

Analisis Keberhasilan Usaha Rumah Makan Salero Basamo Dalam Mempertahankan Keeksistensian Ditengah Persaingan Rumah Makan Yang Sejenis di Kota Gunungsitoli

Mei Kristian Halawa¹, Emanuel Zebua², Yupiter Mendrofa³, Otanius Laia⁴

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nias^{1,2,3,4}

Jl. Karet No.30, Ps. Gn. Sitoli, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara 22812^{1,2,3,4}

Email : meihalawa2903@gmail.com¹, emanuel.zeb79@gmail.com², yupiter.mend81@gmail.com³, otaniuslaia027@gmail.com⁴

ABSTRAK

Dalam penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Salero Basamo Kota Gunungsitoli. Penelitian ini tujuannya untuk mengetahui keberhasilan usaha rumah makan Salero Basamo dalam mempertahankan eksistensinya ditengah persaingan usaha warung makan yang sejenis. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan menggunakan sumber data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi. Dalam penelitian Penentuan informan menggunakan teknik purposive sampling dan snowball sampling sehingga diperoleh 3 informan kunci yang dapat memberikan informasi berkaitan dengan masalah ditempat penelitian. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dalam mempertahankan keeksistensiannya dilihat dari tingkat kepuasan pelanggan dan keunggulan bersaing.

Kata Kunci: Keberhasilan usaha, Kepuasan pelanggan, loyalitas pelanggan, dan Keunggulan bersaing.

ABSTRACT

This research was conducted at the Salero Basamo Restaurant, Gunungsitoli City. This research aims to successfully determine the Salero Basamo restaurant business in maintaining its existence amidst competition from similar food stall businesses. This research uses a qualitative descriptive method, using data sources, namely observation, interviews, documentation. In the research, determining informants used purposive sampling and snowball sampling techniques to obtain 3 key informants who could provide information related to problems at the research site. The results of this research show that the success of a business in maintaining its existence can be seen from the level of customer satisfaction and competitive advantage.

Keywords: *Business success, customer satisfaction, customer loyalty, and competitive advantage*

PENDAHULUAN

Di era globalisasi dunia bisnis salah satunya di Indonesia perkembangannya semakin cepat dan luas, persaingan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun sehingga para pelaku usaha harus terus berinovasi agar konsumen tidak pindah ke produk atau jasa lain dan untuk menarik konsumen baru untuk menggunakan produk atau jasa yang sudah dihasilkan oleh pelaku usaha. Dalam upaya mengatasi persaingan usaha terus dikembangkan secara sistematis menurut pengalaman tiap-tiap pemilik usaha seperti meningkatkan kegiatan pemasaran, baik dari aspek produk, harga, promosi, ataupun tempat (Moffat et al., 2023).

Bisnis kuliner di Indonesia merupakan salah satu usaha yang berkembang sangat cepat khususnya di daerah Gunungsitoli, Sumatera Utara. Dimana kebutuhan paling utama yang di butuhkan manusia adalah kebutuhan pokok yang berupa makanan dan jumlah penduduk Indonesia yang semakin banyak, sehingga dalam memulai bisnis ini cukup digemari saat ini, sehingga para pelaku usaha dalam bisnis ini terus meningkat disetiap tahunnya. Salah satu bisnis kuliner yang tengah berkembang di Gunungsitoli adalah Rumah Makan, dengan berbagai macam makanan (Müller et al., 2024). Persaingan yang ketat saat ini membuat pengusaha dibidang kuliner juga harus memiliki strategi bisnis yang bagus dan efektif, sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap

konsumen. Di Gunungsitoli pertumbuhan bisnis kuliner sangat pesat khususnya dilokasi Jl. Tepi Pantai pasar yang sudah dikenal dikalangan masyarakat sebagai tempat pengunjung orang-orang pendatang sekaligus menikmati keindahan alamnya. Persaingan yang ketat saat ini membuat pengusaha dibidang kuliner juga harus memiliki strategi bisnis yang bagus dan efektif, sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap konsumen. (Moffat et al., 2023) mengemukakan keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya yaitu dengan meningkatnya modal, pendapatan, volume penjualan, jumlah produksi dan tenaga kerja. Hal ini memberikan peluang banyak bagi para pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya untuk bisa sukses. Selain itu semakin berkembangnya pelaku usaha di Gunungsitoli membuat persaingan pun semakin ketat. Dibalik persaingan yang semakin ketat membuat pelaku usaha harus semakin kreatif dan inovatif dalam menjual produknya khususnya produk makanan yang semakin banyak dijual dengan berbagai jenis (Tanantong & Wongras, 2024).

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya sehingga usaha rumah makan itu adalah suatu usaha yang di yakini sebagai salah satu bentuk usaha yang memiliki peluang yang cukup bagus bahkan dalam kondisi krisis sekalipun. Namun sering kali juga ada usaha yang harus gulung tikar ataupun tidak mampu mempertahankan jumlah pelanggannya dikarenakan usaha yang di lakukannya tidak berjalan lancar dan tidak memuaskan para konsumen. (Nuzulia, 1967) menyatakan bahwa terjadinya suatu kesuksesan usaha di bidang pelayanan makanan dan minuman ini tidak hanya di tentukan oleh jumlah pengunjungnya, tetapi di tentukan oleh kemampuan meningkatkan pertumbuhan pelanggannya dan mempertahankan jumlah rumah makan atau depot yang menyebabkan persaingan semakin ketat, sehingga dengan persaingan ini membuat rumah makan berusaha mempertahankan, memperluas pangsa pasar yang di miliki dan mampu menarik pelanggan baru. untuk mencapai tujuan tersebut suatu depot harus mampu memberikan kepuasan kepada

konsumen melalui peningkatan kineja terhadap mutu dan pelayanan produk. Hal tersebut dapat di lakukan dengan menggali informasi mengenai apa saja keinginan konsumen, membina suatu hubungan dan menciptakan kesan baik sehingga konsumen memiliki keinginan datang yang kedua kalinya bahkan lebih (Hudek et al., 2024).

Salah satu bisnis yang mengalami persaingan cukup ketat adalah bisnis kuliner. Bisnis kuliner adalah jenis usaha yang berkembang dibidang makanan. Bisnis ini cukup menjanjikan karena kuliner adalah salah satu usaha yang tidak akan habis dimakan jaman, setiap waktu manusia membutuhkan makanan untuk hidup (Tanantong & Wongras, 2024). Salah seorang komentator kajian metode segitiga kuliner Levi Strauss mengatakan makanan manusia meliputi tiga jenis, yaitu: makanan yang telah mengalami proses pemasakan, makanan yang telah mengalami proses fermentasi, dan makanan mentah. Pikiran manusia menggunakan naluri alamiahnya untuk memilih makanan yang akan dikonsumsinya, apakah itu makanan olahan atau makanan yang belum diolah. Kemudian Levi Strauss menjelaskan kembali bahwa makanan olahan dibagi menjadi dua jenis, yaitu makanan yang dimasak dan makanan yang difermentasi (Nuzulia, 1967). Makanan yang mengalami fermentasi adalah alami, makanan yang mengalami pemasakan adalah budaya, dan makanan mentah adalah bagian dari alam dan budaya. Alami karena bahan baku tidak diolah atau dimasak oleh manusia, dan bersifat budaya, karena bahan baku seperti tumbuhan dibudidayakan dan hewan dipelihara atau diburu.

Usaha kuliner pada jaman sekarang ini semakin berkembang dengan denga cepat hal ini dikarenakan usaha kuliner tidak hanya berperan sebagai penyedia kebutuhan pokok tetapi juga berperan sebagai tempat untuk berkumpul dan berbincang dengan keluarga, teman, sahabat atau hanya sekedar meluangkan waktu diakhir pekan setelah padatnya aktifitas bekerja dan lain sebagainya. Dalam memilih tempat makan, konsumen mempertimbangkan beberapa hal seperti cita rasa, harga yang sesuai, kebersihan dan kenyamanan tempat, pelayanan serta akses tempat yang mudah dijangkau. Berbagai pertimbangan

diatas dilakukan konsumen agar pelaku usaha kuliner lebih bisa mempersiapkan segala hal yang menyangkut kemajuan usaha dan upaya mempertahankan eksistensi dengan matang bukan hanya perihal cita rasa yang disajikan namun juga perihal kondisi serta tempat untuk menarik pelanggan lebih banyak lagi, adanya kemajuan teknologi dimanfaatkan para usahawan untuk mempromosikan tempat usahanya secara cuma-cuma (Zogu & Schönthaler, 2024). Adanya persaingan bisnis yang semakin ketat terutama dibidang kuliner disebabkan oleh banyaknya usaha kuliner yang memiliki ciri khas rasa tersendiri, untuk itu para pelaku usaha perlu memiliki keterampilan serta keahlian agar mampu mengikuti kondisi bisnis pada jaman modern ini. Pengusaha juga harus mampu berinovasi sehingga bisa membedakan diri dengan pesaing lainnya, serta harus melihat kondisi pasar yang di targetkan sehingga setiap produk yang akan di produksi dapat meningkat dan memiliki laba atau keuntungan yang tinggi hingga para konsumen juga dapat minat ataupun tertarik dalam membeli dan menggunakan suatu barang dan jasa tersebut. Hal ini pula yang dialami oleh Runah Makan Salero Basamo munculnya pesaing-pesaing baru dengan produk makanan yang sama di pasaran hal itu menyebabkan semakin banyaknya keinginan para konsumen dalam memilih atau membeli setiap produk makanan yang di konsumsi.

LANDASAN TEORI

1. Pengertian Keberhasilan Usaha

Selain keuntungan yang diraih, kesuksesan perusahaan juga dapat dilihat dari tujuan yang telah ditetapkan oleh para wirausaha. Hal ini dapat dianalisis sedemikian rupa sehingga keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari kinerja penjualan yang dicapai oleh perusahaan tersebut. Pada penelitian ini yang dimaksud dengan keberhasilan usaha ialah pencapaian dalam usaha yang dapat mencapai tujuan dari suatu usahanya yang menggambarkan dari posisi usaha yang di jalankan lebih baik daripada yang ada di sekitarnya dan dapat mengembalikan aset yang telah digunakan (Swamy et al., 2023).

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha, diantaranya ada dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal tersebut salah satunya adalah: kualitas, manajemen, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, budaya atau budaya perusahaan, kekuatan permodalan, jaringan usaha dengan entitas eksternal, tingkat kewirausahaan. Sedangkan faktor eksternal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pengendaliannya adalah kebijakan ekonomi, birokrat, politik dan tingkat demokrasi. Faktor-faktor yang tidak bergantung pada negara adalah: sistem ekonomi, sosial budaya, sistem kerja dan kondisi kerja, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat dan lingkungan global (Müller et al., 2024).

3. Kepuasan Pelanggan

Dengan demikian, kepuasan merupakan fungsi dari persepsi atau kesan terhadap kinerja dan harapan. Jika hasilnya jauh dari harapan, pelanggan tidak puas. Jika hasilnya sesuai harapan, pelanggan puas. Ketika kinerja melebihi harapan, pelanggan sangat puas atau senang. Menurut Lovelock dan Wirtz (2014:74), kepuasan adalah suatu sikap yang ditentukan oleh pengalaman. Kepuasan merupakan penilaian terhadap kualitas atau karakteristik suatu produk atau jasa atau produk itu sendiri yang memberikan kesenangan pada konsumen (Schrader et al., 2023).

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Pendekatan penelitian kualitatif sangat berguna dalam menjawab pertanyaan penelitian yang lebih kompleks, memperoleh pemahaman mendalam tentang pengalaman manusia, dan menggali konteks sosial dan budaya dari suatu fenomena (Müller et al., 2024). Pendekatan penelitian kualitatif adalah

suatu metode penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena sosial dan perilaku manusia melalui interpretasi data kualitatif, seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Pendekatan ini lebih bersifat deskriptif dan berusaha untuk memahami konteks, makna, dan kompleksitas dari suatu fenomena (Lempfers et al., 2022).

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ditetapkan sebagai tempat dimana peneliti akan memperoleh informasi mengenai data yang diperlukan, dan dimana tempat penelitian akan dilakukan (Tanantong & Wongras, 2024). Pemilihan lokasi penelitian pada penelitian ini peneliti pilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan kemenarikan, keunikan dan kesesuaian topik yang dipilih yakni pada usaha rumah makan Salero Basamo di Jln. Tepi Pantai Kota Gunungsitoli. Adapun jadwal penelitian yang dilaksanakan terhitung dari bulan Maret sampai dengan bulan Agustus 2023.

3. Instrumen Penelitian

Menurut (Halawa et al., 2023) bahwa Instrumen merupakan alat pengumpulan data yang sangat penting untuk membantu perolehan data di lapangan. Menurut (Purwanto et al., 2020) bahwa Instrumen merupakan alat pengumpulan data yang sangat penting untuk membantu perolehan data di lapangan.

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Tahapnya mulai dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Raden Soebartika & Ida Rindaningsih, 2023).

5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa kegiatan, antara lain (Nuzulia, 1967):

- a. Observasi
- b. Wawancara terstruktur
- c. Dokumentasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, karyawan, dan pelanggan Rumah Makan Salero Basamo, beberapa faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha dan mempertahankan eksistensinya dalam persaingan industri makanan telah diidentifikasi. Ibu Deswita, pemilik rumah makan, menekankan pentingnya menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas serta menjaga cita rasa makanan dengan mengutamakan rempah-rempah. Mereka juga menerima masukan dari pelanggan untuk terus berinovasi dengan menu baru. Harga makanan di Rumah Makan Salero Basamo dianggap terjangkau, berkisar antara Rp. 13.000 hingga Rp. 20.000, sementara promosi dilakukan melalui media sosial dan pesanan online.

Kakak Rini, seorang karyawan, juga menyoroti kualitas bahan baku dan cita rasa makanan sebagai faktor penting. Mereka menawarkan berbagai variasi rasa dengan harga yang sama untuk memenuhi selera pelanggan. Promosi dilakukan secara online dan mereka telah menyediakan beberapa fasilitas untuk kenyamanan pelanggan, seperti toilet, televisi, dan kipas angin.

Pelanggan, yang merupakan informan ketiga, menyukai Rumah Makan Salero Basamo karena harga yang terjangkau dan kualitas makanan yang terjaga. Mereka juga mencatat pelayanan yang baik dan cepat, serta kenyamanan tempat dan lokasi strategis di area taman kota.

Keberhasilan Rumah Makan Salero Basamo dalam mempertahankan keeksistensinya di tengah persaingan disimpulkan dari karakter karyawan yang baik dalam melayani pelanggan, pendekatan unik dalam pelayanan seperti konsep self-service, lingkungan rumah makan yang bersih dan nyaman, serta produk dan makanan yang berkualitas dan segar (Vaz et al., 2023).

Penelitian juga mengidentifikasi faktor-faktor yang berkontribusi pada keberhasilan usaha, seperti kualitas makanan, harga yang terjangkau, loyalitas pelanggan, ketersediaan bahan baku, dan lokasi strategis. Indikator keberhasilan usaha yang digunakan meliputi peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah

pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha (Moffat et al., 2023).

Selain itu, pemilihan lokasi yang strategis juga memainkan peran penting dalam daya tarik pelanggan, dengan dimensi seperti aksesibilitas, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, dan lingkungan sekitar menjadi pertimbangan utama. Kepuasan pelanggan diukur melalui lima dimensi utama, termasuk harga, kualitas layanan, kualitas produk, faktor emosional, dan kemudahan dalam mendapatkan produk atau layanan.

Untuk mempertahankan keunggulan bersaing, Rumah Makan Salero Basamo harus terus memperbaiki operasionalnya, berinovasi dalam produk dan teknologi, mempertahankan hubungan dekat dengan pelanggan, dan mengedepankan keunggulan layanan. Dalam hal ini, kreativitas dalam melayani menjadi kunci, dengan karyawan diharapkan dapat memperkuat sikap sopan santun dan efisiensi dalam pelayanan kepada pelanggan (Gooden et al., 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa yang membuat keberhasilan rumah makan Salero Basamo dalam mempertahankan keeksistensian ditengah persaingan rumah makan yang sejenisnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

Dalam memulai usaha dengan hanya menjual sarapan pagi sebelumnya, yang dimana sekarang menjadi rumah makan besar dan bisa mengembangkan usaha tersebut dengan memperluas tempat serta melakukan perbaikan fasilitas untuk karyawan dan pelanggan. Berawal dari sasaran pasar mulai dari menengah kebawah sampai menengah keatas serta sampai menyebar. Ini menjadi viral di semua kelompok, dan beberapa pelanggan secara sukarela mempromosikannya dengan memposting di media sosial. Adapun faktor yang terkait dalam keberhasilan usaha rumah makan Salero Basamo adalah dapat dilihat dari segi keunggulan produk, promosi, dan tempat serta berbagai dalam kepuasan pelanggan, kualitas pelayanan yang dilakukan oleh rumah makan Salero Basamo.

Upaya dalam mempertahankan suatu bisnis

tidaklah mudah. Dia membutuhkan tenaga, semangat, dan optimisme yang tinggi serta kemampuan untuk mempertahankan kualitas makanan atau bahan baku dan kepuasan konsumen yang paling penting. Dalam usaha rumah makan Salero Basamo pemilik memiliki cara yang berbeda-beda untuk mempertahankan keeksistensianya dalam berbisnis, salah satunya pemilik usaha selalu mengutamakan kualitas bahan baku yang sangat bagus, segar dan terjaga kebersihannya. Kepuasan pelanggan adalah faktor terpenting untuk menjaga keeksistensian dalam berbisnis dengan adanya konsumen yang merasa puas maka setiap konsumen atau pelanggan akan mempromosikan dan memasarkan produk makanan yang disediakan oleh rumah makan Salero Basamo kepada orang lain dengan cara tidak langsung hanya dengan mengobrol tentang cita rasa makanan maupun tentang harga dari suatu produk akan membuat para konsumen lain tertarik untuk mencoba dan membeli produk makanan tersebut. Jadi kepuasan pelanggan adalah hal yang sangat penting bagi pengusaha dalam menjaga keeksistensian suatu usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Gooden, T. E., Wang, J., Carvalho Goulart, A., Varella, A. C., Tai, M., Sheron, V. A., Wang, H., Zhang, H., Zhong, J., Kumarendran, B., Nirantharakumar, K., Surendhirakumar, R., Bensenor, I. M., Guo, Y., Lip, G. Y. H., Thomas, G. N., & Manaseki-Holland, S. (2023). Generalisability of and lessons learned from a mixed-methods study conducted in three low- and middle-income countries to identify care pathways for atrial fibrillation. *Global Health Action*, 16(1). <https://doi.org/10.1080/16549716.2023.2231763>
- Halawa, F., Iswanto, D., Reinelda, B., & Yunarni, T. (2023). *JOURNAL OF MANAGEMENT Small and Medium Enterprises (SME's) Vol 16, No. 3, November 2023, p495-501 Febriyanti Amol, Forman Halawa, Dedy Iswanto, Baiq Reinelda Tri Yunarni. 16(3), 7-10.*
- Hudek, N., Carroll, K., Semchishen, S., Vanderhout, S., Presseau, J., Grimshaw, J., Fergusson, D. A., Gillies, K., Graham, I. D.,

- Taljaard, M., & Brehaut, J. C. (2024). Describing the content of trial recruitment interventions using the TIDieR reporting checklist: a systematic methodology review. *BMC Medical Research Methodology*, 24(1), 1–17. <https://doi.org/10.1186/s12874-024-02195-5>
- Lemphers, N., Bernstein, S., Hoffmann, M., & Wolfe, D. A. (2022). Rooted in place: Regional innovation, assets, and the politics of electric vehicle leadership in California, Norway, and Québec. *Energy Research and Social Science*, 87(June 2021), 102462. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2021.102462>
- Moffat, K. R., Shi, W., Cannon, P., & Sullivan, F. (2023). Factors associated with recruitment to randomised controlled trials in general practice: a systematic mixed studies review. *Trials*, 24(1), 1–20. <https://doi.org/10.1186/s13063-022-06865-x>
- Müller, S. D., Konzag, H., Nielsen, J. A., & Sandholt, H. B. (2024). Digital transformation leadership competencies: A contingency approach. *International Journal of Information Management*, 75(November 2023). <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2023.102734>
- Nuzulia, A. (1967). Tinjauan Literatur Tentang Pengembangan Pembelajaran Dalam Mengimplementasikan Kurikulum 2013 Alfin. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 01(01), 5–24.
- Purwanto, A., Tukiran, M., Asbari, M., Hyun, C. C., Santoso, P. B., & Wijayanti, L. M. (2020). Model kepemimpinan di lembaga pendidikan: a schematic literature review. *Journal of Engineering and Management Science Research (JIEMAR)*, 1(2), 255–266. <https://journals.indexcopernicus.com/search/article?articleId=2660964>
- Raden Soebartika, & Ida Rindaningsih. (2023). Systematic Literature Review (SLR): Implementasi Sistem Kompensasi dan Penghargaan Terhadap Kinerja Guru SD Muhammadiyah Sidoarjo. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 2(1), 171–185. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i1.1630>
- Schrader, J., Büchler, T., & Kohl, J. (2023). Rekrutierung von Lehrkräften durch Organisationen der Weiterbildung. *Zeitschrift Für Weiterbildungsforschung*, 46(3), 441–473. <https://doi.org/10.1007/s40955-023-00267-5>
- Swamy, C. J., Arasu, K., & Pradeep, M. P. (2023). A Study on Recruitment and Selection process in the Manufacturing Industry. *Advances In Management*, 16(2), 1–9. <https://doi.org/10.25303/1602aim0109>
- Tanantong, T., & Wongras, P. (2024). A UTAUT-Based Framework for Analyzing Users' Intention to Adopt Artificial Intelligence in Human Resource Recruitment: A Case Study of Thailand. *Systems*, 12(1). <https://doi.org/10.3390/systems12010028>
- Vaz, A. C., Karnauskas, M., Smith, M., Denson, L. T. S., Paris, C. B., Le Hénaff, M., & Siegfried, K. (2023). Red Snapper connectivity in the Gulf of Mexico. *Marine and Coastal Fisheries*, 15(6), 1–23. <https://doi.org/10.1002/mcf2.10275>
- Zogu, G., & Schönthaler, S. (2024). Selective Inclusion? Insights Into Political Parties' Recruitment of Immigrant Background Candidates in Bolzano. *Politics and Governance*, 12, 1–18. <https://doi.org/10.17645/pag.7453>