

## STRATEGI PENGEMBANGAN EKONOMI BERKELANJUTAN UMKM DI KOTA MANADO (STUDI PADA UMKM DI DERMAGA YOUTH CENTER KAWASAN MEGAMAS)

Gloriyani Amba Rerung<sup>1</sup>, Ita Pingkan F. Rorong<sup>2</sup>, George M. V Kawung<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sam Ratulangi, Manado 95115, Indonesia

E-mail : [glorerung@gmail.com](mailto:glorerung@gmail.com)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Manado dengan studi pada UMKM yang berlokasi di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap pelaku UMKM serta pihak terkait. Alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM memiliki kekuatan berupa lokasi usaha yang strategis, kreativitas pelaku usaha, dan dukungan aktivitas pariwisata. Namun, UMKM masih menghadapi kelemahan seperti keterbatasan permodalan, manajemen usaha, dan pemanfaatan teknologi digital. Peluang pengembangan UMKM didukung oleh pertumbuhan sektor pariwisata dan kebijakan pemerintah, sedangkan ancaman berasal dari persaingan usaha dan ketidakstabilan ekonomi. Strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif (SO) dengan memaksimalkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal guna mendukung keberlanjutan UMKM dan peningkatan perekonomian lokal.

**Kata kunci:** UMKM, ekonomi berkelanjutan, strategi pengembangan, SWOT, Kota Manado

### ABSTRACT

*This study aims to analyze sustainable economic development strategies for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Manado City, focusing on MSMEs located at the Youth Center Pier in the Megamas Area. The research employs a descriptive qualitative approach. Data were collected through interviews, observations, and documentation involving MSME actors and related stakeholders. SWOT analysis was used as an analytical tool to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by MSMEs. The results indicate that MSMEs have strengths in strategic location, business creativity, and proximity to tourism activities. However, weaknesses remain in limited capital, business management, and utilization of digital technology. Opportunities arise from tourism sector growth and government support policies, while threats include increasing business competition and economic uncertainty. The recommended strategy is an aggressive (SO) strategy that optimizes internal strengths to capture external opportunities in order to support MSME sustainability and enhance local economic development in Manado City.*

**Keywords:** MSMEs, sustainable economy, development strategy, SWOT, Manado City

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian daerah karena berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Di Kota Manado, perkembangan UMKM menunjukkan tren yang meningkat seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi perkotaan, pertumbuhan sektor pariwisata, serta berbagai program pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah daerah. Perkembangan UMKM di Kota Manado dapat dilihat dari peningkatan jumlah unit usaha dalam beberapa tahun terakhir. Data perkembangan UMKM menunjukkan adanya pertumbuhan yang cukup signifikan. Upaya penguatan UMKM juga diarahkan pada transformasi menuju ekonomi hijau dan digital guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2023).

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, baik di tingkat nasional maupun daerah (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2021), berkontribusi signifikan dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Di Kota Manado, sektor UMKM mengalami pertumbuhan yang pesat, dengan jumlah usaha mikro dan kecil meningkat dari 44.308 unit pada 2022 menjadi 60.961 unit pada 2023, mencerminkan kenaikan sebesar 37,6%. Pertumbuhan ini menunjukkan

peran penting UMKM dalam memperkuat perekonomian daerah. Sektor UMKM di Kota Manado menunjukkan perkembangan signifikan selama periode 2018 hingga 2020. Berdasarkan data statistik, jumlah UMKM di Manado meningkat dari 16.586 unit pada tahun 2018 menjadi 23.375 unit pada tahun 2020. Kenaikan ini mencerminkan respons positif terhadap berbagai program pemberdayaan, termasuk akses permodalan, pelatihan manajerial, dan digitalisasi yang digalakkan oleh pemerintah daerah.

Meskipun demikian, peningkatan jumlah UMKM belum sepenuhnya diiringi dengan peningkatan kualitas dan keberlanjutan usaha. Banyak UMKM masih menghadapi berbagai permasalahan, seperti keterbatasan permodalan, lemahnya manajemen usaha, rendahnya pemanfaatan teknologi digital, serta ketatnya persaingan antar pelaku usaha. Kondisi ini berpotensi menghambat keberlangsungan UMKM dalam jangka panjang apabila tidak ditangani melalui strategi pengembangan yang tepat. Salah satu kawasan yang mencerminkan dinamika perkembangan UMKM di Kota Manado adalah Dermaga Youth Center Kawasan Megamas. Kawasan ini merupakan pusat aktivitas ekonomi, pariwisata, dan ruang publik yang strategis, sehingga menjadi lokasi potensial bagi UMKM untuk berkembang. Keberadaan UMKM di kawasan ini berperan sebagai penunjang aktivitas wisata dan ekonomi kreatif, sekaligus sebagai sumber pendapatan bagi pelaku usaha lokal. Namun, UMKM di kawasan tersebut masih menghadapi tantangan dalam hal daya saing, inovasi produk, dan keberlanjutan usaha.

Pengembangan ekonomi berkelanjutan menjadi pendekatan yang relevan dalam menjawab tantangan tersebut. Pendekatan ini menekankan keseimbangan antara pertumbuhan ekonomi, keberlanjutan sosial, dan efisiensi pemanfaatan sumber daya. Dalam konteks UMKM, pengembangan ekonomi berkelanjutan bertujuan untuk memastikan bahwa usaha tidak hanya bertambah secara kuantitas, tetapi juga mampu bertahan, berkembang, dan memberikan manfaat ekonomi jangka panjang bagi masyarakat. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan UMKM di Kota Manado dengan studi pada UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis yang aplikatif bagi pelaku UMKM serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pengembangan UMKM yang berkelanjutan.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UMKM berperan sebagai penggerak ekonomi rakyat yang relatif tahan terhadap gejolak ekonomi serta berkontribusi terhadap pemerataan pendapatan masyarakat (Tambunan, 2019). UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian nasional maupun daerah karena mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar serta berkontribusi terhadap pemerataan pendapatan. Keberadaan UMKM juga berfungsi sebagai penggerak ekonomi rakyat yang relatif tahan terhadap gejolak ekonomi dibandingkan usaha berskala besar. Tingkat daerah, UMKM berperan sebagai motor penggerak ekonomi lokal melalui penciptaan nilai tambah dan peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat. Pengembangan UMKM yang terarah dapat mendorong pertumbuhan ekonomi daerah sekaligus meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha dan masyarakat sekitar.

### **2.2 Ekonomi Berkelanjutan**

Ekonomi berkelanjutan merupakan konsep yang menekankan keseimbangan ekonomi, sosial, dan lingkungan (Elkington, 1997). Pendekatan ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan generasi saat ini tanpa mengorbankan kemampuan generasi mendatang dalam memenuhi kebutuhannya. Dalam konteks UMKM, ekonomi berkelanjutan menuntut pelaku usaha untuk mengelola sumber daya secara efisien, meningkatkan daya saing usaha, serta memperhatikan dampak sosial dan lingkungan dari aktivitas ekonomi melalui inovasi dan praktik bisnis berkelanjutan (Schaltegger & Wagner, 2011). Penerapan prinsip ekonomi berkelanjutan pada UMKM menjadi penting agar usaha dapat bertahan dalam jangka panjang. UMKM yang mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha dan menerapkan praktik bisnis berkelanjutan akan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dan berkontribusi terhadap perekonomian daerah.

### 2.3 Strategi Pengembangan UMKM

Strategi pengembangan UMKM merupakan serangkaian upaya terencana yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha. Strategi ini mencakup penguatan manajemen usaha, peningkatan kualitas sumber daya manusia, akses terhadap permodalan, pemanfaatan teknologi digital, serta pengembangan inovasi produk. Strategi pengembangan UMKM memerlukan keterlibatan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat, agar pengembangan usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan (Freeman, 1984). Dengan strategi yang terarah, UMKM dapat meningkatkan kinerja usaha dan memperluas kontribusinya terhadap perekonomian lokal.

### 2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat analisis strategis untuk merumuskan strategi organisasi (David & David, 2017) yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Faktor internal terdiri dari kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan faktor eksternal meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT membantu perumusan strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Dalam penelitian UMKM, analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi aktual pelaku usaha. Hasil analisis ini menjadi dasar dalam menentukan arah pengembangan UMKM yang berkelanjutan dan berdaya saing dan sebagai dasar perumusan strategi pengembangan usaha. Pendekatan SWOT membantu pelaku usaha dalam menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Rangkuti, 2019; Gurel & Tat, 2017).

### 2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai pengembangan UMKM dan ekonomi berkelanjutan telah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Penelitian oleh Khofifah dan Jumiati (2022) menganalisis strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguatan manajemen usaha, akses permodalan, dan dukungan kebijakan pemerintah berperan penting dalam keberlanjutan UMKM.

Penelitian selanjutnya oleh Paudi, Bumulo, dan Dai (2022) meneliti strategi pengembangan usaha berbasis ekonomi lokal dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi agresif (SO) menjadi strategi yang paling tepat dalam memanfaatkan peluang eksternal untuk meningkatkan daya saing usaha dan pendapatan pelaku UMKM.

Penelitian oleh Kiriman, Engka, dan Tolosang (2023) menyoroti peran UMKM dalam mendukung perekonomian daerah melalui pengembangan potensi lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan UMKM yang didukung oleh infrastruktur, inovasi produk, dan partisipasi pemerintah mampu mendorong pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan.

Penelitian Mokodompit (2021) menunjukkan bahwa UMKM memiliki peran strategis dalam meningkatkan pendapatan asli daerah, khususnya melalui penguatan kapasitas usaha dan pemanfaatan potensi ekonomi lokal di Kota Manado.

### 2.6 Kerangka Konseptual

**Gambar 1 Kerangka Konseptual**



Sumber : Data Diolah, 2025

Kerangka konseptual dalam penelitian ini disusun untuk menggambarkan hubungan antara variabel penelitian yang digunakan. Pengembangan ekonomi berkelanjutan UMKM dipengaruhi oleh

faktor internal dan eksternal yang dianalisis menggunakan pendekatan SWOT. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan UMKM, sedangkan faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan usaha. Kekuatan UMKM, seperti lokasi usaha yang strategis, kreativitas pelaku usaha, dan dukungan aktivitas pariwisata, menjadi modal utama dalam pengembangan usaha. Sebaliknya, kelemahan berupa keterbatasan permodalan, manajemen usaha yang belum optimal, dan rendahnya pemanfaatan teknologi digital perlu diminimalkan. Dari sisi eksternal, peluang pengembangan UMKM didukung oleh pertumbuhan sektor pariwisata dan kebijakan pemerintah, sementara ancaman berasal dari persaingan usaha dan ketidakstabilan ekonomi. Melalui analisis SWOT, dirumuskan strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan UMKM yang diharapkan mampu meningkatkan daya saing usaha, keberlanjutan UMKM, dan kontribusi terhadap perekonomian lokal di Kota Manado, khususnya di kawasan Dermaga Youth Center Kawasan Megamas.

### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Manado, dengan studi pada UMKM yang berlokasi di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan pemahaman mendalam mengenai kondisi aktual UMKM berdasarkan fenomena yang terjadi di lapangan.

#### 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai fenomena sosial dan ekonomi berdasarkan kondisi aktual di lapangan (Creswell, 2016). Analisis dilakukan secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan yang sesuai dengan kondisi UMKM di lokasi penelitian.

#### 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ditetapkan di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas, Kota Manado. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada perannya sebagai pusat aktivitas ekonomi, pariwisata, dan ruang publik yang strategis bagi perkembangan UMKM. Penelitian dilaksanakan pada tahun 2025.

#### 3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pelaku UMKM, pengelola kawasan, serta pihak terkait yang memahami kondisi UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas. Selain itu, observasi lapangan dilakukan untuk mengamati aktivitas usaha, kondisi fasilitas, dan lingkungan usaha. Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi, laporan pemerintah, Badan Pusat Statistik, serta literatur ilmiah yang relevan dengan topik penelitian.

#### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali informasi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran langsung mengenai kondisi usaha dan lingkungan sekitar, sedangkan dokumentasi digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari sumber tertulis.

#### 3.5 Teknik Analisis Data

analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan UMKM. Faktor-faktor tersebut kemudian dianalisis untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan ekonomi berkelanjutan UMKM di Kota Manado, khususnya di kawasan Dermaga Youth Center Kawasan Megamas.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas

Dermaga Youth Center Kawasan Megamas merupakan salah satu kawasan strategis di Kota Manado yang berkembang sebagai pusat aktivitas ekonomi, pariwisata, dan ruang publik. Kawasan ini

menjadi lokasi usaha bagi berbagai pelaku UMKM, terutama di sektor kuliner, minuman, dan usaha kreatif. Keberadaan UMKM di kawasan ini berperan sebagai penunjang aktivitas wisata serta memberikan kontribusi terhadap pendapatan masyarakat lokal. Namun, dalam pelaksanaannya UMKM di kawasan tersebut masih menghadapi berbagai permasalahan, baik dari sisi internal maupun eksternal. Oleh karena itu, diperlukan analisis strategis untuk merumuskan arah pengembangan UMKM yang berkelanjutan.

#### 4.2 Analisis Faktor Internal (IFAS)

Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas.

**Tabel 1 IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*)**

| No | Kekuatan ( <i>Strengths</i> )                       | Bobot       | Rating   | Skor        |
|----|-----------------------------------------------------|-------------|----------|-------------|
| 1  | Lokasi ikonik di tepi laut Megamas                  | 0.10        | 4        | 0.40        |
| 2  | Kuliner khas lokal sebagai identitas budaya         | 0.09        | 3        | 0.27        |
| 3  | Dermaga sebagai pintu wisata bahari                 | 0.08        | 3        | 0.24        |
| 4  | Arus pengunjung stabil di akhir pekan               | 0.09        | 3        | 0.27        |
| 5  | Harga produk terjangkau                             | 0.08        | 3        | 0.24        |
|    | <b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>                |             |          |             |
| 6  | Ketergantungan pada waktu tertentu (sunset/weekend) | 0.10        | 3        | 0.20        |
| 7  | Sarana pendukung (parkir, fasilitas umum) terbatas  | 0.09        | 2        | 0.18        |
| 8  | Minim diferensiasi produk UMKM                      | 0.10        | 3        | 0.20        |
| 9  | Kesadaran lingkungan masih rendah                   | 0.09        | 2        | 0.18        |
| 10 | Kerjasama antar-UMKM kurang kuat                    | 0.08        | 2        | 0.16        |
|    | <b>Total</b>                                        | <b>1.00</b> | <b>-</b> | <b>2.54</b> |

Sumber : Data Diolah (2025)

Nilai total skor IFAS sebesar 2,54 menunjukkan bahwa kondisi internal UMKM berada pada posisi sedang. Kekuatan utama UMKM terletak pada lokasi usaha yang strategis dan potensi pasar wisata, sedangkan kelemahan terbesar berasal dari keterbatasan modal dan rendahnya manajemen usaha.

#### 4.3 Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Analisis faktor eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang memengaruhi pengembangan UMKM.

**Tabel 2 EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*)**

| No | Peluang ( <i>Opportunities</i> )                 | Bobot       | Rating   | Skor        |
|----|--------------------------------------------------|-------------|----------|-------------|
| 1  | Pertumbuhan wisata kuliner & perkotaan di Manado | 0.10        | 4        | 0.40        |
| 2  | Akses teknologi digital untuk promosi            | 0.09        | 3        | 0.27        |
| 3  | Tren wisata ramah lingkungan                     | 0.09        | 3        | 0.27        |
| 4  | Dukungan sektor swasta (event, sponsorship)      | 0.11        | 3        | 0.33        |
| 5  | Program pemerintah pemberdayaan UMKM             | 0.11        | 4        | 0.44        |
|    | <b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>                  |             |          |             |
| 6  | Persaingan dengan destinasi kuliner lain         | 0.10        | 2        | 0.20        |
| 7  | Perubahan selera konsumen yang cepat             | 0.09        | 2        | 0.18        |
| 8  | Ancaman pencemaran/abrasi pesisir                | 0.10        | 2        | 0.20        |
| 9  | Fluktuasi daya beli masyarakat                   | 0.11        | 2        | 0.22        |
| 10 | Krisis global (pandemi, bencana)                 | 0.10        | 2        | 0.20        |
|    | <b>Total</b>                                     | <b>1.00</b> | <b>-</b> | <b>2.71</b> |

Sumber : Data Diolah (2025)

Nilai total skor EFAS sebesar 2,71 menunjukkan bahwa peluang eksternal lebih dominan dibandingkan ancaman. Peluang terbesar berasal dari pertumbuhan sektor pariwisata dan dukungan kebijakan pemerintah terhadap UMKM.

#### 4.4 Matriks SWOT dan Strategi Pengembangan

Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS, dirumuskan strategi pengembangan UMKM menggunakan Matriks SWOT sebagaimana disajikan pada Tabel 3.

**Tabel 3 Matriks SWOT**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>IFAS</p> <p>EFAS</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>S (<i>Strenght</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi ikonik di tepi laut yang menjadikan dermaga daya tarik utama wisata malam hari di Manado.</li> <li>2. Kehadiran UMKM kuliner khas lokal yang memperkuat identitas budaya Manado.</li> <li>3. Potensi wisata terpadu karena dermaga berfungsi sebagai pintu masuk ke wisata bahari (Bunaken, Sunset Trip).</li> <li>4. Arus pengunjung stabil, terutama saat akhir pekan, sehingga menciptakan pasar yang cukup terjamin.</li> <li>5. Harga produk relatif terjangkau, cocok untuk kalangan anak muda dan keluarga.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p><b>W (<i>Weaknesses</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketergantungan tinggi pada momen tertentu, misalnya sunset atau akhir pekan, sehingga omset tidak stabil.</li> <li>2. Keterbatasan sarana pendukung seperti parkir luas, area tunggu nyaman, dan fasilitas umum.</li> <li>3. Minimnya diferensiasi produk, banyak UMKM menjual jenis kuliner yang sama.</li> <li>4. Kesadaran akan keberlanjutan lingkungan rendah, masih banyak penggunaan plastik sekali pakai.</li> <li>5. Kurangnya kerjasama antar pelaku UMKM, sehingga promosi masih berjalan sendiri-sendiri.</li> </ol>                                                                                                                                                                  |
| <p><b>O (<i>Opportunities</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pertumbuhan wisata perkotaan di Manado, dengan meningkatnya minat wisata kuliner dan hiburan malam.</li> <li>2. Kemudahan akses teknologi digital yang dapat dimanfaatkan untuk pemasaran online.</li> <li>3. Adanya tren pariwisata ramah lingkungan, yang bisa dikaitkan dengan konsep wisata bahari di dermaga.</li> <li>4. Potensi dukungan dari sektor swasta, misalnya sponsorship acara komunitas atau</li> </ol> | <p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengemas paket wisata kuliner dan bahari berbasis keunikan lokal. UMKM dapat memadukan daya tarik kuliner khas Manado dengan pengalaman wisata bahari seperti sunset trip dan perjalanan ke Bunaken. Strategi ini akan menciptakan pengalaman wisata terpadu, di mana pengunjung tidak hanya menikmati makanan, tetapi juga memperoleh nilai tambah berupa keindahan alam laut Manado.</li> <li>2. Menyelenggarakan festival kuliner dermaga secara rutin. Dengan memanfaatkan dukungan pemerintah dan sponsor swasta, festival ini dapat dijadikan agenda tahunan yang menampilkan berbagai produk kuliner lokal. Kegiatan ini tidak hanya menarik wisatawan, tetapi juga membangun citra Dermaga Youth Center sebagai pusat wisata kuliner kota Manado.</li> <li>3. Menawarkan produk kuliner khas</li> </ol> | <p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melaksanakan pelatihan inovasi produk dan digital marketing. Banyak UMKM yang masih lemah dalam aspek promosi dan inovasi. Melalui pelatihan yang difasilitasi pemerintah maupun komunitas kreatif, pelaku usaha dapat meningkatkan kemampuan mengelola media sosial, membuat konten promosi yang relevan, dan mengembangkan produk yang sesuai dengan selera konsumen modern.</li> <li>2. Mengembangkan diferensiasi produk kuliner. Persaingan antar-UMKM sering kali terjebak dalam produk yang homogen. Oleh karena itu, UMKM perlu menghadirkan variasi kuliner yang berbeda, misalnya dengan menggabungkan resep tradisional Manado dengan sentuhan modern, atau menggunakan kemasan ramah</li> </ol> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>festival kuliner.</p> <p>5. Kebijakan pemerintah dalam mendukung UMKM melalui program pelatihan dan permodalan.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>dengan harga terjangkau. Harga yang kompetitif menjadi keunggulan tersendiri bagi UMKM dermaga, terutama dalam menarik wisatawan domestik dan masyarakat lokal. Dengan tetap menjaga kualitas, UMKM dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas konsumen.</p> <p>4. Mengoptimalkan promosi digital melalui media sosial dan influencer lokal. Strategi ini penting karena mayoritas wisatawan, khususnya generasi muda, mencari informasi melalui platform digital. Konten promosi yang menarik dan konsisten akan meningkatkan visibilitas UMKM serta mendorong pertumbuhan jumlah pengunjung.</p>                                                                                                                          | <p>lingkungan. Hal ini akan meningkatkan daya tarik produk di mata wisatawan.</p> <p>3. Membentuk platform promosi kolektif antar-UMKM. Dengan adanya wadah bersama, promosi tidak lagi berjalan sendiri-sendiri, melainkan lebih terintegrasi dan konsisten. Akun media sosial atau marketplace khusus UMKM Dermaga dapat menjadi sarana efektif untuk meningkatkan visibilitas usaha kecil sekaligus memperkuat identitas kawasan.</p> <p>4. Memanfaatkan program bantuan pemerintah dan sektor swasta. Program ini dapat digunakan untuk memperbaiki kelemahan dalam penyediaan fasilitas umum seperti parkir, toilet, dan ruang istirahat. Perbaikan infrastruktur dasar ini akan meningkatkan kenyamanan pengunjung sekaligus memperkuat daya saing UMKM di kawasan Dermaga.</p> |
| <p><b>T (Threats)</b></p> <p>1. Persaingan dengan destinasi kuliner baru yang bermunculan di Kota Manado dan sekitarnya.</p> <p>2. Perubahan selera konsumen yang cepat, terutama di kalangan anak muda.</p> <p>3. Dampak negatif lingkungan seperti abrasi dan sampah laut yang dapat merusak citra destinasi.</p> <p>4. Risiko ekonomi makro yang berpengaruh pada daya beli pengunjung.</p> <p>5. Ketidakpastian kondisi</p> | <p><b>Strategi ST</b></p> <p>1. Menonjolkan kuliner khas Manado sebagai diferensiasi. Identitas kuliner lokal, seperti ikan bakar rica dan pisang goreng roa, perlu ditonjolkan sebagai daya tarik unik yang membedakan Dermaga dari destinasi kuliner lain. Dengan demikian, meskipun terdapat banyak pesaing, UMKM Dermaga tetap memiliki nilai jual yang sulit ditiru.</p> <p>2. Branding Dermaga sebagai destinasi ramah lingkungan (eco-friendly waterfront). Ancaman pencemaran pesisir dapat diantisipasi dengan penerapan konsep ramah lingkungan, seperti pengurangan plastik sekali pakai, penyediaan tempat sampah terpilah, dan kampanye kebersihan. Branding ini dapat meningkatkan citra positif Dermaga di mata wisatawan</p> | <p><b>Strategi WT</b></p> <p>1. Membentuk koperasi UMKM Dermaga. Koperasi dapat menjadi wadah kolaborasi yang memperkuat solidaritas antar-pelaku usaha. Melalui koperasi, UMKM lebih mudah mengakses modal, mengurangi persaingan tidak sehat, serta membangun kekuatan bersama untuk menghadapi tekanan dari luar seperti fluktuasi ekonomi.</p> <p>2. Menyusun regulasi kebersihan kawasan dermaga. Dengan melibatkan seluruh pelaku UMKM, regulasi ini dapat memastikan pengelolaan sampah berjalan baik, sehingga kawasan tetap bersih dan ancaman pencemaran dapat diminimalkan. Hal ini juga mendukung upaya branding Dermaga sebagai kawasan ramah lingkungan.</p> <p>3. Menyiapkan layanan daring</p>                                                                        |

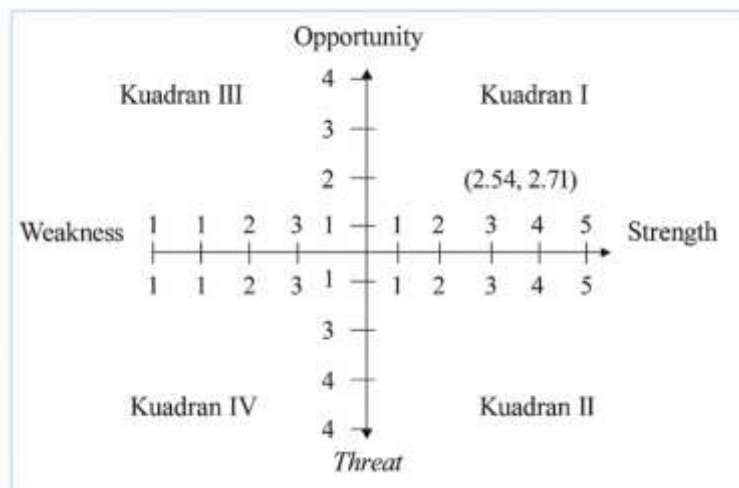
|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| pariwisata jika terjadi krisis global seperti pandemi atau bencana. | <p>yang semakin peduli pada isu lingkungan.</p> <p>3. Berkoordinasi dengan operator wisata bahari. Kerja sama dengan pengelola kapal wisata menuju Bunaken atau paket sunset trip dapat memastikan bahwa kunjungan ke dermaga menjadi bagian dari itinerary wisatawan. Hal ini membantu UMKM tetap mendapatkan konsumen meski selera wisata berubah.</p> <p>4. Menyusun paket wisata berbasis budaya lokal. Penambahan atraksi budaya seperti pertunjukan musik tradisional, tarian daerah, atau pameran kerajinan dapat memperkuat posisi Dermaga sebagai destinasi wisata terpadu. Dengan demikian, kawasan tetap relevan meski terjadi perubahan tren wisata global.</p> | <p>(delivery/online order). Strategi ini penting untuk menjaga keberlangsungan usaha jika terjadi krisis global seperti pandemi. Dengan menjual produk melalui aplikasi atau platform digital, UMKM tetap bisa memperoleh pendapatan meskipun jumlah kunjungan menurun.</p> <p>4. Mendorong kolaborasi antar-UMKM untuk diversifikasi produk. Alih-alih bersaing, UMKM dapat bekerja sama dalam menciptakan menu kolaboratif atau paket kuliner bersama. Strategi ini akan meningkatkan variasi pilihan bagi konsumen dan menjaga daya tarik Dermaga di tengah dinamika pasar.</p> |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sumber : Data diolah (2025)

Alternatif strategi yang dihasilkan dari Matriks SWOT adalah:

- Strategi SO (*Strength–Opportunity*): memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal;
- Strategi WO (*Weakness–Opportunity*): memperbaiki kelemahan agar dapat memanfaatkan peluang;
- Strategi ST (*Strength–Threat*): menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman;
- Strategi WT (*Weakness–Threat*): menghindari ancaman dengan meminimalkan kelemahan.

**Gambar 2 Diagram SWOT**



Sumber : Data diolah (2025)

Berdasarkan hasil perhitungan nilai total IFAS sebesar 2,54 dan EFAS sebesar 2,71, posisi UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas berada pada Kuadran I dalam diagram SWOT. Posisi ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki kekuatan internal yang cukup kuat serta menghadapi



peluang eksternal yang besar, sehingga strategi yang paling sesuai untuk diterapkan adalah strategi pertumbuhan dan pengembangan (growth strategy).

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa UMKM di Dermaga Youth Center Kawasan Megamas Kota Manado memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan secara berkelanjutan. Kekuatan utama UMKM terletak pada lokasi usaha yang strategis serta dukungan aktivitas pariwisata, sementara kelemahan yang masih dihadapi meliputi keterbatasan modal, manajemen usaha yang belum optimal, dan rendahnya pemanfaatan teknologi digital. Hasil analisis IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa UMKM berada pada posisi yang menguntungkan, dengan peluang eksternal yang lebih dominan dibandingkan ancaman. Berdasarkan Matriks SWOT, strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi agresif (SO), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM di kawasan Dermaga Youth Center Kawasan Megamas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W. (2016). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage Publications
- David, F. R., (2017). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (16th ed.). Pearson.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Capstone Publishing.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman Publishing Inc.
- Gurel, E., & Tat, M. (2017). SWOT analysis: A theoretical review. *The Journal of International Social Research*, 10(51), 994–1006. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2021). *Statistik UMKM Indonesia*. Kemenkop UKM.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Transformasi UMKM menuju ekonomi hijau dan digital*. <https://www.kemenkopukm.go.id>
- Khofifah, I., & Jumiati, J. (2022). Strategi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat melalui analisis SWOT. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 7(2), 115–126
- Kiriman, R. A., Engka, D. S. M., & Tolosang, K. D. (2023). Peran UMKM dalam mendukung perekonomian daerah melalui pengembangan potensi lokal. *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah*, 24(1), 89–101.
- Mokodompit, D. F. (2021). Peran UMKM dalam meningkatkan pendapatan asli daerah di Kota Manado. *Jurnal Ekonomi Daerah dan Kebijakan Publik*, 7(2), 89–97.
- Paudi, P., Bumulo, M., & Dai, S. I. S. (2022). Strategi pengembangan usaha berbasis ekonomi lokal melalui analisis SWOT. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), 45–56.
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.

Schaltegger, S., & Wagner, M. (2011). Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: Categories and interactions. *Business Strategy and the Environment*, 20(4), 222–237. <https://doi.org/10.1002/bse.682>

Tambunan, T. T. H. (2019). *Usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.