

Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pesisir Pantai untuk Meningkatkan Ekonomi Lokal Masyarakat di Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah

Strategy for Developing Coastal Micro, Small, and Medium Enterprises to Enhance Local Community Economies in Pemalang Regency, Central Java

Tri Mutiara¹, Ririh Megah Safitri²

¹UIN Walisongo Semarang

¹Jl. Walisongo No 3-5 Semarang 50185, Jawa Tengah, Indonesia

ARTICLE INFO

Diterima tanggal : 1 Oktober 2024
Perbaikan naskah: 21 Oktober 2024
Disetujui terbit : 22 Desember 2024

Korespondensi penulis:
Email: trimutiara098@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v19i2.15011>



ABSTRAK

UMKM memiliki peran krusial dalam perekonomian masyarakat, terutama di wilayah pesisir, dan di Pantai Widuri sektor ini diharapkan menjadi penggerak utama dalam meningkatkan pendapatan masyarakat pesisir. Namun, berbagai kendala seperti keterbatasan modal, minimnya promosi pemasaran, dan kurangnya keterampilan para pelaku UMKM masih menjadi hambatan signifikan dalam pengembangan sektor ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi jenis UMKM di kawasan pesisir Pantai Widuri, menganalisis permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM, serta menyusun strategi pengembangan UMKM dan memperkirakan dampaknya terhadap peningkatan ekonomi lokal masyarakat pesisir. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan waktu pelaksanaan dari Juni hingga Oktober 2024, di mana data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi menggunakan teknik purposive sampling, serta dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM di pesisir Pantai Widuri telah mengembangkan berbagai strategi untuk mendukung keberlanjutan usaha mereka, seperti adaptasi terhadap perubahan iklim, penyesuaian dengan tren pasar, diversifikasi produk dan jasa, pengelolaan sumber daya lokal, serta peningkatan kualitas pelayanan dan infrastruktur. Namun, sejumlah kendala seperti faktor cuaca, keterbatasan akses terhadap modal, promosi pemasaran yang kurang efektif, persaingan ketat, dan dampak pandemi COVID-19 masih menjadi hambatan utama. Meskipun demikian, permasalahan ini dapat diatasi melalui strategi pengembangan yang mengedepankan ide dan inovasi baru yang terbukti mampu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi lokal masyarakat pesisir Pantai Widuri, menjadikan sektor ini semakin berdaya saing dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, UMKM, Peningkatan ekonomi, Masyarakat Pesisir, Pantai Widuri Pemalang

ABSTRACT

MSMEs play a crucial role in the community's economy, particularly in coastal areas, and at Widuri Beach, this sector is expected to become a key driver in increasing the income of coastal communities. However, various obstacles such as limited capital, insufficient marketing promotion, and a lack of skills among MSME actors remain significant barriers to the development of this sector. This study aims to identify the types of MSMEs in the coastal area of Widuri Beach, analyze the problems faced by MSME actors, and formulate MSME development strategies while estimating their impact on improving the local economy of coastal communities. This study employs a qualitative approach, conducted from June to October 2024, with data collected through observation, interviews, and documentation using purposive sampling techniques, and analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results indicate that MSME actors in the coastal area of Widuri Beach have developed various strategies to sustain their businesses, such as adapting to climate change, aligning with market trends, diversifying products and services, managing local resources, and improving service quality and infrastructure. However, several challenges remain, including unpredictable weather, limited access to capital, ineffective marketing promotion, intense competition, and the impacts of the COVID-19 pandemic. Nevertheless, these issues can be addressed through development strategies that prioritize new ideas and innovations, which have proven capable of increasing MSME actors' income while driving the local economic growth of coastal communities at Widuri Beach, making this sector more competitive and significantly contributing to the local economy.

Keywords: Development Strategy, MSME, Economic Improvement, Coastal Communities, Widuri Beach Pemalang

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat (Satriaji Vinatra, 2023). Dalam kontribusinya yang signifikan UMKM dapat menciptakan lapangan kerja, mendorong

inovasi, melestarikan budaya lokal, mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengurangi angka kemiskinan. Selain itu, UMKM juga dapat menyerap tenaga kerja yang cukup besar dalam peningkatan pendapatan masyarakat (Kaswinata dkk, 2023). Meskipun demikian, UMKM memiliki

banyak tantangan seperti terbatasnya akses modal, pemasaran produk, teknologi, dan tantangan lainnya. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 55,56% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyediakan lebih dari 97,04% lapangan kerja di sektor swasta (Tatag Adji Pambagya, 2021).

Kajian tentang pengembangan UMKM telah dilakukan oleh banyak ahli, seperti Agung Iskandar dan Nizar Mashuri. Kajian Agung Iskandar (2022) menyoroti bagaimana strategi pengembangan UMKM dalam industri kuliner di pesisir laut dengan menggunakan strategi peningkatan kemampuan dan inovasi industri kuliner melalui pendekatan natural dan budaya untuk mengoptimalkan potensi pasar yang perlu diterapkan dalam pelaku UMKM. Sementara kajian Nizar Mashuri (2018) menyoroti bagaimana cara melakukan pemberdayaan masyarakat pesisir dengan melakukan pelatihan serta penyuluhan untuk masyarakat memanfaatkan potensi yang ada dengan pembuatan nuget yang berbahan baku udang. Dari kedua kajian tersebut ditemukan adanya perbedaan strategi yang dilakukan oleh masyarakat pesisir pantai tetapi memiliki tujuan yang sama yaitu untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

Kajian ini memiliki titik analisis yang berbeda dengan kajian yang dikutip di atas yaitu mengenai pengembangan masyarakat pesisir. Kajian ini memusatkan pada persoalan strategi pengembangan UMKM yang memanfaatkan sumber daya manusia di wilayah pesisir Pantai Widuri, Pemalang. Kawasan yang lokasinya berdekatan dengan pantai ini telah memunculkan ide-ide untuk membangun usaha dan menjadi salah satu sektor yang sangat potensial untuk dikembangkan. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar UMKM di Kawasan Wisata Pantai Widuri masih menghadapi berbagai permasalahan dalam pengembangannya seperti perubahan iklim yang dapat menghambat jalannya UMKM, perubahan iklim ini yang menjadi permasalahan utama yang dihadapi oleh masyarakat pesisir dikarenakan kondisinya yang berdekatan dengan laut sehingga para pelaku UMKM harus dapat beradaptasi dengan perubahan iklim tersebut, lalu ada juga keterbatasan akses modal, pemasaran promosi, persaingan, dan dampak covid19. Dari adanya permasalahan tersebut memunculkan strategi-strategi tertentu yang digunakan oleh para pelaku UMKM di pesisir Pantai Widuri Pemalang.

Berdasarkan deskripsi di atas, permasalahan akan diungkap dalam kajian ini adalah (1) Apa jenis UMKM yang dikelola oleh masyarakat di pesisir Pantai widuri? (2) apa permasalahan yang

dihadapi oleh pelaku UMKM di pesisir Pantai Widuri? (3) bagaimana Strategi pengembangan UMKM dan perkiraan dampak untuk peningkatan ekonomi lokal Masyarakat pesisir? Pertanyaan-pertanyaan ini mengansumsikan bahwa adanya model strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk dapat meningkatkan pendapatan ekonomi dengan memanfaatkan sumber daya lokal dan keseimbangan lingkungan. Pelaku UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan dan peluang yang memerlukan perencanaan dan penyesuaian strategis. Kondisi itu memiliki dampak pada perekonomian dan lingkungan masyarakat pesisir pantai Widuri Pemalang. Penting untuk ditekankan bahwa strategi pengembangan yang diterapkan oleh UMKM memiliki implikasi yang luas, tidak hanya bagi pelaku UMKM itu sendiri, tetapi juga bagi perekonomian dan lingkungan masyarakat pesisir pantai Widuri.

Kajian terkait pengembangan UMKM oleh masyarakat telah dilakukan oleh para peneliti diantaranya: Dilakukan oleh Bony, et al. (2023), Murdani & Hadromi (2019), Andi Afifudin, et al. (2022), Diana (2022), dan Febrianita, et al. (2022). Penelitian pertama dilakukan oleh Bony, et al. (2023) berfokus pada tujuan pembangunan berkelanjutan pada Desa Sidangmukti melalui usaha UMKM kripik pare serta menerapkan metode pembelajaran yang variatif dan cara ini terbukti dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Didangmukti. Berbeda dengan penelitian Murdani & Hadromi (2019) memfokuskan pada pengembangan ekonomi masyarakat melalui beberapa objek diantaranya pertanian, perikanan, pariwisata, serta UMKM melalui dukungan SDA dan SDM yang melimpah. Sedangkan kajian dari Afifudin, dkk (2022) membahas tentang pertumbuhan ekonomi masyarakat desa yang maju karena adanya UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Diana dan Fitri (2022) di Kampung Pia, menerapkan strategi pemasaran syariah UMKM dengan berprinsip pada pemasaran syariah ini dapat menghindari kecurangan atau kebathilan dalam menjalankan usaha.. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Suci Ramadani (2021) yang dimana membahas tentang strategi pengembangan UMKM untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga dengan menggunakan strategi bauran pemasaran produk yang halal, terjangkau, proposi, yang transparan. Perbedaan penekanan pada kedua penelitian ini menunjukkan keragaman strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM. Penerapan strategi pemasaran syariah seperti yang dilakukan di Kampung Pia dapat menjadi alternatif bagi UMKM

yang ingin menggabungkan nilai-nilai agama dengan praktik bisnis. Sementara itu, strategi bauran pemasaran konvensional seperti yang dipelajari oleh Suci Ramadani tetap relevan dan efektif bagi UMKM yang ingin mencapai pertumbuhan yang lebih cepat

Berdasarkan ke lima penelitian di atas, terdapat kesamaan dalam penelitian yang dilaksanakan yaitu penelitian tentang pengembangan UMKM oleh masyarakat dalam meningkatkan pendapatan. Selain itu, dari kelima penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengembangan UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM tidak hanya berperan sebagai sumber pendapatan tambahan, tetapi juga sebagai alat penggerak perekonomian masyarakat. Strategi pemasaran yang inovatif, seperti integrasi nilai-nilai agama dalam bisnis, telah terbukti efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM. Namun, keberhasilan pengembangan UMKM juga dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti akses permodalan, pelatihan, dan dukungan kebijakan pemerintah. Untuk mencapai potensi penuh UMKM, diperlukan penelitian lebih lanjut yang fokus pada identifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan, serta pengembangan kebijakan yang lebih komprehensif dan berkelanjutan. Dengan demikian, UMKM dapat berkontribusi secara optimal dalam pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Penelitian pertama dilakukan oleh Srihandini, *et al.* (2019), Endi, *et al.* (2023), Jufri, *et al.* (2021), Nizar & Mashuri (2018) dan Hanifah, *et al.* (2018). Penelitian Srihandini, *et al.* (2019) membahas tentang pemberdayaan masyarakat di desa yang terkait dengan pengembangan UMKM khusus yang berada di wilayah pesisir pantai melalui program pemberdayaan masyarakat untuk titik acuan bagi para mahasiswa, aparat desa, ataupun fasilitator supaya dapat memberdayakan masyarakat desa untuk mendukung kebijakan pemerintah dalam kaitannya dengan perspektif kebijakan publik. Berbedadengan kajian yang dilakukan oleh Endi, *et al.* (2023) yang membahas tentang pemberdayaan UMKM untuk penunjang pariwisata melalui teknik pengelolaan keuangan, pemasaran produk, yang kemudian dilakukannya monitoring dan evaluasi untuk mencapai tujuan dari UMKM. Sedangkan kajian Jufri, *et al.* (2021) membahas tentang pelatihan untuk pembinaan UKM dengan tujuan mengembangkan kemampuan pengusaha UMK untuk membangun dorongan motivasi bisnis dan meningkatkan akses pasar serta penyesuaian diri dengan lingkungan yang kerap kali berubah.

Penelitian mengenai pengembangan UMKM

semakin beragam dan mendalam. Selain fokus pada peningkatan pendapatan, beberapa penelitian juga menggali potensi lokal dan inovasi produk. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Nizar & Mashuri (2018), yang melakukan penelitian tentang pengembangan potensi lokal melalui pembuatan nugget udang. Penelitian ini melibatkan pelatihan dan bimbingan kepada para ibu rumah tangga sehingga mereka dapat memproduksi nugget udang dalam jumlah yang lebih besar. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Hanifah, *et al.* (2018) Mereka membahas tentang pemberdayaan UMKM berbasis ekonomi kreatif dengan fokus pada produk ikan tengkek. Melalui penelitian ini, berhasil mengidentifikasi beberapa langkah strategis untuk mengembangkan produk ikan tengkek, seperti penerapan Good Manufacturing Practices (GMP), perbaikan desain kemasan, peningkatan legalitas produk, dan perluasan pasar. (Hanifah dkk, 2018)

Penelitian ini berfokus pada pengembangan UMKM di Kawasan Pantai Widuri, memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya seperti Bony, *et al.* (2023) dan Diana & Fitri (2022) dalam hal tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Namun, penelitian ini berbeda dalam hal lokasi dalam penelitian yang spesifik pada kawasan pesisir dan penekanan pada strategi pengembangan yang disesuaikan dengan karakteristik wilayah. Berbeda pula dengan penelitian Murdani & Hadromi (2019) yang memiliki cakupan lebih luas, penelitian ini lebih terfokus pada satu kawasan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi jenis UMKM beserta permasalahan yang terjadi dan mengidentifikasi strategi yang digunakan oleh UMKM Pesisir Pantai Widuri dalam menghadapi permasalahan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengacu pada teori pemberdayaan masyarakat Jim Ife, yang menekankan pentingnya partisipasi aktif masyarakat dalam proses pembangunan, masyarakat yang bukan hanya sebagai objek pembangunan melainkan sebagai subjek yang memiliki peran sentral dalam merancang, melaksanakan dan mengevaluasi program pembangunan. Penelitian ini akan menganalisis jenis UMKM pesisir, mengidentifikasikan permasalahan yang dihadapi, serta merumuskan strategi yang tepat untuk memberdayakan pelaku UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif sehingga melibatkan observasi, wawancara, serta studi dokumentasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan

kebijakan dan program pemberdayaan UMKM pesisir serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Pemalang.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai awal bulan Juli 2024 sampai dengan bulan Oktober 2024 dan mengambil lokus di UMKM yang beroperasi di sekitar Pantai Widuri Pemalang, karena kawasan ini merupakan salah satu destinasi wisata pantai yang cukup terkenal di wilayah tersebut. UMKM di daerah pesisir pantai ini memiliki peranan yang penting dalam meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangannya, seperti keterbatasan modal, kurangnya akses pasar, dan keterbatasan pengetahuan management usaha. Oleh karena itu, penelitian ini fokus pada strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di kawasan pesisir Pantai Widuri serta bagaimana upaya tersebut dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Penelitian ini juga akan mengidentifikasi kondisi dan dampak yang dihadapi dari adanya pengembangan Wisata Pantai Widuri Fokus dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi praktis yang aplikatif dan bermanfaat bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

Jenis dan Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang dimana metode penelitian kualitatif menurut Riyathi, et al. (2021) merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mengkaji objek-objek yang alamiah dan situasi normal pada lingkungan atau kondisinya yang belum dimanipulatif. metode ini fokus pada bagaimana orang memahami, mengalami, dan memaknai dunia di sekitar mereka. Pendekatan penelitian ini menekankan pada pendekatan deskriptif yang kutip dalam Zulham, et al. (2023) bertujuan untuk menjelaskan dan menggambarkan suatu fenomena secara mendalam dan melakukannya dengan mengumpulkan data sedalam-dalamnya yang dalam penelitian. ini untuk memahami fenomena sosial dan ekonomi yang kompleks terkait dengan pengembangan UMKM di daerah pesisir.

Jenis dan Metode Pengambilan Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder, disebutkan dalam Eko (2023) bahwa data Primer adalah data yang

diperoleh secara langsung dari sumber pertama yang terkait dengan permasalahan. Data primer yang digunakan penulis adalah hasil wawancara dengan para pedagang dan wisatawan yang berada di sekitar luar Objek Wisata Pantai Widuri, di dalam Objek Wisata Pantai Widuri, serta Area Sirkuit Pantai Widuri Pemalang .Selain itu, obserasi lapangan juga dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kondisi UMKM di daerah tersebut. Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur yang relevan, seperti buku, artiker-artikel dan penelitian terdahulu, Dalam pengumpulan data sekunder dapat dilakukan dengan cara studi pustaka yaitu pengkajian terhadap dokumen dan bahan pustaka yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti.

Cara pengambilan sample dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan purposive sampling. Menurut Sugiyono yang dikutip dalam Apriyani (2019) teknik ini merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu dalam penelitian ini penulis mengambil informan dari beberapa pedagang UMKM, masyarakat lokal, serta informan kunci.Cara menggali data dalam penelitian ini menggunakan wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumen. Wawancara mendalam merupakan metode wawancara dimana para peneliti secara lebih lama dan terperinci dengan seseorang untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang pengalaman, pemikiran, atau perasaan mereka tentang suatu pembahasan dengan pertanyaan yang terbuka Niam,et al. (2024). Wawancara mendalam ini dilakukan dengan pemilik UMKM untuk mendapatkan informasi mengenai strategi yang mereka terapkan, situasi serta dampak dari adanya strategi itu.

Peneliti juga melakukan observasi secara langsung, observasi langsung adalah dimana peneliti mengamati dan mencatat kejadian, perilaku, atau aktivitas secara langsung di lokasi tempat peristiwa tersebut terjadi, pada penelitian ini dilakukan dengan mengamati secara langsung operasi UMKM di lapangan, kondisi lingkungan sekitar serta interaksi antara UMKM dan konsumen Leni, et al.(2023). Studi dokumen menurut Lubis, et al. (2024) adalah cara peneliti untuk mengumpulkan dan menganalisis berbagai dokumen atau catatan yang sudah ada untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan topik yang sedang diteliti seperti data statistik tentang jumlah wilayah, laporan tahunan, dll.

Metode Analisis

Kegiatan analisis data dalam penelitian ini

menggunakan tiga kegiatan analisis menurut Milles dan Huberman yang dikutip dalam Maharani (2024), antara lain, Reduksi Data, Reduksi data adalah suatu kegiatan pemilihan data. Kegiatan reduksi data ini akan terus dilakukan terutama pada saat proses pengumpulan data. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang mempertajam, mengkategorikan, mengarahkan dan menghilangkan data yang tidak perlu serta mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan. Berikutnya ada penyajian data yang merupakan gambaran informasi yang dikumpulkan dan dapat digunakan untuk kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data yang digunakan dalam penelitian kualitatif berupa kalimat atau teks yang akan menjelaskan data. Oleh karena itu, dalam penelitian ini data terkait pengembangan umkm masyarakat dalam meningkatkan pendapatan dalam bentuk kalimat atau teks. Dan dilanjutkan dengan penarikan kesimpulan, penarikan kesimpulan atau bisa juga disebut validasi merupakan gambaran mengenai temuan yang baru diperoleh dari hasil riset. Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dari penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi jenis UMKM di pesisir pantai widuri

Lokasinya yang berdekatan dengan dermaga yang dimana menjadi tempat perulangannya para nelayan di laut sehingga banyak mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai nelayan. Dari hasil penelitian ada beberapa jenis dan jumlah kapal yang digunakan oleh para nelayan untuk mencari ikan diantaranya kapal skala menengah atau biasa di sebut kursin mini dengan jumlah kurang lebih sekitar 71, kapal kecil atau yang di sebut sopek ada sekitar 6 kapal dan ada juga beberapa kapal yang tidak beroperasi ada 8. Adapun dari nelayan tradisional yang masih menggunakan perahu kecil serta alat yang masih sederhana untuk menangkap ikan dan nelayan dalam skala menengah dengan menggunakan perahu yang lebih besar dan alat tangkap yang lebih modern untuk menjangkau di wilayah yang lebih luas. Dari hasil tangkapan laut tersebut para nelayan biasanya menjualnya di TPI terdekat atau yang biasa dikenal dengan sebutan kongsi yang didalamnya terdapat aktifitas jual beli dan pelelangan hasil tangkapan laut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak B seorang nelayan dengan menggunakan kapal skala menengah di pantai widuri, ia mengungkapkan bahwa penangkapan ikan biasanya dilakukan dengan jarak yang lebih jauh menengah ke laut

dibandingkan perahu kecil yang hanya bisa dipinggiran. Para nelayan ini punya prediksi tersendiri dimana lokasi yang terdapat banyak ikan, kalau semisal memakai perahu yang kecil para nelayan hanya bisa mendapatkan ikan-ikan kecil sedangkan kalau menggunakan perahu nelayan dengan skala menengah itu dapat menangkap ikan-ikan besar yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Dari hasil wawancara oleh narasumber tersebut terdapat perbedaan dimana nelayan tradisional cenderung lebih bergantung pada kondisi alam dan cuaca, sedangkan nelayan dengan skala menengah memiliki kemampuan untuk melaut dalam kondisi yang lebih beragam dan hal ini juga berpengaruh terhadap jenis tangkapan ikan yang dihasilkan.

“Saya ikut kelompok nelayan yang kapalnya bisa dibilang skala menengahlah mba dan kami itu biasanya menangkap ikan di tengah laut mba kalo semisal yang pakai kapal kecil itu mungkin hanya bisa di pinggiran begitu istilahnya ya mba dan tidak bisa sampai menengahlah karena takut ada ombak nanti perahunya terombang-ambing dan jenis ikannya ya cuma yang kecil-kecil dan nanti hasil dari tangkapan ikannya itu kami taro di kongsi biasanya dan ada juga yang membeli atau melelang di kapal mba oleh masyarakat karena kata orang yang beli itu harga lebih murah ketika beli di kapal.”



Gambar 1. Kapal Skala Menengah dan Kecil
Sumber: Dokumen Pribadi

Melihat lokasi usahanya strategi yaitu view pantai yang indah, asri, dan dekat dengan wisata

religi yaitu adanya salah satu makam wali yang membuat masyarakat memiliki ide dan berinisiatif untuk membuat usaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada di wilayahnya. Para pelaku UMKM banyak diantaranya mengolah hasil tangkapan laut seperti ikan, kerang, dan olahan laut untuk dijadikan makanan, seperti mirong canteng, mirong urang, kerupuk ikan, terasi, dan ikan asin dengan berbagai jenis ikan yang dibuat seperti ikan teri, ikan kacangan, ikan jogor, dan berbagai jenis ikan lainnya. Untuk saling menguntungkan kestabilan perekonomian masyarakat lokal para pedagang ini membeli bahan baku di TPI/kongsi setempat yang banyak menjual berbagai macam hasil tangkapan laut. Makanan ini dianggap cocok dan khas dengan lingkungan mereka yang dekan dengan laut dan menjadi ciri khas tersendiri bagi para pengunjung/wisatawan yang datang bisa juga dibuat oleh-oleh.

Adapun kurang lebih 10 warung yang menjual olahan ikan untuk dijadikan ikan asin, kerupuk ikan, mirong, dan jenis olahan ikan lainnya. Mungkin dari beberapa pedagang lain mengolah ikan asin dengan menggunakan jenis ikan yang khusus, tetapi masyarakat widuri ini mengolah beberapa jenis ikan untuk dijadikan ikan asin dengan menggunakan jenis ikan tenggiri, ikan kacangan, ikan jogor yang tentunya memiliki rasa yang berbeda sehingga membuat ciri khas daya tarik tersendiri. Di sini para pelaku UMKM melakukan pengemasan produk dengan rapih dan simpel untuk dibawa dijadikan oleh-oleh para wisatawan. Selain ikan asin, ada juga olahan krupuk yang terbuat dari ikan dan jenis ikan yang digunakan juga berbagai macam seperti ikan tenggiri, bawal, gabus dan jenis ikan lainnya yang dibuat dalam berbagai macam bentuk dan ukuran seperti bulat, kotak, panjang, dan tipis. Pelaku UMKM juga memproduksi terasi dengan bahan baku udang kecil atau yang biasa dikenal dengan rebon yang kemudian diolah dengan sedemikian rupa sehingga menjadi bentuk terasi. Berikut ungkapan dari Ibu S pelaku UMKM di pesisir Pantai Widuri.

“Saya dagang ikan asin, kerupuk ikan, dan terasi ini mba, ini mengolah sendiriloh mba sama karyawan saya yang ada di belakang. Penjualan ikan asin ini ya alhamdulillah bisa dibilang ya tiap hari ada pemasukanlah mba karena disini banyak pengunjung apalagi pas liburan dan musim orang ziarah yang mampir kesini untuk beli oleh-oleh ikan asin, terasi atau kerupuk ini mba.”



Gambar 2. Pedagang Olahan Ikan
Sumber: Dokumen Pribadi

Selain adanya UMKM dengan produksi makanan, di Pantai Widuri juga ada berbagai jenis UMKM lainnya yang memanfaatkan potensi wisata pantainya. Kepemilikan perahu oleh mayoritas masyarakat pesisir memunculkan ide jenis usaha baru yang dapat dikembangkan oleh masyarakat pesisir pantai yaitu dengan adanya penyewaan perahu dan ban untuk berenang. Sudah ada sekitar kurang lebih 20an perahu yang sudah terparkir di sepanjang bibir pantai yang siap untuk berlayar. Jenis perahu yang digunakan jenis perahu kecil milik para nelayan yang kemudian sengaja dihiasi oleh pernak-pernik untuk dapat menarik wisatawan, sehingga wisatawan yang berkeinginan untuk mencoba menaiki kapal dan melihat pemandangan di tengah laut bisa langsung menghampiri para penjaga yang berada di sepanjang bibir pantai. Jasa layanan ini akan didampingi langsung oleh para penjaga dengan perlengkapan yang sangat ketat sehingga dijamin akan keselamatan para penumpangnya. Jasa ini dipatok harga Rp15.000 untuk orang dewasa dan Rp10.000 untuk anak-anak.

Hasil wawancara oleh para pelaku UMKM salah satunya yaitu Pak A yang dimana ia mengungkapkan bahwa selain penyewaan kapal, masyarakat Pantai Widuri juga menyediakan fasilitas pendukung lainnya untuk menarik wisatawan seperti penyewaan alat renang ban karet dan karakter. Kombinasi antara wisata bahari dan penyewaan peralatan rekreasi ini menunjukkan upaya masyarakat untuk dapat menciptakan paket wisata yang lengkap dan menarik. Segala macam usaha yang dikembangkan oleh masyarakat pesisir pantai ini tidak hanya memberikan nilai tambah bagi wisatawan, tetapi juga berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat setempat yang dimana dapat mendambah pendapatan perekonomian masyarakat. Dengan demikian, cara ini dapat menjadi salah satu sumber pendapatan juga bagi UMKM di Pantai Widuri dengan adanya pelayanan jasa kapal dan

alat renang ini memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan

“Saya bersama teman saya di sini menyediakan pelayanan jasa naik kapal mba, kalau semisal para wisatawan biasanya mau melihat laut secara langsung di tengah laut begitu mba nanti bisa menggunakan jasa kami mba. Aman ko mba kami sudah menyediakan baju pelampung dan perlengkapan lainnya jadi insyaallah aman mba dan di sini akan didampingi langsung sama saya dan teman saya Pak B namanya jadi aman mba sambil berfoto selfie ditengah laut mba biasanya wisatawan lainnya banyak yang seperti itu.”



Gambar 3. Jasa Naik Kapal
Sumber: Dokumen Pribadi

Lokasinya yang dekat dengan pantai membuat ide untuk membuka usaha baru dengan peluang besar bagi berkembangnya usaha kuliner yang menyajikan aneka masakan khas laut. Dengan adanya hasil laut yang melimpah dari para nelayan lokal, menjadikan bahan baku utama yang sangat mendukung keberagaman menu yang ditawarkan. Jenis usaha kuliner di Pantai Widuri sudah ada kurang lebih 15 warung yang menyediakan olahan khas seafood seperti salah satunya usaha punya Bapak L yang dimana ia membuat warung makan dengan konsep sederhana yang menyajikan berbagai macam jenis masakan seafood seperti ikan bakar, bawal, kakap merah, pihi kanan, kerapu, kakap, cumi-cumi, simping, udang, rajungan, kepiting telur, dan jenis seafood lainnya. Lokasi yang strategis dan pemandangan serta suasana yang santai membuat warung ini menjadi incaran para wisatawan.

Usaha kuliner laut menawarkan beragam peluang usaha yang bisa dibilang menjanjikan. Potensi pasar yang besar dengan lokasi yang strategis terutama di daerah pesisir laut yang membuat kuliner khas laut ini menjadi salah satu pilihan bisnis yang menarik bagi para pelaku UMKM. Usaha ini juga diterapkan oleh beberapa masyarakat pesisir pantai

widuri yang sudah membuka usaha mereka dengan menyediakan makanan seafood. Masyarakat dengan melihat potensi sumberdaya yang di hasilkan dari wilayah mereka sendiri dengan kesadaran penuh sedikit demi sedikit telah membangun usahanya masing-masing dan kuliner ini mulai diminati oleh para pelaku usaha lainnya.

“Saya menyediakan aneka olahan laut dengan menu-menu yang sudah dipajang di spanduk itu mba ada banyak sekali di situ biasanya menu favorit wisatawan disini itu ikan bakar mba soalnya pas sama tempatnya begitu yang dekat dengan laut.”



Gambar 4. Menu Olahan Laut
Sumber: Dokumen Pribadi

Para pelaku UMKM di Pesisir Pantai Widuri menunjukkan kreativitas yang tinggi dalam beradaptasi dengan perkembangan zaman yang sekarang ini. Para pelaku UMKM mulai mendirikan warung-warung untuk aktivitas perkumpulan para kaum muda-mudi. Warung ini didesign dengan bentuk seperti warung makan biasa tetapi dihiasi dengan lukisan dinding dan lampu-lampu serta penataan yang dapat menarik pelanggan. Dengan view laut lokasinya yang sangat dekat dengan pantai menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan yang ingin menikmati kopi sambil bersantai di pinggir laut, bukan hanya kopi tetapi minuman-minuman rasa lainnya juga banyak disediakan dan juga menyediakan makanan ringan dan makanan berat seperti tempe mendoan, kacang, jajanan ringan dan jajanan lainnya.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu A pelaku UMKM, jumlah warkop dan sejenisnya kurang lebih ada 15an yang dimana mereka juga melihat peluang besar dalam mengembangkan warung kopi yang di desain sedemikian rupa seperti dalam bentuk kafe-kafe sederhana yang bertujuan untuk menarik para pelanggan. Dengan suasana pantai yang santai, gembringsingnya obak yang dapat menenangkan hati dan suasana disambil menikmati secangkir kopi yang juga dapat mengubah suasana ketenangan hati tersendiri bagi penikmat kopi. Konsep warung

kopi pinggir laut ini dapat menarik minat wisatawan dan menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat sekitar. Dengan terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pelayanan konsep warung kopi pinggir pantai ini memiliki potensi besar untuk menjadi daya tarik wisata baru dan dapat berkontribusi pada pengembangan ekonomi masyarakat setempat.

“Ini warung dulunya warung biasa mba tapi sekarang saya ubah supaya lebih menarik lagi, dan untuk mengubahnya juga saya melihat yang dibutuhkan para konsumen sekarang itu kalau tempat untuk ngobrol santai begitu mba dan disinikan juga ada wisata pantainya dan pas saya bikin ini ternyata tambah banyak yang ngunjungin warung mba katanya unik dan pemandangannya yang langsung pada laut jadi mungkin ada daya tarik tersendiri oleh para wisatawan mba.”



Gambar 5. Warung Kopi dengan Mengikuti Konsep Kekinian

Sumber: Dokumen Pribadi

Awal mula para pelaku UMKM disini adalah mendirikan warung-warung sederhana dengan modal yang bisa dibilang masih relatif kecil yang membuat masyarakat pesisir mulai awalnya merintis dan menciptakan usaha baru yaitu dari warung yang sederhana dengan menggunakan atap terpal. Sekarang ini masih ada 150an UMKM yang masih mendirikan

warung-warung dengan atap menggunakan terpal yang dibentuk melengkung dan segitiga dengan dilengkapi meja kursi serta hidangan yang sangat khas yaitu tempe mendoan. Dengan mendirikan tenda sederhana yang menggunakan terpal, mereka menyajikan berbagai jajanan ringan, kemasan, dan menu utama yaitu mendoan hangat baru digoreng yang menjadi menu favorit pengunjung serta aneka minuman yang berbagai jenis juga tersedia untuk menemani suasana pemandangan pantai sambil semilir-semilir angin laut.

Tenda sederhana yang didirikan menggunakan terpal yang warna warni dengan lokasi di pesisir pantai ini tidak hanya sekedar tempat berjualan saja tetapi juga dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan. Adanya makanan yang ditawarkan yaitu mendoan hangat serta minuman yang disajikan menjadi pelengkap sempurna bagi pengunjung yang ingin menikmati suasana pantai sambil mencicipi kuliner lokal. Keunikan tempat ini terletak pada kesederhanaannya yang memberikan pengalaman yang berbeda bagi wisatawan. Usaha ini tidak hanya memberikan keuntungan ekonomi bagi masyarakat sekitar pesisir, tetapi juga menjadi contoh nyata bagaimana potensi lokal dapat dikembangkan menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Berikut merupakan ungkapan dari mba I seorang pedagang di Pantai Widuri.

“Dulu orang-orang yang dagang disini rata-rata itu seperti ini mba dengan atap terpal dilengkapi dengan meja kursi yang dicat warna-warni untuk menarik pendatang tapi sekarang sudah sukses merintis usahanya jadi sudah lebih berkembang dan bisa tambah produk lain, tapi memang dari dulunya ya seperti ini mba awal merintis usahanya mereka jalani mengumpulkan dana tabungan sampai akhirnya sudah ada yang sukses di usahanya.”



Gambar 6. Bentuk Warung Pelaku UMKM yang Masih Sederhana

Sumber: Dokumen Pribadi

Masyarakat pesisir Pantai Widuri tidak hanya kreatif dalam mengelola usaha kuliner, tetapi juga memiliki kepedulian terhadap pelestarian budaya lokal. Salah satu bentuknya adalah dengan menjual baju-baju dengan berdesain khas Pantai Widuri. Desain-desain ini terinspirasi dari keindahan alam

pantai, kearifan lokal, dan sejarah daerah. Sudah ada pedagang kurang lebih sekitar 6 pedagang baju dengan motif khas pantai widuri. Baju-baju ini ditawarkan dengan harga yang terjangkau mulai dari Rp25.000 untuk ukuran S dan M hingga Rp30.000-Rp35.000 untuk ukuran L dan XL. Kaos-kaos bergambar ombak yang pecah di bibir pantai dengan tulisan “Widuri” yang didesain menggunakan font khas menjadi pilihan dan daya tarik bagi wisatawan, selain itu juga motif batik pantai yang dipadukan dengan warna-warna yang cerah telah memberikan kesan yang ceria. Dengan adanya usaha ini yang dilakukan oleh masyarakat pantai widuri ini menjadi suatu paket wisata lengkap dan menarik yang juga dapat menambah pendapatan masyarakat sekitar.

“Saya jual baju dengan motif pantai widuri mba, harganya itu sesuai ukuran baju kalau semisal yang kisaran Rp25.000 itu untuk baju yang ukuran S sama M tapi kalo ukuran L, XL itu kisaran Rp30.000 sampai Rp35.000” (ungkapan dari ibu M).”



Gambar 7. Pedagang Baju Khas Pantai Widuri
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Analisis Permasalahan yang Dihadapi Pelaku UMKM di Pesisir Pantai Widuri

Perubahan cuaca yang kurang menentu, sama seperti pantai-pantai biasa yang ada di berbagai wilayah yang mengeluhkan akan adanya perubahan

cuaca yang kurang menentu, perubahan cuaca menjadi hal yang paling dikhawatirkan oleh para pedagang pinggir pantai yang di mana pasang surutnya air laut sangat mempengaruhi hasil pendapatan pedagang yang biasanya para pedagang akan libur untuk berdagang dan ada juga para pedagang yang masih membuka lapak mereka dengan menggunakan strategi-strategi tertentu yang dilakukan seperti yang diungkapkan oleh Bapak Wisnu yang dimana ia lebih memilih libur dan tidak berdagang pada saat musing rob atau pasangnyanya air laut yang dimana Pak W ini memiliki kekhawatiran tersendiri kalau semisal harus tetap membuka warungnya yang dekat dengan pantai tersebut.

“Pedagang di sini itu tergantung sama pasang surutnya air laut mba dan kami bisa mengirakan dimana pada bulan januari sampai maret itu air laut sedang pasang-pasangnyanya mba dan kami tidak bisa berdagang sama sekali, kamikan disini memanfaatkan bibir pantai untuk menaruh meja kursi untu pengunjung jadi pas lagi pasang itu dibulan januari sampai maret kami bisa tidak ada penghasilan mba dan sepi pengunjung, tetapi pas bulan berikutnya bulan April sampe Desember kami bisa dapat banyak penghasilan mba kurang lebih perbulan itu 4/5 jutaan itu ada mba itu per bulan.”

UMKM di kawasan Pantai Widuri Pemalang menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usahanya. Kurangnya perhatian dan dukungan dari pemerintah setempat dalam bentuk modal, pelatihan. atau akses pasar menjadi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Selain itu, persaingan yang ketat antar pedagang, permainan harga pasar, dan keterbatasan modal juga menghambat pertumbuhan usaha. Terlebih lagi, minimnya keterampilan dan pengetahuan oleh beberapa UMKM yang juga menjadi kendala. Perubahan pasar, perubahan pasar juga menjadi tantangan oleh para pedagang seperti yang diungkapkan oleh Ibu W dan Bapak Wn keduanya merupakan pedagang di kawasan Pantai Widuri

“Kalo semisal harga tempe naik contohnya seperti pada tahun kemaren mba dimana saat itu harga tempe itu naik jadi saya disini menaikkan harga mendoan juga mba.”

Dan ada juga ungkapan dari Bapak Wn yang mengatakan bahwa:

”Kalo semisal harga bahan-bahan pada baik saya tidak menaikkan harga mba tetapi saya biasanya mengurangi porsi yang biasanya aja mba dan saya juga pasti langsung konfirmasi

ke pengunjung kalo harga bahan sedang ada kenaikan.”

Pelaku UMKM di Pantai Widuri menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan bisnis mereka selain yang sudah disebutkan beberapa di atas masih terdapat juga beberapa para pelaku UMKM yang masih kurang akan kualitas produk dan infrastruktur bangunan yang kurang upgrade juga menjadi permasalahan yang bisa dibilang serius. Masih kurangnya akses terhadap pelatihan dan pendanaan membuat mereka kesulitan untuk meningkatkan kualitas usaha mereka. Disisi lain, bangunan yang belum mengalami kemajuan dengan perubahan zaman menjadi salah satu permasalahan tersendiri bagi beberapa pelaku UMKM.

Kualitas produk menjadi salah-satu faktor penting dalam menarik minat konsumen namun banyak pelaku UMKM tersebut yang masih mengalami kesulitan akan kualitas produk yang mereka dagangkan. Beberapa pelaku UMKM yang diantaranya sudah meng-upgrade warungnya menjadi lebih kekinian dan menu makanan yang disediakan adalah hidangan baru yang mengikuti permintaan pasar, ini terbukti dapat meningkatkan jumlah para pengunjung wisatawan yang datang mampir diwarung-warung tersebut. Hal ini dapat menjadi contoh bagi para pelaku UMKM lainnya bahwa dengan menambah kualitas dan produk baru serta perbaikan tempat bangunan yang menyesuaikan zaman dapat meningkatkan pelanggan yang berdatangan yang akan berpengaruh juga pada tingkat pendapatan masyarakat. berikut merupakan wawancara dari Mba I.

“Saya sebenarnya ya pengen mba menambah menu dan lain sebagainya tapi kembali lagi mba warung saya masih sepi yang berdatangan cuma ada beberapa jadi ya hanya cukup untuk modal hari besoknya mba, boro-boro untuk memperbaiki bangunan mba kadang juga untuk modal jualan lagi juga masih kurang mba.”

Menurut ungkapan dari ibu A kendala yang dihadapi pelaku UMKM di Pantai Widuri salah-satunya yaitu masih minimnya pemanfaatan teknologi dan pemasaran produk mereka. Sebagian besar masyarakat masih menggunakan cara-cara yang sederhana seperti promosi dan ajakan lewat mulut yang terus menawarkan ketika adanya wisatawan yang datang. Kurangnya pengetahuan dan akses terhadap teknologi digital membuat mereka kesulitan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan bersaing dengan pelaku umkm lainnya. Dalam era digital seperti sekarang ini, pemasaran online

menjadi kunci keberhasilan bagi setiap pelaku usaha. Namun, masih banyak diantara para pelaku UMKM di Pantai Widuri masih menghadapi tantangan dalam mengadopsi teknologi digital marketing yang membuat mereka itu merasa kesulitan untuk memasarkan produk mereka secara efektif.

“Di sini belum banyak yang mengetahui seperti itu mba, mungkin sudah ada beberapa yang sudah memanfaatkan usaha lewat online-online itu ya mba, tapi ada juga yang masih kebingungan seperti saya ini, mungkin belum paham teknik pemasarannya seperti apa dan bagaimana kan yang jualan disini kebanyakan orang tua mba jadi maklumlah ya mba tapi ada biasanya anaknya yang membantu tapi ya begitu mba masih banyak yang belum paham.”

Persaingan ketat antar pedagang di UMKM Pantai Widuri Pemalang semakin terlihat dengan banyaknya pedagang yang menjual produk serupa, seperti makanan laut diantaranya olahan ikan, ikan asin krupuk ikan, ikan bakar, dan olahan ikan lainnya. Mereka berlomba-lomba menarik perhatian pengunjung melalui berbagai strategi mulai dari promosi produk baru yang lebih menarik, seperti memperbaiki fasilitas tempat, hingga pelayanan yang lebih ramah. Situasi ini memaksa setiap pedagang untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta layanan mereka agar tetap bisa bersaing dan mempertahankan produknya di tengah-tengah kompetisi yang semakin ketat, seperti ungkapan dari Ibu M seorang pedagang:

“Pas masih sepi tempat ini saya sudah lebih dulu berjualan disini mba sebelum orang-orang akhirnya ikut berjualan. Lokasinya yang juga dekat dengan wisata religi dulu ini masih sepi mba ngga seramai sekarang ini, nah pas itu yang jualan itu masih sedikit banget dulu itu bus yang lewat itu bus-bus kecil kayak gitu mba dan semakin hari mulai nambah ramai. Untuk penghasilan emang lumayan banyak mba saya juga karyawan punya empat orang mba, semakin kesini semakin rame para peziarah mba jadi orang-orang sekitar juga udh banyak yang membuka lapak disini sampai sekarang ini mba jadi ya gini sekarang banyak saingannya saya mba, apalagi yang jualan ikan asin disini banyak mba.”

Pandemi Covid-19 yang melanda beberapa tahun terakhir yang juga menjadi dampak bagi aktivitas perdagangan yang mengakibatkan adanya penurunan daya beli serta omzet secara drastis.

Selain itu tantangan yang sudah ada sebelumnya seperti keterbatasan modal dan keterampilan semakin terasa, meskipun demikian para pelaku UMKM tetap berupaya bertahan dengan berbagai cara, namun masih banyak yang membutuhkan dukungan lebih lanjut dari pemerintah dan pihak terkait. Berikut ungkapan dari informan yaitu Mae yang juga seorang pedagang

“Di sini ya sekarang keadaanya seperti ini mba sejak adanya Covid-19 kemarin mba yang berdampak sekali pada kegiatan berdagang kami di sini, soalnya pas itukan ada pembatasan ya mba jadi pengunjungnya ya sepi mba. Kalo di area sirkuit ini rame pas hari-hari libur saja mba seperti sabtu minggu itu bisa rame, tapi kalo hari-hari biasa sepi mba, itu tetangga dagang saya yang sebelah situ mba kadangkala hatu hari full itu ga ngelayani pelanggan satupun mba, terus gimana mau nambah produk coba ya mba wong buat modal esok hari saja kadangkala ngga ada mba.”

Analisis Strategi Pengembangan UMKM dan Perkiraan Dampak untuk Peningkatan Ekonomi Lokal Masyarakat Pesisir

Strategi pengembangan UMKM yang berkelanjutan di kawasan pesisir Pantai Widuri Pemalang dengan melibatkan masyarakat dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan sumberdaya alam akan memberikan dampak jangka panjang yang positif. Penanaman cemara laut sebagai upaya pelestarian lingkungan tidak hanya melindungi pantai dari abrasi, tetapi juga menciptakan keindahan alam yang menjadi daya tarik wisatawan. Selain itu, pengelolaan sampah yang baik akan menjaga kebersihan lingkungan dan memberikan kesan positif bagi pengunjung, dalam hal ini diperlukan adanya peran pemerintah yang memiliki peran penting dalam menyediakan infrastruktur, memberikan pelatihan, dan pembuatan kebijakan yang mendukung pengembangan UMKM. Sementara itu, masyarakat pesisir memiliki peran aktif dalam mengelola usaha dan menjaga lingkungan. Dengan demikian strategi ini dapat diprediksi manfaatnya untuk waktu yang akan datang dan juga menjadi sumber pendapatan yang stabil bagi masyarakat pesisir tanpa mengorbankan kelestarian lingkungan. Berikut ungkapan dari mba I:

“Di sini waktu itu ada banyak mba program-program mengenai penanaman pohon cemara laut pas itu diikuti juga oleh masyarakat disini dalam penanamannya tujuannya ya itu mba untuk mencegah abrasi pantai dan juga

memberikan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat pesisir saya dagang di sini itu mba setiap ada uang kebersihan yang setiap bulannya itu ditarikin Rp15.000 untuk uang kebersihan dan nanti ada yang ngambil sampah nantinya akan di olah kembali.”



Gambar 8. Penanaman Pohon Cemara Laut
Sumber: Dokumen Website Resmi Kel. Sugihwaras
Kab. Pemalang

Dari adanya perubahan cuaca yang kurang menentu di tahun-tahun belakangan ini menjadi faktor penghambat keberlangsungan usaha UMKM pesisir pantai, dengan begitu diperlukan adanya pengetahuan mengenai prediksi cuaca serta pasang surutnya air laut untuk mencegah terjangan ombak yang akan menerjang warung-warung para pelaku UMKM. Para pelaku UMKM yang lokasinya berdekatan dengan laut dapat menyesuaikan aktivitas produksi dan penjualan dengan memanfaatkan pengetahuan prediksi cuaca. Selain itu pembangunan warung yang jangkauannya cukup jauh dapat menyesuaikan pasang surutnya air laut sehingga bisa meminimalisir terkenanya ombak ketika air laut sedang pasang. Bangunan permanen yang dibangun untuk tahan cuaca juga akan memberikan kenyamanan bagi pelaku UMKM dan wisatawan. Kombinasi strategi ini tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat pesisir tetapi juga meningkatkan daya tahan terhadap dampak perubahan iklim. Berikut adalah ungkapan dari Bapak WN prediksi cuaca:

“Pedagang di sini itu tergantung sama pasang surutnya air laut mba dan kami bisa mengirakan dimana pada bulan januari sampai maret itu air laut sedang pasang-pasangnya mba dan kami tidak bisa berdagang sama sekali, kamikan disini memanfaatkan bibir pantai untuk menaruh meja kursi untu pengunjung jadi pas lagi pasang itu dibulan januari sampai maret kami bisa tidak ada penghasilan mba dan sepi pengunjung, tetapi pas bulan berikutnya bulan April sampe Desember kami bisa dapat banyak penghasilan mba kurang lebih perbulan itu

4/5 jutaan itu ada mba itu perbulan”.

Dan ada juga ungkapan dari ibu W

“Kitakan tidak tahu ya mba sekarang cuacanya itu tidak menentu dan untuk mengatasi hal itu saya mendirikan warung karena warung saya yang kondisinya masih sederhana masih menggunakan ternda terpal seperti ini jadi saya buat jaraknya agak jauh begitu mba dengan laut tapi disitu ada loh mba beberapa yang sudah mbangun warung dengan semi permanen karena mungkin untuk menompang bangunan agar tahan terhadap cuaca pas pasang.”



Gambar 9. Bangunan Semi Permanen dan Jarak Warung dengan Laut
Sumber: Dokumen Pribadi

Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir Pantai Widuri pengembangan UMKM menjadi langkah strategis salah satu peluang yang menjanjikan adalah dengan memanfaatkan trand makanan yang sedang naik daun yaitu seblak. Dengan kreativitas dan inovasi dalam penyajian, seblak dapat berpotensi menjadi produk unggulan yang banyak peminatnya. Bukan hanya pada kaum hawa saja tapi kaum adam pun ikut serta merapat untuk mencobakan makanan kekinian satu ini. Selain itu dengan melibatkan masyaraat pesisir lokal dalam

proses produksi UMKM ini bisa menjadi motor penggerak ekonomi masyarakat.. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan seblak dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat yang lebih berkecukupan.



Gambar 10. Warung Seblak di Pantai Widuri
Sumber: Dokumen Pribadi

Pelaku UMKM ini awalnya memulai usaha dengan menyediakan produk yang sederhana, seperti mendoan, jajanan ringan, dan minuman. Namun, seiring berjalannya waktu, pelaku UMKM melihat potensi yang lebih besar dan memutuskan untuk mengembangkan usahanya. Melihat lokasi usahanya yang dekat dengan salah satu makam wali yang sering diziarahi oleh wisatawan religi.. Para UMKM memiliki ide dan berinisiatif untuk menambahkan produk baru yaitu hasil olahan ikan seperti mirong canteng, mirong urang, kerupuk ikan, terasi yang terbuat dari rebon atau udang kecil, dan ikan asin dengan berbagai jenis ikan yang dibuat seperti ikan teri, ikan kacang, ikan jogor, dan berbagai jenis ikan lainnya dan para pedagang ini membeli bahan bakunya di TPI/kongsi setempat. Makanan ini dianggap cocok dan khas dengan lingkungan mereka yang dekan dengan laut dan menjadi ciri khas tersendiri bagi para pengunjung/wusatawan yang datang.

Strategi penambahan produk baru ini terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat widuri. Pada saat akhir pekan di hari sabtu dan minngu dari hasil wawancara pedagang disitu juga terlihat ramai dibandingkan hari-hari biasa. Selain itu, produk ini juga memiliki nilai jual yang tinggi yaitu sebagai oleh-oleh khas daerah. Meskipun pada hari-hari biasa penjualan tidak sebesar saat musim ziarah, namun tetap ada permintaan dari masyarakat sekitar. Dengan demikian, diversifikasi produk menjadi salah satu strategi kunci yang berhasil diterapkan oleh pelaku UMKM ini untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Pernyataan tersebut diungkapkan oleh Yu SA atau yang kerap disapa Yu SA ini merupakan selaku pedagang olahan ikan, baju, jajanan dan minuman di daerah makam,

Yu SA ini memiliki pelayan sejumlah 8 orang dengan tugas dan bagian-bagiannya sendiri. Yu SA mengungkapkan bahwa pendapatannya perbulan tidak bisa diprediksi tapi ketika ramai bisa dibilang dapat sampai puluhan juta. Hal ini membuktikan bahwa UMKM disini mampu meningkatkan ekonomi masyarakat setempat.

“Saya dulu itu cuma menyediakan mendoan dan jajanan ringan serta minuman rasa-rasa biasa mba tapi saya pengen menambah dagangan baru mba kayak yang sekarang ini apalagi disinikan dekat dengan makam Mbah Syamsudin yang biasa orang ziarah saya kira cocok giru mba dan mereka banyak yang membeli mirong ini untuk oleh-oleh mba, ada mirong canteng, ada ikan asin, krupuk ikan, dan terasi ini makanan khas mba, cocok mba apalagi disinikan dekat sama laut mba dan kulaknya itu dekat mba di kongsi sebelah, dan alhamdulillah pas bulan-bulan orang ziarah itu bisa sampai puluhan juta mba saya, tapi untuk dijadikan patokan prediksi omset perbulannya itu ngga tentu mba kadang di hari-hari biasa sepi paling yng beli ya orang sini gitu dan pas weekend juga rame.”



Gambar 11. Produk Olahan Ikan

Sumber: Dokumen Pribadi

Dapat dilihat dari semangat para pelaku

UMKM untuk terus mengembangkan usahanya yang dimulai dari modal yang terbatas dengan hanya menawarkan minuman kemasan, jajanan ringan, dan mendoan, hal ini tidak menutup semangat para pedagang malahan secara bertahap mereka berhasil memperluas produk yang disajikan. Keberanian untuk mencoba hal baru dan berinovasi dengan menambahkan menu seperti ikan bakar dan olahan laut lainnya merupakan langkah strategis yang terbukti efektif. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan pribadi, tetapi juga membuka peluang bagi pelaku UMKM lainnya untuk turut berkembang di wilayah yang sesuai dengan pesisir pantai bukan hanya itu bahkan dari adanya usaha tersebut dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk warga setempat yang kemudian dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dengan memanfaatkan wilayah pesisir pantai.

Meskipun banyak para pedagang yang berjualan di kawasan tersebut menambah ide dan inovasi produk baru dari para pedagang disitu seperti, munculnya berbagai sajian makanan lain seperti pecel, mie ayam, bakso, dan seblak di sekitar warungnya justru menjadi bukti bahwa warung Pak L ini mampu beradaptasi dengan lingkungan yang dimana keberhasilan bersaing dengan produk-produk baru terutama seblak yang sedang tren, tapi hal ini tidak menjadi keterpurukan produknya malah posisi warungnya sebagai salah satu pilihan kuliner yang diminati masyarakat yang ingin menikmati berbagai macam jenis ikan bakar atau olahan ikan lainnya.

Strategi diversifikasi produk dengan berani mencoba produk baru dan memiliki skil dalam megolah ikan dalam perdagangan menjadi kunci keberhasilan tersendiri bagi para UMKM dalam meningkatkan pendapatan usahanya. Pendapatan perbulan omset Pak Latif berjualan ikan bakar bisa dibilang sangat tinggi yaitu perhari dihari biasa dapat sekitar Rp5.000.000 tapi ketika hari libur atau hari-hari tertentu satu hari bisa mencapai Rp8.000.000. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan Pak L dan membuka lapangan pekerjaan warga sekitar pernyataan tersebut diungkap oleh Pak L selaku pedagang ikan bakar.

“Dulu saya hanya menyediakan minuman-minuman kemasan, jajanan-jajanan dan mendoan seperti warung biasa mba karena modal yang terbatas dan dulu itu saya mencoba dari yang semulanya sedikit dan sekarang alhamdulillah dapat berkembang dengan mencoba menambah menu lainnya dan sayakan kebetulan taulah mengenai jenis-jenis danmengolah ikan mba jadi saya berani

untuk mencoba jualan itu disini kan saya juga mempertimbangkan lokasinya dan disini bisa dibiling sangat cocok dipinggir pantai dengan sajian ikan bakar dengan berbagai jenis ikan lainnya. Omset kalau hari biasa itu sehari sekita Rp5.000.000 mba itu sehari tapi kalau hari libur biasanya bisa sampai Rp8.000.000 an mba alhamdulillah dengan dibantu 12 pelayan di sini."



Gambar 12 Warung Ikan Bakar Pak L
Sumber: Dokumen Pribadi

Berikutnya ada Ibu Ani pemilik UMKM, mengungkapkan bahwa salah satu fokus utama dalam pengembangan usahanya adalah peningkatan kualitas pelayanan. Beliau menyadari bahwa pelayanan yang baik merupakan kunci untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Dalam wawancaranya, Bu A mencontohkan bagaimana cara pelayanan yang baik mulai dari penyajian, kebersihan, sopan santun dan ramah kepada pelanggan, dan lain-lain demi kenyamanan pelanggan yang nantinya dapat kembali berujung lagi dan menjadi berlangganan. Bu A secara langsung memberikan contoh kepada para pelayannya, pelayan Bu A disini ada dua sampai 3 orang yang biasa membantunya. Dengan ini Bu A dapat meningkatkan pendapatannya melalui peningkatan pelayanan yang sopan dan bersih sehingga pelanggan segan melalui pelayanan yang baik.

Bu Ani menekankan pentingnya memberikan pelayanan yang bersih, cepat dan ramah, terutama mengingat beragamnya karakter pelanggan yang biasanya kurang sabar untuk menunggu dan sering memandang bersih atau tidaknya suatu tempat. Oleh karena itu, Bu A selalu mewanti-wanti para pelayannya untuk selalu memberikan pelayanan yang ramah, baik dan cepat. Dengan demikian, Bu Aberharap dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan pada akhirnya berdampak positif pada peningkatan pendapatan usahanya serta membuka peluang pekerjaan untuk masyarakat setempat.

"Saya ada pelayan disini mba tapi masih ikut saudaralah, nah pas awal diakan belum tau ya namanya juga masih baru ya belum tahu dan butuh belajar, terus pas itu saya memberikan contoh dalam melayani entah itu pelayanan menghantarkan makanan dengan cepat, wong biasanyakan pengunjung ada yang sabar menunggu dan ada juga yang ngga sabaran ya mba, nah makadari itu saya mewanti-wanti pelayan saya untuk memberikan pelayanan yang raman dan cepatlah seperti itu."



Gambar 13. Tempat yang Nyaman, Bersih, dan Pelayanan yang Baik

Sumber: Dokumen Pribadi

Masyarakat Pesisir Pantai Widuri telah menunjukkan inisiatif yang menarik dalam mengembangkan UMKM lokal. Salah satu

contohnya adalah penyediaan layanan wisata. Dari hasil wawancara dan observasi oleh Bapak A selaku warga lokal dan seorang nelayan menjelaskan bahwa para nelayan disini juga menawarkan jasa penyewaan kapal untuk menikmati keindahan pantai secara langsung dan uniknya, kapal-kapal tersebut sengaja dihias untuk menarik minat wisatawan. Dengan tarif yang terjangkau, yakni Rp15.000 untuk orang dewasa sedangkan Rp10.000 untuk anak kecil, pengunjung dapat menikmati keliling pantai hingga ke dermaga. Menurut wawancara kemarin Pak A mengungkapkan bahwa ia telah beroperasi selama kurang lebih enam tahunan dan usahanya bisa dibilang dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya dimana ketika ramai satu tarikan dapat menghasilkan Rp150.000 sampai dengan Rp300.000 di hari Jum'at, Sabtu, dan Minggu sedangkan kalau lagi sepi satu tarikan hanya dapat Rp60.000 sampai dengan Rp80.000 di hari Senin, Selasa, Rabu, dan Kamis.

Selain penyewaan kapal, masyarakat Pantai Widuri juga menyediakan fasilitas pendukung lainnya untuk menarik wisatawan seperti penyewaan alat renang ban karet dan karakter. Kombinasi antara wisata bahari dan penyewaan peralatan rekreasi ini menunjukkan upaya masyarakat untuk dapat menciptakan paket wisata yang lengkap dan menarik. Strategi ini tidak hanya memberikan nilai tambah bagi wisatawan, tetapi juga berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat setempat yang dimana dari beberapa masyarakat setempat sudah banyak yang mengikuti cara tersebut dan bisa dibilang dapat mendambah pendapatan perekonomian masyarakat. Dengan demikian, cara ini dapat menjadi salah satu sumber pendapatan juga bagi UMKM di Pantai Widuri dengan adanya pelayanan jasa kapal dan alat renang ini memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan. .

“Di sini juga ada loh mba penyediaan layanan jasa untuk melihat pemandangan laut secara langsung memakai kapal yang nanti akan di dampingi sama para nelayan disini, dan kapal itu sengaja dihias untuk menarik wisatawan juga agar mau tertarik mba, kami biasanya mematok HTM Rp15.000 untuk orang dewasa dan Rp10.000 untuk anak kecil dan nanti kami ajak untuk keliling pantai ini sampai pada dermaga mba dan ada juga penyewaan alat berenang seperti ban kalau mau berenang di pantai”



Gambar 14. Pelayanan Jasa Perahu dan Alat Renang
Sumber: Dokumen Pribadi

Berdasarkan pernyataan dari beberapa informan yang diwakili oleh Mae A yang merupakan pedagang di Pantai Widuri, salah satu faktor penting yang mempengaruhi tingkat kunjungan dan pendapatan UMKM di Pantai Widuri adalah keberadaan fasilitas tambahan yang diinginkan pengunjung. Dalam hal ini, informan menyebutkan bahwa banyak pengunjung yang mencari tempat usaha yang menyediakan fasilitas karaoke dengan speaker bluetooth. Pengunjung menginginkan tempat dengan fasilitas speaker bluetooth dikarenakan untuk karaokean sambil menikmati sajian dan pemandangan pantai yang sejuk. Ketidakadaan fasilitas ini terbukti berdampak signifikan pada sepiunya warung yang dimana sudah banyak dibuktikan oleh para pedagang di Pantai Widuri.

Memahami kebutuhan pasar, hal ini memunculkan strategi baru bagi para pedagang yang akhirnya memutuskan untuk membeli speaker bluetooth walaupun harus membelinya secara kredit. Keputusan ini diambil karena informan menyadari bahwa keberadaan fasilitas tersebut sangat penting untuk menarik pengunjung. Dengan kata lain pengunjung warung bukan hanya mencari tempat untuk makan dan minum saja tapi juga untuk bersosialisasi dan bersenang-senang, dengan adanya fasilitas yang disediakan seperti speaker bluetooth ini pengunjung dapat memutar lagu

dan bernyanyi di pinggir pantai dengan menikmati hidangannya. Hal ini menunjukkan bahwa informan memiliki pemahaman yang baik tentang pentingnya beradaptasi dengan permintaan pasar untuk meningkatkan daya tarik usaha dan dapat meningkatkan pendapatan dengan menyediakan fasilitas tersebut yang memungkinkan jumlah pengunjung akan meningkat dan berpotensi juga pada penjualan makanan dan minuman.

“Pengunjung di sini maunya ke tempat yang ada speaker bluetoothnya mba karena untuk karaokean, dan ketika saya belum mempunyai speaker itu warung saya sepi mba, dan pas ada yang mau masuk ke warung tapi malah balik ke warung lain pas saya tanya alasannya warung saya tidak ada speaker bluetoothnya mba, dan akhirnya skarang saya beli walaupun dengan kredit mba, tapi tidak apa-apa yang penting warung saya ada yang ngunjungin.”



Gambar 15. Tempat dengan Tersedianya Speaker Bluetooth

Sumber: Dokumen Pribadi

Dari pernyataan yang diberikan oleh informan yaitu Mba R, tampak jelas bahwa ia memiliki semangat kewirausahaan yang sangat tinggi, hal ini terlihat dari upaya yang dilakukan untuk merenovasi tempat usahanya secara mandiri, tanpa bergantung pada pihak lain. Dengan inisiatif sendiri, mba Reni mengambil langkah dan berani untuk mengubah tampilan warungnya menjadi lebih menarik dan modern dengan menyerupai konsep warkop yang sedang trend saat ini. Renovasi yang dilakukan tidak hanya sebatas pada pembersihan area, tetapi juga mencakup pengecatan ulang dan perbaikan berbagai fasilitas yang ada sehingga tempat usahanya tersebut menjadi lebih nyaman dan menarik bagi pelanggan khususnya kaum muda-mudi. Tindakan ini menunjukkan bahwa Mba R ini tidak hanya fokus pada keuntungan semata, tetapi juga pada

peningkatan kualitas dan daya tarik usahanya untuk jangka panjang..

Selain melakukan renovasi secara mandiri, dari informan lain seperti Mba I juga mengungkapkan para pedagang juga melakukan perbaikan bangunan diantaranya pengecatan meja kursi dan membuat atap dengan terpal sendiri-sendiri yang dulunya hanya menggunakan payung biasa dan sekarang sudah direnovasi dan menjadi lebih baik lagi, di samping itu para pelanggan juga memandang tempat yang bersih, indah, dan nyaman untuk sambil menikmati pemandangan pantai Widuri. Dengan adanya tempat yang bersih, indah, dan nyaman, diharapkan dapat menarik lebih banyak pengunjung dan biasanya pelanggan itu akan kembali untuk berkunjung dan menjadi akrab dengan pedagang-pedagang disitu yang kemudian membawa teman-temannya maupun saudara untuk ikut serta. Hal ini menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan dari para pelaku usaha dapat memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM di kawasan Pantai Widuri.

“Saya merenovasi tempat dari modal sendiri ko mba ngga ada bantuan dari pemerintah sini atau dari komunitas lain, dan saya memperbaiki tatanan tempat ini menjadi seperi coffe shop untuk menarik pelanggan biar banyak yang berkunjung mba, saya merenovasi, membersihkan tempat dengan selayaknya gitu mba, para pedagang disini juga mengecat kursi, meja dan membuat atap dengan terpal sendiri-sendiri mba untuk pelanggan jugakan mandang tempat juga toh mba, yang bersih, indah, dan nyaman sambil menikmati pemandangan pantai widuri. Dan biasanya pelanggan itu akan kembali lagi mba dan menjadi akrab dengan pedagang-pedagang disini terus nanti membawa teman-temannya gitu-gitu mba.”

Strategi pengembangan UMKM di Pantai Widuri Pemalang sangat bervariasi dan inovatif. Pelaku UMKM di sana fokus pada diversifikasi produk, mulai dari makanan ringan hingga olahan hasil tangkapan laut. Pelayanan yang ramah dan cepat menjadi kunci untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Selain itu, adaptasi terhadap tren pasar juga terlihat jelas, seperti penyediaan fasilitas karaoke dan renovasi tempat usaha menjadi lebih modern. Dengan memanfaatkan potensi lokal, seperti hasil laut dan keindahan pantai. Semua upaya ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengembangkan kawasan wisata Pantai Widuri.



Gambar 16. Renovasi Tempat dan Fasilitas Menjadi Lebih Menarik

Sumber: Dokumen Pribadi

Dampak dari Implementasi Strategi yang Dilakukan

Implementasi strategi adaptasi perubahan iklim di Pantai Widuri akan memberikan dampak yang sangat positif bagi berbagai aspek. Pengembangan wisata alam yang berkelanjutan tidak hanya akan menarik lebih banyak wisatawan, tetapi juga akan melestarikan lingkungan dan ekosistem pesisir. Penanaman cemara laut akan melindungi pantai dari abrasi dan menjaga keindahan alamnya. Selain itu, upaya pengelolaan sampah yang baik dan prediksi cuaca yang akurat akan mengurangi risiko bencana alam dan meningkatkan kenyamanan wisatawan.

Lebih jauh lagi, strategi ini juga akan memberikan dampak sosial dan ekonomi yang signifikan. Masyarakat sekitar akan mendapatkan manfaat dari peningkatan pendapatan melalui sektor pariwisata. Pembuatan bangunan tahan cuaca dan peningkatan jangkauan pasang air laut dengan warung akan meningkatkan kesiapsiagaan masyarakat terhadap perubahan iklim. Namun, keberhasilan implementasi strategi ini sangat bergantung pada partisipasi aktif masyarakat, koordinasi antar pemangku kepentingan, serta evaluasi yang berkelanjutan. Dengan demikian, Pantai Widuri

dapat menjadi contoh nyata bagaimana pariwisata dapat berkelanjutan dan ramah lingkungan. Berikut ungkapan dari Mba I.

“Kebanyakan pengunjung datang kesini itu untuk refreshing mba karena tempat ini bisa dibilang cocok untuk melepas penat dengan melihat pemandangan pantai disertai hembusan angin laut dan dikelilingi dengan pohon cemara, cocok sekali emang buat ngadem biasanya dan menjadi ciri khas tersendiri Pantai Widuri dengan cemara lautnya mba.”

Penambahan produk baru sebagai bagian dari strategi pengembangan UMKM terbukti memberikan dampak positif terhadap pendapatan. Seorang informan menyampaikan bahwa setelah menambah produk baru dalam usahanya, pendapatannya mengalami peningkatan. Ini menunjukkan bahwa inovasi dalam penawaran produk bisa menjadi faktor kunci dalam menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan

Dampak positif dari strategi ini tidak hanya terlihat dari peningkatan pendapatan, tetapi juga dalam memperkuat posisi usaha di pasar. Dengan terus berinovasi dan menambah produk yang sesuai dengan kebutuhan atau tren pasar, usaha menjadi lebih kompetitif. Pelanggan yang merasa puas dengan variasi produk yang ditawarkan cenderung untuk kembali, sehingga menciptakan basis pelanggan yang lebih kuat dan loyal. Oleh karena itu, strategi penambahan produk baru tidak hanya penting untuk menarik pelanggan baru tetapi juga untuk mempertahankan mereka dalam jangka panjang, seperti ungkapan dari Bapak L sebagai berikut:

“Setelah saya menambah produk baru itu ya mba alhamdulillah pendapatan saya ya naik mba”

Memberikan pelayanan yang baik sangat membantu UMKM untuk membuat pelanggan tetap datang. Seorang pedagang mengatakan bahwa setelah dia melayani dengan baik, pelanggan yang sebelumnya hanya mampir sekarang menjadi pelanggan tetap. Pelayanan yang ramah membuat pelanggan merasa dihargai, sehingga mereka lebih sering kembali dan membeli lagi. Pelanggan yang senang juga biasanya mengajak teman-temannya untuk datang ke usaha tersebut.

Pelayanan yang baik juga membuat pelanggan membawa teman-teman mereka. Informan mengatakan bahwa pelanggan yang puas sering mengajak teman-temannya untuk datang dan mencoba makanan atau minuman yang ditawarkan.

Teman-teman ini kemudian menjadi pelanggan baru dan mungkin juga mengajak lebih banyak orang lagi. Dengan begitu, jumlah pelanggan terus bertambah dan usaha semakin berkembang. Jadi, pelayanan yang baik penting untuk menjaga pelanggan tetap datang dan menarik pelanggan baru melalui rekomendasi dari mulut ke mulut. Seperti ungkapan dari seorang pedagang yaitu Bu A.

“Pelayanan yang baik, itu juga sangat berpengaruh sekali mba karena apa, yang dulunya hanya mampir sekarang jadi pelanggan setia mba, dan mereka itu banyak membawa teman-teman mereka yang kemudian temannya itu juga membawa teman gitu mba nanti duduk disini ngobrol pesan makanan dan minuman.”

Memanfaatkan sumber daya lokal dalam strategi pengembangan UMKM terbukti dapat mengurangi biaya operasional. Seorang informan Yu M yang menjelaskan bahwa ia membeli bahan baku hasil tangkapan laut dari TPI setempat, biaya bahan baku menjadi lebih murah. Ini membantu menghemat pengeluaran, sehingga keuntungan usaha bisa meningkat. Dengan menggunakan sumber daya yang ada di sekitar, pelaku UMKM dapat menekan biaya tanpa mengurangi kualitas produk, yang pada akhirnya membuat usaha lebih efisien dan berdaya saing.

Selain menghemat biaya, pemanfaatan sumber daya lokal juga memperkuat hubungan antara pelaku UMKM dengan komunitas setempat. Dengan membeli bahan baku dari tetangga sendiri, pelaku UMKM tidak hanya mendukung usaha lokal tetapi juga membantu perekonomian masyarakat sekitar. Kerja sama ini menciptakan lingkungan usaha yang saling menguntungkan, di mana pelaku UMKM bisa mendapatkan bahan baku dengan harga terjangkau, sementara pemasok lokal juga mendapatkan pendapatan yang stabil. Hal ini menunjukkan bahwa strategi ini tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memperkuat ikatan sosial dan ekonomi dalam masyarakat.

“Saya memanfaatkan sumber daya lokal seperti hasil tangkap laut itu jadi lebih ngirit biaya mba karena sayakan beli di TPI sini mba jadi lebih murah terus juga dekat.”

Mengembangkan UMKM dengan melibatkan warga lokal memiliki manfaat besar dalam mengurangi pengangguran. Seperti ungkapan dari Mba I yang menyebutkan bahwa kebanyakan pedagang di daerah ini adalah orang-orang dari lingkungan setempat. Dengan membuka usaha sendiri, mereka bisa menciptakan pekerjaan untuk

diri mereka dan juga orang lain di sekitar mereka. Ini membantu mengurangi jumlah pengangguran dan memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mendapatkan penghasilan.

Selain mengurangi pengangguran, keterlibatan warga lokal dalam usaha UMKM juga memperkuat ekonomi daerah. Ketika lebih banyak orang dari masyarakat sendiri yang terlibat dalam pengelolaan UMKM, keadaan perekonomian masyarakat bisa dibilang menjadi lebih stabil dan berkembang. Masyarakat bisa saling mendukung dan tumbuh bersama melalui usaha yang ada di sekitar mereka.

“Di sini itukan kebanyakan yang berdagang warga sini asli mba, nah jadikan ini bisa mengurangi pengangguran karena adanya ini ya untuk menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat, dampaknya ya kalau dilihat-lihat bisa mensejahterakan masyarakat sini mba dan itupun kalau strategi perdagangan mereka berjalan dengan baik, soalnya disini masih banyak juga mba para pedagang yang istilahnya masih belum majulah dan mungkin karena adanya keterbatasan tertentu ya mba.”

Mengembangkan UMKM dengan strategi yang tepat membawa banyak manfaat, seperti menambah produk baru bisa meningkatkan pendapatan dan membuat usaha lebih kuat di pasar karena menarik lebih banyak pelanggan dan membuat mereka setia. Memberikan pelayanan yang baik juga penting karena membuat pelanggan merasa dihargai dan cenderung kembali lagi, bahkan membawa teman-teman mereka. Selain itu, menggunakan sumber daya lokal seperti hasil tangkapan laut membantu mengurangi biaya dan mendukung ekonomi setempat. Melibatkan warga lokal dalam usaha juga mengurangi pengangguran dan memperkuat ekonomi daerah dengan menciptakan lapangan kerja. Jadi, strategi ini tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga memperkuat komunitas dan perekonomian lokal.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh pelaku UMKM di kawasan Pantai Widuri terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat setempat. Strategi-strategi tersebut meliputi strategi adaptasi dengan perubahan iklim, diversifikasi produk, peningkatan kualitas pelayanan dan jasa, pemanfaatan sumber daya lokal, penambahan fasilitas speaker bluetooth dan adaptasi terhadap perubahan trend pasar. Pelaku UMKM yang awalnya hanya menyediakan produk-produk dasar saja kini

telah berkembang dengan menambah variasi menu yang lebih menarik sesuai dengan trending, , memanfaatkan potensi lokalnya sebagai bahan baku, dan menciptakan lingkungan usaha yang menarik para wisatawan. Disamping itu tidak terlepas dari adanya tantangan dan hambatan oleh pelaku UMKM diantaranya, keterbatasan modal, kurangnya promosi, faktor cuaca, persaingan, perubahan pasar, dampak covid-19, dan keterbatasan lainnya.

Dalam penelitian ini menunjukkan betapa pentingnya inovasi dan adaptasi dalam menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan usaha.. Pelaku UMKM yang awalnya hanya menawarkan produk sederhana seperti jajanan ringan berhasil meningkatkan pendapatan mereka dengan cara memperluas variasi produk yang ditawarkan termasuk olahan hasil tangkapan laut yang sangat diminati oleh wisatawan. Inovasi ini seperti penambahan produk khas daerah, pelayanan yang lebih baik, dan pemanfaatan fasilitas lokal, terbukti efektif dalam menarik lebih banyak pelanggan, terutama saat musim ziarah. Selain itu, langkah-langkah seperti penyewaan fasilitas wisata dan renovasi tempat usaha menunjukkan bahwa pelaku UMKM sangat responsif terhadap tren pasar dan kebutuhan pelanggan.. Ini menegaskan pentingnya strategi pengembangan yang terus diperbarui dan disesuaikan dengan kondisi pasar, sebagai kunci keberhasilan dan keberlanjutan usaha UMKM Kawasan Pantai Widuri.

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM di Pantai Widuri Pemalang sejalan dengan teori pemberdayaan yang dikemukakan oleh Jim Ife yang di kutip dalam penelitian (Dian Fadila dkk, 2023). Ife menekankan bahwa pemberdayaan adalah proses di mana individu atau komunitas mendapatkan kontrol lebih besar atas kehidupan mereka sendiri dan memperoleh kemampuan untuk mengambil keputusan yang mempengaruhi mereka. Dalam konteks ini, pemberdayaan terlihat melalui inisiatif pelaku UMKM yang secara aktif meningkatkan kapasitas mereka melalui diversifikasi produk dan peningkatan kualitas pelayanan. Misalnya, dengan mengolah hasil laut seperti mirong canteng dan ikan asap, para pelaku UMKM tidak hanya meningkatkan pendapatan mereka, tetapi juga menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar, sehingga mengurangi ketergantungan pada sektor ekonomi tunggal. Pendekatan ini mencerminkan prinsip pemberdayaan Ife, di mana masyarakat lokal diberdayakan untuk menjadi agen perubahan dalam ekonomi mereka sendiri, bukan hanya sebagai penerima manfaat pasif. Peningkatan kemampuan

masyarakat ini pada akhirnya mensiptakan masyarakat yang mandiri. masyarakat.

Beberapa kajian sebelumnya menunjukkan bahwa banyak diantara masyarakat yang melakukan pemberdayaan UMKM dan memusatkan perhatiannya pada pemberdayaan masyarakat untuk dapat meningkatkan perekonomian. Kajian ini menunjukkan bagaimana strategi yang digunakan untuk mengembangkan UMKM masyarakat pesisir pantai dengan cara-cara yang efektif dan sesuai dengan keadaan lingkungannya yang berada di pesisir pantai. Disamping strategi perdagangan dalam penelitian ini ada strategi yang cukup efektif yang dimana masyarakat itu dapat mengelola produk atau jasa yang ditawarkan seperti mengelola sumber daya lokal dari hasil tangkapan laut yang kemudian mereka olah dan mereka jual kembali ke wisatawan dengan harga yang terjangkau sementara itu pelayanan jasa yang diberikan oleh masyarakat disitu juga sesuai contohnya seperti jasa penyewaan perahu dan penyewaan ban untuk berenang.

Dampak dari temuan Temuan penelitian menunjukkan bahwa implementasi strategi pengembangan UMKM, seperti penambahan produk baru, pelayanan yang baik, dan pemanfaatan sumber daya lokal, memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan, kepuasan pelanggan, dan efisiensi biaya operasional. Penambahan produk baru terbukti meningkatkan pendapatan dan memperkuat posisi pasar, sementara pelayanan yang baik memperkuat loyalitas pelanggan dan mendorong rekomendasi dari mulut ke mulut. Selain itu, penggunaan sumber daya lokal membantu mengurangi biaya dan mendukung ekonomi setempat, sementara keterlibatan warga lokal dalam usaha mengurangi pengangguran dan memperkuat ekonomi daerah.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Simpulan

UMKM yang berada di Kawasan Pantai Widuri Pemalang ada berbagai jenis pelaku usaha yaitu ada pedagang ikan asin, nelayan, warkop, seafood, ikan bakar, pedagang baju, warung biasa, yang berjejeran di bibir pantai dengan jumlah keseluruhan kurang lebih 200an UMKM. Dalam menjalankan suatu usaha pasti terdapat permasalahan didalamnya dan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Pantai Widuri. diantaranya perubahan cuaca yang kurang menentu, kurangnya perhatian dukungan modal dari pemerintah, kualitas produk yang masih kurang, masih terhambat dalam pemanfaatan teknologi dalam pemasaran produk, persaingan yang

kian banyak, serta masih berpengaruh pada dampak covid-19.

Di samping dengan adanya berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha ada strategi-strategi tertentu yang dilakukan oleh para pelaku usaha untuk tetap membangun usahanya antaralain Strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh para pelaku UMKM di kawasan Pantai Widuri terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat lokal. Strategi-strategi ini diantaranya dengan beradaptasi dengan perubahan iklim, diversifikasi produk, peningkatan kualitas pelayanan dan jasa, pemanfaatan sumber daya lokal, penambahan fasilitas speaker bluetooth dan adaptasi terhadap perubahan trend pasar. Pelaku UMKM yang awalnya hanya menyediakan produk-produk dasar saja kini telah berkembang dengan menambah variasi menu yang lebih menarik sesuai dengan perubahan pasar, memanfaatkan potensi lokalnya sebagai bahan baku, dan menciptakan lingkungan usaha yang menarik para wisatawan. Dengan adanya strategi-strategi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di Pantai Widuri dapat memunculkan ide-ide kreatif baru para pedagang, menambah penghasilan, kepuasan pelanggan, efisiensi biaya, serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat.

Rekomendasi Kebijakan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut diperlukan adanya beberapa kebijakan untuk dapat meningkatkan ekonomi masyarakat pesisir Pantai Widuri. Pertama, perlu adanya program pelatihan yang intensif bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk, bagaimana cara manajemen usaha, serta pengetahuan tentang pemasaran digital yang lebih luas. Kedua dari beberapa pernyataan oleh pelaku UMKM disitu pemerintah kurang merata dalam memberikan bantuan fasilitas akses permodalan bagi pelaku UMKM tetapi malah seringkali tidak terjangungnya mereka dalam penerima bantuan pemerintah.

Ketiga, pengembangan infrastruktur pendukung, para pelaku umkm di pantai widuri masih terdapat banyak infrastruktur atau bangunan yang kurang memadai atau kurang menarik bagi pelanggan, makadari itu perlu adanya pengembangan infrastruktur pendukung pariwisata di Kawasan Pantai Widuri yang perlu terus dilakukan, seperti perawatan lingkungan pantai khususnya yang ada di area sirkuit dan perlunya penataan kawasan serta penyediaan fasilitas umum yang memadai. Selain itu perlu adanya kerjasama baik dari pihak pemerintah maupun swasta yang juga perlu

dilakukannya kerjasama dengan masyarakat dalam mengembangkan potensi wisata bahari sehingga dapat menarik banyak wisatawan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian, UMKM di kawasan Pantai Widuri dapat tumbuh berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan ekonomi masyarakat pesisir.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan apresiasi kepada seluruh informan yang terlibat aktif dalam penelitian ini, khususnya para pelaku UMKM di Kawasan Pantai Widuri yang telah memberikan ragam informasi krusial dalam konteks pengembangan ekonomi. Selain itu, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada seluruh jajaran pengelola Pantai Widuri serta pemerintah setempat atas izin dan kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk meneliti dan berinteraksi dengan para pelaku UMKM di Kawasan Pantai Widuri Kabupaten Pemalang.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah : Tri Mutiara sebagai kontributor utama, Ririh Megah Safitri sebagai kontributor anggota. Penulis menyatakan telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Zulfikri & Yusuf Iskandar. (2022). Strategi Pengembangan UMKM Industri Kuliner Di Kawasan Wisata Pantai Ujung Genteng Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Multi Disiplin West Science*, 1(1), 42-49.
- Ahmad Jufri, Titi Yuniarti, dan M. Firmansyah. (2021). Pelatihan dan Pembinaan Kewirausahaan UKM Berbasis Potensi Lokal dal Pengembangan Pariwisata di Kawasan Pesisir Pantai Cemara Lembar Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Abdimas Sangkabira*, 2(1), 117-128.
- Andi Afifudin *et al.* (2022). Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Desa Kaloling. *Journal of Management*, 3, 341-346.
- Bony Sena *et al.* (2023). Pengembangan Desa Berbasis Tujuan Pembangunan Berkelanjutan pada Desa Sidangmukti, Kec. Kutawaluyo, Kab. Karawang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 910-918.
- Dian Fadila *et al.* (2023). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Ekonomi Kreatif Penunjang Sektor Pariwisata di Kabupaten Wajo. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 17(2), 296-301.
- Diana Lestari & Fitri Nur Latifah. (2022). Penerapan Strategi Pemasaran Syariah pada UMKM Franchise Pentol Kabul dalam Meningkatkan

- Pendapatan. *Jurnal Islamic Banking and Finance*, 1(5), 216-229.
- Eko Haryono. (2023). Metodologi Penelitian Kualitatif Di Perguruan Tinggi Keagamaan Islam. *The Journal of Islamic Studies*, 13(2), 1-6.
- Endi Rahman, Rizan Machmud, & Ramlan Amir Isa. (2023). Pemberdayaan UMKM Penunjang Pariwisata Berbasis Masyarakat sebagai Tindak Lanjut Sustainable Tourism Management di Kawasan Pesisir Teluk Tomini. *Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 3(1), 20-29.
- Hamsiah, Muh Sabir Laba, Jumriani Dambe. (2022). Peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap Manajemen Usaha Pengolahan Hasil Perikanan di Kelurahan Mosso Kecamatan Sendana Kabupaten Majene. *Jurnal E-bussiness Institut Teknologi dan Bisnis Muhammadiyah Polewali Mandar*, 2(1), 55-63.
- Hanifah *et al.* (2018). Pemberdayaan UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif di Pesisir Pantai Cimalaya Subang Jawa Barat. *Universitas Pandjajaran*, 491-496.
- Kaswinata *et al.* (2023). Signifikansi Peranan UMKM dalam Pembangunan Ekonomi di Kota Medan dalam Perspektif Syariah. *Jurnal Islamic Banking and Finance*, 6(2), 718-728.
- Lediana Apriyani. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Potensi Lokal Di Desa Wisata Kunjir Kecamatan Rajabasa Kabupaten Lampung Selatan.
- Leni Sugiyanti *et al.* (2023). Strategi Pengembangan Produk Inovatif Bagi UMKM Bima Cafe. *Jurnal Manajemen Pemasaran Internasional*, 1(3), 111-123.
- Lestari, Bambang Santoso. (2024). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Seluma, Provinsi Bengkulu. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 2(2), 357-368. doi:<https://doi.org/10.61930/jurbisman.v2i2.610>
- M. Fathun Niam *et al.* (2024). Metode Penelitian Kualitatif (Vols. 65-75). (E. Damayanti, Ed.) Widina Media Utama.
- Muhammad Nizar dan Mukhid Mashuri. (2018). Pengembangan Potensi Lokal melalui Pemberdayaan Lingkungan dan UMKM pada Masyarakat Pesisir. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 41-56.
- Murdani & Hadromi. (2019). Pengembangan Ekonomi Masyarakat melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (studi di Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang). *Jurnal Abdimas*, 2(23), 152-157.
- Nur Wahidah Lubis *et al.* (2024). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) untuk Meningkatkan Pendapatan Karyawan dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Perbankan Syariah*, 3(2), 1-10.
- Riyathi Idayu *et al.* (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73-85.
- Roziana Febrianita *et al.* (2022). Peran UMKM sebagai Penunjang Peningkatan Pariwisata di Daerah Pesisir di Kelurahan Kedungcowek. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 140-145.
- Satriaji Vinatra. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 01-08.
- Srihandini, Sukaai, & Hartati. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Desa dalam Pengembangan UMKM di Wilayah Pesisir. Scopindo Media Pustaka.
- Suci Ramadani. (2021). Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Home Industri Krupuk & Kripik). *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 115-129.
- Tatag Adji Pambagya. (2021). Pengaruh program pendampingan umkm pillar business accelerator terhadap pendapatan Umkm di Jabodetabek. *Skripsi*, 1-93.
- Yusfita Safa Maharani. (2024). Strategi Pemerintah Kota Tangerang Terhadap Program Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(4), 922-927.
- Zulham Adamy *et al.* (2023). Strategi Pengembangan UMKM Danau Toba Pasca Pandemi Covid-19 sebagai Destinasi. *Jurnal Ilmu Management*, 11(3), 71-77.