

PENDAMPINGAN PENENTUAN LOKASI STRATEGI DALAM MENINGKAT KINERJA UMKM BAKSO RUDAL DI BEKASI, KECAMATAN SETU

Yoga Gunawan Panjaitan¹, Rahmat Febrian², Ade Faisal³

^{1,2,3}Universitas Pelita Bangsa

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

*e-mail: yogagunawangunawan6@gmail.com¹, rahmatfebrian541@gmail.com², adhefaisal@gmail.com³,



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pendampingan penentuan lokasi strategis dalam meningkatkan kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dengan fokus pada bakso rudal yang berlokasi di Jl. Raya Setu, Lubang Buaya, Kecamatan Setu, Kota Bekasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif untuk memahami bagaimana lokasi usaha memengaruhi arus pelanggan, kinerja penjualan, dan pengelolaan cabang-cabang yang telah berkembang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penentuan lokasi strategis memberikan aksesibilitas yang baik bagi pelanggan yang berdampak pada angka pengunjung dan penjualan, terutama selama bulan Ramadhan meskipun demikian, fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan utama dalam operasional usaha. Untuk mengatasi hal ini, bakso rudal melakukan strategi pengelolaan bahan baku yang efisien dengan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok dan menggunakan bahan baku lokal. Selain itu, pengelolaan cabang yang baik juga sangat penting untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan di seluruh cabang. Dengan demikian, lokasi strategis, inovasi produk, dan pengelolaan operasional yang efektif merupakan faktor-faktor utama yang mendukung kesuksesan dan keberlanjutan bakso rudal sebagai UMKM di sektor kuliner.

Kata kunci: Bakso Rudal, Fluktuasi Harga Bahan Baku, Lokasi Strategis, UMKM

Abstrak

This study aims to examine the role of strategic location in improving the performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (UMSMs), focusing on Bakso Rudal, which is located at Jl. Raya Setu, Lubang Buaya, Setu District, Bekasi City. The study uses a descriptive approach to understand how business location affects customer traffic, sales performance, and the management of the expanding branches. The results indicate that a strategic location provides good accessibility for customers, which increases foot traffic and sales, particularly during the Ramadan month. However, fluctuating raw material prices remain a major challenge in the business operation. To address this, Bakso Rudal implements an efficient raw material management strategy by maintaining good relationships with suppliers and using local ingredients. Additionally, proper branch management is crucial to maintain consistent product quality and service across all locations. The study concludes that a strategic location, product innovation, and effective operational management are key factors that support the success and sustainability of Bakso Rudal as a small-scale culinary business.

Keywords: Rudal Meatballs, MSMEs, Strategic Location, Raw Material Price Fluctuations

1. PENDAHULUAN

Secara etimologi, istilah "kewirausahaan" berasal dari kata dalam bahasa Prancis *entreprendre*, yang pada awalnya digunakan untuk merujuk pada penyelenggara hiburan musikal. Dalam tiga dekade terakhir, konsep kewirausahaan telah berkembang pesat di seluruh dunia, mengikuti dinamika politik, budaya, sosial, dan ekonomi yang beragam. Kewirausahaan bukan sekadar mendorong individu untuk memulai usaha baru, tetapi juga membentuk pola pikir yang berorientasi pada pencarian peluang,

pengambilan risiko, toleransi terhadap kegagalan, serta kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya secara kreatif. Selain itu, kewirausahaan menuntut keuletan dalam menghadapi tantangan dan dorongan kuat untuk merealisasikan ide-ide inovatif (Sudrartono et al., 2022).

Keberhasilan sebuah UMKM sangat bergantung pada berbagai faktor, salah satunya adalah pemilihan lokasi usaha yang strategis. Lokasi strategis membantu sebuah UMKM untuk menarik lebih banyak pelanggan, meningkatkan visibilitas usaha, dan menciptakan pengalaman berbelanja yang nyaman bagi konsumen. Di sektor kuliner, lokasi menjadi salah satu elemen kunci yang menentukan keberhasilan. Aksesibilitas lokasi, tingkat keramaian, dan kemudahan konsumen untuk menemukan usaha menjadi pertimbangan penting bagi para pelaku usaha. UMKM kuliner seperti Bakso Rudal di Kecamatan Setu, Bekasi, merupakan salah satu contoh usaha yang memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan kinerja dan daya saingnya. Berada di Jl. Raya Setu, lokasi ini memberikan akses yang mudah bagi konsumen dari berbagai daerah di sekitar Bekasi.

Bakso Rudal, yang dimiliki oleh Mas Sri, telah berkembang menjadi salah satu usaha kuliner yang dikenal luas di wilayah tersebut. Dengan pusat operasional di GMM dan tujuh cabang yang tersebar di lokasi strategis lainnya, usaha ini menunjukkan performa yang stabil, bahkan di tengah berbagai tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku. Lokasi strategis di jalan raya yang ramai memberikan keuntungan dalam menarik konsumen, baik dari kalangan pekerja maupun keluarga yang mencari makanan berkualitas dengan harga terjangkau.

Namun, dalam menjalankan usaha kuliner tidak lepas dari tantangan. Salah satu masalah utama yang dihadapi Bakso Rudal adalah kenaikan harga bahan baku, yang seringkali tidak dapat diprediksi. Kenaikan ini tentunya dapat memengaruhi biaya operasional dan margin keuntungan. Meski demikian, dengan adanya penempatan lokasi yang strategis ini, tentunya telah membantu usaha tersebut untuk tetap stabil dengan menjaga arus pelanggan yang konsisten.

Selain itu, momen tertentu seperti bulan Ramadan menjadi waktu di mana pendapatan Bakso Rudal mencapai puncaknya. Kebutuhan konsumen terhadap makanan selama Ramadan tentunya meningkat pesat, dan lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting yang mendukung lonjakan permintaan tersebut. Bahkan, meskipun usaha ini hanya libur sehari selama Ramadan, pendapatan yang diperoleh tetap menunjukkan performa terbaik.

Ekspansi usaha menjadi indikator lain keberhasilan Bakso Rudal. Dengan tujuh cabang yang tersebar di berbagai lokasi strategis, usaha ini telah memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatannya secara signifikan. Keputusan untuk membuka cabang di area strategis menunjukkan kemampuan Mas Sri dalam mengelola usaha dan memanfaatkan potensi lokasi untuk mendorong pertumbuhan.

Adapun adanya penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana lokasi strategis dapat berperan dalam meningkatkan kinerja UMKM seperti Bakso Rudal. Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, studi ini bertujuan untuk mengetahui peran lokasi strategis dalam mendukung keberlanjutan usaha, mengatasi tantangan operasional, dan memanfaatkan peluang pertumbuhan di sektor kuliner.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologis untuk memahami peran lokasi strategis dalam meningkatkan kinerja UMKM Bakso Rudal di Kecamatan Setu, Bekasi. Pendekatan ini bertujuan menggali pengalaman pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan terkait pengaruh lokasi terhadap keberhasilan usaha, termasuk aksesibilitas dan daya tarik konsumen. Penelitian ini menggunakan data kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai fenomena yang terjadi.

Teknik pengumpulan data meliputi wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan studi dokumen. Wawancara dilakukan dengan Mas Sri, pemilik Bakso Rudal, dan pelanggan untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap kinerja usaha dan kepuasan pelanggan. Observasi dilakukan di lokasi utama untuk mengamati interaksi antara pelanggan dan karyawan, serta pengaruh lokasi terhadap tingkat kunjungan. Studi dokumen juga turut dilibatkan melalui proses analisis laporan keuangan dan data penjualan untuk melihat hubungan antara lokasi dan pendapatan usaha.

Data yang terkumpul ini tentunya akan dianalisis menggunakan analisis tematik, dengan mengelompokkan informasi berdasarkan tema seperti lokasi, aksesibilitas, dan kinerja usaha.

Triangulasi sumber dan triangulasi metode digunakan untuk memastikan validitas data dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumen

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), sektor UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap sebagian besar tenaga kerja. Keberadaan UMKM tidak hanya penting untuk pertumbuhan ekonomi makro, tetapi juga untuk pengentasan kemiskinan, menciptakan lapangan pekerjaan, dan meningkatkan daya saing pasar. Salah satu sektor yang berkembang pesat dalam UMKM adalah sektor kuliner, di mana semakin banyaknya pelaku usaha yang memanfaatkan peluang ini untuk membuka usaha makan dan minum.

Salah satu usaha kuliner yang telah berhasil berkembang adalah Bakso Rudal, sebuah usaha bakso yang berlokasi di Jl. Raya Setu, Lubang Buaya, Kecamatan Setu, Kota Bekasi, Jawa Barat. Usaha yang dimiliki oleh Mas Sri ini sudah memiliki cabang-cabang yang tersebar di beberapa lokasi strategis dan telah dikenal luas di kalangan konsumen. Keberhasilan Bakso Rudal tidak terlepas dari pemilihan lokasi yang strategis sebagai salah satu faktor utama yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan usahanya. Pemilihan lokasi usaha yang tepat sangat penting, karena dapat menentukan aksesibilitas pelanggan, visibilitas usaha, dan tentunya, tingkat penjualan.

Tak hanya itu, lokasi usaha juga memainkan peran yang sangat penting dalam menentukan kesuksesan sebuah UMKM. Sebuah usaha yang terletak di lokasi yang strategis akan lebih mudah dijangkau oleh konsumen, memiliki potensi lebih besar untuk menarik pelanggan, serta dapat menambah keuntungan. Sebaliknya, lokasi yang kurang strategis dapat mempersulit usaha dalam menarik pelanggan dan akhirnya mempengaruhi kinerja usaha itu sendiri. Oleh karena itu, pemilihan lokasi yang tepat merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan usaha.



Gambar 1. Tampilan Umkm



Gambar 2. Foto bersama pemilik usaha bakso rudal

Lokasi yang strategis memainkan peran penting dalam menentukan kemudahan akses dan visibilitas sebuah usaha, serta dapat mempengaruhi daya tarik konsumen dan potensi keuntungan yang dapat diraih. Selain faktor lokasi, terdapat pula faktor lain seperti kedekatan dengan pasar, fasilitas pendukung, dan kinerja karyawan yang turut mempengaruhi perkembangan usaha secara keseluruhan.

KSF	Weight	Score (out of 100)		Weighted Scores	
		Cabang 1	Cabang 2	Cabang 1	Cabang 2
Consumer Attraction	.25	80	65	(25) (80) = 20	(25) (65) = 16,25
Accesibility	.10	70	50	(10) (70) = 7	(10) (50) = 5
Proximity to the market	.20	60	85	(20) (60) = 12	(20) (85) = 17
Parking Lot	.28	85	55	(28) (85) = 23.8	(28) (55) = 15,4
Employee Performance	.17	75	70	(17) (75) = 12,75	(17) (70) = 11,9
Totals	1.00			75,55	65,55

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa dengan menganalisis faktor-faktor penilaian seperti daya tarik konsumen, aksesibilitas, dan fasilitas parkir, seorang pelaku usaha dapat mengidentifikasi kekuatan dan tantangan yang dihadapi oleh setiap cabang dalam mendukung pertumbuhan dan kesuksesan usaha. Misalnya seperti pada Usaha Bakso Rudal yang ada di Cabang 1, menunjukkan hasil yang lebih efektif dalam menarik konsumen, akses yang lebih baik, kedekatan pasar yang cukup baik, serta fasilitas parkir yang lebih memadai, sehingga angka ini menunjukkan kinerja usaha yang lebih baik. Penilaian ini tentunya akan memberikan gambaran tentang strategi yang diterapkan dan bagaimana faktor-faktor tersebut dalam mempengaruhi kinerja masing-masing cabang Bakso Rudal.

Dengan demikian, para pelaku usaha dapat dengan mudah mengetahui berbagai tantangan yang harus dihadapi oleh UMKM, terutama dalam sektor kuliner. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh Bakso Rudal adalah fluktuasi harga bahan baku. Harga bahan baku seperti daging, bumbu, dan bahan pelengkap lainnya seringkali mengalami kenaikan yang tidak menentu, terutama pada musim-musim tertentu. Fluktuasi harga ini tidak hanya mempengaruhi biaya operasional, tetapi juga harga jual yang harus disesuaikan agar tetap dapat bersaing di pasar. Oleh karena itu, pengelolaan bahan baku yang efektif dan efisien menjadi hal yang sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha.

Selain itu, kompetisi yang semakin ketat di pasar kuliner juga menjadi tantangan yang tidak bisa diabaikan. Di sekitar kawasan Setu, terdapat banyak restoran dan kedai makanan yang menawarkan menu serupa, sehingga persaingan harga dan kualitas semakin sengit. Untuk menghadapinya, Bakso Rudal harus terus berinovasi dalam hal menu, pelayanan, dan strategi pemasaran agar dapat tetap menarik minat pelanggan. Inovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan menjadi kunci agar Bakso Rudal tetap dapat bersaing dengan para pesaing di pasar yang semakin kompetitif.

Bakso Rudal juga menghadapi tantangan dalam mengelola cabang-cabang yang sudah tersebar di beberapa lokasi. Meskipun memiliki tujuh cabang, pengelolaan cabang tersebut memerlukan perhatian khusus untuk memastikan kualitas rasa dan pelayanan agar tetap terjaga di setiap cabang. Pengelolaan yang baik di tingkat pusat dan cabang sangat penting untuk mempertahankan standar kualitas yang sudah dikenal oleh pelanggan. Untuk itu, Mas Sri dan tim manajemen harus terus mengawasi operasional harian di setiap cabang dan memastikan bahwa setiap cabang memenuhi standar yang telah ditetapkan.

Pendapatan usaha Bakso Rudal juga dipengaruhi oleh faktor musiman, salah satunya adalah bulan Ramadan. Seperti banyak usaha kuliner lainnya, Bakso Rudal mengalami lonjakan permintaan yang signifikan selama bulan puasa, terutama pada saat berbuka puasa dan setelah salat tarawih. Peningkatan permintaan ini sangat berdampak pada pendapatan tahunan Bakso Rudal, yang pada bulan Ramadan selalu mencatatkan penjualan tertinggi sepanjang tahun. Dengan meningkatnya jumlah pelanggan, baik dari Bekasi maupun luar Bekasi, Bakso Rudal berhasil memaksimalkan pendapatan selama bulan Ramadan, yang menjadi puncak pendapatan mereka.

Keberhasilan Bakso Rudal dalam menghadapi berbagai tantangan ini tidak terlepas dari manajemen yang baik dan pemilihan lokasi yang tepat. Lokasi yang strategis di Jl. Raya Setu, yang

terletak di jalur utama, memberikan keuntungan besar bagi usaha ini. Keberadaan fasilitas umum seperti pasar, perkantoran, dan sekolah di sekitar lokasi memberikan akses yang mudah bagi pelanggan untuk datang ke Bakso Rudal. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi yang dekat dengan kawasan padat aktivitas memberikan dampak positif terhadap jumlah pelanggan yang datang ke tempat usaha.

Operasional harian Bakso Rudal yang buka setiap hari dari pukul 10 pagi hingga 9 malam juga menjadi salah satu faktor yang mendukung kesuksesan mereka. Jadwal operasional yang fleksibel memungkinkan pelanggan untuk mengunjungi usaha ini kapan saja, bahkan setelah jam makan siang, yang pada gilirannya meningkatkan peluang terjadinya transaksi. Sementara itu, satu-satunya waktu libur yang diterapkan oleh Bakso Rudal adalah satu hari selama bulan puasa, di mana mereka menyesuaikan jam operasional untuk menghormati ibadah puasa. Meskipun demikian, konsistensi operasional yang dilakukan sepanjang tahun memperlihatkan komitmen Bakso Rudal dalam memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan.

Namun, meskipun lokasi strategis sangat berperan penting dalam menarik pelanggan, ada beberapa aspek yang harus terus diperhatikan untuk menjaga keberlanjutan usaha. Salah satunya adalah kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Seiring berjalannya waktu, pasar kuliner di kawasan Setu semakin berkembang, dengan lebih banyak pilihan tempat makan yang bermunculan. Oleh karena itu, Bakso Rudal harus terus berinovasi dalam hal produk dan layanan agar tetap bisa menarik pelanggan dan mempertahankan keunggulannya di pasar.

Selain itu, pengelolaan cabang yang lebih baik menjadi hal yang penting untuk menjaga konsistensi dalam kualitas produk dan pelayanan. Dengan semakin banyaknya cabang, Bakso Rudal perlu memastikan bahwa setiap cabang beroperasi dengan standar yang sama, baik dalam hal rasa, kualitas bahan baku, maupun pelayanan. Untuk itu, sistem pelatihan yang lebih intensif bagi karyawan di setiap cabang perlu diterapkan, sehingga mereka bisa memahami nilai-nilai yang ingin ditanamkan oleh manajemen.

Di sisi lain, meskipun fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan utama yang dihadapi, Bakso Rudal mencoba untuk mengatasi masalah tersebut dengan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok. Hal ini tentunya menjadi suatu hal yang penting untuk menjaga kestabilan harga bahan baku dan memastikan kualitas produk tetap terjaga. Selain itu, penggunaan bahan baku lokal yang lebih terjangkau juga menjadi solusi yang dipertimbangkan untuk mengurangi biaya dan menjaga keberlanjutan usaha.

Dengan demikian, penentuan lokasi strategis memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja UMKM Bakso Rudal. Dengan lokasi yang tepat, usaha ini mampu menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas pangsa pasar, baik di tingkat lokal maupun lebih luas. Namun, untuk terus mempertahankan kesuksesan, Bakso Rudal perlu mengelola berbagai aspek operasional dengan baik, termasuk pengelolaan cabang, inovasi produk, serta strategi pengelolaan bahan baku yang efisien.

4. KESIMPULAN

Penentuan lokasi strategis memegang peranan yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja UMKM Bakso Rudal. Lokasi usaha yang berada di Jl. Raya Setu, Lubang Buaya, Kecamatan Setu, Kota Bekasi, memberikan aksesibilitas yang baik bagi pelanggan, serta berada di jalur utama yang ramai dilalui oleh banyak orang. Hal ini sangat mendukung dalam menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan, terutama selama bulan Ramadan yang menjadi puncak pendapatan tahunan bagi Bakso Rudal. Dengan memiliki cabang yang tersebar dan lokasi yang strategis, Bakso Rudal berhasil memperluas pangsa pasar dan meningkatkan visibilitas usaha.

Namun, meskipun lokasi yang strategis memberikan banyak keuntungan, fluktuasi harga bahan baku tetap menjadi tantangan yang cukup signifikan. Kenaikan harga bahan baku yang tidak menentu mempengaruhi biaya operasional dan harga jual, yang harus dikelola dengan baik agar usaha tetap dapat bersaing. Untuk mengatasi hal ini, Bakso Rudal perlu menjaga hubungan yang baik dengan pemasok dan memanfaatkan bahan baku lokal yang lebih terjangkau untuk mengurangi dampak fluktuasi harga.

Selain itu, dengan semakin berkembangnya jumlah cabang yang dimiliki, pengelolaan operasional yang efisien menjadi hal yang juga krusial. Pengelolaan cabang yang baik dan konsistensi dalam kualitas produk dan layanan akan memastikan bahwa setiap cabang dapat beroperasi dengan standar yang sama, serta menjaga loyalitas pelanggan. Dengan pengelolaan yang tepat, Bakso Rudal

dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan kinerjanya dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar kuliner.

Dengan demikian, lokasi yang strategis, inovasi produk, serta pengelolaan operasional yang baik adalah faktor-faktor utama yang mendukung kesuksesan Bakso Rudal. Meskipun tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku dan persaingan pasar tetap ada, dengan strategi yang tepat, Bakso Rudal dapat terus berkembang dan meningkatkan kinerjanya dalam jangka panjang

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, A. W., & Listyaningrum, S. P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(1).
- Syahputra, A., ErAriyanto, A., Andi, D., Abid, M., Oktavianti, N., Amelia, R. W., Wiguna, M., Rahman, A. S., Purnawanti, Wijoyo, H., & Devi, W. S. G. R. (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skills* (H. Wijoyo & A. Ariyanto (eds.)). Insan Cendekia Mandiri.
- Fitriyani, S., Murni, T., & Warsono, S. (2019). Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil. *Managament Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(1), 47-58.
- Fu'Ad, E. N. (2016). Pengaruh pemilihan lokasi terhadap kesuksesan usaha berskala mikro/kecil di komplek shopping centre Jepara. *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 30(1).
- Muljanto, M. A. (2020). Pencatatan dan Pembukuan Via Aplikasi Akutansi UMKM di Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian*, 6(1).
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Maknunah, L. U., Amaria, H., Witi, F. L., Nuryanti, & Sudirman, A. (2022). *Kewirausahaan UMKM di Era Digital*. Widina.
- Sufiani Zahra. (2022). *Definisi, Kriteria, dan Konsep UMKM*.
- vina, E., & Melisa, M. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 4(1), 183-198.
- Puspitaningrum, Y., & Damanuri, A. (2022). Analisis lokasi usaha dalam meningkatkan keberhasilan bisnis pada grosir Berkah Doho Dolopo Madiun. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(2), 289-304.
- Wahyudi, N. (2014). Analisis faktor-faktor pemilihan lokasi usaha terhadap kesuksesan Usaha jasa mikro di kecamatan sungai kunjang. *Ekonomia*, 3(3), 136-143.