

## **Perjalanan Hidup dan Perkembangan Usaha Rumah Makan H. Rusdi Syafri**

**Dinda Putri Amalia<sup>1(\*)</sup>, Siti Fatimah<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Departemen Sejarah, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang

(\*)[amaliadindaputri42@gmail.com](mailto:amaliadindaputri42@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*H. Rusdi Syafri is a great entrepreneur who has a restaurant business where he was all a dishwasher employee at a restaurant until he was able to open his own restaurant. In this study, the researcher will discuss the biography of H. Rusdi Syafri with the focus of the research on how H. Rusdi Syafri's life was before becoming an entrepreneur and how his business developed from 1992-2024. The method used is historical research which includes: (1) Heuristics for collecting primary data (interviews) and secondary (observation and documents), (2) Source Criticism with external and internal criticism, (3) Interpretation of historical facts, and (4) Historiography of scientific writing. The results of the study show that H. Rusdi Syafri, born on March 26, 1965 in Nagari Sumpur, started his career as a dishwasher after graduating from elementary school. In 1989, he opened a small restaurant called Fajar Baru, and in 1991 founded the Taman Selera Restaurant in Indramayu. Taman Selera is growing rapidly, employing 300 employees, partnering with 10 PO Bus, and serving around 40 buses every day. With an area of 4 hectares, Taman Selera has become one of the largest restaurants in Indramayu. The story of H. Rusdi Syafri inspires many people through his contribution in opening up employment opportunities and helping the surrounding community and his hometown in Nagari Sumpur.*

**Keyword : Biography, Entrepreneur, Restaurant, Migrant**

### **ABSTRAK**

H. Rusdi Syafri merupakan pengusaha hebat yang memiliki usaha rumah makan yang dimana ia semua merupakan karyawan pencuci piring pada suatu rumah makan hingga bisa membuka rumah makan sendiri. Dalam penelitian ini peneliti akan membahas tentang biografi H. Rusdi Syafri dengan fokus penelitian yakni tentang bagaimana kehidupan H. Rusdi Syafri sebelum menjadi pengusaha dan bagaimana perkembangannya dari tahun 1992-2024. Metode yang digunakan adalah penelitian sejarah yang meliputi: (1) Heuristik untuk pengumpulan data primer (wawancara) dan sekunder (observasi dan dokumen), (2) Kritik Sumber dengan kritik ekstern dan intern, (3) Interpretasi fakta-fakta sejarah, dan (4) Historiografi penulisan ilmiah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa H. Rusdi Syafri, lahir pada 26 Maret 1965 di Nagari Sumpur, memulai karier sebagai pencuci piring setelah tamat SD. Pada tahun 1989, ia membuka rumah makan kecil bernama Fajar Baru, dan pada tahun 1991 mendirikan Rumah Makan Taman Selera di Indramayu. Taman Selera berkembang pesat, mempekerjakan 300 karyawan, bermitra dengan 10 PO Bus, dan melayani sekitar 40 bus setiap harinya. Dengan luas area 4 hektar, Taman Selera menjadi salah satu rumah makan terbesar di Indramayu. Kisah H. Rusdi Syafri menginspirasi banyak orang melalui kontribusinya dalam membuka lapangan pekerjaan dan membantu masyarakat sekitar serta kampung halamannya di Nagari Sumpur.

**Kata Kunci : Biografi, Pengusaha, Rumah Makan, Perantau**

## **PENDAHULUAN**

Biografi adalah riwayat hidup tokoh yang ditulis oleh orang lain, baik tokoh tersebut masih hidup atau sudah meninggal. Biografi disajikan dalam bentuk tulisan berdasarkan kisah nyata yang tidak hanya sekedar pengalaman, tetapi juga mencakup setiap proses dalam kehidupan tokoh yang ditulis. Biografi biasanya mencakup masa kecil, riwayat pendidikan, alamat, hingga kehidupan keluarga, serta karya dan jasa yang dilakukan oleh tokoh tersebut sepanjang hidupnya. Selain itu, biografi juga dapat digunakan sebagai bentuk apresiasi dan penghormatan terhadap sosok tokoh yang ditulis (Daud, 2013)

H. Rusdi Syafri adalah seorang pengusaha pemilik RM Taman Selera yang berasal dari Nagari Sumpur, Kecamatan Batipuh Selatan, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat. Lahir pada tanggal 26 Maret 1965, H. Rusdi Syafri merupakan anak kedua dari pasangan Syafri dan Siti Hajar. Sebagai seorang pengusaha yang memiliki jiwa entrepreneurship, H. Rusdi Syafri mampu memberikan nilai tambah ekonomis bagi keluarganya dan masyarakat sekitarnya dengan menciptakan lapangan kerja di Nagari Sumpur. Peningkatan nilai tambah inilah yang menjadi kunci keberhasilan seorang pengusaha, terlihat dari kemampuannya untuk terus maju dan berkembang (Wawancara dengan Bapak H. Rusdi Syafri, 2024).

Jenis usaha yang diambil oleh seorang entrepreneur bisa berupa penciptaan usaha baru maupun pembelian usaha yang sudah ada. Salah satu dari sekian banyak kelompok masyarakat di Indonesia, hanya beberapa etnis yang mampu mengambil peluang usaha rumah makan, salah satunya adalah etnis Minangkabau. Rumah makan Minang dikenal tidak hanya karena makanan khasnya yang lezat, tetapi juga karena menjadi tempat perantau Minang untuk merasakan masakan rumah dengan bumbu khusus yang mengingatkan pada kampung halaman (Nur Faina, 2016).

Sejak kecil, H. Rusdi Syafri tumbuh dalam keluarga nelayan dengan warung sarapan pagi sebagai sumber penghidupan. Terbatasnya kondisi ekonomi keluarga mendorongnya untuk merantau demi mencari kehidupan yang lebih baik. Memulai perjalanan sebagai pencuci piring di sebuah rumah makan, kerja keras dan ketekunan akhirnya membawa kesuksesan pada tahun 1992 ketika ia membuka warung makan kecil yang kemudian tumbuh menjadi RM Taman Selera. Ini bukan hanya sebuah bisnis, tetapi juga lambang keberhasilan yang menjadi bagian sejarah perjalanan H. Rusdi Syafri dalam memberikan kontribusi bagi Nagari Sumpur (Wawancara dengan Bapak H. Rusdi Syafri, 2024).

Penelitian biografi H. Rusdi Syafri ini memiliki relevansi dengan kajian-kajian sebelumnya tentang tokoh-tokoh Minangkabau yang sukses dalam dunia usaha dan memberikan kontribusi signifikan bagi daerah asal mereka. Salah satunya adalah Bustaman, pendiri Rumah Makan Padang Sederhana yang kini memiliki lebih dari 100 gerai di Indonesia dan Malaysia. Seperti Bustaman, H. Rusdi Syafri tidak hanya sukses dalam bisnis kuliner, tetapi juga berperan dalam pembangunan sosial dan ekonomi di daerah asalnya (Artikel Onlien, 2024).

Selain itu, tulisan tentang Chatib Sulaiman, seorang pejuang dari Nagari Sumpur, juga memberikan inspirasi melalui perjuangannya melawan kolonialisme dan perannya

dalam pemerintahan darurat Republik Indonesia. Perjuangan dan semangat yang ditunjukkan oleh Chatib Sulaiman memiliki kesamaan dengan H. Rusdi Syafri dalam hal memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan tanah kelahirannya (Siti Fatimah, 2022)

Urgensi penelitian ini terletak pada kurangnya studi biografi yang mengangkat tokoh-tokoh lokal yang berasal dari kalangan biasa dan berhasil mencapai kesuksesan. Penulisan biografi H. Rusdi Syafri tidak hanya untuk mengapresiasi sosoknya, tetapi juga untuk memberikan inspirasi bagi generasi muda bahwa kesuksesan dan kontribusi positif dapat dicapai dengan integritas, keuletan, dan cinta pada tanah kelahiran. Kisah hidupnya membuktikan bahwa siapa pun, dari latar belakang apapun, dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menambah khazanah biografi tokoh lokal, tetapi juga memberikan contoh konkret tentang bagaimana semangat entrepreneurship dan dedikasi pada masyarakat dapat menciptakan perubahan yang berarti. Biografi H. Rusdi Syafri diharapkan menjadi inspirasi bagi banyak orang dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya peran individu dalam pembangunan daerah. Dalam penelitian ini peneliti akan membahas tentang biografi H. Rusdi Syafri dengan fokus penelitian yakni tentang bagaimana kehidupan H. Rusdi Syafri sebelum menjadi pengusaha dan bagaimana perkembangan usahanya dari tahun 1992-2024.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian sejarah. Metode sejarah merupakan proses dalam mengkaji, menguji, dan menganalisis secara kritis suatu peristiwa masa lampau (Sugiyono, 2011) Metode sejarah terdiri dari empat tahapan yaitu heuristik, kritik sumber, interpretasi, dan historiografi (Kartoditdjo Sartono, 1993)

Heuristik merupakan tahapan dalam melakukan pencarian dan mengumpulkan sumber-sumber yang berhubungan dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data primer dilakukan dengan sesi wawancara bersama pihak keluarga, rekan kerja, serta masyarakat yang pernah berinteraksi dengan H. Rusdi Syafri. Data sekunder diperoleh melalui observasi awal di Nagari Sumpur, Tanah Datar, Sumatera Barat, dan pengambilan data berupa arsip dan dokumen di rumah H. Rusdi Syafri, termasuk arsip, dokumentasi foto, dan piagam penghargaan. Selanjutnya, peneliti menggunakan data sekunder melalui studi pustaka, dengan memahami buku-buku yang relevan. Studi pustaka dilakukan di perpustakaan Jurusan Sejarah, perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang, perpustakaan Universitas Negeri Padang, perpustakaan Universitas Andalas, serta buku-buku online dan jurnal online.

Tahap selanjutnya adalah kritik sumber, yaitu sumber data dan sumber lisan yang telah dikumpulkan kemudian diverifikasi dengan tujuan mencari kebenaran dan membedakan mana sumber yang layak dan tidak palsu yang dilakukan dengan kritik eksternal dan internal. Pada tahap kritik sumber, data-data lapangan yang diperoleh pada tahap heuristik akan diuji terlebih dahulu validitas dan reliabilitasnya, sehingga nantinya data yang digunakan merupakan data sejarah yang sudah merupakan fakta-fakta sejarah

(Adaliman, 2012) Kredibilitas sumber dapat dilihat dari kemampuan sumber dalam mengungkapkan kebenaran suatu peristiwa sejarah dengan cara melakukan penilaian intrinsik dan membandingkan kesaksian dari berbagai sumber. Tahap interpretasi adalah tafsir yang dilakukan dengan menguraikan dan menyatukan fakta-fakta sejarah. Pada tahap ini subjektivitas penulis akan terlihat namun harus tetap dalam batas pada tahap menguraikan dan menyatukan fakta-fakta sejarah dilakukan dengan tujuan agar terlihat kausalitas antar fakta-fakta sejarah. Tahap interpretasi ini memiliki dua metode utama yaitu analisis yang merupakan proses menguraikan dan sintesis yang merupakan proses menyatukan (Abdurrahman, 2007). Terakhir tahap historiografi merupakan tahap akhir dalam langkah-langkah penelitian sejarah, setelah melakukan tahap interpretasi maka tahap akhir dari metode sejarah adalah penulisan sejarah. Penulisan sejarah merupakan proses penyampaian fakta-fakta yang sebelumnya terlepas kemudian disatukan dan dibentuk secara sistematis kedalam penulisan sejarah. Tulisan sejarah kemudian disajikan dalam bentuk narasi yang kronologis serta analitis. Penulisan sejarah juga harus objektif dan berimbang sehingga dapat dipertanggungjawabkan (Adaliman, 2012).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **H. RUSDI SYAFRI : PERJALANAN HIDUP DAN PERKEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN**

#### **Menjadi Seorang Pengusaha**

H. Rusdi Syafri adalah sosok inspiratif yang berasal dari sebuah desa kecil di Kabupaten Tanah Datar tepatnya di nagari Sumpur, namun memiliki impian besar yang membawanya merantau ke Jakarta pada tahun 1977. Ketika itu, H. Rusdi Syafri baru saja tamat dari sekolah dasar dan memutuskan untuk mencari pengalaman serta peluang yang lebih baik di ibu kota. H. Rusdi Syafri memutuskan untuk merantau ke Jakarta dengan harapan mencari peluang dan pengalaman. Meskipun usianya masih muda, ia siap menghadapi berbagai tantangan, termasuk bekerja sebagai pencuci piring dan serabutan di rumah makan milik kerabatnya. Rutinitas yang melelahkan dan pekerjaan yang tidak menguntungkan tidak menghalangi semangatnya untuk belajar dan beradaptasi dengan lingkungan baru (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024).

Awal mula H. Rusdi Syafri memulai usaha adalah ketika beliau merantau ke Jakarta dengan kerabatnya. Pada saat itu kerabatnya bekerja pindah kota untuk mencari pekerjaan. Tantangan yang ia hadapi selama dirantau ialah bagaimana ia bisa bertahan hidup dan tidak menyusahkan orang lain. H. Rusdi Syafri selalu menyisihkan sedikit pendapatan untuk dapat dibawa pulang kampung nantinya. Dengan modal semangat dan tekad yang tinggi, H. Rusdi Syafri memulai perjalananbarunya dengan menjadi seorang pencuci piring di Rumah makan tempat kerabatnya bekerja. Tugasnya yang sederhana dan berat ini memerlukan kesabaran dan kerja keras, tetapi ia menyadari bahwa setiap pekerjaan adalah pelajaran berharga (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024). Selama bekerja di rumah makan, H. Rusdi Syafri menjalani berbagai pekerjaan serabutan sesuai perintah atasannya. Ia tidak hanya mencuci piring, tetapi juga membantu dalam persiapan bahan makanan, melayani pelanggan, dan bahkan membersihkan area dapur. Meskipun

awalnya berat dan melelahkan, H. Rusdi Syafri tetap menjalani semuanya dengan penuh dedikasi. Ia belajar banyak tentang bagaimana rumah makan beroperasi dari dalam dan bagaimana pentingnya setiap peran dalam kesuksesan sebuah bisnis.

Pada tahun 1985, setelah hampir delapan tahun bekerja keras di Jakarta, Rusdi merasa perlu untuk beristirahat sejenak dan kembali ke kampung halamannya. Ia ingin mencari pekerjaan di desa dan mungkin menetap di sana. Namun, sebelum pulang, ia memutuskan untuk mengirimkan surat lamaran pekerjaan ke sebuah rumah makan di Indramayu yang telah lama menarik perhatiannya. Dengan harapan besar, H. Rusdi Syafri menunggu kabar baik sambil menjalani hidup di kampung dengan aktivitas sederhana dan waktu yang dihabiskan bersama keluarga (Wawancara dengan Sulisty, 2024). Akhirnya, pada awal tahun 1986, Rusdi menerima surat panggilan dari rumah makan yang ia lamar di Indramayu. Berita tersebut membuat hatinya berdebar-debar dengan kegembiraan dan harapan baru. Ia merasa bahwa ini adalah kesempatan yang telah ditunggunya selama ini, dan ia memutuskan untuk berangkat ke Indramayu dengan tekad yang kuat. Dalam benaknya, ia membayangkan sebuah masa depan yang sukses dan kontribusi positif yang dapat diberikannya kepada kampung halamannya.

Di Indramayu, H. Rusdi Syafri memulai pekerjaannya dengan semangat dan dedikasi. Setiap hari, ia bekerja keras untuk membuktikan kemampuannya dan menunjukkan komitmennya terhadap pekerjaan. Pengalaman dan keterampilan yang ia kumpulkan selama bertahun-tahun di Jakarta membantunya untuk menyesuaikan diri dengan cepat. Ia tidak hanya berfungsi sebagai bagian penting dari tim, tetapi juga mulai menerapkan ide-ide inovatif untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas makanan di rumah makan tersebut. Selama beberapa tahun di Indramayu, H. Rusdi Syafri terus mengasah keterampilannya dan membangun reputasi sebagai pekerja keras dan penuh integritas. Ia tidak hanya memikirkan perkembangan karirnya sendiri tetapi juga memikirkan bagaimana ia dapat membantu kampung halamannya. Dengan setiap gaji yang diterimanya, Rusdi mengirimkan sebagian dari penghasilannya kembali ke keluarganya di desa, memastikan bahwa mereka tetap mendapat dukungan yang mereka butuhkan. Pekerjaan keras dan dedikasi H. Rusdi Syafri akhirnya membuahkan hasil. Rumah makan tempat ia bekerja mulai berkembang pesat, dan H. Rusdi Syafri mendapat kesempatan untuk mengambil peran yang lebih besar dalam manajemen (Wawancara dengan Ibu Fatma, 2024).

### **Mendirikan Usaha Rumah Makan**

H. Rusdi Syafri, seorang pengusaha sukses dalam industri kuliner, memulai perjalanan bisnisnya pada tahun 1989 dengan mendirikan sebuah rumah makan bernama Fajar Baru bersama temannya. Mereka berasal dari kampung halaman yang sama, dan dengan semangat serta keinginan yang besar, mereka mencoba peruntungan di dunia bisnis kuliner. Rumah makan ini menjadi langkah awal H. Rusdi Syafri dalam merintis kariernya sebagai pengusaha, meskipun ia hanya menjadi bagian dari tim yang lebih besar saat itu. Namun, perjalanan H. Rusdi Syafri tidak berhenti di situ. Pada tahun 1992, dengan bekal pengalaman berharga yang diperoleh selama bekerja di Fajar Baru, ia memutuskan untuk

mendirikan rumah makannya sendiri. Ia memilih untuk mengontrak lahan baru yang terletak tidak jauh dari tempat ia bekerja sebelumnya, di Pantura. Dengan tekad yang kuat dan modal yang sebagian besar berasal dari tabungannya serta pinjaman, H. Rusdi memulai pembangunan rumah makan dari bawah. 68 Untuk lebih jelasnya berikut gambar rumah makan Taman Selera milik H. Rusdi Syafri (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024)

Gambar 1. Rumah Makan Miliki H. Rusdi



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Tahun pertama merupakan masa-masa yang penuh tantangan bagi H. Rusdi Syafri. Sebagai pengusaha muda yang baru merintis, ia harus menghadapi berbagai kendala, mulai dari masalah operasional hingga pemasaran. Walaupun banyak rintangan yang harus diatasi, H. Rusdi Syafri tidak menyerah. Ia terus berusaha dan mencari solusi untuk setiap masalah yang muncul, sambil belajar dari pengalaman sehari-hari. Kesabaran dan ketekunan H. Rusdi akhirnya membuahkan hasil. Pada tahun 1994, ia berhasil mengembangkan rumah makannya dan memberi nama Taman Selera. Nama ini dipilih dengan harapan agar tempat ini menjadi ruang yang menyenangkan bagi para pelanggan. Taman Selera tidak hanya menawarkan makanan yang lezat, tetapi juga suasana yang nyaman bagi setiap pengunjungnya. Salah satu langkah strategis yang diambil oleh H. Rusdi Syafri adalah menjalin kerja sama dengan perusahaan otobus (po bus). Melalui kerjasama ini, rumah makan Taman Selera mendapatkan akses langsung kepada para pelanggan yang bepergian, dan ini membantu meningkatkan jumlah pengunjung secara signifikan. Langkah ini merupakan salah satu strategi pemasaran cerdas yang turut berkontribusi pada kesuksesan Taman Selera (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024)

Gambar 2. H. Rusdi Syafri bersama pimpinan PO Bus



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, H. Rusdi Syafri terus berinovasi dan memperbaiki layanan serta kualitas makanan di Taman Selera. Ia memahami pentingnya menjaga kepuasan pelanggan untuk memastikan bisnisnya tetap berkembang. Dengan dedikasi dan komitmen yang tinggi, Taman Selera semakin dikenal dan mendapat tempat di hati pelanggan setia. H. Rusdi juga dikenal karena kepeduliannya terhadap kualitas dan pelayanan. Ia tidak hanya fokus pada keuntungan semata, tetapi juga pada bagaimana Taman Selera dapat memberikan pengalaman makan yang memuaskan. Pendekatan ini membantu menciptakan reputasi positif bagi rumah makan dan menarik lebih banyak pelanggan (Wawancara dengan Andimon, 2024)

Seiring berjalannya waktu, Taman Selera berkembang menjadi salah satu destinasi kuliner yang populer di wilayah Pantura. Kesuksesan ini tidak lepas dari kerja keras H. Rusdi dan timnya, yang terus berupaya untuk mempertahankan standar tinggi dalam setiap aspek operasional. Rumah makan ini menjadi contoh nyata dari ketekunan dan inovasi dalam dunia bisnis kuliner. H. Rusdi Syafri adalah cerita inspiratif tentang seorang pengusaha yang berani mengambil risiko dan menghadapi tantangan untuk meraih impian. Dari pengalaman sebagai karyawan hingga menjadi pemilik rumah makan yang sukses, perjalanan hidupnya mencerminkan dedikasi dan semangat yang tiada henti. Taman Selera bukan hanya sebuah rumah makan, tetapi juga simbol dari usaha dan tekad H. Rusdi untuk mencapai kesuksesan dalam industri kuliner (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024)

### **Perkembangan Rumah Makan Taman Selera**

Rumah makan Taman Selera memulai perjalanannya pada tahun 1992 sebagai sebuah usaha kecil yang sederhana namun penuh harapan. Didirikan oleh H. Rusdi Syafri, rumah makan ini dibangun dengan tekad untuk menawarkan pengalaman kuliner yang berbeda dan memuaskan kepada para pelanggan. Meskipun masih dalam tahap awal, visi H. Rusdi untuk menjadikan Taman Selera sebagai tempat makan yang istimewa sudah mulai terlihat dalam setiap aspek operasionalnya. Dengan menu yang menarik dan pelayanan yang ramah, Taman Selera mulai menarik perhatian penduduk lokal dan menjadi tempat favorit untuk makan. Dua tahun setelah berdirinya, tepatnya pada tahun 1994, H. Rusdi Syafri memutuskan untuk mengembangkan rumah makan ini menjadi lebih

besar. Langkah ini diambil sebagai bagian dari strategi untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat dan meningkatkan kapasitas tempat duduk untuk pelanggan. Ekspansi ini mencakup renovasi besar-besaran dan penambahan fasilitas baru, termasuk area makan yang lebih luas dan ruang parkir yang lebih baik. Dengan investasi yang signifikan, H. Rusdi tidak hanya meningkatkan fisik tempat makan tetapi juga meningkatkan standar pelayanan dan kualitas makanan yang disajikan.

Akan tetapi pengembangan Taman Selera tidak datang tanpa tantangan. Salah satu tantangan terbesar adalah biaya yang dikeluarkan untuk sewa tanah guna memperluas area parkir. Biaya sewa tanah yang tinggi merupakan beban finansial yang besar, tetapi H. Rusdi Syafri memahami bahwa investasi ini penting untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan menjaga kelancaran operasional. Meskipun pengeluaran yang besar, H. Rusdi tetap berkomitmen pada visinya untuk menjadikan Taman Selera sebagai rumah makan yang tidak hanya besar dalam ukuran tetapi juga dalam kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Dengan tekad dan komitmen yang kuat, H. Rusdi Syafri terus berusaha untuk mengatasi berbagai hambatan dan meningkatkan rumah makan Taman Selera. Beliau melakukan berbagai inovasi, mulai dari memperbarui menu dengan hidangan baru yang menarik hingga meningkatkan fasilitas untuk kenyamanan pelanggan. Upaya ini membuahkan hasil, dan Taman Selera mulai dikenal sebagai salah satu rumah makan terbaik di daerahnya. Popularitas rumah makan ini semakin meningkat, dan pelanggan mulai berdatangan dari berbagai penjuru, baik lokal maupun dari luar kota. Seiring berjalannya waktu, rumah makan Taman Selera berhasil memperkuat posisinya di pasar kuliner. Tidak hanya dikenal karena ukuran dan fasilitasnya yang memadai, tetapi juga karena kualitas makanan dan pelayanan yang konsisten. H. Rusdi Syafri memfokuskan upaya pada pelatihan karyawan untuk memastikan bahwa setiap pengunjung mendapatkan layanan yang ramah dan profesional. Selain itu, berbagai promosi dan kerja sama dengan perusahaan otobus membantu menarik pelanggan baru dan meningkatkan jumlah pengunjung secara signifikan (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024)

Langkah berikutnya dalam memajukan rumah makan ini adalah implementasi program pelatihan yang komprehensif untuk karyawan baru. Pelatihan tidak hanya fokus pada keterampilan teknis dan prosedur operasional, tetapi juga pada aspek pelayanan pelanggan dan etika kerja. H. Rusdi Syafri percaya bahwa pelatihan yang baik akan membentuk karyawan yang tidak hanya kompeten dalam tugas mereka tetapi juga berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik. Dengan program pelatihan yang menyeluruh, Taman Selera memastikan bahwa setiap karyawan dapat beradaptasi dengan cepat dan efektif, yang berdampak langsung pada kualitas layanan yang diberikan kepada pengunjung. Dalam perkembangan rumah makan taman Selera H Rusdi melakukan 2 cara untuk mengembangkan rumah makan Taman Selera menjadi lebih maju:

#### **a. Menjalin Kerja Sama dengan PO Bus**

Pada tahun 1994, H. Rusdi Syafri mengambil langkah penting untuk memperbesar rumah makannya. Ia memutuskan untuk membangun ruang makan yang lebih besar untuk menampung lebih banyak pelanggan. Langkah ini merupakan respon terhadap tingginya



permintaan dan kebutuhan untuk meningkatkan kapasitas. Di samping itu, H. Rusdi mulai menjalin kerja sama dengan perusahaan otobus (PO Bus) untuk memastikan Taman Selera memiliki pelanggan tetap dari kalangan pelancong dan pengendara bus. Kerja sama dengan PO Bus ternyata membawa dampak signifikan pada jumlah pengunjung. Namun, di balik kesuksesan tersebut, H. Rusdi menghadapi tantangan dalam hal operasional dan manajemen. Memastikan ketersediaan tempat duduk yang cukup dan layanan yang memadai untuk pelanggan dari berbagai kelompok, terutama pada jam sibuk, memerlukan perencanaan yang matang dan pengelolaan yang cermat. Hingga tahun 2024 rumah makan taman selera yang didirikan H. Rusdi Syafri sudah menjalin kerjasama dengan Po Bus lebih kurang 10 PO Bus dengan 40 unit bus yang masuk setiap hari dan jumlah pengunjung paling sedikit yaitu 7000 orang, mulai dari pagi hingga malam harinya (Wawancara dengan bapak Herman, 2024)

#### **b. Perekrutan Karyawan Rumah Makan Taman Selera**

Selain menjalin kerja sama dengan PO bus, H. Rusdi Syafri menyadari pentingnya merekrut karyawan berkualitas sebagai kunci utama untuk menyediakan layanan yang memuaskan. Proses rekrutmen yang ketat dilakukan untuk memastikan bahwa setiap calon karyawan memiliki keterampilan dan sikap yang sesuai dengan standar tinggi Taman Selera. Karyawan yang berkualitas diharapkan dapat memberikan pengalaman makan yang istimewa kepada pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Penempatan karyawan yang tepat di posisi yang sesuai juga berkontribusi pada efisiensi operasional dan kualitas layanan yang konsisten. Seiring dengan pertumbuhan pesat rumah makan Taman Selera, penambahan jumlah karyawan menjadi langkah strategis yang sangat penting. Pada tahun 2024, rumah makan ini telah memiliki lebih dari 300 karyawan, mencerminkan ekspansi signifikan dalam operasional bisnis dan meningkatnya permintaan pelanggan. Untuk mengelola pertumbuhan ini, H. Rusdi Syafri menyadari bahwa manajemen karyawan yang efektif adalah kunci untuk mempertahankan kualitas pelayanan dan memastikan kelancaran operasional. Dengan jumlah karyawan yang besar, H. Rusdi harus memastikan bahwa staf yang direkrut tidak hanya memadai dalam jumlah tetapi juga berkualitas tinggi (Wawancara dengan H. Rusdi Syafri, 2024).

Proses rekrutmen yang ketat menjadi salah satu fokus utama untuk memastikan setiap calon karyawan memiliki keterampilan dan sikap sesuai dengan standar tinggi Taman Selera. Proses ini melibatkan wawancara mendalam, uji keterampilan, dan penilaian karakter untuk menjamin bahwa kandidat yang terpilih memenuhi kriteria yang diinginkan. Setelah proses seleksi, tantangan berikutnya adalah melatih karyawan baru secara efektif. H. Rusdi Syafri memahami bahwa pelatihan adalah investasi jangka panjang yang penting untuk kesuksesan rumah makan. Program pelatihan dirancang untuk memperkenalkan karyawan baru pada budaya kerja, standar operasional, dan teknik pelayanan pelanggan yang optimal.

Selain pengajaran keterampilan teknis, pelatihan juga mencakup penanaman nilai-nilai perusahaan seperti etika kerja dan sikap positif. Dengan menanamkan nilai-nilai ini

sejak awal, diharapkan karyawan dapat beradaptasi dengan cepat dan memberikan kontribusi yang berarti. Program pelatihan juga fokus pada komunikasi dan kerja sama antar tim, aspek penting dalam operasional rumah makan. Setelah karyawan baru terlatih, menjaga semangat dan motivasi tim menjadi tantangan tersendiri dalam fase ekspansi ini.

## **KESIMPULAN**

H. Rusdi Syafri, anak kedua dari pasangan Syafri dan Siti Hajar, lahir pada 21 Maret 1965 di Nagari Sumpur, Kecamatan Batipuh Selatan, Kabupaten Tanah Datar. Sejak kecil, H. Rusdi dikenal sebagai anak yang rajin dan patuh pada orang tua, menghabiskan sebagian besar waktunya dengan bekerja menolong keluarga alih-alih bermain seperti anak-anak lain pada umumnya. Keputusannya untuk merantau setelah tamat SD pada tahun 1977 merupakan langkah berani yang diambil untuk memperbaiki nasib keluarganya. Meninggalkan kampung halaman dan keluarga demi mencari peluang lebih baik di Jakarta bukanlah hal yang mudah, terutama bagi seorang anak muda. Namun, tekad dan keinginan H. Rusdi untuk meningkatkan kehidupan keluarganya mendorongnya untuk menghadapi tantangan tersebut. Selama masa perantauannya, H. Rusdi Syafri mengalami berbagai kesulitan, namun kerasnya kehidupan di Nagari Sumpur membuatnya menjadi pribadi yang tahan banting dan pantang menyerah. Berbeda dengan teman-temannya yang dapat melanjutkan pendidikan ke tingkat yang lebih tinggi, H. Rusdi memilih untuk fokus bekerja keras demi membantu perekonomian keluarganya.

Pada tahun 1992, H. Rusdi Syafri memutuskan untuk membuka rumah makan sendiri yang diberi nama "Taman Selera". Langkah ini menunjukkan keberanian dan kemauan untuk berkembang dan berinovasi. "Taman Selera" menjadi manifestasi dari kerja keras dan ketekunan H. Rusdi, serta simbol dari perjuangannya untuk meraih kesuksesan. Kesuksesan H. Rusdi Syafri tidak hanya mengubah hidupnya secara signifikan tetapi juga memberikan inspirasi kepada banyak orang, terutama mereka yang berasal dari latar belakang sederhana. Cerita hidupnya menggambarkan bahwa dengan tekad dan kerja keras, seseorang dapat mengatasi berbagai rintangan dan mencapai kesuksesan, meskipun memulai dari kondisi yang tidak menguntungkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdurrahman. (2007). *Metode Penelitian Sejarah*. Logo Wacana Ilmu.
- Adaliman. (2012). *Metode Penelitian Sejarah*. Penerbit Ombak.
- Daud, S. (2013). Antara Biografi Dan Historiografi. *Analisis*, XIII(1).
- Kartoditdjo Sartono. (1993). *Pendekatan Ilmu-Ilmu Sosial dalam Metodologi Sejarah*. Gramedia.
- Siti Fatimah, U. L. (2022). "Chatib Sulaiman: Patriotic Fighter from Nagari Sumpur. *Paramita: Historical Studies Journal*, 1(11).

- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta
- Wawancara dengan Bapak H. Rusdi Syafri (Pengusaha, pemilik RM Taman Selera ) Pada tanggal 03 Februari 2024
- Wawancara dengan Bapak Andimon, 2024
- Wawancara dengan Bapak Herman, 2024
- Wawancara dengan Ibu Fatma, 2024
- Wawancara dengan Bapak Sulistyono, 2024
- Ahmad Idris. (2013). H.Boy Lestari Datuk Palindih: Dari Seorang Preman, Pengusaha Hingga Menjadi Ketua Umum Persatuan Tarbiyah Islamiyah Sumatra Barat. Skripsi Padang: Fakultas Ilmu Sosial UNP
- Ardiansyah, A. (2021). Kehidupan Sosial Ekonomi Masyarakat Pedagang di Kawasan Wisata Pantai Air Manis, Kota Padang Tahun 2012-2020. (Skripsi Sarjana : Universitas Negeri
- Artikel Online. "Kisah H Bustaman Kembangkan RM Padang Sederhana." *Ciputra Entrepreneurship*, 24 Juni 2013. Diakses 03 Februari 2024
- Eka Dian Oktaviani, (2016). Biografi Ahmad Tohari Kiprah dan Prestasi Sastrawan Banyumas Tahun 1970-2015 (Purwokerto: FKIP UMP
- Irham, M. (2020). Persepsi Pengusaha Mangat Catering Terhadap Perbaikan Syariah di Kota Medan. (Skripsi : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Lestari. (2022). Biografi Nurdin Hamzah 1925-1982, (Skripsi : Universitas Jambi).
- Nova Melia Agustin.(2016). H.Asril Manan Biografi Seorang Pengusaha Di Kota Padang Tahun 1948-2009. Skripsi. Ruang baca sejarah. Unand
- Novianti, S. (2020). H. Ramli: Dari Pedagang Asongan Menjadi Pengusaha Optik Tahun 1952-2008. (Skripsi : Universitas Negeri Padang).
- Nur faina. (2016). *Biografi pengusaha sukses*. Universitas trunojoyo madura Padang).
- Rahmadhani, K. (2016). Biografi Haji Supriyanto Hadibroto di Kecamatan Cimanggu Kabupaten Cilacap tahun 1975-2015. (Skripsi : Universitas Muhammadiyah).