SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: p-ISSN 2615-3009
Economic, Accounting, Management and Business e-ISSN 2621-3389
Vol. 9, No. 2, April 2026

Peran Research and Development (R&D) dalam Pengembangan Produk dan Relokasi Usaha: Studi Kasus Rumah Makan Iko Denai

Muhammad Taruna Sakti Batubara[1], Laura Natalia Naibaho[2], Lucky Sanjaya Rajagukguk[3], Lilis Elita Sinaga[4], Dionisius Sihombing[5], Marito Ritonga[6]

Universitas Negeri Medan, Indonesia

laurannaibaho@gmail.com[2], luckysanjaya234@gmail.com[3], lilissinaga623@gmail.com[4], dionisiussihombing@unimed.ac.id[5], mariritonga@unimed.ac.id[6]
E-mail Korespondensi : m.tarunasaktibatubara@gmail.com[1]

Submitted: 13th February 2026 | **Edited**: 26th March 2026 | **Issued**: 01st April 2026

Cited on: Batubara, M. T. S., Naibaho, L. N., Rajagukguk, L. S., Sinaga, L. E., Sihombing, D., & Ritonga, M. (2026). Peran Research and Development (R&D) dalam Pengembangan Produk dan Relokasi Usaha: Studi Kasus Rumah Makan Iko Denai. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business, 9*(2), 781-788.

ABSTRACT

Small and medium enterprises (SMEs) often face limitations in implementing formal Research and Development (R&D), leading to reliance on informal practices based on experience and customer interaction. This study aims to examine how informal R&D contributes to product development and operational improvement in a small culinary business, namely Iko Denai Restaurant in Medan, Indonesia. A qualitative case study approach was employed, with data collected through in-depth interviews with the business owner and direct field observations. Source triangulation was applied to enhance data validity by comparing findings from different data sources. The results indicate that R&D activities are carried out informally through continuous interaction with customers, small-scale product trials, and ongoing evaluation of product quality and service. This approach enables the business to introduce new menu items with lower risk and adapt quickly to customer preferences. In addition, the decision to relocate the business to a more strategic location reflects a form of process innovation aimed at improving accessibility and customer convenience. The study highlights that informal R&D practices can effectively support innovation and business sustainability in SMEs, offering practical insights for small business development.

Keywords: Informal R&D, SMEs, Product Innovation, Culinary Business, Business Development

PENDAHULUAN

Manajemen operasional memiliki peran strategis dalam memastikan proses produksi dan pelayanan berjalan secara efektif serta mampu menghasilkan produk yang berkualitas. Pengelolaan operasional yang baik memungkinkan pelaku usaha mengoptimalkan sumber daya sekaligus menciptakan nilai tambah bagi konsumen. Dalam konteks usaha kuliner, kegiatan operasional tidak hanya terbatas pada proses produksi, tetapi juga mencakup pengembangan produk, pengendalian mutu, serta peningkatan efisiensi secara berkelanjutan.

Dalam beberapa tahun terakhir, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) khususnya di sektor kuliner menunjukkan peran penting dalam perekonomian nasional serta penciptaan lapangan kerja. Namun demikian, pelaku UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti perubahan preferensi konsumen, meningkatnya persaingan, serta tuntutan inovasi produk yang berkelanjutan. Kondisi ini menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi melalui pengembangan produk dan strategi operasional yang tepat agar tetap kompetitif di pasar.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam mendukung pengembangan usaha adalah melalui kegiatan Research and Development (R&D). Secara umum, R&D dipahami sebagai proses sistematis untuk menghasilkan inovasi produk maupun perbaikan proses operasional. Namun, pada praktiknya, sebagian besar UMKM belum menerapkan R&D secara formal karena keterbatasan sumber daya, baik dari sisi modal, teknologi, maupun tenaga ahli. Akibatnya, proses inovasi pada UMKM cenderung berlangsung secara informal melalui pengalaman usaha dan interaksi langsung dengan pelanggan.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk memiliki pengaruh signifikan terhadap daya saing dan keberlanjutan usaha kuliner. Inovasi yang dilakukan melalui variasi menu, diferensiasi produk, serta penyesuaian terhadap selera konsumen dapat meningkatkan nilai tambah produk dan memperkuat posisi usaha di pasar. Selain itu, kreativitas pelaku usaha juga menjadi faktor penting dalam mendorong terciptanya inovasi yang relevan dengan kebutuhan pelanggan. Dalam praktiknya, inovasi pada UMKM tidak selalu berbasis penelitian formal, tetapi dapat berkembang melalui proses pembelajaran organisasi dan pengalaman operasional sehari-hari.

Di sisi lain, beberapa studi juga menunjukkan bahwa pengembangan UMKM kuliner dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan inovasi, seperti inovasi model bisnis, digitalisasi, serta peningkatan kualitas operasional. Upaya tersebut terbukti mampu meningkatkan efisiensi, daya tarik produk, serta kepuasan pelanggan. Meskipun demikian, sebagian besar penelitian masih berfokus pada inovasi yang bersifat terstruktur atau berbasis teknologi, sementara praktik inovasi yang berlangsung secara informal pada usaha kecil masih relatif kurang mendapat perhatian dalam kajian akademik.

Berdasarkan uraian tersebut, terdapat kesenjangan penelitian (research gap), yaitu masih terbatasnya studi yang mengkaji secara mendalam bagaimana praktik Research and Development (R&D) dilakukan secara informal pada UMKM, khususnya dalam konteks usaha kuliner tradisional. Padahal, pendekatan informal yang berbasis pengalaman dan interaksi langsung dengan pelanggan merupakan karakteristik utama yang membedakan UMKM dari perusahaan besar.

Bertolak dari kesenjangan tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis implementasi R&D dalam kegiatan operasional usaha kuliner skala kecil. Secara khusus, penelitian ini berupaya menjawab pertanyaan: (1) bagaimana proses identifikasi kebutuhan pasar dilakukan dalam usaha kuliner skala kecil, (2) bagaimana pengembangan dan inovasi produk dilakukan secara informal, serta (3) bagaimana kegiatan R&D berkontribusi terhadap perbaikan operasional dan keberlanjutan usaha. Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi Research and Development (R&D) dalam operasional Rumah Makan Iko Denai, dengan fokus pada proses identifikasi kebutuhan pasar, pengembangan dan inovasi menu, pengendalian mutu, serta evaluasi operasional.

LANDASAN TEORI

Research and Development (R&D) dalam Usaha Kuliner

Research and Development (R&D) merupakan serangkaian aktivitas yang bertujuan untuk menghasilkan inovasi produk maupun perbaikan proses operasional melalui tahapan identifikasi kebutuhan, pengembangan, pengujian, dan evaluasi produk. Dalam konteks manajemen operasional, R&D tidak hanya berorientasi pada penciptaan produk baru, tetapi juga mencakup peningkatan kualitas produk yang telah ada agar tetap relevan dengan kebutuhan pasar yang dinamis.

Pada usaha skala besar, kegiatan R&D umumnya dilakukan secara sistematis dan terstruktur dengan dukungan sumber daya yang memadai. Namun, pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), aktivitas R&D cenderung berlangsung secara informal. Proses inovasi lebih banyak didasarkan pada pengalaman, intuisi, serta interaksi langsung dengan pelanggan. Studi menunjukkan bahwa pendekatan informal ini tetap mampu menghasilkan inovasi yang adaptif karena pelaku usaha memiliki kedekatan dengan konsumen sehingga lebih cepat merespons perubahan kebutuhan pasar (Pratama & Nugroho, 2021).

Dalam sektor kuliner, R&D sering diwujudkan dalam bentuk pengembangan variasi menu, penyesuaian rasa, serta inovasi dalam penyajian makanan. Proses tersebut memungkinkan pelaku usaha menciptakan diferensiasi produk yang menjadi nilai tambah dalam persaingan bisnis. Penelitian lain juga menegaskan bahwa inovasi berbasis pengalaman memiliki peran penting dalam menjaga keberlanjutan usaha kecil karena lebih fleksibel dan mudah diterapkan dalam praktik operasional sehari-hari (Hidayat & Astuti, 2020).

Inovasi Produk dan Keterkaitannya dengan R&D

Inovasi produk merupakan hasil utama dari kegiatan R&D yang berfungsi untuk meningkatkan nilai tambah produk serta memperkuat daya saing usaha. Dalam perspektif manajemen, inovasi produk mencakup perubahan atau pengembangan pada karakteristik produk, baik dari segi rasa, kualitas, tampilan, maupun variasi menu yang ditawarkan kepada konsumen.

Pada usaha kuliner, inovasi produk seringkali dipengaruhi oleh preferensi konsumen yang terus berubah. Oleh karena itu, kemampuan pelaku usaha dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan inovasi. Penelitian menunjukkan bahwa keterlibatan konsumen dalam proses inovasi dapat meningkatkan tingkat keberhasilan produk karena produk yang dihasilkan lebih sesuai dengan harapan pasar (Rahmawati & Fadillah, 2022).

Selain itu, inovasi produk pada UMKM cenderung dilakukan melalui pendekatan trial and error dalam skala kecil. Strategi ini memungkinkan pelaku usaha menguji produk baru tanpa menanggung risiko kerugian yang besar. Pendekatan tersebut juga menunjukkan adanya keterkaitan yang erat antara R&D dan inovasi produk, di mana R&D menjadi proses yang mendasari terciptanya inovasi secara bertahap dan berkelanjutan (Utami & Wibowo, 2021).

Pengendalian Mutu dalam Operasi Produksi Makanan

Pengendalian mutu merupakan proses yang bertujuan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan. Dalam industri kuliner, kualitas produk tidak hanya ditentukan oleh rasa, tetapi juga oleh kebersihan, konsistensi, serta penyajian makanan.

Pada usaha kecil, sistem pengendalian mutu seringkali tidak terdokumentasi secara formal, tetapi dijalankan berdasarkan pengalaman dan kebiasaan operasional.

Meskipun demikian, praktik tersebut tetap dapat menjaga kualitas produk apabila dilakukan secara konsisten. Penelitian menunjukkan bahwa pengalaman dan keterampilan pelaku usaha menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas kualitas produk pada UMKM kuliner (Sutrisno & Purnama, 2020).

Pengendalian mutu juga berkaitan dengan pemilihan bahan baku, proses produksi, serta evaluasi hasil akhir sebelum produk disajikan kepada pelanggan. Proses ini menjadi bagian penting dalam menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Selain itu, kualitas yang konsisten dapat meningkatkan loyalitas pelanggan serta memperkuat citra usaha di pasar (Wulandari & Prasetyo, 2022).

Penanganan Keluhan Pelanggan sebagai Sumber Evaluasi

Keluhan pelanggan merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kualitas produk dan pelayanan. Dalam perspektif manajemen, keluhan tidak hanya dipandang sebagai masalah, tetapi juga sebagai sumber informasi yang dapat digunakan untuk melakukan perbaikan.

Pada usaha kuliner, penanganan keluhan biasanya dilakukan melalui komunikasi langsung antara pelaku usaha dan pelanggan. Pendekatan ini memungkinkan pelaku usaha memperoleh umpan balik secara cepat dan akurat. Penelitian menunjukkan bahwa respons yang baik terhadap keluhan pelanggan dapat meningkatkan kepuasan serta memperkuat hubungan antara pelaku usaha dan konsumen (Lestari & Kurniawan, 2021).

Selain itu, masukan dari pelanggan juga dapat menjadi dasar dalam pengembangan produk. Informasi mengenai kekurangan produk, seperti rasa atau tekstur, dapat digunakan untuk melakukan perbaikan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Proses ini mencerminkan adanya siklus evaluasi yang berkelanjutan dalam kegiatan operasional usaha (Handayani & Putra, 2023).

Kerangka Pemikiran Penelitian

Berdasarkan kajian teori yang telah diuraikan, dapat dipahami bahwa kegiatan R&D pada usaha kuliner skala kecil berlangsung melalui proses yang saling berkaitan. Proses tersebut diawali dengan identifikasi kebutuhan pasar yang diperoleh melalui interaksi dengan pelanggan. Informasi tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam pengembangan dan inovasi produk.

Selanjutnya, produk yang dihasilkan akan melalui proses pengendalian mutu untuk memastikan kualitasnya tetap terjaga. Umpan balik dari pelanggan, baik dalam bentuk kepuasan maupun keluhan, menjadi bahan evaluasi untuk melakukan perbaikan berkelanjutan. Selain itu, keputusan operasional seperti perubahan lokasi usaha juga dapat menjadi bagian dari inovasi proses yang mendukung peningkatan kinerja usaha

Secara konseptual, hubungan antar variabel dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Identifikasi kebutuhan pasar → mendorong inovasi produk
Inovasi produk → meningkatkan kepuasan pelanggan
Pengendalian mutu → menjaga konsistensi kualitas
Evaluasi dan umpan balik pelanggan → memperkuat proses R&D
R&D informal → mendukung keberlanjutan usaha

Kerangka ini menunjukkan bahwa R&D informal pada UMKM merupakan proses siklik yang berlangsung secara terus-menerus dan terintegrasi dalam kegiatan operasional sehari-hari.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai praktik Research and Development (R&D) dalam operasional usaha kuliner skala kecil. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena secara kontekstual berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Objek penelitian adalah Rumah Makan Iko Denai yang berlokasi di Kota Medan, Sumatera Utara. Pemilihan objek dilakukan secara purposive dengan pertimbangan bahwa usaha tersebut telah beroperasi dalam jangka waktu yang cukup lama serta menunjukkan adanya proses pengembangan usaha secara berkelanjutan. Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha sebagai informan utama dan beberapa pelanggan sebagai informan pendukung. Pemilihan informan dilakukan secara purposive sampling dengan mempertimbangkan keterlibatan langsung dalam aktivitas operasional dan pengalaman berinteraksi dengan layanan usaha (Sugiyono, 2019).

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali informasi terkait proses identifikasi kebutuhan pasar, inovasi menu, pengendalian mutu, serta evaluasi operasional. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas produksi, penyajian makanan, serta interaksi antara pelaku usaha dan pelanggan. Selain itu, dokumentasi digunakan sebagai data pendukung untuk memperkuat hasil temuan di lapangan. Teknik ini dipilih karena memungkinkan peneliti memperoleh data yang lebih komprehensif dan mendalam mengenai fenomena yang diteliti. Penggunaan berbagai teknik pengumpulan data juga bertujuan untuk meningkatkan kelengkapan informasi serta mengurangi potensi bias dalam penelitian kualitatif (Moleong, 2021).

Analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis tematik yang mengacu pada tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dari lapangan terlebih dahulu dikategorikan berdasarkan tema penelitian, kemudian dianalisis untuk menemukan pola dan hubungan antar konsep yang relevan. Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selain itu, dilakukan pula proses konfirmasi kepada informan (member check) untuk memastikan kesesuaian data dengan kondisi yang sebenarnya. Pendekatan ini bertujuan meningkatkan validitas dan kredibilitas hasil penelitian sehingga temuan yang dihasilkan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah (Gunawan, 2020).

HASIL PENELITIAN

Implementasi Research and Development (R&D) dalam Operasional Rumah Makan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik Research and Development (R&D) pada Rumah Makan Iko Denai berlangsung secara informal dan terintegrasi dalam aktivitas operasional sehari-hari. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa proses pengembangan usaha tidak didasarkan pada sistem penelitian yang terstruktur, melainkan pada pengalaman usaha yang telah berlangsung secara turun-temurun. Pemilik usaha menyatakan bahwa “kami biasanya melihat dari kebiasaan pelanggan, kalau banyak yang suka, berarti menu itu dipertahankan atau dikembangkan lagi.” Pernyataan ini menunjukkan bahwa proses pembelajaran organisasi terjadi secara alami melalui interaksi langsung dengan konsumen.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Pratama dan Nugroho (2021) yang menyatakan bahwa inovasi pada UMKM cenderung berkembang melalui pengalaman dan interaksi pelanggan, bukan melalui sistem formal. Dengan demikian, praktik R&D informal pada usaha kecil dapat dipahami sebagai proses adaptasi yang berlangsung secara berkelanjutan dan kontekstual.

Identifikasi Kebutuhan Pasar

Proses identifikasi kebutuhan pasar pada Rumah Makan Iko Denai dilakukan melalui komunikasi langsung dengan pelanggan serta pengamatan terhadap perilaku konsumen. Berdasarkan hasil observasi, interaksi antara pemilik usaha dan pelanggan berlangsung secara intensif, terutama dalam menerima masukan terkait rasa makanan dan pelayanan. Salah satu pelanggan menyampaikan bahwa "kalau ada yang kurang pas, biasanya langsung bilang ke pemilik, dan biasanya langsung diperbaiki."

Pendekatan ini menunjukkan bahwa usaha tidak menggunakan survei formal, tetapi mengandalkan umpan balik langsung sebagai sumber informasi utama. Temuan ini didukung oleh penelitian Lestari dan Kurniawan (2021) yang menyatakan bahwa komunikasi langsung dengan pelanggan merupakan metode efektif dalam memahami preferensi konsumen pada usaha kecil. Selain itu, menu ayam rendang yang menjadi produk unggulan menunjukkan bahwa preferensi pasar berperan penting dalam menentukan keberlanjutan produk. Hal ini memperkuat temuan Rahmawati dan Fadillah (2022) bahwa keterlibatan konsumen dalam proses pengembangan produk dapat meningkatkan keberhasilan inovasi.

Pengembangan dan Inovasi Menu

Pengembangan menu pada Rumah Makan Iko Denai dilakukan melalui uji coba produk dalam skala kecil sebelum diproduksi secara luas. Pemilik usaha menjelaskan bahwa "kalau ada menu baru, biasanya dibuat sedikit dulu, nanti dilihat apakah pelanggan suka atau tidak." Strategi ini menunjukkan adanya proses trial and error yang bertujuan meminimalkan risiko kerugian.

Pendekatan tersebut sejalan dengan penelitian Utami dan Wibowo (2021) yang menyatakan bahwa inovasi pada UMKM sering dilakukan melalui percobaan terbatas untuk mengurangi biaya kegagalan produk. Selain itu, munculnya menu sambal jengkol sebagai respon atas permintaan pelanggan menunjukkan bahwa inovasi tidak hanya berasal dari internal usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh eksternal, yaitu konsumen. Hal ini memperkuat pandangan bahwa inovasi produk pada usaha kuliner bersifat adaptif dan responsif terhadap kebutuhan pasar (Hidayat & Astuti, 2020).

Pengendalian Mutu Produk

Pengendalian mutu pada Rumah Makan Iko Denai dilakukan secara informal melalui pengalaman memasak dan kebiasaan operasional yang telah terbentuk. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha menyatakan bahwa "rasa harus tetap sama setiap hari, jadi kami sudah tahu takaran yang pas walaupun tidak ditulis." Hal ini menunjukkan bahwa standar kualitas tidak terdokumentasi secara formal, tetapi dijaga melalui pengalaman dan keterampilan.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Sutrisno dan Purnama (2020) yang menyatakan bahwa pengendalian mutu pada usaha kecil sering bergantung pada pengalaman pelaku usaha. Meskipun demikian, tidak adanya standar tertulis berpotensi menimbulkan variasi kualitas produk. Namun, dalam kasus ini, pengawasan langsung oleh pemilik usaha menjadi mekanisme kontrol yang efektif dalam menjaga konsistensi rasa. Hal ini juga didukung oleh Wulandari dan Prasetyo (2022) yang menyatakan

bahwa konsistensi kualitas merupakan faktor utama dalam membangun loyalitas pelanggan.

Evaluasi dan Perbaikan Berkelanjutan

Evaluasi operasional pada Rumah Makan Iko Denai dilakukan secara berkelanjutan melalui umpan balik pelanggan serta pengamatan terhadap kondisi usaha. Salah satu bentuk evaluasi yang signifikan adalah keputusan untuk memindahkan lokasi usaha ke tempat yang lebih strategis. Pemilik usaha menyatakan bahwa "lokasi baru lebih mudah dijangkau dan parkirnya lebih luas, jadi pelanggan lebih nyaman."

Keputusan relokasi ini dapat dipahami sebagai bentuk inovasi proses yang bertujuan meningkatkan kenyamanan pelanggan dan efisiensi operasional. Temuan ini sejalan dengan penelitian Simanjuntak et al. (2024) yang menyatakan bahwa perubahan strategi operasional, termasuk lokasi usaha, merupakan bagian dari inovasi dalam pengembangan UMKM. Selain itu, proses evaluasi yang dilakukan secara terus-menerus menunjukkan adanya siklus pembelajaran yang mendukung keberlanjutan usaha. Hal ini diperkuat oleh Handayani dan Putra (2023) yang menekankan pentingnya umpan balik pelanggan dalam mendorong perbaikan berkelanjutan.

Sintesis Temuan

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik R&D pada Rumah Makan Iko Denai tidak dilakukan secara formal, tetapi tetap mampu mendukung inovasi produk dan pengembangan usaha. Proses identifikasi kebutuhan pasar, inovasi menu, pengendalian mutu, serta evaluasi operasional saling terhubung dalam satu siklus yang berkelanjutan. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa R&D informal memiliki peran strategis dalam meningkatkan daya saing UMKM, terutama dalam sektor kuliner yang sangat bergantung pada preferensi konsumen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa praktik Research and Development (R&D) pada Rumah Makan Iko Denai telah diterapkan meskipun masih bersifat informal dan belum terstruktur secara sistematis. Proses R&D berlangsung melalui pengalaman usaha serta interaksi langsung dengan pelanggan, yang menjadi sumber utama dalam memahami kebutuhan pasar dan mengembangkan produk. Identifikasi kebutuhan konsumen dilakukan secara langsung melalui komunikasi dengan pelanggan, yang kemudian mendorong munculnya inovasi menu sesuai dengan preferensi pasar.

Dalam pengembangan produk, strategi uji coba dalam skala kecil menjadi pendekatan yang efektif untuk mengurangi risiko kegagalan, sekaligus memungkinkan pelaku usaha menyesuaikan produk berdasarkan respons konsumen. Pengendalian mutu dilakukan melalui pengalaman dan kebiasaan operasional, yang mampu menjaga konsistensi kualitas meskipun belum didukung oleh standar tertulis. Selain itu, evaluasi operasional yang berkelanjutan, termasuk keputusan relokasi usaha, menunjukkan adanya upaya perbaikan proses sebagai bagian dari pengembangan usaha.

Penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya berfokus pada satu objek usaha sehingga temuan yang dihasilkan belum dapat digeneralisasi secara luas. Selain itu, pendekatan kualitatif yang digunakan sangat bergantung pada subjektivitas informan dan interpretasi peneliti. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan lebih banyak objek usaha serta mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif. Secara praktis, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM dapat memanfaatkan pendekatan R&D

informal sebagai strategi adaptif dalam mengembangkan usaha, terutama dalam menghadapi perubahan kebutuhan pasar yang dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

Afriyani, F., & Yulianti, T. E. (2024). Analisis hukum bisnis terhadap strategi inovasi produk pada UMKM kuliner. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 6(2), 112-120.

Anabela, C., Krisna, M. C., Badiah, R., Musthofa, M. M., & Indira, I. (2024). Pemberdayaan UMKM kuliner melalui digitalisasi dan inovasi produk. *Nuansa Akademik: Jurnal Pembangunan Masyarakat*, 9(1), 45-53.

Dewi, I. C., Chiang, C. T., & Siauw, J. A. (2024). Inovasi gastronomi berkelanjutan pada UMKM kuliner. *Jurnal Dinamika Ekonomi Rakyat*, 12(1), 67-75.

Gunawan, I. (2020). *Metode penelitian kualitatif: Teori dan praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Hidayat, R., & Astuti, D. (2020). Inovasi berbasis pengalaman dalam pengembangan usaha kecil. *Jurnal Kewirausahaan dan Usaha Kecil Menengah*, 5(2), 88-96.

Jannah, N. H., Badriyah, L., & Riski, M. (2025). Strategi pemasaran kuliner UMKM di era ekonomi kreatif. *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini*, 3(1), 15-24.

Jocelyn, N., & Christiarini, R. (2024). Peningkatan daya saing UMKM melalui inovasi operasional. *Jurnal Indonesia Mengabdi*, 2(2), 101-109.

Khabibah, D. K., Rokhman, N., & Rianawati, T. (2024). Pengaruh inovasi produk terhadap profitabilitas UMKM kuliner. *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 7(1), 33-41.

Lestari, D., & Kurniawan, B. (2021). Pengaruh penanganan keluhan terhadap kepuasan pelanggan pada usaha kuliner. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 15(2), 120-128.

Michael, M., & Hidayah, N. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing UMKM kuliner. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 5(3), 210-218.

Moleong, L. J. (2021). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Pratama, A., & Nugroho, S. (2021). Implementasi inovasi pada UMKM berbasis interaksi pelanggan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 77-85.

Rahmawati, N., & Fadillah, M. (2022). Keterlibatan konsumen dalam inovasi produk UMKM kuliner. *Jurnal Riset Manajemen*, 6(1), 55-63.

Ritonga, N., Azahra, D., & Prabowo, D. V. (2024). Peran kreativitas wirausaha terhadap inovasi produk UMKM kuliner. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(1), 1345-1353.

Sari, T. D. V., & Irawati, S. A. (2024). Strategi inovatif UMKM kuliner di era digital. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 5(2), 98-107.

Simanjuntak, V. C., Junaedi, D., & Basri, D. M. H. (2024). Pengembangan UMKM kuliner melalui inovasi model bisnis. *Economicus: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 18(1), 72-80.

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sutrisno, E., & Purnama, H. (2020). Pengendalian mutu pada industri makanan skala kecil. *Jurnal Teknologi dan Industri Pangan*, 11(2), 140-148.

Utami, S., & Wibowo, A. (2021). Strategi inovasi produk melalui pendekatan trial and error pada UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(3), 201-209.

Wulandari, S., & Prasetyo, A. (2022). Pengaruh kualitas produk terhadap loyalitas pelanggan pada usaha kuliner. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 10(1), 66-74.