

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Kupang Kecamatan Kelapa Lima pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Data pada penelitian ini bersumber dari hasil wawancara dengan pelaku usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Wawancara dilakukan untuk mengetahui kelayakan investasi usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai kelapa Lima dilihat dari sisi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman yang ada pada pelaku usaha kuliner ikan bakar.

TABEL JUMLAH INFORMAN

No.	Nama	Informasi yang diminta	Jumlah orang yang di wawancarai
1	Ibu Diana	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
2	Bapak Ian	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
3	Ibu Orpa	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
4	Ibu Nendi	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
5	Ibu Aida	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
6	Ibu Asti	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
7	Ibu Bel	Usaha Kuliner Ikan Bakar	1 Orang
Total			7 Orang

Sumber:Penulis

Selain itu peneliti juga mengumpulkan data berupa dokumen-dokumen dari Balai Prasarana dan Pemukiman Wilayah (BPPW) NTT, profil pembangunan objek wisata Pantai Kelapa Lima, dan total anggaran pembangunan Pantai Kelapa Lima. Atas data-data yang telah dikumpulkan tersebut, peneliti kemudian melakukan analisis untuk melihat bagaimana

kelayakan investasi usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Hasil analisis menunjukkan bahwa yang menjadi kekuatan dalam usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima ini adalah jenis produk yang dipasarkan memiliki harga yang terjangkau, lokasi usaha yang berdekatan dengan objek wisata yang berpotensi menarik wisatawan dan pelayanan kepada konsumen yang ramah, cepat dan gesit. Adapun kelemahannya yaitu konsep lapak kuliner ikan bakar yang disediakan oleh pemerintah bagi pedagang ikan bakar yang tidak sesuai dengan cara berjualan para pedagang dan kurangnya fasilitas pendukung bagi para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Ada beberapa peluang yang bisa dimanfaatkan untuk keberlanjutan berinvestasi para pedagang kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima, seperti tren pasar yang berdampak positif dan penataan kembali pada objek wisata Pantai Kelapa Lima yang memberikan daya tarik tersendiri bagi masyarakat dan para pedagang lain yang bisa berpotensi untuk membangun mitra dengan pedagang kuliner ikan bakar. Ancaman yang muncul ketika para pedagang kuliner ikan bakar berinvestasi di daerah tersebut adalah banyak bermunculannya produk sejenis, perubahan pada tren pasar dan regulasi parkir serta tata letak lapak yang sering berubah-ubah.

Berdasarkan hasil analisis di atas dengan menggunakan metode analisis SWOT pada kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima menunjukkan bahwa investasi Kuliner ikan bakar tidak layak untuk dijalankan.

5.1.1 Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Kelapa Lima, Kota Kupang pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Data yang diambil adalah data yang diperoleh dari dokumentasi dan hasil wawancara dengan para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Data yang diperoleh dari hasil penelitian mengenai Kelayakan Investasi Usaha Kuliner Ikan Bakar Pada Objek Wisata Pantai Kelapa Lima.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui proses wawancara dan dokumentasi, diketahui bahwa tujuan utama dari pemerintah melakukan penataan kembali pada objek wisata Pantai Kelapa Lima adalah dengan mengubah area tersebut sebagai pusat wisata dan memberikan dukungan bagi pegiat kuliner ikan bakar dalam bentuk penataan kembali pada lapak usaha di area tersebut Website Resmi Pemerintah Kota Kupang, (2022). Adapun dua permasalahan utama di lapangan yaitu masyarakat pemilik usaha kuliner ikan bakar pada objek Wisata Pantai Kelapa Lima merasa bahwa pendapatan atau pemasukan mereka dari sebelum dan sesudah penataan kembali objek wisata Pantai Kelapa Lima berkurang atau menurun. Hal ini disebabkan karena fasilitas dan tata letak gazebo yang disediakan oleh pemerintah untuk para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima kurang strategis dan yang kedua berkaitan dengan regulasi parkir dan regulasi tata letak lapak penjual kuliner ikan bakar yang tidak menentu. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Taufik, 2015) yang menyatakan bahwa area parkir dan lokasi tata letak dagangan sangat

berpengaruh pada minat berkunjung konsumen hal ini juga akan berdampak pada pendapatan suatu usaha.

5.2 Analisis dan Pembahasan

5.2.1 Kelayakan Investasi pada Objek Wisata Pantai Kelapa Lima

Kelayakan investasi adalah suatu kegiatan penelitian yang bertujuan untuk menyelidiki dan mengevaluasi apakah suatu usaha atau proyek yang dijalankan memiliki potensi untuk memberikan keuntungan finansial yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang telah dikeluarkan. Langkah ini umumnya diambil oleh individu atau entitas untuk melihat pertumbuhan keuangan dan ingin memanfaatkan potensi pengembangan modal. Dalam konteks kelayakan investasi, penelitian dan evaluasi dilakukan secara cermat untuk memastikan bahwa proyek atau usaha tersebut memiliki peluang yang cukup besar untuk memberikan hasil positif, serta meminimalkan risiko yang mungkin timbul selama perjalanan investasi.

Objek Wisata Pantai Kelapa Lima memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Oleh karena itu objek wisata Pantai Kelapa Lima harus di kelola dengan baik dan benar agar dapat memberikan pengaruh positif bagi masyarakat setempat. Dalam menentukan kelayakan investasi usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima peneliti menggunakan metode analisis SWOT.

Berikut ini proyeksi keuangan kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima Tahun 2023.

Proyeksi keuangan kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima Tahun 2023

Deskripsi	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penerimaan Penjualan	Rp8.500.000,00	Rp 7.665.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp9.750.000,00	Rp 11.000.000,00	Rp 10.450.000,00	Rp 12.000.000,00	Rp 11.100.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp9.700.000,00	Rp 9.500.000,00	Rp9.800.000,00
Harga Pokok Penjualan												
Biaya Bahan Baku	Rp 1.050.000,00	Rp 1.200.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.800.000,00	Rp 2.250.000,00	Rp 2.100.000,00	Rp 3.750.000,00	Rp 2.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.600.000,00	Rp 1.750.000,00	Rp 1.800.000,00
Biaya Bahan Pelengkap	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00
Biaya Listrik	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00	Rp 700.000,00
Biaya Pembeban Arang	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00	Rp 160.000,00
Total HPP	Rp 1.915.000,00	Rp 2.065.000,00	Rp 2.365.000,00	Rp 2.665.000,00	Rp 3.115.000,00	Rp 2.965.000,00	Rp 4.615.000,00	Rp 3.365.000,00	Rp 2.365.000,00	Rp 2.465.000,00	Rp 600	Rp 2.665.000,00
Laba Kotor	Rp6.585.000,00	Rp 5.600.000,00	Rp 7.635.000,00	Rp 7.085.000,00	Rp 7.885.000,00	Rp 7.485.000,00	Rp 7.385.000,00	Rp 7.735.000,00	Rp 7.635.000,00	Rp 7.235.000,00	Rp 9.499.994,00	Rp 7.135.000,00
Biaya Operasional												
Peralatan Kantong Plastik	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00	Rp 24.000,00
Biaya Transportasi	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00
Biaya Uang Ketersihan	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Gaji	Rp3.000.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 3.200.000,00	Rp3.000.000,00	Rp 3.000.000,00	Rp 3.000.000,00	Rp 2.700.000,00	Rp 2.250.000,00	Rp 2.700.000,00	Rp3.000.000,00	Rp 3.600.000,00	Rp 2.700.000,00
Total Biaya Operasional	Rp3.424.000,00	Rp 2.824.000,00	Rp 3.624.000,00	Rp3.424.000,00	Rp 3.424.000,00	Rp 3.424.000,00	Rp 3.124.000,00	Rp 2.674.000,00	Rp 3.124.000,00	Rp3.424.000,00	Rp 4.024.000,00	Rp3.124.000,00
Laba Sebelum Pajak	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp
Pajak Penghasilan 1%	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp	Rp
Laba Bersih	Rp3.161.000,00	Rp 2.776.000,00	Rp 4.011.000,00	Rp3.661.000,00	Rp 4.461.000,00	Rp 4.061.000,00	Rp 4.261.000,00	Rp 5.061.000,00	Rp 4.511.000,00	Rp3.812.000,00	Rp 5.475.994,00	Rp4.011.000,00

Sumber: Pedagang Ikan Bakar Pantai Kelapa Lima

Berdasarkan proyeksi keuangan di atas untuk periode Januari hingga Desember tahun 2023, total pendapatan bersih yang diperoleh adalah sebesar Rp. 49.262.000,00. Untuk menentukan biaya sewa, diterapkan aturan Capitalization Rate yang menyatakan bahwa biaya sewa adalah total pendapatan bersih selama satu tahun dikalikan dengan nilai Cape Rate 8%. Dengan menerapkan aturan tersebut pada usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, maka biaya sewa selama satu tahun dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya Sewa} &= 8\% \times \text{Total Pendapatan Bersih Tahunan} \\ &= 8\% \times \text{Rp. 49.262.000,00} \\ &= \text{Rp. 3.940.960,00}\end{aligned}$$

Dengan demikian, berdasarkan tingkat pendapatan bersih yang tercapai dari bulan ke bulan, diperoleh estimasi biaya sewa selama satu tahun sebesar Rp. 3.940.960,00.

5.2.2 Metode Analisis SWOT

Metode analisis SWOT adalah suatu metode yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal suatu organisasi, proyek, atau ide bisnis. Analisis SWOT merinci kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dapat mempengaruhi kelayakan sebuah investasi.

1. Kekuatan (*Strengths*) dari usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima

Pengusaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima memiliki kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya, dan kekuatan tersebut berpengaruh pada perkembangan usaha dalam persaingan dan kemajuan dimasa yang akan datang di tengah-tengah banyaknya usaha sejenis yang bermunculan. Adapun kekuatan-kekuatan yang dimiliki pengusaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

- a. Jenis produk yang dipasarkan memiliki harga yang relatif terjangkau di kalangan masyarakat.

Ikan bakar adalah makanan yang populer dan disukai oleh banyak kalangan masyarakat terutama di daerah yang berdekatan dengan pesisir pantai seperti Kelapa Lima. Harga yang terjangkau menjadi pertimbangan dalam kesuksesan kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, dengan harga yang bersahabat ikan bakar di Pantai Kelapa Lima menjadi hidangan utama yang diandalkan pada acara-acara tertentu oleh konsumen.

Selain faktor harga alasan lain yang membuat ikan bakar diminati oleh para konsumen adalah nilai gizinya. Konsumen memilih produk kuliner ikan bakar sebagai pengganti kebutuhan protein hewani karena ikan memiliki harga yang relatif terjangkau serta rendah lemak dan tinggi akan nutrisi. Hal ini menjadi pertimbangan utama bagi konsumen

yang peduli dengan aspek gizi dalam makanan mereka. Dengan demikian, ikan bakar di Pantai Kelapa Lima tidak hanya memenuhi selera kuliner, tetapi juga memenuhi kebutuhan gizi konsumen yang ingin menjaga kesehatan tubuh mereka dengan harga yang terjangkau.

Keberlanjutan harga yang terjangkau memungkinkan masyarakat luas, termasuk wisatawan untuk menikmati ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dengan harga yang relatif terjangkau. Dampak positifnya tidak hanya dirasakan oleh konsumen, tetapi juga oleh para pedagang kuliner yang memilih berinvestasi pada kuliner ikan bakar ini. Harga yang terjangkau dapat meningkatkan daya saing bisnis kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima, menarik minat lebih banyak konsumen, dan pada akhirnya, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Oleh sebab itu keputusan para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima untuk berinvestasi dalam usaha ini merupakan respon yang bijaksana terhadap kebutuhan konsumen dan dinamika pasar. Berbagai pertimbangan, seperti nilai gizi dari sebuah produk yang bisa diperoleh dengan harga yang terjangkau, menjadi faktor penting yang mendorong keberhasilan bisnis.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Diana, Ibu Asti, dan Ibu Bel)

“Kelebihan dari usaha kuliner ikan bakar ini dengan usaha yang lain sehingga layak untuk di investasikan adalah, jenis produk yang di pasarkan memiliki harga yang relatif terjangkau di kalangan masyarakat”

Kuliner ikan bakar diakui sebagai produk alternatif yang sehat untuk memenuhi kebutuhan protein hewani bagi tubuh. Dengan kandungan lemak yang rendah dan tinggi nutrisi, ikan menjadi pilihan yang bijak bagi konsumen. Hal ini tidak hanya menciptakan kebutuhan pasar yang stabil tetapi juga menunjukkan bahwa kuliner ikan bakar tidak hanya menjadi kuliner yang enak tetapi juga mengakomodasi tren kesadaran kesehatan di kalangan konsumen.

Selain itu, aspek harga juga menjadi peran penting dalam kesuksesan para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Harga yang terjangkau tidak hanya membuat produk kuliner ikan bakar ini menjadi pilihan utama tetapi juga membuka peluang untuk menjadikan kuliner ikan bakar ini sebagai hidangan istimewa pada acara tertentu. Keberlanjutan harga yang bersahabat memberikan akses kepada masyarakat luas, termasuk wisatawan, untuk menikmati kuliner tersebut.

Dampak positifnya tidak hanya dirasakan oleh konsumen tetapi juga oleh para pedagang kuliner ikan bakar. Harga yang terjangkau meningkatkan daya saing, menarik minat lebih banyak konsumen, dan pada akhirnya, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Keputusan para pedagang untuk berinvestasi dalam kuliner ikan bakar bukan hanya respons terhadap permintaan pasar, tetapi juga langkah yang bijak dalam memahami perubahan pasar dan kebutuhan konsumen.

Dengan ikan sebagai alternatif pemenuhan kebutuhan akan gizi masyarakat dengan harga yang terjangkau. Hal ini memberikan kepastian bahwa produk kuliner ikan bakar akan selalu dicari sebagai alternatif pemenuhan gizi masyarakat dengan harga yang terjangkau. Para pedagang yang memahami kebutuhan dan preferensi konsumen dapat menyesuaikan penawaran mereka sehingga tetap relevan dan diminati. Dengan demikian, investasi pada kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, bukan hanya tentang memenuhi permintaan saat ini tetapi juga menciptakan dasar yang kokoh bagi kelangsungan bisnis dan kesuksesan di masa yang akan datang.

Menurut Saputra (2020) menyatakan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Pertanyaan tersebut sejalan dengan pernyataan hasil wawancara dengan para informan yang menyatakan bahwa kelebihan usaha kuliner ikan bakar dibandingkan dengan usaha yang lain yaitu karena jenis produk yang dipasarkan memiliki harga yang relatif terjangkau di kalangan masyarakat.

- b. Lokasi usaha yang berdekatan dengan pesisir pantai menjadi daya tarik bagi wisatawan.

Lokasi usaha para pedagang kuliner ikan bakar yang berdekatan dengan pesisir pantai menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan yang berkunjung di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Objek wisata tersebut menjadi daya tarik utama bagi wisatawan yang mengunjungi

lokasi tersebut karena kehadiran objek wisata ini menciptakan suasana yang unik, di mana pengunjung tidak hanya menikmati pemandangan Pantai Kelapa Lima yang indah tetapi juga dapat menikmati cita rasa kuliner lokal. Dalam konteks ini, keberadaan usaha kuliner ikan bakar tidak hanya menjadi suatu pilihan makanan tetapi juga bagian dari pengalaman wisata dari Pantai Kelapa Lima.

Keberadaan usaha kuliner ikan bakar yang terletak dekat dengan pantai dan menawarkan pemandangan indah merupakan daya tarik tersendiri bagi wisatawan yang mengunjungi area tersebut. Hal ini tidak hanya memberikan pengalaman positif bagi pengusaha kuliner ikan bakar, tetapi juga bagi konsumen dan wisatawan yang datang ke objek wisata Pantai Kelapa Lima. Lokasi yang strategis ini menjadi faktor kunci mengapa masyarakat cenderung berinvestasi dalam usaha kuliner ikan bakar di daerah tersebut.

Dengan keindahan pemandangan pantai yang dapat dinikmati oleh para pengunjung, usaha kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima tidak hanya menyediakan hidangan lezat, tetapi juga memperkaya pengalaman wisata mereka. Faktor ini menciptakan daya tarik tambahan, menjadikan investasi dalam usaha kuliner ikan bakar sebagai pilihan yang menjanjikan bagi masyarakat yang ingin terlibat dalam sektor ini. Dengan demikian, keterkaitan antara lokasi usaha dan pengalaman wisata menciptakan kombinasi yang saling menguntungkan untuk para pelaku usaha dan para pengunjung.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Bapak Ian, Ibu Orpa, Ibu Nendi)

“Kelebihan dari usaha kuliner ikan bakar ini dengan usaha yang lain sehingga sehingga layak untuk di investasikan karena menurut para pedagang kuliner ikan bakar, lokasi kuliner ikan bakar berdekatan dengan pantai yang memiliki pemandangan yang indah sehingga menjadi daya tarik bagi wisatawan”

Lokasi strategis usaha kuliner ikan bakar yang berdekatan dengan pesisir pantai di Pantai Kelapa Lima menjadi daya tarik utama bagi para wisatawan yang berkunjung. Objek wisata ini tidak hanya menawarkan pemandangan indah Pantai Kelapa Lima, tetapi juga menciptakan suasana unik di mana pengunjung dapat menikmati kuliner lokal yang khas. Oleh karena itu, keberadaan usaha kuliner ikan bakar di sekitar pantai tidak hanya menyediakan pilihan makanan yang lezat, tetapi juga menjadi bagian dari pengalaman wisata di Pantai Kelapa Lima.

Dekatnya lokasi usaha kuliner ikan bakar dengan pantai menambah daya tarik bagi wisatawan yang ingin berkunjung ke pesisir Pantai Kelapa Lima. Para pengunjung tidak hanya dapat menikmati hidangan lezat ikan bakar, tetapi juga disuguhkan dengan panorama alam yang memukau. Hal ini menciptakan pengalaman positif tidak hanya bagi konsumen tetapi juga bagi para pengusaha kuliner ikan bakar yang memanfaatkan keunikan lokasi mereka.

Keberadaan usaha kuliner ikan bakar di area ini juga menjadi investasi menarik bagi masyarakat, karena lokasi strategisnya di sekitar objek wisata yang populer dapat meningkatkan daya tarik usaha tersebut.

Dengan demikian, faktor keterkaitan antara lokasi usaha dan pengalaman wisata menjadi kombinasi yang saling menguntungkan, menciptakan peluang bisnis yang menjanjikan di sektor kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima.

Pada akhirnya masyarakat memilih berinvestasi dalam usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Karena dampak positif, seperti pengalaman positif bagi pengusaha dan konsumen, serta daya tarik bagi wisatawan, dapat diperjelas sebagai faktor kunci yang membuat investasi ini menarik dan layak untuk diinvestasikan.

Menurut Lesmana, Soegiarto, & Suyatin (2018) menyatakan bahwa lingkungan bisnis dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan suatu usaha. Hal ini tercermin dalam hasil wawancara dengan para informan yang menyatakan bahwa keberadaan lokasi kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima dengan pemandangan pesisir pantai yang indah menjadi kekuatan bagi para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima.

c. Pelayanan kepada konsumen yang ramah, gesit dan sopan

Keahlian dan strategi khusus yang dimiliki oleh para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima tidak hanya terletak pada rasa ikan yang lezat tetapi para pedagang kuliner ikan bakar memiliki keahlian atau strategi khusus yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, gesit, dan sopan hal ini bukan hanya sekedar kebetulan saja melainkan hal ini adalah sebuah strategi yang diprioritaskan dalam setiap

aspek operasional pedagang kuliner ikan bakar dalam menarik minat konsumen. Setiap staf pada usaha kuliner ikan bakar diinstruksikan untuk memberikan pelayanan yang lebih dari sekadar transaksi biasa tetapi para staf juga harus bisa melibatkan diri dalam interaksi yang penuh perhatian dengan setiap pelanggan. Kemampuan staf usaha kuliner ikan bakar yang dituntut untuk bisa beroperasi dengan gesit dan tanggap terhadap setiap permintaan pelanggan, tidak hanya sekedar meningkatkan kepuasan terhadap pelanggan, tetapi juga menciptakan kesan positif yang berkelanjutan. Pelanggan merasa bahwa seperti dihargai dan diakui sebagai bagian dari pengalaman kuliner. Oleh karena itu, para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima tidak hanya berfokus pada transaksi saja, tetapi juga pada interaksi yang dapat membentuk hubungan jangka panjang yang berguna bagi keberlanjutan usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Dengan memahami bahwa kesuksesan tidak hanya bergantung pada produk, pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima berhasil menciptakan identitas yang kuat dan menonjolkan keunggulan bersaing mereka. Dalam bisnis kuliner, di mana persaingan sangat ketat, kemampuan untuk membangun citra yang unik dan menawarkan pengalaman pelanggan yang istimewa adalah kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dan keberlanjutan usaha mereka.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Diana, Ibu Orpa, Ibu Nendi, Ibu Aida, Ibu Asti)

“Keahlian dan strategi khusus yang dimiliki pedagang kuliner ikan bakar dalam pengoperasiannya adalah dengan memberikan pelayanan yang ramah, gesit dan sopan kepada konsumen”

Dalam bisnis kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, dapat dilihat bahwa kesuksesan pedagang tidak semata-mata hanya bergantung pada kualitas produk (makanan) saja, melainkan juga pada strategi pelayanan yang terencana dengan baik. Keunikan mereka terletak pada kemampuan untuk memberikan pelayanan yang tidak hanya ramah, tetapi juga gesit dan sopan kepada setiap pelanggan.

Salah satu keahlian yang dimiliki pedagang kuliner ikan bakar disini adalah fokus pada interaksi personal dengan pelanggan. Para pedagang kuliner ikan bakar tidak hanya melihat setiap transaksi sebagai suatu pertukaran bisnis biasa, melainkan sebagai kesempatan untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Instruksi kepada setiap staf untuk terlibat dalam interaksi penuh perhatian dengan pelanggan menciptakan pengalaman yang tidak hanya memuaskan dari segi makanan, tetapi juga dari segi layanan.

Penting untuk diingat bahwa pelayanan yang gesit bukan hanya dianggap sebagai pelengkap, tetapi sebagai bagian integral dari citra merek para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Hal ini menunjukkan pemahaman yang cerdas bahwa pengalaman pelanggan tidak hanya dipengaruhi oleh rasa makanan, tetapi juga oleh kualitas layanan dan interaksi personal.

Keberhasilan para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima ini dapat dilihat dari kemampuan mereka untuk membedakan diri dari pesaing. Mereka memahami bahwa dalam persaingan ketat, pelayanan yang hangat dan bersahabat dapat menjadi keunggulan bersaing yang signifikan. Hal ini menciptakan ikatan emosional dengan pelanggan, yang kemudian dapat menjadi faktor penentu dalam memilih tempat makan.

Selain itu, para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima juga memahami bahwa citra merek yang unik dan pengalaman pelanggan yang istimewa adalah kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Dengan fokus pada pelayanan yang membangun hubungan jangka panjang, para berhasil menciptakan identitas yang kuat di tengah persaingan yang ketat di industri kuliner.

Dengan demikian, hasil analisis menunjukkan bahwa pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima telah berhasil mengintegrasikan strategi pelayanan yang gesit dan ramah ke dalam operasional mereka, yang pada gilirannya berkontribusi pada kesuksesan dan keberlanjutan usaha mereka.

Dengan memberikan pelayanan yang ramah, gesit, dan sopan, para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima berupaya meningkatkan kualitas pelayanan mereka, yang secara potensial dapat berkontribusi pada kepuasan konsumen. Dengan demikian, pengoperasian yang dilakukan oleh para pedagang tersebut mencerminkan pemahaman akan pentingnya kualitas pelayanan dalam mencapai

keberhasilan usaha, sejalan dengan temuan yang diungkapkan oleh Putro (2014)

2. Kelemahan (*Weaknesses*) dari usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

Kelemahan adalah adalah faktor yang menjadi tembok atau penghalang bagi suatu usaha dalam berkembang serta dapat mengganggu dalam proses pencapaian laba yang maksimum yang ingin diperoleh. Adapun kelemahan-kelemahan yang dimiliki antara lain:

- a. Konsep lapak yang disediakan oleh pemerintah yang tidak sesuai dengan cara berjualan pada pedagang

Pada objek wisata Pantai Kelapa Lima di bangun 96 lapak yang disediakan oleh pemerintah bagi para pedagang ikan bakar yang berinvestasi pada area tersebut, konsep awal dari 96 lapak ini adalah para pedagang ikan bakar di kawasan pesisir Pantai Kelapa Lima yang semulanya hanya pedagang ikan bakar biasa difasilitasi oleh pemerintah dengan 96 lapak dengan view kearah pantai dan beberapa fasilitas pendukung agar bisa menjadi kawasan wisata kuliner ikan bakar.

Pada kenyataanya konsep 96 lapak yang disediakan oleh pemerintah dengan view kearah pantai tidak sesuai dengan cara berjualan para pedagang ikan bakar yang berinvestasi pada objek wisata Pantai Kelapa Lima hal ini menyebabkan para pedagang ikan bakar yang berinvestasi di area tersebut terpaksa tidak menggunakan 96 lapak yang disediakan dan memilih untuk berjualan didepan taman karena 96 lapak yang disediakan

oleh pemerintah memiliki layout yang kurang baik dan berpengaruh pada pendapatan para pedagang ikan bakar, akibatnya kawasan taman yang semulanya rapi dan bersih menjadi kumuh dan tingkat kunjungan pada objek wisata Pantai Kelapa Lima menurun.

Berkaitan dengan konsep lapak para pedagang ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima yang tidak sesuai dengan cara berjualan para pedagang ikan bakar dan berdampak negatif bagi usaha mereka, maka para pedagang perlu untuk mulai mendiskusikan dengan pihak yang mengelola lapak atau area dagang pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Negosiasi ini berkaitan dengan pemindahan lapak ke lokasi yang dianggap lebih strategis atau melakukan pengaturan ulang terhadap penempatan lapak yang sudah ada. Hal ini memerlukan dialog terbuka dan berkelanjutan dengan pihak terkait untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Nendi, Bapak Ian)

“Keterbatasan dalam pengoperasian usaha kuliner pedagang kuliner ikan bakar adalah konsep lapak yang disediakan oleh pemerintah tidak sesuai dengan cara berjualan para pedagang ikan bakar yang berdampak pada tingkat pengunjung objek wisata dan pendapatan para pedagang ikan bakar”

Objek wisata Pantai Kelapa Lima dibangun oleh pemerintah dengan menyediakan 96 lapak bagi para pedagang ikan bakar. Namun, sayangnya, konsep tersebut tidak sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan para pedagang,

yang menyebabkan para pedagang ikan bakar memilih untuk tidak menggunakan lapak yang disediakan.

Sebagai akibat dari ketidaksesuaian konsep lapak tersebut, para pedagang ikan bakar memutuskan untuk berjualan di depan taman karena mereka menganggap layout 96 lapak pada objek wisata Pantai Kelapa Lima tidak memadai dan dapat mempengaruhi pendapatan mereka. Keputusan ini tidak hanya berdampak pada kesejahteraan pedagang, tetapi juga menurunkan tingkat kebersihan dan daya tarik pada kawasan objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Untuk menghadapi situasi ini, para pedagang perlu untuk memulai dialog dengan pihak yang mengelola lapak atau area dagang di Pantai Kelapa Lima. Komunikasi antara para pedagang dan pihak pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima perlu dilakukan untuk membahas pemindahan lapak ke lokasi yang dianggap lebih strategis atau melakukan penataan ulang terhadap penempatan lapak yang sudah ada. Proses ini membutuhkan kerjasama dan komunikasi terbuka antara para pedagang dan pihak terkait guna mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dan mendukung pertumbuhan objek wisata tersebut.

Berdasarkan pernyataan Fitriyani, Murni, & Warsono (2012) yang menyebutkan bahwa pemilihan konsep dan lokasi usaha berpengaruh terhadap suatu usaha. Pernyataan tersebut sesuai dengan hasil analisis wawancara dengan para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima, yang menunjukkan bahwa konsep lapak yang

disediakan oleh pemerintah yang tidak sesuai dengan cara berjualan pada pedagang menjadi keterbatasan dalam pengoperasian usaha mereka.

- b. Ketidaktersediaan lahan parkir bagi pengunjung usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

Ketidaktersediaan lahan parkir pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat memberikan dampak negatif bagi objek wisata tersebut. Kurangnya fasilitas seperti parkir dapat menyebabkan konsumen kuliner ikan bakar kesulitan untuk mencari tempat parkir hal ini dapat menimbulkan rasa tidak nyaman dan terganggu bagi pengunjung sebelum mereka memasuki area objek wisata.

Dampak dari ketidaktersediaannya lahan parkir terhadap terhadap usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima yaitu penurunan pendapatan akibat keterbatasan lahan parkir hal ini merupakan salah satu dampak signifikan terhadap usaha kuliner ikan bakar. Sebagai usaha yang menawarkan hidangan ikan bakar, daya tarik utama tidak hanya terletak pada cita rasanya saja tetapi juga pada kenyamanan dan aksesibilitas bagi para pelanggan. Ketidaktersediaan lokasi parkir dapat menciptakan hambatan bagi pelanggan yang ingin menikmati sajian ikan bakar tersebut.

Ketika pelanggan kesulitan menemukan tempat parkir yang memadai, hal ini dapat mengakibatkan penurunan jumlah kunjungan ke lapak mereka. Pelanggan potensial yang ingin datang ke tempat tersebut mungkin memilih untuk mencari alternatif lain yang lebih mudah diakses.

Selain itu, dampak ini juga dapat menjadi kendala bagi usaha untuk menarik pelanggan baru. Kesulitan dalam mencari tempat parkir dapat menciptakan persepsi negatif bagi pengalaman pelanggan, bahkan sebelum mereka mencoba hidangan. Oleh karena itu strategi manajemen parkir yang efisien dapat menjadi kunci untuk mengatasi dampak negatif tersebut, seperti mengkomunikasikan terkait ketersediaan lahan parkir kepada pemerintah atau pihak pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima untuk mempertimbangkan pengembangan lahan parkir yang memadai untuk menanggulangi masalah ini dengan cara pembangunan area parkir tambahan atau pemanfaatan lahan objek wisata Pantai Kelapa Lima dengan lebih efisien.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Diana, Ibu Orpa, Ibu Nendi, Ibu Aida, Ibu Asti, Ibu Bel)

“Ketidaktersediaan lahan parkir sangat berpengaruh kepada konsumen dan usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima”

Dampak terhadap konsumen kuliner ikan bakar pada objek Wisata Pantai Kelapa Lima terkait keterbatasan lahan parkir di sekitar Pantai Kelapa Lima dapat menyulitkan konsumen yang ingin menikmati hidangan kuliner ikan bakar. Mencari tempat parkir yang memadai menjadi tantangan tersendiri bagi para konsumen, dan hal ini dapat menciptakan ketidaknyamanan bagi pengunjung sebelum mereka memasuki area objek wisata. Para pelanggan yang datang untuk menikmati cita rasa khas dari kuliner ikan bakar mengalami kesulitan dalam mencari tempat parkir yang memadai.

Akibatnya usaha kuliner ikan bakar di sekitar objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat mengalami penurunan pendapatan yang signifikan akibat ketidaktersediaan lahan parkir. Sebagai usaha yang tidak hanya menawarkan cita rasa unik tetapi juga pengalaman makan yang nyaman, kurangnya fasilitas parkir dapat menghambat daya tarik pelanggan. Jika pelanggan kesulitan menemukan tempat parkir yang memadai, hal ini dapat menyebabkan penurunan jumlah kunjungan ke tempat tersebut.

Ketidakterediaan parkir juga memiliki dampak bagi pelanggan, ketika pelanggan menghadapi kesulitan mencari tempat parkir, hal ini tidak hanya berdampak pada jumlah kunjungan, tetapi juga pada pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Persepsi negatif terhadap sulitnya parkir dapat muncul sebelum pelanggan mencoba hidangan. Hal ini juga dapat menjadi hambatan untuk menarik pelanggan baru, karena orang mungkin memilih opsi lain yang lebih mudah diakses.

Untuk mengatasi masalah ini, penting untuk mengembangkan strategi manajemen parkir yang lebih efisien. Komunikasi dengan pihak berwenang, seperti pemerintah atau pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima, dapat menjadi langkah penting. Mengusulkan pembangunan area parkir tambahan atau pemanfaatan lahan dengan lebih efisien dapat membantu menanggulangi masalah ketidaktersediaan parkir pada objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Siraj & Fikrah, Analisis Pengaruh Luas Lahan Parkir Terhadap Pendapatan Pemilik

Usaha Kafe Dan Restoran Di Kota Banda Aceh (2020) ditemukan bahwa luas lahan parkir memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan jumlah pengunjung dan pendapatan pemilik usaha kafe dan restoran di Kota Banda Aceh. Temuan ini sejalan dengan hasil wawancara dengan para pedagang kuliner ikan bakar bahwa ketidaktersediaan lahan parkir memiliki dampak signifikan terhadap konsumen dan usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Kurangnya fasilitas parkir dapat menyulitkan pengunjung, khususnya mereka yang ingin menikmati hidangan ikan bakar. Peningkatan luas lahan parkir di sekitar objek wisata tersebut dapat menjadi solusi efektif untuk menanggulangi masalah ini dengan meningkatkan kenyamanan pengunjung dan pada akhirnya mendukung peningkatan pendapatan usaha kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima.

- c. Fasilitas yang disediakan oleh pemerintah bagi pengusaha kuliner ikan bakar kurang mumpuni

Fasilitas seperti wastafel yang rusak dapat memberikan dampak negatif terhadap kebersihan dan sanitasi di tempat usaha. Hal ini dapat menyulitkan proses mencuci peralatan dan bahan makanan, yang merupakan bagian penting dalam bisnis kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima, ketersediaan air bersih yang kurang memadai juga dapat menghambat proses memasak dan mencuci yang menyebabkan gangguan pada kegiatan operasional usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Dampak langsung dari fasilitas seperti wastafel yang rusak dan ketersediaan air bersih yang kurang memadai pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat dirasakan langsung secara khusus pengalaman konsumen yang mencari wisata kuliner yang bersih dan nyaman di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Keberadaan wastafel yang rusak tidak hanya menciptakan hambatan bagi pedagang kuliner dalam menjaga kebersihan, tetapi juga memberikan kesan kurang profesional dan kurangnya perhatian terhadap kesejahteraan pelanggan. Ketidaknyamanan akibat kurangnya fasilitas sanitasi yang memadai, dapat mengakibatkan persepsi negatif dari pengunjung terhadap keseluruhan pengalaman wisata di Pantai Kelapa Lima. Bau tidak sedap dan kumuhnya area objek wisata dapat mengurangi daya tarik destinasi tersebut, membuat pengunjung mungkin enggan untuk berlama-lama atau bahkan kembali ke tempat tersebut di masa mendatang dan akan berdampak negatif pada pendapatan para pedagang kuliner ikan bakar.

Oleh karena itu perlunya kerjasama antara para pedagang yang berinvestasi usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dengan pihak pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima untuk meningkatkan fasilitas umum yang kurang memadai tersebut agar kedepannya objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat mempertahankan daya tarik serta memberikan pengalaman yang positif dan memuaskan bagi setiap pelanggan yang datang.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Bel)

“Fasilitas yang disediakan oleh pemerintah seperti wastafel dan air bersih kurang mumpuni untuk dijadikan tempat usaha kuliner ikan bakar”

Keberadaan wastafel yang rusak menjadi sebuah tantangan serius dalam menjaga standar kebersihan dan sanitasi. Fasilitas tersebut tidak hanya memberikan dampak negatif pada operasional harian, namun juga berpotensi memberikan pengalaman yang buruk kepada konsumen dan citra keseluruhan objek wisata. Wastafel yang rusak dapat menyulitkan proses penting seperti mencuci peralatan dan bahan makanan. Hal ini tidak hanya mempengaruhi kualitas hidangan yang disajikan, tetapi juga meningkatkan risiko kontaminasi yang dapat mengancam kesehatan konsumen. Keberadaan air bersih yang kurang memadai juga menjadi hambatan serius, mengingat proses memasak dan mencuci membutuhkan pasokan air yang cukup.

Dampak langsung dari kondisi tersebut menciptakan ketidaknyamanan bagi pengunjung yang mencari pengalaman kuliner yang bersih dan nyaman. Kesulitan dalam menjaga kebersihan menciptakan kesan kurang profesional dan dapat merugikan reputasi pedagang kuliner. Bau tidak sedap dan kumuhnya area objek wisata dapat merugikan daya tarik destinasi tersebut, mengakibatkan pengunjung mungkin enggan untuk berlama-lama atau kembali ke tempat tersebut di masa mendatang.

Untuk mengatasi masalah ini, kerjasama antara para pedagang kuliner dan pihak pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima merupakan hal yang penting. Investasi dalam perbaikan fasilitas umum, termasuk wastafel

yang rusak, dan peningkatan pasokan air bersih akan membantu meningkatkan standar kebersihan secara menyeluruh. Dengan cara ini, para pedagang kuliner ikan bakar dapat mempertahankan daya tarik objek wisata Pantai Kelapa Lima, memberikan pengalaman positif bagi pengunjung, dan mendukung kesuksesan bisnis pedagang kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima.

Ketidakmumpuni fasilitas yang disediakan oleh pemerintah, seperti wastafel dan pasokan air bersih, bagi pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat menjadi hambatan serius dalam mencapai standar kebersihan yang diperlukan untuk usaha kuliner. Hal ini, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Khansa (2020) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan fasilitas yang disediakan dapat memberikan dampak signifikan terhadap kepuasan konsumen. Oleh karena itu, perbaikan dan peningkatan fasilitas oleh pemerintah di objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat berkontribusi secara langsung pada keberhasilan dan kepuasan pelanggan para pedagang kuliner ikan bakar.

3. Peluang (*Opportunities*) dari Pengusaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

Peluang adalah suatu kesempatan yang datang sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan atau dapat didefinisikan sebagai kesempatan yang muncul pada waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk memperoleh keuntungan, jika dalam kesempatan itu dilakukan suatu tindakan dengan mengarahkan tenaga dan

pikiran. Adapun peluang-peluang yang dimiliki oleh pengusaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima antara lain:

a. Tren pasar atau kebiasaan konsumen yang dapat dimanfaatkan

Terdapat tren peningkatan permintaan kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima di bulan-bulan tertentu, terutama pada periode hari raya dan acara khusus. Hal ini menunjukkan bahwa ada faktor-faktor musiman atau peristiwa tertentu yang mempengaruhi minat konsumen terhadap kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Peningkatan permintaan ini dapat menjadi peluang bagi pelaku usaha kuliner ikan bakar untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan mereka dengan mengantisipasi dan mempersiapkan penawaran ikan dengan harga khusus selama periode tertentu.

Kebiasaan konsumen dengan kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor khusus, seperti momen spesial seperti hari raya atau acara tertentu. Perilaku ini menggambarkan bahwa konsumen cenderung mencari pengalaman kuliner yang istimewa dan berkesan selama periode tersebut.

Oleh sebab itu, penjual atau para pedagang kuliner ikan bakar dapat memanfaatkan pemahaman mendalam tentang kebiasaan konsumen ini untuk merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan menarik selama periode tertentu. Dengan memfokuskan promosi atau penawaran khusus pada momen-momen spesial seperti ini, para penjual dapat menarik perhatian konsumen yang sedang mencari pengalaman kuliner

yang unik dan cocok dengan suasana perayaan. Dengan demikian, pemahaman yang baik tentang kebiasaan konsumen dapat menjadi kunci untuk meningkatkan pendapatan pada bisnis kuliner ikan bakar.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Diana, Bapak Ian, Bapak Orpa, Ibu Nendi, Ibu Bel, Ibu Asti, Ibu Aida)

“Tren pasar atau kebiasaan konsumen yang dapat di manfaatkan adalah pada saat bulan-bulan tertentu seperti hari raya dan acara tertentu.”

Terdapat tren peningkatan permintaan pada kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, terutama pada bulan-bulan tertentu yang berkaitan dengan hari raya dan acara khusus. Fenomena ini menandakan adanya faktor-faktor musiman atau peristiwa tertentu yang memengaruhi minat konsumen terhadap kuliner ikan bakar di lokasi tersebut. Peningkatan permintaan ini bukan hanya sekadar mencerminkan keinginan konsumen untuk menikmati hidangan yang spesial selama periode tertentu, tetapi juga menciptakan peluang strategis bagi pelaku usaha kuliner ikan bakar.

Kebiasaan konsumen terkait kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima tampaknya dipengaruhi oleh momen-momen istimewa, seperti hari raya atau acara tertentu. Perilaku ini mencerminkan keinginan konsumen untuk menciptakan pengalaman kuliner yang berkesan selama periode perayaan tertentu. Dalam menghadapi perubahan ini, penjual atau pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat menggali lebih dalam pemahaman tentang kebiasaan

konsumen untuk merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan menarik.

Dengan memfokuskan promosi dan penawaran khusus pada periode-periode tertentu, seperti hari raya, pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat menarik perhatian konsumen yang sedang mencari pengalaman kuliner yang unik dan sesuai dengan suasana perayaan. Pengelola objek wisata Pantai Kelapa Lima dan pelaku usaha kuliner ikan bakar di area tersebut dapat membangun kolaborasi untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk para pedagang kuliner ikan bakar kepada pengunjung.

Menurut Kartikasari, Arifin, & Hidayat (2013), keberlanjutan usaha dan minat konsumen sangat dipengaruhi oleh tren pasar dan kebiasaan konsumen. Dalam konteks kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima, terdapat pengamatan bahwa kebiasaan konsumen dan tren pasar khususnya menonjol pada bulan-bulan tertentu, seperti pada saat hari raya dan acara tertentu. Peningkatan minat konsumen selama periode ini memberikan peluang bagi pelaku usaha kuliner ikan bakar untuk mengoptimalkan penjualan dan keuntungan mereka. Analisis ini menggarisbawahi pentingnya memahami pola konsumen dan tren pasar untuk merancang strategi pemasaran yang efektif dan sesuai dengan kebutuhan pasar lokal, sehingga dapat meningkatkan keberlanjutan usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima .

- b. Perubahan pada kebijakan pemerintah terkait penataan kembali objek wisata pantai kelapa lima.

Penataan kembali Pantai Kelapa Lima bukan hanya sekadar upaya fisik untuk meningkatkan kebersihan dan keteraturan kawasan, tetapi juga merupakan langkah strategis dalam peningkatan pengalaman wisata bagi pengunjung. Dengan menciptakan suasana yang menyenangkan, pengunjung diharapkan dapat merasakan daya tarik yang lebih kuat terhadap destinasi objek wisata pantai kelapa Lima.

Aspek kebersihan dan kerapihan yang diperhatikan dalam penataan ulang ini bukan hanya mencakup pantai itu sendiri, tetapi juga area sekitarnya, termasuk fasilitas umum, dan jalur pejalan kaki. Dengan demikian, pengunjung dapat merasakan kenyamanan dan keamanan sepanjang kunjungan mereka. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan citra Pantai Kelapa Lima, tetapi juga memberikan dorongan positif bagi industri pariwisata secara keseluruhan.

Dalam konteks peluang bisnis kuliner ikan bakar, integrasi dengan penataan ulang pantai kelapa lima menjadi langkah yang cerdas. Kebersihan dan estetika yang ditingkatkan dari objek wisata dapat memberikan daya tarik tambahan bagi pengunjung yang mencari pengalaman kuliner yang menyenangkan. Pengusaha kuliner ikan bakar dapat memanfaatkan atmosfer yang lebih baik ini untuk menarik perhatian pengunjung dan menciptakan nilai tambah bagi bisnis mereka.

Dengan demikian, penataan ulang Pantai Kelapa Lima tidak hanya menjadi investasi dalam infrastruktur fisik, tetapi juga sebagai investasi dalam meningkatkan daya tarik destinasi wisata pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. Dengan menyelaraskan penataan ulang ini dengan peluang bisnis kuliner lokal, Pantai Kelapa Lima memiliki potensi untuk menjadi destinasi yang bukan hanya indah secara alamiah, tetapi juga memikat para pengunjung melalui pengalaman kuliner yang unik dan mengesankan.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Bapak Ian)

“Penataan kembali pada objek wisata Pantai Kelapa Lima menjadi peluang bagi pengusaha kuliner ikan bakar, karena dengan adanya penataan pada kawasan ini menjadi bersih dan rapih dapat menarik minat kunjungan masyarakat di kawasan ini”

Dalam langkah strategis untuk meningkatkan daya tarik Pantai Kelapa Lima, salah satu aspek penting dari penataan ulang ini adalah pemahaman bahwa kebersihan dan kerapian tidak terbatas pada pantai itu sendiri. Fasilitas umum dan jalur pejalan kaki juga menjadi fokus, yang memastikan bahwa pengunjung merasa nyaman dan aman sepanjang kunjungan mereka. Upaya ini diharapkan dapat memberikan dampak positif tidak hanya bagi Pantai Kelapa Lima tetapi juga bagi para pengusaha kuliner ikan bakar yang berinvestasi pada area tersebut.

Dalam konteks peluang pada bisnis kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima, integrasi dengan penataan ulang Pantai Kelapa Lima menjadi langkah yang cerdas. Kebersihan dan estetika

yang ditingkatkan dari objek wisata tersebut dapat menambah daya tarik bagi pengunjung objek wisata dan berpotensi memberikan dampak positif bagi para pedagang ikan bakar di sekitar objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Dengan demikian, penataan ulang Pantai Kelapa Lima bukan hanya investasi fisik tetapi juga investasi dalam meningkatkan daya tarik destinasi wisata secara keseluruhan. Keselarasan penataan ulang dengan peluang bisnis kuliner lokal menjadikan Pantai Kelapa Lima potensial menjadi destinasi yang tidak hanya indah secara alamiah tetapi juga menarik para pengunjung melalui pengalaman kuliner yang unik dan mengesankan.

Penataan kembali pada kawasan objek wisata Pantai Kelapa Lima, memiliki dampak positif bagi para pedagang kuliner, khususnya pengusaha kuliner ikan bakar. Penataan tersebut, jika dilakukan dengan baik dan benar, terkait dengan kebersihan dan tata letak kawasan dapat meningkatkan daya tarik bagi pengunjung. Hal ini sejalan dengan penelitian (Lutfiana & Rahaju, 2022) yang menyatakan bahwa penataan kembali pada sebuah kawasan jika dilakukan dengan baik dan benar, dapat memberikan dampak positif bagi para pedagang.

- c. Berkolaborasi dan bermitra dengan pengusaha lain yang dapat meningkatkan bisnis usaha.

Pemilik usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima mengakui bahwa pentingnya berkolaborasi atau bermitra dengan

pengusaha lain yang ada pada objek wisata Pantai Kelapa Lima sebagai sebuah strategi untuk meningkatkan bisnis mereka. Kolaborasi bisa mencapai berbagai bentuk seperti kemitraan, membuat paket promosi bersama, atau bantuan atau dukungan bersama untuk meningkatkan daya tarik objek wisata Pantai Kelapa Lima sebagai destinasi wisata kuliner.

Kolaborasi antara pemilik usaha kuliner ikan bakar dan pemilik bisnis lain dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya tarik dan pengalaman pengunjung di sekitar objek wisata Pantai Kelapa Lima. Dalam konteks ini, diversifikasi produk atau layanan dapat menjadi kunci untuk menciptakan pengalaman kuliner yang lebih lengkap dan menarik bagi pelanggan. Sebagai contoh, pemilik usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat menjalin kerjasama dengan minuman cafe yang beroperasi disekitar Pantai Kelapa Lima. Dengan demikian, para pengunjung tidak hanya akan menikmati hidangan ikan bakar yang lezat, tetapi juga memiliki pilihan minuman yang beragam atau makanan ringan yang dapat melengkapi pengalaman bersantap mereka. Kolaborasi seperti ini tidak hanya memberikan manfaat bagi para pemilik usaha yang terlibat, tetapi juga dapat menciptakan dampak positif dari segi pendapatan. Selain itu, hal ini dapat meningkatkan daya tarik Pantai Kelapa Lima sebagai tujuan kuliner, karena para pengunjung akan melihat tempat ini sebagai destinasi yang menyajikan berbagai macam pengalaman kuliner.

Dengan demikian, pemilik usaha kuliner ikan bakar dapat memberikan dampak positif yang tidak hanya meningkatkan daya tarik destinasi kuliner ikan bakar, tetapi juga meningkatkan ketahanan terhadap perubahan pasar. Kolaborasi ini menjadi landasan untuk mengembangkan model bisnis yang tidak hanya sukses dalam jangka pendek, tetapi juga mampu beradaptasi dan bertahan dalam jangka panjang, menciptakan dampak positif dalam pembangunan bisnis di sekitar Pantai Kelapa Lima.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Bapak Ian)

“Sebagai seorang pengusaha, untuk meningkatkan tingkat konsumen dan bisnis usaha maka pemilik usaha kuliner ikan bakar berkolaborasi dengan pemilik bisnis lain untuk perkembangan bisnisnya”

Pemilik usaha kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima mengakui bahwa berkolaborasi dengan pemilik bisnis lain di sekitar objek wisata tersebut merupakan langkah strategis untuk mengembangkan bisnis mereka. Salah satu bentuk kolaborasi yang dapat diwujudkan adalah kemitraan dengan penjual minuman lokal atau cafe yang beroperasi di sekitar pantai. Dengan menggabungkan penawaran makanan dan minuman, mereka dapat menciptakan paket promosi bersama yang tidak hanya meningkatkan daya tarik pengunjung tetapi juga memberikan pengalaman kuliner yang menyenangkan.

Sebagai contoh, pemilik usaha kuliner ikan bakar dapat menyusun paket spesial yang mencakup hidangan ikan bakar khas mereka bersama

dengan minuman khas dari mitra bisnis mereka. Selain itu, mereka dapat menyertakan diskon khusus atau promosi lainnya untuk meningkatkan daya tarik paket tersebut. Dengan cara ini, kolaborasi tidak hanya memberikan manfaat bagi kedua belah pihak dalam hal pendapatan, tetapi juga menciptakan nilai tambah bagi pelanggan yang mencari pengalaman kuliner yang beragam di Pantai Kelapa Lima.

Menurut studi yang dilakukan oleh Halik, Rifin, dan Jahroh (2019), kemitraan di antara pemilik usaha, seperti kolaborasi antara pemilik usaha kuliner ikan bakar dan pemilik bisnis lain di sekitar Pantai Kelapa Lima, memiliki dampak positif signifikan terhadap pendapatan usaha. Para pemilik usaha kuliner ikan bakar mengakui pentingnya berkolaborasi dengan pemilik bisnis lain sebagai strategi untuk meningkatkan tingkat konsumen dan mengembangkan bisnisnya. Dengan bekerjasama dalam bentuk kemitraan, seperti menciptakan paket promosi bersama atau dukungan bersama untuk meningkatkan daya tarik objek wisata Pantai Kelapa Lima, mereka tidak hanya dapat meningkatkan pengalaman pengunjung tetapi juga menciptakan peluang baru untuk pertumbuhan bisnis. Kolaborasi ini tidak hanya memberikan manfaat segera dalam hal pendapatan, tetapi juga menciptakan dasar untuk pembangunan ekosistem bisnis yang berkelanjutan.

1. Ancaman (*Threats*) pada pengusaha kuliner ikan bakar di objek wisata pantai kelapa lima.

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam suatu usaha atau investasi. Hal ini menjadi pengganggu jalannya roda bisnis dan mengancam posisi sebuah usaha di dalam pasar, maupun mengganggu tujuan pengusaha. Adapun ancaman-ancaman yang dimiliki oleh pengusaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima antara lain:

a. Banyak pengusaha yang menjual produk sejenis

Munculnya berbagai lapak kuliner ikan bakar di tepian jalan dan lorong-lorong di sekitar objek wisata pantai Kelapa Lima menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan persaingan dalam industri ini. Dampaknya akan terlihat pada tingkat penjualan dan pangsa pasar para pelaku usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima, para pedagang kuliner ikan bakar yang ada di area tersebut harus bersaing lebih intensif untuk menarik perhatian para pengunjung.

Dengan munculnya pesaing baru di tepian jalan dan lorong-lorong dengan usaha sejenis, pelaku usaha kuliner ikan bakar di area tersebut akan menghadapi tantangan baru. Oleh karena itu, inovasi dalam pelayanan, dan strategi pemasaran menjadi kunci penting bagi para pelaku usaha kuliner ikan bakar untuk terus menarik perhatian dan mempertahankan pangsa pasar mereka di destinasi wisata yang semakin berkembang.

Selain persaingan yang semakin ketat, kualitas produk dan harga tetap menjadi salah satu faktor penentu utama dalam menjaga daya saing pelaku usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Dalam upaya untuk tetap bersaing, pelaku usaha kuliner ikan bakar perlu memastikan bahwa kualitas ikan bakar yang mereka tawarkan tetap unggul dan memberikan nilai yang sebanding dengan harga yang ditetapkan. Hal ini diperlukan evaluasi ulang terkait dengan strategi harga untuk memastikan kesesuaian dengan kualitas produk yang dihasilkan. Kepuasan pelanggan tidak hanya bergantung pada rasa ikan bakar saja, tetapi juga pada keseimbangan antara kualitas dan harga yang diberikan. Oleh karena itu, investasi dalam pemeliharaan standar kualitas dan kebijakan harga para pedagang kuliner ikan bakar yang baik dapat menjadi langkah strategis untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing yang semakin meningkat.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Bapak Ian)

“Pesaing baru di pasar yang mempengaruhi investasi atau usaha kuliner ikan bakar mereka adalah sekarang ini sudah banyak bermunculan kuliner ikan bakar di tepian jalan bahkan di lorong jalan hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi kami sebagai pelaku usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

Peningkatan jumlah lapak kuliner ikan bakar di beberapa lokasi selain di objek wisata Pantai Kelapa Lima mencerminkan pertumbuhan pada industri wisata kuliner. Fenomena ini dapat diartikan sebagai respon terhadap permintaan konsumen yang meningkat. Peningkatan jumlah

pesaing dapat secara langsung mempengaruhi dinamika bisnis, dan mendorong para pelaku usaha untuk lebih kreatif dan proaktif dalam menjalankan operasional mereka.

Berkaitan dengan bertambahnya jumlah usaha sejenis maka akan memberi dampak buruk kepada pendapatan usaha para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima oleh karena para pedagang kuliner ikan bakar perlu melakukan diversifikasi produk mereka. Diversifikasi produk dalam kuliner ikan bakar juga memberikan keuntungan kepada konsumen dengan memberikan lebih banyak opsi. Untuk menghadapi persaingan, para penjual perlu berinovasi tidak hanya dalam menu tetapi juga dalam penyajian dan presentasi produk. Menghadirkan kombinasi rasa yang unik, memperkenalkan varian menu baru, atau bahkan menciptakan paket spesial yang dapat menjadi strategi efektif untuk menarik perhatian konsumen.

Peningkatan jumlah pesaing baru di pasar, terutama dengan bermunculannya berbagai kuliner ikan bakar di tepian jalan dan lorong, telah menjadi tantangan baru bagi pelaku usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima Menurut Wijaya & Maghfiroh (2018), meningkatnya pesaing baru dengan usaha sejenis dianggap sebagai ancaman bagi perusahaan. Persaingan yang semakin ketat memerlukan respons yang cepat dan inovatif dari para pelaku usaha agar dapat mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar para pedagang. Oleh sebab itu, para pedagang kuliner ikan bakar perlu mengembangkan

strategi yang membedakan produk dan layanan mereka, sekaligus menjalin kolaborasi yang strategis untuk menciptakan nilai tambah dan daya tarik yang lebih kuat di destinasi wisata tersebut.

b. Regulasi terkait parkir dan letak lapak penjual yang tidak tetap.

Regulasi parkir dan tata letak lapak yang tidak tetap di objek wisata Pantai Kelapa Lima menjadi kendala serius bagi para penjual kuliner ikan bakar, hal ini memberikan dampak signifikan terhadap pengoperasian dan pendapatan bisnis para pedagang kuliner ikan bakar. Lokasi parkir yang tidak konsisten dapat menyulitkan pelanggan atau konsumen untuk menemukan tempat parkir, yang pada akhirnya dapat mengakibatkan penurunan jumlah pengunjung. Dalam upaya mempertahankan daya tarik Pantai Kelapa Lima sebagai destinasi wisata, konsistensi dalam kebijakan parkir perlu ditegakkan agar pengunjung dapat dengan mudah mengakses area penjualan kuliner ikan bakar.

Selain itu, tata letak lapak yang tidak tetap juga menjadi sumber ketidakpastian bagi para penjual. Alokasi tempat berjualan yang tidak jelas dapat mengganggu operasional harian mereka dan menciptakan persaingan yang tidak sehat. Diperlukan kerjasama antara penjual kuliner, pihak pengelola objek wisata, dan pemerintah setempat untuk mengatasi masalah ini. Mekanisme yang jelas dan adil dalam penempatan lapak perlu dibuat untuk menghindari kebingungan dan memastikan bahwa setiap penjual memiliki akses ke lokasi yang strategis.

Kolaborasi antara penjual kuliner, pihak pengelola objek wisata, dan pemerintah setempat menjadi kunci dalam mengembangkan regulasi yang efektif. Para penjual perlu aktif berkomunikasi dan mengusulkan kebijakan yang mendukung pertumbuhan sektor kuliner di Pantai Kelapa Lima. Pembuatan regulasi yang lebih efektif dapat menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan usaha kuliner ikan bakar dan secara positif memengaruhi kegiatan operasional serta pendapatan mereka.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Bapak Ian, Ibu Diana, Ibu Aida, Ibu Bel)

'Regulasi parkir dan tata letak lapak penjual kuliner ikan bakar yang tidak tetap sangat berpengaruh pada pengoperasian dan pendapatan usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima.

Regulasi parkir dan tata letak lapak yang tidak tetap pada objek wisata Pantai Kelapa Lima menjadi masalah krusial yang dapat mempengaruhi keberlangsungan bisnis para penjual kuliner ikan bakar. Dampaknya akan sangat terasa, baik dari segi pengoperasian harian maupun pendapatan mereka. Ketidakpastian yang muncul akibat kebijakan parkir yang tidak konsisten menciptakan tantangan serius bagi para penjual, sementara itu kurangnya kejelasan dalam tata letak lapak dapat mengakibatkan persaingan yang tidak sehat di antara para pedagang.

Permasalahan utama terletak pada kebijakan parkir yang tidak tetap. Lokasi parkir yang tidak konsisten dapat menyulitkan pelanggan untuk menemukan tempat parkir, yang pada akhirnya dapat mengakibatkan

penurunan jumlah pengunjung. Tata letak lapak yang tidak tetap juga menjadi sumber ketidakpastian bagi para penjual. Alokasi tempat berjualan yang tidak jelas dapat mengganggu operasional harian mereka dan menciptakan persaingan yang tidak sehat. Oleh karena itu, diperlukan kerjasama yang erat antara penjual kuliner, pihak pengelola objek wisata, dan pemerintah setempat. Mekanisme yang jelas dan adil dalam penempatan lapak dan lahan parkir perlu dibuat untuk menghindari kebingungan dan memastikan bahwa setiap penjual memiliki akses ke lokasi yang strategis.

Menurut studi yang dilakukan oleh Siraj dan Fikrah (2020) luas dan regulasi terhadap parkir diketahui memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan jumlah pengunjung dan pendapatan usaha. Hal ini sesuai dengan situasi di objek wisata Pantai Kelapa Lima, di mana regulasi parkir dan tata letak lapak penjual kuliner ikan bakar yang tidak tetap menjadi faktor krusial yang memengaruhi pengoperasian dan pendapatan usaha kuliner ikan bakar. Hal ini menegaskan bahwa kebijakan parkir yang konsisten dan luas serta tata letak lapak yang terstruktur dapat berkontribusi positif terhadap pertumbuhan sektor kuliner di destinasi wisata tersebut. Dengan menghubungkan temuan dari penelitian tersebut dengan kondisi spesifik di Pantai Kelapa Lima, dapat ditarik kesimpulan bahwa regulasi yang efektif dalam hal parkir dan penataan lapak dapat menjadi kunci untuk menciptakan lingkungan yang mendukung

peningkatan pengunjung, dan meningkatkan pendapatan bagi para pedagang kuliner ikan bakar di lokasi tersebut.

c. Perubahan pada tren pasar dan perilaku konsumen

Dalam menjalankan usaha mereka pada periode tertentu pemilik usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima mengalami ancaman pada perubahan tren dan perilaku konsumen yang berdampak negatif pada bisnis mereka, yang terjadi saat bulan awal pendaftaran sekolah dan perguruan tinggi. Hal ini menggambarkan bahwa pada periode waktu tertentu konsumen cenderung mengubah prioritas pengeluaran kepada prioritas lain yang lebih penting.

Hal ini menjadi faktor Penting yang perlu diketahui bahwa pada bulan awal pendaftaran sekolah dan perguruan tinggi, kebutuhan dan prioritas konsumen bisa berubah-ubah. Fokus kebutuhan para konsumen akan beralih ke kebutuhan yang dianggap lebih mendesak, seperti biaya pendidikan, pembelian perlengkapan sekolah, atau kebutuhan lainnya yang terkait dengan persiapan masuk sekolah dan perguruan tinggi. Oleh karena itu, keputusan untuk mengurangi pengeluaran di sektor kuliner bisa menjadi respons langsung terhadap perubahan prioritas ini dan secara langsung akan memberi dampak negatif bagi usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Dalam menghadapi ancaman ini, pemilik usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima perlu mengambil langkah-langkah strategis untuk mengatasi dampak negatifnya. Oleh sebab itu diperlukan

kreativitas dalam menyusun penawaran spesial atau promosi yang menarik selama periode tersebut Upaya dalam menyusun penawaran spesial dan promosi yang menarik pada usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat membantu mempertahankan daya tarik bisnis kuliner ikan bakar di tengah perubahan tren dan prioritas konsumen.

Dengan cara seperti itu maka para pedagang kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat dengan mudah mempertahankan kestabilan keuangan dan daya saing bisnis mereka ditengah perubahan perilaku konsumen pada periode waktu tertentu sehingga akan menjamin kelayakan dan keberlanjutan usaha para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh (Ibu Diana, Bapak Ian, Ibu Orpa, Ibu Nendi, Ibu Aida, Ibu Asti, Ibu bel)

“Perubahan pada tren dan perilaku konsumen yang berdampak negatif bagi pemilik usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata pantai kelapa lima adalah di saat bulan awal pendaftaran sekolah dan perguruan tinggi. Di karenakan pada saat seperti itu konsumen lebih memprioritaskan hal yang penting terlebih dahulu.

Pada periode tertentu, terutama saat bulan awal pendaftaran sekolah dan perguruan tinggi, pemilik usaha kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima menghadapi ancaman serius akibat perubahan tren dan perilaku konsumen. Disaat seperti itu, konsumen cenderung mengubah prioritas pengeluaran mereka, memberikan fokus lebih besar pada kebutuhan yang dianggap lebih mendesak, seperti biaya pendidikan,

pembelian perlengkapan sekolah, dan kebutuhan terkait persiapan masuk sekolah atau perguruan tinggi.

Dampak dari perubahan prioritas ini sangat signifikan, dengan keputusan konsumen untuk mengurangi pengeluaran di sektor kuliner langsung memengaruhi bisnis kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima. Untuk mengatasi ancaman ini, pemilik usaha perlu mengambil langkah-langkah strategis, termasuk merancang penawaran spesial atau promosi yang menarik selama periode tersebut.

Dengan menggunakan cara seperti ini, para pedagang kuliner ikan bakar di objek wisata Pantai Kelapa Lima dapat dengan efektif mempertahankan kestabilan keuangan dan daya saing bisnis mereka di tengah perubahan perilaku konsumen pada periode waktu tertentu. Hal ini tidak hanya akan menjaga kelayakan usaha mereka tetapi juga memastikan keberlanjutan bisnis kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Kartikasari, Arifin, & Hidayat (2013), kebiasaan dan tren pasar konsumen memiliki dampak signifikan pada usaha dan minat konsumen. Studi ini memberikan pemahaman yang relevan dengan situasi di objek wisata Pantai Kelapa Lima, di mana pemilik usaha kuliner ikan bakar mengalami dampak negatif akibat perubahan tren dan perilaku konsumen, terutama terjadi saat bulan awal pendaftaran sekolah dan perguruan tinggi. Pada periode ini, konsumen cenderung mengubah prioritas pengeluaran mereka, dan lebih

memfokuskan perhatian pada hal-hal yang dianggap lebih penting. Perubahan ini dapat mempengaruhi keputusan untuk mengurangi pengeluaran di sektor kuliner, dan memberikan tantangan langsung bagi bisnis kuliner ikan bakar di Pantai Kelapa Lima. Oleh karena itu, untuk mengatasi dampak negatif ini, pemilik usaha perlu secara proaktif merespons perubahan tren dan perilaku konsumen, dengan cara menghadirkan penawaran khusus atau promosi yang menarik selama periode tersebut. Dengan demikian, para pedagang kuliner ikan bakar di destinasi tersebut dapat menjaga daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di tengah perubahan perilaku konsumen.

TABEL SWOT

<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
<ul style="list-style-type: none"> • Jenis produk yang dipasarkan memiliki harga yang relatif terjangkau di kalangan masyarakat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketidaktersediaan lahan parkir bagi pengunjung usaha kuliner ikan bakar pada objek wisata Pantai Kelapa Lima. • Konsep lapak yang disediakan oleh pemerintah yang tidak sesuai dengan cara berjualan para pedagang ikan bakar. • Penggabungan konsep objek wisata Pantai Kelapa Lima dengan wisata kuliner ikan bakar oleh pemerintah
<i>Opportunities</i> (Peluang)	<i>Threats</i> (Ancaman)

<ul style="list-style-type: none"> • Tren pasar atau kebiasaan konsumen yang dapat dimanfaatkan oleh para pedagang ikan bakar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulasi terkait tata letak parkir bagi pengunjung tempat wisata dan tata letak lapak penjual yang sering berubah-ubah. • Kurangnya minat masyarakat untuk berkunjung ke objek wisata tersebut dikarenakan tidak menarik.
---	--

Sumber:Penulis