



Analisis Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah pada Rumah Makan Minang Maimbau di Nagari Aia Gadang Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman Barat

Amelia Amelia

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Korespondensi penulis: ameliazaskia266@gmail.com

Novera Martilova

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

E-mail: martilovanovera@gmail.com

Abstract. *The aim of this research is to find out what the Sharia Business Based Competitive Strategy is at the Minang Maimbau Restaurant in Nagari Aia Gadang, Pasaman District, West Pasaman Regency and to find out the obstacles and solutions faced by the Minang Maimbau Restaurant in Implementing the Competitive Strategy. This research uses qualitative research methods, while the data analysis method used is SWOT analysis, where information is collected through documentation. The Minang Maimbau restaurant is a case study for this research. The owner of the Minang Maimbau restaurant and consumers and employees are the sources of information for this research. From the results of the SWOT matrix research, it is known that Minang Maimbau restaurants must maximize service improvement by utilizing technology and maintaining quality taste at affordable prices in order to retain existing consumers. The competitive strategy carried out by Minang Maimbau Restaurant is improving facilities and infrastructure, adding product innovation, establishing cooperative relationships with Gofood services. The obstacle faced by Minang Maimbau Restaurant in implementing a competitive strategy is the frequent turnover of employees which results in instability in service and the difficulty of maintaining customer loyalty.*

Keywords: *Strategy, Competitive Strategy, SWOT Analysis*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan Untuk Mengetahui Bagaimana Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Rumah Makan Minang Maimbau Di Nagari Aia Gadang Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman Barat dan Untuk Mengetahui Kendala serta Solusi Yang dihadapi oleh Rumah Makan Minang Maimbau dalam Menerapkan Strategi Bersaing. Penelitian ini mengadopsi metode penelitian kualitatif, dengan metode analisis data menggunakan analisis SWOT. Proses pengumpulan informasi dilakukan melalui dokumentasi. Rumah makan minang maimbau merupakan studi kasus dilakukannya penelitian ini. Owner Rumah Makan Minang Maimbau dan konsumen serta karyawan menjadi sumber informasi penelitian ini. Dari hasil penelitian matriks SWOT diketahui bahwa rumah makan minang maimbau harus memaksimalkan meningkatkan pelayanan dengan memanfaatkan teknologi dan tetap menjaga kualitas rasa dengan harga terjangkau agar bisa mempertahankan konsumen yang ada. Strategi bersaing yang dilakukan Rumah Makan Minang Maimbau yaitu memperbaiki sarana dan prasarana, menambah inovasi produk, menjalin hubungan kerjasama dengan layanan Gofood. Kendala yang dihadapi Rumah Makan Minang Maimbau dalam menerapkan strategi bersaing ada pada sering terjadinya pergantian karyawan yang mengakibatkan ketidakstabilan dalam pelayanan serta sulitnya mempertahankan loyalitas pelanggan.

Kata kunci: Strategi, Strategi Bersaing, Analisis SWOT

LATAR BELAKANG

Dalam era persaingan bisnis saat ini, perusahaan dihadapkan pada tuntutan untuk memiliki ketajaman dalam mengembangkan produk agar dapat bersaing secara unggul. Produk yang dihasilkan perlu memiliki ciri khas yang unik, membedakannya dari produk pesaing, sehingga konsumen dapat menilainya sebagai sesuatu yang istimewa (Annisa, Ikfi Hayati, 2022).

Menurut Porter mengatakan bahwa tujuan utama dari strategi bisnis adalah untuk membuat perusahaan mampu menghadapi perubahan lingkungan dalam jangka panjang. Sementara itu, strategi bersaing dalam Islam, seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah saw., menunjukkan pendekatan yang berbeda. Ketika berdagang, Rasulullah tidak pernah berupaya untuk merugikan atau menghancurkan pesaing dagangnya. Hal ini tidak berarti bahwa Rasulullah berdagang tanpa memperhatikan tingkat persaingan. (Utari Evy Cahyani, 2016) terdapat beberapa nash al- qur'an yang menjelaskan berkaitan dengan persaingan bisnis yakni:

وَلِكُلِّ وَّجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ اِنَّ مَا تَكُوْنُوْنَ اِيْتٍ بِكُمْ اللّٰهُ جَمِيعًا ۗ اِنَّ اللّٰهَ عَلٰى شَيْءٍ قَدِيْرٌ ۙ ۱۴۸

Artinya : Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. (Q.S AL-Baqarah [2]: 148)

Rumah Makan Minang Maimbau memiliki lokasi yang sangat strategis, terletak di tepi jalan raya yang sering dilalui oleh masyarakat banyak. Keberadaannya di lokasi ini membuat banyak orang memilih untuk singgah dan beristirahat, sambil menikmati hidangan yang ditawarkan di rumah makan ini. Rumah Makan Minang Maimbau menyediakan menu makanan mulai ayam goreng, balado, asam padeh, sambal hijau dan lain sebagainya.

Tabel 1. Harga Makanan Pada Rumah Makan Di Nagari Aia Gadang

No.	Nama Pesaing	Harga per Bungkus (RP)
1	Rumah Makan Minang Maimbau	RP 15.000
2	Rumah Makan Putra Minang	RP 20.000
3	Rumah Makan Family Raya	RP 15.000
4	Rumah Makan Duo Muaro	RP 10.000
5	Rumah Makan Alam Raya	RP 20.000

Sumber: pemilik rumah makan masing-masing

Berdasarkan tabel diatas terlihat adanya persaingan bisnis rumah makan disekitar Nagari Aia Gadang, dimana ini merupakan sebuah ancaman bagi Rumah Makan Minang Maimbau.

**Tabel 2. Data Penjualan Rumah Makan Minang Maimbau
Di Nagari Aia Gadang pada tahun 2019-2023**

No	Tahun	Data Penjualan (Rp)
1.	2019	Rp 252.000.000
2.	2020	Rp 288.000.000
3.	2021	Rp 216.000.000
4.	2022	Rp 180.000.000
5.	2023	Rp 144.000.000

Sumber Data : Wawancara Pemilik Rumah Makan Minang Maimbau

Dari tabel diatas dapat di jelaskan bahwa pada tahun 2019, data penjualan terdapat sebesar 252.000.000 rupiah. Dan pada tahun 2020, terjadinya peningkatan pendapatan penjualan sebesar 288.000.000 rupiah. Pada tahun 2021, 2022 dan 2023, terjadinya penurunan tingkat penjualan yang disebabkan kurangnya minat pelanggan dan pelanggan beralih ke rumah makan pesaing.

KAJIAN TEORITIS

Menurut Hamel dan Prahalad yang dikutip Rangkuti (2002) Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. “strategi” dapat dikatakan tujuan yang akan dicapai, atau upaya untuk mengatur apa saja yang akan dikerjakan, siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana langkah untuk melakukannya, dan kepada siapa saja akan disampaikan dan dikomunikasikan, setelah itu barulah dinilai hasil kinerja yang dilakukan tersebut (Triton, 2008).

Dalam pengembangan strategi, ada enam tahapan umum yang perlu dipertimbangkan untuk mencapai kesuksesan. Tahapan-tahapan tersebut melibatkan proses perumusan strategi yang mendalam, dan di antaranya termasuk:

1. Seleksi yang mendasar dan kritis terhadap permasalahan.
2. Menetapkan tujuan dasar dan sasaran strategis.
3. Menyusun perencanaan tindakan (*action plan*).
4. Menyusun rencana penyumberdayaan.
5. Mempertimbangkan keunggulan.
6. Mempertimbangkan berkelanjutan.

Untuk mencapai kesuksesan dalam pengembangan strategi, enam tahapan umum harus dipertimbangkan. Tahapan-tahapan ini termasuk proses perumusan strategi yang mendalam, dan diantaranya termasuk: Strategi terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu perumusan strategi, penerapan strategi, dan penilaian strategi. Perumusan strategi melibatkan langkah-langkah seperti pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh organisasi, pemahaman terhadap kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi-strategi alternatif, dan akhirnya pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Fred R. David, 2009).

Strategi bisnis atau dapat juga disebut dengan strategi bersaing biasanya dikembangkan pada level divisi, dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa pada perusahaan dalam bidang industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut (Hunger, J David dan Thomas L. Wheelen, 2020). Ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing yaitu:

1. Strategi Biaya Rendah (*Low Cost Strategy*)

Dalam situasi di mana bisnis yang memiliki kemampuan untuk memproduksi dengan biaya rendah dapat menggunakan kemampuan mereka untuk menawarkan harga yang lebih rendah atau menikmati margin yang lebih tinggi.

2. Diferensiasi

Menurut Kotler, keunggulan bersaing dalam sebuah perusahaan dapat dicapai melalui penerapan strategi diferensiasi, yaitu dengan menawarkan perbedaan dalam penawaran produk atau layanan perusahaan. Strategi ini bertujuan untuk memberikan nilai tambah kepada konsumen sehingga produk atau layanan tersebut dianggap lebih bernilai dibandingkan dengan yang ditawarkan oleh para pesaing.

3. *Focus*

Strategi umum, strategi fokus, berfokus pada pasar geografis, kelompok pembeli, atau lini produk tertentu. Strategi fokus terbagi menjadi dua bagian: fokus biaya dan fokus diferensiasi.

Islam, sebagai panduan hidup yang khas, memberikan pedoman yang sangat rinci untuk mencegah timbulnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat

Hal ini Allah nyatakan dalam surat At-Takasur ayat 1-5.

أَلْهَأَكُمُ النَّكَاتُ ﴿١﴾ حَتَّىٰ زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ ﴿٢﴾ كَلَّا سَوْفَ تَعْلَمُونَ ﴿٣﴾ ثُمَّ كَلَّا سَوْفَ تَعْلَمُونَ ﴿٤﴾
كَلَّا لَوْ تَعْلَمُونَ عِلْمَ الْبَاقِينَ ﴿٥﴾

Artinya: 1. Bermegah-megahan Telah melalaikan kamu, 2. Sampai kamu masuk ke dalam kubur. Janganlah begitu, 3. kelak kamu akan mengetahui (akibat perbuatanmu itu)

,4. Dan janganlah begitu, kelak kamu akan Mengetahui. Janganlah begitu, 5. jika kamu mengetahui dengan pengetahuan yang yakin(Al-Quran Surat At-Takasur ayat 1-5).

Quraish Shihab menafsirkan ayat tersebut dengan menjelaskan bahwa kelalaian dalam persaingan manusia tanpa batas dapat membawa mereka hingga ke liang kubur. Persaingan ini pun tidak akan berakhir hingga seseorang dikuburkan. Berbisnis dianggap sebagai bagian dari muamalah, dan tugas manusia adalah berusaha untuk mencari rezeki dengan cara yang baik. Salah satunya adalah melalui kegiatan bisnis. Tidak seharusnya seseorang takut kekurangan rezeki hanya karena khawatir rezeki tersebut akan diambil oleh pesaing.

Hukum yang mengatur transaksi tidak dapat dipisahkan dari bisnis. Tujuan bisnis bagi seorang Muslim adalah untuk memperoleh dan memperluas kepemilikan harta. Setiap pebisnis Muslim diharuskan untuk memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan akad-akad bisnis ketika berurusan dengan rekan bisnis mereka. Dalam berakad, haruslah sesuai dengan kenyataan tanpa manipulasi (Ali Muhammad Taufiq, 2013).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode kualitatif, yang mana memungkinkan peneliti untuk mendapatkan gambaran yang mendalam tentang fenomena yang terjadi di Rumah Makan Minang Maimbau. Melalui pengamatan dan wawancara, peneliti akan mengumpulkan data yang relevan untuk analisis strategi bersaing berbasis bisnis Syariah. Analisis SWOT, Matriks IFAS, Matriks EFAS, dan Matriks SWOT menjadi alat-alat penting dalam menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perusahaan, serta menyusun strategi yang tepat untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang. Lokasi penelitian yang berada di Jorong Labuh Lurus, Kenagarian Aia Gadang, Kabupaten Pasaman Barat, memberikan konteks yang khusus dan relevan dengan tujuan penelitian. Data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik rumah makan, karyawan, dan konsumen, dipadukan dengan data sekunder berupa dokumen-dokumen dan penelitian terdahulu untuk memberikan gambaran yang komprehensif. Teknik pengumpulan data seperti observasi, dokumentasi, dan wawancara akan memastikan keakuratan dan kevalidan data yang diperoleh. Dengan demikian, penelitian ini akan memberikan kontribusi yang signifikan dalam memahami dan mengembangkan strategi bersaing berbasis bisnis Syariah pada Rumah Makan Minang Maimbau.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rumah Makan Minang Maimbau merupakan salah satu rumah makan di Nagari Aia Gadang, Kec. Pasaman, Kab. Pasaman Barat, Rumah Makan Minang Maimbau dibangun pada tahun 2018 dan mulai beroperasi pada tahun 2019 sampai sekarang. Pada awalnya Ibu Wati hanyalah orang biasa yang berkeinginan untuk membangun rumah pribadi dengan bisnis sampingan, namun dengan keinginan tersebut ia mulai dengan mengikuti Mertuanya dengan menjadi karyawan di warung makan sarapan pagi milik mertuanya tersebut. Setelah bertahun-tahun bekerja dan modal terkumpul sedikit demi sedikit barulah Ibu Wati memulai pembangunan Rumah Makan Minang Maimbau.

Analisis SWOT Dalam Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Rumah Makan Minang Maimbau di Nagari Aia Gadang Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman Barat

Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap Rumah Makan Minang Maimbau. Kekuatan yang dimiliki oleh Tebing Coffe berbentuk lokasi dan bangunan yang mendukung, untuk lebih jelasnya akan diuraikan sebagai berikut:

Analisis SWOT pada usaha Rumah Makan Minang Maimbau:

1. Kekuatan

Kekuatan yang dimiliki oleh Rumah Makan Minang Maimbau yaitu terletak pada lokasi yang dimilikinya strategis sehingga mudah dijangkau, kualitas produk yang dijual kepada konsumen selalu diprioritaskan, Ketersediaan dan mudahnya mendapatkan bahan baku dan Rumah Makan Minang Maimbau memberikan harga yang cukup terjangkau kepada pelanggannya.

2. Kelemahan

Kelemahan yang terdapat di Rumah Makan Minang Maimbau yaitu Tempat parkir kendaraan di rumah makan ini tidak begitu luas sehingga sulit untuk memarkirkan kendaraan dalam jumlah banyak dan kurangnya pemanfaatan media sosial sehingga usaha rumah makan ini kurang dikenal oleh masyarakat luas.

3. Peluang

Peluang yang dimiliki Rumah Makan Minang Maimbau yaitu lokasinya di dekat daerah permukiman yang padat dan rumah makan ini juga menawarkan layanan catering untuk berbagai acara, sehingga Rumah Makan Minang Maimbau dapat memperluas kesadaran merek kepada masyarakat.

4. Ancaman

Ancaman yang dihadapi Rumah Makan Minang Maimbau yaitu kenaikan harga bahan baku secara mendadak menjadi sebuah ancaman bagi Rumah Makan Minang Maimbau karena hal ini dapat menimbulkan kerugian dan banyaknya pesaing disekitar Rumah Makan Minang Maimbau yang menjual produk sejenis, sehingga dapat menjadi salah satu ancaman bagi usaha Rumah Makan Minang Maimbau yang berdampak menurunnya omset penjual Rumah Makan Minang Maimbau.

Tabel 3. Hasil Evaluasi Matriks *Internal Factors Analysis Summary (IFAS)* Pada Analisis Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Usaha Rumah Makan Minang Maimbau

Faktor Internal				
No	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Tempat yang strategis	0,18	4	0,72
2.	Kualitas produk yang dijual kepada konsumen selalu ditekankan dengan menjaga cita rasa makanan yang ditawarkan.	0,12	3	0,36
3.	Harga produk yang terjangkau	0,12	3,25	0,39
4.	Ketersediaan dan mudahnya mendapatkan bahan baku	0,15	4	0,4
Jumlah		0,57		1,87
No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Tempat parkir yang sempit	0,12	2	0,24
2.	Waktu penyajian yang cukup lama	0,12	2,25	0,27
3.	Rumah makan yang kurang luas	0,06	2	0,12
4.	Sedikitnya menu yang disediakan	0,12	2	0,24
Jumlah		0,42		0,87
Total		1,00		2,74

Berdasarkan hasil analisis data internal diatas, dapat dilihat bahwa total skor kekuatan adalah 1,87 dan total skor kelemahan adalah 0,87 dan total keseluruhan (kekuatan + kelemahan) adalah 2,74. Maka dapat diketahui bahwa skor kekuatan lebih besar dibandingkan skor kelemahan. Sehingga langkah utama yang dapat dilakukan oleh Rumah Makan Minang Maimbau dalam Strategi bersaing berbasis bisnis syariah maksimal ialah dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal untuk dimaksimalkan dan dioptimalkan lebih baik lagi agar dapat meningkatkan strategi bersaing berbasis bisnis syariah pada Rumah Makan Minang Maimbau serta memperbaiki faktor-faktor kelemahan yang terjadi pada rumah makan tersebut.

**Tabel 4. Hasil Evaluasi *Eksternal Factors Analysis Summary* (EFAS)
Pada Analisis Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Usaha
Rumah Makan Minang Maimbau**

Faktor eksternal				
No	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Adanya loyalitas pelanggan	0,16	3	0,48
2.	Lokasi di daerah permukiman yang padat	0,19	4	0,76
3.	Kebutuhan jasa catering semakin meningkat.	0,16	3	0,48
Jumlah		0,51		1,72
No	Ancaman (<i>threats</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Harga bahan baku tidak stabil	0,16	3	0,48
2.	Banyaknya pesaing	0,19	2	0,38
3.	Pesaing banyak yang bergabung di layanan GoFood	0,13	2	0,26
Jumlah		0,48		1,12
Total		1,00		2,84

Berdasarkan tabel analisis faktor-faktor eksternal diatas, didapat bahwa total skor peluang adalah 1,72 dan total skor ancaman adalah 1,12 sehingga total akhir skor keseluruhan (peluang+ancaman) adalah 2,84. Maka dapat diketahui skor peluang lebih besar dibandingkan skor ancaman. Sehingga langkah utama yang harus dilakukan oleh Minang Maimbau dalam meningkatkan Strategi Bersaing adalah dengan memanfaatkan peluang yang ada pada faktor eksternal untuk dimaksimalkan agar mampu meningkatkan Strategi Bersaing pada usaha Rumah Makan Minang Maimbau serta mengurangi ancaman atau resiko yang di hadapi oleh Minang Maimbau.

**Tabel 5. Matriks SWOT Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah pada
Rumah Makan Minang Maimbau**

IFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Internal	<ol style="list-style-type: none"> Tempat yang strategis Cita rasa yang khas Harga produk yang terjangkau Ketersediaan dan mudahnya 	<ol style="list-style-type: none"> Tempat parkir yang sempit Waktu penyajian yang cukup lama Rumah makan yang kurang luas

<p>EFAS Eksternal</p>	mendapatkan bahan baku	4. Sedikitnya menu yang disediakan
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya loyalitas pelanggan 2. Lokasi di daerah permukiman yang padat 3. Kebutuhan jasa catering semakin meningkat. 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap menjaga kualitas rasa dengan harga yang terjangkau agar bisa mempertahankan konsumen yang ada. 2. Meningkatkan jumlah kapasitas produksi 3. Meningkatkan pelayanan dengan memanfaatkan teknologi dan informasi 4. Mengoptimalkan penataan rumah makan yang rapi agar menarik konsumen untuk datang ke Rumah Makan Minang Maimbau 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan lahan parkir yang cukup, semakin banyak konsumen yang datang tentunya akan semakin banyak kendaraan yang butuh tempat parkir. 2. Melakukan inovasi produk guna meningkatkan variasi produk, sehingga dapat menarik minat masyarakat pecinta kuliner terhadap sajian yang ditawarkan oleh Rumah Makan Minang Maimbau 3. Mempertahankan keramahan pelayanan pada saat melakukan jual beli

Ancaman (T) 1. Harga bahan baku tidak stabil 2. Banyaknya pesaing 3. Pesaing banyak yang bergabung di layanan GoFood	Strategi S-T 1. Bergabung dengan layanan online makanan pesan antar 2. Berusaha mengimbangi harga pesaing dan mencari alternatif ketika naiknya harga bahan baku dengan tetap memperhatikan kualitas rasa	Strategi W-T 1. Menciptakan inovasi baru dengan menambah varian produk makanan yang ditawarkan. 2. Mengoptimalkan pelayanan dengan memperhatikan kenyamanan konsumen

Tabel 6. Perhitungan Matriks SWOT Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Rumah Makan Minang Maimbau

IFAS	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
EFAS		
Peluang (Opportunity)	Strategi SO (<i>Agresif</i>) $S+O = 1,87+1,72 = 3,59$	Strategi WO (<i>Trun Around</i>) $W+O = 0,87+1,72 = 2,59$
Ancaman (Treats)	Strategi ST (<i>Differensiasi</i>) $S+T = 1,87+1,12 = 2,99$	Strategi WT (<i>Defensif</i>) $W+T = 0,87+1,12 = 1,99$

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel matriks SWOT diatas dapat dilihat bahwa startegi SO memiliki skor tertinggi yaitu senilai 3,59 dibandingkan dengan strategi lainnya. Maka Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah yang dapat dilakukan oleh Rumah Makan

Minang Maimbau yaitu dengan menggunakan SO. Dimana strategi SO (*Strenght and Opportunity*) merupakan strategi yang digunakan dengan cara menggabungkan antara kekuatan dan peluang yang menjadi strategi terkuat dibandingkan dengan yang lainnya.

Analisis Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Rumah Makan Minang Maimbau Di Nagari Aia Gadang Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman Barat

Dalam strategi bersaing Rumah Makan Minang Maimbau memilih cara bersaing dengan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah Pada Rumah Makan Minang Maimbau Di Nagari Aia Gadang Kecamatan Pasaman Kabupaten Pasaman Barat, yaitu:

1. Memperbaiki Sarana dan Prasarana

Rumah Makan Minang Maimbau melakukan strategi bersaing dengan cara memperluas area lokasi rumah makan, serta menyediakan ruangan makan yang memadai untuk memenuhi kebutuhan pengunjung strategi selanjutnya yaitu memperluas tempat parkir Dalam upaya untuk membuat pengalaman pelanggan, Rumah Makan Minang Maimbau menyediakan tempat parkir yang luas, Rumah Makan Minang Maimbau menghilangkan kekhawatiran pelanggan terkait pencarian tempat parkir atau kesulitan saat mencari ruang parkir di area yang padat.

2. Menambah Inovasi Produk

Untuk menambah variasi dalam penawaran menu, Rumah Makan Minang Maimbau menyediakan sembilan jenis hidangan yang berbeda yaitu, Ikan Nila Bakar, Gulai Ayam, Ayam Goreng, Gulai Ikan Asam Padeh, Keberagaman menu yang ditawarkan menciptakan perbedaan yang jelas, menjadi suatu keunggulan dibandingkan dengan pesaing. Ada beberapa menu yang menjadi andalan Rumah Makan Minang Maimbau, di antaranya yaitu Dendeng Balado, Ikan Nila Bakar dan juga Menu Ayam.

3. Menjalin Hubungan Kerjasama dengan Layanan Gofood

Dengan bergabung dalam layanan GoFood, Rumah Makan Minang Maimbau dapat memperluas jangkauan pelanggan mereka. Layanan pengantaran seperti GoFood memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk memesan makanan secara online, memudahkan mereka dalam memilih menu yang diinginkan.

Kendala – Kendala Dan Solusi Yang Dihadapi Oleh Rumah Makan Minang Maimbau Di Nagari Aia Gadang Dalam Menerapkan Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah

Kendala – kendala dan solusi yang dihadapi Rumah Makan Minang Maimbau antara lain:

1. Sering terjadinya pergantian karyawan

Pergantian staf yang sering dapat mengakibatkan ketidakstabilan dalam pelayanan. Setiap karyawan baru membutuhkan waktu untuk beradaptasi dengan sistem kerja dan pelanggan, yang dapat mempengaruhi kualitas layanan. Solusi untuk mengatasi kendala tersebut dengan memberikan gaji sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh karyawan serta menciptakan lingkungan kerja yang positif dan ramah yang dapat meningkatkan kepuasan karyawan di Rumah Makan Minang Maimbau.

2. Sulitnya Mempertahankan Loyalitas Pelanggan

Salah satu pertimbangan utama bagi Rumah Makan Minang Maimbau dalam mempertahankan loyalitas pelanggan adalah persaingan yang semakin ketat dalam usaha mendapatkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. serta jumlah variasi menu yang terbatas dapat membuat pelanggan merasa bosan dengan pilihan yang monoton dan kurang menarik membuat pelanggan beralih ke rumah makan pesaing. Solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala sulitnya mempertahankan konsumen pada Rumah Makan Minang Maimbau yaitu melakukan kombinasi strategi yang efektif dalam pelayanan, menjaga kualitas makanan, dan hubungan dengan pelanggan. Mengembangkan menu makanan agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mencegah rasa jenuh terhadap menu yang ada.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis Strategi Bersaing Berbasis Bisnis Syariah pada Rumah Makan Minang Maimbau di Nagari Aia Gadang, Kecamatan Pasaman, Kabupaten Pasaman Barat, peneliti dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut:

Top of Form Berdasarkan hasil tabel bobot skor diatas maka dapat dipilih strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan bisnis pada usaha Rumah Makan Minang Maimbau. Hasil Analisis Bobot Skor tabel bobot skor diatas maka tampak skor tertinggi ada pada strategi SO yakni memperoleh angka sebesar 3,59 dibandingkan dengan strategi lainnya, maka Rumah Makan Minang Maimbau dapat menggunakan strategi SO untuk menghadapi persaingan bisnis dan meningkatkan jumlah pelanggan Minang Maimbau. Berdasarkan hasil penelitian, Rumah Makan Minang Maimbau menerapkan strategi bersaing yaitu memperbaiki sarana dan

prasarana, menambah inovasi produk, menjalin hubungan kerjasama dengan layanan Gofood. Kendala yang dihadapi oleh Rumah Makan Minnag Maimbau Sering terjadinya pergantian karyawan dan Sulitnya mempertahankan loyalitas pelanggan.

DAFTAR REFERENSI

- Foris, Paskalino Jimmy dan H.Mustamu. 2015. Analisis Strategi Pada Perusahaan Plastik Dengan PorterFiveForces. *Jurnal AGORA*. Vol 3, No 1.
- Istiqomah Dan Irsyad Andriyanto. 2017. Analisis Swot Dalam Pengembangan Bisnis. *Jurnal Binis*. Vol 5 No 2. (Studi Pada Sentra Jenang Di Desa Wisata Kaliputu Kudus).
- Mohamad, Rifki dan Idris Yanto Niode. 2020. Analisis Strategi Daya Saing *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis*. Vol 13 No 1.
- Thomas L. Wheleenn Dan J. David Hunger, Manajemen Strategi Bersaing (Yogyakarta)
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Pemasaran Strategik*. Edisi 1. Yogyakarta