

## STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM KULINER BERBASIS EKONOMI KREATIF DI KABUPATEN SAMPANG

Badrussoleh<sup>1</sup>, Anugrahini Irawati<sup>2</sup>

<sup>12</sup> Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Trunojoyo Madura  
email: [badrussholeh604@gmail.com](mailto:badrussholeh604@gmail.com)

### Abstract

*Businesses engaged in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) activities are one type that can grow and maintain the consistency of the national economy. Especially in the culinary industry, because culinary MSMEs require a solid development strategy, because they involve large and small elements. Therefore, culinary MSMEs must get attention by the Sampang Regency government and the business actors themselves so that the main issues raised discuss, to find out the obstacles faced by culinary MSME players in Sampang Regency, and to find out the development of creative economy-based culinary MSMEs in Sampang Regency. This research uses qualitative methods by conducting interviews and documentation. Because qualitative methods prioritize the process of in-depth communication contact between the researcher and the thing under study in order to understand a phenomenon in a natural social context. So that this research produces mandatory outputs containing research progress reports, final research reports, loog books of research activities, and posters as well as additional outputs in the form of scientific publications in accredited and unaccredited national journals.*

**Keywords:** *Development strategy, culinary MSMEs, Creative economy*

### PENDAHULUAN

Di industri kuliner, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memerlukan strategi pengembangan yang solid, keterlibatan elemen besar hingga kecil, dan perlindungan hukum yang kuat. Pemerintah juga harus mengkoordinasikan inisiatif kerja masing-masing daerah dengan UMKM yang menjadi katalis pertumbuhan masing-masing kecamatan. Oleh karena itu, suatu Kabupaten memerlukan strategi perluasan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Khususnya di bidang industri makanan. (Hutabarat, 2015)

Dalam hal ini model pengembangan Ekonomi Kreatif dikira sangat tepat untuk diterapkan dalam UMKM di Indonesia khususnya di Kabupaten Sampang, Ekonomi kreatif dalam pengembangannya di lapangan membentuk industri kreatif sesuai

dengan sektornya. Menurut Kementerian Perdagangan RI (2008) industri kreatif ialah industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, Keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan kreasi dan daya cipta individu tersebut.

Kabupaten Sampang merupakan salah satu Kabupaten yang terletak di Pulau Madura. Di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Pamekasan. Di sebelah selatan berbatasan dengan Selat Madura. Sedangkan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Bangkalan. Luas wilayah Kabupaten Sampang yang mencapai 1233,33 km<sup>2</sup> habis dibagi menjadi 14 kecamatan dan 186 desa,

Kabupaten Sampang juga merupakan daerah yang terkenal memiliki banyak Usaha Kecil dan Menengah. Semakin banyak pengusaha berusaha semaksimal

mungkin untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen,

Pada umumnya permasalahan yang biasa dihadapi oleh pelaku UMKM khususnya UMKM kuliner yaitu: (1) Kurangnya dalam permodalan, (2) Kesulitan dalam dunia pemasaran, (3) Persaingan usaha yang begitu ketat, (4) Kesulitan bahan baku, (5) Kurang teknis produksi dan keahlian, (6) Keterampilan manajerial yang masih kurang, (7) Kurangnya pengetahuan dalam manajemen keuangan, dan (8) Iklim usaha yang kurang kondusif (perijinan, aturan/perundangan).

Dan permasalahan itu pun masih menjadi persoalan bagi pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Sampang, dimana sebagian besar modal tersebut berasal dari kebutuhan akan modal. Perkembangan UMKM kuliner harus dilakukan pengkajian, penyempurnaan dan peningkatan agar dapat memantau dan mengatasi secara cepat apabila terjadi permasalahan. Permasalahan yang dihadapi adalah kondisi pengusaha pada umumnya lemah dalam kredit modal kerja. Permasalahan modal tersebut timbul karena tidak adanya titik temu Usaha Mikro Kecil dan Menengah khususnya di tingkat Kabupaten antara lain adalah masih belum menjalankan bisnisnya dengan prinsip-prinsip manajemen modern, belum memiliki badan usaha resmi, serta keterbatasan asset yang dimiliki. Sementara itu, di sisi kreditur, pemodal atau lembaga pembiayaan untuk melindungi resiko kredit menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, izin usaha resmi serta adanya jaminan (Zia, 2020).

Adapun tujuan penelitian ini adalah a) Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Sampang. b) Untuk mengetahui pengembangan UMKM

kuliner berbasis ekonomi kreatif di Kabupaten Sampang.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif (Mayasari 2019). Dalam pengumpulan data yang dilakukan dengan beberapa cara sebagaimana yang dikatakan Arikunto (2002: 10-13) yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu triangulasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Strategi pengembangan UMKM kuliner**

#### **A. Diversifikasi produk**

Diversifikasi produk adalah upaya untuk meningkatkan penjualan melalui penganekaragaman produk, baik lewat pengembangan produk yang baru maupun yang lama. Adapun pertanyaan nya adalah:

1. Bagaimana strategi saudara dalam mempertahankan profitabilitas agar tetap menjalankan usahanya ?
2. Seperti apa langkah saudara apabila suatu produk yang anda jual sudah tidak memiliki nilai di mata konsumen?
3. Bagaimana cara saudara untuk melakukan strategi diversifikasi produk?

Tanggapan dari informan:

- 1) Kalau dari Asela sendiri itu adalah melakukan dua langkah antara lain:
  - a) Menjaga kestabilan lingkungan agar tetap bersih dan nyaman.

- b) Menambah inovasi terhadap produk kuliner yang di tawarkan.
- 2) Membuat atau menawarkan produk yang baru. Agar bisa menarik perhatian dari konsumen dan juga bisa membuat konsumen lebih nyaman
  - 3) Membersihkan tempat makan klien dan menjaga makanan supaya tetap fresh sehingga layak di konsumsi **(informan A1)**
- 1) Tentunya menjaga makanan agar tidak basi dan menjamin bahwa makanan yang kami tawarkan masih segar dan layak di konsumsi serta menambah varian makanan yang baru sehingga pelanggan tidak cepat bosan terhadap produk yang kami jual
  - 2) Mungkin bisa mengubah straretegi pemasaran, daur ulang, mempercantik produk dan memberikan promo
  - 3) Memberikan varian baru yang di jual, mengubah tampilan kemasan agar menarik **(informan A2)**
- 1) Meningkatkan pelayanan pada pelanggan atau pembeli dan menambah menu masakan yang baru
  - 2) Mengganti dengan menu yang baru tetap dengan menu yang itu tapi dengan rasa yang berbeda
- 3) Berinovasi dengan menu baru misal nya lauk nya biasa nya hanya 3 lauk jenis lauk. Saya tambah lauk baru yang di sukai oleh pelanggan saya **(informan A3)**
- 1) Menjaga kebersihan lingkungan serta memberikan makanan yang enak dan juga memberikan pelayanan yang sopan dan ramah terhadap pembeli sehingga memberikan kepuasan
  - 2) Jika sudah tidak laku pasti ada faktor nya. Dan Langkah saya adalah mencari faktor tersebut dan satu satu nya mengatasi nya membuat atau menawarkan produk baru sehingga pelanggan memiliki daya Tarik lagi terhadap makanan saya
  - 3) Strategi nya adalah membuat menu baru **(informan A4)**
- 1) Selalu menjamin kenyamanan bagi konsumen dan juga menambah menu makanan baru sehingga pelanggan tertarik untuk kembali lagi. kalo agar tetap menjalankan usaha nya adalah dengan cara menjaga pemasukan dan pengeluaran uang kan kalo rugi gak bisa menjalankan usaha
  - 2) Mengevaluasi dari kekurangan produk yang kami pasarkan, lalu mencari tau seperti apa produk yang di inginkan oleh pelanggan lalu kami memproduksi nya

- 3) Memperindah tampilan wadah makanan dan juga memberikan fasilitas yang lebih memuaskan terhadap pelanggan (**informan A5**)

- 1) Menjaga pola lingkungan yang bersih di tempat warung ini
- 2) Iya tentu saja, tersedianya tempat sampah pada area tempat berjualan (**informan A3**)

#### B. Mematuhi peraturan pemerintah

Pemerintah mestinya memberikan peraturan terhadap pelaku UMKM kuliner agar pelaku UMKM menjaga hubungan baik dengan masyarakat tetangga, pemasok, dan juragan, serta membantu menjaga kawasan sekitar lokasi usaha tetap bersih dan tertib agar usaha tetap dapat berjalan. Adapun pertanyaan nya adalah:

1. Seperti apa peraturan dan anjuran pemerintah Kabupaten Sampang. Guna untuk menjaga hubungan yang baik terhadap masyarakat sekitar?
2. Apakah saudara telah mematuhi peraturan pemerintah dalam menjaga lingkungan sekitar dari sampah?

- 1) Mungkin dengan menjaga protokol Kesehatan dan tidak membuang sampah sembarangan
- 2) Iya mematuhi karena kalo membuang sampah pada laut kan bisa jadi pencemaran (**informan A4**)

- 1) Mungkin kalau dari pemerintah Kabupaten hanya menganjurkan agar tidak membuang sampah di area lokasi usaha kami. Karena selain merusak lingkungan juga bisa membuat rishi terhadap warga

- 2) Sudah (**informan A5**)

Tanggapan dari informan

- 1) Menjaga protokol Kesehatan serta menjaga lingkungan dari sampah
- 2) Alhamdulillah sudah (**informan A1**)

- 1) Menjaga protokol Kesehatan serta tidak membuang sampah sembarangan
  - 2) Sudah, karena lingkungan yang bersih sangat berpengaruh terhadap usaha kami (**informan A2**)

#### C. Penyesuaian lingkungan

Melakukan upaya penyesuaian terhadap perubahan lingkungan yang berdampak pada perusahaan, termasuk kenaikan harga. Adapun pertanyaan nya adalah:

1. Jika terjadinya sebuah perubahan lingkungan apakah akan berdampak terhadap usaha kuliner saudara?
2. Dari mana anda mendapatkan bahan baku? Jika bahan baku yang di peroleh dari pasar terjadi kenaikan harga apakah produk apakah saudara juga melakukan kenaikan harga?

Tanggapan informan.



1) Memang berdampak karena kana sela ini ada dua bagian tempat *indoor* dan *outdoor*

2) Untuk bahan baku dari pasar. Namun jika ada kenaikan harga di pasar menu di sini masih tetap harga nya (**informan A1**)

1) Sedikit berdampak

2) Sementara tidak merubah harga, karena kami selalu memberikan harga yang pas bagi pembeli (**informan A2**)

1) Jika ada perubahan lingkungan tidak begitu berdampak pada penjualan saya, karena usaha kami adalah makanan yang di butuhkan sehari-hari

2) Dari pasar, kalau terjadi kenaikan harga di pasar, maka hal yang saya lakukan adalah mencari bahan baku jualan saya ke pengepul, misalnya ke petani ikan atau nelayan. yang berada di lingkungan sekitar saya (**informanA3**)

1) Ya bisa di bilang berdampaklah karena kan di pinggir laut

2) Bahan baku dari nelayan dan pasar. Jika ada kenaikan harga di pasar kami tidak merubah harga nya namun jika harga nya berbanding drastis kami hanya sedikit merubah ukurannya sedikit lebih kecil (**informan A4**)

1) Tetap berdampak karena kan di ngapote sendiri sebagiannya *outdoor*

2) Ada dari pasar ada juga dari nelayan kalo kenaikan harga tidak kami rubah (**informan A5**)

D. Memberikan pelayanan yang baik bagi klien

pelayanan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam memasarkan produk. Dimana pelayanan yang baik bisa menimbulkan perasaan yang puas terhadap konsumennya. Pertanyaan nya adalah:

1. Seperti apa strategi saudara guna memberikan pelayanan yang baik bagi pembeli?

2. Menunda pembayaran juga salah satu cara untuk memberikan pelayanan yang sangat baik. Namun apakah hal itu di terapkan di usaha kuliner anda?

3. Seperti apa cara saudara untuk memberikan kepuasan terhadap pembeli ?

Tanggapan informan

1) Untuk di asela ini ada 3s motto yaitu: senyum, sapa, santun

2) Tidak ada

3) Memberikan pelayanan yang terbaik. Agar konsumen nyaman dan puas (**informan A1**)

1) Berpenampilan rapi, respon yang baik, bersikap ramah

2) Tidak

3) Menerima saran dan menampung keluh kesah dari pelanggan, meningkatkan kualitas produk atau jasa, pelayanan yang jelas dalam

artian tidak bertele-tele (**informan A2**)

- 1) Memakai bahasa serta memberikan pelayanan yang baik terhadap pembeli
- 2) Tidak karena saya tidak menerapkan penundaan pembayaran
- 3) Pelayanan terhadap pembeli yang terbaik, cita rasa masakan yang tidak berubah. (**informan A3**)

- 1) Sopan dan menghormati pembeli menjamin bahwa produk yang kami tawarkan bersih dan enak
- 2) Tidak ada
- 3) Selalu menerima kritikan dan saran jika ada kekurangan ataupun kesalahan dari kami (**informan A4**)

- 1) Menghargai, Menyambut dengan ramah dan menjelaskan bagi klien yang belum tau produk-produk yang kami pasarkan atau jual
- 2) Tidak ada penundaan karena kebanyakan pengunjung nya dari luar
- 3) Memberikan pelayanan yang baik serta menerima komentar jika ada kekurangan atau kekeliruan (**informan A5**)

## 2. Ekonomi kreatif

### A. Produksi

Produksi adalah teori yang menggambarkan hubungan antara jumlah input dan output (yang berupa barang atau jasa) yang dapat dihasilkan dalam satu waktu periode.

pada teori produksi juga memberikan penjelasan tentang perilaku produsen dalam memaksimalkan keuntungannya maupun mengoptimalkan efisiensi produksinya. Adapun pertanyaannya adalah sebagai berikut:

- 1) Adakah kendala dalam menjalankan proses produksi produk bagi usaha kuliner anda?
- 2) Jika salah satu faktor produksi tidak terpenuhi apakah yang akan terjadi? dan bagaimana saudara dalam mengatasinya?

Berikut ini respon atau tanggapan dari informan:

1. Kalo masalah pasti ada, cuman yang sering terjadi adalah Ketika lagi rame pengunjung kami berkendala di pelayanan yang sedikit lama
2. Jika seumpamanya yang memesan rame. Kami melakukan pending terdahulu biar yang sebelumnya bisa teratasi supaya tidak terjadi kesalahpahaman (**informan A1**)

1. Mungkin kami cuman tidak memiliki sistem control terkait persediaan produk
2. Tetap mencari solusi untuk mengatasinya dan memberikan persediaan yang ada (**informan A2**)

1. Tidak ada
2. Jika salah satunya tidak ada, misal nya uang maka saya

akan meminjam nya ke tetangga ataupun kerabat (**informan A3**)

1. Sejauh ini tidak ada kendala
2. jika faktor tersebut merambat terhadap pemasaran kami, jelas nya kami akan mencari solusi nya (**informan A4**)

1. Masalah kendala pasti nya ada. Cuma kami tidak bisa menjelakan secara detail
2. ya tentunya mencari solusi untuk memperbaiki atau memenuhi (**informan A5**)

**B. Pasar dan pemasaran**

Pasar adalah tempat dimana pembeli dan penjual berkumpul untuk membeli dan menjual barang. Selanjutnya pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan dengan pelanggan dengan cara yang menguntungkan. Adapun pertanyaan nya adalah:

- 1) Adakah konflik antara penjual dan pembeli sehingga terjadinya hambatan ketika transaksi di lakukan?
- 2) Bagaimana nilai harga suatu produk yang di pasarkan sehingga dapat di terima oleh pembeli?
- 3) bagaimana cara saudara dalam memasarkan produk kuliner

Tanggapan informan:

1. Pernah ada namun alhamdulillah masih bisa kami atasi
2. Harga nya pas di kantong, makanan yang kami jual tentunya bersih dan enak
3. Awal nya dulu online, namun dikit demi sedikit ada progres sehingga jadi banyak yang tau (**informan A1**)

1. Terkait konflik untung nya tidak pernah terjadi karena kenyamanan
2. Memberikan harga sesuai dengan kualitas makanan
3. Kemasan produk yang menarik, foto produk yang unik serta juga mempromosikan di sosial media (**informan A2**)

1. Untuk sejauh ini konflik antara penjual dan pembeli belum pernah terjadi sehingga belum pernah terjadi hambatan dalam transaksi yang dilakukan.
2. Makanan yang saya jual tentu nya memperhitungkan biaya pembelian bahan, biaya peambuatan dan juga jasa pelayanan dalam artian harga sesuai rasa
3. Cara memasarkan saya yaitu lokasi saya yang strategis di bantu dengan sosial media, misal nya jika kondisi tempat jualan rame saya foto lalu saya bagikan di sosial media saya dan juga saya bagikan di grub keluarga (**informan A3**)

1. Untuk kasus seperti itu dalam usaha kami belum pernah terjadi
2. Tentunya sesuai jenis produk dan kaulitas rasa

3. Selain di lokasi tempat kami berjualan. Kami juga memasarkan lewat sosial media (**informan A4**)

1. Dulu pernah ada namun kami berhasil amankan soalnya kan mau gimana pun kami harus bersikap adil soalnya itu menjadi tanggung jawab kami
2. Ya kami memberikan haraga sesuai dengan kadar, taraf dan mutu
3. Memahami target pasar kami, mengoptimalkan sosial media sebagai pemasaran, menawarkan sampel produk, menjalin hubungan baik dengan pelanggan (**informan A5**)

C. Manajemen dan keuangan

Manajemen adalah sebagai proses perencanaan, pengorganisaasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan manajemen juga merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan sustainability Adapun pertanyaan nya :

- 1) Bagaimana cara saudara dalam mengatur output dan inpout dari penghasilan produk sehingga tidak terjadinya kerugian?
- 2) Seperti apa cara saudara dalam melakukan pengelolaan keuangan?

Tanggapan informan:

1. Ada banyak cara namun kami akan menjelaskan dua saja. Yang pertama adalah menetapkan target keuangan kemudian yang kedua membuat anggaran usaha.
2. Mencatat pengeluaran dan pemasukan serta memprioritaskan kebutuhan yang ada pada usaha kami. (**informan A1**)

1. Memisahkan dana pribadi dengan dana Perusahaan, memperhatikan arus kas Perusahaan
2. Disiplin dalam menabung serta ada catatan terkait pemasukan dan pengeluaran agar tidak terjadi nya keugian (**informan A2**)

1. Cara nya pengeluaran yang saya keluarkan bahan biaya pembuatan, dan layanan jasa di bagi dengan *input*
2. Cara perhitungan saya sederhana total pemasukan setiap hari nya = pembelian bahan baku serta biaya upah (**informan A3**)

1. Membuat laporan keuangan serta memanfaatkan laba sebagai pengembangan usaha
2. Jangan takut untuk berinvestasi mengutamakan segala kebutuhan serta



menyiapkan dana darurat  
**(informan A4)**

1. Merencanakan masa depan dengan stabil, mencatat pemasukan dan pengeluaran memprioritaskan kebutuhan usaha
2. Jawaban sama adalah dengan cara mentranskrip pengeluaran dan pemasukan, menghindari hutang **(informan A5)**

**D. Kebijakan pemerintah**

Pemerintah memiliki kekuasaan untuk membuat dan menetapkan hukum serta undang-undang diwilayah tertentu. Pemerintah yang dimaksud adalah pemerintah pusat dan pemerintah daerah yang terkait dengan pengembangan ekonomi kreatif, baik keterkaitan dalam subtransi, maupun keterkaitan administrasi. Pertanyaan nya adalah:

- 1) Apa peran pemerintah kabupaten sampang dalam mendukung umkm kuliner dan seperti apa kebijakan kebijakan yang di terapkan?
- 2) Bagaimana pemerintah membantu umkm kuliner dalam hal akses permodalan atau peminjaman?

Tanggapan informan:

1. Selalu mengutamakan kebersihann dan makanan yang halal serta menertibkan protokol Kesehatan
2. Dalam segi permodalan sejauh ini masih belem ada **(informan A1)**

1. Tidak mengotori lingkungan sekitar dan juga selalu mengutamakan protokol Kesehatan

2. Terkait peminjaman atau permodalan sepertinya tidak ada **(informan A2)**

1. Peran pemerintah mungkin sebagai badan pemberi modal usaha

2. Dengan mempermudah peminjamana modal dan aturan pembayaran **(informan A3)**

1. Mungkin dengan menjaga ke stabilitas iklim umkm juga termasuk pendudukan dar pemerintah untuk menggambarkan usaha kuliner kami

2. Saya rasa tidak ada, soalnya kami melakukan peminjaman terhadap saudara atau tetangga **(informan A4)**

1. Pemerintah membangun infastruktur akses lokasi juga termasuk membantu dalam pengembangan umkm soalnya akses yang mudah juga memper gampang untuk berkunjung ke tempat usaha kami **(informan A5)**

2. Pasti nya membantu **(informan A5)**

E. kemitraan dikatakan sebagai kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, saling menguntungkan, dalam hal ini merupakan suatu landasan sebagai

pengembangan usaha. Adapun pertanyaan nya adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah anda memiliki mitra bisnis yang berjalan di bidang yang sama?
- 2) Apa manfaat kemitraan usaha dalam konteks ekonomi kreatif. bagi usaha saudara?

Taggapan dari informan:

1. Untuk sementara kemitraan pada bisnis kami masih belum ada
2. Mungkin manfaatnya saling memperkuat dan saling menguntungkan satu sama lain **(informan A1)**

1. Sementara ini bisnis kami belum memiliki mitra bisnis dalam bidang yang sama
2. Menurut saya mendukung untuk memiliki akses ke bidang keahlian yang sebelum nya tidak dimiliki **(informan A2)**

1. Sejauh ini kami belum memiliki mitra bisnis yang sama dalam bidang usaha yang kami jalankan
2. Manfaat nya adalah usaha lebih lancar dan laba usaha lebih luas dan luas **(informan A3)**

1. Bisnis yang sedang kami jalankan saat ini masih belum memiliki mitra bisnis yang dalam bidang yang sama
2. Teningkat pemberdayaan usaha di bidang manajemen, produk,

pemasaran, dan teknis agar bisa mandiri demi keberlangsungan usaha nya sehingga tidak ketergantungan **(informan A4)**

1. Untuk mitra bisnis dibidang yang sama ini kami masih dalam tahap perencanaan
2. Manfaat nya mungkin penghasilan harus nya lebih besar **(informan A5)**

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi pengembangan UMKM kuliner dapat dilakukan dengan memersivikasi produk. Hal ini dapat dilakukan dengan menyederhanakan menu atau produk dengan fokus pada beberapa jenis kuliner yang disukai pelanggan serta dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Dengan demikian, peningkatan layanan pelanggan dan inovasi pada produk dapat menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan dan meningkatkan keberlanjutan bisnis kuliner yang berada di kabupaten Sampang. Selain itu, pemilik kuliner dapat mematuhi peraturan pemerintah dengan memberikan komitmen terhadap kepatuhan pada regulasi yang mengatur kesehatan masyarakat dan pelestarian lingkungan. Hal ini menekankan pentingnya perawatan terhadap kebersihan lingkungan bisnis untuk menciptakan pengalaman belanja yang menyenangkan dan memberikan kesan positif terhadap pelanggan. Kemudian dalam pengembangan UMKM kuliner

dapat dilakukan dengan cara menyesuaikan lingkungan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menyoroti pentingnya manajemen persediaan dan kebijakan dalam memberikan harga untuk menjaga keberlanjutan operasional bisnis dengan tetap mempertahankan karakteristik produk ataupun menu yang telah dikenal oleh pelanggan. Selain itu, dengan menyoroti ketahanan bisnis terhadap fluktuasi lingkungan dan strategi keberlanjutan dalam mendapatkan pasokan yang diperlukan. Selanjutnya, memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan merupakan cara dalam mengembangkan UMKM kuliner. Hal ini dapat dilakukan dengan menyoroti beberapa prinsip dasar dalam memberikan layanan pelanggan yang baik dan memastikan kepuasan pelanggan. Hal ini dilakukan sebagai bentuk penghargaan terhadap pelanggan dengan memberikan pelayanan yang sopan dan ramah.

Ekonomi kreatif sangat berpengaruh dalam mengembangkan UMKM kuliner di kabupaten Sampang. Ekonomi kreatif dapat diterapkan dengan mencerminkan sikap yang adaptif dan komitmen untuk mengatasi rintangan dengan mencari dukungan dan lingkungan social terdekat. Selain itu, strategi yang berbasis kualitas, harga yang tepat dan pemasaran yang cerdas dapat mendukung keberhasilan transaksi bisnis dan meningkatkan pengenalan merek melalui media sosial. Kemudian menekankan pentingnya manajemen keuangan yang proaktif, keberanian dalam berinvestasi untuk pertumbuhan dan pengolahan dana yang bijaksana dengan memperhatikan kebutuhan yang mendesak serta keadaan darurat yang mungkin muncul. Dengan

pendekatan ini, bisnis kuliner dapat membangun fondasi keuangan yang kuat dan meningkatkan peluang untuk pertumbuhan kesuksesan bisnis jangka panjang. Selanjutnya menerapkan kebersihan, kehalalan makanan dan kepatuhan terhadap peraturan kesehatan harus selalu menjadi prioritas utama dalam menjalankan bisnis kuliner. Namun, pada saat ini strategi dalam pengembangan UMKM kuliner berbasis ekonomi kreatif di kabupaten Sampang tidak melakukan kerjasama dengan mitra bisnis di industri yang sama.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Zia, H. (2020) *Pengaturan pengembangan umkm di indonesia Vol 1, No 1 Februari 2020*
- Hutabarat, L. R. F. W. (2015). *Strategi Pengembangan Usaha Kuliner di Kota Malang Berbasis Ekonomi Kreatif. Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 7(1), 12–20.
- Mayasari, N. (2019). *Strategi pengembangan umkm berbasis ekonomi kreatif di kota palopo. Journal of Islamic Management and Bussines*, 2(1), 9–22.