

**ANALISIS KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA PADA RUMAH MAKAN PADANG DANAU JAYA KECAMATAN TANJUNGPINAG TIMUR****M. Syuzairi<sup>1</sup>, Ade Irma Suryani<sup>2</sup>, Akhirman<sup>3</sup>**

Email: syuzairi@gmail.com

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Maritim Raja Ali Haji, Tanjungpinang, Indonesia

**Info Artikel****Abstrak**Diserahkan Mei 2022  
Diterima Mei 2022  
Diterbitkan Juni 2022**Kata Kunci:**Kemampuan  
Berwirausaha,  
Manajer Bisnis  
Restoran Padang  
Danau Jaya, Analisis  
SWOT**Keywords:***Entrepreneurial  
Ability, Business  
Manager of Padang  
Danau Jaya  
Restaurant, SWOT  
Analysis*

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kemampuan pengelola usaha rumah makan Padang Danau Jaya sebesar 10.000 dalam meningkatkan minat beli konsumen yang didalamnya terdapat berbagai kemampuan manajerial yang terdiri dari pengetahuan diri, imajinasi, pengetahuan praktis, keterampilan mencari, keterampilan berhitung, dan keahlian. menyampaikan. Fenomena yang terjadi adalah semakin banyaknya usaha rumah makan khas Padang di Kabupaten Tanjungpinang Timur. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan memiliki 3 informan yang terdiri dari 1 orang manajer restoran khas Padang Danau Jaya, 2 informan yang merupakan istri manajer dan tambahan 10.000 karyawan tetap restoran Padang Danau Jaya. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informasi yang diperoleh diolah dan diidentifikasi menggunakan teknik analisis SWOT. Analisis SWOT menunjukkan bahwa pengelola rumah makan khas Padang Danau Jaya berada pada kuadran I. Kemampuan yang dapat diterapkan oleh pengelola adalah kemampuan dimana pengelola diharapkan dapat meningkatkan, mempertahankan dan mengembangkan kapabilitas yang sudah ada dalam diri pengelola. , dalam rangka mempertahankan bisnis yang telah berkembang dan menarik. kembali ke minat beli konsumen.

**Abstract**

*The purpose of this study is to find out how the ability of the Padang Lake Jaya restaurant business manager for 10,000 to increase consumer buying interest in which there are various managerial abilities consisting of self-knowledge, imagination, practical knowledge, search skills, numeracy skills, and expertise. communicate. The phenomenon that occurs is the increasing number of typical Padang restaurant businesses in East Tanjungpinang District. This research is a qualitative research and has 3 informants consisting of 1 manager of a typical Padang Danau Jaya restaurant, 2 informants who are managers' wives and an additional 10,000 permanent employees of a Padang Danau Jaya restaurant. Methods of data collection using interview techniques, observation, and documentation. The information obtained is processed and identified using the SWOT analysis technique. The SWOT analysis shows that the manager of a typical Padang Danau Jaya restaurant is in quadrant I. The ability that can be applied by the manager is the ability where the manager is expected to improve, maintain and develop the capabilities that already exist within the manager, in order to maintain a business that has developed and is attractive. return to consumer buying interest.*

Alamat Korespondensi:  
Gedung Program Pascasarjana  
Universitas Riau Kepulauan  
E-mail: jurnal.mob@gmail.com

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan merupakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produksi dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih besar (Suherman dalam Akhirman, 2021).

Kewirausahaan juga merupakan proses mengidentifikasi, mengembangkan, membawa visi berupa ide inovatif, kreatif, dan peluang serta cara yang lebih baik dalam menjalankan usaha. Hasil akhir dari proses tersebut adalah menciptakan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. Sedangkan pelaku dari kewirausahaan itu sendiri ialah wirausaha yaitu orang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi resiko dan tantangan dimasa mendatang, dengan maksud untuk memperoleh keuntungan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang, dan mengkombinasi sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut. (Scarboroug & zimmerer dalam Saragih, 2019)

Rumah makan Padang adalah suatu bisnis yang menjual atau menghadirkan berbagai ragam kuliner atau masakan Minangkabau yang berasal dari Sumatera Barat. Rumah makan ini sangat terkenal di Indonesia bahkan mancanegara dan disukai oleh berbagai etnis dan bangsa karena masakannya yang lezat dan dari segi rasa yang bisa menyesuaikan dengan lidah atau selera masyarakat dimana rumah makan ini berada.

Salah satu wilayah di Indonesia yang membuka usaha rumah makan Padang adalah wilayah kota Tanjungpinang yaitu Kecamatan Tanjungpinang Timur. Di wilayah kecamatan Tanjungpinang Timur terdapat beberapa wirausaha rumah makan Padang salah satunya yaitu rumah makan khas Padang Danau Jaya serba Rp.10.000, usaha rumah makan Padang ini sudah berdiri sejak tahun 2017 dengan memproduksi dan menjual berbagai masakan khas Padang seperti rendang (ayam dan daging), gulai ayam, cincang daging, ayam sambal ijo, ayam goreng serundeng, ikan dan ayam bakar, ayam dan ikan goreng serta masih banyak lagi menu lainnya. Rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 juga menerima catering dan pemesanan online melalui media whatsapp. Jam operasional rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 dimulai pada pukul 09.00-22.00 WIB.

Kemampuan usaha merupakan kemampuan yang harus dimiliki oleh setiap individu atau pelaku usaha serta merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktifitas, dalam artian sejauh mana pelaku usaha dapat mencapai hasil yang maksimal yang sesuai dengan apa yang diharapkan serta bisa mencapai puncak kesuksesan tergantung dari kemampuan yang dimiliki. (Henny 2018).

Dalam usaha rumah makan khas Padang terdapat beberapa kelemahan yang sering kita jumpai yaitu masakan khas Padang banyak menggunakan santan, hal tersebut berdampak buruk bagi kesehatan, selain itu masakan Padang dikenal dengan makanan yang sangat berminyak yang tentunya juga tidak baik dengan kesehatan tubuh dan yang terakhir yaitu sangat pedas, rata-rata hamper seluruh masakan Padang sudah pasti pedas karena kepedasan yang ada justru menambah cita rasanya bagi consume yang tidak suka pedas menyantap masakan Padang bisa menjadi suatu dilema tersendiri. Begitu juga dengan usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 yang memiliki beberapa kelemahan yaitu

kurangnya pengetahuan bersosial media, modal awal yang sangat besar, dan resiko kerugian yang ditanggung sendiri.

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapasitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat menjadi sumber dari kelemahan (Chandra 2019).

Berikut ini merupakan table yang menunjukkan penjualan perbulan Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000 Kota Tanjungpinang ditahun 2020.

Tabel 1. Penjualan R.M Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000 Tanjungpinang di Tahun 2020

<b>Bulan</b>	<b>Penjualan Tahun 2020</b>
Januari	Rp.45.000.000
Februari	Rp.45.000.000
Maret	Rp.45.000.000
April	Rp.45.000.000
Mei	Rp.45.000.000
Juni	Rp.45.000.000
Juli	Rp.46.000.000
Agustus	Rp.46.000.000
September	Rp.46.000.000
Oktober	Rp.44.000.000
November	Rp.43.000.000
Desember	Rp.41.000.000

*Sumber: Pengelola R.M Danau Jaya 2020*

Berdasarkan tabel 1 diatas, penjualan di Rumah Makan Padang Danau Jaya Serba 10.000 pada bulan Januari sampai bulan Juni penjualannya stabil, kemudian pada bulan Juli sampai dengan September mengalami peningkatan penjualan, lalu penjualan menurun pada 3 bulan terakhir di tahun 2020 yaitu bulan Oktober, November, dan Desember hal ini disebabkan karena mulai banyaknya berdiri usaha kecil rumah makan Padang diwilayah Kecamatan TanjungPinang Timur, faktor ini menyebabkan adanya penurunan pembelian terhadap rumah makan Khas Padang Danau Jaya serba 10.000, sehingga pada bulan terakhir mengalami penurunan dari bulan-bulan sebelumnya seperti pada table diatas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya serba 10.000 Kecamatan Tanjungpinang Timur, dalam pengelolaan rumah makan Danau Jaya serba 10.000 ini berbagai macam masalah yang mengakibatkan terjadinya penurunan penjualan pada rumah makan Khas Padang Danau Jaya serba 10.000, masalah yang sering dialami yaitu para konsumen sudah mulai bosan dengan menu yang ada di rumah makan Khas Padang Danau Jaya serba 10.000 karena menu yang tersedia kurang bervariasi dilidah konsumen, serta kurangnya fasilitas yang ada di rumah makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000 seperti tidak tersedianya tempat parkir yang luas, dan meja makan yang masih kurang, serta fasilitas lain seperti kipas angin yang tidak tersedia di rumah makan ini, sedangkan diwilayah Tanjungpinang Timur sendiri sudah mulai banyak

berdiri usaha kecil rumah makan Padang lain dan dengan fasilitas yang lebih lengkap.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis sangat tertarik untuk meneliti tentang kewirausahaan judul “Analisis Kemampuan Berwirausaha Pada Usaha Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya Kecamatan Tanjungpinang Timur” Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah adalah: 1) Konsumen sudah mulai bosan dengan menu yang ada di rumah makan Khas Padang Danau Jaya serba 10.000 menu yang tersedia kurang bervariasi. 2) Kurangnya fasilitas yang ada di Rumah makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000 seperti tidak tersedianya tempat parkir yang luas, dan meja makan yang masih kurang, serta fasilitas lain seperti kipas angin yang tidak tersedia di rumah makan ini.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Untuk mengetahui kemampuan pengelola rumah makan Khas Padang Danau Jaya dalam menarik kembali minat beli konsumen terhadap menu masakan yang ada di Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya. 2) Untuk mengetahui kemampuan pengelola dalam meningkatkan fasilitas yang kurang dalam rumah makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik analisis SWOT. Dalam penelitian ini digunakan untuk mengidentifikasi lingkungan bisnis berkategori internal dan eksternal. Objek dalam penelitian ini di Rumah Makan Khas Padang Serba 10.000 Danau Jaya Bintang Centre, Kecamatan Tanjungpinang Timur, Kota Tanjungpinang.

Informan penelitian ini meliputi tiga macam, salah satunya yaitu informan kunci (*key informan*) adalah mereka yang mengetahui dan memiliki berbagai informasi pokok yang diperlukan dalam sebuah penelitian. Dalam penelitian ini, sumber data diperoleh yaitu dari pengelola, pengolah dan juga 1 orang karyawan tetap rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik keasbahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji kredibilitas.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Pengelola Usaha Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000. Analisis dilakukan dengan menggunakan matrik SWOT. Matrik SWOT dianalisis dengan menyesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal dengan peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki usaha tersebut, dengan tujuan mengembangkan kemampuan-kemampuan alternatif bagi usaha tersebut. Analisis matriks SWOT pada pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

**Tabel 2. Analisis Matrik SWOT Pengelola Usaha Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya Serba 10.000**

<b>Matrik SWOT Pengelola Usaha Rumah Makan Khas Padang Danau Jaya</b>	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
	1. Kemampuan kepemimpinan	1. Kurangnya pengetahuan bersosial media
	2. Kemampuan mengelola keuangan	2. Modal awal yang sangat besar
	3. Kemampuan kreatif dan inovatif	3. Resiko kerugian yang ditanggung sendiri
	4. Kemampuan berkomunikasi dengan baik	
5. Konsisten		
<b>Opportunities (O)</b>	<b>Kemampuan SO</b>	<b>Kemampuan WO</b>
1. Tingginya minat konsumen	Meningkatkan kemampuan pengelola dalam melayani konsumen serta melakukan hubungan antara penjual dan pembeli dengan baik dengan memanfaatkan potensi kemampuan yang ada dalam diri pengelola.	Pengelola memanfaatkan bahan baku yang selalu tersedia untuk berlangganan dengan para penyedia bahan baku agar bisa mendapatkan harga yang lebih murah dari biasanya supaya bisa sedikit mengurangi beban dari modal awal yang sangat besar.
2. Bahan baku selalu tersedia		
<b>Threats (T)</b>	<b>Kemampuan ST</b>	<b>Kemampuan WT</b>
1. Banyaknya pesaing usaha rumah makan khas Padang di daerah Kecamatan Tanjungpinang Timur.	Pengelola harus bisa meningkatkan dan mengembangkan kemampuan inovatif dan kreatif dalam segi varian menu dan dari segi fasilitas yang ada didalam usaha tersebut agar pengelola mampu menarik kembali minat konsumen diantara para pesaing.	Pengelola harus meningkatkan kemampuan bersosial media agar bisa melakukan promosi melalui media online seperti whatsapp dan lain-lain agar bisa memperkenalkan kepada masyarakat bahwa masakan rendang dari setiap rumah makan khas Padang mempunyai ciri khas rasa masing-masing, hal tersebut demi menarik kembali minat beli konsumen.
2. Masyarakat masih beranggapan bahwa rasa disetiap rumah makan khas Padang itu hampir sama dengan memiliki ciri khas rasa masakan rendang.		

Sumber: Data diolah, 2022

Menurut Atika (2021), perhitungan bobot dan rating yang berfungsi sebagai landasan penentuan posisi perusahaan dalam bisnis. Hal ini penting diketahui sebagai dasar perusahaan. Nilai bobot ditentukan dari hasil wawancara antara penulis dengan pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000. Sedangkan penentuan rating 1-4, paling berpengaruh memiliki rating 1, sedangkan 4 merupakan rating paling sedikit berpengaruh. Penentuan rating tersebut berdasarkan diskusi dengan pengelola usaha. Bobot dan skor setiap elemen dijumlahkan. Untuk kekuatan dijumlahkan dengan kelemahan, sedangkan peluang dijumlahkan dengan ancaman.

**Tabel 3. Internal Factor Analysis Strategic (IFAS)**

Faktor-faktor Kemampuan Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Strengths (Kekuatan)</b>			
1. Kemampuan kepemimpinan	0,10	2	0,20
2. Kemampuan mengelola keuangan	0,15	3	0,45
3. Kemampuan kreatif dan inovatif	0,05	1	0,05
4. Kemampuan dalam berkomunikasi	0,20	4	0,80
5. Konsisten	0,10	2	0,20
<b>Jumlah</b>			
<b>Weakness (Kelemahan)</b>			
1. Kurangnya pengetahuan bersosial media	0,10	2	0,20
2. Modal awal yang sangat besar	0,10	2	0,20
3. Kerugian yang ditanggung sendiri	0,20	4	0,80
<b>Jumlah</b>	<b>1,00</b>		<b>2,90</b>

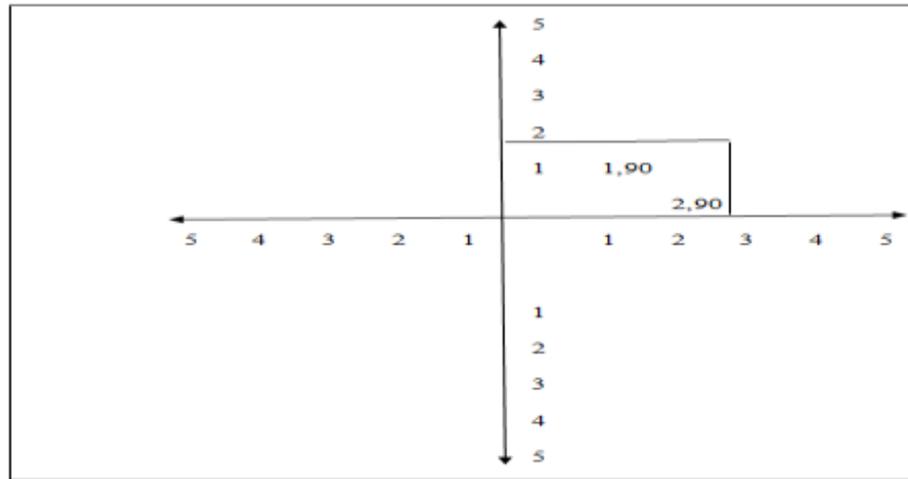
Sumber: Data diolah, 2022

**Tabel 4. External Factor Analysis Strategic (EFAS)**

Faktor-faktor Kemampuan External	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Opportunities (Peluang)</b>			
1. Tingginya minat konsumen	0,15	3	0,45
2. Bahan baku selalu tersedia	0,15	3	0,45
<b>Threats (Ancaman)</b>			
1. Banyaknya pesaing usaha rumah makan khas Padang.	0,10	2	0,20
2. Masyarakat masih beranggapan rasa dari semua rumah makan Padang hampir sama	0,20	4	0,80
<b>Jumlah</b>	<b>0,60</b>		<b>1,90</b>

Sumber: Data diolah, 2022

Dari hasil perhitungan skor IFAS dan EFAS diatas, maka diperoleh skor faktor internal sebesar 2,90 dan faktor eksternal sebesar 1,90. Selanjutnya, kedua skor tersebut digunakan untuk mengetahui posisi strategis usaha dengan menggunakan diagram SWOT sebagai berikut:



Sumber: Data diolah, 2022

**Gambar 1. Diagram Analisis SWOT**

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan pada sumbu matriks SWOT (2,90:1,90). Posisi pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 berada pada kuadran I pada matriks SWOT. Dari posisi ini mengindikasikan dalam posisi yang sangat menguntungkan. Pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya melakukan kemampuan dimana pengelola diharapkan bisa meningkatkan mempertahankan serta mengembangkan kemampuan yang sudah ada didalam diri pengelola, demi mempertahankan usaha yang sudah berkembang dan menarik kembali minat beli konsumen.

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kemampuan pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 pada posisi kuadran I pada matrik SWOT. Posisi ini sangat menguntungkan, pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya melakukan kemampuan dimana pengelola diharapkan bisa meningkatkan, mempertahankan serta mengembangkan kemampuan yang sudah ada didalam diri pengelola, demi mempertahankan usaha yang sudah berkembang dan menarik kembali minat beli konsumen.

Pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 saat ini sudah memiliki kemampuan yang cukup baik. Kemampuan itu dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Berdasarkan penelitian ditemukan faktor bahwa yang berpengaruh terhadap kemampuan pengelola terdiri dari kekuatan dan kelemahan itu sendiri. Kekuatan yang dimiliki pengelola usaha rumah makan khas Padang danau jaya serba 10.000 yaitu kemampuan kepemimpinan pengelola, kemampuan pengelola dalam mengelola keuangan usaha, kemampuan pengelola menciptakan ide kreatif dan inovatif, kemampuan pengelola dalam berkomunikasi dengan baik, serta pengelola selalu konsisten dalam memproduksi makanan dengan kualitas rasa yang tinggi.

Sedangkan untuk kelemahannya yaitu kurangnya pengetahuan pengelola dalam bersosial media, modal awal pengelola untuk membangun usaha yang sangat besar, dan resiko kerugian yang ditanggung sendiri oleh pengelola. Selanjutnya peluang yaitu tingginya minat konsumen akan makanan khas Padang, dan bahan baku yang selalu tersedia. Yang terakhir yaitu ancaman dimana banyaknya pesaing usaha rumah makan khas Padang di daerah Kecamatan Tanjungpinang Timur, persaingan ini dilakukan dari segi menu yang tersedia dan harga, serta masyarakat masih beranggapan bahwa rasa dari masakan khas Padang disetiap rumah makan itu hampir sama, memiliki ciri khas yang sama seperti masakan rendang.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Akhirman. 2021. Analisa Pengaruh Metode Pembelajaran Model Surface Learning, Deep Learning, Kooperatif Learning, Kolaboratif Learning, Inquiry Learning Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Pembentukan Jiwa Wirausaha Mahasiswa. Tanjungpinang.
- [2] Ardila, Novrisa. 2021. Analisis SWOT Pada Usaha Rumah Makan Simpang Tiga: Universitas Muhammadiyah Riau.
- [3] Atika, Nur, S. 2021. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Pembelian Produk Pada UMKM Toapaya Hidroponik, Tanjungpinang: Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- [4] Alfian , I., dan Marpaung , M. (2017). Analisis Pengaruh Label Halal, Merek dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Kota Medan. At- Tawassuth , Vol.2, No. 1, 122-145.
- [5] Amilia, Suri, dan Oloan, M. 2017. Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Merek Xiaomi Di Kota Langsa . Jurnal Manajemen dan Keuangan, Vol. 6, No. 1, 2017: 660-669.
- [6] Berlian, Eri. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Padang Sukabina Press.
- [7] Darianto. 2013. Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta.
- [8] Dwiputra, Anugrah, Gerry. 2017. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Rumah Makan Krebo Jantan. Universitas Serang Raya.
- [9] Dewi, Eka, 2016. Pengaruh Gaya Hidup, Label Halal, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik RK Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan. Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen Vol.3, No.1: 47-61.
- [10] D. Makatumpias, S.Moniharapon, HNTawas. (2018) Pengaruh Green Products dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Oriflame Manado Jurnal Emba Vol. 6 No. 4 September 2018, Hal. 4063 – 4072.
- [11] Fenti Mayang Sari, Andy Makhrian, Khairil Buldani (2018) Pengaruh Label Halal dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik RK (Studi Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Bengkulu) Journal of Professional FIS UNIVED Vol. 5 No. 1 Juni 2018
- [12] Eka Dewi Setia Tarigan, 2016. Pengaruh Gaya Hidup, Label Halal dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik RK Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Medan. Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen Vol. 3 No. 1, November 2016.

- [13] Estu Mahanani. (2017) Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga. Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Produk Mataharimall.Com JBMA-Vol.VI No.2, September, ISSN :2252 -5483.
- [14] Henny, Welsa.2016. Pengaruh Kewirausahaan Kemampuan Usaha Terhadap Kinerja Usaha Rumah Makan Padang.Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Taman Siswa Yogyakarta.
- [15] Henry Aspan (2017). Pengaruh Label Halal, Kesadaran Halal , Harga Produk, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik. Jurnal Internasional Keberlanjutan Global Vol. 1, No. 1 tahun 2020. Halal MUI: <http://www.halalmui.org>. Diakses pada 20 April 2020.
- [16] Kotler, Philip, dan Gary Armstrong 2012. Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Erlangga: Jakarta
- [17] Kami, G. (2017). Pengaruh Labeling Halal dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Niat Membeli. Jurnal Ilmu dan Penelitian Manajemen, Vol. 6, No.2
- [18] Mapaka., SGOroh., WJFATumbuan. (2017) Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Shampoo Clear Men Di Manado (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Samratulangi ). Jurnal EMBA Vol.5 No. 2 Juni 2017, Hal. 1271 –1278
- [19] Priyanto, D. (2016). Buku Panduan SPSS. Yogyakarta: Mediakom.
- [20] Peraturan Pemerintah Nomor 69 Tahun 1999 tentang Label Halal dan Iklan Pangan.
- [21] Putri, Tengku. 2017. Pengaruh Label Halal dan Bonus Kemasan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kinder Joy Pada Masyarakat Kota Langsa. Jurnal Manajemen dan Keuangan Vol.6, No.2, 2017:729-739.
- [22] Rahmayati. 2015. Analisis SWOT dalam menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, KalimantanUtara. Vol 2 No 1.
- [23] Ratnasari, S. L. (2012). Budaya Organisasi. Surabaya: UPN Press.
- [24] Ratnasari, S. L. (2018). Manajemen Operasi. Batam: UNRIKA Press.
- [25] Ratnasari, S. L. (2019). Human Capital Manajemen Sumber Daya Manusia. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- [26] Ratnasari, S. L., dan Hartati, Yenni. (2019). Manajemen Kinerja Dalam Organisasi. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- [27] Saragih, Asdiana. 2019. Analisis Kemampuan Berwirausaha Terhadap Usaha Rumah Makan India Tebing Tinggi.Sumatera Utara: Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Sumatera Utara
- [28] Yuliana, Putri. 2017. Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Dan Kepribadian Terhadap Pengembangan Karir Individu Pada Depot Sumatera jaya. Medan: Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Panca Budi