

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM ITIK PANGGANG
NIKMAT PUSAKA HAJI APUL UNTUK MENINGKATKAN
DAYA SAING DAN PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL
DI DESA SUNGAI PANDAN HULU**

PUBLIKASI ILMIAH

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Diploma (D3) pada Program
Studi Administrasi Bisnis



OLEH :

AISYAH

202205

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI (STIA)
AMUNTAI
2025**

**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM ITIK PANGGANG
NIKMAT PUSAKA HAJI APUL UNTUK MENINGKATKAN
DAYA SAING DAN PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL
DI DESA SUNGAI PANDAN HULU**

**OLEH :
AISYAH
202205**

Telah Diajukan Pada Tanggal
24 Juli 2025

Dosen Pembimbing



**Haris Fadillah, S.Sos, M.A.B CLMA[®]
NUPTK. 4941772673130250**

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM ITIK PANGGANG NIKMAT PUSAKA HAJI APUL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING DAN PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL DI DESA SUNGAI PANDAN HULU

Aisyah¹, Haris Fadillah²

Program Studi Administrasi Bisnis
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai
e-mail: xxxx@xxxx.xxx.

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peran penting UMKM, khususnya sektor kuliner, sebagai tulang punggung ekonomi Indonesia yang mampu menyerap tenaga kerja dan bertahan dalam krisis. UMKM kuliner Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul di Desa Sungai Pandan Hulu merupakan contoh usaha yang memiliki prospek baik namun menghadapi tantangan seperti ketersediaan bahan baku dan persaingan digital.

Masalah penelitian ini adalah bagaimana merumuskan strategi pengembangan yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan pemberdayaan ekonomi lokal UMKM tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan yang telah dilakukan dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhinya, serta memberikan rekomendasi strategi yang sesuai. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, dengan analisis SWOT (*Stenght, Weakness, Opportunities, Threats*) sebagai alat utama. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi secara langsung, wawancara mendalam dengan pemilik dan konsume, serta dokumentasi yang relevan. Informan penelitian dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* untuk mendapatkan informasi yang komprehensif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM ini memiliki kekuatan pada harga terjangkau, variasi menu, reputasi warisan sejak tahun 1960, dan lokasi strategis di pasar tradisional. Kelemahannya meliputi keterbatasan tempat parkir dan ruang makan. Peluang meningkat. Namun, ancaman datang dari pesaing usaha kuliner lain dan potensi keterbatasan pasokan bahan baku, sebagai saran, strategi pengembangan direkomendasikan untuk berfokus pada optimasi kekuatan dan peluang, sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman. Ini dapat dicapai melalui inovasi produk, penguatan promosi digital, dan peningkatan kualitas layanan untuk mempertahankan dan menarik pelanggan.

Kata Kunci: Strategi pengembangan UMKM, daya saing, pemberdayaan ekonomi lokal.

ABSTRACT

This research is motivated by the important role of MSMEs, especially the culinary sector, as the backbone of the Indonesian economy that is able to absorb labor and survive crises. The culinary MSMEs of Delicious Roasted Duck Pusaka Haji Apul in Sungai Pandan Hulu Village is an example of a business that has good prospects but faces challenges such as the availability of raw materials and digital competition.

*The problem of this research is how to formulate an effective development strategy to increase the competitiveness and empowerment of the local economy of MSMEs. The purpose of this study is to find out the development strategies that have been carried out and identify the factors that affect them, as well as provide recommendations for appropriate strategies. The research method used is a descriptive qualitative approach, with SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) analysis as the main tool. Data collection is carried out through direct observation, in-depth interviews with owners and consumers, and relevant documentation. The research informants were selected using purposive sampling techniques to obtain comprehensive information.*

The results of the study show that these MSMEs have the strength at affordable prices, menu variations, heritage reputation since 1960, and strategic locations in traditional markets. The disadvantages include limited parking spaces and dining areas. Development opportunities are wide open considering the market potential and the growing local culinary trends. However, threats come from competitors from other culinary businesses and potential limited supply of raw materials. As a suggestion, development strategies are recommended to focus on optimizing strengths and opportunities, while minimizing weaknesses and

threats. This can be achieved through product innovation, strengthening digital promotions, and improving the quality of services to retain and attract new customers.

Keywords: MSME development strategy, competitiveness, local economic empowerment.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha dengan skala terbatas. Ketentuan mengenai UMKM telah diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, yang mengelompokkan usaha ini ke dalam tiga kategori: mikro, kecil, dan menengah, berdasarkan modal, omzet, serta jumlah tenaga kerja (Shaid, 2022).

UMKM memiliki peranan penting dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam situasi krisis, UMKM menjadi solusi bagi masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja dan mendukung pemerataan pendapatan. Dengan karakteristiknya yang fleksibel dan berbasis lokal, UMKM juga membantu mendorong stabilitas ekonomi serta memperluas akses layanan ekonomi kepada masyarakat (Safrianti, 2020).

Secara umum, UMKM memiliki keterbatasan dari segi modal, aset, dan jumlah pekerja. Namun demikian, keterbatasan tersebut tidak menjadi hambatan bagi pelaku usaha untuk terus mempertahankan kualitas layanan demi menjaga kepuasan pelanggan. Dalam jangka panjang, UMKM berupaya tumbuh dan bersaing dengan usaha berskala lebih besar.

Di Indonesia, sektor kuliner menjadi salah satu jenis UMKM yang banyak diminati. Bisnis ini dinilai menjanjikan karena berkaitan dengan kebutuhan pokok masyarakat, yaitu makanan. Contohnya, di Desa Sungai Pandan Hulu, Kabupaten Hulu Sungai Utara, banyak usaha kuliner lokal berkembang dan mampu menciptakan lapangan kerja baru.

UMKM kuliner memiliki potensi besar untuk menggerakkan perekonomian. Bahkan, sebagian besar pelaku UMKM berada di sektor makanan dan minuman. Warung makan seperti Itik Panggang H. Apul bukan hanya menyediakan makanan, tetapi juga membuka peluang kerja. Jika satu warung dapat menyerap dua karyawan, maka sepuluh warung serupa dapat menyerap dua puluh orang.

Daging itik dikenal memiliki manfaat kesehatan, seperti menjaga tekanan darah dan meningkatkan kekebalan tubuh. Hal ini menjadikan produk itik panggang semakin diminati berbagai kalangan. Dengan cita rasa khas dan harga yang bersaing, usaha ini semakin berkembang. Namun, pelaku usaha harus terus berinovasi agar mampu memenuhi selera konsumen yang terus berubah.

Kendala potensial, usaha itik panggang juga menghadapi tantangan. Salah satunya adalah pasokan bahan baku yang tidak stabil karena ketergantungan pada itik petelur atau jantan. Selain itu, penggunaan itik afkir yang tidak produktif lagi juga menjadi masalah karena dagingnya cenderung berbau amis, alot, dan mengandung lemak lebih tinggi. Oleh karena itu, pelaku usaha harus selektif dalam memilih bahan baku.

Untuk mengembangkan usaha seperti warung Itik Panggang H. Apul, diperlukan strategi yang tepat berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Selain itu, kualitas pelayanan harus terus ditingkatkan agar dapat menciptakan kepuasan pelanggan, membangun citra positif, dan mempertahankan loyalitas konsumen.

Melalui uraian pada latar belakang masalah, fokus utama dari penelitian ini diarahkan pada strategi pengembangan UMKM. Dalam hal ini, isu-isu yang diangkat mencakup peluang serta tantangan yang dihadapi, termasuk dalam hal promosi usaha. Salah satu permasalahan yang mencuat adalah perubahan tren iklan yang kini semakin mengandalkan kemajuan teknologi. Persaingan di

industri kuliner, baik dari usaha sejenis maupun dari produk alternatif, kini semakin kompetitif karena banyak pelaku usaha yang memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Hal ini juga menjadi tantangan tersendiri bagi Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul yang berlokasi di Desa Sungai Pandan Hulu.

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh UMKM Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul yang berlokasi di Desa Sungai Pandan Hulu, Kecamatan Sungai Pandan, Kabupaten Hulu Sungai Utara?
2. Apa saja faktor-faktor yang memengaruhi penerapan strategi pengembangan usaha pada Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul di Desa Sungai Pandan Hulu, Kecamatan Sungai Pandan, Kabupaten Hulu Sungai Utara?

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi dan memahami strategi pengembangan yang diterapkan oleh UMKM Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul di Desa Sungai Pandan Hulu, Kecamatan Sungai Pandan, Kabupaten Hulu Sungai Utara.
2. Menganalisis berbagai faktor yang memengaruhi penerapan strategi pengembangan usaha pada Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul di wilayah tersebut.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sejumlah manfaat, antara lain:

1. Menambah wawasan dan pemahaman tentang pengembangan usaha UMKM, khususnya pada bisnis Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul.
2. Memberikan kontribusi pengetahuan bagi mahasiswa, khususnya yang tertarik dalam bidang kewirausahaan dan UMKM.
3. Menjadi bahan pertimbangan atau masukan bagi pemilik usaha Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul dalam merancang strategi pengembangan usahanya.
4. Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengangkat tema serupa dalam kajian akademiknya.

Strategi dapat dipahami sebagai suatu rencana, metode, atau rangkaian kegiatan yang dirancang secara sistematis untuk mencapai tujuan tertentu dalam dunia pendidikan. Dengan kata lain, strategi pembelajaran merupakan suatu bentuk perencanaan yang berisi langkah-langkah terstruktur guna mencapai target pembelajaran yang telah ditetapkan.

Menurut Siagian dalam Pahlevi dan Musa (2023) Strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangkaun masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga organisasi berinteraksi seacara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang kesemuanya di arahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan.

Sedangkan menurut Rangkuti (2017) Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan.

Lebih dari itu, strategi memiliki dampak lintas fungsi atau bahkan antar divisi dalam suatu organisasi. Oleh sebab itu, perumusan strategi harus mempertimbangkan berbagai faktor internal yang ada di dalam organisasi, serta tantangan eksternal dari lingkungan usaha yang sedang dihadapi.

Menurut Rahman Hasibuan dan Arneish (2023) usaha merupakan salah satu aktivitas utama dalam menunjang perkembangan ekonomi.

Pengembangan dapat diartikan sebagai upaya sistematis dan terencana yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta kompetensi pegawai. Fokus utama dari proses ini adalah mempersiapkan individu agar mampu menjalankan tugas dan tanggung

jawab di masa mendatang. Pengembangan dilakukan melalui pendekatan yang menyatu dengan berbagai aktivitas organisasi lainnya, dengan tujuan utama untuk membentuk perubahan positif dalam perilaku kerja karyawan.

Karyoto (2021) menyimpulkan bahwa dalam mengembangkan usaha sama artinya dengan mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan oleh perusahaan atau organisasi untuk mengevaluasi faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan, baik dalam jangka panjang maupun pendek baik secara internal dan eksternal Menurut Nazarudin (2020). Melalui analisis ini, organisasi dapat mengenali kekuatan dan kelemahan yang dimiliki secara internal, sekaligus mengidentifikasi peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Proses ini menjadi bagian yang tak terpisahkan dalam perencanaan strategis, karena membantu dalam merumuskan langkah-langkah yang mampu mengurangi risiko serta kelemahan, sembari mengoptimalkan potensi dan peluang yang ada.

Dalam konteks pengambilan keputusan strategis, analisis SWOT sangat relevan karena mendukung tercapainya visi, misi, serta tujuan organisasi. Selain itu, analisis ini juga berperan dalam menyusun strategi dan kebijakan yang lebih terarah dan berkelanjutan (Adrian et al., 2021).

Bebek panggang adalah salah satu hidangan kuliner yang menggugah selera. Hidangan ini dibuat dari daging itik atau bebek yang dimasak hingga matang sempurna melalui proses pemanggangan, baik menggunakan bara api maupun alat pemanggang khusus. Proses ini menghasilkan kulit yang renyah dengan daging yang tetap lembut dan juicy di dalam.

Dalam menjalankan usaha bebek panggang, tentu bahan utama yang digunakan adalah daging bebek. Daging bebek sendiri dikenal memiliki tekstur yang agak alot dan basah, namun menawarkan cita rasa gurih yang khas dan berbeda dari daging unggas lainnya. Karena keistimewaannya ini, bebek panggang sering menjadi sajian spesial di momen-momen penting seperti perayaan keluarga, hari besar, hingga malam tahun baru.

Namun, untuk menghasilkan bebek panggang yang lezat, dibutuhkan lebih dari sekadar bahan yang berkualitas. Diperlukan juga pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang cara memilih bahan, teknik memasak yang tepat, serta proses pengolahan yang benar agar rasa dan teksturnya benar-benar sempurna.

METODE

Penelitian ini dilakukan di Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka H. Apul, yang berlokasi di Desa Sungai Pandan Hulu Alabio, Kecamatan Sungai Pandan, Kabupaten Hulu Sungai Utara. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi pengembangan UMKM melalui pengumpulan data alamiah, di mana peneliti berperan langsung sebagai instrumen utama. Teknik yang digunakan mencakup observasi terhadap proses produksi dan pemasaran, wawancara mendalam dengan pemilik usaha mengenai pencatatan transaksi keuangan, serta dokumentasi untuk memberikan gambaran visual. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer melalui wawancara langsung dan data sekunder yang diperoleh dari dokumen terkait. Informan penelitian ditentukan menggunakan purposive sampling, yaitu pemilihan berdasarkan pertimbangan tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Analisis data dilakukan melalui metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha, serta disusun secara sistematis agar menghasilkan pola hubungan dan simpulan yang valid. Teknik pengumpulan data didukung dengan metode observasi langsung dan wawancara terstruktur maupun tidak terstruktur, serta dokumentasi

untuk meningkatkan akurasi dan kredibilitas hasil penelitian. Validitas data diuji melalui perpanjangan observasi, ketekunan dalam pengumpulan data, triangulasi sumber dan waktu, pencarian data negatif, serta penggunaan bahan referensi sebagai pendukung keabsahan informasi yang diperoleh dari lapangan.

PEMBAHASAN

A. Kekuatan

Kekuatan merupakan elemen atau kemampuan tertentu yang memberikan keunggulan kompetitif bagi suatu usaha dibandingkan dengan para pesaingnya. Salah satu bentuk kekuatan dapat berasal dari keahlian khusus yang dimiliki, sehingga menjadikan usaha tersebut memiliki nilai lebih dalam persaingan pasar. Dalam menjalankan bisnis, diperlukan keterampilan, kualitas produk yang unggul, dan faktor lain yang mampu membedakan usaha tersebut dari kompetitor. Oleh karena itu, perencanaan bisnis sebaiknya mempertimbangkan kebutuhan pasar saat ini. Faktor kekuatan juga mencakup reputasi usaha, ketersediaan modal yang cukup, lokasi usaha yang strategis, serta berbagai aspek pendukung lainnya.

1. Berdirinya bisnis ini

Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka berdiri sejak tahun 1960 dan telah dikelola secara turun-temurun oleh keluarga pendirinya. Usaha ini terus dilanjutkan dari generasi ke generasi, menjaga cita rasa dan kualitas yang menjadi ciri khasnya. Nama "Nikmat Pusaka" dipilih sebagai bentuk penghargaan terhadap warisan kuliner keluarga yang tetap lestari hingga kini. Warung ini tidak hanya menjual makanan, tetapi juga mewarisi nilai dan tradisi yang telah dijaga selama puluhan tahun, menjadikannya sebagai bagian penting dari sejarah kuliner lokal di daerah Sungai Pandan Hulu.

2. Strategi Produk/Harga

Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul memiliki sejumlah kekuatan utama yang menjadi fondasi keberhasilannya. Cita rasa khas dan resep turun-temurun menjadi nilai jual utama yang membedakannya dari pesaing. Reputasi "Haji Apul" yang telah dikenal luas menambah kepercayaan konsumen. Ragam pilihan menu, termasuk itik panggang tanpa tulang yang digemari, memperluas daya tarik warung ini. Harga yang ramah di kantong menjadikannya pilihan bagi berbagai kalangan. Selain itu, keberlanjutan usaha sejak 1960 mencerminkan pengalaman dan warisan kuliner yang kuat. Lokasi strategis di dalam pasar juga memudahkan akses bagi pelanggan, memperkuat posisinya di pasar lokal.

3. Cara Menarik pelanggan

Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul memiliki banyak keunggulan yang membuatnya tetap diminati hingga kini. Salah satu kekuatan utamanya terletak pada cita rasa yang khas dan autentik, hasil dari resep keluarga yang diwariskan sejak tahun 1960. Rasa yang unik inilah yang menjadi daya tarik utama bagi para pelanggan, baik dari dalam maupun luar daerah. Nama "Haji Apul" sendiri sudah dikenal luas dan membawa nilai kepercayaan tersendiri bagi konsumen. Warung ini juga terus berinovasi dengan menawarkan berbagai pilihan menu, seperti itik panggang tanpa tulang yang menjadi favorit karena praktis dan lezat. Harga yang terjangkau menjadikan makanan di sini dapat dinikmati oleh siapa saja, tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam. Lokasinya yang berada di tengah pasar tradisional membuat warung ini mudah dijangkau dan selalu ramai pengunjung. Ditambah lagi, pengelolaan yang dilakukan secara turun-temurun menjadikan usaha ini tidak hanya sekadar tempat makan, tetapi juga bagian dari warisan keluarga dan

budaya lokal. Kombinasi rasa, reputasi, harga, dan lokasi inilah yang membuat Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul tetap eksis dan menjadi pilihan utama masyarakat hingga saat ini.

B. Kelemahan

Kelemahan adalah aspek internal yang mencerminkan keterbatasan atau kekurangan yang dimiliki oleh suatu usaha, baik dari segi sumber daya, kemampuan manajerial, fasilitas, maupun sistem operasional. Faktor ini dapat menghambat kinerja dan perkembangan usaha jika tidak segera diatasi. Misalnya, keterbatasan tenaga kerja, kurangnya modal, atau sistem pencatatan keuangan yang belum tertata dengan baik. Mengenali kelemahan secara jujur penting agar pelaku usaha dapat menyusun strategi yang tepat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas usahanya.

1. Ketersediaan fasilitas

Salah satu kelemahan yang dimiliki Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul adalah terbatasnya fasilitas penunjang, terutama pada area parkir yang sempit dan kurang memadai. Hal ini menjadi tantangan tersendiri, terutama bagi pelanggan yang datang menggunakan kendaraan pribadi, karena kesulitan mencari tempat parkir dapat mengurangi kenyamanan serta aksesibilitas mereka. Tidak jarang, pelanggan harus memarkirkan kendaraan cukup jauh dari lokasi warung, yang berisiko menurunkan minat untuk berkunjung. Selain itu, warung juga menghadapi keterbatasan dalam memperluas ruang makan. Meskipun jumlah pengunjung cukup tinggi, kapasitas tempat duduk yang terbatas kerap membuat pengunjung harus menunggu atau makan dalam kondisi yang kurang nyaman. Beberapa pelanggan juga menyampaikan masukan mengenai kurangnya fasilitas penunjang kenyamanan, seperti kipas angin di dalam warung. Suasana yang cukup panas dan pengap pada jam ramai bisa memengaruhi pengalaman bersantap, terutama bagi pelanggan yang datang bersama keluarga. Jika tidak segera diatasi, kelemahan-kelemahan ini dapat memengaruhi kepuasan pelanggan dan menghambat potensi pertumbuhan usaha di masa depan. Oleh karena itu, peningkatan fasilitas fisik menjadi salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan untuk menunjang daya saing warung di tengah pasar kuliner yang semakin kompetitif.

2. Strategi Promosi

Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul memiliki beberapa kelemahan yang masih menjadi tantangan dalam pengembangan usahanya. Salah satu yang paling mencolok adalah kurangnya strategi promosi yang efektif. Hingga kini, promosi warung masih sangat terbatas dan belum dikelola secara terstruktur. Sebagian besar pelanggan mengetahui warung ini hanya melalui rekomendasi dari mulut ke mulut, media sosial teman, atau hasil pencarian mandiri di internet. Minimnya promosi langsung dari pihak warung menunjukkan adanya potensi pasar yang belum tergarap maksimal. Selain itu, fasilitas parkir yang tersedia juga masih sangat terbatas. Area parkir yang sempit menyulitkan pengunjung yang datang menggunakan kendaraan pribadi, sehingga dapat menurunkan kenyamanan dan aksesibilitas. Keterbatasan fisik warung juga menjadi kendala tersendiri, terutama dalam hal perluasan area makan. Dengan jumlah pengunjung yang terus meningkat, ruang makan yang terbatas membuat kenyamanan bersantap berkurang. Beberapa pelanggan juga mengeluhkan minimnya fasilitas pendukung seperti kipas angin, yang cukup memengaruhi kenyamanan, khususnya di jam-jam ramai. Jika tidak segera ditangani, kelemahan-kelemahan ini berpotensi menghambat pertumbuhan usaha dan

memengaruhi kepuasan pelanggan dalam jangka panjang.

C. Peluang

Peluang adalah kondisi atau situasi positif dari lingkungan luar yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul. Peluang ini bisa berupa meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner lokal, tren makanan tradisional, serta kemajuan teknologi yang membuka akses promosi melalui media digital. Selain itu, tingginya lalu lintas pengunjung pasar tempat warung berada juga memberikan potensi pelanggan yang lebih luas. Dengan memanfaatkan peluang ini secara optimal, warung dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat posisinya dalam industri kuliner lokal.

1. Potensi pengembangan menu

Peluang untuk mengembangkan Warung Makan Itik/Bebek Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul tergolong sangat menjanjikan. Cita rasa yang khas dan lokasi strategis di tengah keramaian pasar tradisional menjadi kekuatan tersendiri dalam menarik lebih banyak pelanggan. Antusiasme masyarakat terhadap kuliner lokal, baik secara langsung maupun melalui media sosial, juga memberikan dorongan positif bagi pertumbuhan usaha ini. Menu andalan seperti itik panggang tanpa tulang menjadi salah satu nilai lebih yang mampu mencuri perhatian konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dapat disimpulkan bahwa aspek peluang yang dimiliki warung ini sejalan dengan konsep analisis SWOT. Situasi eksternal yang menguntungkan dapat dimaksimalkan sebagai langkah strategis untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing, serta turut berkontribusi dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar.

2. Tempat

Warung Makan Itik/Bebek Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul memiliki sejumlah peluang besar untuk dikembangkan. Hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi menunjukkan bahwa salah satu peluang utamanya adalah kemampuan warung dalam menciptakan variasi menu yang inovatif. Dengan menambahkan pilihan menu yang lebih beragam, warung dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan mendorong mereka untuk datang kembali. Selain itu, lokasinya yang strategis di dalam pasar tradisional memberikan akses yang mudah bagi pengunjung, sekaligus meningkatkan potensi lalu lintas pelanggan. Warung ini juga berada di tengah tren meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner lokal, yang menjadi peluang besar untuk memperkenalkan cita rasa khas itik panggang ke khalayak yang lebih luas. Peluang ini tidak hanya berdampak pada pertumbuhan bisnis, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekonomi keluarga pemilik dan masyarakat sekitar. Keseluruhan informasi dari lapangan memperkuat bahwa aspek peluang ini sejalan dengan konsep analisis SWOT, yaitu memanfaatkan faktor eksternal yang menguntungkan untuk memperluas usaha, meningkatkan daya saing, dan mendukung pemberdayaan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

D. Ancaman

Ancaman merupakan kondisi eksternal yang bersifat merugikan dan dapat menghambat perkembangan usaha Warung Makan. Ancaman biasanya muncul dari faktor-faktor di luar kendali, seperti persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan selera konsumen, atau gangguan dalam pasokan bahan baku. Situasi ini menjadi tantangan serius karena dapat mengganggu kestabilan dan posisi usaha yang telah dibangun. Jika tidak diantisipasi dengan baik, ancaman tersebut dapat menurunkan daya saing warung dan memengaruhi kelangsungan

usaha ke depan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk mengenali dan mengelola setiap potensi ancaman secara bijak.

1. Persaingan produk sejenis

Persaingan dalam industri kuliner menjadi salah satu ancaman utama bagi Warung Makan Itik/Bebek Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul. Munculnya banyak pelaku usaha sejenis, termasuk warung itik panggang lainnya dan beragam penyedia makanan, membuat tingkat persaingan semakin ketat. Kondisi ini menuntut warung untuk terus berinovasi, mempertahankan cita rasa khas, serta menjaga kualitas layanan agar tetap unggul dan relevan di mata pelanggan. Tanpa adanya upaya peningkatan yang berkelanjutan, warung berisiko kehilangan daya saing di tengah pasar yang semakin kompetitif. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan, aspek ancaman ini terbukti nyata dan sesuai dengan teori dalam analisis SWOT. Situasi eksternal tersebut dapat menghambat pertumbuhan usaha jika tidak ditangani dengan strategi yang tepat. Oleh karena itu, penting bagi warung untuk terus beradaptasi terhadap dinamika pasar, menjaga loyalitas pelanggan, serta memanfaatkan kekuatan internal untuk menghadapi tantangan yang ada.

2. Daya Beli Masyarakat

Persaingan yang semakin sengit dalam industri kuliner menjadi salah satu ancaman utama bagi Warung Makan Itik/Bebek Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul. Kehadiran banyak usaha serupa, baik sesama penjual itik panggang maupun penyedia makanan lain, menuntut warung ini untuk terus berinovasi dan mempertahankan keunggulan produknya agar tetap diminati. Selain itu, daya beli masyarakat juga menjadi faktor eksternal yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli makanan. Ketika daya beli menurun, potensi penurunan pelanggan pun meningkat. Meski begitu, warung ini mencoba mengatasi tantangan tersebut dengan menetapkan harga yang tetap terjangkau agar tetap kompetitif di pasar. Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dapat disimpulkan bahwa ancaman-ancaman ini sesuai dengan teori SWOT, di mana kondisi eksternal yang tidak menguntungkan dapat berdampak pada keberlangsungan dan pengembangan usaha. Oleh karena itu, perlu strategi yang adaptif agar warung mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin kompleks.

E. Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi pengembangan

Pengembangan suatu usaha umumnya dipengaruhi oleh dua kelompok faktor utama: internal dan eksternal. Hal ini selaras dengan prinsip dasar dalam analisis SWOT. Dari sisi internal, keberhasilan strategi pengembangan banyak bergantung pada kualitas produk, terutama cita rasa khas yang menjadi keunggulan utama, seperti menu andalan itik panggang tanpa tulang yang menjadi identitas khas dari warung ini. Selain itu, kelancaran produksi dan ketersediaan bahan baku yang stabil turut menjadi penopang utama dalam operasional harian. Penawaran harga yang bersahabat serta variasi menu yang menarik juga menjadi faktor penting yang memperkuat daya saing warung di tengah persaingan pasar lokal.

Di sisi lain, faktor eksternal yang turut memengaruhi strategi pengembangan mencakup lokasi usaha yang strategis berada di tengah pasar tradisional yang selalu ramai serta tingginya animo masyarakat terhadap sajian kuliner lokal. Meski demikian, warung ini juga dihadapkan pada tantangan-tantangan baru seperti fluktuasi daya beli masyarakat dan perubahan pola konsumsi, misalnya meningkatnya ketergantungan pada platform digital serta layanan pesan antar makanan. Kondisi ini menuntut usaha untuk mampu beradaptasi dengan cepat dan menyesuaikan strategi secara dinamis.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang diterapkan oleh Warung Makan Itik Panggang Haji Apul sudah mempertimbangkan secara komprehensif berbagai aspek internal dan eksternal yang berpengaruh. Hal ini menunjukkan adanya kesesuaian dengan pendekatan analisis SWOT yang menjadi landasan dalam penelitian ini, sekaligus mencerminkan bahwa strategi yang dipilih memang lahir dari pemahaman mendalam terhadap realitas yang ada di lapangan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Pengembangan UMKM Warung Makan Itik Panggang Nikmat Pusaka Haji Apul dalam upaya meningkatkan daya saing dan pemberdayaan ekonomi lokal di Desa Sungai Pandan Hulu, diketahui bahwa pendekatan yang diterapkan lebih menitikberatkan pada pemanfaatan kekuatan internal usaha. Strategi tersebut mencakup pelestarian cita rasa khas dari resep keluarga yang telah diwariskan sejak tahun 1960, penawaran harga yang terjangkau, keberagaman menu, serta lokasi yang strategis di pusat keramaian pasar tradisional. Warung ini juga berkomitmen menjaga kualitas produk dan layanan kepada pelanggan, meskipun promosi yang dilakukan masih terbatas pada metode konvensional. Di samping itu, strategi pengembangan dilandasi oleh analisis SWOT, di mana kekuatan yang dimiliki dimanfaatkan untuk meraih peluang (Strategi SO), dan kelemahan yang ada diminimalkan agar mampu menghadapi berbagai tantangan (Strategi WT).

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha ini terbagi menjadi dua kelompok, yaitu faktor internal dan eksternal. Dari sisi internal, keberhasilan strategi sangat dipengaruhi oleh kualitas rasa yang konsisten, kapasitas produksi yang mampu memenuhi permintaan pasar, reputasi yang sudah dikenal masyarakat, harga yang kompetitif, serta variasi menu yang ditawarkan. Sementara itu, dari aspek eksternal, terdapat sejumlah pengaruh seperti daya beli masyarakat, tren kuliner lokal yang terus berkembang, dan letak usaha yang cukup menguntungkan. Namun demikian, warung ini juga menghadapi tantangan seperti persaingan usaha kuliner yang semakin ketat, keterbatasan dalam promosi digital, dan fasilitas fisik seperti area parkir yang belum memadai. Oleh karena itu, pengembangan usaha ke depan dapat diarahkan pada peningkatan promosi melalui media digital, inovasi menu, serta perbaikan fasilitas demi meningkatkan kenyamanan dan menarik lebih banyak pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian, R. F. (2021). *Manajemen Strategis: Teori dan Aplikasi dalam Dunia Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Hasibuan, R. &. (2023). *Pengembangan Usaha Mikro dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Jakarta: Mitra Pustaka Mandiri.
- Karyoto. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Era Digital.*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nazarudin, I. (2020). *Analisis SWOT dalam Pengembangan Strategi Bisnis*. Bandung: Cipta Media Nusantara.
- Pahlevi, R. &. (2023). *Strategi Manajerial dalam Pendidikan Modern*. Bandung: Mitra Ilmu Persada.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.



Safrianti. (2020). *Peran UMKM dalam Pembangunan Ekonomi Nasional*. Padang: CV Pilar Nusantara.

Sattar, H. (2019). *Manajemen Strategik Pendidikan Islam*. Makassar: Alauddin University Press.

Shaid, M. (2022). *Pengembangan UMKM di Era Digital*. Jakarta: Pustaka Mitra Sejahtera.