



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 5 Nomor 4 Tahun 2025 Page 7082-7100

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Strategi Peningkatan Kesejahteraan UMKM Warloka Aneka Rasa, Desa Warloka Pesisir, Kabupaten Manggarai Barat

Laurensius Sandrio^{1✉}, Roseven Rudiyanto², Marius Yosef Seran³, Septian Hutagalung⁴, Irna Karina Josephine Kaban⁵

Politeknik eLBajo Commodus, Labuan Bajo, Indonesia

Email: oncik@poltekelbajo.ac.id^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kesejahteraan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Wisata Warloka serta menyusun strategi pengembangan melalui analisis SWOT. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, dokumentasi, wawancara, dan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Aneka Rasa memiliki peran signifikan dalam meningkatkan pendapatan, memperkuat solidaritas sosial, serta mendorong akses terhadap pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Keberadaan UMKM ini juga mampu memperkuat peran perempuan serta memperluas pemasaran produk lokal melalui kolaborasi dan digitalisasi. Namun, tantangan seperti keterbatasan manajemen dan ketergantungan pada musim wisata perlu diatasi melalui strategi pelatihan, diversifikasi produk, dan penguatan kelembagaan. Penelitian ini merekomendasikan strategi berbasis potensi lokal untuk pengembangan berkelanjutan.

Kata Kunci: *UMKM, Desa Wisata, SWOT, Kesejahteraan, Pemberdayaan*

Abstract

This study aims to analyze the welfare of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Warloka Tourism Village and develop strategies using SWOT analysis. A qualitative approach was employed, utilizing observation, documentation, interviews, and questionnaires for data collection. The findings show that Aneka Rasa MSMEs significantly contribute to increasing household income, strengthening social solidarity, and improving access to entrepreneurship training and education. These enterprises also empower women and expand local product marketing through collaboration and digital platforms. However, challenges such as limited business management and dependency on the tourism season require strategic responses, including training, product diversification, and institutional strengthening. The study recommends local potential-based strategies for sustainable MSME development.

Keywords: *MSMEs, Tourism Village, SWOT, Welfare, Empowerment*

PENDAHULUAN

Industri pariwisata di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat, didorong oleh pembangunan infrastruktur dan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang terlibat dalam pengelolaannya. Pengelolaan sektor ini tersebar di berbagai daerah, sehingga diperlukan kebijakan pemerintah yang terarah untuk mengatur konsep pembangunan daerah secara menyeluruh. Apabila dikelola dengan baik, industri pariwisata mampu memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Pertumbuhan sektor ini yang mencapai sekitar 15 persen setiap tahunnya memperlihatkan peran pentingnya dalam pemerataan pembangunan, penciptaan lapangan kerja, peningkatan hasil produk lokal, pengembangan seni dan budaya, serta perluasan pasar produk ke kancah internasional.

Industri pariwisata juga mencakup berbagai usaha penunjang yang saling terintegrasi dalam memenuhi kebutuhan wisatawan, mulai dari penyediaan barang hingga jasa. Dalam konteks ini, desa wisata muncul sebagai bagian dari strategi kebangkitan ekonomi, khususnya pasca pandemi Covid-19 yang sempat melumpuhkan sektor pariwisata nasional. Kehadiran desa wisata memberikan dampak positif, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan membuka berbagai peluang usaha baru yang berdampak langsung pada penguatan ekonomi lokal maupun nasional.

Wisata alam dan budaya tetap menjadi daya tarik utama bagi wisatawan, menjadikan desa wisata sebagai sarana potensial dalam menyejahterakan masyarakat lokal. Desa wisata umumnya memiliki potensi unggulan yang ditunjang oleh keindahan alam, kekayaan budaya, dan sejarah yang menarik, serta sarana pendukung lainnya. Potensi tersebut menjadi nilai jual yang mampu menarik wisatawan dari berbagai daerah. Contohnya, Desa

Wisata Warloka yang terletak di Kabupaten Manggarai Barat, menunjukkan peningkatan jumlah kunjungan wisatawan, dengan rata-rata 2.000 pengunjung pada bulan Desember 2024 hingga Januari 2025. Angka ini mengindikasikan adanya minat yang tinggi dari wisatawan terhadap destinasi tersebut.

UMKM memegang peranan penting dalam mendukung perekonomian daerah. Selain menciptakan lapangan kerja, UMKM juga menjadi penggerak utama ekonomi lokal. Namun demikian, masih banyak pelaku UMKM di daerah terpencil yang menghadapi kendala seperti terbatasnya akses pasar, kurangnya pendampingan usaha, dan rendahnya daya saing produk. Salah satu pendekatan strategis untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan mengintegrasikan pengembangan desa wisata sebagai wadah pemberdayaan UMKM. Desa Warloka, dengan segala potensi alam, budaya, dan sejarah yang dimilikinya, memiliki peluang besar untuk berkembang menjadi destinasi wisata unggulan yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat. Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui partisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi, Seran dkk, 2025.

Agar pengembangan desa wisata benar-benar memberikan manfaat optimal bagi kesejahteraan UMKM, dibutuhkan strategi yang terstruktur dan berbasis analisis. Pendekatan analisis SWOT menjadi salah satu metode yang relevan, karena mampu memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan desa wisata. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kesejahteraan UMKM di Desa Warloka serta merumuskan strategi pengembangannya guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

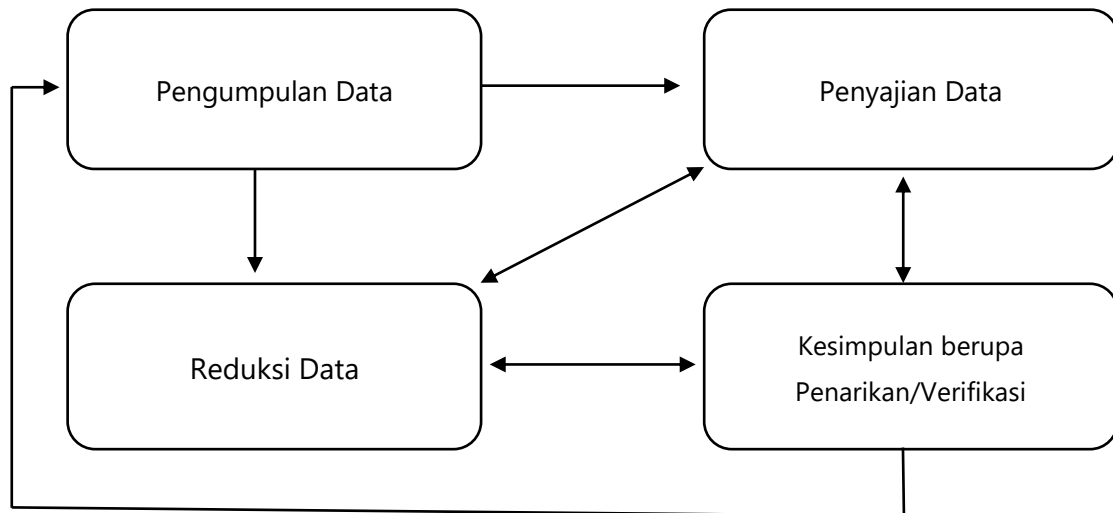
Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan lapangan (field research), di mana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati kondisi nyata UMKM di Desa Wisata Warloka. Metode ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena secara mendalam dan fleksibel sesuai dinamika lapangan.

Pengumpulan data dilakukan melalui dua teknik utama, yaitu dokumentasi dan observasi lapangan. Dokumentasi digunakan untuk mengakses data sekunder seperti arsip, laporan, dan dokumen resmi, sedangkan observasi dilakukan secara langsung terhadap aktivitas ekonomi, kondisi infrastruktur, serta interaksi antara wisatawan dan pelaku UMKM.

Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara, observasi, dan kuesioner terhadap pelaku UMKM, pengelola desa

wisata, dan wisatawan. Data sekunder berasal dari laporan UMKM, data kunjungan wisatawan, regulasi pemerintah, dan hasil penelitian sebelumnya.

Populasi penelitian mencakup seluruh anggota UMKM "Warloka Aneka Rasa", dan penentuan sampelnya menggunakan teknik sampel jenuh, di mana semua anggota populasi dijadikan sampel. Validitas data diuji dengan triangulasi sumber, yaitu membandingkan informasi dari berbagai sumber untuk memastikan konsistensi dan keakuratan data. Analisis data dilakukan melalui tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan secara sistematis dan berkelanjutan sepanjang proses penelitian.



Gambar 1. Proses Analisis Data Penelitian

Sumber: Rijali, 2018

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek-Aspek Kesejahteraan

Keberadaan Desa Warloka Pesisir memiliki beberapa peranan, diantaranya yaitu dalam bidang ekonomi, budaya, sosial, dan pendidikan. Peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peranan (Soerjono Soekanto, 2010). berikut ini peran Desa Warloka Pesisir dalam aspek ekonomi, sosial, budaya, dan pendidikan:



Gambar 2. Lokasi Penelitian (Desa Warloka Pesisir)

Sumber: Google Maps, 2025

Aspek Ekonomi

1). Peningkatan Pendapatan

Peningkatan pendapatan merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kesejahteraan ekonomi pelaku UMKM Aneka Rasa di Desa Warloka. Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara mendalam dengan beberapa anggota, diketahui bahwa kegiatan usaha ini telah memberikan dampak signifikan terhadap pendapatan rumah tangga para pelakunya.

a. Perbandingan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Bergabung dengan UMKM:

Sebelum bergabung dalam UMKM Aneka Rasa, sebagian besar anggota menggantungkan penghasilan pada pekerjaan informal seperti nelayan musiman, buruh bangunan, atau petani ladang. Pendapatan mereka tidak menentu dan sangat tergantung pada musim. Rata-rata pendapatan bulanan keluarga berada di kisaran Rp 500.000 – Rp 1.200.000.

Setelah bergabung dan aktif dalam kegiatan produksi sambal, abon, dan makanan olahan lokal lainnya, pendapatan mengalami peningkatan signifikan. Kini, anggota dapat memperoleh penghasilan tambahan antara Rp 1.800.000 hingga Rp 3.500.000 per bulan, tergantung pada jumlah produksi dan musim penjualan. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Waktu belum ikut UMKM, saya cuma menjual hasil tangkapan laut di pasar barter warloka dan mengolah makanan rumahan saja, namu sekarang saya bisa bantu keluarga

dengan hasil dari sambal dan abon. Kalau sedang ramai turis, bisa dapat sampai tiga juta per bulan."

b. Sumber Pendapatan Tambahan dan Pola Distribusi Keuntungan:

Peningkatan pendapatan tidak hanya berasal dari hasil penjualan produk secara langsung, tapi juga dari: Pemesanan grosir oleh toko oleh-oleh lokal di Labuan Bajo, Penjualan di pasar lokal dan destinasi wisata, Pemasaran daring (*online*) lewat WhatsApp dan media sosial lainnya. UMKM Aneka Rasa menerapkan sistem pembagian hasil usaha berdasarkan kontribusi kerja. Anggota yang lebih aktif dalam proses produksi, pengemasan, dan distribusi mendapatkan bagian lebih besar. Keuntungan juga digunakan untuk modal kerja bersama dan pengembangan usaha. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Kami tidak ambil semua keuntungan untuk pribadi. Ada yang kami simpan untuk beli bahan baku dan peralatan. Tapi tetap, tiap anggota dapat bagian sesuai kerjanya."

2). Akses terhadap Modal dan Sarana Produksi

Akses terhadap modal dan sarana produksi merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi tingkat kesejahteraan ekonomi pelaku UMKM Aneka Rasa di Desa Warloka. Dari hasil penelitian dan wawancara, ditemukan bahwa UMKM ini mengalami proses bertahap dalam memperoleh akses tersebut, dengan berbagai tantangan dan perkembangan sebagai berikut:

a. Modal Awal Swadaya dan Gotong Royong:

Pada tahap awal pembentukan UMKM Aneka Rasa tahun 2020, sebagian besar modal diperoleh secara swadaya oleh para pendirinya. Setiap anggota menyumbang dana pribadi dalam jumlah kecil, yang kemudian digunakan untuk membeli bahan baku awal seperti ikan, minyak, botol, dan bumbu-bumbu. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Waktu itu kami iuran. Tidak besar, masing-masing Rp 50 ribu atau Rp 100 ribu. Kami juga pakai peralatan dapur masing-masing di rumah."

Bentuk modal sosial juga sangat menonjol, yakni dalam bentuk gotong royong antaranggota. Mereka bekerja bersama tanpa upah tetap, dengan sistem pembagian hasil dari keuntungan penjualan.

b. Bantuan dari Pemerintah dan Program BUMDes

Seiring berjalannya waktu, UMKM Aneka Rasa mendapatkan perhatian dari pemerintah desa dan instansi terkait. Salah satu bentuk dukungan datang dari program pengembangan desa wisata, di mana mereka memperoleh bantuan dalam bentuk: Peralatan produksi, seperti blender industri, timbangan digital, dan alat pengemas

sederhana; Pelatihan manajemen usaha dan keamanan pangan, yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Manggarai Barat; Fasilitasi pengurusan izin usaha mikro (IUMK), yang membuka akses lebih lanjut ke lembaga keuangan. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Kami bersyukur karena sudah dibantu alat-alat produksi. Dulu kemas sambal pakai tangan, sekarang ada alat press kemasan, jadi lebih profesional dan higienis."

Akses terhadap modal dan sarana produksi dalam UMKM Aneka Rasa berkembang secara bertahap dari inisiatif swadaya menuju bentuk kolaboratif antara masyarakat dan pemerintah. Meskipun masih menghadapi beberapa tantangan dalam akses ke lembaga keuangan formal, kelompok ini telah menunjukkan inisiatif dan keberhasilan dalam mengembangkan kapasitas produksi mereka melalui pemanfaatan bantuan, pelatihan, dan hasil keuntungan usaha yang diolah kembali.

Aspek Sosial

Kesejahteraan sosial tidak hanya mencakup aspek ekonomi, tetapi juga hubungan antar individu, peran dalam masyarakat, dan perasaan dihargai sebagai bagian dari komunitas. Dalam konteks UMKM *Aneka Rasa* di Desa Warloka, kesejahteraan sosial pelaku usaha terlihat dari meningkatnya solidaritas kelompok, partisipasi sosial, dan pemberdayaan perempuan, yang secara keseluruhan memperkuat struktur sosial masyarakat desa.

1). Meningkatnya Solidaritas Sosial:

Sejak terbentuknya UMKM Aneka Rasa, para anggota merasakan ikatan sosial yang semakin kuat. Proses produksi yang dilakukan bersama-sama, mulai dari pengolahan bahan hingga pengemasan produk, menciptakan suasana kebersamaan dan gotong royong. Kebersamaan ini memperkuat rasa saling memiliki dan memperkuat jaringan sosial antarwarga desa. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Kami kerja bareng, makan bareng, kadang juga saling bantu di rumah. Saya merasa punya keluarga baru. Jadi tidak hanya kerja cari uang, tapi juga merasa punya teman dan tempat berbagi."

Solidaritas ini juga tampak dalam bentuk saling membantu ketika ada anggota yang mengalami kesulitan, seperti sakit atau mengalami musibah keluarga. Anggota UMKM secara spontan menggalang bantuan atau meringankan beban pekerjaan anggota yang tidak bisa hadir.

2). Penguatan Peran Perempuan di Ranah Sosial:

Sebelum adanya UMKM, sebagian besar perempuan di Desa Warloka hanya menjalankan peran domestik sebagai ibu rumah tangga. Namun melalui keikutsertaan dalam UMKM Aneka Rasa, perempuan desa mulai memainkan peran aktif di ranah publik

dan sosial, diantaranya: Mereka terlibat dalam pengambilan keputusan kelompok, Menjadi narasumber dalam pelatihan-pelatihan desa, Mewakili kelompok dalam kegiatan kecamatan bahkan kabupaten. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripta selaku (Koordinator UMKM):

"Dulu kami merasa malu bicara di depan umum. Sekarang, saya sudah bisa ikut rapat di kantor desa, bahkan bicara soal produk kami di hadapan tamu dari kabupaten."

Peningkatan kapasitas dan kepercayaan diri ini mendorong transformasi sosial yang positif dalam masyarakat desa yang sebelumnya masih memegang struktur sosial yang cenderung patriarkis.

3). Peningkatan Partisipasi Sosial dan Kelembagaan:

Keikutsertaan dalam UMKM mendorong pelaku usaha untuk lebih aktif dalam kegiatan sosial di luar kelompok, seperti: Mengikuti kegiatan Posyandu, PKK, dan gotong royong desa, Aktif dalam program-program pemerintah seperti pelatihan wirausaha, seminar UMKM, dan lomba produk inovatif, Bergabung dalam koperasi atau forum UMKM tingkat desa. Partisipasi ini meningkatkan rasa memiliki terhadap desa dan memperkuat peran masyarakat dalam pembangunan lokal. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Haryana, salah satu anggota UMKM:

"Dulu kami jarang ikut kegiatan desa. Sekarang hampir semua anggota UMKM ikut kalau ada rapat atau gotong royong. Kami merasa jadi bagian dari perubahan."

Kesejahteraan sosial pelaku UMKM Aneka Rasa mencerminkan bagaimana kegiatan ekonomi mikro mampu memperkuat struktur sosial komunitas. Dari meningkatnya solidaritas, partisipasi perempuan, hingga keterlibatan dalam kegiatan sosial, UMKM ini berkontribusi nyata dalam membangun masyarakat yang inklusif, partisipatif, dan tangguh secara sosial.

Aspek Kesejahteraan Sosial

Kesejahteraan sosial mencakup dimensi hubungan antarmanusia dalam masyarakat, peran individu dalam komunitas, serta akses terhadap partisipasi dan pengakuan sosial. Dalam konteks UMKM Aneka Rasa di Desa Warloka, kesejahteraan sosial pelaku usaha menunjukkan perubahan positif yang signifikan sejak terbentuknya kelompok ini. Berikut uraian mendalam berdasarkan hasil observasi dan wawancara lapangan:

1). Meningkatnya Solidaritas Sosial dan Gotong Royong:

Sejak terbentuknya UMKM Aneka Rasa, terjadi penguatan solidaritas sosial di antara anggota. Aktivitas produksi yang dilakukan secara bersama-sama seperti mengolah bahan, memasak, mengemas, dan menjual produk, memperkuat rasa kebersamaan dan menumbuhkan sikap tolong-menolong antaranggota.

Para anggota mengembangkan sistem kerja tim secara bergiliran dan saling membantu ketika ada yang berhalangan hadir. Mereka juga menerapkan prinsip bagi hasil secara adil, yang memperkuat rasa keadilan dan kebersamaan. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Erlinda, salah satu anggota UMKM:

"Kami kerja sama-sama di dapur produksi. Kalau ada yang sakit, yang lain bantu kerjanya. Ada rasa saling peduli dan tidak merasa bersaing, malah saling dukung."

Solidaritas ini juga meluas ke luar lingkup usaha, seperti saling membantu dalam kegiatan sosial, perayaan adat, maupun ketika menghadapi musibah seperti kematian atau kebakaran rumah.

2). Peningkatan Partisipasi Sosial dan Komunitas

Keterlibatan dalam UMKM membuat para pelaku usaha lebih aktif dalam kegiatan sosial desa. Mereka menjadi lebih percaya diri untuk berpartisipasi dalam: Kegiatan gotong royong desa seperti membersihkan lingkungan atau memperbaiki fasilitas umum, Rapat dan musyawarah desa, khususnya saat membahas alokasi dana desa untuk UMKM, Pelatihan-pelatihan keterampilan yang difasilitasi pemerintah atau LSM.

Bahkan beberapa anggota telah menjadi pengurus kelompok PKK, koperasi wanita, dan komunitas kewirausahaan lokal. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripa selaku (Koordinator UMKM):

"Sebelum ada UMKM, banyak yang tidak mau ikut rapat desa. Sekarang, karena merasa punya usaha, mereka mau ikut dan punya pendapat sendiri. Ini bagus untuk demokrasi desa."

Kesejahteraan sosial pelaku UMKM Aneka Rasa menunjukkan perubahan signifikan. Terjadi peningkatan dalam solidaritas komunitas dan keaktifan dalam kegiatan sosial. UMKM ini bukan hanya sebagai alat ekonomi, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam membangun masyarakat yang lebih inklusif, aktif, dan berdaya.

Aspek Kesejahteraan Pendidikan

Kesejahteraan dalam aspek pendidikan tidak hanya dilihat dari tingkat pendidikan formal pelaku UMKM, tetapi juga mencakup akses terhadap pengetahuan baru, pelatihan keterampilan, peningkatan kesadaran akan pentingnya pendidikan anak, dan perubahan sikap terhadap belajar sepanjang hayat (*lifelong learning*). Dalam konteks UMKM Aneka Rasa di Desa Warloka, aktivitas ekonomi berbasis kelompok ini telah memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kualitas pendidikan para anggotanya dan keluarganya.

1). Latar Belakang Pendidikan Pelaku UMKM:

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, sebagian besar anggota UMKM Aneka Rasa memiliki latar belakang pendidikan Sekolah Dasar (SD) dan menengah pertama (SMP),

dengan sebagian kecil hanya menamatkan pendidikan dasar. Meskipun demikian, keterlibatan dalam kegiatan UMKM memicu semangat belajar kembali terutama dalam konteks keterampilan kewirausahaan. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Siti Masna, salah satu anggota UMKM:

"Saya hanya tamat SD, dulu tidak sempat lanjut karena biaya. Tapi sekarang saya belajar lagi, ikut pelatihan cara buat laporan keuangan dan cara promosi lewat HP."

2). Peningkatan Akses terhadap Pelatihan dan Keterampilan Baru

Melalui dukungan dari pemerintah desa, Dinas Koperasi dan UKM, serta lembaga non-pemerintah, para pelaku UMKM mendapat berbagai pelatihan dan pendampingan. Materi pelatihan yang diperoleh meliputi: Manajemen usaha mikro (pencatatan, pengelolaan modal), Keamanan dan sanitasi pangan, Pemasaran digital dan pengemasan produk, Pelabelan halal dan perizinan usaha.

Pelatihan ini menumbuhkan kesadaran bahwa belajar tidak hanya terbatas di sekolah, tetapi juga dapat dilakukan sepanjang hidup. Mereka mulai mengenal istilah-istilah baru dalam dunia bisnis yang sebelumnya tidak diketahui. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Saripta selaku (Koordinator UMKM):

"Waktu ikut pelatihan tentang pemasaran online, saya baru tahu pentingnya foto produk yang bagus dan caption yang menarik. Itu tidak saya pelajari waktu sekolah."

3). Dampak Ekonomi terhadap Pendidikan Anak

Salah satu dampak nyata dari peningkatan pendapatan pelaku UMKM adalah meningkatnya kemampuan mereka dalam membiayai pendidikan anak. Sebelum terlibat dalam UMKM, sebagian besar keluarga anggota mengalami kesulitan dalam membayar uang sekolah, membeli seragam, atau mendukung kebutuhan pendidikan lainnya.

Kini, banyak anggota yang menyatakan mampu: Membayar iuran sekolah secara rutin, Membelikan perlengkapan sekolah, Mengakses pendidikan tambahan seperti les atau bimbingan belajar. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Istika Wahyuni, salah satu anggota UMKM:

"Dulu saya sering menunggak bayar uang sekolah anak. Sekarang, tiap bulan saya sisihkan dari hasil jual sambal. Anak saya juga bisa ikut les Matematika sekarang."

Peningkatan ini tidak hanya berdampak pada kesejahteraan anak, tetapi juga pada motivasi orang tua untuk terus bekerja dan berkembang.

Strategi Pengembangan Umkm Desa Wisata Warloka Pesisir Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Strategi yang dilakukan dalam pengembangan UMKM di Desa Wisata Warloka Pesisir diawali dari proses perencanaan strategis, kemudian dilanjutkan ke tahap pelaksanaan.

Perencanaan strategis dilakukan dengan memperhatikan lingkungan internal, seperti keterlibatan seluruh anggota UMKM yang ada di Desa Warloka sebagai pelaku utama dalam aktivitas wisata di kawasan pesisir ini. Para pelaku UMKM lokal menjadi komponen pendukung dalam pengembangan desa wisata karena partisipasi dan dukungan aktif dari mereka sangat memengaruhi keberhasilan pengelolaan sektor pariwisata secara menyeluruh. Dalam tahap pelaksanaan pengembangan UMKM, seluruh anggota UMKM Desa Warloka terlibat secara langsung, baik dalam pengelolaan usaha mikro, kecil, dan menengah yang mendukung sektor pariwisata, maupun dalam kontribusi lainnya yang memperkuat faktor pendukung desa wisata. Kegiatan ini mencakup produksi kerajinan khas, pengolahan hasil laut, penyediaan jasa kuliner lokal, hingga pengelolaan *homestay*, semua dikelola dan dikembangkan oleh anggota UMKM desa setempat.

Tujuan utama dari pengembangan UMKM di kawasan Desa Wisata Warloka Pesisir adalah memberikan manfaat ekonomi nyata bagi para pelaku usaha lokal, wisatawan, dan khususnya masyarakat setempat. Dengan adanya pengembangan ini, dampak ekonomi positif dapat langsung dirasakan oleh warga melalui peningkatan pendapatan dan terbukanya lapangan kerja baru. Penguatan UMKM juga memberi peluang besar bagi masyarakat kecil, terutama yang sebelumnya menggantungkan hidup dari hasil laut atau pertanian pesisir, untuk mendiversifikasi sumber penghasilan mereka.

Pengembangan yang dilakukan oleh kelompok sadar wisata (pokdarwis) bersama dengan anggota UMKM Desa Warloka difokuskan pada pelestarian kawasan wisata dan pemberdayaan ekonomi lokal. Ini dilakukan melalui pelatihan, pendampingan, dan penguatan jejaring usaha. Strategi ini sangat bermanfaat karena tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga menjaga kelestarian budaya dan lingkungan pesisir.

Untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat, dilakukan identifikasi berbagai faktor secara sistematis menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sebagaimana dijelaskan oleh Freddy Rangkuti (2006). Dengan memahami faktor eksternal (peluang dan ancaman), strategi dapat diarahkan untuk memperbesar peluang dan meminimalkan risiko. Sementara itu, dengan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan), strategi disusun agar mampu mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh anggota UMKM Desa Warloka sambil mengurangi hambatan yang mungkin muncul dalam proses pengembangan UMKM berbasis desa wisata.

Analisis SWOT digunakan dalam penelitian ini untuk mengevaluasi posisi strategis UMKM Aneka Rasa berdasarkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta eksternal (peluang dan ancaman). Tujuan dari analisis ini adalah untuk merumuskan strategi

pengembangan berkelanjutan yang relevan dengan kondisi lokal dan potensi sumber daya yang dimiliki.

Berikut ini dapat disimpulkan adanya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari UMKM Desa Warloka Pesisir tersebut yaitu:

1. Strategi Kekuatan (*strenght*)

Kekuatan utama UMKM Aneka Rasa terletak pada peningkatan pendapatan yang signifikan, semangat gotong royong yang tinggi, dukungan sosial dari komunitas, serta keterlibatan aktif perempuan dalam kegiatan ekonomi dan sosial. Pendapatan anggota yang semula tidak menentu kini berubah menjadi lebih stabil dan meningkat, seperti disampaikan oleh Ibu Saripa:

"Waktu belum ikut UMKM, saya cuma menjual hasil tangkapan laut di pasar barter Warloka dan mengolah makanan rumahan saja, namun sekarang saya bisa bantu keluarga dengan hasil dari sambal dan abon. Kalau sedang ramai turis, bisa dapat sampai tiga juta per bulan." (Wawancara, 2025)

Bersama dengan peningkatan pendapatan, terdapat pula pembagian hasil usaha secara adil dan berbasis kontribusi kerja. Rasa solidaritas dan kerja kolektif menjadi nilai kunci dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Ibu Erlinda menyatakan:

"Kami kerja sama-sama di dapur produksi. Kalau ada yang sakit, yang lain bantu kerjanya. Ada rasa saling peduli dan tidak merasa bersaing, malah saling dukung." (Wawancara, 2025)

Strategi yang dapat diterapkan:

- a. Memperkuat struktur tim kerja berbasis solidaritas untuk meningkatkan efisiensi produksi.
- b. Memanfaatkan potensi puncak musim wisata untuk meningkatkan pendapatan melalui promosi produk.
- c. Meningkatkan kapasitas individu dalam digitalisasi usaha agar dapat memperluas pasar.

2. Strategi Kelemahan (*Weakness-Based Strategy*)

Beberapa kelemahan internal yang ditemukan antara lain rendahnya tingkat pendidikan formal anggota, keterbatasan modal awal, serta kurangnya keterampilan teknis dalam pemasaran dan manajemen usaha. Sebagian besar anggota hanya menyelesaikan pendidikan dasar. Meskipun demikian, keikutsertaan mereka dalam pelatihan menunjukkan adanya semangat belajar ulang. Ibu Siti Masna mengungkapkan:

"Saya hanya tamat SD, dulu tidak sempat lanjut karena biaya. Tapi sekarang saya belajar lagi, ikut pelatihan cara buat laporan keuangan dan cara promosi lewat HP." (Wawancara, 2025)

Pada awal berdirinya, modal diperoleh secara swadaya dan sangat terbatas, seperti dijelaskan oleh Ibu Saripa:

"Waktu itu kami iuran. Tidak besar, masing-masing Rp 50 ribu atau Rp 100 ribu. Kami juga pakai peralatan dapur masing-masing di rumah." (Wawancara, 2024)

Strategi yang dapat diterapkan:

- a. Menyediakan pelatihan lanjutan dalam literasi keuangan, pengemasan, dan pemasaran digital secara berkala.
- b. Membentuk sistem pencatatan keuangan sederhana berbasis kelompok.
- c. Mendorong pendampingan usaha oleh LSM atau perguruan tinggi sebagai mitra pengetahuan.

3. Strategi Peluang (*Opportunity-Based Strategy*)

UMKM Aneka Rasa memiliki peluang besar melalui dukungan pemerintah, potensi pasar wisata Labuan Bajo, dan tren meningkatnya minat terhadap produk lokal. Pelatihan yang diberikan oleh Dinas Koperasi dan UKM serta kemudahan perizinan menjadi pintu masuk yang strategis untuk pengembangan usaha.

"Kami bersyukur karena sudah dibantu alat-alat produksi. Dulu kemas sambal pakai tangan, sekarang ada alat press kemasan, jadi lebih profesional dan higienis." (Ibu Saripa, Wawancara 2025)

Partisipasi masyarakat dalam kegiatan sosial juga meningkat sebagai bentuk keterlibatan aktif dalam pembangunan desa, sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Haryana:

"Sekarang hampir semua anggota UMKM ikut kalau ada rapat atau gotong royong. Kami merasa jadi bagian dari perubahan." (Wawancara, 2025)

Strategi yang dapat diterapkan:

- a. Mengembangkan kemitraan strategis dengan toko oleh-oleh, hotel, dan pelaku pariwisata.
- b. Menjadikan UMKM sebagai mitra resmi dalam program desa wisata Labuan Bajo.
- c. Mengadopsi media sosial untuk pemasaran dan branding produk khas daerah.

4. Strategi Ancaman (*Threat-Based Strategy*)

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM Aneka Rasa dihadapkan pada beberapa ancaman eksternal, seperti ketergantungan pada musim wisata, fluktuasi harga bahan baku, dan kompetisi dengan produk luar. Keterbatasan dalam inovasi produk juga menjadi hambatan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Sebagai bentuk antisipasi, kelompok telah mulai menyisihkan sebagian keuntungan sebagai dana cadangan:

"Kami tidak ambil semua keuntungan untuk pribadi. Ada yang kami simpan untuk beli bahan baku dan peralatan." (Ibu Saripa, Wawancara 2025)

Dampak ekonomi terhadap pendidikan anak juga menunjukkan pentingnya keberlangsungan usaha ini, sebagaimana disampaikan oleh Ibu Istika Wahyuni:

"Dulu saya sering menunggak bayar uang sekolah anak. Sekarang, tiap bulan saya sisihkan dari hasil jual sambal." (Wawancara, 2025)

Strategi yang dapat diterapkan:

- a. Diversifikasi produk berbasis bahan lokal agar tidak tergantung pada satu jenis produksi.
- b. Meningkatkan daya saing melalui kualitas produk, sertifikasi halal, dan pengemasan yang profesional.
- c. Mengembangkan koperasi simpan pinjam atau akses ke lembaga keuangan mikro untuk ketahanan modal.

Matriks SWOT UMKM Desa Warloka Pesisir

Tabel 2. Matriks SWOT UMKM Aneka Rasa

Faktor	Strategi
S + O (Strength + Opportunity)	Memperluas pasar wisata melalui produk khas lokal, dengan dukungan pelatihan dan bantuan pemerintah.
W + O (Weakness + Opportunity)	Peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan digital dan manajemen usaha berbasis peluang program pemerintah.
S + T (Strength + Threat)	Penguatan kerja kolektif dan sistem pembagian hasil untuk mengatasi musim sepi dan tekanan pasar.
W + T (Weakness + Threat)	Diversifikasi produk dan sistem pencatatan keuangan untuk mengurangi risiko ketergantungan dan kesalahan operasional.

Sumber: Olah Data, 2025

Analisis SWOT menunjukkan bahwa UMKM Aneka Rasa memiliki potensi besar untuk menjadi penggerak ekonomi dan sosial masyarakat desa. Dengan kekuatan berbasis solidaritas, potensi pasar wisata, dan dukungan kelembagaan, kelompok ini mampu mengatasi tantangan internal maupun eksternal jika strategi yang tepat diterapkan. Peningkatan kapasitas anggota dan diversifikasi usaha menjadi kunci dalam menjaga keberlanjutan.

Strategi Kuadran SWOT UMKM Desa Warloka Pesisir

Setelah mengidentifikasi faktor internal (*Strengths* dan *Weaknesses*) serta eksternal (*Opportunities* dan *Threats*), strategi pengembangan UMKM Aneka Rasa dirumuskan dalam empat kuadran strategi utama: SO (*Strength–Opportunity*), WO (*Weakness–Opportunity*), ST (*Strength–Threat*), dan WT (*Weakness–Threat*).

A. Strategi SO (*Strength – Opportunity*): Memaksimalkan Kekuatan untuk Meraih Peluang. Strategi ini bertujuan menggabungkan kekuatan internal UMKM dengan peluang eksternal yang tersedia.

1. Kekuatan:

- a) Solidaritas dan gotong royong tinggi.
- b) Dukungan sosial dari komunitas dan tokoh adat.
- c) Keterlibatan aktif perempuan.
- d) Peningkatan pendapatan yang signifikan.

2. Peluang:

- a) Dukungan pemerintah melalui pelatihan dan peralatan.
- b) Potensi pasar wisata Labuan Bajo.
- c) Minat konsumen terhadap produk lokal.

Strategi SO:

- 1) Ekspansi Pasar Melalui Jaringan Pariwisata: Memanfaatkan momentum kunjungan wisatawan ke Labuan Bajo dengan membangun kerja sama dengan toko oleh-oleh, hotel, dan pelaku travel untuk memasarkan produk (abon, sambal, dll).
- 2) Promosi Digital Kolektif: Memanfaatkan keterlibatan perempuan dan semangat kolektif untuk membuat konten pemasaran di media sosial yang menampilkan proses produksi dan nilai budaya lokal.
- 3) Peningkatan Kapasitas Melalui Pelatihan Pemerintah: Mengikuti pelatihan lanjutan dari Dinas Koperasi untuk meningkatkan manajemen produksi dan memperbaiki pengemasan.

B. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*): Meminimalkan Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang. Strategi ini difokuskan pada perbaikan kelemahan internal dengan bantuan dari peluang eksternal.

1. Kelemahan:

- a) Rendahnya tingkat pendidikan formal anggota.
- b) Kurangnya keterampilan digital dan manajerial.
- c) Keterbatasan modal awal.

2. Peluang:

- a) Adanya pelatihan dari pemerintah.
- b) Program penguatan UMKM dalam desa wisata.
- c) Potensi peningkatan nilai tambah produk lokal.

Strategi WO:

- 1) Pelatihan Inklusif untuk Peningkatan Literasi Keuangan: Mengadakan pelatihan rutin dalam pembukuan sederhana, strategi pemasaran, dan pengemasan modern yang disesuaikan dengan latar belakang pendidikan anggota.
- 2) Digitalisasi Bertahap: Mendorong pengenalan teknologi secara perlahan melalui pelatihan penggunaan media sosial, *e-wallet*, dan *marketplace* lokal seperti Tokopedia UMKM.
- 3) Pemanfaatan Bantuan Modal Usaha dan Peralatan: Mendorong akses bantuan modal dari lembaga pemerintah/LSM untuk meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing.

C. Strategi ST (*Strength – Threat*): Menggunakan Kekuatan untuk Menghadapi Ancaman. Strategi ini mengarahkan kekuatan internal untuk menanggulangi berbagai ancaman eksternal.

1. Kekuatan:

- a) Kerja sama dan sistem pembagian hasil berbasis keadilan.
- b) Jaringan sosial internal yang kuat.
- c) Penguatan ekonomi keluarga melalui keterlibatan perempuan.

2. Ancaman:

- a) Ketergantungan pada musim wisata.
- b) Persaingan produk dari luar daerah.
- c) Fluktuasi harga bahan baku.

Strategi ST:

- 1) Penguatan Sistem Produksi Kolektif dan Efisien: Mengembangkan sistem kerja shift dan berbasis hasil untuk menjaga stabilitas produksi di luar musim wisata.
- 2) Inovasi Produk Berdasarkan Identitas Lokal: Mengembangkan varian produk yang khas dan berbeda dari produk luar untuk menciptakan keunggulan kompetitif (contoh: sambal khas Warloka dengan bumbu khas kampung).
- 3) Penjualan Langsung dan Pre-order untuk Mengurangi Fluktuasi: Mengembangkan sistem pre-order saat musim sepi dan bekerja sama dengan warung/toko lokal sebagai outlet tetap.

D. Strategi WT (*Weakness – Threat*): Mengurangi Kelemahan dan Menghindari Ancaman. Strategi WT dirancang untuk bertahan dengan mengurangi kelemahan internal sambil menghadapi ancaman dari luar.

1. Kelemahan:

- a) Keterbatasan kapasitas produksi.
- b) Tidak adanya pencatatan keuangan yang rapi.

- c) Ketergantungan anggota pada proses manual.
2. Ancaman:
- a) Fluktuasi harga bahan dan daya beli konsumen.
 - b) Ketidakpastian pasar pasca-pandemi atau saat musim sepi.
 - c) Keterbatasan pengetahuan tentang branding dan legalitas produk.

Strategi WT:

- 1) Membentuk Sistem Keuangan Internal yang Transparan: Mengembangkan pencatatan kas kelompok sederhana dan membentuk struktur bendahara untuk transparansi.
- 2) Diversifikasi Produk dan Pendapatan: Membuat produk alternatif (kerupuk ikan, keripik kelor, dll) untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk.
- 3) Pelatihan Legalitas dan Sertifikasi Produk: Mengupayakan sertifikat PIRT dan label halal agar produk bisa bersaing di pasar modern, sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen.

Ringkasan Strategi SWOT UMKM Desa Warloka Pesisir

Tabel 4.3 Ringkasan Strategi SWOT

Strategi	Penjelasan Singkat
SO	Memanfaatkan kekuatan solidaritas dan dukungan komunitas untuk menangkap peluang pariwisata dan pelatihan pemerintah.
WO	Memperbaiki kelemahan internal melalui pelatihan, bantuan modal, dan pendampingan dari pihak luar.
ST	Menghadapi ancaman eksternal dengan inovasi produk, efisiensi produksi, dan pemasaran berbasis identitas lokal.
WT	Menghindari risiko dengan memperkuat sistem keuangan internal, diversifikasi produk, dan peningkatan legalitas.

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan ringkasan strategi SWOT yang telah disusun pada subbab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa UMKM Aneka Rasa memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang apabila mampu mengelola kekuatan internal dan peluang eksternal secara sinergis. Strategi SO menunjukkan bahwa kekuatan utama berupa solidaritas antaranggota dan dukungan sosial komunitas dapat dioptimalkan untuk merespons peluang seperti peningkatan kunjungan wisatawan dan pelatihan dari pemerintah.

Strategi WO memberikan arahan penting untuk memperbaiki kelemahan internal seperti keterbatasan manajerial dan akses modal melalui pelatihan berkelanjutan dan kemitraan eksternal. Di sisi lain, strategi ST menekankan perlunya inovasi produk dan pemasaran berbasis identitas lokal sebagai langkah adaptif terhadap ancaman kompetitif

dari produk luar serta dinamika pasar wisata. Sementara itu, strategi WT menyoroti pentingnya penguatan tata kelola internal, diversifikasi usaha, dan legalitas formal sebagai upaya mitigasi risiko jangka panjang.

Dengan implementasi keempat strategi tersebut secara terpadu, UMKM Aneka Rasa tidak hanya dapat meningkatkan kapasitas ekonomi dan sosial anggotanya, tetapi juga memperkuat perannya sebagai penggerak pembangunan lokal yang mandiri dan berkelanjutan.

SIMPULAN

Berdasarkan observasi, wawancara, dan analisis SWOT, UMKM Aneka Rasa di Desa Warloka terbukti berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi, sosial, dan pendidikan pelakunya. Usaha ini mendorong kenaikan pendapatan, memperkuat solidaritas dan peran perempuan, serta membuka akses terhadap pelatihan dan pendidikan anak. Dukungan masyarakat dan program pemerintah menjadi kekuatan utama, meski tantangan seperti manajemen usaha dan ketergantungan musim masih perlu diatasi. UMKM ini telah menjadi penggerak ekonomi sekaligus agen pemberdayaan komunitas yang menjanjikan untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Danil, M. (2021). *Pengaruh Pendapatan terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen*. *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, IV(7), 9.
- Nugrahani, F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan Bahasa*. Surakarta: Cakra Books.
- Oka, I. M. D., Murni, N. G. N. S., & Mecha, I. P. S. (2021). The community-based tourism at the tourist village in the local people's perspective. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 38(4), 988–996. <https://doi.org/10.30892/gtg.38401-735>
repository.radenintan.ac.id+9sociohum.net+9digitallib.iainkendari.ac.id+9gtg.webhos
t.uoradea.ro+1oapub.org+1
- Rombe, E., Zahara, Z., Adam, R. P., Suardi, S., Wahyuningsih, W., & Taufal, M. (2023). Marine tourism-based sustainable community empowerment model in the new normal era. *JEMT (Journal of Environmental Management & Tourism)*, 14(2(66)), 20. [https://doi.org/10.14505/jemt.v14.2\(66\).20](https://doi.org/10.14505/jemt.v14.2(66).20) journals.aserspublishing.eu
- Sandrio, D. (2024). *Manajemen Industri Pariwisata*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- SERAN, M. Y., Ukar, Y. K., Sandrio, L., & Jandu, I. H. (2025). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengolahan Arang Briket Ramah Lingkungan: Peluang dan Tantangan (Studi Kasus: Desa Golo Sembea, Manggarai Barat). *Paradigma Agribisnis*, 7(2), 163-170. <https://doi.org/10.33603/jpa.v7i2.9843>
- Soegiyono, S. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2005). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. (DOI tidak tersedia)
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Umar, H. (2009). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Widyarini, N. L., & Sunarta, I. N. (2018). *Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal*. Denpasar: Universitas Udayana Press.
- Zulfiah, R. (2016). *Teknik Pengumpulan Data dalam Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Laksana Ilmu.