

PRODUKTIVITAS OPERASIONAL SEBAGAI STRATEGI DAYA SAING UMKM RUMAH MAKAN LAMUN OMBAK

Zulmai Putra¹, Tomi Indra², Lusiana³

^{1,2,3}Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

Info Artikel

Sejarah artikel:

Received: 27 Jan 2026

Revised: 10 Feb 2026

Accepted: 20 Jan 2026

Published: 25 Feb 2026

Kata kunci:

Produktivitas Operasional,
Strategi Daya Saing,
Kinerja Usaha Kuliner,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran produktivitas operasional sebagai strategi daya saing dalam meningkatkan kinerja usaha kuliner pada UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai praktik operasional yang dijalankan oleh pelaku usaha dalam aktivitas sehari-hari. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha yang memiliki peran utama dalam pengambilan keputusan operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas operasional memiliki kontribusi signifikan terhadap penciptaan daya saing usaha, khususnya dalam aspek efisiensi penggunaan sumber daya, konsistensi kualitas produk, dan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Namun demikian, penerapan produktivitas operasional di Rumah Makan Lamun Ombak masih menghadapi berbagai kendala, seperti belum adanya pencatatan stok yang terstruktur, ketiadaan standar operasional prosedur tertulis, serta pencatatan keuangan yang belum sistematis. Kondisi tersebut berdampak pada keterbatasan usaha dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan berbasis data. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan strategi produktivitas operasional secara terarah dan sistematis berpotensi meningkatkan kinerja usaha kuliner sekaligus memperkuat daya saing UMKM secara berkelanjutan.

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah [lisensi CC BY-SA](#).



Penulis yang sesuai:

Zulmai Putra

Departemen ekonomi, Fakultas ekonomi dan bisnis

Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Padang, indonesia

Email: ppzulmaiputra@gmail.com

PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia karena berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja dan penciptaan nilai tambah di berbagai sektor, termasuk sektor kuliner. Meskipun kontribusinya besar, UMKM sering menghadapi tantangan struktural seperti keterbatasan manajemen, pemasaran, dan penguatan jaringan usaha yang berdampak pada kemampuan bersaing. Dalam konteks ini, peningkatan daya saing UMKM perlu dipahami sebagai proses bertahap yang dimulai dari penguatan kemampuan internal serta pengembangan jejaring/kolaborasi agar UMKM mampu naik kelas dan bertahan dalam kompetisi yang lebih luas (Piliang 2024).

Persaingan usaha yang meningkat mendorong pelaku UMKM terutama rumah makan untuk mengelola aktivitas operasional secara lebih produktif agar keunggulan bersaing dapat dipertahankan. Produktivitas operasional mencerminkan seberapa efektif dan efisien sumber daya (tenaga kerja, bahan baku, waktu, dan biaya) dimanfaatkan dalam proses layanan dan produksi. Jika

produktivitas rendah, maka biaya cenderung membengkak, kualitas layanan tidak stabil, dan kepuasan pelanggan menurun, yang akhirnya melemahkan daya saing (Mega n.d.).

Krisis pandemi COVID-19 sejak 2020 memperlihatkan bahwa UMKM yang tidak memiliki tata kelola operasional yang rapi cenderung lebih rentan terhadap guncangan permintaan, kenaikan biaya input, dan pembatasan mobilitas. Dalam praktiknya, banyak UMKM mengalami penurunan omzet dan masalah kesinambungan produksi karena proses bisnis masih konvensional. Kondisi ini menegaskan bahwa penguatan produktivitas operasional bukan hanya untuk “lebih efisien”, tetapi juga untuk meningkatkan resiliensi (ketahanan) ketika terjadi krisis atau perubahan pasar yang cepat (Paramitha & Suhartini 2022).

Daya saing UMKM juga berkaitan erat dengan inovasi dan pembaruan cara kerja. UMKM yang mampu menyesuaikan produk, proses, dan strategi pemasaran cenderung lebih siap menghadapi tekanan eksternal (misalnya perubahan perilaku konsumen). Pada masa pandemi, penguatan inovasi produk dan perbaikan manajemen usaha menjadi salah satu jalan yang banyak ditempuh untuk menjaga daya saing. Artinya, peningkatan produktivitas operasional sebaiknya ditempatkan sebagai strategi yang terintegrasi dengan inovasi dan penguatan pasar (Wibowo 2022).

Pada UMKM rumah makan, aspek operasional sangat menentukan pengalaman pelanggan, karena kualitas layanan dipersepsikan langsung melalui kecepatan penyajian, konsistensi rasa, kebersihan, ketepatan pesanan, serta keramahan layanan. Studi pada UMKM rumah makan menunjukkan bahwa orientasi pelanggan dan dinamika lingkungan memengaruhi kinerja pemasaran, sehingga penguatan operasional perlu diarahkan agar semakin responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, produktivitas operasional berkontribusi bukan hanya pada efisiensi biaya, tetapi juga pada penciptaan nilai (value) yang dirasakan konsumen (Graciafermandy et al. 2024).

Produktivitas di usaha rumah makan juga sangat dipengaruhi oleh faktor sumber daya manusia (SDM), terutama kinerja karyawan dan pembagian kerja yang efektif. Dalam operasional harian rumah makan, SDM memegang peran penting mulai dari persiapan bahan, proses memasak, penyajian, hingga layanan pelanggan. Ketika kinerja karyawan meningkat dan alur kerja lebih tertata, produktivitas usaha cenderung naik dan proses layanan menjadi lebih stabil. Hal ini menunjukkan bahwa strategi produktivitas tidak dapat dipisahkan dari pengelolaan SDM di tingkat operasional (Budiyati 2021).

Selain strategi internal, dukungan kebijakan dan ekosistem juga ikut menentukan kemampuan UMKM meningkatkan produktivitas dan daya saing. Selama pandemi dan masa pemulihan, berbagai strategi bertahan banyak menekankan pada digitalisasi pemasaran, peningkatan layanan, serta penguatan hubungan dengan pelanggan sebagai cara untuk menstabilkan permintaan. Dengan dukungan ekosistem yang lebih baik, UMKM lebih mungkin melakukan perbaikan proses operasional secara berkelanjutan, bukan hanya reaktif ketika krisis terjadi (Supari & Anton 2022).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian tentang produktivitas operasional sebagai strategi daya saing UMKM rumah makan menjadi relevan untuk menjawab kebutuhan praktis pelaku usaha dan memperkaya kajian akademik. Kajian ini penting untuk mengidentifikasi faktor operasional mana yang paling menentukan efisiensi dan kualitas layanan, serta bagaimana keduanya berkontribusi pada keunggulan bersaing. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi perbaikan proses yang aplikatif, terutama pada UMKM rumah makan yang menghadapi persaingan ketat dan perubahan preferensi konsumen yang cepat.

TINJAUAN LITERATUR

Produktivitas Operasional

Produktivitas operasional adalah tingkat efisiensi dan efektivitas proses operasi dalam mengubah input (sumber daya seperti tenaga kerja, waktu, bahan, biaya) menjadi output (produk/layanan) umumnya dipahami sebagai rasio output terhadap input (Idehlu, Ahmed, & Noori 2024).

Strategi Daya Saing

Strategi daya saing (competitive strategy) adalah strategi untuk membangun posisi bersaing agar memperoleh keunggulan di pasar, misalnya melalui pendekatan *cost leadership* (biaya rendah) atau *differentiation* (pembeda) pada segmen pasar yang dipilih (Ardley & Naikar 2021).

Kinerja Usaha Kuliner

Kinerja usaha kuliner adalah tingkat capaian hasil usaha yang dapat dinilai lewat indikator keuangan dan non-keuangan (misalnya kepuasan pelanggan, efisiensi proses/operasi, inovasi, serta aspek pembelajaran & pertumbuhan seperti produktivitas dan pelatihan pekerja) (Shirly, Mawuntu, & Aotama 2022)

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk memahami secara mendalam peran produktivitas operasional sebagai strategi daya saing dalam meningkatkan kinerja usaha kuliner pada UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti menggali kondisi riil yang terjadi di lapangan, termasuk pengalaman, persepsi, serta praktik operasional yang dijalankan oleh pelaku usaha dalam aktivitas bisnis sehari-hari. Melalui pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu menangkap dinamika operasional secara lebih komprehensif dan kontekstual.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur, baik secara tatap muka langsung maupun melalui media daring seperti aplikasi WhatsApp. Informan utama dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM Rumah Makan Lamun Ombak, yang dipilih karena memiliki peran strategis dalam pengambilan keputusan operasional dan pengelolaan usaha. Wawancara difokuskan pada berbagai aspek operasional, meliputi pengelolaan bahan baku, proses produksi dan penyajian, pengaturan tenaga kerja, efisiensi operasional, sistem pencatatan usaha, serta strategi yang diterapkan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha.

Data yang diperoleh dari wawancara selanjutnya didokumentasikan dalam bentuk transkrip tertulis dan dianalisis menggunakan analisis tematik. Pada tahap ini, data dikelompokkan ke dalam tema-tema utama yang relevan dengan fokus penelitian, yaitu produktivitas operasional, strategi daya saing, dan kinerja usaha kuliner. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi pola, keterkaitan antar tema, serta praktik-praktik operasional yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja usaha.

Melalui proses tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai bagaimana produktivitas operasional dimanfaatkan sebagai strategi daya saing oleh UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Pendekatan kualitatif ini memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman yang mendalam dan relevan sebagai dasar dalam merumuskan rekomendasi strategis yang dapat mendukung peningkatan kinerja dan keberlanjutan usaha kuliner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas operasional memiliki peran yang sangat penting sebagai strategi daya saing pada UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Produktivitas operasional tidak hanya berkaitan dengan kemampuan usaha dalam menghasilkan output secara efisien, tetapi juga mencerminkan bagaimana sumber daya yang dimiliki baik tenaga kerja, bahan baku, waktu, maupun modal dikelola untuk mendukung kinerja usaha secara keseluruhan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, dapat diketahui bahwa Rumah Makan Lamun Ombak telah menjalankan berbagai aktivitas operasional secara konsisten, namun implementasi strategi operasional tersebut masih menghadapi sejumlah kendala yang berdampak pada efisiensi dan konsistensi kinerja usaha.

Secara umum, aktivitas operasional di Rumah Makan Lamun Ombak masih dijalankan secara sederhana dan berbasis pengalaman, tanpa didukung oleh sistem pencatatan dan perencanaan yang terstruktur. Kondisi ini menunjukkan bahwa produktivitas operasional belum sepenuhnya dimanfaatkan sebagai strategi yang terencana untuk meningkatkan daya saing usaha. Meskipun usaha mampu bertahan dan melayani pelanggan secara rutin, keterbatasan dalam pengelolaan operasional berpotensi menghambat pengembangan usaha dalam jangka panjang.

Pada aspek pengelolaan bahan baku, permasalahan utama yang ditemukan adalah tidak adanya sistem pencatatan stok yang rutin dan terdokumentasi dengan baik. Pemilik usaha masih mengandalkan perkiraan berdasarkan pengalaman dan pengamatan visual terhadap ketersediaan bahan baku. Praktik ini berisiko menimbulkan berbagai inefisiensi, seperti kelebihan persediaan yang dapat menyebabkan pemborosan bahan baku, maupun kekurangan stok yang berpotensi mengganggu

kelancaran proses produksi dan pelayanan pelanggan. Dalam konteks produktivitas operasional, kondisi tersebut dapat menurunkan efisiensi biaya dan waktu produksi. Oleh karena itu, solusi yang dapat diterapkan adalah penerapan pencatatan stok sederhana, baik secara manual menggunakan buku stok maupun secara digital dengan aplikasi pencatatan yang mudah digunakan, sehingga kebutuhan bahan baku dapat disesuaikan dengan volume produksi harian.

Selanjutnya, pada aspek proses produksi, hasil penelitian menunjukkan bahwa belum terdapat standar operasional prosedur (SOP) tertulis yang mengatur tahapan kerja secara baku. Seluruh proses produksi, mulai dari persiapan bahan, proses memasak, hingga penyajian, masih sangat bergantung pada pengalaman dan kebiasaan pemilik usaha. Ketergantungan ini menjadi permasalahan ketika terjadi peningkatan jumlah pesanan atau ketika pemilik usaha tidak dapat terlibat langsung dalam proses produksi. Tanpa adanya SOP yang jelas, konsistensi kualitas produk berpotensi menurun dan waktu pelayanan menjadi kurang optimal. Untuk meningkatkan produktivitas operasional, diperlukan penyusunan SOP produksi yang sederhana namun jelas, mencakup tahapan pengolahan bahan baku, standar waktu produksi, serta standar penyajian, sehingga kualitas produk dapat terjaga secara konsisten.

Permasalahan lain yang ditemukan berkaitan dengan manajemen operasional, di mana pengambilan keputusan masih bersifat intuitif dan reaktif, tanpa didasarkan pada data operasional yang terdokumentasi. Kondisi ini menyulitkan pemilik usaha dalam merencanakan kebutuhan operasional, mengatur pembagian kerja, serta mengantisipasi lonjakan permintaan pelanggan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan perencanaan operasional berbasis data sederhana yang bersumber dari pencatatan stok, volume penjualan, dan jam operasional, sehingga keputusan yang diambil dapat lebih tepat dan mendukung peningkatan produktivitas usaha.

Pada aspek pencatatan keuangan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pencatatan transaksi belum dilakukan secara sistematis dan terpisah antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Hal ini menyulitkan pemilik usaha dalam memantau arus kas, menghitung tingkat keuntungan, serta mengevaluasi kinerja keuangan usaha secara berkala. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat menghambat pengambilan keputusan strategis terkait pengembangan usaha. Solusi yang dapat diterapkan adalah penerapan pencatatan transaksi harian, baik menggunakan buku kas sederhana maupun aplikasi keuangan UMKM, sehingga kondisi keuangan usaha dapat dipantau dengan lebih akurat dan transparan.

Selain itu, pada aspek pelayanan pelanggan, ditemukan bahwa alur pelayanan belum diatur secara jelas, sehingga pada jam ramai sering terjadi ketidakteraturan dalam proses pemesanan dan penyajian. Hal ini dapat berdampak pada waktu tunggu pelanggan dan persepsi terhadap kualitas pelayanan. Pengaturan alur pelayanan yang lebih jelas, seperti pembagian tugas karyawan dan pengaturan alur pemesanan, dapat meningkatkan efisiensi pelayanan sekaligus mendukung kepuasan pelanggan sebagai bagian dari strategi daya saing usaha.

Permasalahan operasional yang dihadapi UMKM Rumah Makan Lamun Ombak pada dasarnya disebabkan oleh belum diterapkannya produktivitas operasional secara terstruktur dan sistematis. Setiap aspek operasional saling berkaitan dan secara kolektif memengaruhi efisiensi internal usaha serta kualitas layanan yang diterima pelanggan. Ketidakteraturan dalam pengelolaan stok, proses produksi, manajemen operasional, pencatatan keuangan, hingga pelayanan pelanggan menunjukkan bahwa aktivitas operasional masih dijalankan secara konvensional dan bergantung pada pengalaman pemilik usaha. Pada aspek pengelolaan stok, ketiadaan pencatatan persediaan yang rutin menyebabkan pemilik usaha kesulitan dalam mengontrol ketersediaan bahan baku secara akurat. Kondisi ini berpotensi menimbulkan pemborosan maupun kekurangan bahan baku yang dapat menghambat kelancaran proses produksi. Selain itu, pada proses produksi belum terdapat standar operasional prosedur (SOP) tertulis yang mengatur tahapan kerja secara baku, sehingga konsistensi kualitas produk sangat bergantung pada pengalaman individu. Ketika volume produksi meningkat, kondisi tersebut berisiko menurunkan efisiensi dan kualitas hasil produksi.

Permasalahan juga ditemukan pada aspek manajemen operasional, di mana pengambilan keputusan masih bersifat intuitif dan belum didukung oleh data operasional yang memadai. Hal ini menyebabkan perencanaan usaha kurang optimal dan sulit untuk menetapkan target operasional yang jelas. Pada aspek keuangan, pencatatan transaksi yang belum dilakukan secara sistematis

menyulitkan pemilik usaha dalam memantau arus kas dan mengevaluasi kinerja keuangan secara berkala. Sementara itu, pada aspek pelayanan pelanggan, alur kerja yang belum tertata dengan baik berpotensi menimbulkan ketidakefisienan layanan dan meningkatkan waktu tunggu pelanggan. Dalam perspektif strategi daya saing, kondisi operasional tersebut dapat berdampak langsung terhadap persepsi pelanggan terhadap kualitas produk dan pelayanan. Kualitas yang tidak konsisten serta pelayanan yang kurang efisien berpotensi menurunkan tingkat kepuasan dan loyalitas pelanggan, sehingga melemahkan posisi bersaing Rumah Makan Lamun Ombak di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan penerapan strategi produktivitas operasional yang lebih terarah dan terencana.

Penerapan pencatatan stok sederhana, penyusunan SOP produksi, perencanaan operasional berbasis data, pencatatan transaksi harian, serta pengaturan alur pelayanan merupakan langkah-langkah realistis yang dapat diterapkan oleh UMKM untuk meningkatkan produktivitas operasional. Melalui langkah tersebut, pemilik usaha dapat melakukan pengambilan keputusan yang lebih rasional dan berbasis data, bukan semata-mata berdasarkan intuisi. Informasi yang dihasilkan dari pencatatan operasional dan keuangan juga dapat dimanfaatkan untuk mengevaluasi kinerja usaha dan merancang strategi pengembangan yang lebih efektif. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi antara identifikasi permasalahan operasional dan penerapan solusi yang tepat mampu meningkatkan produktivitas operasional sekaligus memperkuat daya saing UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Pengelolaan strategi operasional yang dilakukan secara sistematis tidak hanya berkontribusi pada peningkatan efisiensi internal, tetapi juga menjadi fondasi penting dalam meningkatkan kinerja usaha kuliner secara berkelanjutan.

DISKUSI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produktivitas operasional merupakan faktor kunci dalam membangun daya saing UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Produktivitas operasional tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk menekan biaya, tetapi juga berperan dalam menjaga stabilitas proses produksi dan kualitas pelayanan. Ketika aktivitas operasional dijalankan secara efisien, usaha memiliki kemampuan yang lebih baik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara konsisten. Temuan ini memperlihatkan bahwa produktivitas operasional perlu dipahami sebagai strategi jangka panjang, bukan sekadar upaya teknis untuk menyelesaikan permasalahan harian.

Namun demikian, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penerapan produktivitas operasional di Rumah Makan Lamun Ombak masih bersifat informal dan sangat bergantung pada pengalaman pemilik usaha. Ketergantungan ini menyebabkan proses operasional sulit berkembang ketika skala usaha meningkat. Ketiadaan sistem pencatatan dan prosedur kerja yang baku membatasi kemampuan usaha dalam melakukan evaluasi kinerja dan perencanaan operasional. Kondisi ini mengindikasikan bahwa produktivitas operasional belum sepenuhnya dimanfaatkan sebagai instrumen strategis untuk meningkatkan daya saing usaha.

Dari sisi manajemen operasional, pengambilan keputusan yang masih bersifat intuitif menunjukkan lemahnya penggunaan data dalam proses perencanaan usaha. Tanpa dukungan data operasional dan keuangan yang memadai, pemilik usaha cenderung bersikap reaktif terhadap permasalahan yang muncul. Hal ini berpotensi menimbulkan ketidakefisienan dan memperbesar risiko kesalahan keputusan. Oleh karena itu, penerapan pencatatan sederhana dan perencanaan berbasis data menjadi langkah penting dalam memperkuat produktivitas operasional.

Dalam konteks persaingan usaha kuliner yang semakin ketat, kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor utama yang memengaruhi kepuasan pelanggan. Ketidakteraturan proses operasional dapat menurunkan persepsi kualitas dan mengurangi loyalitas pelanggan. Dengan demikian, peningkatan produktivitas operasional melalui perbaikan sistem kerja, pengaturan alur pelayanan, dan pengelolaan sumber daya yang lebih baik dapat menjadi fondasi bagi UMKM Rumah Makan Lamun Ombak untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa produktivitas operasional memiliki peran yang sangat penting sebagai strategi daya saing pada UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Produktivitas operasional tidak hanya berkaitan dengan efisiensi penggunaan sumber daya, tetapi juga

memengaruhi kualitas produk, pelayanan, dan kinerja usaha secara keseluruhan. Pengelolaan operasional yang produktif memungkinkan usaha untuk menciptakan nilai tambah yang dirasakan langsung oleh pelanggan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas operasional di Rumah Makan Lamun Ombak masih dijalankan secara sederhana dan belum didukung oleh sistem yang terstruktur. Ketiadaan pencatatan stok, SOP produksi, serta pencatatan keuangan yang sistematis menjadi kendala utama dalam meningkatkan produktivitas operasional. Kondisi ini menyebabkan pengambilan keputusan usaha masih didominasi oleh intuisi, sehingga sulit untuk melakukan perencanaan jangka panjang.

Selain itu, permasalahan operasional yang terjadi saling berkaitan dan berdampak langsung terhadap kualitas pelayanan pelanggan. Ketidakteraturan alur kerja dan proses produksi berpotensi menurunkan konsistensi kualitas, yang pada akhirnya dapat memengaruhi kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat melemahkan posisi bersaing usaha di tengah persaingan kuliner yang semakin dinamis.

Penerapan strategi produktivitas operasional yang lebih terarah, seperti pencatatan stok sederhana, penyusunan SOP produksi, dan pencatatan transaksi harian, merupakan langkah realistis yang dapat diterapkan oleh UMKM. Langkah-langkah tersebut dapat membantu pemilik usaha dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pengambilan keputusan berbasis data.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa produktivitas operasional yang dikelola secara sistematis dapat menjadi fondasi penting dalam meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM Rumah Makan Lamun Ombak. Integrasi antara perbaikan proses operasional dan strategi usaha yang tepat diharapkan mampu mendorong keberlanjutan usaha kuliner dalam jangka panjang.

BATASAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, penelitian hanya difokuskan pada satu objek UMKM, yaitu Rumah Makan Lamun Ombak, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan untuk seluruh UMKM sektor kuliner. Kedua, data diperoleh terutama dari wawancara dengan pemilik usaha, sehingga perspektif yang digunakan masih terbatas pada sudut pandang pengelola dan belum melibatkan karyawan maupun pelanggan secara langsung. Selain itu, penelitian ini belum mengukur dampak kuantitatif dari penerapan produktivitas operasional terhadap kinerja keuangan usaha. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan lebih banyak informan serta menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif agar hasil yang diperoleh lebih komprehensif.

REFERENSI

- Ardley, Barry, dan Sanngarri Naikar. 2021. "Competitive Strategy as Practice : Obtaining Differential Advantage in the SME." : 196–212.
- Budiyati, Ghina Khalidiyah. 2021. "Using the Employee Engagement Approach to Improve Employee Performance in a Small Restaurant : A Case study of STS Restaurant." 10(3): 434–49.
- Graciafernandy, Maria Augustine, Erlina Dewi, Endah Amaliyah, dan Universitas Semarang. 2024. "Peran keunggulan bersaing dalam meningkatkan kinerja pemasaran usaha mikro kecil menengah sektor kuliner." 10(1): 77–88.
- Idehlu, Hassan Afkari, Salma Ahmed, dan Mohammad Idris Noori. 2024. "Reviewing the Concepts of Productivity Management." 0913(8): 1–8.
- Mega, Zahera. "Inovasi UMKM Berbasis Media dan Teknologi untuk Optimalisasi Ekonomi Indonesia yang Berkelanjutan." : 183–92.
- Paramitha, Prajna Shafira, dan Dwi Suhartini. 2022. "Business Resilience pada UMKM di Masa Pandemi Covid-19." 6(September): 405–9.
- Piliang, Lukman Hakim. 2024. "Public Administration Journal Vol. 8 No. 1 (2024) UMKM PENGGERAK RODA PEREKONOMIAN NASIONAL." 8(1): 1–8.
- Shirty, Priska, Thelma Mawuntu, dan Christian Aotama. 2022. "Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI) Metode Balanced Scorecard." 21(April): 72–83.

- Supari, Supari, dan Hendranata Anton. 2022. "The Impact of the National Economic Recovery Program and Digitalization on MSME Resilience during the COVID-19 Pandemic : A Case Study of Bank Rakyat Indonesia."
- Wibowo. 2022. "MENGUNGKIT DAYA SAING UMKM DI MASA PANDEMI COVID-19 GUNA MEMPERKOKOH KETAHANAN EKONOMI NASIONAL."