Department of Digital Business
Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS
Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 19571-19578
P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Penerapan Manajemen Strategis untuk Meningkatkan Kinerja Operasional Ginza Kitchen

Riska Tuguis, Claudya Ifentri, Husna Soulisa, Devina Arista Ibrahim, Revelino J. Tumury
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura
riskashrbin04@gmail.com, ifentriclaudya@gmail.com, husnasoulisa77@gmail.com, devinaaristaa8@gmail.com, tmryvyy@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam penciptaan lapangan kerja, penguatan ekonomi daerah, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Namun, banyak UMKM kuliner masih menghadapi kendala pada perencanaan, pembagian kerja, pengelolaan sumber daya, pengendalian biaya, dan evaluasi kinerja. Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan manajemen strategis dalam meningkatkan kinerja operasional Ginza Kitchen, sebuah UMKM kuliner di Kota Ambon. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan karyawan, observasi langsung terhadap aktivitas produksi dan pelayanan, serta dokumentasi catatan usaha dan data pendukung. Analisis dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, dan triangulasi sumber serta teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan manajemen strategis melalui perencanaan tujuan, pengorganisasian tugas, pelaksanaan strategi, serta pengendalian dan evaluasi mampu memperbaiki alur kerja, mengurangi pemborosan bahan baku, meningkatkan produktivitas karyawan, mempercepat pelayanan, dan menjaga konsistensi kualitas produk. Strategi promosi melalui media sosial, penyesuaian menu, pengaturan jadwal kerja, dan evaluasi penjualan juga membantu menarik pelanggan baru serta mempertahankan pelanggan lama. Penerapan strategi yang terstruktur membuat usaha lebih adaptif terhadap perubahan permintaan dan persaingan. Penelitian menyimpulkan bahwa manajemen strategis menjadi landasan penting bagi peningkatan efisiensi, kualitas pelayanan, pendapatan, dan keberlanjutan UMKM kuliner. Ginza Kitchen perlu mempertahankan evaluasi berkala, memperkuat pencatatan operasional, dan mengembangkan pemanfaatan teknologi digital secara bertahap.

Kata kunci: UMKM, Manajemen Strategis, Kinerja Operasional, Usaha Kuliner, Ginza Kitchen

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian nasional yang memiliki kontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah. Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penggerak ekonomi rakyat, tetapi juga berperan dalam meningkatkan pemerataan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, sektor UMKM terus mengalami pertumbuhan, khususnya pada sektor kuliner yang berkembang pesat seiring dengan perubahan gaya hidup dan pola konsumsi masyarakat. Meskipun demikian, pertumbuhan jumlah UMKM tidak selalu diikuti dengan peningkatan kualitas pengelolaan usaha, sehingga banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah lemahnya aspek manajerial, khususnya dalam perencanaan dan pengelolaan kegiatan operasional. Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha secara konvensional tanpa perencanaan strategis yang jelas, sehingga aktivitas operasional cenderung tidak terarah dan kurang efisien. Kondisi ini berdampak pada rendahnya kinerja operasional, seperti tingginya biaya operasional, rendahnya produktivitas tenaga kerja, serta kualitas pelayanan yang belum optimal. Dalam jangka panjang, permasalahan tersebut dapat menurunkan daya saing UMKM dan meningkatkan risiko kegagalan usaha.

Perkembangan lingkungan bisnis yang semakin dinamis dan kompetitif menuntut UMKM untuk mampu beradaptasi dan menerapkan strategi yang tepat. Manajemen strategis menjadi pendekatan yang relevan untuk membantu UMKM dalam menentukan arah usaha, mengelola sumber daya yang terbatas secara efektif, serta merespons perubahan lingkungan internal dan eksternal. Penerapan manajemen strategis memungkinkan pelaku

usaha untuk menyusun tujuan jangka panjang, merumuskan strategi yang sesuai, serta melakukan pengendalian dan evaluasi terhadap kinerja usaha. Dengan demikian, manajemen strategis tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai mekanisme pengendalian yang dapat meningkatkan kinerja operasional secara berkelanjutan.

Sektor kuliner merupakan salah satu sektor UMKM yang memiliki tingkat persaingan tinggi, terutama di daerah perkotaan. Persaingan tersebut menuntut pelaku usaha kuliner untuk mampu meningkatkan efisiensi operasional, menjaga kualitas produk dan pelayanan, serta menciptakan keunggulan kompetitif. Ginza Kitchen merupakan salah satu UMKM kuliner yang berlokasi di Kota Ambon dan telah beroperasi sejak tahun 2022. Dalam menjalankan aktivitas usahanya, Ginza Kitchen berupaya menerapkan prinsip-prinsip manajemen strategis guna meningkatkan kinerja operasional dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengkaji secara mendalam bagaimana penerapan manajemen strategis dapat meningkatkan kinerja operasional pada Ginza Kitchen serta memberikan gambaran empiris mengenai praktik manajemen strategis pada UMKM sektor kuliner.

Berdasarkan uraian tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan manajemen strategis dan dampaknya terhadap peningkatan kinerja operasional pada Ginza Kitchen di Kota Ambon. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM dalam menerapkan manajemen strategis secara lebih efektif, serta menjadi referensi akademis bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan manajemen strategis dan kinerja operasional UMKM.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai penerapan manajemen strategis serta dampaknya terhadap kinerja operasional usaha. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai kondisi nyata yang terjadi pada objek penelitian, khususnya terkait dengan proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian strategi usaha pada UMKM.

Lokasi penelitian adalah Ginza Kitchen, sebuah usaha mikro yang bergerak di bidang kuliner dan berlokasi di Kota Ambon. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa Ginza Kitchen telah menerapkan berbagai strategi dalam pengelolaan usaha sejak awal berdiri dan menunjukkan perkembangan usaha yang cukup signifikan. Waktu penelitian dilaksanakan selama periode pengamatan yang disesuaikan dengan kebutuhan pengumpulan data, sehingga peneliti dapat memperoleh informasi yang komprehensif terkait aktivitas operasional usaha.

Subjek penelitian terdiri atas pemilik usaha dan karyawan yang terlibat langsung dalam aktivitas operasional Ginza Kitchen. Pemilik usaha dipilih sebagai informan utama karena memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan strategis, sedangkan karyawan dipilih sebagai informan pendukung karena terlibat langsung dalam pelaksanaan kegiatan operasional sehari-hari. Penentuan informan dilakukan secara purposive dengan mempertimbangkan keterlibatan dan pemahaman informan terhadap penerapan manajemen strategis dalam usaha.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara mendalam digunakan untuk menggali informasi mengenai perencanaan strategi, pembagian tugas, pengelolaan sumber daya, serta proses pengendalian dan evaluasi usaha. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas operasional, alur kerja, serta interaksi antara karyawan dan pelanggan. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian berupa catatan usaha, arsip penjualan, dan data pendukung lainnya yang relevan.

Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilah dan menyederhanakan data yang diperoleh agar sesuai dengan fokus penelitian. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif untuk memudahkan pemahaman, sedangkan penarikan kesimpulan dilakukan untuk menjawab tujuan penelitian. Keabsahan data diuji menggunakan teknik triangulasi sumber dan teknik guna meningkatkan kredibilitas dan keandalan hasil penelitian.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

3. Hasil dan Diskusi

3.1 Gambaran Umum Ginza Kitchen

Ginza Kitchen merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang kuliner dan berlokasi di Kota Ambon. Usaha ini mulai beroperasi pada tahun 2022 dengan menawarkan berbagai menu makanan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen lokal. Sejak awal berdiri, Ginza Kitchen dikelola langsung oleh pemilik usaha dengan melibatkan beberapa karyawan dalam kegiatan operasional harian. Struktur organisasi usaha masih bersifat sederhana, namun telah memiliki pembagian tugas yang jelas antara pemilik dan karyawan, terutama dalam hal produksi, pelayanan, dan pengelolaan bahan baku.

Dalam menjalankan usahanya, Ginza Kitchen menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi permintaan pelanggan, keterbatasan sumber daya, serta persaingan dengan usaha kuliner lain yang sejenis. Kondisi tersebut mendorong pemilik usaha untuk menerapkan berbagai strategi dalam pengelolaan usaha agar aktivitas operasional dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Penerapan manajemen strategis menjadi salah satu pendekatan yang digunakan untuk mengelola usaha secara lebih terarah dan berkelanjutan.

3.2 Penerapan Manajemen Strategis pada Ginza Kitchen

3.2.1 Perencanaan Strategis

Pada tahap perencanaan strategis, pemilik Ginza Kitchen menetapkan tujuan usaha yang ingin dicapai dalam jangka pendek dan jangka menengah. Tujuan tersebut meliputi peningkatan jumlah pelanggan, peningkatan pendapatan, serta peningkatan kualitas pelayanan. Perencanaan juga mencakup penentuan strategi pemasaran, seperti promosi melalui media sosial dan penyesuaian menu sesuai dengan preferensi pelanggan. Perencanaan yang dilakukan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan operasional dan membantu usaha dalam mengantisipasi perubahan kondisi pasar.

3.2.2 Pengorganisasian

Tahap pengorganisasian dilakukan dengan membagi tugas dan tanggung jawab karyawan sesuai dengan kemampuan masing-masing. Pemilik usaha bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan umum, sedangkan karyawan bertanggung jawab pada kegiatan produksi, pelayanan pelanggan, dan kebersihan area usaha. Pembagian tugas yang jelas berdampak pada meningkatnya efektivitas kerja serta meminimalkan terjadinya kesalahan dalam proses operasional.

3.2.3 Pelaksanaan Strategi

Pelaksanaan strategi dilakukan melalui pengelolaan bahan baku yang lebih terkontrol untuk menghindari pemborosan, pengaturan jadwal kerja karyawan yang disesuaikan dengan tingkat permintaan pelanggan, serta peningkatan kualitas pelayanan. Selain itu, Ginza Kitchen juga melakukan penyesuaian harga dan variasi menu untuk menarik minat pelanggan. Pelaksanaan strategi tersebut bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan.

3.2.4 Pengendalian dan Evaluasi

Pengendalian dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk menilai pencapaian tujuan usaha dan mengidentifikasi kendala yang dihadapi. Pemilik usaha melakukan evaluasi terhadap penjualan, kualitas pelayanan, serta kinerja karyawan. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan strategi dan pengambilan keputusan selanjutnya. Proses pengendalian ini membantu usaha dalam menjaga konsistensi kinerja operasional.

3.3 Dampak Penerapan Manajemen Strategis terhadap Kinerja Operasional

Penerapan manajemen strategis memberikan dampak positif terhadap kinerja operasional Ginza Kitchen. Efisiensi proses kerja meningkat karena adanya perencanaan dan pengorganisasian yang lebih baik. Pengelolaan bahan baku yang terkontrol membantu mengurangi biaya operasional, sementara pengaturan jadwal kerja yang tepat meningkatkan produktivitas karyawan. Selain itu, kualitas pelayanan kepada pelanggan mengalami peningkatan, yang tercermin dari kecepatan pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Penerapan strategi yang terstruktur juga berdampak pada peningkatan pendapatan usaha. Dengan adanya perencanaan pemasaran dan penyesuaian produk, Ginza Kitchen mampu menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan pelanggan lama. Temuan ini menunjukkan bahwa manajemen strategis berperan penting dalam meningkatkan kinerja operasional dan keberlanjutan usaha UMKM.

3.4 Diskusi

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen strategis pada Ginza Kitchen sejalan dengan konsep manajemen strategis yang menekankan pentingnya perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dalam mencapai tujuan organisasi. Temuan ini mendukung penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa penerapan manajemen strategis dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM. Dengan adanya strategi yang jelas dan terstruktur, UMKM dapat mengelola sumber daya secara lebih efektif serta menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis.

Selain itu, penerapan manajemen strategis memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan evaluasi kinerja secara berkelanjutan, sehingga setiap permasalahan operasional dapat diidentifikasi dan ditangani lebih cepat. Kondisi ini mendorong pengambilan keputusan yang lebih tepat dan terarah, serta membantu UMKM. Lebih lanjut, manajemen strategis juga berperan dalam memperkuat koordinasi internal dan meningkatkan komitmen karyawan terhadap pencapaian tujuan usaha, sehingga aktivitas operasional dapat berjalan lebih efisien dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

3.4.1 Perencanaan Strategis dan Arah Pengembangan Usaha

Perencanaan strategis di Ginza Kitchen menjadi fondasi bagi pengambilan keputusan operasional. Penetapan tujuan jangka pendek dan jangka menengah membantu pemilik menentukan prioritas, seperti peningkatan jumlah pelanggan, pertumbuhan pendapatan, perbaikan pelayanan, dan pengendalian biaya. Bagi UMKM, perencanaan tidak harus berbentuk dokumen yang kompleks, tetapi perlu memuat sasaran yang jelas, indikator keberhasilan, langkah pelaksanaan, serta waktu evaluasi. Orientasi strategis yang proaktif terbukti berkaitan positif dengan kinerja perusahaan karena mendorong usaha membaca perubahan lingkungan dan memilih respons yang tepat [1].

Perencanaan yang baik juga membantu Ginza Kitchen menghubungkan kondisi pasar dengan kemampuan internal. Fluktuasi permintaan, perubahan selera, harga bahan baku, dan persaingan perlu dipertimbangkan bersama kapasitas produksi, keterampilan karyawan, modal kerja, dan fasilitas. Analisis sederhana terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dapat digunakan untuk menentukan prioritas menu, segmen pelanggan, dan bentuk promosi. Usaha kecil yang memahami karakter lingkungan dan memilih orientasi strategis yang sesuai cenderung memiliki kinerja lebih baik [2].

Dalam praktiknya, perencanaan perlu diterjemahkan menjadi target yang dapat dipantau. Target dapat berupa jumlah pesanan harian, tingkat pemborosan bahan baku, waktu penyelesaian pesanan, jumlah pelanggan berulang, atau nilai penjualan mingguan. Indikator tersebut membuat evaluasi lebih objektif dan membantu pemilik membedakan masalah yang bersifat sementara dengan masalah yang memerlukan perubahan strategi. Penggunaan target yang realistis juga meningkatkan disiplin tanpa menimbulkan tekanan yang tidak sebanding dengan kapasitas usaha.

3.4.2 Pengorganisasian, Pembagian Tugas, dan Produktivitas

Pembagian tugas yang jelas antara pemilik dan karyawan berpengaruh langsung terhadap kelancaran operasi. Ketika tanggung jawab produksi, pelayanan, kebersihan, pengadaan bahan, dan pencatatan dipahami oleh masing-masing pihak, potensi pekerjaan ganda atau tugas yang terabaikan dapat dikurangi. Struktur sederhana tetap memerlukan kejelasan kewenangan, jalur komunikasi, dan prosedur penggantian ketika karyawan berhalangan. Kemampuan manajerial dan operasional yang terintegrasi berperan dalam meningkatkan kinerja usaha mikro [3].

Pengorganisasian juga berkaitan dengan penempatan karyawan sesuai kemampuan. Karyawan yang lebih terampil dalam produksi dapat difokuskan pada persiapan dan pengolahan makanan, sedangkan karyawan yang komunikatif dapat menangani pelayanan pelanggan. Namun, pelatihan silang tetap diperlukan agar usaha tidak

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

bergantung pada satu orang. Fleksibilitas tersebut penting pada jam sibuk, ketika volume pesanan meningkat dan pembagian kerja harus menyesuaikan kondisi.

Koordinasi harian dapat dilakukan melalui briefing singkat sebelum operasional dimulai. Briefing membahas perkiraan permintaan, stok bahan, pembagian posisi, pesanan khusus, dan kendala hari sebelumnya. Praktik sederhana ini memperkuat komunikasi dan mengurangi kesalahan. Organisasi pembelajar pada UMKM berhubungan dengan peningkatan kinerja karena mendorong keterbukaan, eksperimen, dan komitmen manajerial terhadap perbaikan [4].

3.4.3 Pengelolaan Bahan Baku dan Efisiensi Biaya

Pengelolaan bahan baku yang lebih terkontrol menjadi salah satu hasil penting penerapan strategi. Pada usaha kuliner, biaya bahan baku memiliki pengaruh besar terhadap margin keuntungan. Pembelian berlebihan berisiko menimbulkan kerusakan dan pemborosan, sedangkan kekurangan stok dapat menyebabkan pesanan tidak terpenuhi. Karena itu, Ginza Kitchen perlu mencatat pemakaian bahan, tingkat sisa, waktu simpan, serta menu yang paling sering dipesan.

Prinsip pengendalian persediaan dapat diterapkan secara sederhana melalui daftar stok harian, batas minimum persediaan, dan jadwal pembelian. Bahan mudah rusak perlu dibeli berdasarkan perkiraan permintaan, sedangkan bahan tahan lama dapat disimpan dalam jumlah yang lebih stabil. Praktik lean pada UMKM terbukti berdampak pada kinerja operasional melalui pengurangan pemborosan, peningkatan aliran proses, dan penguatan budaya kerja [5], [6].

Efisiensi biaya tidak berarti menurunkan kualitas. Penghematan harus diarahkan pada pemborosan, bukan pada pengurangan bahan utama yang memengaruhi rasa dan kepuasan pelanggan. Pemilik dapat membandingkan harga pemasok, menegosiasikan pembelian rutin, menstandarkan porsi, dan memanfaatkan bahan secara optimal. Pencatatan biaya per menu akan membantu mengidentifikasi produk yang memberikan margin baik dan produk yang perlu disesuaikan.

3.4.4 Pelayanan, Kualitas Produk, dan Kepuasan Pelanggan

Peningkatan kualitas pelayanan terlihat dari kecepatan penyelesaian pesanan dan interaksi yang lebih teratur dengan pelanggan. Dalam usaha kuliner, pengalaman pelanggan terbentuk dari rasa, kebersihan, waktu tunggu, ketepatan pesanan, keramahan, dan penanganan keluhan. Oleh sebab itu, peningkatan operasional harus dihubungkan dengan standar pelayanan yang konsisten.

Standar sederhana dapat mencakup waktu maksimal penyajian, prosedur konfirmasi pesanan, pemeriksaan sebelum makanan diserahkan, serta cara merespons keluhan. Keluhan perlu dicatat sebagai sumber perbaikan, bukan hanya diselesaikan secara spontan. Informasi mengenai jenis keluhan, menu, waktu, dan penyebab dapat menunjukkan pola masalah. Kinerja operasional merupakan hasil dari kombinasi sumber daya, proses, kemampuan teknologi, dan inovasi terbuka dalam menghadapi dinamika lingkungan [7].

Konsistensi produk juga memerlukan resep dan ukuran porsi yang terdokumentasi. Standardisasi membantu menjaga rasa ketika produksi dilakukan oleh karyawan berbeda. Meskipun demikian, inovasi menu tetap diperlukan agar usaha tidak kehilangan daya tarik. Penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan permintaan pelanggan, tren lokal, ketersediaan bahan, dan margin. Strategi yang baik menyeimbangkan konsistensi produk inti dengan pengembangan variasi baru.

3.4.5 Strategi Pemasaran Digital dan Hubungan Pelanggan

Pemanfaatan media sosial merupakan bagian penting dari strategi Ginza Kitchen. Platform digital membantu usaha menyampaikan informasi menu, harga, promosi, jam operasional, dan lokasi dengan biaya relatif rendah. Namun, publikasi perlu direncanakan agar tidak hanya berupa unggahan sporadis. Kalender konten dapat memuat foto produk, testimoni, proses produksi, promo, menu baru, dan informasi pemesanan.

Transformasi digital pada UMKM perlu diseimbangkan dengan manfaat operasional yang nyata. Teknologi sebaiknya dipilih berdasarkan kemampuan usaha dan kontribusinya terhadap penjualan, efisiensi, atau pengalaman pelanggan [8]. Ginza Kitchen dapat memulai dari pencatatan pesanan digital, katalog sederhana,

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

pembayaran non-tunai, dan arsip pelanggan. Data tersebut dapat digunakan untuk memahami menu favorit, waktu pemesanan, dan pelanggan berulang.

Orientasi kewirausahaan dan keterbukaan terhadap inovasi berpengaruh pada kinerja UMKM jasa, terutama ketika usaha mampu mengendalikan biaya dan menawarkan nilai yang relevan [9]. Karena itu, pemasaran digital tidak dapat dipisahkan dari kualitas produk dan proses. Promosi yang menarik akan menghasilkan dampak jangka pendek apabila pelanggan tidak memperoleh pengalaman yang sesuai. Hubungan pelanggan perlu dibangun melalui respons cepat, informasi akurat, dan tindak lanjut terhadap masukan.

3.4.6 Pengendalian, Evaluasi, dan Pengambilan Keputusan

Pengendalian dan evaluasi membuat strategi tidak berhenti pada rencana. Pemilik Ginza Kitchen telah mengevaluasi penjualan, kualitas pelayanan, dan kinerja karyawan. Praktik ini perlu dikembangkan menjadi rutinitas dengan indikator yang konsisten. Evaluasi mingguan dapat meninjau penjualan, biaya bahan, pemborosan, keluhan, stok, dan produktivitas, sedangkan evaluasi bulanan dapat menilai pencapaian target serta kebutuhan perubahan strategi.

Data sederhana dapat memberikan dasar keputusan yang lebih kuat daripada intuisi semata. Catatan penjualan per menu membantu menentukan prioritas produksi dan promosi. Data waktu pelayanan menunjukkan kebutuhan perbaikan alur kerja. Catatan pemborosan membantu mengevaluasi pembelian dan porsi. Penelitian tentang faktor kinerja UMKM menunjukkan bahwa pemilik perlu memilih strategi sesuai keterbatasan sumber daya dan model bisnis, bukan berusaha memperbaiki semua dimensi secara bersamaan [10].

Evaluasi juga perlu mencakup pembelajaran dari kegagalan. Strategi yang tidak menghasilkan peningkatan tidak selalu harus dipertahankan. Pemilik dapat menguji perubahan dalam skala kecil, membandingkan hasil, dan memutuskan apakah strategi dilanjutkan. Pendekatan bertahap mengurangi risiko dan mendorong budaya perbaikan berkelanjutan.

3.4.7 Ketahanan Usaha dan Adaptasi terhadap Perubahan

Kemampuan beradaptasi menjadi penting karena UMKM kuliner menghadapi perubahan permintaan, harga bahan, persaingan, dan kondisi ekonomi. Manajemen strategis membantu usaha menyiapkan alternatif ketika terjadi gangguan. Alternatif tersebut dapat berupa pemasok cadangan, menu substitusi, penyesuaian jam operasional, layanan pesan antar, atau promosi khusus pada periode penjualan rendah.

Ketahanan usaha dipengaruhi oleh orientasi positif, cadangan sumber daya, dan jaringan eksternal. Jaringan dengan pemasok, pelanggan, komunitas, dan mitra pengiriman dapat membantu usaha memperoleh informasi serta dukungan ketika kondisi berubah [11]. Ginza Kitchen dapat memperkuat hubungan dengan pemasok dan menjaga komunikasi dengan pelanggan agar perubahan kebutuhan dapat diketahui lebih cepat.

Strategi perubahan juga perlu mempertimbangkan kesiapan internal. Perubahan menu, sistem pembayaran, atau alur kerja perlu dikomunikasikan dan diuji agar tidak menimbulkan kebingungan. Penelitian menunjukkan bahwa perubahan strategis dapat memperkuat hubungan sumber daya dengan kinerja UMKM ketika dilakukan secara terarah [12].

3.4.8 Implikasi Manajerial dan Arah Pengembangan Ginza Kitchen

Temuan penelitian memberikan implikasi bahwa Ginza Kitchen perlu menyusun rencana kerja sederhana yang menghubungkan tujuan, indikator, penanggung jawab, dan jadwal evaluasi. Dokumen tersebut tidak harus rumit, tetapi harus digunakan dalam pengambilan keputusan. Pemilik juga perlu menetapkan standar resep, porsi, pelayanan, kebersihan, dan pengelolaan bahan baku.

Pengembangan berikutnya dapat difokuskan pada pencatatan digital dan analisis penjualan. Sistem sederhana berbasis spreadsheet atau aplikasi kasir dapat membantu memantau omzet, biaya, menu populer, dan laba. Kapabilitas digital dan orientasi strategis menjadi prasyarat penting bagi keberhasilan UMKM dalam transformasi teknologi [13].

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Kolaborasi dan jaringan juga dapat dimanfaatkan untuk memperluas pasar. Ginza Kitchen dapat bekerja sama dengan komunitas lokal, penyelenggara kegiatan, pemasok, atau platform pengiriman. Pola kerja sama yang tepat dapat meningkatkan kinerja, tetapi perlu disesuaikan dengan kapasitas dan aspirasi pertumbuhan usaha [14].

Secara keseluruhan, strategi Ginza Kitchen perlu diarahkan pada keseimbangan antara efisiensi, kualitas, inovasi, dan keberlanjutan. Inisiatif operasional akan memberikan hasil lebih kuat ketika didukung kemampuan organisasi melihat tujuan jangka panjang dan mengukur dampaknya [15].

3.4.9 Pengukuran Kinerja dan Rencana Perbaikan Berkelanjutan

Pengukuran kinerja diperlukan agar perubahan yang dilakukan Ginza Kitchen dapat dinilai secara objektif. Indikator tidak harus banyak, tetapi harus mewakili aspek yang paling penting bagi operasi. Indikator utama dapat mencakup nilai penjualan, jumlah transaksi, waktu pelayanan, pemborosan bahan, jumlah keluhan, tingkat pembelian ulang, dan produktivitas karyawan. Data tersebut sebaiknya dicatat dengan format yang sama agar dapat dibandingkan antarperiode.

Pemilik usaha dapat menggunakan siklus perencanaan, pelaksanaan, pemeriksaan, dan tindakan perbaikan. Pada tahap perencanaan, masalah dan target ditetapkan berdasarkan data. Tahap pelaksanaan dilakukan melalui perubahan terbatas, misalnya penyesuaian jadwal atau porsi pembelian. Tahap pemeriksaan membandingkan hasil sebelum dan sesudah perubahan, sedangkan tahap tindakan menentukan apakah strategi dipertahankan, diperbaiki, atau dihentikan. Siklus ini membantu usaha melakukan perbaikan secara bertahap tanpa menanggung risiko besar.

Evaluasi karyawan perlu dilakukan secara terbuka dan berorientasi pada pengembangan. Penilaian dapat memperhatikan ketepatan waktu, kualitas pekerjaan, kepatuhan terhadap standar kebersihan, pelayanan pelanggan, kemampuan bekerja sama, dan inisiatif menyelesaikan masalah. Hasil penilaian sebaiknya disertai umpan balik yang spesifik serta kesempatan pelatihan. Pendekatan ini dapat meningkatkan tanggung jawab sekaligus menjaga hubungan kerja.

Rencana perbaikan juga perlu mempertimbangkan kapasitas keuangan. Tidak semua inovasi harus diterapkan secara bersamaan. Prioritas dapat diberikan pada perubahan yang membutuhkan biaya rendah tetapi memberi manfaat langsung, seperti perbaikan pencatatan, standardisasi resep, penyusunan jadwal, dan penggunaan katalog digital. Investasi yang lebih besar, seperti perangkat kasir atau peralatan produksi, dapat dilakukan setelah manfaat dan kemampuan pembayaran dinilai.

Pelibatan pelanggan dapat memperkuat proses evaluasi. Ginza Kitchen dapat meminta masukan singkat mengenai rasa, harga, kemasan, waktu tunggu, dan keramahan pelayanan. Masukan tidak harus dikumpulkan melalui survei panjang; pertanyaan sederhana pada saat transaksi atau formulir digital dapat memberikan informasi yang berguna. Data pelanggan kemudian dipadukan dengan catatan operasional untuk menentukan prioritas perbaikan.

Keberhasilan strategi pada akhirnya ditentukan oleh konsistensi. Perencanaan yang baik tidak menghasilkan manfaat apabila tidak diikuti pelaksanaan dan pengawasan. Sebaliknya, operasi yang sibuk tanpa arah strategis dapat membuat usaha terus bereaksi terhadap masalah tanpa membangun kemampuan jangka panjang. Karena itu, Ginza Kitchen perlu menjadikan evaluasi sebagai kebiasaan manajerial yang dilakukan secara rutin dan terdokumentasi.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen strategis pada Ginza Kitchen berperan signifikan dalam meningkatkan kinerja operasional usaha. Penerapan manajemen strategis melalui tahapan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, serta pengendalian dan evaluasi terbukti mampu membantu usaha dalam mengelola sumber daya yang terbatas secara lebih efektif dan efisien. Hal ini tercermin dari meningkatnya efisiensi proses kerja, perbaikan kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta pertumbuhan pendapatan usaha secara berkelanjutan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa manajemen strategis memberikan kerangka kerja yang sistematis bagi UMKM dalam menghadapi dinamika dan persaingan usaha, khususnya pada sektor kuliner. Dengan adanya perencanaan yang jelas dan

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

evaluasi yang berkelanjutan, pelaku usaha dapat mengidentifikasi peluang dan kendala secara lebih tepat, sehingga keputusan operasional dan strategis yang diambil menjadi lebih terarah. Penerapan strategi yang terstruktur memungkinkan usaha untuk beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan yang semakin ketat. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan implikasi bagi pelaku UMKM agar tidak hanya berfokus pada aktivitas operasional sehari-hari, tetapi juga menerapkan manajemen strategis secara konsisten sebagai bagian dari pengelolaan usaha. Penerapan manajemen strategis dapat menjadi dasar dalam meningkatkan produktivitas, kualitas pelayanan, serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Secara akademis, penelitian ini memberikan kontribusi dalam memperkaya kajian empiris mengenai penerapan manajemen strategis pada UMKM, khususnya pada sektor kuliner di daerah. Penelitian ini memiliki keterbatasan karena menggunakan pendekatan kualitatif dengan objek penelitian yang terbatas pada satu UMKM. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran, serta menambahkan variabel lain seperti kepuasan pelanggan, kinerja keuangan, dan pemanfaatan teknologi digital agar memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan generalisasi yang lebih luas.

Referensi

[1] S. Handoyo, S. Mulyani, E. K. Ghani, and S. Soedarsono, “Firm characteristics, business environment, strategic orientation, and performance,” Administrative Sciences, vol. 13, no. 3, art. 74, 2023, doi: 10.3390/admsci13030074.
[2] B. M. Milovanović, M. G. Fabić, and V. Bratić, “Strategic approach to configurational analysis of entrepreneurial orientation, strategic networking, and SME performance within emerging markets,” Administrative Sciences, vol. 13, no. 2, art. 52, 2023, doi: 10.3390/admsci13020052.
[3] A. A. S. M. Alves and F. M. P. O. Carvalho, “How dynamic managerial capabilities, entrepreneurial orientation, and operational capabilities impact microenterprises’ global performance,” Sustainability, vol. 15, no. 1, art. 14, 2023, doi: 10.3390/su15010014.
[4] “SME performance: does organizational learning capability really matter?,” International Journal of Organizational Analysis, vol. 29, no. 5, pp. 1093–1116, 2021, doi: 10.1108/IJOA-12-2019-1962.
[5] “Lean practices and operational performance: the role of organizational culture,” International Journal of Quality & Reliability Management, vol. 39, no. 2, pp. 428–467, 2021, doi: 10.1108/IJQRM-03-2020-0067.
[6] “Impact of social and technical lean management on operational performance in manufacturing SMEs: the roles of process and management innovations,” Business Process Management Journal, vol. 27, no. 5, pp. 1418–1444, 2021, doi: 10.1108/BPMJ-06-2020-0252.
[7] “Technological capabilities, open innovation and perceived operational performance in SMEs: the moderating role of environmental dynamism,” Journal of Knowledge Management, vol. 25, no. 6, pp. 1486–1507, 2021, doi: 10.1108/JKM-05-2020-0352.
[8] “Balancing digital maturity and operational performance—Progressing in a low-digital SME manufacturing setting,” Procedia Computer Science, vol. 200, pp. 495–504, 2022, doi: 10.1016/j.procs.2022.01.247.
[9] M. K. Chelliah, K. L. Aravindan, and S. Muthaiyah, “Entrepreneurial orientation and open innovation promote the performance of services SMEs: the mediating role of cost leadership,” Administrative Sciences, vol. 13, no. 1, art. 1, 2023, doi: 10.3390/admsci13010001.
[10] S.-H. Wu, F.-J. Lin, and C. Perng, “The affecting factors of small and medium enterprise performance,” Journal of Business Research, vol. 143, pp. 94–104, 2022, doi: 10.1016/j.jbusres.2022.01.025.
[11] A. Chan, F. Cheng, and S.-L. Cheng, “Post-crisis sustainable performance of manufacturing SMEs: the roles of positive orientation, financial slack, and external networks,” Sustainability, vol. 15, no. 17, art. 12998, 2023, doi: 10.3390/su151712998.
[12] “Does strategic change enhance the relationship between firms’ resources and SMEs performance in Pakistan?,” Sustainability, vol. 15, no. 3, art. 1808, 2023, doi: 10.3390/su15031808.
[13] M. C. Čović, J. Borocki, V. Djaković, A. Vekić, and A. Okanović, “Entrepreneurial strategic orientation: prerequisite for SMEs success in IoT and digital transformation sphere?,” Systems, vol. 11, no. 6, art. 272, 2023, doi: 10.3390/systems11060272.
[14] “Examining the effects of a coopetitive mindset on SME performance: the moderating role of growth,” Industrial Marketing Management, vol. 105, pp. 351–358, 2022, doi: 10.1016/j.indmarman.2022.06.012.
[15] “Strategic sustainability and operational initiatives in small- and medium-sized manufacturers: an empirical analysis,” Sustainability, vol. 15, no. 7, art. 6330, 2023, doi: 10.3390/su15076330.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.5679
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)