makanan yang terletak di Jalan Teja kecamatan Pamekasan kabupaten Pamekasan. Restoran Dapur Mutiara memulai usahanya pada tahun 2018. Mulanya restoran tersebut beroperasi di rumahnya sendiri di jalan prumnas seperti warung warteg biasa, akan tetapi setelah menjalani dan menekuni usaha makanannya tersebut dan semua masyarakat cocok dengan sajian yang ditawarkan. Restoran Dapur Mutiara mampu berkembang dan membuka sebuah Restoran. Namun usaha mereka bukan berarti tanpa hambatan, bisnis restoran mereka sudah melewati masa-masa sulit selama menekuni usahanya tersebut tapi berkat kesabaran yang luar biasa mereka mampu dan bisa bersaing dengan kompetitor dalam bisnis yang sama.<sup>1</sup>

Restoran Dapur Mutiara merupakan sebuah tempat usaha yang bergerak di bidang makanan yang menyajikan beberapa menu hidangan yang bisa dipilih sesuai dengan selera lidah masyarakat. Dan dalam Bisnis tak selamanya penjualan terus mengalami kenaikan, pasti juga akan mengalami penurunan atau fluktuasi dalam penjualan. Terjadinya penurunan penjualan disebabkan karena adanya persaingan yang begitu ketat akibat munculnya

---

<sup>1</sup> Sadam, Pemilik Restoran Dapur Mutiara, *Wawancara Langsung* (07 Januari 2022)

beberapa perusahaan pesaing yang menawarkan produk yang sama. Maka dari itu, perusahaan perlu menentukan strategi bisnis yang tepat dalam meningkatkan keunggulan daya saing, yaitu dengan cara tetap aktif dalam media sosial setiap harinya dan juga memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan, Menentukan harga yang sesuai dengan kualitas pelayanan serta mempelajari apa yang menjadi kelemahan dan kekuatan dari para pesaing lainnya.

## **2. Visi Dan Misi**

### **a. Visi**

Menjadi salah satu rumah makan/ restoran yang terkenal akan khas menu dan pelayanannya.

### **b. Misi**

Mengutamakan kenyamanan pelanggan dan menciptakan lapangan kerja.<sup>2</sup>

## **3. Daftar Menu Restoran Dapur Mutiara**

Restoran Dapur Mutiara merupakan sebuah tempat usaha yang bergerak di bidang makanan yang menyajikan beberapa menu hidangan yang bisa dipilih sesuai dengan selera lidah masyarakat, adapun menu-menu makanannya sebagai berikut yaitu:

---

<sup>2</sup> Diyan Surma, Supervisor Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

**Tabel 2.1**  
**Daftar-daftar Menu<sup>3</sup>**

<b>No</b>	<b>Daftar Menu</b>	<b>Harga</b>
1	Cengar Level S-XL	Rp. 10.000-12.000
2	Taichan Kulit, Mix, Dan Mozarella	Rp. 15.000-22.000
3	Ceker DM, Dan Ceker DM Pedas	Rp. 10.000-11.000
4	Chiken Katsu With Curry	Rp. 19.500
5	Ebi Furai With Curry	Rp. 21.000
6	Seblak Ori, Dan Ori Pedas	Rp. 12.000-13.000
7	Seblak Mie, Dan Mie Pedas	Rp. 14.000-15.000
8	Tomyan Ramen Ori	Rp. 15.000
9	Tomyan Ramen With Chiken Katsu	Rp. 17.500
10	Tomyan Ramen With Ebi Furai	Rp. 19.000
11	Sosis	Rp. 6.000
12	Risoles	Rp. 7.000
13	Banana Choco Stick	Rp. 10.000
14	Maryam Ori, Coklat, Keju Susu, Coklat Keju	Rp. 5.000-9.000

<sup>3</sup> Dokumentasi daftar menu di restoran dapur mutiara, 07 Januari 2022

## **B. Paparan Data**

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan di tempat penelitian baik dengan observasi, wawancara, maupun data dokumentasi, maka peneliti akan menuliskan paparan data dari penelitian ini. Peneliti akan menjelaskan tentang beberapa pembahasan yaitu strategi bisnis yang diterapkan pada restoran dapur mutiara, kendala dan solusi yang di hadapi perusahaan, dan informasi dari pelanggan, akan di jelaskan satu-persatu seperti di bawah ini:

### **1. Strategi Bisnis Yang Diterapkan Pada Restoran Dapur Mutiara Dalam Meningkatkan Keunggulan Daya Saing Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan**

Dalam setiap usaha yang dijalankan oleh rumah makan/ restoran memerlukan strategi atau cara mengelola usaha bisnis yang dijalankan. Ada beberapa alasan mengapa pemilik membentuk usaha bisnis tersebut. Seperti halnya yang telah dipaparkan oleh mas Sadam selaku pemilik restoran dapur mutiara sebagai berikut:

“Alasan saya dek, mendirikan usaha bisnis rumah makan/ restoran dapur mutiara ini bermula saat istri saya mengalami keguguran anak pertama kami, saat itu saya tidak ingin istri saya sampai stress, mangkanya saya mengajak istri saya membuka sebuah warung makan kecil-kecilan di rumah sendiri.”<sup>4</sup>

Hal sama juga dipaparkan oleh mas Imron selaku pemilik rumah makan/restoran dapur mutiara sebagai berikut:

“Saya sahabat dekat mas Sadam, awalnya juga saya hanya bantu-bantu sahabat saya, ternyata semakin lama saya juga mempunyai bakat memasak, maka dari itu saya juga mengeluarkan resep terbaru di rumah makan/restoran dapur mutiara.”<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Sadam, Pemilik Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

<sup>5</sup> Imron, Pemilik Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

Dari pemaparan di atas alasan awal mula terbentuknya rumah makan/restoran dapur mutiara adalah karena pemilik tidak ingin istrinya sampai banyak pikiran/stress, dan adanya bakat memasak dari mas Sadam dan sang istri mangkanya sampai berkembang sampai sejauh ini.

Jika diatas sudah membahas tentang awal mula terbentuknya restoran dapur mutiara, maka selanjutnya peneliti akan melanjutkan kedalam pembahasan strategi bisnis pada restoran dapur mutiara. Untuk mengetahui konsep dan strategi bisnis yang digunakan restoran dalam meningkatkan keunggulan daya saing maka peneliti akan mewawancarai salah satu pemilik dari rumah makan/ restoran dapur mutiara.

Hasil wawancara dengan salah satu pemilik restoran dapur mutiara yang diwawancarai pada tanggal 07 Januari 2022 yang bernama sadam husain yang telah membuka usaha dari tahun 2018 sampai tahun 2022 (5 tahun) di jalan Teja Pamekasan menyatakan bahwa:

“Saya membuka restoran dapur mutiara ini sudah sekitar 5 tahun jalan, setiap hari saya menyajikan menu-menu fresh dan biasanya menu-menu tersebut saya buat langsung dan di kirimkan ke restoran. Untuk harga bervariasi, tergantung sesuai menu yang di pesan. Mulai dari harga 5.000 (ribu) sampai dengan 22.000 (ribu). Kualitas menu dan pelayanan saya selalu memberikan yang sebaik mungkin, seperti halnya soal rasa dan kecepatan pelayanan. Untuk promosi saya melakukan penjualan di media sosial agar penjualan saya lebih banyak orang yang mengetahui, serta dengan menyebarluaskan penjualan ke berbagai tempat. Dengan tujuan penjualan semakin hari semakin meningkat.”<sup>6</sup>

Dan Ayun sebagai konsumen yang biasa makan di restoran dapur mutiara mengatakan sebagai berikut:

“Awal saya tahu restoran dapur mutiara dari temen dekat saya, dia bilang ada restoran enak dan harganya murah. Setelah itu saya membuktikan dengan datang langsung ke restoran tersebut dengan teman saya, dan ternyata

---

<sup>6</sup> Sadam, Pemilik Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

makanan dan harga yang diceritakan teman saya sesuai fakta. Dan pelayanannya disana walaupun antri sangat cepat.”<sup>7</sup>

Dari hasil penelitian yang peneliti rangkum dari informasi yang di dapat dari hasil wawancara dengan pemilik restoran, dapat dilihat bahwa pemilik restoran menggunakan media sosial dalam promosinya, menentukan harga terjangkau, terus berinovasi makanannya dan pelayanannya juga sangat baik.

Adapun menu-menu makanan yang disediakan di restoran tersebut sebagaimana dijelaskan oleh Diyan surma sebagai supervisor di restoran dapur mutiara berikut:

“Menu-menu makanan yang ditawarkan di restoran dapur mutiara adalah

<b>Menu-Menu Makanan</b>
Cengar Level S-XL
Taichan Kulit, Mix, Dan Mozzarella
Ceker DM, Dan Ceker DM Pedas
Chiken Katsu With Curry
Ebi Furai With Curry
Seblak Ori, Dan Ori Pedas
Seblak Mie, Dan Mie Pedas
Tomyan Ramen Ori
Tomyan Ramen With Chiken Katsu
Tomyan Ramen With Ebi Furai
Sosis
Risoles
Banana Choco Stick
Maryam Ori, Coklat, Keju Susu, Coklat Keju

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti teliti bahwa strategi bisnis yang diterapkan pada restoran dapur mutiara dalam meningkatkan keunggulan daya saing sangat mudah ditemukan oleh banyak orang, dimana untuk mengetahui restoran dapur mutiara bisa dilihat melalui akun sosial

---

<sup>7</sup> Ayun, Pelanggan Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

media instagram milik dapur mutiara yaitu @dapurmutiaramadura, di akun instagram ini terdapat banyak postingan mengenai berbagai menu yang tersedia di restoran dapur mutiara lengkap dengan harganya, untuk lebih memudahkan konsumen restoran dapur mutiara juga menyediakan pelayanan melalui nomor whatsApp yang tertera di akun instagram tersebut.

## **2. Bagaimana Strategi Bersaing Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan**

Strategi bersaing adalah usaha mencari posisi yang kompetitif yang dapat menguntungkan perusahaan dalam suatu industri, pencarian area fundamental yang terjadi persaingan.

Adapun hasil wawancara penelitian dengan mas Sadam sebagai pemilik restoran dapur mutiara berikut:

“Strategi bersaing yang dilakukan restoran dapur mutiara, melakukan event-event dengan memberikan hadiah bagi konsumen yang ingin membeli makanan, pelayanan yang diberikan sangat baik dan harga yang diberikan lebih murah dibandingkan restoran yang lain.”<sup>8</sup>

Dapat dijelaskan, berdasarkan wawancara dengan partisipan penelitian, banyak bisnis yang telah berdiri di era globalisasi ini. Wajar jika semakin banyak jumlah bisnis yang berdiri maka akan semakin ketat pula persaingan pemasarannya. Berusaha untuk menang dengan menggunakan strategi bersaing yang tepat agar dapat melaksanakan dan mewujudkan tujuan perusahaan sesuai dengan harapan. Perusahaan yang tidak mampu memunculkan ide-ide baru mungkin akan kesulitan bersaing secara global. Selain itu strategi bersaing yang andal dan berorientasi pasar akan diperlukan di masa depan, dan strategi yang matang harus disiapkan bukan main-main.

---

<sup>8</sup> Sadam, Pemilik Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)

Sebagaimana hal ini dikemukakan oleh Rika sebagai pekerja di restoran dapur mutiara:

“Sebagai pekerja yang sudah lama bekerja di restoran ini, kami dituntut untuk kompeten dalam melayani para konsumen agar dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen. Hal ini dilakukan sebagai bentuk strategi bersaing untuk mempertahankan bisnis restoran agar tetap bertahan dalam kondisi apapun, karena disebelah kami juga ada yang membuka restoran akan tetapi tidak bisa bertahan hingga saat ini.”<sup>9</sup>

Bisnis perlu mengetahui apa yang diinginkan pelanggan sekarang dan di masa depan. Oleh karena itu, keunggulan kompetitif perusahaan menentukan apakah akan berhasil atau tidak.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti teliti bahwa strategi bersaing yang dilakukan di restoran dapur mutiara dapat menjadikan restoran dapur mutiara semakin diminati, terbukti dengan semakin banyaknya pengunjung pada saat adanya event promosi berlangsung dibandingkan dengan hari-hari biasa yang memang sudah ramai pengunjung. Walaupun demikian, tidak menjadikan pengunjung kecewa karena pelayanan yang diberikan oleh pekerja di restoran dapur mutiara tetap baik dan cepat.

### **C. Temuan Penelitian**

Dari hasil penelitian yang telah peneliti dapatkan dari lokasi penelitian, maka di hasilkan beberapa temuan penelitian sebagaimana penjelasan berikut ini.

---

<sup>9</sup> Rika, Pekerja Restoran Dapur Mutiara. Wawancara langsung, (07 Januari 2022)



## **1. Penerapan Strategi Bisnis Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan**

- a. Diversifikasi produk, dimana restoran dapur mutiara memiliki banyak pilihan menu yang dapat dipilih oleh konsumen sesuai dengan selera yang diinginkan.
- b. Strategi menyerang, dalam event-event tertentu di restoran dapur mutiara memberikan hadiah kepada konsumen yang membeli makanan, semisal di akhir bulan restoran dapur mutiara itu memberikan promosi yang membeli makanan dapat gratis es teh, atau pada event jum'at barokah restoran mutiara menyediakan menu khusus untuk promosi.
- c. Mengembangkan pasar, di mana restoran dapur mutiara mengembangkan bisnisnya dengan mendirikan cabang di Bangkalan.
- d. Mengembangkan produk, menu makanan korean food yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen menjadi daya tarik konsumen untuk datang, yang mana menu-menu ini sangat bervariasi dan tentunya berasal dari bahan-bahan yang halal.
- e. Rasa makanan di restoran dapur mutiara lebih enak dan mempunyai ciri khas makanan sendiri. Jika restoran yang lain jarang ditemukan sajian korean food, maka di dapur mutiara menyediakan sajian ini, seperti chicken katsu with curry, yang mana makanan ini adalah makanan khas korea.
- f. Harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen relatif murah, harga satu porsi pada restoran dapur mutiara Rp. 10.000 lebih murah dari pada restoran lainnya yang harganya rata-rata Rp. 12.000-15.000 ke atas.

g. Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik.

## **2. Strategi bersaing Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan**

- a. Fokus pada pelanggan, pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik dan cepat.
- b. Pencapaian kualitas, dimana kualitas rasa pada menu yang disajikan restoran dapur mutiara memiliki rasa yang khas dibandingkan dengan restoran yang lain, dari segi kualitas pelayanan juga terbilang baik karena sangat memperhatikan kebutuhan konsumen.
- c. Integritas dan tanggung jawab, dimana restoran dapur mutiara juga menyediakan kotak saran untuk menampung aspirasi dari pelanggan sebagai usaha untuk memperbaiki kualitas pelayanan terhadap pelanggan agar terus lebih baik.
- d. Inovasi dan kreativitas, dimana restoran dapur mutiara selalu melakukan inovasi sehingga tercipta banyak kreativitas menu halal yang dapat dipilih oleh para konsumen.
- e. Memberikan promo bagi konsumen, dalam event-event tertentu di restoran dapur mutiara memberikan hadiah kepada konsumen yang membeli makanan, semisal di akhir bulan restoran dapur mutiara itu memberikan promosi yang membeli makanan dapat gratis es teh, atau pada event jum'at barokah restoran mutiara menyediakan menu khusus untuk promosi.

- f. Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik dan cepat, dimana konsumen yang datang segera dilayani dengan baik oleh para pelayan.
- g. Harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen lebih murah dibandingkan dengan restoran yang lain.

#### **D. Pembahasan**

Dari paparan data dan temuan penelitian kemudian selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian. Berikut pembahasan dalam penelitian ini:

##### **1. Penerapan Strategi Bisnis Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan**

Beberapa ahli yang disebutkan diatas mengatakan bahwa strategi bisnis adalah cara orang-orang dalam bisnis untuk memanfaatkan kekuatan siang hari. Tergantung pada jenis bisnis yang mereka jalankan, masing-masing menggunakan berbagai struktural dan strategi bisnis.

Susilo mengidentifikasi jenis-jenis strategi bisnis adalah sebagai berikut:<sup>10</sup>

- a. Strategi bisnis, strategi bisnis yang dilakukan di restoran dapur mutiara memiliki berbagai macam produk yang bisa dinikmati para konsumen.
- b. Strategi menyerang, strategi seperti ini dilakukan dengan mengadakan promosi pada event-event tertentu.
- c. Mengembangkan pasar, di mana restoran dapur mutiara mengembangkan bisnisnya dengan mendirikan cabang di Bangkalan.

---

<sup>10</sup> Muh Rijal “*Analisis Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada UD. Humaerah Motor*” (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2018), 6-7.

- d. Mengembangkan produk, produk-produk yang ada di restoran dapur mutiara terus diberikan inovasi sehingga menjadikan berbagai menu yang bervariasi.

Strategi bisnis yang diterapkan oleh restoran dapur mutiara yaitu harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen relatif murah, rasa makanan di restoran dapur mutiara lebih enak dan mempunyai ciri khas makanan sendiri, menu makanan korean food yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen menjadi daya tarik konsumen untuk datang, pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik dan cepat.

Berikut ini adalah uraian tentang strategi bisnis yang diterapkan oleh restoran dapur mutiara:

- a. Harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen relatif murah

Pada dasarnya, menentukan harga terhadap suatu produk dalam berbisnis merupakan bagian strategi bisnis yang tidak bisa dianggap sepele.<sup>11</sup> Karena pembeli akan tertarik membeli jika harga relatif murah. Dan harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen relatif murah supaya semua kalangan bisa membeli makanan di restoran dapur mutiara, baik kalangan menengah ke atas atau menengah ke bawah.

- b. Rasa makanan di restoran dapur mutiara lebih enak dan mempunyai ciri khas makanan sendiri

---

<sup>11</sup> Diakses di <https://WWW.jurnal.id> pada 24 mei 2022

Dalam membangun bisnis kuliner penting untuk menjaga dan memperhatikan konsistensi rasa dari makanan. Sebab rasa disebut sebagai kunci sukses dari sebuah bisnis kuliner. Apalagi hal ini penting untuk mempertahankan konsumen agar tidak pindah ke tempat lain.<sup>12</sup>

Rasa makanan di restoran dapur mutiara lebih enak dan mempunyai ciri khas makanan sendiri, karena restoran dapur mutiara mampu menyesuaikan cita rasa lidah masyarakat mangkannya banyak konsumen yang datang membeli makanan disana.

- c. Menu makanan korean food yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen menjadi daya tarik konsumen untuk datang

Salah satu kunci menjaga konsistensi rasa makanan yaitu dengan membuat menu standarisasi. Atau menyajikan menu standar disemua outlet tidak hanya menu harian, menu spesial yang dilaunching saat-saat tertentu juga perlu direncanakan. Dengan begitu pelanggan tidak perlu merasa khawatir untuk mengunjungi gerai restoran tersebut di tempat manapun.<sup>13</sup>

Di restoran dapur mutiara menyediakan menu makanan yang berbeda atau tidak ada di restoran lain. Adapun salah satu menu makanan yang sangat menjadi perbedaan yaitu menu makanan korean food seperti chicken katsu with curry, dan ebi furai with curry.

- h. Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik

---

<sup>12</sup>Rasti R, *Trik Menjaga Konsistensi Cita Rasa dalam Bisnis Kuliner*, diakses di <https://mnews.co.id> pada 24 Mei 2022

<sup>13</sup>Ibid

Pelayanan merupakan salah satu faktor utama dalam membuat bisnis berkembang. Karena pelayanan dibutuhkan untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen. Pelayanan bekerja untuk menjawab pertanyaan atau menerima komplain dari konsumen. Saat konsumen mendapatkan pelayanan yang baik, maka akan tercipta pelanggan setia yang biasanya akan memberikan rekomendasi untuk orang lain.

Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik.

## **2. Strategi bersaing Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan**

Strategi bersaing merupakan suatu pendekatan jangka panjang yang digunakan suatu bisnis untuk memperoleh keunggulan kompetitif dimata target konsumen mereka.

Dengan menyusun strategi bersaing yang efektif akan membantu perusahaan dalam mengembangkan, meningkatkan, dan memanfaatkan satu atau lebih keunggulan bersaing.

Strategi bersaing adalah tentang cara yang digunakan untuk mengarahkan perusahaan yang efektif secara operasional dengan segala sumber daya yang dimiliki.

Restoran dapur mutiara di jalan Teja kecamatan Pamekasan kabupaten Pamekasan, strategi bersaing restoran ini adalah mengadakan event-event tertentu seperti event jum'at barokah sebagai salah satu bentuk promosi yang dilakukan di restoran dapur mutiara, pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik, harga yang diberikan

restoran dapur mutiara kepada konsumen lebih murah dibandingkan dengan restoran yang lain.

Adapun keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui beberapa hal:<sup>14</sup>

a. Fokus pada pelanggan

Puaskan pelanggan, tanggapilah keluhan, jalin komunikasi yang baik, lakukan survei kepuasan pelanggan secara rutin dan berkesinambungan. Harus peduli terhadap pelanggan karena pelanggan adalah pendapatan usaha kita. Semakin banyak pelanggan, semakin tinggi pendapatan. Sebaliknya, semakin sedikit pelanggan, semakin sedikit penghasilan. Dengan adanya promosi yang diberikan oleh restoran dapur mutiara dapat semakin menambah pelanggan apalagi dengan pelayanan yang sangat baik.

b. Pencapaian kualitas

Kualitas tidak terbatas hanya pada perusahaan. Kualitas memegang peran penting dalam usaha, baik kualitas produk atau jasa, lebih-lebih kualitas pelayanan. Dimana kualitas yang diberikan oleh restoran dapur mutiara sangat baik, rasa pada makanannya memiliki khas tersendiri dibandingkan dengan restoran yang lainnya.

c. Integritas dan tanggung jawab

Sebuah reputasi yang utuh dalam membangun jejaring pelanggan yang loyal atau setia sangat diperlukan. Penuh tanggung jawab dan integritas kepada setiap tuntutan, utamanya pelanggan dan pemangku kepentingan. Restoran dapur mutiara sangat bertanggung jawab terhadap konsumennya,

---

<sup>14</sup>Sudaryono, *Pengantar Bisnis Teori* (Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2015), 276-268.

seperti halnya apabila ada konsumen mengeluh akan terus dilakukan evaluasi agar restoran terus semakin baik kedepannya.

d. Inovasi dan kreativitas

UKM-UKM merupakan sumber yang menonjol sebagai sumber inovasi dan kreativitas. Inovasi dan kreativitas akan membawa keunggulan bersaing. Dimana dalam restoran dapur mutiara selalu melakukan inovasi sehingga tercipta banyak menu yang dapat dipilih oleh para konsumen.

e. Produksi rendah biaya

Manajemen yang serasi dapat mewujudkan produksi rendah biaya. Bila produk dan atau jasa dapat dihasilkan dengan biaya minimum, perusahaan akan mampu bersaing dari sisi harga. Pembeli yang sensitif terhadap harga dan kualitas umumnya akan menggunakannya sebagai pertimbangan penting dalam membeli ulang suatu produk dan atau jasa. Hal ini tentu menjadikan restoran dapur mutiara banyak diminati karena biaya atau harga yang lebih murah dibandingkan dengan restoran yang lainnya.

Berikut ini adalah uraian tentang strategi bersaing yang dilakukan oleh restoran dapur mutiara:

a. Restoran dapur mutiara memberikan promo bagi konsumen yang ingin membeli makanan

Usaha yang menawarkan promo cenderung menciptakan kesadaran merek dan lebih dipertimbangkan oleh pelanggan. Promo-promo inilah yang mampu membantu meningkatkan daya beli pelanggan, sekaligus menaikkan jumlah pesanan berulang.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Di akses <https://gobiz.co.id> pada 24 mei 2022



Pada restoran dapur mutiara setiap bulan memberikan promo kepada konsumen. Seperti konsumen membeli mie cengar dapat es teh 1.

- b. Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik

Dalam berbisnis menjual produk yang berkualitas saja belum cukup untuk mengembangkan sebuah bisnis. Tetapi juga membutuhkan kualitas pelayanan yang baik, karena saat konsumen mendapatkan pelayanan yang baik, maka akan tercipta pelanggan yang setia. Sebaliknya, jika konsumen mendapatkan pelayanan kurang baik maka konsumen enggan untuk membeli lagi.<sup>16</sup>

Pelayanan yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen sangat baik karena ketika ada pembeli menanyakan menu yang ingin dipesan mereka menjeaskan dengan ramah, sopan dan cepat.

- c. Harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen lebih murah dibandingkan restoran yang lain

Dalam sebuah kegiatan bisnis tentu pasti akan berkaitan soal harga baik itu harga jual ataupun harga beli. Harga menjadi pemeran yang sangat penting agar terjadi transaksi antara produsen dengan konsumen.<sup>17</sup>

Harga yang diberikan restoran dapur mutiara kepada konsumen lebih murah dibandingkan restoran yang lain, karena target restoran dapur mutiara merupakan semua kalangan.

---

<sup>16</sup> Di akses <https://WWW.qiscus.com> pada 24 mei 2022

<sup>17</sup> Di akses <https://accurate.id> pada 24 mei 2022