

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kuliner yang menjamur dengan pesat di *Car Free Day* (CFD) cenderung menghadapi persoalan serius terkait ketahanan usaha (*survival*) dalam menjalankan aktivitas bisnisnya.¹ Hal ini disebabkan oleh karakteristik CFD sebagai ruang ekonomi terbuka yang dapat diakses oleh siapa pun tanpa pembatasan jumlah pedagang, sehingga memicu peningkatan jumlah pelaku usaha setiap minggunya.² Sering kali jumlah pelaku usaha melebihi kapasitas area yang tersedia sehingga tidak semua pedagang memperoleh lokasi atau lapak yang strategis. Di tahun 2025, Pontianak post mencatat lebih dari 150 pelaku usaha kuliner yang berjualan di area CFD Kota Pontianak (web). Jumlah ini terus mengalami peningkatan dalam beberapa minggu terakhir. Besarnya minat masyarakat untuk berjualan mendorong pemerintah daerah melakukan penataan dan pengaturan yang lebih baik, termasuk pengaturan tata letak lapak agar dapat memberikan kenyamanan bagi pedagang maupun pengunjung CFD.³ Dengan demikian, menjamurnya pedagang kuliner di CFD tidak hanya meningkatkan aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga menciptakan tingkat persaingan yang semakin ketat sehingga berpotensi memengaruhi keberlangsungan usaha para pelakunya

Persaingan yang semakin ketat ini menuntut pedagang kuliner di CFD untuk memiliki kemampuan bertahan melalui pengelolaan usaha yang lebih strategis. Pedagang harus memperebutkan lokasi yang benar-benar strategis untuk

¹ Bisman Volume Nomor, "Identifikasi Manfaat Ekonomi & Sosial Car Free Day Surodinawan Bagi Pedagang Kaki Lima," *Jurnal Bisman* 5, no. 2 (2022): 267–79.

² Choirul Anam, "Car Free Day: Udara Segar, Peluang Segar Bagi UMKM," Kompasiana.com, 2024, <https://www.kompasiana.com/choirulanam1917/674bc27bed641555f25efa42/car-free-day-udara-segar-peluang-segar-bagi-umkm>.

³ Fahrozi PP, "Antusiasme Pedagang UMKM Membludak Di Area Car Free Day Sambas, 150 Lapak Terdata," Pontianak Post, 2025, <https://pontianakpost.jawapos.com/sambas/1466776248/antusiasme-pedagang-umkm-membludak-di-area-car-free-day-sambas-150-lapak-terdata>.

berjualan.⁴ Selain itu, pelaku usaha juga dituntut menawarkan harga kompetitif, serta menghadirkan inovasi produk agar mampu menarik pembeli.⁵ Fakta di lapangan menunjukkan bahwa pedagang kuliner di CFD harus berangkat sangat pagi, bahkan sekitar pukul 03:00 WIB untuk mendapatkan lokasi jualan yang ramai dan mudah diakses oleh pengunjung.⁶ Banyak pedagang kuliner juga menyadari pentingnya menetapkan harga yang bersaing dan terus melakukan inovasi produk agar mampu menarik pembeli di tengah banyaknya pedagang yang menawarkan jenis produk serupa, misalnya menambah variasi makanan atau minuman unik sesuai tren, termasuk menawarkan pilihan makanan sehat atau vegetarian untuk menjangkau pasar yang lebih luas.⁷ Oleh karena itu, kemunculan banyak pedagang yang menjual produk serupa di CFD menjadi tantangan utama yang menuntut strategi usaha yang lebih kreatif.

Persaingan yang semakin kompleks ini semakin terlihat nyata pada kawasan CFD GOR H. Agus Salim Padang, ditandai dengan banyaknya pedagang yang menjual produk kuliner serupa. Kondisi tersebut membuat konsumen memiliki lebih banyak pilihan, sehingga pedagang harus bersaing lebih ketat untuk menarik perhatian pembeli dan meningkatkan penjualan.⁸ Berdasarkan pemberitaan mzknews, terdapat pedagang yang menjual produk kuliner sejenis seperti nasi soto, sate, mie goreng, bakso bakar, nasi ayam, roti bakar, roti aneka rasa, pisang goreng keju, gorengan tahu, nugget goreng, teh poci, dan aneka jus buah.⁹ Temuan ini diperkuat oleh observasi lapangan (lampiran 1), yang

⁴ Linkumkm, "Trik Jitu Agar Jualan Di Car Free Day Laris Manis," linkumkm.id news, 2023, <https://linkumkm.id/news/detail/13045/trik-jitu-agar-jualan-di-car-free-day-laris-manis>.

⁵ Ibid.

⁶ Fitria Chusna Farisa Dinda Aulia Ramadhanty, "CFD Depok Pekan Kedua: Pengunjung Ramai, Tapi PKL Keluhkan Sepi Pembeli," Kompas.com, 2025, https://megapolitan.kompas.com/read/2025/05/12/07530791/cfd-depok-pekan-kedua-pengunjung-ramai-tapi-pkl-keluhkan-sepi-pembeli?utm_source=chatgpt.com.

⁷ Sinta Kasim and Auliah Alwi, "Competitive Advantage Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pedagang Kaki Lima: Pendekatan Berdasarkan Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam," *Journal of Sharia Economics and Business* 1, no. 1 (2025): 21–35, <https://jurnal.ucm-si.ac.id/index.php/ghanimah>.

⁸ Gabriela Sakera dan Yohanes Lian Yacobin Bulu, Yohana Sel, "Dampak Car Free Day Terhadap Penghasilan UMKM Kuliner Di Kota Kupang: Peluang Dan Tantangan," *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi (JUPEK)* 6, no. 1 (2024): 110–18.

⁹ Khoirul Anam, "Kuliner UMKM Laris Manis Dalam Car Free Day Di Kantor Gubernur Sumbar," mzknews, 2022.

menunjukkan bahwa minuman dingin, risol, dimsum, *cake & bakery*, cireng, dan pempek menjadi kategori yang paling banyak ditawarkan. Kondisi tersebut mendorong pedagang untuk membuat diferensiasi yang lebih jelas agar tetap kompetitif. Pada kategori minuman dingin, pedagang menciptakan inovasi berbasis teh bunga dan teh herbal. Risol dikembangkan dengan varian rasa mentai dan ramyeon, sementara usaha dimsum memanfaatkan tampilan modern. *Cake & bakery* menghadirkan mochi dan *dessert box*, sementara pedagang cireng dan pempek menonjolkan identitas lokal melalui inovasi saus dan topping. Dengan demikian, kesamaan jenis produk di CFD menuntut pedagang untuk terus berinovasi dalam memenuhi permintaan konsumen.¹⁰

Konsumen CFD sendiri memiliki dinamika perilaku yang secara langsung memengaruhi keberlangsungan usaha kuliner. Hal ini dikarenakan pengunjung CFD cenderung berbelanja secara spontan, selektif, dan sensitif terhadap kualitas produk serta pelayanan, sehingga pedagang dituntut mampu memberikan pengalaman pembelian yang cepat, bersih, dan praktis.¹¹ Bukti nyata terlihat dari perubahan pola konsumsi masyarakat, seperti meningkatnya preferensi terhadap makanan sehat dan higienis, yang menuntut pedagang beradaptasi dengan kebutuhan pengunjung CFD yang semakin beragam.¹² Oleh karena itu, kemampuan pedagang dalam membaca tren pasar menjadi faktor penting agar usahanya tetap kompetitif dan tidak tertinggal dari pedagang lain yang lebih responsif terhadap permintaan pasar.

Pasar yang tidak stabil ini juga berkaitan dengan tantangan lain, yaitu ketidakpastian pendapatan yang dialami pedagang kuliner CFD akibat berbagai faktor eksternal. Aktivitas CFD yang hanya berlangsung seminggu sekali membuat pendapatan pedagang sangat bergantung pada kondisi cuaca, jumlah

¹⁰ Tri Wijayanti et al., "Pendampingan Peningkatan Persepsi Konsumen Terhadap Cita Rasa Dan Branding Produk UMKM 'Kedai Rasa' Di Kecamatan Banjarsari Surakarta," *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)* 6, no. 2 (2025): 815–24, <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i2.2253>.

¹¹ Nayla Hadisti et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Terhadap UMKM Di CFD Lapangan Merdeka Medan," *Indonesian Journal of Multidisciplinary Scientific Studies (IJOMSS)* 3, no. 1 (2025): 11, <https://ojs.staira.ac.id/index.php/IJOMSS/index>.

¹² Seanita Febriana Angelica et al., "Perilaku Konsumsi Hijau Dalam Kegiatan Car Free Day: Studi Kasus Partisipatif Di Ruang Publik," *TRILOGI: Jurnal Ilmu Teknologi, Kesehatan, Dan Humaniora* 6, no. 2 (2025): 6–11, <https://doi.org/10.33650/trilogi.v6i2.11146>.

pengunjung, dan momentum khusus seperti hari libur atau kegiatan komunitas.¹³ Ketika pengunjung menurun misalnya karena hujan atau adanya *event* besar di lokasi lain penjualan pedagang dapat menurun drastis.¹⁴ Situasi ini memperlihatkan bahwa pedagang CFD berada pada posisi yang rentan, terutama bagi pelaku usaha yang menggantungkan pemasukan utama dari penjualan setiap Minggu. Ketidakpastian pendapatan ini memperkuat urgensi bagi pedagang untuk memiliki sumber daya yang kuat serta strategi usaha yang adaptif, agar mampu bertahan dan memastikan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Bisnis kuliner dalam kegiatan *Car Free Day* (CFD) umumnya dikaji dari aspek peningkatan penghasilan para pelaku bisnis kuliner. Keberadaan CFD memberikan peluang bagi pelaku bisnis kuliner untuk berinteraksi langsung dengan konsumen, meningkatkan penjualan, serta membangun hubungan yang lebih erat dengan pelanggan. Penelitian Jamal Handitia Putra menunjukkan bahwa kenaikan pendapatan pelaku bisnis kuliner pada kegiatan CFD berkisar antara 25% hingga 85% bagi pedagang yang memiliki lokasi usaha tambahan, dan mencapai 700% bagi pedagang yang memiliki lokasi tetap.¹⁵ Pola ini semakin diperkuat oleh momentum musiman seperti libur akhir tahun, Hari Raya Idul Fitri, dan berbagai *event* daerah yang memicu lonjakan jumlah pengunjung. Selain itu, terbukti bahwa selama mengikuti kegiatan CFD, pelaku bisnis dapat mengalami peningkatan pendapatan hingga dua kali lipat dibandingkan hari biasa.¹⁶ Dengan demikian, keberadaan CFD secara konsisten memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan pedagang kuliner.

Di samping itu, survival bisnis kuliner juga dapat dilihat dari keberhasilan pelaku bisnis kuliner dalam melakukan pengembangan produk. Pengembangan

¹³ Deddy Detars, "CFD Boulevard Makassar, Dari Olahraga Menjadi Pusat Ekonomi Rakyat," SmartFM, 2025, <https://smartfm.sonora.id/read/584296133/cfd-boulevard-makassar-dari-olahraga-menjadi-pusat-ekonomi-rakyat>.

¹⁴ Rafli Marapil, "Analisis Dampak Kegiatan Car Free Day (Cfd) Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Kuliner Di Kawasan Walikota Palu," 2025.

¹⁵ Jamal Handitia Putra, Dedi Mulyadi, and Santi Pertiwi Hari Sandi, "Analisis Car Free Day Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Di Karangpawitan Karawang," *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 7, no. 8 (2025): 2643–59, <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v7i8.7929>.

¹⁶ Muhammad Anasrulloh Tria Adelina, "Peran Kegiatan CFD (Car Free Day) Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM (Studi Kasus Di Kabupaten Tulungagung)," *Jurnal of Inovvative and Creativity* 5, no. 2 (2025): 10979–82.

produk dalam bidang kuliner sangat penting karena memungkinkan usaha untuk meningkatkan kualitas produk yang ada, menambah variasi produk baru atau memperluas kegunaan produk, serta menanggapi persaingan bisnis secara efektif.¹⁷ Hasil analisis menunjukkan bahwa penerapan teknologi informasi, pemahaman mendalam terhadap perilaku konsumen, kolaborasi dengan pemasok lokal, serta keunikan pada aspek rasa, warna, dan penyajian makanan merupakan faktor kunci dalam keberhasilan pengembangan produk kuliner. Lebih lanjut, strategi pengembangan produk kuliner perlu mempertimbangkan persepsi terhadap peluang dan risiko, sebagaimana halnya pada usaha di bidang lain.¹⁸ Dengan demikian, keberhasilan bisnis kuliner tidak hanya ditentukan oleh cita rasa produk semata, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi, memahami dinamika pasar, serta membangun kemitraan yang kuat dengan berbagai pemangku kepentingan dalam rantai pasok.

Selain itu, konsep survival bisnis kuliner juga dapat dipahami melalui strategi mempertahankan eksistensi. Strategi bertahan diartikan sebagai upaya yang digunakan pelaku usaha untuk menjaga keberlanjutan dan eksistensi usahanya di tengah munculnya berbagai kompetitor baru. Kemampuan bertahan ini mencakup kecakapan pedagang dalam beradaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen, penyesuaian konsep usaha, serta penyelesaian masalah operasional yang muncul. Penelitian Elsy Rozim Pratiwi menunjukkan bahwa pelaku bisnis kuliner menghadapi berbagai kendala, seperti kelangkaan bahan baku, ketidaksesuaian kualitas bahan, lamanya proses produksi saat permintaan meningkat, keterbatasan penguasaan teknologi, minimnya kemampuan pengembangan usaha, hingga persoalan ketersediaan produk dan kebersihan pelayanan. Berbagai hambatan tersebut memengaruhi stabilitas usaha dan menuntut pedagang untuk menerapkan strategi bertahan secara komprehensif. Penerapan strategi tersebut terbukti meningkatkan efisiensi produksi,

¹⁷ Shila Rahma Nanda Putri, "Strategi Pengembangan Produk Makanan Khas Daerah Kabupaten Banyumas Sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Bersaing Dalam Industri Kuliner (Studi Kasus Mendoan Toko Sawangan No. 1 Purwokerto)," *UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto* 4, no. 1 (2024): 9–15.

¹⁸ Kurnia Dwi Septy and Hendra Riofita, "Analisi Strategi Pengembangan Produk Di Bidang Kuliner," *Jurnal Multidisiplin Inovatif* 8, no. 12 (2024): 138–41.

mempercepat proses layanan, menghemat waktu serta tenaga, dan menjaga loyalitas konsumen. Dampaknya, jumlah pelanggan meningkat dan penjualan tetap stabil sehingga usaha dapat bertahan di tengah tekanan persaingan.¹⁹

Di sisi lain, ketahanan bisnis kuliner lebih disorot melalui peran fleksibilitas strategis terhadap survival bisnis. Pelaku bisnis kuliner perlu memprioritaskan inovasi proses, seperti peningkatan efisiensi produksi, kualitas layanan, serta pemanfaatan teknologi agar mampu bertahan dan terus berkembang dalam kondisi yang penuh tantangan. Harisatul Agustin menjelaskan bahwa inovasi proses memiliki peran penting dalam meningkatkan kemampuan bertahan usaha, karena perbaikan operasional yang berkelanjutan merupakan faktor mendasar dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Penerapan inovasi tidak hanya memperkuat daya saing, tetapi juga meningkatkan ketahanan usaha menghadapi dinamika dan ketidakpastian pasar. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa efektivitas berbagai faktor penentu survival bisnis sangat dipengaruhi oleh konteks unik masing-masing bisnis. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu mempertimbangkan kondisi spesifik mereka ketika merancang strategi untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan.²⁰ Meskipun demikian, kajian mengenai survival bisnis kuliner di kawasan *Car Free Day* (CFD) masih terbatas, khususnya yang menggunakan pendekatan *Resource Based View*.

Survival bisnis kuliner di CFD secara empiris dapat diamati dari aspek *valuable*, *rare*, *in-imitable* dan *non-substitutable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di kawasan CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang. Pendekatan *Resource Based View* (RBV) menegaskan bahwa sumber daya yang *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable* (VRIN) merupakan faktor penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang menentukan kemampuan suatu usaha

¹⁹ Elsy Rozim Pratiwi and Ajeng Wahyuni, "Strategi Survival Dalam Mempertahankan Eksistensi Warung Sate Blendet Di Balong Kabupaten Ponorogo," *Journal of Economics and Business Research* 3, no. 1 (June 30, 2023): 104–19, <https://doi.org/10.21154/NIQOSIYA.V3I1.1267>.

²⁰ Harisatul Agustin, Syarifa Hanoum, and Tasya Arihul Wardah, "The Role of Strategic Flexibility on Business Survival," *Jurnal Sosial Humaniora* 16, no. 1 (2023): 86–97, <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

untuk bertahan.²¹ Sejalan dengan tujuan tersebut, penelitian ini memiliki kepentingan yang kuat karena masih terbatasnya studi yang mengkaji pengaruh setiap dimensi *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable* terhadap *survival* bisnis kuliner, khususnya pada konteks ruang ekonomi terbuka seperti CFD. Selain itu, tingginya tingkat persaingan pelaku bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim, yang ditandai dengan banyaknya pelaku usaha yang menawarkan produk serupa, menunjukkan perlunya pemahaman yang lebih mendalam mengenai sumber daya mana yang paling berkontribusi dalam menjaga keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kepentingan teoritis dan praktis untuk menjelaskan sejauh mana dimensi RBV berpengaruh terhadap *survival* bisnis kuliner di kawasan tersebut.

Pendekatan *Resource Based View* pada pelaku bisnis kuliner dapat memahami strategi pengelolaan sumber daya yang tepat guna memperkuat posisi kompetitif dan menjaga keberlangsungan (*survival*) bisnisnya di masa mendatang. Semakin tinggi nilai manfaat (*value*) dari sumber daya yang dimiliki pedagang, semakin besar peluang usaha untuk bertahan. Selain itu, sumber daya yang jarang dimiliki pesaing akan meningkatkan kemampuan pedagang mempertahankan usaha di tengah persaingan. Di samping itu, semakin sulit suatu sumber daya ditiru oleh pedagang lain, semakin besar potensi keberlangsungan usaha. Kemudian, sumber daya yang tidak memiliki pengganti, seperti ciri khas rasa atau konsep produk yang tidak bisa ditukar dengan alternatif lain, berpotensi memperkuat ketahanan usaha. Dengan demikian, penelitian ini mengasumsikan bahwa keempat dimensi RBV yang terdiri dari *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable* memiliki peran penting sebagai faktor yang memengaruhi tingkat *survival* bisnis kuliner. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Survival Bisnis Kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan Pendekatan Resource Based View”.

²¹ Bambang Leo Handoko, “Resource-Based View (RBV) Dalam Akuntansi: Membangun Keunggulan Melalui Sumber Daya Yang Kompetitif,” Binus university, 2024, <https://accounting.binus.ac.id/2024/10/23/resource-based-view-rbv-dalam-akuntansi-membangun-keunggulan-melalui-sumber-daya-yang-kompetitif/>.

B. Rumusan Masalah

Bisnis kuliner di kawasan *Car Free Day* (CFD) di GOR H. Agus Salim Kota Padang menimbulkan tantangan bagi keberlangsungan usaha di tengah tingginya persaingan usaha. Persaingan usaha membuat pelaku usaha harus memiliki keunggulan kompetitif. Namun, banyak pelaku usaha kuliner CFD belum memiliki karakteristik sumber daya tersebut, sehingga keberlangsungan usahanya menjadi rentan di tengah persaingan yang terus meningkat. Dalam konteks pendekatan *Resource Based View* (RBV), keunggulan ini dapat dibentuk melalui sumber daya yang *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable*. Sehubungan dengan hal itu, pertanyaan-pertanyaan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh aspek *valuable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View* ?
2. Bagaimana pengaruh aspek *rare* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*?
3. Bagaimana pengaruh aspek *in-imitable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*?
4. Bagaimana pengaruh aspek *non-substitutable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini difokuskan kepada survival bisnis pada bisnis kuliner dengan pendekatan *Resource Based View* yang terdiri dari *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable*. Adapun objek penelitian ini yaitu pelaku bisnis kuliner yang ada di *Car Free Day* GOR H. Agus Salim Kota Padang.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh aspek *valuable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*.
2. Untuk mengetahui pengaruh aspek *rare* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*.
3. Untuk mengetahui pengaruh aspek *in-imitable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*.
4. Untuk mengetahui pengaruh aspek *non-substitutable* terhadap survival bisnis pada bisnis kuliner di CFD GOR H. Agus Salim Kota Padang dengan pendekatan *Resource-Based View*.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai teori *Resource Based View* (RBV) dan penerapannya dalam konteks keberlangsungan usaha mikro di sektor kuliner. Selain itu, penelitian ini memberikan kontribusi akademik dalam menggabungkan analisis RBV dengan *survival* bisnis yang masih jarang digunakan dalam penelitian UMKM di Indonesia.

2. Manfaat Praktis

- a) Bagi Pelaku Usaha: memberikan wawasan mengenai pentingnya pengelolaan sumber daya internal (VRIN) untuk meningkatkan daya saing dan ketahanan usaha.
- b) Bagi Pemerintah Daerah: menjadi bahan pertimbangan dalam merancang kebijakan pemberdayaan UMKM kuliner agar lebih berdaya saing dan berkelanjutan.
- c) Bagi lembaga pembinaan kewirausahaan dan inkubator bisnis, penelitian ini dapat menjadi masukan dalam menyusun kurikulum pelatihan atau

pendampingan yang fokus pada penguatan kapasitas sumber daya usaha yang bernilai, unik, sulit ditiru, dan tidak tergantikan.

- d) Bagi masyarakat umum atau calon wirausaha, penelitian ini dapat menjadi inspirasi dan sumber informasi praktis tentang cara membangun usaha kuliner yang mampu bertahan di lingkungan kompetitif melalui penguatan sumber daya internal sesuai pendekatan RBV

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran mengenai penulisan ini, maka sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dijelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab ini terdapat pembahasan mengenai teori-teori yang berhubungan dengan penelitian, penelitian terdahulu, hubungan antar variabel, kerangka berpikir, dan hipotesis penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini mengurai secara jelas tentang metode penelitian yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN

Pada bab ini berisikan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan pembahasan terhadap hasil penelitian.

BAB V: PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian dan saran.