

Kebermanfaatan Teori Resource Based-View(RBV) Pada Café/Restoran Di Rantauprapat: Serta Penerapannya Terhadap strategi dan Keunggulan Bersaing

Syukron Arjuna¹✉, Muhammad Yasir Arafat Pohan², Nadhila Nastiti Putri³

Program Studi Manajemen, Universitas Labuhanbatu.

Abstrak

Keunggulan bersaing merupakan satu hal yang harus diwujudkan, artinya perusahaan harus mampu menciptakan sebuah pola atau strategi dalam tujuan mencapai karakteristik perusahaan. dimana nantinya akan berdampak pada perusahaan. sumber daya menjadi pilar penting yang harus di rawat untuk bertumbuh dan berkembang . seorang pimpinan mempunyai tanggung jawab besar terhadap perusahaan untuk mencapai sebuah tujuan perusahaan. dimana di tengah-tengah itu harus mengintegrasikan bagaimana sumber daya harus selaras dengan tujuan perusahaan. Teori Resource based- View Merupakan sebuah teori yang menjelaskan tentang sebuah perusahaan yang dapat mencapai sebuah keunggulan bersaing dengan mengandalkan sumber daya sehingga bisa mengarahkan perusahaan untuk berkelanjutan secara terus menerus.

Kata Kunci : Resource based-view (RBV), Keunggulan bersaing, Strategi, Sumber Daya.

Abstract

Competitive advantage is something that must be realized, meaning that companies must be able to create a pattern or strategy in order to achieve the characteristics of the company, which will ultimately have an impact on the company. Resources are an important pillar that must be nurtured in order to grow and develop. A leader has a big responsibility towards the company to achieve its goals, which involves integrating how resources must be aligned with the company's objectives. The Resource-Based View theory explains how a company can achieve competitive advantage by relying on resources, thereby enabling the company to continue operating on an ongoing basis.

Keywords: Resource based-view (RBV), Competitive advantage, Strategy, Resources.

Copyright (c) 2025 Syukron Arjuna

✉ Corresponding author :

Email Address : syukronarjuna@gmail.com

PENDAHULUAN

Teori Resource based- View Merupakan sebuah teori yang menjelaskan tentang sebuah perusahaan yang dapat mencapai sebuah keunggulan bersaing dengan mengandalkan sumber daya sehingga bisa mengarahkan perusahaan untuk berkelanjutan secara terus menerus (Barney, 1986). RBV merupakan suatu strategi usaha yang ditinjau dari sumber daya dan kapabilitas usaha unruk meningkatkan keunggulan dalam bersaing (Raduan, 2009). Sumber daya terbagi menjadi 2 yaitu yang berwujud maupun tidak. Adapun yang berwujud seperti mesin, bangunan, karyawan, tanah, sedangkan yang tak berwujud adalah budaya,

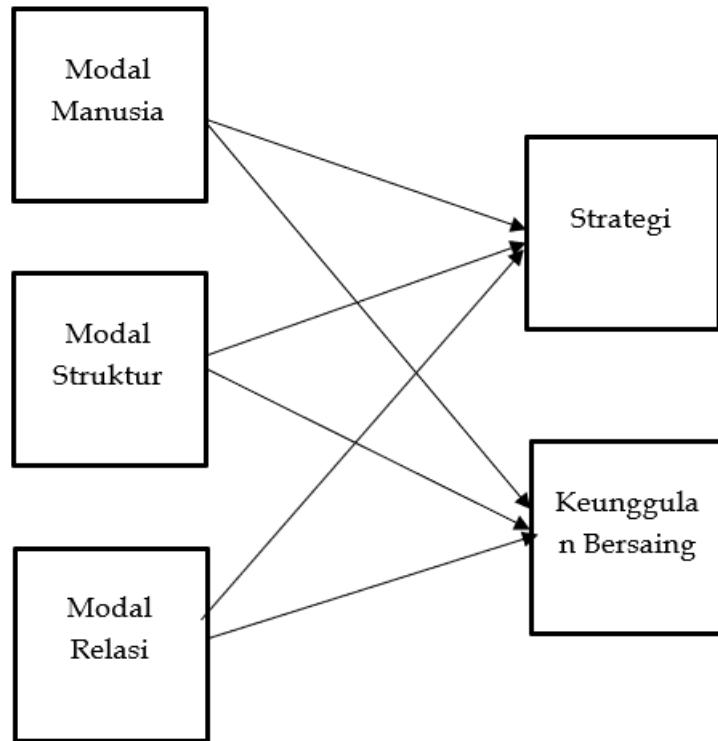
skill, persepsi dan sebagainya. Keunggulan bersaing merupakan satu hal yang harus diwujudkan yang artinya perusahaan harus mampu menciptakan sebuah pola atau strategi dalam tujuan mencapai karakteristik perusahaan yang dimana akan berdampak pada perusahaan. sumber daya menjadi pilar yang penting yang harus di rawat untuk bertumbuh dan berkembang dalam perusahaan yang akan memberikan dampak langsung terhadap perusahaan. seorang pimpinan mempunyai tanggung jawab besar terhadap perusahaan untuk mencapai sebuah tujuan perusahaan. dimana di tengah-tengah itu harus mengintegrasikan bagaimana sumber daya harus selaras dengan tujuan perusahaan.

Sektor restoran menjadi sebuah bisnis yang dinamis saat ini trend café/restoran menunjukkan pertumbuhan yang begitu pesat. Fokus penelitian ini adalah café/restoran yang terdapat di kota Rantau Prapat Kabupaten Labuhan Batu. Café atau restoran yang terdapat di kabupaten labuhanbatu belum memiliki pola atau strategi yang bisa diterapkan untuk keberlanjutan usaha, misal seperti menu makanan dijual cenderung sama dengan cafe lain,pelayanan yang tidak maksimal serta sistem input pesanan yang tidak baik mengakibatkan pesanan lama sampai ke meja konsumen. akan hal tersebut banyak café restoran tidak memiliki perbedaan yang mengarah kepada keunggulan bersaing untuk terus bisa bersaing. Dari fenomena yang terjadi, permasalahan ini dapat dilihat dari sudut pandang teori RBV yang telah banyak diterapkan pada perusahaan namun minim terhadap jenis usaha café/restoran yang dimana bisnis ini sedang mengalami pertumbuhan pesat serta akan dilihat pengaruhnya terhadap keunggulan dalam bersaing serta sebuah strategi yang akan banyak memiliki manfaat terhadap sebuah kesuksesan sebuah café/restoran.

Teori RBV memiliki indikator sumber daya internal seperti Modal intelektual (Jardon man martos 2012). Modal intelektual ini terdiri dari modal manusia, Struktural dan Relasional. Pada modal intelektual terdapat ciri dan karakteristik yang berujung pada peningkatan reputasi baik dan prestasi perusahaan. Dimana modal dan peran tersebut yang terdapat di modal intelektual memiliki tujuan utama yaitu mencapai sustainable competitive advantage. Dimana perusahaan yang memiliki keunggulan bersaing dan sumberdaya yang mampu menciptakan nilai lebih akan sulit ditiru oleh para competitor lain dan dapat bersaing dalam melakukan transaksi jual beli. Dengan begitu penelitian ini melihat apakah RBV telah dilakukan oleh para karyawan usaha dan dampak nya terhadap strategi keunggulan bersaing.

METODOLOGI

Pada kali ini penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif pendekatan phenomonologi. peneliti melibatkan partisipan yang benar-benar mengalami langsung pengalaman nya dalam menjalani bisnis, dan penelitian fenomologi tidak bermaksud mengeneralisasi karena berdasarkan cerita pengalaman nya secara mendalam dan mampu memberikan informasi yang holistic (creswell 2013).



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian di lakukan di kota Rantauprapat Kabupaten Labuhan Batu, Sumatera Utara dimana objek penelitian atau partisipan nya adalah pelaku bisnis café/ restoran yang terdaftar sebagai penerima pajak di Badan Pendapatan Daerah (BAPENDA) Kabupaten Labuhanbatu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi bisnis café/restoran yang ada di Labuhanbatu

Berdasarkan data dari Badan Pendapatan Daerah kabupaten Labuhanbatu terdapat 401 usaha yang terdaptar sebagai penerima pajak pertambahan nilai (PPN 11%). Café/ restoran membayar pajak nya sebagai upaya meningkatkan PAD yang ada di kabupaten Labuhanbatu. Di sisi lain, café/ restoran menjadi bisnis yang sekarang tumbuh dan berkembang khusus nya di kota Rantauprapat. Diantara nya, masing-masing usaha memiliki cara dan stragi untuk diterapkan dalam melakukan aktivitas bisnis yang dijalani, seperti pelayanan, SOP, penggunaan sosial media, harga, serta upaya dalam menjaga kualitas produk dengan cara memilih bahan baku yang bagus. Café yang ada di labuhanbatu terus bertumbuh secara kuantitas di lihat dari banyak nya macam ragam café yang buka dan merek-merek franchise nasional yang sudah buka di kota ini. namun tak hanya itu merek-merek lokal juga tetap mendominasi karena memang merek lokal juga memiliki kualitas yang baik yang bisa bersaing dengan competitor lainnya. Seperti contoh merek kopi karakter kopi yang berada di kota rantauprapat memiliki gaya tersendiri dalam melakukan cara nya berbisnis, menjual kopi-kopi specialty, memiliki stratgi pemasaran yang melibatkan konsumen serta keberagaman produk yang menjadi kekuatan bagi usaha tersebut. Contoh lain adalah cafe dari seiya coffee yang menawarkan western food sebagai ciri khas dari café ini, ini

menunjukkan bahwa setiap pemilik bisnis harus terus berupaya untuk meningkatkan differensiasi agar bisnis dapat terus berkembang dan memiliki karakteristik.

Human capital sebagai strategi dan keunggulan bersaing

Dalam pengamatan di lapangan dinyatakan bahwa ide, skill dan loyalitas menjadi hal mutlak yang dimiliki oleh karyawan cafe/ restoran yang berada di kota Rantauprapat kabupaten labuhanbatu, terdapat karyawan yang memiliki kompetensi yang baik dalam melakukan pekerjaan menjadi kekuatan yang dimiliki oleh sebuah usaha seperti terlihat dari salah satu karyawan karakter kopi yang mengatakan

"di karakter kopi kami diajari bagaimana membuat produk yang baik, sesuai SOP sampai kepada mengantarkan produk tersebut ke meja konsumen, di sisi lain untuk menentukan bahan baku yang baik kami juga harus memilih yang sesuai standart dari usaha, lalu kami juga diajari untuk memiliki sifat inisiatif dalam bekerja agar lingkungan kerja memiliki suasana yang ramah"

Dapat dinyatakan bahwa kekuatan yang dimiliki oleh karyawan seperti kompetensi dan SOP menjadi hal yang harus dimiliki dan dipatuhi oleh karyawan. Terdapat karyawan yang bekerja di salah satu kedai kopi di Rantauprapat ternyata memiliki cukup kemampuan seperti kompetensi yang bagus, loyalitas yang tinggi, serta inisiatif yang tinggi juga untuk bisa menjadi pembeda dari karyawan-karyawan di usaha yang lain. Penerapan SOP yang tepat dan efisien sangat penting dalam membantu karyawan untuk bekerja secara konsisten dan terstandar demi memberikan layanan serta produk yang baik bagi konsumen (Soediro and Nurbianto 2021). di sisi lain loyalitas menjadi point penting karena akan berdampak kepada lingkungan kerja yang bisa memberikan dampak terhadap karyawan lain, ketika ada satu karyawan yang loyal terhadap sebuah usaha maka bisa menjadi contoh bagi karyawan lain untuk selalu bekerja dengan efisien dan efektif.



Gambar 1: wawancara dengan pelaku bisnis café/ restoran

Dalam teori RBV human capital dapat diartikan sebagai upaya strategi untuk dapat memberikan keunggulan perusahaan khusus nya mengenai karyawan yang menjadi pilar utama dalam bisnis ataupun usaha, Human Capital ialah sebagai pondasi untuk menjawab permasalahan yang ada di usaha khusus nya pada strategi internal perusahaan. sebagai usaha yang harus terus berkembang perlu adanya kompetensi baik yang harus dimiliki oleh

karyawan, karena pada ujung nya perusahaan harus mencapai tujuan nya serta karyawan adalah ujung tombak sebuah usaha ataupun perusahaan.

Structure Capital sebagai strategi dan keunggulan bersaing

hasil pengamatan di lapangan bahwa structure capital berbicara mengenai Hirarki pekerjaan antara sesama karyawan, masih banyak karyawan yang belum paham akan tanggung jawab dan hirarki posisi nya dalam bekerja sehari-hari. Terdapat karyawan yang tidak mau mengikuti perintah dari atasan karena faktor SOP ataupun delegasi pekerjaan yang tidak jelas. Dapat dilihat seperti hasil wawancara di salah satu café/restoran yang ada di Rantauprapat

“disini kami belum memiliki hirarki pekerjaan yang jelas karena memang SOP disini belum begitu jelas, lalu disini belum berjalan nya sistem hirarki dalam bekerja kecuali dengan pemilik bisnis, karena memang kami sebagai karyawan disini masih mengerjakan secara gotong royong yang penting pekerjaan selesai dengan tepat, walaupun begitu namun disatu sisi kami memiliki tanggung jawab masing-masing karena di sini sudah ada posisi seperti waiters,kasir maupun koki.terkadang kami juga kewalahan dalam melakukan pekerjaan karena instruksi yang tidak begitu jelas.”

Dapat diartikan bahwa hirarki dalam melakukan pekerjaan begitu penting karena akan berdampak pada kinerja usaha. Terdapat karyawan yang masih belum paham akan tugas dan tanggung jawab nya dalam menyelesaikan pekerjaan, dan juga belum paham akan hirarki posisi nya dalam bekerja seperti salah satu karyawan di café/restoran di Rantauprapat belum memahami hirarki dan tanggung jawabnya sebagai pramusaji di sebuah café/restoran, dan pimpinan di salah satu divisi juga belum bisa memberikan sebuah delegasi tugas yang jelas dan on point. Serta pemilik bisnis yang tidak bisa memberikan motivasi yang baik kepada seluruh kaaryawan yang bekerja, ini menjadi salah satu sumber masalah yang harus di selesaikan secepatnya. Akibatnya tak jarang karyawan yang memilih untuk keluar dari pekerjaan dan harus memaksa pemilik bisnis untuk merekrut karyawan baru.



Gambar 2: café/restoran yang ada di rantauprapat

Salah satu faktor yang menentukan tercapainya tujuan perusahaan ialah sumber daya manusia,yaitu karyawan karena akan menentukan apakah tercapainya tujuan sebuah perusahaan ataupun usaha (Maslow 1954). Dari hasil wawancara diatas SOP yang kurang jelas juga akan berdampak pada lingkungan kerja yang baik dalam hal ini adalah hirarki karyawan dalam mendelegasikan tugas ataupun pekerjaan. Dengan kata lain perusahaan/usaha yang memiliki hirarki yang baik akan memiliki dampak terhadap SOP dan pendelegasian tugas yang baik juga. Dalam teori RBV Structure Capital ialah konsep yang jelas untuk diterapkan pada usaha café/restoran yang ada di kota Rantauprapat, seperti memberikan pengetahuan kepada seluruh karyawan untuk terus mengupgrade diri agar terus berkembang,adanya program upgrading dari usaha sebagai upaya meningkatkan kompetensi untuk strategi internal dalam mencapai keunggulan bersaing mengingat kompetitor yang semakin banyak dan terus bertumbuh..

Relasional capital sebagai strategi dan keunggulan bersaing

Dari hasil dilapangan bahwasanya Relasional capital menjadi salah satu strategi yang harus dimiliki perusahaan/usaha. Pemetaan mengenai mitra usaha menjadi salah satu kegiatan agar menjadi kegiatan yang menunjang kinerja usaha (Fortunisa 2022). Terdapat bisnis di rantauprapat yang masih kurang melakukan kemitraan dalam menjalankan aktivitasnya, masih mengandalkan kekuatan sendiri untuk melakukan inovasi,maupun aktivitas-aktivitas lainnya, padahal di tengah persaingan bisnis yang cukup ketat hari ini mengharuskan perusahaan/usaha untuk melakukan mitra kepada pihak eksternal. Misal seperti melakukan mitra dalam mencari bahan baku, mitra dengan konsultan bisnis, dan bermitra dengan media promosi. Dapat dilihat dari hasil wawancara dengan pelaku usaha di kota Rantauprapat

"kami disini belum begitu sering melakukan mitra dengan bisnis-bisnis pemasok bahan baku, karena kami masih mengandalkan supermarket ataupun grosir untuk membeli barang. Dan untuk kegiatan media sosial ataupun pemasaran kami masih mengandalkan Sumberdaya yang kami punya untuk melakukan pekerjaan nya. Walaupun terkadang memang sesekali pernah melakukan mitra dengan content creator setempat sebagai wadah promosi pengenalan produk baru. Salah satu nya juga diakibatkan karena harga yang cukup mahal untuk bermitra di sosial media,sementara budgeting untuk ke situ belum ada.

Dari hasil wawancara dapat dilihat bahwa masih banyak pengusaha café/restoran yang belum melakukan kemitraan dengan pihak-pihak eksternal,Seharus nya usaha yang ada di kota Rantauprapat melakukan program kemitraan sebagai upaya membentuk strategi yang berkepanjangan, misal bekerja sama dengan penyedia bahan baku agar memiliki informasi terbaru serta mendapat potongan harga, mengikuti program-program pemerintah yang berbentuk pelatihan kompetensi, serta bermitra dengan konsultan bisnis yang sesuai dengan komoditi dijual. Ketika melakukan program kemitraan pastinya produk/usaha kita lebih gampang di kenal, karena program kemitraan adalah salah satu strategi bisnis yang melibatkan pihak eksternal dari usaha/perusahaan yang dimiliki, jadi setiap pelaku usaha harus melakukan nya untuk mencapai keunggulan bersaing tersebut.



Gambar 3: café/restoran di rantauprapat

Dalam meningkatkan laju pertumbuhan bisnis diperlukan program kemitraan yang nantinya diharapkan dapat secara cepat bersimbiose mutualistik (Widyani 2013). Namun, berdasarkan hasil pengamatan di lapangan bahwasannya usaha yang berada di Rantauprapat belum memiliki analisis yang mendalam mengenai program kemitraan. Nantinya usaha yang menyusun program kemitraan akan memiliki strategi yang jelas sehingga berujung pada keunggulan bersaing bahwasannya usaha yang dijalankan memiliki karakteristik tersendiri dalam melakukan aktivitas bisnis yang berujung pada tujuan perusahaan/usaha. Teori RBV menjadi salah satu solusi sebagai upaya dalam menciptkan strategi dan keunggulan bersaing. Perusahaan sejatinya memiliki differensiasi untuk bisa bersaing di tengah-tengah persaingan bisnis.

KESIMPULAN

Terdapat café/restoran yang berada di kota Rantauprapat kabupaten Labuhanbatu belum melakukan/memiliki strategi keunggulan bersaing khusus nya dengan teori RBV seperti Human Capital,Structure Capital serta Relasional Capital. Namun disisi lain ada juga usaha yang melakukan strategi internal mereka dengan cara nya masing-masing, seperti melatih karyawan yang belum memiliki kompetensi yang baik, dan melakukan kegiatan kemitraan dengan cara memasarkan produk melalui sosial media. Terdapat juga usaha yang masih memiliki karyawan belum paham akan tanggung jawab dalam bekerja, begitu juga dengan hirarki dalam struktur pekerjaannya. Akibatnya banyak karyawan yang merasa tidak berkembang dan memilih untuk keluar dari kerjaan nya yang mengakibatkan usaha harus merekrut karyawan baru lagi.

Dengan begitu Teori RBV sudah seharusnya diterapkan pada pengusaha café/restoran yang ada di Rantauprapat sebagai upaya strategi untuk mencapai keunggulan bersaing. Usaha/bisnis yang memiliki keunggulan bersaing nantinya pasti akan lebih bisa terus berkembang dan berinovasi untuk mencapai profit yang tinggi.

Referensi :

- Arjuna, Syukron, et al. "Mencapai Sumber Daya Manusia Berkompeten (Analisis Kinerja dan Kualitas Pelayanan pada UMKM Labuhan Batu)." *Jurnal Pendidikan Tambusai* 6.2 (2022): 12208-12216.
- Arjuna, Syukron. "Analisis Dinamika Kelompok dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Interaksi Sosial sebagai Variabel Intervening pada Kedai Kopi di Kota Medan." (2021).
- Khotimah, K. (2017). Pandangan berbasis sumber daya (RBV) dalam pembahasan organisasi ekonomi. *Future: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 5(1), 31-41.
- Akingbola, K. (2013). Resource-based view (RBV) of unincorporated social economy organizations. *Canadian journal of nonprofit and social economy research*, 4(1).
- Abhayawansa, and Abeyskera, Indra. (2008). "An Explanation of Human Capital Disclosure from the Resource-Based Perspective". *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, Vol. 12 No. 1, pp.51-64.
- David, R. Fred. (2011). "Strategic Management Concept and Cases" 13ed. Pearson Education Inc., Publishing as Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey, 07458, USA.
- Ngah, Rohana and Ibrahim, Abdul Razak, (2009). "The Relationship of Intellectual Capital, Innovation dan Organizational Performance: A Preliminary Study in Malaysian SMEs". *International Journal of Management Innovation Systems* Vol. 1 No. 1:E1, pp. 1-13
- de Pablos, P., O. (2004). "Measuring and Reporting Structural Capital: lessons from European Learning Firms". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5 Iss: 4 pp. 629-647.
- Benevene, P. and Cortini, M. (2010). "Interaction Between Structural Capital and Human Capital in Italian NPOs: Leadership, Organizational Culture and Human Resource Management". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 11 Iss: 2 pp. 123-139.
- Zarkasih, Amron, et al. "Strategi Pemasaran Produk Di Era Digital Pada UMKM." *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3.2 (2022): 159-164.
- Merakati, Indah, Rusdarti Rusdarti, and Wahyono Wahyono. "Pengaruh orientasi pasar, inovasi, orientasi kewirausahaan melalui keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran." *Journal of Economic Education* 6.2 (2017): 114-123.
- Fahy, John. (2000). "The Resource View of the Firm : Some Stumbling-Blocks on the Road to Understanding Sustainable Competitive Advantage". *Journal of European Industrial Training*, 24/2/3/4, pp.94-104.
- Kam, Jugdev. (2005). "The VRIO Framework of Competitive Advantage : Preliminary Research Implication for Organizational Innovations as Drawn from a Project Management Study". *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology: A unifying discipline for melting the boundaries*, Portland, Oregon, pp.1-29.
- Ananda Fortunisa. 2022. "Pengembangan Ekosistem Kewirausahaan Melalui Kemitraan Dengan Dunia Usaha Dan Industri." *Indonesian Journal for Social Responsibility* 4(2): 87-101. doi:10.36782/ijsr.v4i02.129.
- Maslow, A H. 1954. "Motivasi Dan Kepribadian." *Journal.Uin-Alauddin*.: 1-11.
- Soediro, Moses, and Amanda Threesya Nurbianto. 2021. "PERANAN PENERAPAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) TERHADAP PENJUALAN Dan KINERJA KARYAWAN." *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*. 8(3): 845-51. doi:10.35794/jmbi.v8i3.36934.
- Widyani, Wanda Marsa. 2013. "Pentingnya Pola Kemitraan Dalam Rangka Meningkatkan Peran Dan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Jawa Timur Periode 2006 - 2011." *Calyptre: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya* 2(2): 1-12.