



Analisis Pengembangan Usaha Mie Balap di Jalan Tuasan yang Berawal dari Kegiatan Hobi Menuju Bisnis Berkelanjutan

Khairun Nisa^{1*}, Shika Andari², Dhea Zuhrika³

^{1,2,3}Universitas Negari Medan, Indonesia

*Korespondensi penulis: khairunnisaselian72@gmail.com

Abstract. *This research was conducted with the aim of analyzing how the Mie Balap business developed from just a hobby to a sustainable business on Jalan Tuasan. With increasing public interest in practical food and distinctive flavors, the racing noodle business has become a popular choice and makes a positive contribution to the local economy. This research applies qualitative methods by collecting data through interviews and observations of business actors. From the research results, it was revealed that the main motivation behind this transformation was a love for cooking and a desire to share taste experiences with the community. However, business actors are also faced with challenges in the form of fierce competition and fluctuations in raw material prices. It is hoped that these findings can provide direction to prospective entrepreneurs and related parties in developing culinary businesses that are not only profitable but also sustainable, and support the growth of MSMEs in Indonesia.*

Keywords: *Mie Balap, MSME, Entrepreneurship.*

Abstrak. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis bagaimana usaha mie balap berkembang dari sekadar hobi menjadi bisnis yang berkelanjutan di Jalan Tuasan. Dengan semakin meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan praktis dan cita rasa khas, bisnis mie balap menjadi salah satu pilihan yang diminati dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal. Penelitian ini menerapkan metode kualitatif dengan mengumpulkan data melalui wawancara dan observasi terhadap para pelaku usaha. Dari hasil penelitian, terungkap bahwa motivasi utama di balik transformasi ini adalah kasih sayang terhadap memasak dan hasrat untuk berbagi pengalaman rasa dengan masyarakat. Namun, para pelaku usaha juga dihadapkan pada tantangan berupa persaingan sengit dan fluktuasi harga bahan baku. Diharapkan penemuan ini bisa memberikan arahan kepada calon pengusaha dan pihak-pihak terkait dalam mengembangkan usaha kuliner yang tidak hanya menguntungkan tapi juga berkelanjutan, dan mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia.

Kata kunci: Mie Balap, UMKM, Kewirausahaan.

1. LATAR BELAKANG

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis bagaimana usaha mie balap berkembang dari sekadar hobi menjadi bisnis yang berkelanjutan di Jalan Tuasan. Dengan semakin meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan praktis dan cita rasa khas, bisnis mie balap menjadi salah satu pilihan yang diminati dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif dengan mengumpulkan data melalui wawancara dan observasi terhadap para pelaku usaha. Dari hasil penelitian, terungkap bahwa motivasi utama di balik transformasi ini adalah kasih sayang terhadap memasak dan hasrat untuk berbagi pengalaman rasa dengan masyarakat. Namun, para pelaku usaha juga dihadapkan pada tantangan berupa persaingan sengit dan fluktuasi harga bahan baku.

Diharapkan penemuan ini bisa memberikan arahan kepada calon pengusaha dan pihak-pihak terkait dalam mengembangkan usaha kuliner yang tidak hanya menguntungkan tapi juga berkelanjutan, dan mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia.

2. KAJIAN TEORITIS

Teori Kewirausahaan

Penelitian mengenai kewirausahaan di Indonesia semakin berkembang dengan cepat (Purnomo et al. , 2019). Kewirausahaan merupakan langkah wirausahawan dalam memulai serta menjalankan usaha dengan mentransformasi gagasan-gagasan kreatif menjadi peluang yang menguntungkan atau bermanfaat (Purnomo et al. , 2020). Agar dapat meluaskan pemahaman mengenai kewirausahaan, para peneliti sedang mengembangkan berbagai teori. Salah satu konsep yang sedang berkembang adalah konsep kewirausahaan bricolage atau dikenal sebagai "lakukan sendiri" (the bricolage theory of entrepreneurship).

Asal usul istilah bricolage ialah dari bahasa Prancis yang bermakna "melakukan sendiri." Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh antropolog Claude Lévi-Strauss pada tahun 1962 dalam karya beliau yang berjudul *The Savage Mind*. Lévi-Strauss nyandingake pungkasan cacah pekerja: bricoleur (tukang) lan insinyur. Tukang biasanya menggunakan sumber daya yang tersedia untuk menyelesaikan proyek tanpa rencana yang terperinci, sementara insinyur lebih condong untuk merencanakan segalanya dari awal dan memastikan akses ke setiap sumber daya yang diperlukan. Dengan begitu, bricoleur menyelesaikan masalah dengan menggunakan apa yang tersedia, sementara insinyur mengandalkan perencanaan yang teliti.

Teori bricolage berfokus pada kemunculan kewirausahaan di wilayah yang memiliki keterbatasan sumber daya. Idea pentingnya adalah membuat sesuatu dari keterbatasan, dengan menggunakan sumber daya yang kurang dimanfaatkan atau kurang dihargai agar bisa lebih produktif. Contohnya ialah dengan mengubah suai mesin atau perisian bagi matlamat baru melalui ciptaan yang kreatif (Baker dan Nelson, 2005). Wirausahawan dalam situasi seperti ini dipandang sebagai orang yang tidak menyerah pada hambatan yang mungkin muncul, tetapi justru mampu memanfaatkan peluang-peluang yang tersedia. Teori ini berlaku dalam berbagai bidang, termasuk aspek-aspek fisik, manusia, pasar, dan institusi, walaupun ada batasan-batasan data empiris yang teridentifikasi dalam penelitian (Laplume and Yeganegi, 2017).

Teori Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM di Indonesia memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian, terutama dalam upaya menciptakan kesempatan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Penelitian yang dilakukan oleh Ukkas pada tahun 2017 menemukan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memberikan kontribusi tidak hanya di perkotaan, tetapi juga di pedesaan. Pemberdayaan UMKM membantu memperkuat perekonomian nasional dengan menciptakan peluang kerja yang merata dan mendukung ekspor. Rancangan peningkatan UMKM merangkumi pemerhatian SWOT untuk menyedari faktor keunggulan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ditemui. Menyusun keuangan dengan baik merupakan hal yang penting dalam mencapai keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Suyadi dan rekan-rekannya. Pada tahun 2017, mendapatkan akses ke modal dan meningkatkan kemampuan manajerial sangat penting untuk memperkuat pertumbuhan bisnis. Pelaku usaha perlu memahami manajemen keuangan dan strategi pemasaran yang efektif agar dapat bersaing dengan baik. Di samping itu, kebijakan pemerintah yang meliputi kemudahan perizinan dan akses ke lembaga keuangan turut mendukung perkembangan UMKM. Penting untuk melibatkan pelaku usaha, pemerintah, dan masyarakat dalam usaha menciptakan lingkungan yang mendukung perkembangan UMKM.

Teori Bisnis Berkelanjutan

Kehadiran bisnis yang berkelanjutan adalah gagasan tentang bagaimana perusahaan dapat beroperasi secara efisien dalam aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan dengan sikap bertanggung jawab, sesuai dengan prinsip menjaga keberlanjutan demi kesejahteraan generasi mendatang (Hanaysha dkk. , 2022). Bisnis ini mengkombinasikan manfaat ekonomi yang berkesinambungan dengan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan. Dalam hal ekonomi, bisnis berkelanjutan perlu memberikan keuntungan. Dalam ranah sosial, perusahaan perlu menunjukkan perilaku yang etis terhadap pelanggan, karyawan, dan masyarakat.

Dalam aspek lingkungan, penting bagi perusahaan untuk membatasi dampak negatifnya dengan mengurangi limbah, menghemat sumber daya, dan menerapkan praktik yang ramah lingkungan (Al Ahbabi dan Nobanee, 2019). Salah satu pendekatan yang bisa dilakukan adalah mengurangi penggunaan energi, menggunakan bahan yang ramah lingkungan, dan mengelola limbah dengan baik. Keberlanjutan bisnis tidak hanya menegakkan nilai-nilai etis, tetapi juga memberikan manfaat finansial yang signifikan, seperti peningkatan efisiensi operasional dan peningkatan kepercayaan serta reputasi perusahaan, sehingga mampu meningkatkan kesetiaan pelanggan (Ikram dkk. , 2020). Secara garis besar, tujuan bisnis berkelanjutan adalah mencapai

keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan guna menciptakan masa depan yang lebih baik bagi perusahaan dan masyarakat.

3. METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini mengaplikasikan desain penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pemilihan pendekatan ini bertujuan untuk memahami dengan lebih mendalam bagaimana usaha mie balap yang dulunya hanya hobi bertransformasi menjadi bisnis yang berkelanjutan di Jalan Tuasan.

Populasi/Sampel Penelitian

Populasi dalam studi ini melibatkan para pelaku usaha mie balap yang beroperasi di Jalan Tuasan. Sampel dipilih secara sengaja, dimana kami memilih para pelaku usaha yang telah berkecimpung dalam dunia bisnis setidaknya selama satu tahun dan bersedia berbagi pengalaman mereka dalam memajukan usaha mereka.

Teknik dan Alat Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan observasi. Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman semi-terstruktur untuk mengumpulkan informasi penting tentang faktor-faktor yang mendorong dan tantangan yang dihadapi dalam pengembangan usaha. Observasi dilakukan untuk memahami proses operasional serta interaksi antara pelaku usaha dan pelanggan.

Alat Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan teknik analisis tematik. Proses analisis dimulai dengan transkripsi wawancara, dilanjutkan dengan pengkodean data untuk mengidentifikasi tema-tema utama. Hasil analisis disajikan dalam bentuk narasi deskriptif yang menggambarkan pengalaman pelaku usaha serta tantangan yang mereka hadapi.

Model Penelitian

Model penelitian ini mengacu pada teori kewirausahaan bricolage, yang menekankan pemanfaatan sumber daya yang ada untuk menciptakan peluang bisnis. Dalam konteks ini, simbol-simbol dalam model penelitian akan dijelaskan sebagai berikut:

- Faktor Pendorong: Elemen-elemen yang mendorong pelaku usaha untuk beralih dari hobi menjadi bisnis.
- Tantangan: Hambatan yang dihadapi selama proses pengembangan usaha.
- Strategi Pengembangan: Langkah-langkah yang diambil oleh pelaku usaha untuk mencapai keberlanjutan.

Validitas dan Reliabilitas

Pengujian validitas dilakukan melalui triangulasi data, dengan membandingkan informasi dari wawancara, observasi, dan dokumen terkait. Hasil pengujian menunjukkan bahwa data yang diperoleh konsisten dan dapat dipercaya. Reliabilitas instrumen diuji dengan melakukan wawancara ulang dengan beberapa responden untuk memastikan konsistensi jawaban.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Setelah melakukan penelitian dan observasi, peneliti memperoleh berbagai informasi mengenai pengembangan usaha mie balap di Jalan Tuasan, yang dimulai dari hobi dan berkembang menjadi bisnis yang berkelanjutan.

Narasumber Bapak Wardi dan Ibu Ida

Pasangan suami istri ini adalah pemilik usaha mie balap di Jalan Tuasan. Ibu Ida dan Bapak Wardi telah berhasil mengembangkan usaha mereka dengan membuka dua cabang tambahan: satu di Tempuling dan satu lagi di Pasar 3. Ibu Ida, yang kini berusia 38 tahun, memulai usaha ini sekitar tiga tahun lalu setelah sebelumnya berjualan di dekat BRI selama satu tahun, dan sekarang telah beroperasi di Tuasan selama dua tahun.

Menurut Bapak Wardi, motivasi awal untuk memulai usaha ini berasal dari pengalaman masa kecilnya. Ia tumbuh dalam lingkungan keluarga yang sibuk sehingga jarang menghabiskan waktu di dapur, membuatnya terbiasa membantu dalam kegiatan memasak. Sebelum terjun ke dunia usaha mie balap, Wardi bekerja sebagai tukang bangunan sejak sekolah dasar hingga menikah dan memiliki anak berusia 7 tahun. Ia terdorong untuk mendukung usaha ini setelah melihat kesuksesan salah satu kenalannya di bidang yang sama. Ia mulai belajar memasak hingga mampu berkontribusi penuh dalam operasional usaha mie balap mereka. Saat ini, mereka mempekerjakan sekitar sepuluh karyawan dan memiliki

pendapatan harian yang cukup baik, dengan omset sekitar 4-5 juta rupiah pada hari-hari tertentu, terutama jika cuaca mendukung untuk cabang pertama. Di cabang Tempuling, omset diperkirakan mencapai 4 juta rupiah, sedangkan cabang Pasar 3 yang baru dibuka diperkirakan menghasilkan 3-4 juta rupiah.

Dalam menjalankan usaha, mereka menghadapi tantangan modal di awal karena Wardi tidak memiliki pengalaman bisnis dan hanya berpengalaman di bidang konstruksi. Namun, mereka terus berusaha dengan mempertimbangkan lokasi serta menjaga konsistensi harga dan kualitas. Mereka menyadari pentingnya mempertahankan cita rasa agar pelanggan selalu puas. Setiap kali memasak, Ibu Ida memastikan rasa mie balap tetap konsisten dengan memastikan hasil masakannya tidak terlalu asin atau hambar.

Nama "mie balap" sendiri berasal dari cara penyajian yang cepat dan langsung, karena mie tersebut tidak boleh dimasak terlalu lambat agar tidak menggumpal dan mengurangi kualitas rasa. Meskipun memulai usaha dengan modal terbatas dan tanpa pengalaman, ketekunan serta semangat mereka untuk belajar dari tantangan yang dihadapi telah membantu pasangan ini mengembangkan usaha hingga memiliki beberapa cabang.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, perjalanan usaha mie balap yang dijalankan oleh pasangan suami istri, Ibu Ida dan Bapak Wardi, menunjukkan keberhasilan meskipun mereka memiliki keterbatasan modal dan pengalaman. Usaha mie balap yang mereka kelola di Jalan Tuasan tidak hanya berkembang menjadi satu cabang, tetapi juga berhasil membuka dua cabang tambahan di Tempuling dan Pasar 3. Keberhasilan ini merupakan hasil dari tekad yang kuat, strategi bisnis yang tepat, serta kemampuan mereka dalam menghadapi berbagai tantangan selama perjalanan usaha.

Ibu Ida memulai usaha ini sekitar tiga tahun lalu setelah berjualan di lokasi lain dekat BRI selama satu tahun, dan kini telah beroperasi di Tuasan selama dua tahun, yang memungkinkan mereka untuk membuka cabang lainnya. Di usia 38 tahun, beliau menunjukkan komitmen tinggi dalam mengelola usaha tersebut. Menariknya, motivasi awal Bapak Wardi untuk terjun ke dunia usaha mie balap ini berakar dari pengalaman masa kecilnya yang sering terlibat dalam kegiatan memasak, meskipun ia dibesarkan dalam lingkungan keluarga yang sibuk. Latar belakang tersebut memberikan keterampilan dasar dalam memasak yang menjadi modal penting dalam menjalankan usaha mie balap mereka. Sebelum memulai usaha, Bapak Wardi bekerja sebagai tukang bangunan, dan transisi dari dunia konstruksi ke bisnis kuliner

tidaklah mudah. Namun, setelah melihat kesuksesan seorang teman di bidang mie balap, ia terdorong untuk belajar dan terlibat langsung dalam operasional usaha ini.

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi pasangan ini adalah keterbatasan modal di awal. Sebagai pasangan yang baru memulai usaha dengan pengalaman bisnis yang minim, mereka mengalami kesulitan dalam mendapatkan modal untuk membuka usaha. Meskipun demikian, mereka tetap berusaha dengan tekun, memanfaatkan sumber daya yang ada, serta mempertimbangkan berbagai faktor seperti pemilihan lokasi dan pentingnya menjaga konsistensi kualitas produk. Dengan tekad dan kegigihan, mereka berhasil mengatasi kesulitan tersebut dan mulai berkembang.

Dalam hal operasional, keberhasilan usaha mie balap ini sangat bergantung pada kualitas produk yang ditawarkan. Ibu Ida selalu memastikan cita rasa mie balap yang disajikan tetap konsisten. Mengingat sifat mie balap yang harus dimasak dengan cepat untuk mencegah menggumpalnya mie dan menurunnya kualitas rasa, Ibu Ida sangat memperhatikan setiap detail dalam proses memasak. Ia berupaya agar rasa mie balap yang disajikan tidak terlalu asin atau hambar, sehingga pelanggan selalu puas dengan cita rasa yang ditawarkan.

Pendapatan harian usaha ini cukup stabil, dengan omset yang dapat mencapai 4-5 juta rupiah di cabang utama di Tuasan, terutama pada hari-hari dengan cuaca baik. Sementara itu, cabang di Tempuling diperkirakan mampu meraih omset sekitar 4 juta rupiah, dan cabang baru di Pasar 3, meskipun masih dalam tahap pengembangan, berhasil mencapai omset sekitar 3-4 juta rupiah. Keberhasilan dalam mencapai omset yang baik ini menunjukkan bahwa usaha mie balap yang mereka kelola telah mendapatkan tempat di hati pelanggan.

Penting untuk dicatat bahwa nama "mie balap" mencerminkan cara penyajian yang cepat dan langsung. Konsep ini menjadi salah satu daya tarik utama bagi pelanggan, karena mie tidak dimasak secara lambat yang dapat menyebabkan menggumpal dan menurunkan kualitas rasa. Sebagai pengusaha yang memulai dengan modal terbatas dan pengalaman minimal, ketekunan, semangat untuk belajar, dan kemampuan beradaptasi terhadap tantangan telah membawa pasangan ini menuju kesuksesan.

Secara keseluruhan, perjalanan Ibu Ida dan Bapak Wardi dalam mengelola usaha mie balap ini menggambarkan dedikasi dan kerja keras mereka dalam menghadapi rintangan dan meraih keberhasilan. Usaha mie balap ini mencerminkan betapa pentingnya ketekunan, perencanaan yang baik, dan kemampuan untuk mempertahankan kualitas produk dalam menghadapi berbagai tantangan di dunia bisnis. Keberhasilan mereka dalam mengembangkan usaha dari satu cabang menjadi tiga cabang menunjukkan bahwa meskipun memulai dengan

modal yang terbatas dan pengalaman yang sedikit, dengan semangat yang kuat dan komitmen untuk terus belajar, usaha ini dapat berkembang dengan pesat.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil riset ini jelaskan kalau usaha mie balap yang semula hanya berawal dari kesukaan Ibu Ida dan Bapak Wardi, kini berkembang menjadi bisnis mapan di Jalan Tuasan. Alasan utama mereka untuk menekuni bisnis ini adalah karena mereka sangat mencintai memasak dan ingin berbagi kesenangan mereka dalam membuat hidangan dengan masyarakat. Meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan seperti persaingan yang ketat dan fluktuasi harga bahan baku, kegigihan dan strategi yang bijak telah mampu mendorong mereka untuk membuka dua cabang baru, mencerminkan pertumbuhan yang signifikan. Penelitian ini menegaskan bahwa sukses dalam bisnis kuliner tidak hanya ditentukan oleh modal awal, melainkan juga oleh kemampuan untuk belajar dari pengalaman dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Maka, sebaiknya calon pengusaha mempertimbangkan faktor-faktor seperti kualitas produk, lokasi usaha, dan strategi pemasaran yang efektif guna mencapai kesinambungan usaha mereka.

DAFTAR REFERENSI

- Al Ahbabi, S., & Nobanee, H. (2019). The impact of sustainable business practices on corporate financial performance: A case study in the UAE. *Journal of Business Research*, 98, 123-134. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.002>
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366. <https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.3.329>
- Hanaysha, J. R., Hossain, M. A., & Ali, M. A. (2022). Sustainability in business: The emerging trends in sustainable practices and strategies. *International Journal of Economics, Commerce, and Management*, 10(3), 34-46.
- Ikram, M., Qureshi, M. A., & Khan, M. N. (2020). Business sustainability and its impact on organizational performance. *Sustainability*, 12(10), 3145. <https://doi.org/10.3390/su12103145>
- Laplume, A., & Yeganegi, M. (2017). Bricolage and innovation: How entrepreneurs use resources in the face of adversity. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 684-703. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.06.001>
- Purnomo, A. (2021). Teori kewirausahaan bricolage: Melakukan sendiri untuk mencapai kesuksesan. *Unpublished manuscript*.

- Sri, M., & Ahmad, Y. (2017). Peluang dan tantangan dalam pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dari berbagai perspektif ekonomi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 181–197.
- Suyadi, S., & Susie, S. (2017). Studi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*.
- Ukkas, A. (2017). Pemberdayaan UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*.