

ANALISIS USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI PESISIR PANTAI KOTA MANADO

Mutiara Br Saragih¹, Daisy S.M. Engka², Angela Nirmala Maria Lumi³

^{1,2,3} Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sam Ratulangi, Manado 95115. Indonesia

E-mail: mutiarasaragih04@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kuliner makanan dan minuman di kawasan pesisir pantai Kota Manado serta mendeskripsikan upaya yang dilakukan pelaku UMKM dalam meningkatkan pendapatan usahanya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi terhadap 30 pelaku UMKM kuliner di kawasan pesisir pantai Kota Manado. Selanjutnya, data dianalisis secara deskriptif dan disajikan dalam bentuk tabel, grafik, serta uraian naratif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp3.000.000–Rp5.000.000 dan Rp5.000.000–Rp10.000.000 per bulan. Sebagian besar responden menyatakan bahwa kondisi pendapatan usahanya relatif stabil. Untuk meningkatkan pendapatan, pelaku UMKM melakukan berbagai upaya, antara lain menjaga kualitas produk, meningkatkan pelayanan kepada konsumen, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta memberikan potongan harga pada waktu tertentu. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kondisi pendapatan UMKM kuliner di kawasan pesisir pantai Kota Manado secara umum berada pada kondisi yang relatif stabil. Berbagai upaya yang dilakukan pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas produk, pelayanan, dan promosi menjadi langkah penting dalam mempertahankan serta meningkatkan pendapatan usaha.

Kata Kunci: UMKM, Pendapatan, Analisis Deskriptif, Kuliner.

ABSTRACT

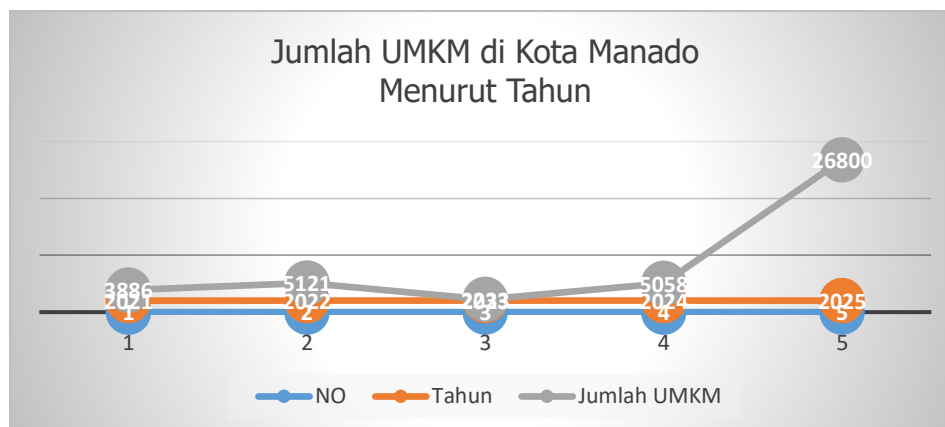
This study aims to analyze the income status of culinary Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs)—specifically those dealing in food and beverages—in the coastal area of Manado City, and to describe the efforts undertaken by MSME operators to increase their business revenue. The study employs a qualitative approach utilizing descriptive analysis. Data were collected through observation, interviews, questionnaires, and documentation involving 30 culinary MSME operators in the Manado City coastal area. Subsequently, the data were analyzed descriptively and presented in the form of tables, graphs, and narrative descriptions. The research results indicate that the majority of MSME operators earn a net income ranging from IDR 3,000,000 to IDR 5,000,000 or IDR 5,000,000 to IDR 10,000,000 per month. Most respondents reported that their business income remains relatively stable. To boost revenue, MSME operators undertake various measures, such as maintaining product quality, improving customer service, utilizing social media for promotion, and offering discounts during specific periods. Based on the findings, it can be concluded that the income status of culinary MSMEs in the coastal area of Manado City is generally relatively stable. The various efforts made by MSME operators to enhance product quality, service, and promotion serve as crucial steps in maintaining and increasing business revenue.

Keywords: MSME, Income, Descriptive Analysis, Culinary.

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan pilar strategis perekonomian Indonesia, menyerap hingga 97% angkatan kerja dan menyumbang lebih dari 60% Produk Domestik Bruto nasional (BPS). Kontribusi ini menjadikan UMKM instrumen penting dalam pemerataan pendapatan dan penurunan kemiskinan. Fleksibilitas UMKM dalam beradaptasi terhadap fluktuasi pasar menjadikannya lebih tangguh dibandingkan usaha berskala besar, sekaligus berperan ganda sebagai penyedia kebutuhan masyarakat dan penggerak lapangan kerja (Tambunan, 2019). Keberhasilan usaha ditentukan oleh sinergi berbagai faktor, seperti modal, kualitas sumber daya manusia, pengalaman manajerial, dan lokasi usaha, yang bermuara pada tingkat pendapatan sebagai indikator kinerja usaha (Sukirno, 2018).

Di Kota Manado, pertumbuhan sektor jasa, perdagangan, dan pariwisata mendorong peningkatan jumlah UMKM secara signifikan dalam lima tahun terakhir.

Gambar 1. Jumlah UMKM di Kota Manado Menurut Tahun

Sumber : Dinas koperasi dan UMK Kota Manado 2025

Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1, jumlah UMKM di Kota Manado, pertumbuhan sektor jasa, perdagangan, dan pariwisata mendorong peningkatan jumlah UMKM secara signifikan. Berdasarkan data Dinas Koperasi & UKM Kota Manado, jumlah UMKM tercatat sebanyak 3.886 unit (2021), meningkat menjadi 5.121 unit (2022), menurun tajam menjadi 2.233 unit (2023), kembali meningkat menjadi 5.058 unit (2024), dan melonjak signifikan menjadi 26.800 unit pada 2025. Sektor kuliner menjadi salah satu yang paling berkembang, didorong oleh tingginya kunjungan wisatawan dan penduduk lokal ke kawasan pesisir pantai yang berfungsi sebagai pusat ekonomi sekaligus destinasi wisata. Keberadaan UMKM kuliner di kawasan ini berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja lokal dan penguatan ekonomi kerakyatan.

Meskipun beroperasi pada lokasi strategis yang relatif sama, ditemukan disparitas pendapatan yang cukup mencolok antar pelaku usahasebagian mengalami pertumbuhan finansial yang stabil, sementara lainnya mengalami penurunan. Kondisi ini mengindikasikan adanya faktor-faktor tertentu yang memengaruhi keberhasilan usaha, di antaranya ketersediaan modal, pengalaman usaha, kapabilitas manajerial, kualitas produk, ketersediaan tenaga kerja, serta lokasi usaha. Kemampuan beradaptasi terhadap dinamika pasar juga menjadi faktor penting dalam menjaga profitabilitas (Kurniawan & Suryanto, 2022), sementara keterbatasan literasi digital di kalangan pelaku usaha kecil masih menjadi hambatan dalam memanfaatkan platform daring untuk memperluas pasar (Putri & Setiawan, 2021). Selain itu, dampak pandemi turut menyebabkan perbedaan kecepatan pemulihan ekonomi antar pelaku usaha. Studi terdahulu juga menunjukkan bahwa profitabilitas usaha kuliner dipengaruhi oleh basis pelanggan dan lokasi strategis (Pratama, 2023), pemanfaatan digitalisasi (Putri & Setiawan, 2021), serta kombinasi modal, pengalaman, dan strategi pemasaran (Kurniawan & Suryanto, 2022).

Berbeda dari penelitian terdahulu yang umumnya menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menguji korelasi antarvariabel, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk menggali secara mendalam kondisi riil pelaku UMKM kuliner di kawasan pesisir Kota Manado—topik yang masih terbatas dikaji dalam literatur. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi determinan pendapatan sekaligus memetakan kondisi finansial UMKM kuliner di wilayah tersebut, sebagai dasar bagi pemangku kepentingan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlanjutan ekonomi lokal. Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi pendapatan UMKM di pesisir pantai Kota Manado?
2. Bagaimana upaya dan strategi yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan UMKM di pesisir pantai Kota Manado?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Pembangunan Ekonomi

Keberhasilan pembangunan tidak lagi diukur semata dari pertumbuhan PDB, melainkan juga dari peningkatan kesejahteraan, pemerataan pendapatan, serta penurunan kemiskinan dan pengangguran. Todaro dan Smith (2015) menegaskan bahwa keberhasilan transformasi ekonomi tecermin pada stabilitas pendapatan riil masyarakat sebagai prasyarat pemenuhan standar hidup layak. Dalam konteks ini, UMKM

berperan strategis sebagai penggerak ekonomi lokal yang mengintegrasikan pemberdayaan masyarakat dengan optimalisasi sumber daya daerah (Arsyad, 2010).

2.2. Teori Pendapatan

Pendapatan dipahami sebagai nilai yang dihasilkan dari proses produksi dan komersialisasi produk atau jasa, sekaligus menjadi indikator efektivitas operasional dan keberlanjutan usaha (Sukirno, 2016). Dinamika permintaan dan penawaran menjadi determinan utama fluktuasi pendapatan (Samuelson & Nordhaus, 2010): peningkatan minat pasar memungkinkan optimalisasi harga atau volume penjualan, sementara pelemahan daya beli mendorong penurunan pendapatan. Selain aspek pasar, struktur biaya produksi turut menentukan besaran keuntungan bersih. Pada UMKM, karakteristik pendapatan cenderung fluktuatif dan rentan terhadap guncangan eksternal akibat keterbatasan skala usaha, akses modal, dan teknologi. Penelitian ini juga memandang pendapatan tidak semata sebagai entitas numerik, melainkan sebagai konstruksi pengalaman subjektif pelaku usaha, sehingga dimensi kualitatif diintegrasikan untuk memperkaya pemaknaan data pendapatan.

2.3 Teori Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM merupakan fondasi vital stabilitas ekonomi nasional karena resiliensinya terhadap guncangan ekonomi dan kapasitasnya menyerap tenaga kerja secara masif (Tambunan, 2012). Definisi dan kriteria UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, yang membedakan usaha mikro, kecil, dan menengah berdasarkan kriteria aset dan omzet serta status kemandirian usaha. Karakteristik padat karya dan fleksibilitas UMKM dalam merespons perubahan pasar menjadikannya lebih adaptif dibandingkan korporasi besar. Namun demikian, tantangan sistemik seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi teknologi, dan lemahnya kompetensi manajerial masih membayangi produktivitas sektor ini, termasuk pada kawasan pesisir Kota Manado yang menjadi lokus penelitian.

2.4 Teori Produksi

Produksi dipahami sebagai mekanisme transformasi faktor input (modal, tenaga kerja, dan kompetensi manajerial) menjadi output barang atau jasa yang memiliki nilai guna (Sukirno, 2016). Efektivitas pengelolaan faktor produksi menentukan tingkat profitabilitas usaha; sebaliknya, pengelolaan yang tidak akurat berpotensi menurunkan output dan menyebabkan pemborosan. Pada UMKM, keterbatasan kapital sering menjadi faktor pembatas utama dalam menentukan volume output. Penelitian ini menggunakan teori produksi sebagai fondasi untuk memahami bagaimana pelaku usaha mengorkestrasi modal, tenaga kerja, dan strategi produksi berdasarkan pengalaman lapangan mereka, tanpa bertumpu pada model matematis yang kaku.

Konsep Perhitungan Pendapatan Usaha. Meskipun penelitian ini bersifat kualitatif, kerangka formal berikut tetap digunakan untuk memperkuat analisis pendapatan UMKM:

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR (*Total Revenue*) = total pendapatan usaha;
P (*Price*) = harga jual;
Q (*Quantity*) = jumlah produk terjual (Sukirno, 2016).

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

π (*Profit*) = keuntungan bersih;
TR = total pendapatan;
TC = total biaya produksi (Samuelson & Nordhaus, 2010).

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC (*Total Cost*) = total biaya;
FC (*Fixed Cost*) = biaya tetap;
VC (*Variable Cost*) = biaya variabel.

Formulasi ini tidak digunakan untuk komputasi statistik, melainkan sebagai kerangka berpikir untuk menelusuri mekanisme pembentukan pendapatan UMKM secara kualitatif.

2.5 Penelitian Terdahulu

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji UMKM dan pendapatan dari berbagai pendekatan. Pangemanan dan Sumual (2018), melalui regresi linear, membuktikan korelasi positif dan signifikan antara

UMKM dan penguatan ekonomi masyarakat Kota Manado. Maramis, Engka, dan Siwu (2020) menggunakan regresi berganda dan menemukan bahwa modal dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Manado, namun belum menyentuh aspek praktik manajerial harian pelaku usaha. Rorong dan Tumangkeng (2019) serta Munthe, Yarham, dan Siregar (2023) menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk memetakan kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja dan PDRB, namun analisisnya masih bersifat makro dan belum mengulas profil pendapatan pada skala mikro atau wilayah spesifik. Wahyuni dan Rahman (2019) mengonfirmasi pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM secara kuantitatif, tetapi belum mengulas strategi manajerial dan pengalaman subjektif pelaku usaha.

Pada ranah kualitatif, Khan, Kasuma, dan Ali (2022) menggunakan wawancara mendalam dengan analisis Miles dan Huberman untuk mengkaji pengaruh manajemen sumber daya manusia terhadap stabilitas pendapatan UMKM. Lestari et al. (2021) menemukan bahwa sistem informasi akuntansi yang sistematis mempermudah pengendalian arus kas UMKM. Siswati (2020) memetakan strategi pemasaran digital dan orisinalitas produk sebagai pendorong laba UMKM. Nguyen dan Luu (2020) mengidentifikasi fleksibilitas pasar, tata kelola internal, dan inovasi sebagai determinan kinerja UMKM, sementara Ocloo, Akaba, dan Worwui-Brown (2020) menemukan bahwa kapasitas adaptif dan tata kelola modal menentukan resiliensi bisnis. Seluruh studi kualitatif tersebut menggunakan kerangka analisis Miles dan Huberman.

Secara umum, penelitian kuantitatif menitikberatkan pada pengaruh faktor input terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian kualitatif lebih berfokus pada pemetaan strategi internal pelaku usaha. Namun, kajian kualitatif yang menyorot dinamika pendapatan UMKM pada zona geografis spesifik, seperti kawasan pesisir Kota Manado, masih jarang dilakukan. Gap inilah yang berupaya diisi oleh penelitian ini melalui pendekatan kualitatif deskriptif untuk menyajikan potret komprehensif kondisi pendapatan UMKM kuliner di kawasan tersebut.

2.6 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian ini disusun berdasarkan teori pendapatan (Sukirno, 2016) dan teori pembangunan ekonomi daerah (Todaro & Smith, 2015), yang menempatkan pendapatan UMKM sebagai indikator keberhasilan usaha sekaligus kontribusi terhadap pembangunan ekonomi daerah.

Gambar 2. Kerangka Berpikir



Berdasarkan alur kerangka berpikir dimulai dari objek penelitian, yaitu UMKM kuliner makanan dan minuman di kawasan pesisir pantai Kota Manado. Selanjutnya, penelitian menganalisis kondisi pendapatan pelaku usaha (meningkat, stabil, atau menurun), dilanjutkan dengan identifikasi upaya dan strategi peningkatan pendapatan yang diterapkan pelaku usaha—meliputi peningkatan kualitas produk dan layanan, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta pemberian diskon pada waktu tertentu. Rangkaian analisis tersebut bermuara pada kesimpulan mengenai kondisi pendapatan UMKM kuliner di

kawasan pesisir pantai Kota Manado, yang diharapkan dapat menjadi rujukan bagi pengembangan UMKM di wilayah tersebut.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memahami secara mendalam kondisi pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kuliner makanan dan minuman di kawasan pesisir pantai Kota Manado.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif berupa informasi, pendapat, dan keterangan dari informan. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara dan observasi terhadap pelaku UMKM, sedangkan data sekunder bersumber dari buku, jurnal ilmiah, skripsi, artikel, serta publikasi resmi Badan Pusat Statistik dan Dinas Koperasi dan UKM Kota Manado. Pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode: (1) wawancara langsung dengan 30 informan menggunakan pedoman wawancara terstruktur; (2) observasi langsung terhadap aktivitas usaha, jumlah konsumen, lokasi, dan kondisi operasional; serta (3) dokumentasi berupa foto kegiatan usaha, catatan usaha, dan data UMKM.

3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat didefinisikan dan diukur sebagai berikut :

1. Pendapatan UMKM — seluruh penerimaan dari hasil penjualan produk dalam periode tertentu, diukur melalui rata-rata pendapatan per hari/bulan (Rp) berdasarkan wawancara.
2. Modal Usaha — dana atau sumber daya yang digunakan untuk menjalankan usaha, diukur berdasarkan sumber dan besaran modal (Rp).
3. Lama Usaha — jangka waktu usaha berjalan sejak didirikan, diukur dalam satuan tahun.
4. Tenaga Kerja — jumlah orang yang terlibat dalam operasional usaha (pemilik, keluarga, atau pekerja), diukur dalam jumlah orang.
5. Lokasi Usaha — tempat menjalankan usaha di kawasan pesisir, diukur berdasarkan kemudahan akses, kedekatan dengan konsumen, dan kondisi lingkungan melalui wawancara dan observasi.

3.4 Metode Analisis Data

Data dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif, yaitu metode yang menggambarkan karakteristik data atau fenomena berdasarkan hasil penelitian tanpa menguji hipotesis atau menarik kesimpulan sebab-akibat. Analisis ini bertujuan menyajikan data secara sistematis untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai kondisi pendapatan UMKM kuliner makanan dan minuman di kawasan pesisir pantai Kota Manado.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil

Pendapatan usaha dalam penelitian ini merujuk pada pendapatan bersih, yaitu pendapatan setelah dikurangi seluruh biaya operasional selama satu bulan. Hasil penelitian terhadap 30 pelaku UMKM menunjukkan variasi pendapatan bersih sebagai berikut: 6 responden (20%) memperoleh kurang dari Rp3.000.000/bulan, masing-masing 10 responden (33,3%) berada pada kisaran Rp3.000.000–Rp5.000.000 dan Rp5.000.000–Rp10.000.000, sedangkan 4 responden (13,3%) memperoleh lebih dari Rp10.000.000/bulan.

Tabel 1. Rata-rata Pendapatan Bersih Usaha Per Bulan

No	Besar Pendapatan	Jumlah
1.	<Rp 3.000.000	6 orang
2.	Rp3.000.000-Rp5.000.000	10 orang
3.	Rp5.000.000-Rp10.000.000	10 orang
4	>Rp10.000.000	4 orang
Total		30 orang

Sumber : Diolah dari data hasil pengumpulan primer, 2026

Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas pendapatan bersih pelaku UMKM (66,6%) berada pada kisaran Rp3.000.000–Rp10.000.000 per bulan, mencerminkan variasi kemampuan usaha yang dipengaruhi oleh kondisi masing-masing pelaku. Secara umum, pendapatan yang diperoleh dinilai mampu menutupi biaya operasional seperti bahan baku, tenaga kerja, listrik, dan air, sehingga usaha dapat terus beroperasi meskipun besaran pendapatan bervariasi.

Terkait kondisi pendapatan dalam beberapa waktu terakhir, mayoritas responden (17 orang atau 56,7%) menyatakan pendapatannya stabil, 9 responden (30%) mengalami penurunan, dan 4 responden (13,3%) mengalami peningkatan.

Tabel 2. Kondisi Pendapatan Usaha dalam Beberapa Waktu Terakhir

No	Kondisi Pendapatan	Jumlah
1.	Meningkat	4 orang
2.	Stabil	17 orang
3	Menurun	9 orang
Total		30 orang

Sumber : Diolah dari data hasil pengumpulan primer, 2026

Temuan ini menunjukkan bahwa kondisi pendapatan UMKM kuliner di kawasan pesisir Kota Manado secara umum relatif stabil, meskipun sebagian mengalami penurunan dan sebagian kecil lainnya mengalami peningkatan.

4.2 Analisis Upaya dan Strategi

Selain kondisi pendapatan, penelitian ini mengidentifikasi upaya dan strategi yang dilakukan pelaku UMKM untuk meningkatkan pendapatan usaha, guna mempertahankan daya saing, loyalitas pelanggan, serta menarik konsumen baru. Upaya tersebut meliputi menjaga kualitas produk, meningkatkan pelayanan, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, dan memberikan diskon pada waktu tertentu.

Menjaga kualitas makanan menjadi upaya yang banyak dilakukan, dengan 14 responden menyatakan hal ini sebagai strategi utama, mencakup konsistensi cita rasa, kebersihan, kualitas bahan baku, dan penyajian, guna mendorong pembelian berulang dan rekomendasi dari konsumen. Sebanyak 11 responden menekankan pentingnya pelayanan yang ramah, cepat, dan sopan untuk membangun kenyamanan dan loyalitas pelanggan.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi merupakan strategi yang paling dominan, digunakan oleh 27 responden (90%) melalui platform seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp, guna memperluas jangkauan pemasaran serta menyampaikan informasi menu, harga, dan promosi. Sementara itu, 3 responden (10%) belum memanfaatkan media sosial.

Tabel 3. Penggunaan Media Sosial sebagai Sarana Promosi

Strategi	Jumlah
Promosi Medsos	27 orang
Tidak menggunakan Medsos	3 orang
Total	30 orang

Sumber : Diolah dari data hasil pengumpulan primer, 2026

Strategi lain yang diterapkan adalah pemberian diskon atau potongan harga pada waktu tertentu (misalnya akhir pekan, hari libur, atau peluncuran produk baru), yang dilakukan oleh 6 responden guna menarik minat konsumen dan meningkatkan volume penjualan. Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa upaya peningkatan pendapatan UMKM kuliner di kawasan pesisir Kota Manado tidak hanya berorientasi pada volume penjualan, tetapi juga pada kepuasan pelanggan melalui kualitas produk, pelayanan, promosi digital, dan strategi harga.

4.3. Pembahasan

Kondisi Pendapatan UMKM di Kawasan Pesisir Pantai Kota Manado

Pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih, yakni pendapatan setelah dikurangi biaya operasional, karena lebih mencerminkan keuntungan riil yang diterima pelaku usaha dibandingkan omzet penjualan. Sejalan dengan Sukirno (2016), pendapatan merupakan nilai yang diterima produsen dari hasil penjualan barang atau jasa, yang digunakan untuk menutup biaya operasional, memperoleh keuntungan, dan menjaga keberlangsungan usaha. Temuan menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan pendapatannya mampu menutupi biaya operasional sehingga usaha tetap berjalan.

Konsep pendapatan ini juga sejalan dengan formulasi *Total Revenue* ($TR = P \times Q$), yang menegaskan bahwa peningkatan pendapatan dapat dicapai melalui peningkatan volume penjualan maupun penyesuaian harga jual sesuai kondisi pasar. Variasi besaran pendapatan antar pelaku usaha mengonfirmasi teori Samuelson dan Nordhaus (2010) bahwa pendapatan dipengaruhi oleh dinamika permintaan dan penawaran pasar. Temuan lapangan memperlihatkan bahwa jumlah pengunjung kawasan pesisir meningkat pada akhir pekan dan hari libur, memberikan peluang penjualan yang lebih besar, sementara penurunan jumlah pengunjung pada hari biasa berdampak pada penurunan pendapatan.

Dominasi kondisi pendapatan yang stabil (56,7%) dibandingkan menurun (30%) dan meningkat (13,3%) mengindikasikan bahwa mayoritas pelaku UMKM masih mampu mempertahankan basis pelanggan yang cukup untuk menjaga keberlangsungan usaha, meskipun menghadapi persaingan yang ketat di kawasan tersebut. Perbedaan kondisi pendapatan antar pelaku usaha mencerminkan variasi jumlah konsumen yang diperoleh masing-masing usaha pada periode tertentu. Merujuk pada Todaro dan Smith (2015), peningkatan pendapatan masyarakat merupakan salah satu indikator keberhasilan pembangunan ekonomi. Dengan demikian, kondisi pendapatan UMKM yang relatif stabil menunjukkan bahwa aktivitas usaha kuliner di kawasan pesisir Kota Manado tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha secara individual, tetapi juga berkontribusi terhadap aktivitas ekonomi lokal secara lebih luas.

Upaya dan Strategi Pelaku UMKM untuk Meningkatkan Pendapatan

Berbagai upaya dilakukan pelaku UMKM kuliner di kawasan pesisir Kota Manado untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan, meliputi menjaga kualitas produk (cita rasa, kebersihan, bahan baku, dan penyajian), meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, memanfaatkan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok, WhatsApp) sebagai sarana promosi, serta memberikan diskon pada waktu tertentu untuk menarik minat konsumen.

Temuan ini sejalan dengan Tambunan (2012) yang menyatakan bahwa salah satu karakteristik UMKM adalah kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar, sebagaimana tercermin dari beragamnya strategi yang diterapkan pelaku usaha. Hasil ini juga konsisten dengan teori Samuelson dan Nordhaus (2010) bahwa peningkatan permintaan konsumen akan mendorong peningkatan penjualan dan pendapatan usaha. Strategi kualitas produk, pelayanan, promosi digital, dan diskon yang diterapkan pelaku UMKM merupakan bentuk upaya meningkatkan permintaan terhadap produk mereka, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan volume penjualan dan pendapatan usaha secara keseluruhan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp3.000.000–Rp10.000.000 per bulan dengan kondisi pendapatan yang relatif stabil, yang pada umumnya mampu menutupi biaya operasional usaha sehingga usaha dapat terus berjalan. Meskipun demikian, sebagian pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan akibat perubahan jumlah konsumen dan tingginya persaingan usaha, sementara sebagian kecil lainnya justru mengalami peningkatan. Variasi ini menunjukkan bahwa usaha kuliner di kawasan pesisir pantai Kota Manado masih memiliki peluang untuk berkembang, meskipun tingkat pendapatan setiap pelaku usaha berbeda sesuai kondisi konsumen dan hasil penjualan masing-masing.

Untuk meningkatkan pendapatan usaha, pelaku UMKM menerapkan berbagai upaya dan strategi, yaitu menjaga kualitas produk makanan dan minuman, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta memberikan potongan harga atau diskon pada waktu tertentu. Upaya-upaya tersebut bertujuan menarik minat konsumen, mempertahankan pelanggan, meningkatkan volume penjualan, serta mendukung keberlangsungan usaha kuliner di kawasan pesisir pantai Kota Manado.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Lincolin. 2010. *Pengantar Perencanaan Pembangunan Daerah*. BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.
- Khan, M., Kasuma, J., & Ali, M. (2022). The challenges of small and medium enterprises in managing human capital towards SMEs performance. *Journal of Business and Management Studies*, 4(2), 45–56.

- Kurniawan, A., & Suryanto, T. (2022). Pengaruh persaingan usaha terhadap pendapatan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(1), 23–34.
- Lestari, D., dkk. (2021). The role of accounting information systems in supporting MSMEs sustainability. *International Journal of Accounting and Finance*, 10(3), 112–125.
- Maramis, M., Engka, D., & Siwu, H. (2020). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kota Manado. *Jurnal Efisiensi*, 20(2), 89–101.
- Munthe, K., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan usaha mikro kecil dan menengah terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 18(1), 55–67.
- Nguyen, T., & Luu, Q. (2020). Determinants of SME performance: A qualitative study. *Asian Economic Journal*, 34(2), 210–225.
- Ocloo, C., Akaba, S., & Worwui-Brown, D. (2020). SMEs performance and sustainability: The role of internal capabilities. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 32(4), 345–360.
- Pangemanan, J., & Sumual, J. (2018). Peran usaha mikro kecil dan menengah terhadap peningkatan pendapatan masyarakat di Kota Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(3), 45–57.
- Putri, R., & Setiawan, D. (2021). Digital marketing pada UMKM dalam meningkatkan pendapatan usaha. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 14(2), 78–90.
- Rorong, I., & Tumangkeng, S. (2019). Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. *Jurnal Ekonomi Regional*, 11(1), 33–44.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Siswati, E. (2020). Marketing strategy analysis of MSMEs in increasing sales performance. *Journal of Marketing Research*, 12(1), 66–79.
- Sukirno, S. (2016). *Mikroekonomi teori pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. Jakarta: LP3ES.
- Tambunan, T. (2019). *Recent developments of micro, small and medium enterprises in Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). *Economic development* (12th ed.). New York, NY: Pearson Education.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Wahyuni, S., & Rahman, A. (2019). Peran modal terhadap peningkatan pendapatan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 13(2), 101–112.