



PENGARUH LETAK STRATEGIS TERHADAP VARIABEL NILAI JUAL UMKM

(Studi Kasus : Rumah Makan Bg Halim)

Desi Fitriani Hsb

desifitrianihasibuan1@gmail.com

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Fadia Aprillia

fadiaaprillia02@gmail.com

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Rice Sukmawati Br Rajagukguk

saya04961@gmail.com

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Yayang Fariana Togotoro

yayangfarianatgrtgr@gmail.com

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Lokot Muda Harahap

lokotmudahrp@unimed.ac.id

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Alamat: Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate

Korespondensi penulis: *desifitrianihasibuan1@gmail.com*

Abstract. *This study aims to analyze the influence of strategic location on the selling value of MSMEs at Rumah Makan Bg Halim in Medan City. The findings reveal that the restaurant's location, adjacent to bus ticket counters and surrounded by a student community, provides a competitive advantage in attracting customers. The business, founded 14 years ago by Mr. Munir with a family culinary background, demonstrates the application of POAC management functions (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) in its operations, including location planning, employee organization, operational scheduling, and supervision. Challenges faced by the business include fluctuating raw material prices, the impact of the Covid-19 pandemic, and limitations in innovation. Nevertheless, the restaurant managed to sustain its operations with an average profit of IDR 500,000 per day before the pandemic. Social responsibility is also practiced through programs such as Jumat Barokah (Friday Blessing), food distribution, and donations to mosques, orphanages, and Islamic boarding schools. This research concludes that strategic location, effective management, and social engagement are the main factors sustaining the MSME of Rumah Makan Bg Halim.*

Keywords: *MSMEs, restaurant, POAC management, strategic location, selling value.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh letak strategis terhadap nilai jual UMKM pada Rumah Makan Bg Halim di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi rumah makan yang bersebelahan dengan loket bus dan dekat dengan lingkungan mahasiswa memberikan keuntungan kompetitif dalam menarik pelanggan. Usaha ini dirintis sejak 14 tahun lalu oleh Pak Munir dengan latar belakang tradisi keluarga dalam bidang kuliner. Penerapan manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) terlihat jelas pada pengelolaan usaha, mulai dari perencanaan lokasi, pengorganisasian karyawan, pengaturan jam operasional, hingga sistem pengawasan yang ketat. Kendala yang dihadapi adalah fluktuasi harga bahan baku, dampak pandemi Covid-19, serta keterbatasan dalam melakukan inovasi. Meskipun demikian, usaha tetap bertahan dengan rata-rata keuntungan Rp 500.000 per hari sebelum pandemi. Tanggung jawab sosial juga dijalankan melalui kegiatan Jumat Barokah, pembagian makanan gratis, serta donasi ke masjid, panti asuhan, dan pesantren. Penelitian ini menyimpulkan bahwa letak strategis, pengelolaan manajemen yang baik, serta peran sosial menjadi faktor utama keberlanjutan UMKM Rumah Makan Bg Halim.

Kata kunci: UMKM, rumah makan, manajemen POAC, lokasi strategis, nilai jual.

PENDAHULUAN

Manajemen risiko merupakan aspek penting dalam keberlangsungan usaha, terutama pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) seperti rumah makan. Berdasarkan The Standard Australia/New Zealand 4360 (2004), risiko didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya suatu kejadian yang tidak diinginkan yang dapat mempengaruhi aktivitas atau objek usaha. Dalam konteks bisnis kuliner, risiko tersebut bisa berupa fluktuasi harga bahan baku, gangguan distribusi, ketidakhadiran karyawan, hingga penurunan jumlah pelanggan yang berdampak pada pendapatan dan kelangsungan usaha.

Rumah Makan Bg Halim yang berlokasi strategis di dekat loket loket bus utama merupakan salah satu contoh usaha kuliner yang mengalami berbagai tantangan dan risiko dalam menjalankan operasionalnya. Letak usaha yang strategis ini menjadi keunggulan sekaligus faktor penentu nilai jual, karena banyak konsumen yang membutuhkan makanan berat saat menunggu bus. Namun, usaha ini juga dihadapkan pada risiko seperti kenaikan harga bahan baku, dampak pandemi COVID-19 yang menurunkan omzet signifikan hingga 90%, serta kebutuhan adaptasi pada sistem pembayaran digital (QRIS, Grab Food) untuk mempermudah transaksi (, web: Menurut para ahli manajemen risiko, penerapan sistem identifikasi, evaluasi, dan pengendalian risiko secara berkelanjutan sangat dibutuhkan untuk meminimalkan dampak negatif terhadap usaha. Misalnya, penelitian pada Rumah Makan Ondo Grill Batak menunjukkan bahwa manajemen risiko operasional seperti pelatihan kebersihan makanan, pemeliharaan peralatan, dan pengelolaan sumber daya manusia dapat menjaga kualitas layanan dan stabilitas bisnis di tengah berbagai risiko operasional. Melalui penelitian ini, akan dikaji bagaimana manajemen risiko diterapkan pada Rumah Makan Bg Halim untuk mengelola risiko-risiko tersebut sehingga usaha dapat bertahan, berkembang, dan memberikan manfaat sosial bagi masyarakat sekitar meskipun menghadapi tantangan ekonomi dan sosial yang dinamis.

METODE PENELITIAN

Dari penelitian yang kami lakukan terhadap usaha ini, kami melakukan teknik observasi secara langsung dengan melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha tersebut. Dan selain melakukan wawancara dan riset, pihak penyusun juga menikmati masakan dari rumah dan melihat aktivitas Rumah Makan Bg Halim.

Dalam melakukan penelitian mini riset ini, langkah awal yang kami lakukan adalah dengan meninjau lokasi yang akan kami teliti serta terlebih dahulu meminta izin kepada salah satu karyawan untuk mewawancarai secara langsung pemilik dari usaha Rumah Makan Bg Halim tersebut dengan memberikan beberapa pertanyaan mengenai usaha yang dilakukan kepada pemilik usaha tersebut, yaitu :

1. Sejak kapan bapak memulai usaha ini dan dengan alasan apa ?
2. Mengapa bapak memilih usaha ini ?
3. Awal membuka usaha, apakah bapak sudah mempunyai karyawan atau memulainya sendiri?
4. Bagaimana pembagaian sistem kerja yang bapak terapkan didalam usaha rumah makan ini?
5. Pada jam berapa bapak buka usaha ini dan pada jam berapa pula usaha ini ditutup ?
6. Kira-kira berapa keuntungan yang bapak terima per-harinya dalam menjalankan usaha ?
7. Bagaimana cara bapak membina karyawan yang bapak miliki dalam usaha ini agar mereka bisa bekerja dengan semaksimal mungkin ?

8. Bagaimana cara bapak mempertahankan usaha ini dan apakah bapak mempunyai rencana untuk lebih memperluas usaha ini dilihat dari banyaknya pesaing-pesaing yang ada diluar sana ?
9. Bagaimana bentuk penerapan lingkungan dan budaya organisasi berdasarkan manajemen pada usaha ?
10. Apakah fungsi fungsi manajemen diterapkan diorganisasi / usaha ?
11. Bagaimana validasi atau bukti konkrit dari pihak pemangku usaha dalam penerapan tanggung jawab sosial Perusahaan kepada Masyarakat setempat ?
12. Bagaimana pengimplementasian etika manajemen dalam lingkup usaha ?
13. Apa saja bentuk hambatan dalam menjalankan usaha ?
14. Apakah solusi yang dilakukan pihak usaha dalam mengatasi kendala tersebut?
15. Apakah pernah terjadi konflik dalam lingkup usaha dan berapa jumlah karyawan ?

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian, Rumah Makan Bg Halim terletak di posisi yang sangat strategis. Bersebelahan langsung dengan Loret Loret Bus , yakni Loret Bus Sejahtera, Bus Intra Sentosa, dan Loret Karona.

Hal tersebut mengakibatkan nilai jual yang tinggi terhadap penjualan nasi padang tersebut. Dimana, khalayak membutuhkan makanan berat sebagai alat pemenuhan sehari hari dan pengganjal disaat menunggu bus berangkat. Letak strategis Rumah Makan Bg Halim memenuhi selera dan kebutuhan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Pengaruh Letak Strategis memenuhi Nilai Jual UMKM pada Rumah Makan Bg Halim.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Rumah Makan Bg Halim. Awal membuka usaha diawali dengan usaha soto medan dan sop medan. Suka dan duka dalam usaha yaitu memiliki suka yakni sesuai dengan profesi dan hobi selanjutnya karna sedang buming kuliner di kota Medan. Memiliki duka karna harga pasar sedang melambung tinggi di pasaran seperti beras, daging, dll . Dimana, hal tersebut mengakibatkan harga jual dirumah makan menjadi naik juga yang menyesuaikan harga pasar. Alasan Pak Munir membuka usaha kuliner karna turunan dari orang tua. Saat awal merintis usaha rumah makan , Pak Munir mengerjakan sendiri Ketika masih lajang. Namun, seiring waktu pelanggan bertambah , Pak Munir menambah karyawan . Dalam usaha rumah makan, pembagian kerja sudah dibagi secara adil. Ada yang bagian juru masak, kasir, karyawan dapur kotor dan pelayan. Usaha buka dari 6.30 WIB sampai 18.30 WIB. Operasional berlangsung selama 11 bulan , terkhusus bulan Ramadhan. tutup selama 1 bulan. Usaha ini dirintis selama 14 tahun. Pada masa covid – 19, pemerintah menegaskan sosial distancing, yang mengakibatkan pelanggan harus take away (bawa pulang) . Keuntungan per hari itu relative , yang memiliki rata rata Rp.500.000. Namun, pada masa covid -19 mengalami penurunan 90 % .

Berdasarkan penelitian , makanan yang sisa ada yang dibuang dan ada yang dapat disimpan atau diolah. Sebagai contoh daging soto, daging sapi dan dalaman sapi dijaga agar tetap sehat dan higiens agar terjaga kualitasnya. Dan mengalami proses pengolahan 4 jam. Pengambilan daging yang dijamin malam dipotong , pagi dimasak. Pembinaan karyawan dilakukan melalui fasilitas jasa , seperti pembagian gaji, jam istirahat, makan ditanggung, dan penanggulangan kesehatan. Hal ini merupakan bentuk penerapan etika manajemen dalam kegiatan usaha. Antara pemilik dengan karyawan.

Usaha Rumah Makan Bg Halim melakukan tanggung jawab sosial Masyarakat yang mengakibatkan usaha melakukan tanggung jawab dalam bentuk Jumat Barokah, pembagian nasi

di pinggir jalan, sumbangan ke masjid, panti asuhan, pesantren, yang dilakukan secara pindah pindah. Bahkan terkadang memasak nasi kari kambing untuk dibagikan. Akibat ekonomi yang tidak menentu, owner masih ragu dalam melakukan inovasi atau invasi . Sebagai mitra usaha akan membuka usaha lain seperti jajan, jus , ditempat lain. Pemilik memantau usaha yang akan membuka cabang kedepannya , yang dilatar belakangi atas ekonomi. Sekitaran rumah makan Bg Halim merupakan komplek mahasiswa yang bergantung perekonomian mahasiswa, yang diawal bulan makan mewah , diakhir bulan akan makan ala kadarnya. Sekitar Universitas Negeri Medan, UMA, UINSU, dll.

Dalam menjalankan usaha rumah makan, belum pernah terjadi konflik. Hal itu disebabkan karena owner memantau karyawan untuk tidak mencampuri karyawan lain. Dizanam serba online, bagi Pak Munir hal itu tidak menyebabkan saingan karena hal itu Kembali lagi ke pelayanan pihak usaha. Owner juga membuat system Qris, Grab Food, dll. Pembayaran melalui online yang mengakibatkan sedikit kerumitan ke pihak bank , seperti pengambilan uang. Terkadang terjadi kritikan dari pihak konsumen, seperti take away yang tidak sesuai ekspektasi. Sedikit banyaknya pasti ada.

Tempat usaha merupakan sewa karena pemilik tidak menjual bangunan. Harga sewa yaitu kisaran 45 juta – 60 juta. Jumlah karyawan yaitu 3 orang, karena melihat omset usaha. Penghasilan karyawan yaitu, Juru masak Rp. 250.000, Karyawan sekitar Rp.70.000. Nama usaha Bg Halim dilatar belakangi dari kelahiran anak ketiga Pak Munir yang Ketika lahir memiliki rezeki lebih. Kemudian nama usaha diberi nama Bg Halim.

PENERAPAN MANAJEMEN POAC DALAM PERUSAHAAN PLANNING

Pada usaha Bg Halim penerapan fungsi perencanaan yaitu dalam menetapkan tujuan jangka Panjang dan jangka pendek. Melihat peluang dari pertumbuhan bisnis, peningkatan keuntungan, pelayanan pelanggan dan pengembangan menu baru. Ditinjau dari hasil mini riset pada usaha Rumah Makan Bg Halim, perencanaan matang pada orientasi jangka Panjang diterapkan dalam melihat peluang strategis tempat. Dimana usaha berada dekat Universitas Negeri Medan , UINSU, UMA, dan kampus kampus lain. Berada dekat dengan loket bus dan pasar. Tempat strategis tersebut akan menghasilkan omset yang lancar baik dari mahasiswa dan masyarakat sekitar. Selain itu perencanaan akan memastikan semua aspek operasional rumah makan berjalan lancar, penjadwalan buku dan tutup usaha yang bertujuan mengoptimalkan produktivitas dan menghindari pemborosan sumber daya.

ORGANIZING

Pada usaha rumah makan Bg Halim , pengorganisasian diterapkan dalam hal penetapan peran dan tanggung jawab masing masing anggota . Struktur organisasi yaitu mulai dari pemilik yakni Pak Munir . Kepala dapur yaitu juru masak . Staf pelayanan yaitu bu Sri , dan administrasi kasir istri Pak Munir. Pak Munir melakukan prosedur operasional standar (SOP) untuk semua aspek operasional rumah makan , mulai dari penerimaan pesanan hingga kebersihan dan sanitasi .

ACTUATING

Proses actuating dalam kegiatan manajemen rumah makan "RUMAH MAKAN BG HALIM" dapat diuraikan sebagai berikut.

- Pengaturan Jam Operasional: Pemilik, Pak Munir, memutuskan jam operasional rumah makan dari 6.30 WIB hingga 18.30 WIB. Ini adalah langkah dalam proses actuating untuk mengatur waktu kerja karyawan dan memastikan ketersediaan layanan kepada pelanggan selama jam operasional.

**PENGARUH LETAK STRATEGIS TERHADAP VARIABEL NILAI JUAL UMKM
(Studi Kasus : Rumah Makan Bg Halim)**

- **Pembagian Sistem Kerja:** Dalam proses actualizing, Pak Munir juga membagi sistem kerja dengan adil di antara karyawannya. Ini mencakup pembagian tugas seperti juru masak, kasir, karyawan dapur kotor, dan pelayan. Ini memastikan bahwa semua pekerjaan yang diperlukan dalam rumah makan tercakup.
- **Pengelolaan Karyawan:** Pak Munir membina karyawan melalui fasilitas jasa, seperti pembagian gaji, jam istirahat, dan penanggungan makanan dan kesehatan. Ini adalah tindakan konkret dalam proses actualizing untuk memastikan karyawan dapat bekerja dengan semaksimal mungkin dan merasa dihargai.
- **Penyediaan Layanan Online:** Dalam menanggapi tren digital dan meningkatkan kualitas layanan, pemilik juga membuat sistem pembayaran online, seperti Qris dan Grab Food. Ini adalah bagian dari upaya dalam proses actualizing untuk memfasilitasi pelanggan yang ingin memesan makanan secara online.
- **Tanggung Jawab Sosial:** Dalam proses actualizing, rumah makan juga melaksanakan tanggung jawab sosial dengan kegiatan seperti Jumat Barokah, pembagian nasi di pinggir jalan, dan sumbangan ke masjid, panti asuhan, dan pesantren.

CONTROLLING

Pengawasan / Controlling

Pengawasan memiliki makna bahwa usaha menentukan apa yang sedang dilaksanakan dengan menilai prestasi yang dicapai. Dan jika terjadi penyimpangan terhadap standart yang telah ditetapkan, maka segera diadakan perbaikan agar prestasi yang dicapai sesuai dengan rencana. Pada fungsi ini, Pak Munir selaku pemilik Rumah Makan Bg Halim menerapkan sistem pengawasan pada usaha kulinernya. Sistem pengawasan yang diterapkan oleh Pak Munir dalam menjalankan usahanya yaitu sebagai berikut:

- Dalam hal pembagian kerja, pekerjaan dibagi secara adil oleh pemilik sesuai dengan passionnya masing-masing dan tidak berat sebelah. Ada yang bagian juru masak, kasir, karyawan dapur kotor dan pelayan.
- Dalam menjalankan usaha rumah makan, belum pernah terjadi konflik. Hal itu disebabkan karena Pak Munir memantau dan mengawasi karyawan untuk tidak mencampuri urusan karyawan lain.
- Pak Munir selaku pemilik usaha kuliner ikut serta dalam mengelola usaha kulinernya, sehingga mekanisme pekerjaan karyawan lebih tertata dan pengawasannya lebih terjaga.

Pemilik juga melakukan pembinaan terhadap karyawan melalui fasilitas jasa, seperti pembagian gaji, jam istirahat, makan ditanggung, dan penanggungan kesehatan.

KESIMPULAN

Keberhasilan Rumah Makan Bg Halim dalam mempertahankan usahanya selama lebih dari 14 tahun sangat dipengaruhi oleh faktor letak strategis, penerapan manajemen usaha yang baik, serta kemampuan pemilik dalam menyesuaikan diri dengan kondisi pasar. Lokasi usaha yang berdekatan dengan kampus, loket bus, dan pasar menjadi nilai jual tersendiri yang meningkatkan daya tarik konsumen, khususnya mahasiswa dan masyarakat sekitar. Selain itu, usaha ini mampu bertahan meskipun menghadapi tantangan besar seperti kenaikan harga bahan pokok dan dampak pandemi Covid-19. Perencanaan yang matang dalam penentuan tujuan jangka panjang dan pendek, pengorganisasian struktur kerja yang jelas, serta pengelolaan operasional melalui pembagian kerja yang adil menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor manajemen yang terarah sangat berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan usaha kecil menengah (UMKM).

Selain itu, penerapan fungsi POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) secara konsisten terbukti mendukung perkembangan Rumah Makan Bg Halim. Dalam aspek actuating, pemilik mampu membina karyawan melalui pemberian fasilitas kerja, penentuan jam operasional yang tepat, serta inovasi layanan seperti pembayaran digital dan pemesanan online. Sementara itu, fungsi controlling dilakukan melalui pengawasan langsung pemilik agar kinerja karyawan tetap terjaga dan tidak menimbulkan konflik internal. Tidak hanya fokus pada keuntungan, usaha ini juga memperhatikan tanggung jawab sosial dengan berbagai kegiatan berbagi kepada masyarakat sekitar. Dengan demikian, usaha Rumah Makan Bg Halim menjadi contoh UMKM yang mampu menggabungkan aspek ekonomi, sosial, dan manajerial secara seimbang sehingga tetap bertahan dan relevan dalam persaingan bisnis kuliner yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Br Tarigan, E. A., Sinurat, J., Ginting, I. B., Sihombing, R. P., & Lubis, P. K. D. (2024). Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada Rumah Makan Ondo Grill Batak. *Maeswara: Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2 (3), 297–303.
- Fathurrochman, I., Endang, E., Bastian, D., Ameliya, M., & Suryani, A. (2021). Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas. *Jurnal Isema: Islamic Educational Management*, 6(1), 1-12.
- Halin, H., Wijaya, H., & Yusilpi, R. (2017). Pengaruh harga jual kaca patri jenis silver terhadap nilai penjualan pada CV. Karunia kaca palembang tahun 2004-2015. *Jurnal Ecoment Global*, 2(2), 49-56.
- Joycelin, J., Alex, A., Liu, M. S., Marlina, S. E., Shelvi, S., & Lailita, N. B. (2022). Analisis manajemen risiko pada bidang usaha kuliner Seoul Cafe. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 228-244.
- Nurjanah, T., Deffari, T., & Sitompul, N. W. A. (2025). PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO TERHADAP EFISIENSI SISTEM PEMESANAN AYAM GEPREK DI ERA DIGITAL. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(2), 465-469.
- Wijaya, H., & Sirine, H. (2016). Strategi Segmenting, Targeting, Positioning Serta Strategi Harga Pada Perusahaan Kecap Blekok Di Cilacap. *Ajie*, 1 (3), 175–190.