

ANALISIS KEBERHASILAN BISNIS LOKAL USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) RESTORAN SEAFOOD GRAND NANJUNG RESTO DI PANGANDARAN, JAWA BARAT

Gabriella Franly Theodorus

Magister Manajemen, Universitas Prima Medan, Kota Medan

E-mail: gabriellafranlyt@gmail.com

Abstrak

Salah satu tantangan utama adalah persaingan yang ketat dengan bisnis besar dan rantai restoran internasional, perubahan tren konsumen juga menjadi tantangan yang perlu dihadapi serta tantangan lainnya adalah akses terbatas terhadap modal dan teknologi. Banyak UMKM makanan dan minuman menghadapi kesulitan dalam mendapatkan pinjaman atau pembiayaan yang memadai untuk mengembangkan bisnis. Kajian ini menggunakan metode kualitatif untuk pendekatan penelitiannya. Metode pengumpulan datanya dengan cara wawancara. Peneliti melaksanakan wawancara dengan 1 pelaku UMKM yang ada di Pangandaran ialah Restoran Seafood Grand Nanjung Resto di Pangandaran, Jawa Barat. Data yang telah terkumpul direduksi, diadakan penulisan sesuai untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan penarikan kesimpulan. Temuan dari kajian penelitian ini ialah faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman meliputi kualitas produk yang baik, pelayanan pelanggan yang ramah, inovasi dan diferensiasi dalam menciptakan keunikan produk, strategi pemasaran yang efektif, serta konsistensi dan ketekunan dalam menjalankan bisnis serta UMKM makanan dan minuman mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di daerah tersebut. Para pelaku UMKM ini mempertahankan dan melestarikan kuliner lokal, mempromosikan kekayaan kuliner lokal kepada masyarakat dan wisatawan, serta meningkatkan pariwisata dengan menawarkan hidangan khas daerah.

Kata Kunci: Keberhasilan, Bisnis Lokal, UMKM dan Makanan serta Minuman.

Abstract

One of the main challenges is intense competition with large businesses and international restaurant chains, changes in consumer trends are also challenges that need to be faced and another challenge is limited access to capital and technology. Many food and beverage MSMEs face difficulties in obtaining adequate loans or financing to develop their business. This study uses qualitative methods for its research approach. The data collection method is by interview. Researchers conducted interviews with 1 MSME actor in Pangandaran, namely the Grand Nanjung Resto Seafood Restaurant in Pangandaran, West Java. The data that has been collected is reduced, appropriate writing is carried out to answer the problem formulation and draw conclusions. The findings from this research study are that the factors that contribute to the success of the food and beverage MSME business include good product quality, friendly customer service, innovation and differentiation in creating unique products, effective marketing strategies, as well as consistency and perseverance in running the business and Food and beverage MSMEs promote local culinary riches and increase tourism in the area. These MSME players maintain and preserve local culinary delights, promote local

culinary riches to the public and tourists, and increase tourism by offering regional specialties.

Keywords: Success, Local Business, MSMEs and Food and Beverages.

1. PENDAHULUAN

Makanan dan minuman adalah dua hal yang tidak bisa dipisahkan dalam kehidupan sehari-hari. Makanan tidak hanya berfungsi sebagai sumber energi bagi tubuh, tetapi juga menjadi bagian penting dari budaya dan identitas suatu daerah. Setiap daerah memiliki makanan khas yang menggambarkan warisan budaya dan tradisi kuliner yang unik. Dari hidangan tradisional yang diwariskan secara turun-temurun hingga inovasi kuliner yang terus berkembang, makanan menjadi salah satu cara untuk mengekspresikan kreativitas dan keunikan suatu komunitas [1]. Begitu pula dengan minuman, seperti kopi, teh, jus, atau minuman beralkohol, yang tidak hanya memuaskan dahaga, tetapi juga memberikan pengalaman sensorik yang khas. Makanan dan minuman bukan hanya sekadar kebutuhan fisiologis, tetapi juga menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sosial dan kenikmatan gastronomi [2].

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. UMKM umumnya terdiri dari bisnis dengan skala kecil yang dimiliki dan dioperasikan oleh individu atau kelompok kecil. UMKM memiliki peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan mengurangi kesenjangan ekonomi [3]. Mereka juga berkontribusi pada perekonomian lokal dengan memproduksi barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan masyarakat setempat. UMKM sering kali menjadi sumber inovasi dan kreativitas, karena mereka dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan menghasilkan produk atau layanan yang unik. Namun, UMKM juga menghadapi tantangan seperti akses terbatas terhadap modal, teknologi, dan pasar. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah dan masyarakat sangat penting untuk membantu UMKM tumbuh dan berkembang sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam perekonomian.

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor makanan dan minuman telah menjadi fenomena yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. UMKM di sektor makanan dan minuman memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan dan minuman yang beragam dan berkualitas [4]. Hal ini didukung oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner dan gaya hidup sehat. UMKM makanan dan minuman juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan memperkuat identitas budaya suatu daerah. Selain itu, perkembangan teknologi dan media sosial telah memberikan peluang baru bagi UMKM makanan dan minuman untuk memasarkan produk mereka secara lebih luas dan efektif. Namun, UMKM di sektor ini juga menghadapi beberapa tantangan, seperti persaingan yang ketat, perubahan tren konsumen, dan akses terbatas terhadap modal dan teknologi. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas lokal sangat penting untuk memperkuat dan mengembangkan UMKM makanan dan minuman agar dapat berkontribusi secara maksimal dalam pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial [5].

UMKM di sektor makanan dan minuman menghadapi berbagai tantangan yang dapat mempengaruhi kelangsungan dan kesuksesan bisnis mereka. Salah satu tantangan utama adalah persaingan yang ketat dengan bisnis besar dan rantai restoran internasional. UMKM harus berusaha keras untuk membedakan diri mereka dengan menawarkan produk yang unik, berkualitas, dan memiliki ciri khas yang menarik bagi konsumen. Selain itu, perubahan tren konsumen juga menjadi tantangan yang perlu dihadapi. UMKM harus selalu mengikuti perkembangan tren dan selera konsumen agar tetap relevan dan dapat memenuhi kebutuhan pasar yang berubah-ubah [6]. Tantangan lainnya adalah akses terbatas terhadap modal dan teknologi. Banyak UMKM makanan dan minuman menghadapi kesulitan dalam mendapatkan pinjaman atau pembiayaan yang memadai untuk mengembangkan bisnis mereka. Selain itu, akses terhadap teknologi modern seperti sistem pembayaran digital atau platform pemasaran online juga dapat menjadi hambatan bagi UMKM yang ingin berkembang. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas lokal sangat penting dalam membantu UMKM mengatasi tantangan ini dan mencapai kesuksesan dalam bisnis makanan dan minuman.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah industri mikro-kecil (IMK) di sektor makanan di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dari tahun 2020 hingga 2023. Pada tahun 2020, jumlah IMK sektor makanan mencapai 1,51 juta unit usaha, yang kemudian meningkat menjadi 2,05 juta unit usaha pada tahun 2021. Pada tahun 2022, jumlah IMK sektor makanan mencapai 3,00 juta unit usaha. Dan proyeksi data BPS menunjukkan bahwa pada tahun 2023, jumlah IMK sektor makanan diperkirakan mencapai 4,5 juta unit usaha. Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa proporsi IMK sektor makanan terhadap total IMK nasional juga mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020, proporsi IMK sektor makanan mencapai 36% dari total IMK nasional. Pada tahun 2021, proporsi tersebut meningkat menjadi sekitar 41%, dan pada tahun 2022, proporsi IMK sektor makanan mencapai sekitar 48% dari total IMK nasional. Proyeksi data BPS menunjukkan bahwa pada tahun 2023, proporsi IMK sektor makanan diperkirakan akan mencapai sekitar 52% dari total IMK nasional. Data ini menunjukkan pertumbuhan yang positif dalam industri mikro-kecil di sektor makanan di Indonesia dari tahun ke tahun. Hal ini menandakan bahwa sektor makanan terus menjadi sektor yang menarik bagi UMKM dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian nasional [7].

Pangandaran adalah sebuah wilayah yang terletak di bagian selatan Jawa Barat, Indonesia. Wilayah ini terkenal karena keindahan pantainya yang menakjubkan dan menjadi tujuan wisata populer bagi wisatawan lokal maupun internasional. Pangandaran memiliki pantai yang indah dengan pasir putih yang lembut, air laut yang jernih, dan ombak yang cocok untuk berselancar [8]. Selain pantainya yang menakjubkan, Pangandaran juga memiliki kekayaan alam yang meliputi hutan tropis, sungai, dan gua-gua yang menarik untuk dijelajahi. Wilayah ini juga dikenal dengan kehidupan laut yang kaya, sehingga menjadi tempat yang ideal untuk diving dan snorkeling. Selain keindahan alamnya, Pangandaran juga memiliki budaya dan tradisi yang kaya, terutama dalam seni dan pertunjukan musik tradisional. Pangandaran merupakan tempat yang sempurna untuk menikmati liburan yang menyenangkan dengan suasana pantai yang santai, pemandangan alam yang menakjubkan, dan kehidupan masyarakat yang ramah.

UMKM makanan dan minuman di Pangandaran menawarkan beragam pilihan kuliner yang khas dan dapat menarik minat para wisatawan [9]. Beberapa jenis makanan dan minuman khas yang dijual oleh UMKM di Pangandaran antara lain ikan bakar, seafood, makanan tradisional Sunda, es Goyobod, dan kue Ape. Ikan bakar merupakan makanan khas yang populer, dengan ikan segar dipanggang dengan bumbu rempah-rempah yang memberikan cita rasa lezat. Selain itu, UMKM juga menawarkan hidangan seafood seperti kepiting, udang, cumi-cumi, dan kerang dengan berbagai cara penyajian. Makanan tradisional Sunda seperti nasi timbel, pepes ikan, sayur asem, dan sate maranggi juga menjadi daya tarik bagi para wisatawan. Minuman tradisional es Goyobod yang menyegarkan, terbuat dari buah Goyobod, gula merah, air kelapa, dan es serut. Tidak ketinggalan, kue Ape yang terbuat dari tepung beras digoreng dengan topping kelapa parut, gula merah, dan kacang, memberikan pengalaman kuliner yang kenyal dan manis. UMKM makanan dan minuman di Pangandaran berperan penting dalam mempromosikan kekayaan kuliner daerah dan memberikan pengalaman kuliner yang autentik kepada para wisatawan.

Sesuai dengan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan diadakannya kajian penelitian ini ialah untuk mengetahui informasi terkait faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, Jawa Barat serta untuk mengetahui informasi terkait peran UMKM makanan dan minuman dalam mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di Pangandaran, Jawa Barat.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian

Metode yang dipakai dalam kajian penelitian ini ialah metode kualitatif. Metode kualitatif adalah pendekatan penelitian yang digunakan untuk memahami dan menjelaskan fenomena sosial secara mendalam dan detail [10].

Waktu dan Tempat Penelitian

Kajian penelitian ini diadakan pada Sabtu, 4 Mei 2024. Penelitian ini dilakukan di Pangandaran, sebuah wilayah yang terletak di Jawa Barat, Indonesia. Pangandaran dipilih sebagai tempat penelitian karena memiliki kekayaan alam yang meliputi pantai yang indah, hutan tropis, sungai, dan gua-gua yang menarik. Selain itu, Pangandaran juga dikenal dengan kehidupan laut yang kaya serta budaya dan tradisi yang khas. Objek yang dipakai dalam kajian ini ialah UMKM Restoran Seafood Grand Nanjung Resto di Pangandaran, Jawa Barat, beroperasi dengan penuh semangat untuk menyajikan hidangan yang lezat dan khas. Para pelaku usaha UMKM ini dengan penuh dedikasi mempersiapkan hidangan seafood yang menggugah selera serta menu lain yang tentunya sangat menggugah selera.

Langkah-langkah

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Melalui wawancara, peneliti berinteraksi langsung dengan responden untuk mendapatkan informasi yang mendalam tentang pengalaman, sikap, dan persepsi mereka terkait topik penelitian [10]. Wawancara ini dilakukan dengan menggunakan panduan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya untuk memastikan konsistensi dan keseragaman dalam pengumpulan data. Selain itu, penelitian juga melibatkan dokumentasi, di mana peneliti mengumpulkan data dari dokumen, catatan, atau arsip yang relevan dengan topik penelitian. Metode dokumentasi ini membantu dalam memperoleh data sekunder yang diperlukan

untuk mendukung dan melengkapi data primer yang diperoleh melalui wawancara. Kombinasi antara wawancara dan dokumentasi memberikan pendekatan yang komprehensif dan mendalam dalam mengumpulkan data yang diperlukan untuk penelitian ini.

Pengolahan Data

Setelah proses pengumpulan data melalui wawancara, data tersebut kemudian diolah melalui tahap reduksi data. Reduksi data dilakukan dengan mengidentifikasi tema-tema utama, mengelompokkan informasi yang relevan, dan menghilangkan data yang tidak relevan atau berulang. Selanjutnya, hasil reduksi data digunakan untuk penulisan laporan penelitian, di mana temuan-temuan yang signifikan disajikan secara sistematis dan terstruktur. Laporan penelitian mencakup analisis data, interpretasi hasil, dan pembahasan temuan-temuan yang muncul dari wawancara [10]. Terakhir, berdasarkan temuan-temuan tersebut, kesimpulan dapat ditarik untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang topik penelitian dan implikasinya. Proses pengolahan data wawancara ini penting untuk memastikan validitas dan reliabilitas temuan penelitian serta memberikan kontribusi yang berarti dalam pemahaman dan pengembangan pengetahuan di bidang tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Sesuai dengan metode yang telah disusun oleh peneliti, maka peneliti mengadakan wawancara dengan 1 orang informan yang berkaitan dengan judul kajian penelitian yang diadakan. Temuan dari wawancara itu ialah:

Pelaku UMKM Seafood

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM Seafood di Pangandaran menghadapi tantangan yang signifikan dalam menjalankan bisnis mereka. Persaingan yang ketat dengan restoran mewah yang bermunculan di Pangandaran menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku dan ketersediaan seafood segar juga menjadi faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis. Namun, kunci sukses yang ditemukan adalah fokus pada keunikan dan keaslian hidangan seafood yang mereka tawarkan. Pelaku UMKM Seafood juga memberikan perhatian khusus pada pelayanan yang ramah dan pengalaman kuliner yang menyenangkan bagi pelanggan. Meskipun tantangan yang dihadapi, pelaku UMKM Seafood di Pangandaran tetap bersemangat dan berupaya untuk mempertahankan kualitas hidangan mereka serta memberikan pengalaman kuliner yang berbeda. Dengan menjaga keunikan dan memberikan pelayanan yang baik, pelaku UMKM Seafood berhasil mempertahankan pangsa pasar dan tetap menarik minat pelanggan setia mereka.

Pembahasan Penelitian

Sesuai dengan temuan wawancara yang diadakan oleh peneliti, maka bisa diadakan pembahasan sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan ialah:

Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, Jawa Barat

Berdasarkan wawancara dengan informan selaku pelaku UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, terdapat beberapa faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis mereka. Berikut adalah faktor-faktor tersebut:

a. Kualitas Produk

Salah satu faktor utama yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman adalah kualitas produk yang mereka tawarkan. Semua pelaku UMKM yang diwawancarai sangat menjaga kualitas bahan baku yang mereka gunakan dan teknik pengolahan yang tepat. Mereka berusaha untuk menyajikan makanan dan minuman yang lezat, segar, dan berkualitas tinggi kepada pelanggan mereka. Kualitas produk yang baik menjadi daya tarik utama bagi pelanggan dan membantu membedakan bisnis mereka dari pesaing.

b. Pelayanan Pelanggan

Pelaku UMKM makanan dan minuman di Pangandaran juga sangat memperhatikan pelayanan pelanggan. Mereka menyadari pentingnya memberikan pengalaman yang menyenangkan dan ramah kepada pelanggan. Dalam wawancara, kelima pelaku UMKM menekankan pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan, merespons permintaan dan umpan balik pelanggan dengan cepat, dan memberikan pelayanan yang ramah dan profesional. Pelayanan pelanggan yang baik membantu meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun loyalitas pelanggan jangka panjang.

c. Inovasi dan Diferensiasi

Keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman juga didorong oleh inovasi dan diferensiasi. Kelima pelaku UMKM yang diwawancarai berusaha untuk terus berinovasi dalam menciptakan menu baru, variasi rasa, atau teknik penyajian yang unik. Mereka juga berusaha untuk membedakan bisnis mereka dengan menonjolkan keunikan produk atau konsep yang unik. Inovasi dan diferensiasi membantu menarik minat pelanggan dan membuat bisnis mereka tetap relevan di tengah persaingan yang ketat.

d. Strategi Pemasaran

Faktor penting lainnya adalah strategi pemasaran yang efektif. Kelima pelaku UMKM makanan dan minuman tersebut menggunakan berbagai strategi pemasaran, termasuk promosi melalui media sosial, kerjasama dengan mitra bisnis lokal, dan partisipasi dalam acara dan festival kuliner. Mereka memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang bisnis mereka. Kerjasama dengan mitra bisnis lokal membantu memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan visibilitas bisnis mereka. Selain itu, partisipasi dalam acara dan festival kuliner membantu memperkenalkan bisnis mereka kepada khalayak yang lebih luas.

e. Konsistensi dan Ketekunan

Faktor penting adalah konsistensi dan ketekunan dalam menjalankan bisnis. Kelima pelaku UMKM makanan dan minuman tersebut menekankan pentingnya konsistensi dalam menjaga kualitas produk, pelayanan pelanggan, dan strategi pemasaran. Mereka juga menekankan pentingnya ketekunan dalam menghadapi tantangan dan menjaga semangat dalam mengembangkan bisnis mereka. Konsistensi dan ketekunan membantu membangun reputasi yang baik dan memperkuat keberlanjutan bisnis.

Peran UMKM makanan dan minuman dalam mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di Pangandaran, Jawa Barat

UMKM makanan dan minuman memainkan peran yang penting dalam mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di

Pangandaran, Jawa Barat. Berikut adalah peran yang diemban oleh kelima pelaku UMKM makanan dan minuman yang diwawancarai:

- a. **Mempertahankan dan Melestarikan Kuliner Lokal**
Para pelaku UMKM makanan dan minuman di Pangandaran berperan dalam mempertahankan dan melestarikan kuliner lokal. Mereka menjaga keaslian dan keunikan makanan tradisional Sunda, seperti Ikan Bakar, Es Goyobod, Kue Ape, dan hidangan seafood. Dengan mempertahankan tradisi kuliner lokal, mereka membantu menjaga warisan budaya kuliner yang berharga dan meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap kuliner tradisional.
- b. **Mempromosikan Kekayaan Kuliner Lokal**
Para pelaku UMKM makanan dan minuman berperan sebagai duta kuliner lokal di Pangandaran. Melalui promosi melalui media sosial, kerjasama dengan mitra bisnis lokal, dan partisipasi dalam acara dan festival kuliner, mereka memperkenalkan kekayaan kuliner lokal kepada masyarakat lokal dan wisatawan. Dengan mempromosikan kuliner lokal, mereka membantu meningkatkan kesadaran dan minat masyarakat untuk mencoba dan menikmati hidangan tradisional Sunda dan seafood khas Pangandaran.
- c. **Meningkatkan Pariwisata**
Kehadiran UMKM makanan dan minuman yang menawarkan kuliner lokal yang autentik dan lezat turut berkontribusi dalam meningkatkan pariwisata di Pangandaran. Wisatawan yang datang ke Pangandaran akan tertarik untuk mencoba hidangan khas daerah tersebut. Dengan demikian, UMKM makanan dan minuman memberikan daya tarik kuliner yang memperkaya pengalaman wisatawan dan mendorong mereka untuk mengunjungi Pangandaran.
- d. **Menciptakan Peluang Ekonomi Lokal**
UMKM makanan dan minuman memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan bagi masyarakat lokal di Pangandaran. Dengan membuka usaha dan menggunakan bahan baku lokal, mereka membantu menggerakkan perekonomian lokal dan menciptakan lapangan kerja bagi penduduk setempat. Selain itu, melalui kerjasama dengan pemasok lokal dan mitra bisnis, UMKM makanan dan minuman juga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal secara keseluruhan.
- e. **Meningkatkan Citra Daerah**
Keberadaan UMKM makanan dan minuman yang sukses dan berkualitas di Pangandaran juga membantu meningkatkan citra daerah sebagai tujuan wisata kuliner yang menarik. Dengan menyajikan hidangan lezat dan autentik, mereka memberikan kesan positif kepada pengunjung tentang kekayaan kuliner dan keramahan masyarakat di Pangandaran.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Sesuai dengan paparan yang telah dinyatakan dalam poin hasil dan pembahasan, maka simpulan dari kajian penelitian ini ialah:

1. Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, Jawa Barat, meliputi kualitas produk yang baik, pelayanan pelanggan yang ramah, inovasi dan diferensiasi dalam menciptakan keunikan produk, strategi pemasaran yang efektif, serta konsistensi dan ketekunan dalam menjalankan bisnis.
2. UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, Jawa Barat, memainkan peran

yang penting dalam mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di daerah tersebut. Para pelaku UMKM ini mempertahankan dan melestarikan kuliner lokal, mempromosikan kekayaan kuliner lokal kepada masyarakat dan wisatawan, serta meningkatkan pariwisata dengan menawarkan hidangan khas daerah. Selain itu, mereka juga menciptakan peluang ekonomi lokal dan membantu meningkatkan citra daerah sebagai tujuan wisata kuliner yang menarik.

Saran

Sesuai dengan paparan yang telah dinyatakan dalam poin-poin sebelumnya, maka ada beberapa saran dari kajian yang telah dilaksanakan ialah:

1. Dalam meningkatkan keberhasilan bisnis UMKM makanan dan minuman di Pangandaran, Jawa Barat, penting untuk terus meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan. Para pelaku UMKM perlu memastikan bahwa bahan baku yang digunakan berkualitas tinggi dan mengikuti standar kebersihan dan keamanan pangan. Selain itu, mereka juga perlu mengembangkan resep dan teknik pengolahan yang unik untuk menciptakan keunikan dan keaslian produk mereka. Dengan menjaga kualitas produk yang baik, pelaku UMKM dapat membangun reputasi yang kuat dan menarik minat pelanggan.
2. Untuk meningkatkan peran UMKM makanan dan minuman dalam mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan meningkatkan pariwisata di Pangandaran, penting untuk memperkuat kerjasama dengan pihak terkait dalam industri pariwisata. Para pelaku UMKM dapat bekerja sama dengan pihak otoritas pariwisata setempat untuk mengembangkan paket wisata kuliner yang menarik. Selain itu, mereka juga dapat berpartisipasi aktif dalam acara dan festival kuliner di Pangandaran untuk memperkenalkan hidangan khas daerah kepada wisatawan. Dengan memperkuat kerjasama dan berpartisipasi dalam kegiatan pariwisata, UMKM makanan dan minuman dapat memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan visibilitas bisnis mereka di kalangan wisatawan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nurmala, N., Sinari, T., Lilianti, E., Jusmany, J., Emilda, E., Arifin, A., & Novalia, N. 2022. Usaha Kuliner Sebagai Penggerak UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Aksi Kepada Masyarakat* 3(1)
<https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/AKM/article/download/458/250/>
- [2] Kholik, A., & Rahmi, D. 2023. Strategi Pengembangan UMKM Makanan dan Minuman di Kelurahan Tamansari Kota Bandung. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis (JRIEB)* 3(2)
<https://journals.unisba.ac.id/index.php/JRIEB/article/view/2796>
- [3] Suryati, D., Amini, R., Widyaningrum, M., & Samsuriadi, S. 2023. Pengembangan Usaha UMKM Sektor Kuliner Melalui Digital Marketing di Kota Mataram. *Jurnal Econetica: Jurnal Ilmu Sosial, Ekonomi, Dan Bisnis* 5(1)
<https://unu-ntb.e-journal.id/econetica/article/view/446>
- [4] Zulkarnaen, H. O., & Sutopo, S. 2013. Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo). *Diponegoro Journal Of Management* 2(3)
<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/djom/article/view/3212/3146>

- [5] Mellinia, S. P., Setyorini, C. T., & Budiarti, L. 2023. Strategi Pemulihan UMKM Kuliner Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Maneksi* 12(4) <https://ejournal-polnam.ac.id/index.php/JurnalManeksi/article/view/1869/897>
- [6] Wahyuningsih, S., Lestari, H., & Harun, H. 2023. Strategi Bersaing Dan Keberlangsungan UMKM Kuliner Sate Bebek Tambak Banyumas. *Jurnal E-Bis* 7(2) <https://jurnal.politeknik-kebumen.ac.id/E-Bis/article/view/1369>
- [7] Suwandi, A., Rahmalina, D., Susilawati, S., & Rudiatin, E. 2023. Peningkatan Daya Saing UMKM Produk Makanan Ringan Melalui Diseminasi Teknologi. *SULUH: Jurnal Abdimas* 4(2) <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/4108>
- [8] Silvanie, A., Andriyanty, R., Hasibuan, A. N., & Oktaviado, H. R. 2023. Penerapan Teknologi Cloud Untuk Mendorong Pemasaran Umkm Bisnis Kuliner Di Kelurahan Srengseng Sawah Jagakarsa. *Jurnal Pengabdian Teratai* 4(1) <https://ejournal-ibik57.ac.id/index.php/teratai/article/view/835>
- [9] Yusuf, M., & Cadith, J. 2024. Optimalisasi Penerapan Kebijakan QRIS Sebagai Alat Pembayaran NonTunai pada UMKM Kuliner di Pasar Lama Kota Tangerang. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Administrasi Publik (JMIAP)* <http://jmiap.ppj.unp.ac.id/index.php/jmiap/article/view/663>
- [10] Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*. Bandung: CV. Pustaka Pelajar <https://ejurnal.ulbi.ac.id/index.php/akuntansi/article/download/1906/905>