



## Analisis Konsep Bisnis Ala Usman Bin Affan Pada Restoran Gacoan

Nabil Ramadhan<sup>1</sup>, Erwanda<sup>2</sup>, Muhibban<sup>3</sup>

Hukum Ekonomi Syariah STIS ALWAFI Bogor  
nbilrmdn07@gmail.com, afaafu123@gmail.com, erwandadoang@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh perlunya pemahaman mengenai relevansi prinsip bisnis Islami yang diterapkan oleh Usman bin Affan, seorang sahabat Nabi Muhammad SAW, dalam konteks bisnis modern, khususnya pada usaha milik Gacoan sebagai salah satu perusahaan kuliner yang berkembang pesat di Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan konsep bisnis Usman bin Affan, seperti kejujuran, keadilan, dan kebermanfaatannya, dalam praktik manajemen dan strategi usaha yang diterapkan oleh Gacoan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan analisis studi literatur dan wawancara mendalam dengan pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar prinsip bisnis Usman bin Affan telah diterapkan, seperti fokus pada kepuasan pelanggan dan keseimbangan antara keuntungan perusahaan dengan tanggung jawab sosial. Simpulan penelitian ini menegaskan bahwa konsep bisnis Usman bin Affan relevan diterapkan dalam konteks bisnis modern dan dapat menjadi panduan bagi pengusaha Muslim dalam membangun usaha yang berkelanjutan dan beretika.

Key word : Mie Gacoan, bisnis kuliner, mie pedas, inovasi rasa, strategi pemasaran, franchise, ekspansi usaha, kuliner lokal, industri makanan, harga terjangkau.

### ABSTRACT

*This research is motivated by the need to understand the relevance of Islamic business principles applied by Usman bin Affan, a companion of Prophet Muhammad SAW, in the modern business context, particularly in Gacoan's culinary enterprise. This study aims to analyze the implementation of Usman bin Affan's business concepts, such as honesty, justice, and beneficence, in Gacoan's management practices and business strategies. Using a qualitative approach with literature analysis and in-depth interviews, the findings indicate that most of Usman bin Affan's principles are applied, including customer satisfaction and balancing corporate profits with social responsibility. This research concludes that Usman bin Affan's business concepts remain relevant in modern business contexts and can serve as guidance for Muslim entrepreneurs in building sustainable and ethical enterprises.*

*Keywords: Mie Gacoan, culinary business, spicy noodles, flavor innovation, marketing strategy, franchise, business expansion, local cuisine, food industry, affordable prices.*

### PENDAHULUAN

Industri kuliner di Indonesia telah berkembang pesat dalam beberapa dekade terakhir, menjadi salah satu sektor yang paling kompetitif di pasar domestik. Masyarakat Indonesia, yang memiliki kebiasaan kuliner yang beragam, terus menunjukkan minat yang tinggi terhadap hidangan lokal yang inovatif. Salah satu jenis makanan yang tidak pernah kehilangan daya tariknya adalah mie. Dengan fleksibilitasnya dalam penyajian, mie menjadi makanan favorit yang dapat diterima oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Di tengah tren makanan pedas yang semakin diminati masyarakat, Mie Gacoan hadir sebagai inovator dengan konsep yang segar. Merek ini menawarkan menu utama berupa mie dengan variasi tingkat kepedasan yang dapat disesuaikan, sehingga konsumen memiliki kebebasan untuk menentukan cita rasa sesuai preferensi mereka. Selain itu, Mie Gacoan melengkapi pengalaman

bersantap dengan hidangan pendamping seperti dimsum dan minuman segar yang turut mendukung daya tarik produknya.

Keberhasilan Mie Gacoan tidak hanya terletak pada produk yang ditawarkan, tetapi juga pada konsep pemasaran yang modern. Dengan memanfaatkan media sosial sebagai platform utama untuk promosi, Mie Gacoan berhasil menarik perhatian generasi muda, segmen pasar yang sangat sensitif terhadap tren.

Kombinasi harga yang terjangkau, suasana restoran yang kasual, dan strategi pemasaran kreatif menjadikan Mie Gacoan salah satu merek yang berkembang pesat dalam waktu singkat. Strategi lokasi juga menjadi salah satu faktor utama dalam keberhasilan Mie Gacoan. Restoran ini cenderung memilih lokasi yang strategis, seperti dekat dengan kawasan perkantoran, universitas, dan pusat perbelanjaan, yang memungkinkan mereka menjangkau target pasar secara optimal. Pemilihan lokasi yang tepat ini didukung dengan desain tempat makan yang modern dan nyaman, menciptakan pengalaman bersantap yang menarik bagi pelanggan.

Namun, seperti halnya bisnis lain, Mie Gacoan menghadapi tantangan. Salah satu tantangan utama adalah persaingan ketat di industri makanan dan minuman. Selain itu, dengan pertumbuhan cabang yang cepat, Mie Gacoan perlu memastikan konsistensi dalam kualitas produk dan layanan. Hal ini penting untuk menjaga kepercayaan pelanggan, yang menjadi salah satu kunci keberlanjutan bisnis.

Penelitian terhadap Mie Gacoan menjadi penting untuk memahami strategi yang mendasari kesuksesan bisnis ini di tengah pasar yang dinamis. Dengan menganalisis model bisnis, inovasi produk, dan pendekatan pemasaran yang diterapkan, diharapkan dapat diperoleh wawasan yang relevan bagi pelaku usaha lain yang ingin mengadopsi strategi serupa. Pendekatan Mie Gacoan dapat menjadi studi kasus inspiratif dalam membangun merek lokal yang kompetitif di industri kuliner.

Di era masa kini, banyak bermunculan usaha kuliner dengan segala keunggulannya. Usaha kuliner ini sangat digemari oleh semua kalangan, terutama generasi milenial. Makanan yang digemari oleh masyarakat Indonesia salah satunya yaitu jenis makanan pedas. Banyaknya bisnis kuliner makanan pedas di Indonesia ini memicu para pelaku usaha berlomba dengan ketat dalam wujud persaingan yang beragam. Oleh sebab itu, para pelaku usaha kuliner dituntut untuk membuat strategi yang menarik baik dari segi harga, cita rasa, dan kualitas pelayanan. Hal tersebut bertujuan agar menarik para konsumen untuk lebih memilih dan membeli produknya dibandingkan dengan produk kompetitor lain (Sholikhah and Hadita 2023)

Menurut Schmitt (1999:60) *experience* atau pengalaman merupakan dimana konsumen merasakan rangsangan yang diberikan oleh perusahaan. Dan Alma (2005:267) menjelaskan bahwa di dalam strategi *experiential marketing* konsumen tidak hanya melakukan permintaan barang berkualitas, akan tetapi juga menginginkan adanya manfaat secara emosi, *memorable experience* yaitu adanya pengalaman yang mengesankan tidak terlupakan, ada pengalaman unik yang positif, pengalaman *holistic* melalui seluruh panca indera konsumen. (Abdilhaq, Rachma, and Primanto 2020)

Mie Gacoan mengklaim nomor 1 di Indonesia, Mie Gacoan ini memiliki cabang, salah satunya yaitu di kabupaten Sidoarjo mie gacoan sendiri sangat terkenal di kalangan anak muda serta banyak peminatnya terutama bagi konsumen yang menyukai makanan pedas, mie gacoan sendiri untuk pelayanan cukup baik mie gacoan juga menyediakan pelayanan makan di tempat atau bungkus, untuk produk mie gacoan memiliki cita rasa pedas asin dan manis serta mereka menyediakan menu mie dengan tingkat level yang berbeda-beda konsumen biasa memilih pilihan sendiri untuk menikmati yang sesuai dengan selera konsumen tersebut selain mie gacoan juga terdapat varian menu dimsum serta minuman yang beraneka rasa, untuk harga mie gacoan sendiri terkenal murah dan terjangkau Menurut (Salsabilah and Cempena 2024)

Kebaruan penelitian ini terletak pada upaya menghubungkan konsep bisnis Usman bin Affan, yang merupakan prinsip bisnis Islami klasik, dengan praktik bisnis modern dalam konteks usaha milik Gacoan. Penelitian ini tidak hanya menggali penerapan nilai-nilai Islami, tetapi juga mengeksplorasi bagaimana prinsip tersebut dapat diterjemahkan ke dalam strategi manajemen dan operasional sebuah

bisnis kuliner yang inovatif di Indonesia. Kombinasi pendekatan historis-konseptual dan studi kasus modern menjadi nilai tambah yang membedakan penelitian ini dari kajian sebelumnya.

### METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan data primer yang diolah secara kuantitatif. Adapun sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara survei dan wawancara dengan menggunakan kuisioner dengan skala likert kepada pengunjung Mie Gacoan di kota Semarang yang terletak di Peterongan, Jl. Kopol Maksom 284, Peterongan dan Tembalang Tinjomoyo, Banyumanik, Semarang City, Polulasi dalam penelitian ini adalah pengunjung gerai Mie Gacoan dan teknik pengambilan sampel pada penelitian ini teknik non probability sampling yaitu insidental sampling merupakan teknik yang digunakan untuk penentuan sampel menggunakan pertimbangan tertentu agar sampel tersebut benar-benar dapat mempresentasikan populasi, Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis faktor konfirmatori dan maximum likelihood estimation pada SEM dan uji asumsi klasik (uji Normalitas, uji Measurement Model, uji Goodness of Fit, dan uji hipotesis) dari dari paket statistik AMOS 24.0 (Analysis of Moment Structure) (Ghozali, 2017).(Ayuwardani, Wibowo, and Setyawan 2021)

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Sejarah dan Profil Usaha Gacoan

Gacoan didirikan sebagai salah satu usaha kuliner yang berfokus pada konsep makanan yang terjangkau, lezat, dan sesuai dengan selera lokal. Berdiri di Indonesia pada awal 2010-an, Gacoan awalnya menawarkan menu sederhana seperti mie dengan berbagai tingkat kepedasan, yang menjadi ciri khasnya hingga saat ini. Konsep "makanan cepat saji dengan harga ramah kantong" diterima dengan baik oleh pasar, terutama di kalangan anak muda dan pekerja urban. Seiring waktu, Gacoan berhasil memperluas jangkauan bisnisnya ke berbagai kota besar di Indonesia, dengan cabang yang terus bertambah dan popularitas yang semakin meningkat.

Profil Gacoan mencerminkan perusahaan yang berinovasi di sektor kuliner dengan mempertahankan identitas lokal. Selain menawarkan menu utama berupa mie pedas, Gacoan juga menghadirkan berbagai pilihan makanan pendamping dan minuman yang dikemas dengan kreatif. Strategi pemasaran yang menarik, seperti penggunaan nama-nama unik pada menu, berhasil menciptakan pengalaman berkesan bagi pelanggan. Dengan menggabungkan kualitas produk, harga yang kompetitif, dan pengalaman makan yang unik, Gacoan telah menjelma menjadi salah satu pemain utama di industri kuliner Indonesia, khususnya dalam kategori restoran cepat saji.

#### Visi dan Misi Usaha

Visi Gacoan adalah menjadi merek kuliner terkemuka di Indonesia yang tidak hanya dikenal karena kualitas dan inovasi produknya, tetapi juga sebagai pelopor dalam menciptakan pengalaman bersantap yang menyenangkan bagi semua kalangan. Dengan fokus pada keberlanjutan dan pertumbuhan, Gacoan berkomitmen untuk terus memenuhi kebutuhan konsumen dengan menghadirkan makanan berkualitas tinggi yang terjangkau. Visi ini juga mencakup kontribusi terhadap pengembangan industri kuliner lokal, sekaligus mendukung pemberdayaan komunitas melalui kemitraan strategis dengan pelaku usaha kecil dan pemasok lokal.

Misi Gacoan diwujudkan melalui beberapa langkah strategis. Pertama, perusahaan berkomitmen untuk menyediakan menu yang beragam dengan cita rasa khas yang sesuai dengan preferensi pelanggan di Indonesia. Kedua, Gacoan memastikan bahwa setiap cabangnya memberikan pelayanan terbaik melalui pelatihan karyawan yang berkelanjutan. Ketiga, Gacoan menanamkan nilai-nilai tanggung jawab sosial dalam operasionalnya, seperti mendukung komunitas lokal dan menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan. Dengan visi dan misi yang terarah, Gacoan berupaya menjadi perusahaan kuliner yang tidak hanya sukses secara komersial, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat luas.

#### Strategi Operasional dan Manajemen

Gacoan menerapkan strategi operasional yang berfokus pada efisiensi dan konsistensi untuk mendukung pertumbuhan bisnisnya. Salah satu langkah utama adalah standarisasi proses produksi

dan layanan di semua cabangnya melalui penerapan standar operasional prosedur (SOP) yang ketat. Prosedur ini mencakup semua aspek, mulai dari pengelolaan bahan baku, persiapan menu, hingga penyajian kepada pelanggan, guna memastikan kualitas yang konsisten di setiap lokasi. Selain itu, Gacoan memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan operasional, seperti sistem digital untuk pemantauan stok bahan baku dan manajemen pesanan, yang membantu meningkatkan kecepatan pelayanan sekaligus mengurangi risiko pemborosan.

Di sisi manajemen, Gacoan berfokus pada pengembangan sumber daya manusia sebagai aset utama perusahaan. Mereka secara rutin menyelenggarakan program pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan kompetensi dalam pelayanan dan penguasaan standar perusahaan. Selain itu, Gacoan menerapkan sistem penghargaan berbasis kinerja untuk memotivasi karyawan mencapai target, baik secara individu maupun tim. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga menciptakan lingkungan kerja yang positif. Kombinasi strategi operasional yang efisien dan manajemen yang berorientasi pada pengembangan manusia menjadi faktor kunci keberhasilan Gacoan dalam mempertahankan posisinya sebagai salah satu usaha kuliner terkemuka di Indonesia. (Jurnal et al. 2024)

### **Capaian dan Perkembangan Bisnis**

Gacoan telah mencapai berbagai pencapaian yang signifikan sejak didirikan, menjadikannya salah satu pemain utama dalam industri kuliner di Indonesia. Salah satu capaian terbesar adalah ekspansi cabang yang pesat ke berbagai kota besar di Indonesia, menunjukkan keberhasilan strategi bisnisnya dalam memenuhi kebutuhan pasar lokal. Popularitas Gacoan terus meningkat, terutama di kalangan anak muda, berkat kombinasi harga terjangkau, menu inovatif, dan pengalaman makan yang unik. Dengan pendekatan ini, Gacoan berhasil menarik pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan lama, sekaligus memperkuat posisinya sebagai salah satu merek kuliner yang paling dikenal di tanah air.

Agar bisnisnya tetap bisa bersaing, setiap pelaku usaha kuliner harus menyusun strategi pemasaran yang bisa menarik calon konsumen dan mempertahankan konsumen lama. Agar mencapai tujuan tersebut, maka pelaku usaha harus mampu membaca pasar saat ini. Dengan kata lain, pelaku usaha harus mampu menyediakan produk yang menjadi keinginan dan kebutuhan dari konsumen tersebut. Dengan banyaknya pesaing dalam bisnis dibidang kuliner, strategi pemasaran yang bisa dilakukan haruslah berdampak pada keputusan pembelian konsumen. (Anggraini 2022)

Selain itu, perkembangan bisnis Gacoan juga terlihat dari kemampuannya beradaptasi dengan tren dan tantangan pasar. Perusahaan ini terus mengembangkan menu baru untuk menjaga minat pelanggan sekaligus memperluas segmen pasar. Inovasi dalam pemasaran digital dan media sosial juga memainkan peran penting dalam meningkatkan visibilitas merek, menjadikannya salah satu usaha kuliner yang paling banyak diperbincangkan. Di tengah persaingan ketat industri makanan cepat saji, Gacoan berhasil mempertahankan pertumbuhan yang konsisten, baik dari sisi pendapatan maupun jumlah pelanggan, sekaligus menjadi model usaha kuliner lokal yang sukses dan berkelanjutan.

### **Usman bin Affan: Profil dan Prinsip-Prinsip Bisnisnya**

Usman bin Affan, salah satu khalifah kedua dari kalangan Rashidun, dikenal sebagai seorang pengusaha sukses dan dermawan yang memanfaatkan kekayaannya untuk kepentingan umat. Sebelum menjadi khalifah, Usman sudah dikenal luas sebagai seorang pedagang yang cerdas dan jujur. Keberhasilannya dalam bisnis bukan hanya karena kemampuan dalam berbisnis, tetapi juga karena prinsip-prinsip moral yang ia pegang teguh, seperti kejujuran, keadilan, dan transparansi dalam setiap transaksi. Salah satu contoh terkenal adalah saat Usman membeli sumur Ruma, yang kemudian dia wakafkan untuk kepentingan umum, menunjukkan komitmennya pada kesejahteraan umat. Hal ini mencerminkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh Usman bukan hanya untuk keuntungan pribadi, tetapi juga untuk kesejahteraan sosial.

Prinsip-prinsip bisnis Usman bin Affan banyak dijadikan referensi oleh para pebisnis dan pemimpin saat ini, terutama terkait dengan tanggung jawab sosial dan keberlanjutan dalam berbisnis. Usman selalu menekankan pentingnya kejujuran dalam bertransaksi, memastikan bahwa tidak ada penipuan atau eksploitasi dalam setiap hubungan bisnis. Selain itu, prinsip keadilan juga sangat

ditekankan dalam pembagian keuntungan, tidak hanya untuk dirinya sendiri, tetapi juga untuk orang lain yang membutuhkan. Dengan menyeimbangkan antara pencapaian ekonomi dan kontribusi sosial, Usman menunjukkan bahwa kesuksesan dalam bisnis dapat dicapai dengan cara yang bermartabat dan berorientasi pada kepentingan bersama. Prinsip-prinsip ini tetap relevan dan dapat diterapkan dalam dunia bisnis kontemporer untuk menciptakan usaha yang tidak hanya menguntungkan tetapi juga memberi dampak positif bagi masyarakat.

### **Penerapan Nilai-Nilai Bisnis Islami dalam Konteks Modern**

Penerapan nilai-nilai bisnis Islami dalam konteks modern menjadi semakin relevan di tengah kesadaran global yang meningkat terhadap keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan. Prinsip-prinsip dasar seperti kejujuran, keadilan, transparansi, dan tanggung jawab sosial, yang diajarkan oleh Usman bin Affan, kini dapat diintegrasikan dalam strategi bisnis yang lebih luas. Misalnya, dalam hal kejujuran, perusahaan yang menerapkan nilai Islami cenderung menghindari praktik penipuan atau manipulasi harga, dan lebih mengutamakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan berdasarkan kepercayaan. Prinsip keadilan juga mengharuskan perusahaan untuk memastikan pembagian keuntungan yang adil, baik bagi karyawan, pemasok, maupun masyarakat, serta menghindari eksploitasi dalam bisnis. (Kurniawati, Rahayu, and Hidayat 2020)

Penerapan nilai Islami dalam dunia bisnis modern juga mendorong perusahaan untuk lebih peduli terhadap dampak sosial dan lingkungan dari kegiatan bisnis mereka. Banyak perusahaan yang kini mengadopsi praktek bisnis yang lebih berkelanjutan, seperti menggunakan bahan baku ramah lingkungan dan berinvestasi dalam program sosial yang bermanfaat bagi masyarakat. Dengan mengintegrasikan nilai-nilai seperti zakat, infak, dan pemberdayaan umat, perusahaan tidak hanya berfokus pada keuntungan semata, tetapi juga pada pemberdayaan komunitas dan pengentasan kemiskinan. Dengan demikian, penerapan nilai-nilai Islami dapat menciptakan bisnis yang tidak hanya menguntungkan tetapi juga berdampak positif bagi masyarakat dan lingkungan, sejalan dengan tren global yang semakin menuntut tanggung jawab sosial dari perusahaan-perusahaan besar. (Munir 2024)

### **Studi Kasus: Usaha Kuliner di Indonesia**

Industri kuliner di Indonesia berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir, didorong oleh tingginya minat masyarakat terhadap berbagai macam makanan, serta kebiasaan makan di luar rumah yang semakin populer. Usaha kuliner seperti Gacoan, yang berhasil menggabungkan kualitas makanan dengan pengalaman pelanggan yang menarik, menjadi contoh sukses dari penerapan strategi bisnis yang efektif di pasar Indonesia. Gacoan, dengan konsep makanan cepat saji yang terjangkau dan rasa yang konsisten, berhasil menarik perhatian konsumen dari berbagai kalangan. Perusahaan ini juga menunjukkan bagaimana pentingnya memahami selera pasar lokal dan mengadaptasi produk agar sesuai dengan preferensi konsumen Indonesia, yang cenderung menyukai makanan yang kaya rasa dan praktis. (Yusa and Pembelian 2024)

Keberhasilan usaha kuliner di Indonesia juga dipengaruhi oleh tren digitalisasi yang semakin meluas. Banyak restoran dan warung makan yang kini memanfaatkan platform online untuk memasarkan produk mereka, menjangkau pelanggan yang lebih luas, serta mempermudah proses pemesanan dan pengiriman. Penggunaan media sosial juga menjadi strategi penting dalam membangun brand awareness dan menciptakan loyalitas pelanggan. Namun, meskipun peluang dalam industri kuliner sangat besar, persaingan yang ketat menuntut pelaku usaha untuk terus berinovasi, menjaga kualitas produk, serta memberikan pelayanan yang unggul agar tetap bertahan dan berkembang. Dalam konteks ini, usaha kuliner yang sukses di Indonesia harus mampu mengintegrasikan aspek-aspek tradisional dengan inovasi modern untuk menciptakan nilai tambah bagi pelanggan.

### **Penjelasan Konsep Usaha Kuliner**

Konsep usaha kuliner adalah kerangka dasar atau strategi yang digunakan oleh sebuah bisnis makanan dan minuman untuk menciptakan nilai bagi pelanggan, menghasilkan keuntungan, serta menjaga keberlanjutan usaha. Konsep ini mencakup berbagai aspek, mulai dari produk yang ditawarkan, target pasar, hingga strategi operasional dan pemasaran.

Mie Gacoan, yang didirikan oleh Harris Kristanto di Malang, Jawa kini memiliki banyak cabang di berbagai wilayah Indonesia seperti Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bali. Perusahaan ini telah mempekerjakan sekitar 3.000 karyawan dan berhasil dengan cepat menarik minat pelanggan serta menciptakan lapangan kerja. Salah satu kunci keberhasilan Mie Gacoan adalah strategi bisnisnya yang kreatif dan inovatif, terutama dalam menghadapi persaingan pasar yang sengit. (Firanda et al. 2024)

### **Prinsip Kejujuran dalam Bisnis**

Kejujuran adalah salah satu prinsip utama yang diterapkan oleh Usman bin Affan dalam aktivitas bisnisnya. Dalam sejarah Islam, Usman bin Affan dikenal sebagai pedagang yang selalu jujur terhadap pelanggan, baik dalam menyampaikan kualitas maupun harga barang dagangannya. Ia tidak pernah menipu atau mengambil keuntungan yang berlebihan, sehingga mendapatkan kepercayaan penuh dari para mitranya. Prinsip ini tidak hanya mendatangkan keberkahan dalam perdagangan, tetapi juga memperkuat hubungan bisnis jangka panjang yang saling menguntungkan. Dalam perspektif Islam, kejujuran bukan sekadar strategi bisnis, tetapi juga bagian dari amanah dan tanggung jawab seorang Muslim kepada Allah SWT.

Konteks bisnis modern, seperti yang ditemukan dalam praktik usaha Gacoan, kejujuran juga menjadi elemen penting dalam menjaga reputasi dan loyalitas pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gacoan berusaha menerapkan transparansi dalam operasionalnya, misalnya dengan memastikan harga produk yang kompetitif dan sesuai kualitas yang ditawarkan. Selain itu, Gacoan berkomitmen untuk menyampaikan informasi produk dengan jelas kepada konsumen, termasuk bahan-bahan yang digunakan. Pendekatan ini mencerminkan nilai kejujuran sebagai dasar kepercayaan konsumen, yang pada akhirnya menjadi kunci keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di pasar yang kompetitif. (Maharani et al. 2022)

### **Keadilan dalam Pembagian Keuntungan**

Keadilan dalam pembagian keuntungan merupakan salah satu prinsip penting yang diterapkan oleh Usman bin Affan dalam praktik bisnisnya. Usman selalu memastikan bahwa keuntungan yang diperoleh tidak hanya dinikmati oleh dirinya sendiri, tetapi juga memberikan manfaat kepada mitra bisnis, karyawan, dan masyarakat luas. Ia dikenal sebagai seorang pengusaha yang dermawan, yang kerap membagikan sebagian besar keuntungannya untuk membantu umat Islam, baik melalui infak maupun pembangunan fasilitas umum seperti sumur dan pasar. Pendekatan ini menunjukkan bahwa bisnis tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga pada pemerataan manfaat dan kesejahteraan bersama. Dalam Islam, prinsip keadilan ini menegaskan bahwa keuntungan harus diraih tanpa merugikan pihak lain dan didistribusikan secara proporsional sesuai kontribusi masing-masing pihak. (Ganesa 2024)

Konteks usaha Gacoan, prinsip keadilan dalam pembagian keuntungan tercermin dalam beberapa aspek operasionalnya. Perusahaan ini tidak hanya fokus pada pencapaian laba, tetapi juga berupaya memberdayakan karyawan dan komunitas lokal melalui program-program kemitraan. Misalnya, Gacoan memberikan insentif dan bonus kepada karyawannya berdasarkan kinerja, memastikan mereka mendapatkan penghargaan yang layak atas kontribusi mereka. Selain itu, sebagian dari keuntungan perusahaan dialokasikan untuk kegiatan sosial, seperti donasi kepada masyarakat sekitar atau program bantuan pendidikan. Pendekatan ini mencerminkan upaya Gacoan untuk menyeimbangkan pertumbuhan bisnis dengan tanggung jawab sosial, sejalan dengan prinsip keadilan yang diajarkan dalam Islam.

### **Konsep Keberlanjutan dan Kebermanfaatn**

Usman bin Affan dikenal sebagai sosok yang menanamkan prinsip keberlanjutan dan kebermanfaatn dalam setiap aktivitas bisnisnya. Salah satu contoh yang menonjol adalah inisiatifnya untuk membeli sumur dari seorang Yahudi, yang kemudian diwakafkan untuk kepentingan umat. Tindakan ini tidak hanya mencerminkan visi jangka panjang Usman dalam memberikan manfaat kepada masyarakat, tetapi juga mengajarkan bahwa bisnis yang sukses adalah bisnis yang mampu menciptakan dampak positif secara berkelanjutan. Prinsip ini menekankan bahwa keberlanjutan bisnis tidak hanya terletak pada keuntungan material, tetapi juga pada seberapa besar manfaat yang diberikan kepada masyarakat dan lingkungan sekitarnya. (Wahyuni et al. 2024)

Konsep keberlanjutan dan kebermanfaatannya juga diimplementasikan melalui berbagai strategi bisnis. Gacoan berupaya menjaga keberlanjutan operasionalnya dengan menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan, seperti pengelolaan limbah yang efisien dan penggunaan bahan baku lokal untuk mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar. Selain itu, perusahaan ini secara aktif terlibat dalam program-program sosial, seperti bantuan kepada komunitas dan pemberdayaan usaha kecil. Dengan demikian, Gacoan tidak hanya berorientasi pada pertumbuhan ekonomi, tetapi juga pada penciptaan nilai bagi ekosistem bisnisnya. Hal ini menunjukkan bahwa prinsip yang diterapkan Usman bin Affan masih sangat relevan dalam menjawab tantangan bisnis di era modern.

### **Kepedulian Sosial dalam Strategi Gacoan**

Kepedulian sosial menjadi salah satu elemen penting dalam strategi bisnis modern, termasuk yang diterapkan oleh Gacoan. Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan, Gacoan tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat di sekitar operasionalnya. Salah satu wujud kepedulian sosial Gacoan adalah melalui program donasi dan kegiatan amal yang secara rutin dilakukan, seperti pemberian bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan atau dukungan untuk program pendidikan. Strategi ini mencerminkan upaya perusahaan untuk mempererat hubungan dengan komunitas lokal sekaligus memberikan dampak positif yang nyata bagi mereka. (Pebriantika, Pitriyani, and Sulaeman 2022)

Kepedulian sosial Gacoan tercermin dalam cara mereka memberdayakan karyawan dan mitra lokal. Gacoan memberikan pelatihan dan pengembangan keterampilan bagi karyawan untuk meningkatkan kualitas hidup mereka, sekaligus membuka peluang kerja bagi masyarakat setempat. Perusahaan ini juga mendukung pengusaha kecil dan penyedia bahan baku lokal dengan menjalin kerja sama yang saling menguntungkan. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat ekosistem bisnis, tetapi juga menunjukkan komitmen Gacoan dalam menerapkan nilai-nilai sosial secara konsisten. Dengan mengintegrasikan kepedulian sosial dalam strategi bisnisnya, Gacoan berhasil menciptakan model usaha yang tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga memberikan dampak positif yang luas bagi masyarakat.

### **Strategi Operasional dan Manajemen**

Gacoan mengadopsi strategi operasional dan manajemen yang fokus pada efisiensi dan inovasi untuk mendukung pertumbuhan bisnisnya. Dalam hal operasional, Gacoan memanfaatkan sistem yang terintegrasi untuk memastikan proses produksi dan distribusi berjalan secara optimal. Misalnya, mereka menerapkan standar operasional prosedur (SOP) yang ketat di setiap cabangnya untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan layanan. Selain itu, penggunaan teknologi dalam pemesanan dan pengelolaan stok bahan baku membantu perusahaan meminimalkan pemborosan dan meningkatkan produktivitas. Pendekatan ini memungkinkan Gacoan untuk mempertahankan harga yang kompetitif tanpa mengurangi kualitas produk, sehingga menarik lebih banyak pelanggan. (Yuniarti 2021)

Gacoan menerapkan pendekatan yang berorientasi pada pengembangan sumber daya manusia. Karyawan dianggap sebagai aset penting, sehingga perusahaan memberikan perhatian khusus pada pelatihan dan pengembangan kompetensi mereka. Program pelatihan rutin dirancang untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam melayani pelanggan dan memahami standar perusahaan. Selain itu, Gacoan juga menerapkan sistem insentif berbasis kinerja untuk memotivasi karyawan mencapai target. Kombinasi strategi operasional yang efisien dan manajemen berbasis manusia ini menjadi kunci keberhasilan Gacoan dalam bersaing di industri kuliner yang kompetitif. (Valentine et al. 2023)

### **Kejujuran dalam Manajemen Gacoan**

Kejujuran dalam manajemen Gacoan terlihat dalam cara perusahaan mengelola hubungan dengan pelanggan, karyawan, dan mitra bisnisnya. Salah satu contoh penerapan kejujuran adalah dalam kebijakan harga yang transparan, di mana Gacoan memastikan bahwa harga yang tercantum pada menu sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan. Gacoan juga menjaga transparansi dalam komunikasi dengan pelanggan, baik dalam hal informasi produk maupun dalam pemrosesan pesanan. Kebijakan ini membantu membangun kepercayaan yang kuat antara Gacoan dan konsumennya, yang

menjadi salah satu faktor kunci dalam menciptakan loyalitas pelanggan jangka panjang. (Anggraini 2022)

Gacoan juga menerapkan prinsip kejujuran dalam mengelola hubungan internal dengan karyawan. Mereka memastikan bahwa hak-hak karyawan, seperti gaji dan tunjangan, dibayarkan tepat waktu dan sesuai dengan kesepakatan. Kejujuran dalam pengelolaan SDM ini menciptakan lingkungan kerja yang positif dan memotivasi karyawan untuk bekerja dengan penuh integritas. Gacoan juga tidak ragu untuk memberikan pengakuan kepada karyawan yang berprestasi, baik dalam bentuk bonus maupun kesempatan untuk pengembangan karir. Dengan menerapkan prinsip kejujuran ini, Gacoan berhasil menciptakan budaya perusahaan yang mendukung pertumbuhan baik secara internal maupun eksternal.

### **Kesamaan Nilai**

Gacoan dan prinsip bisnis yang diterapkan oleh Usman bin Affan memiliki kesamaan nilai yang mendalam, terutama dalam hal kejujuran dan keadilan. Keduanya menekankan pentingnya transparansi dalam setiap aspek bisnis, baik dalam transaksi dengan pelanggan, pengelolaan karyawan, maupun dalam hubungan dengan mitra. Seperti halnya Usman bin Affan yang terkenal dengan kejujurannya dalam berdagang, Gacoan juga memastikan bahwa harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitasnya, tanpa ada praktik penipuan atau pemaksaan. Kedua entitas ini memandang kejujuran sebagai fondasi utama dalam membangun hubungan yang berkelanjutan dengan berbagai pihak terkait, termasuk konsumen, karyawan, dan mitra bisnis. (Zakiyah and Hariasih 2023)

Usman bin Affan maupun Gacoan menekankan prinsip keadilan dalam pembagian keuntungan dan kesempatan. Usman bin Affan dikenal adil dalam distribusi hasil perdagangan, tidak hanya untuk dirinya tetapi juga untuk masyarakat sekitarnya melalui amal dan infak. Gacoan pun menerapkan prinsip ini dengan memberikan insentif kepada karyawan yang berprestasi dan berupaya untuk menjaga hubungan yang adil dengan pemasok dan mitra bisnisnya. Dalam hal ini, keduanya menganggap bahwa kesejahteraan dan keberlanjutan bisnis dapat dicapai jika prinsip keadilan diterapkan secara konsisten, menciptakan ekosistem yang saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

### **Perbedaan Pendekatan**

Meskipun Gacoan dan Usman bin Affan memiliki nilai-nilai bisnis yang serupa, pendekatan yang mereka ambil dalam penerapan prinsip-prinsip tersebut menunjukkan perbedaan yang signifikan, terutama dalam konteks waktu dan lingkungan operasional. Usman bin Affan hidup pada abad ke-7 di dunia yang sangat berbeda, di mana perdagangan lebih bersifat tradisional, tanpa adanya teknologi atau sistem manajerial yang kompleks seperti sekarang. Pendekatan Usman dalam bisnis didasarkan pada prinsip langsung, dengan mengutamakan kejujuran dan kepedulian sosial melalui transaksi personal dan berbasis kepercayaan antar individu. Dia mengedepankan nilai-nilai moral dalam berbisnis yang lebih mengarah pada amal dan pemberdayaan umat, seperti menginfakkan sebagian besar kekayaannya untuk kepentingan sosial. (Julyanto Ekantoro 2023)

Gacoan beroperasi dalam era modern dengan tantangan yang berbeda, terutama di dunia yang serba cepat dan terhubung secara digital. Pendekatan Gacoan lebih terstruktur dengan penerapan teknologi canggih dalam operasional, seperti manajemen stok dan sistem pemesanan digital yang memungkinkan efisiensi yang lebih besar. Meskipun nilai-nilai seperti kejujuran dan keadilan tetap dijaga, Gacoan lebih mengandalkan inovasi dan skalabilitas untuk mengembangkan bisnisnya, dengan mempertimbangkan faktor-faktor pasar dan persaingan yang lebih kompleks. Oleh karena itu, meskipun keduanya berbagi nilai dasar yang sama, pendekatan Gacoan lebih berfokus pada efisiensi dan pertumbuhan bisnis jangka panjang melalui strategi yang lebih modern, sementara Usman bin Affan lebih mengedepankan prinsip moral dalam membangun bisnis yang berkelanjutan.

### **Potensi Sinergi Nilai**

Potensi sinergi nilai antara prinsip bisnis Usman bin Affan dan strategi yang diterapkan oleh Gacoan sangat besar, terutama dalam menciptakan keberlanjutan dan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan. Kejujuran dan keadilan yang menjadi inti dari kedua pendekatan ini dapat mengarah pada loyalitas pelanggan yang tinggi, yang merupakan kunci kesuksesan dalam dunia

bisnis modern. Dengan mengadopsi prinsip-prinsip Usman, seperti transparansi dalam transaksi dan distribusi keuntungan yang adil, Gacoan dapat memperkuat citra merek sebagai perusahaan yang tidak hanya berfokus pada profit, tetapi juga memberikan dampak sosial positif. Sinergi ini memungkinkan Gacoan untuk membangun hubungan yang lebih kuat dengan konsumen dan mitra bisnis, yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. (Tampubolon and Adlina 2023)

Gacoan dapat memanfaatkan potensi sinergi nilai dengan mengintegrasikan elemen kepedulian sosial yang dijunjung tinggi oleh Usman bin Affan dalam model bisnisnya. Misalnya, dengan terus melibatkan diri dalam kegiatan sosial atau pengembangan komunitas, Gacoan bisa memperluas pengaruh positifnya dan menciptakan nilai lebih bagi masyarakat sekitar. Program tanggung jawab sosial perusahaan yang mendukung ekonomi lokal, seperti memberikan pelatihan atau bantuan kepada usaha kecil, dapat memperkuat keberadaan Gacoan di pasar dan meningkatkan citra perusahaan sebagai entitas yang bertanggung jawab. Dengan menggabungkan prinsip keadilan dan kepedulian sosial yang diterapkan Usman, Gacoan tidak hanya akan meningkatkan reputasinya tetapi juga memperkuat hubungan emosional dengan pelanggannya, menciptakan keuntungan yang lebih besar bagi semua pihak yang terlibat. (Nuraini and Novitaningtyas 2022)

### **Relevansi Konsep Usman bin Affan dalam Dunia Bisnis Kontemporer**

Konsep bisnis yang diterapkan oleh Usman bin Affan tetap sangat relevan dalam dunia bisnis kontemporer, terutama dalam hal integritas, kejujuran, dan tanggung jawab sosial. Usman dikenal sebagai seorang pedagang yang tidak hanya mementingkan keuntungan pribadi, tetapi juga memperhatikan kesejahteraan orang lain, seperti dalam kasus pengelolaan sumur yang ia wakafkan untuk kepentingan umum. Dalam konteks bisnis modern, nilai-nilai ini sangat penting, terutama dengan meningkatnya kesadaran konsumen terhadap keberlanjutan dan etika perusahaan. Bisnis yang menekankan pada kejujuran dan tanggung jawab sosial, seperti yang dilakukan oleh Usman, lebih berpeluang membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mitra, yang pada akhirnya mendukung reputasi dan keberlanjutan bisnis tersebut. (Wijayaningsih et al. 2024)

Di dunia bisnis kontemporer, di mana persaingan semakin ketat, prinsip-prinsip Usman bin Affan yang berfokus pada keadilan dalam pembagian keuntungan dan kebermanfaatn sosial dapat membantu perusahaan menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Konsep pemberdayaan umat yang dijalankan oleh Usman melalui zakat, infak, dan investasi sosial menginspirasi perusahaan modern untuk tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga pada dampak sosial yang positif. Dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip tersebut dalam strategi bisnis, perusahaan dapat menarik perhatian konsumen yang semakin peduli dengan nilai-nilai sosial, yang berdampak pada loyalitas dan kesuksesan jangka panjang. Oleh karena itu, meskipun zaman dan konteks bisnis telah berubah, konsep yang diajarkan oleh Usman bin Affan tetap memiliki relevansi yang tinggi dan dapat diterapkan dalam dunia bisnis modern.

### **Tantangan dalam Penerapan Nilai Islami**

Penerapan nilai Islami dalam bisnis, seperti yang dicontohkan oleh Usman bin Affan, sering kali menghadapi tantangan besar di dunia bisnis kontemporer yang sangat kompetitif. Salah satu tantangan utama adalah adanya tekanan untuk mencapai profit yang maksimal dalam waktu singkat, yang terkadang mendorong perusahaan untuk mengesampingkan nilai-nilai seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial demi keuntungan finansial. Banyak perusahaan yang lebih fokus pada strategi pertumbuhan yang cepat, tanpa memperhatikan dampaknya terhadap masyarakat atau lingkungan. Hal ini bisa menjadi penghalang bagi perusahaan yang ingin menerapkan prinsip Islami secara konsisten, karena mereka harus menyeimbangkan antara pencapaian finansial dan komitmen terhadap nilai-nilai etis yang lebih besar. (Salsabilah and Cempena 2024)

Tantangan lain yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan pelatihan yang memadai tentang nilai-nilai Islami dalam dunia bisnis, terutama dalam konteks global yang beragam. Bisnis modern sering kali beroperasi dalam lingkungan yang multi-kultural dan sekuler, yang dapat membuat penerapan prinsip-prinsip Islami, seperti zakat, keadilan dalam pembagian keuntungan, atau tanggung jawab sosial, menjadi lebih kompleks. Perusahaan yang ingin mengadopsi nilai Islami perlu menciptakan kesadaran dan pelatihan bagi pemimpin dan karyawan mereka tentang pentingnya

nilai-nilai ini, serta bagaimana mengintegrasikannya dalam strategi bisnis sehari-hari. Tanpa dukungan yang kuat dari manajemen dan pemahaman yang mendalam tentang prinsip-prinsip tersebut, penerapan nilai Islami bisa terhambat oleh tantangan internal dan eksternal yang ada.

### **Peluang Transformasi Bisnis Berbasis Nilai**

Transformasi bisnis berbasis nilai Islami memberikan peluang besar bagi perusahaan untuk menciptakan model usaha yang lebih berkelanjutan dan bertanggung jawab. Dengan semakin tingginya kesadaran konsumen terhadap isu-isu sosial dan lingkungan, banyak perusahaan yang kini beralih untuk mengadopsi prinsip-prinsip etika yang lebih kuat, seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Nilai-nilai Islami yang menekankan pada pemberdayaan umat, kesejahteraan sosial, dan transparansi dalam bisnis memberikan peluang untuk menciptakan hubungan yang lebih dalam dan jangka panjang dengan konsumen. Bisnis yang menerapkan nilai Islami juga cenderung lebih dipercaya dan dihormati, baik oleh pelanggan maupun oleh mitra bisnis, yang bisa membuka peluang untuk ekspansi lebih luas di pasar yang semakin peduli dengan dampak sosial. (Nazalah and Kadariah 2023)

Peluang transformasi ini juga memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan yang dapat mengintegrasikan nilai-nilai Islami ke dalam strategi bisnis mereka. Dengan menjadikan nilai-nilai tersebut sebagai bagian dari identitas perusahaan, mereka dapat membedakan diri dari pesaing yang hanya berfokus pada keuntungan finansial semata. Sebagai contoh, perusahaan dapat menawarkan produk atau layanan yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga memenuhi standar etika yang tinggi, seperti produk yang diproduksi dengan adil atau yang mendukung inisiatif keberlanjutan. Pendekatan berbasis nilai ini dapat membuka pasar baru yang lebih luas, terutama di kalangan konsumen yang mencari perusahaan dengan misi sosial yang sejalan dengan prinsip mereka, serta meningkatkan loyalitas pelanggan yang merasa dihargai atas kontribusi positif yang dilakukan oleh perusahaan.

### **KESIMPULAN**

konteks usaha kuliner di Indonesia, penerapan prinsip-prinsip bisnis yang mengutamakan kejujuran, keadilan, dan kebermanfaatan, sebagaimana dicontohkan oleh Usman bin Affan, terbukti memiliki relevansi yang kuat. Usaha kuliner seperti Gacoan berhasil menerapkan nilai-nilai tersebut dengan mengedepankan transparansi dalam harga, keadilan dalam pembagian keuntungan, serta kepedulian terhadap pelanggan dan karyawan. Keberhasilan Gacoan tidak hanya terletak pada kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan untuk membangun hubungan yang langgeng dengan konsumen melalui penerapan prinsip-prinsip yang mengedepankan keberlanjutan dan tanggung jawab sosial.

Industri kuliner Indonesia juga menunjukkan bahwa bisnis yang berlandaskan pada nilai-nilai etis dan sosial memiliki potensi besar untuk berkembang, meskipun tantangan persaingan dan perubahan tren pasar terus meningkat. Dalam menghadapi tantangan tersebut, penting bagi pelaku usaha untuk terus berinovasi, menjaga kualitas, dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar tanpa mengorbankan nilai-nilai yang mendasari bisnis mereka. Dengan mengintegrasikan nilai Islami yang mengutamakan kepedulian sosial dan keberlanjutan, usaha kuliner di Indonesia dapat menciptakan dampak positif yang lebih luas, baik bagi masyarakat maupun lingkungan, sambil tetap mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdilhaq, Rojil Gufron, N. Rachma, and Alfian Budi Primanto. 2020. "Pengaruh Experiential Marketing Dan Emotional Branding Terhadap Kepuasan Konsumen Mie Gacoan Malang." *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen* 9(3): 53–67.
- Anggraini, Anissah Balqis. 2022. "Pengaruh Harga , Physical Evidence , Dan Lokasi Terhadap Keputusan." *Jurnal pendidikan tata niaga (JPTN)* 10(1).
- Ayuwardani, Mellasan, Bagus Yuniato Wibowo, and Nanang Adie Setyawan. 2021. "Analysis of Mie Gacoan Customer Loyalty through Customer Experience and Perceived Quality." *Jurnal Sains Sosio Humaniora* 5(2): 936–45. doi:10.22437/jssh.v5i2.16437.
- Ganesa, Egen. 2024. "Pengaruh Pertumbuhan Umkm Terhadap Tingkat Pengangguran Di Jakarta Pusat Pada Usaha ' Mie Gacoan .'" 2(2): 244–54.
- Julyanto Ekantoro. 2023. "OPTIMALISASI DIGITAL MARKETING MIE GACOAN MELALUI KONTEN KREATIF COPYWRITING PADA AKUN INSTAGRAM @mie.Gacoan." *Jurnal Administrasi Publuk dan Ilmu Komunikasi*

- 10(1): 49–59. doi:10.55499/intelektual.v10i1.1038.
- Jurnal, Ekonodinamika, Ekonomi Dinamis, Ghefira Farisa, Hendra Riofita, Universitas Islam, Negeri Sultan, and Syarif Kasim. 2024. “Pasar Konsumen Mie Gacoan Dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan.” 6(4): 88–95.
- Kurniawati, Hanafikha, Rahayu, and Syamsul Hidayat. 2020. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Berkunjung Ke Warunk Mie Gacoan Cabang Mojokerto.” *Revista Brasileira de Ergonomia* 3(2): 80–91.
- Maharani, Laila, Ayu Widhiyanti Prasetyo, Yuni Pratama, M Nastain, and Naela Faza Fariha. 2022. “Pengaruh Strategi Promosi Mie Gacoan Melalui Aplikasi Shopee Food Terhadap Tingkat Minat Pembeli Di Lingkup Mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta Angkatan 2022.” *Jurnal Ilmu Komunikasi* 1(1): 73–86.
- Munir, Muhammad Misbakul. 2024. “Risk Management in Perspective Maqā Ṣ Id Al Ṣ Ar ‘ Iyyah.” 2(1): 782–93.
- Nazalah, Siti, and Siti Kadariah. 2023. “Pengaruh Influencer Marketing Disosial Media Dan Label Halal Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Mie Gacoan Cabang Medan Karya.” *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran* 6(4): 4172–80.
- Nuraini, Firda, and Ivo Novitaningtyas. 2022. “Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mie Gacoan Cabang Magelang.” *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM* 3(2): 50–57. doi:10.47747/jnmpsdm.v3i2.740.
- Pebriantika, Dea Tasa, Uju Pitriyani, and Eman Sulaeman. 2022. “Pengaruh Harga Cita Rasa Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Mie Gacoan Di Karawang.” *Jurnal Mirai Management* 7(3): 255–62. doi:10.37531/mirai.v7i3.4589.
- Salsabilah, Alyani, and Ida Bagus Cempena. 2024. “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Loyalitas Konsumen Di Mie Gacoan Cabang Sidoarjo.” *Neraca Manajemen, Ekonomi* 3(12): 50–79.
- Sholikhah, Alfia Febriatu, and Hadita Hadita. 2023. “Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Mie Gacoan Di Bekasi Timur.” *Jurnal Economina* 2(2): 692–708. doi:10.55681/economina.v2i2.352.
- Tampubolon, Amriady, and Hafiza Adlina. 2023. “Pengaruh Brand Image, Dan Online Customer Review Terhadap Keputusan Pembelian (Pada Konsumen Mie Gacoan Medan).” *Neraca (Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi)* 1(2): 367–74.
- Valentine, Listantia, Siti Anah Fadhillah, Hendri Sucipto, Akbar NPD Wahana, and Amelia Sholeha. 2023. “Analisis Persepsi Harga, Cita Rasa, Kualitas Layanan Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Mie Gacoan Tegal.” *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi* 3(4): 425–43.
- Wahyuni, Ferinanda Eka, Devita Zahra Amanda, Anisa Nur Amelia, Sonja Andarini, and Indah Respati Kusumasari. 2024. “Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Mie Gacoan: Inovasi, Pemasaran, Dan Pelayanan Pelanggan Untuk Pertumbuhan Yang Berkelanjutan.” *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi* 1(3): 16–21.
- Wijayaningsih, Rini, Ananda Ummu Thoyibah, Dika Febriansyah, Marcellita Capritalim, Rani Anggitasari, Saibatul Aslamiyah, Muhammad Wallid Alba It’s, Yefta Berliana, and Tegar Bima Rohaedi. 2024. “Penerapan Bisnis Plan Pada Usaha Mie Gacoan.” *Musyteri : Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi* 5(11): 61–70.
- Yuniarti, Alifia Setyaning. 2021. “Perilaku Konsumen Dalam Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Mie Gacoan, Jember.” *Ilmu Manajemen*: 1–5.
- Yusa, Viola De, and Keputusan Pembelian. 2024. “PENGARUH VIRAL MARKETING DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN.” 1(1): 1–9.
- Zakiyah, Alfin, and Misti Hariasih. 2023. “Keputusan Pembelian Ditinjau Dari Brand Trust, Digital Marketing Dan Online Customer Review (Studi Kasus Pada Mie Gacoan Sidoarjo).” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen* 6(2): 113–26. doi:10.35326/jiam.v6i2.4062.Keputusan.