

DOI: <https://doi.org/10.38035/jmpis.v6i4><https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Kearifan Lokal sebagai Kunci Sukses UMKM di Pantai Pasir Putih: Membangun Ekonomi Kreatif Berbasis Budaya

Muhaimin^{1*}, Sigit Wahyudi², Lita Juniati³, Bresca Merina⁴

¹Universitas Waskita Dharma, Malang, Indonesia, muhammadmuhaimin72@gmail.com

²Universitas Waskita Dharma, Malang, Indonesia, wahyudidr123@gmail.com

³Universitas Waskita Dharma, Malang, Indonesia, litasyaroni6@gmail.com

⁴Universitas Prokamasi 45, Yogyakarta, Indonesia, Brescamerina@up45.ac.id

*Corresponding Author: muhammadmuhaimin72@gmail.com

Abstract: *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in regional economies, especially in tourism-based areas like Pasir Putih Beach, Manokwari, West Papua. Local wisdom has the potential to be a competitive advantage for MSMEs in managing businesses based on local culture and natural resources. This study aims to analyze the strategy of MSME empowerment based on local wisdom in Pasir Putih Beach and to identify the constraints and solutions in developing these MSMEs. The research method used is a case study with a qualitative approach, involving in-depth interviews, field observations, and document analysis. The results show that the empowerment of MSMEs in Pasir Putih Beach is carried out through the use of local raw materials such as sago, fish, and wood typical of Papua, the application of traditional production techniques, and marketing strategies based on local culture such as festivals and ecotourism. The main challenges faced by MSMEs include limited access to capital, lack of managerial and digital skills, and limited market access. Therefore, collaboration between the government, the private sector, and local communities is necessary to strengthen MSME capacity through training, capital assistance, and digital marketing strategies.*

Keywords: *MSMEs, Local Wisdom, Economic Empowerment*

Abstrak: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis dalam perekonomian daerah, khususnya di daerah berbasis pariwisata seperti Pantai Pasir Putih, Manokwari, Papua Barat. Kearifan lokal berpotensi menjadi keunggulan kompetitif bagi UMKM dalam mengelola usaha yang berbasis pada budaya dan sumber daya alam setempat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih serta mengidentifikasi kendala dan solusi dalam mengembangkan UMKM tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif, meliputi wawancara mendalam, observasi lapangan, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM di Pantai Pasir Putih dilakukan melalui pemanfaatan bahan baku lokal seperti sagu, ikan, dan kayu khas Papua, penerapan teknik produksi tradisional, dan strategi pemasaran berbasis budaya lokal seperti festival dan

ekowisata. Tantangan utama yang dihadapi UMKM antara lain keterbatasan akses permodalan, minimnya keterampilan manajerial dan digital, serta keterbatasan akses pasar. Oleh karena itu, kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat setempat diperlukan untuk memperkuat kapasitas UMKM melalui pelatihan, bantuan modal, dan strategi pemasaran digital.

Kata Kunci: UMKM, Kearifan Lokal, Pemberdayaan Ekonomi

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2022), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM bukan hanya sekadar pelaku usaha kecil, tetapi juga menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi, khususnya di daerah-daerah yang memiliki potensi sumber daya alam dan budaya lokal (Tambunan, 2019).

Pantai Pasir Putih di Manokwari, Papua Barat, merupakan salah satu destinasi wisata unggulan yang memiliki keindahan alam serta kekayaan budaya yang unik. Keberadaan UMKM di kawasan ini sangat berkaitan erat dengan pemanfaatan sumber daya alam dan budaya lokal sebagai basis pengembangan produk dan jasa. Produk-produk khas Papua seperti kerajinan tangan dari kayu, anyaman dari daun sagu, serta makanan olahan berbahan dasar sagu dan ikan laut menjadi keunggulan kompetitif UMKM setempat (Rahman, A., Wibowo, T. & Suwandi, 2021). Namun, meskipun memiliki potensi besar, UMKM di kawasan ini masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat perkembangannya.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM di Pantai Pasir Putih adalah keterbatasan akses permodalan. Banyak pelaku UMKM yang masih bergantung pada modal pribadi atau pinjaman informal dengan bunga tinggi, sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, minimnya akses terhadap lembaga keuangan formal menyebabkan rendahnya kemampuan UMKM dalam mendapatkan investasi atau bantuan modal usaha (Suryana, 2018). Kendala ini menghambat inovasi dan ekspansi usaha, yang pada akhirnya berdampak pada daya saing produk UMKM di pasar yang lebih luas.

Selain permodalan, keterbatasan keterampilan manajerial dan digital juga menjadi tantangan signifikan bagi UMKM di Papua Barat. Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional tanpa adanya pengelolaan bisnis yang efektif. Pengetahuan mengenai manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengelolaan rantai pasok masih sangat terbatas, sehingga sulit bagi UMKM untuk bersaing di pasar yang lebih besar, baik di tingkat nasional maupun internasional (Suryana, 2018). Padahal, di era digitalisasi saat ini, pemanfaatan teknologi dan platform e-commerce dapat menjadi solusi untuk meningkatkan daya saing UMKM lokal.

Selain faktor internal, UMKM di Pantai Pasir Putih juga menghadapi tantangan dalam pemasaran produk. Banyak dari mereka yang masih mengandalkan metode pemasaran konvensional, seperti menjual produk secara langsung di pasar atau melalui jaringan lokal. Kurangnya strategi pemasaran berbasis digital menyebabkan keterbatasan dalam menjangkau konsumen yang lebih luas, baik di dalam maupun di luar Papua. Padahal, dengan adanya perkembangan teknologi informasi, pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce dapat menjadi alat yang efektif dalam memperkenalkan produk UMKM berbasis kearifan lokal (Wibowo, 2019).

Dalam konteks pemberdayaan, pendekatan berbasis kearifan lokal dapat menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM. Kearifan lokal mencerminkan

identitas budaya dan nilai-nilai tradisional masyarakat setempat, yang dapat menjadi keunggulan tersendiri bagi produk UMKM. Misalnya, penggunaan motif ukiran khas Papua dalam produk kerajinan, serta penerapan teknik pengolahan makanan yang diwariskan secara turun-temurun dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan dan konsumen global (Herlin, 2020). Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM yang berbasis pada kearifan lokal tidak hanya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian budaya Papua.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih, mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM, serta merumuskan strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi global. Dengan memahami dinamika dan potensi UMKM di kawasan ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan rekomendasi yang relevan bagi pemerintah daerah, pelaku UMKM, dan pemangku kepentingan lainnya dalam upaya memperkuat sektor ekonomi lokal berbasis kearifan budaya Papua.

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih, Manokwari, Papua Barat. Studi kasus dipilih karena dapat memberikan gambaran yang lebih rinci mengenai dinamika, tantangan, serta strategi yang digunakan oleh pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya berbasis budaya dan sumber daya lokal. Penelitian ini dilakukan di Pantai Pasir Putih, Manokwari, Papua Barat, yang dikenal sebagai salah satu destinasi wisata unggulan di Papua Barat dan memiliki banyak UMKM yang bergerak di bidang kerajinan tangan, kuliner tradisional, serta jasa berbasis wisata budaya. Subjek penelitian terdiri dari pelaku UMKM yang menggunakan kearifan lokal dalam produksinya, pemerintah daerah yang bertanggung jawab atas pemberdayaan UMKM, komunitas dan tokoh adat yang berperan dalam pelestarian budaya lokal, serta wisatawan sebagai konsumen produk-produk berbasis kearifan lokal. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi lapangan, dan analisis dokumen. Wawancara dilakukan dengan pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan tokoh adat untuk memahami bagaimana kearifan lokal diintegrasikan dalam pengembangan usaha. Observasi dilakukan untuk mengamati langsung praktik produksi dan pemasaran yang berbasis budaya lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan UMKM Berbasis Kearifan Lokal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM di Pantai Pasir Putih dilakukan dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku lokal.



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 1. Objek Wisata Pasir Putih

Pemanfaatan Bahan Baku Lokal UMKM di Pantai Pasir Putih banyak menggunakan bahan baku yang tersedia secara alami di daerah tersebut. Misalnya, dalam sektor kuliner, sagu dan ikan laut menjadi bahan utama dalam berbagai produk makanan seperti papeda, abon ikan, kelapa. Sementara itu, dalam sektor kerajinan tangan seperti kulit kerang digunakan untuk membuat ukiran khas yang memiliki nilai seni tinggi. (Pemanfaatan bahan baku lokal ini tidak hanya mengurangi biaya produksi tetapi juga meningkatkan nilai jual produk karena memiliki ciri khas budaya yang kuat.



Sumber: Dokumentasi Sekunder

Gambar 2. UMKM Kelapa Muda



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 3. Kerajinan Kerang



Sumber: Dokumentasi peneliti

Gambar 4. Kuliner Ikan Kuah Kuning, Papeda, dan Sukun Goreng

Kendala yang Dihadapi UMKM

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih masih menghadapi beberapa kendala yang menghambat perkembangan usahanya, antara lain:

1. Keterbatasan Akses Permodalan

Banyak pelaku UMKM masih mengandalkan modal pribadi atau pinjaman dari sumber informal dengan bunga tinggi. Akses ke lembaga keuangan formal masih terbatas karena kurangnya agunan serta minimnya literasi keuangan.

2. Kurangnya Keterampilan Manajerial dan Digitalisasi

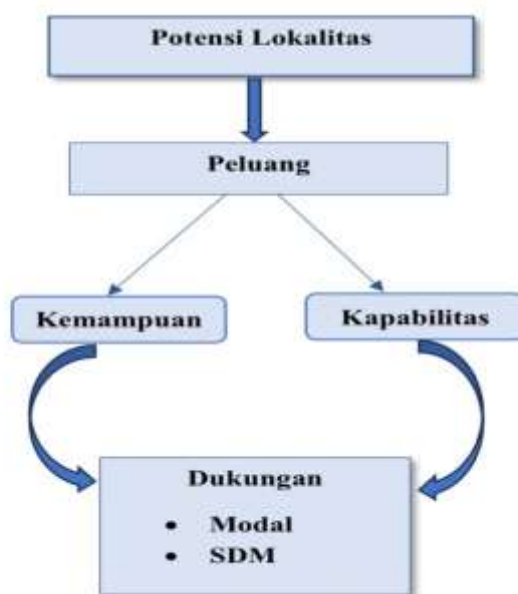
Sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki keterampilan manajerial yang baik dalam mengelola keuangan dan pemasaran. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran dan distribusi produk masih sangat rendah, sehingga UMKM sulit menjangkau pasar di luar Papua.

3. Terbatasnya Jaringan Pemasaran

Produk-produk UMKM berbasis kearifan lokal masih lebih banyak dipasarkan secara langsung di pasar tradisional atau melalui jaringan lokal. Akibatnya, jangkauan pasar masih terbatas dan produk UMKM sulit bersaing di tingkat nasional maupun internasional.

Model Pemberdayaan UMKM Berbasis Kearifan Lokal

Untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh UMKM maka ada beberapa strategi yang dapat diterapkan didalam model pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih, Bresca dan Sinta, 2025 menemukan model pemberdayaan UMKM berbasis kearifan local. Di antara lain:



Sumber: Bresca dan Sinta, 2025

Gambar 5. Model Pemberdayaan UMKM Berbasis Kearifan Lokal

Bresca dan Sinta, 2025 menemukan model pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal, yaitu: Potensi Lokalitas, Peluang, Kemampuan, Kapabilitas, dan Dukungan (Modal dan SDM) (Bresca, M., Sinta, 2025).

1. Potensi Lokalitas

Potensi Lokalitas merupakan sumber daya khas yang dimiliki oleh suatu daerah dan dapat dimanfaatkan sebagai keunggulan kompetitif dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Potensi ini bisa berupa sumber daya alam, budaya, kearifan lokal, maupun geografis yang unik. Di berbagai daerah di Indonesia, UMKM yang berbasis pada potensi lokal cenderung lebih bertahan lama karena memiliki ciri khas yang tidak mudah ditiru oleh daerah lain. Potensi ini juga dapat menjadi daya tarik utama bagi wisatawan maupun konsumen yang mencari produk-produk otentik dan bernilai budaya tinggi. Oleh karena itu, pemanfaatan potensi lokal dalam pengembangan UMKM menjadi salah satu strategi utama dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kecil.

Pantai Pasir Putih di Manokwari, Papua Barat, merupakan salah satu destinasi wisata yang kaya akan potensi lokal, baik dari segi alam, budaya, maupun hasil lautnya. Keindahan pantai dengan pasir putih yang lembut, air laut yang jernih, serta keberagaman hayati menjadikan kawasan ini sebagai tujuan utama wisatawan lokal maupun mancanegara. Keberadaan wisatawan menciptakan peluang besar bagi masyarakat setempat untuk mengembangkan UMKM berbasis kearifan lokal, seperti kerajinan tangan khas Papua, kuliner tradisional, serta jasa wisata berbasis ekowisata. Potensi ini memungkinkan berkembangnya berbagai jenis usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar dan menggerakkan perekonomian lokal.



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2025

Gambar 6. Panorama Pantai Pasir Putih



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2025

Gambar 7. Pohon Kelapa menjadi *Icon* Pantai Pasir Putih

Salah satu potensi utama yang dapat dikembangkan dalam UMKM di Pantai Pasir Putih adalah hasil laut. Perairan sekitar Manokwari kaya akan ikan, udang, kepiting, serta hasil laut lainnya yang dapat diolah menjadi berbagai produk unggulan, seperti ikan asap, abon ikan, dan keripik ikan. Produk-produk ini tidak hanya memiliki nilai jual tinggi di pasar lokal tetapi juga berpotensi menembus pasar nasional dan internasional jika dikemas dengan baik dan dipasarkan secara efektif. Selain itu, masyarakat setempat juga memiliki ide untuk membuka dan memfasilitasi berbagai kebutuhan untuk wisatawan seperti menyediakan odong-odong laut untuk keliling pantai, penyewaan baju pelampung, penyewaan tikar, dan terdapat berbagai restoran dengan hasil laut yang semakin diminati oleh wisatawan.



Sumber: Dokumentasi Peneliti
Gambar 8. Odong-odong Laut



Sumber: Dokumentasi Peneliti
Gambar 9. Bapak Yoab Owner Odong-odong Laut

Bapak Yoab berpendapat bahwa usaha ini tidak hanya memberi manfaat ekonomi bagi mereka, tetapi juga menciptakan lapangan kerja kecil-kecilan bagi warga sekitar. Dengan semakin banyaknya wisatawan yang datang, mereka berharap ada dukungan lebih dari pemerintah atau pengelola wisata untuk meningkatkan fasilitas, seperti tempat penyewaan yang lebih tertata dan promosi yang lebih luas.

Melalui pemanfaatan lokalitas seperti ini, para UMKM di Pantai Pasir Putih Manokwari membuktikan bahwa potensi wisata tidak hanya soal keindahan alam, tetapi juga bagaimana masyarakat sekitar bisa berperan aktif dalam menggerakkan ekonomi berbasis kearifan lokal.

Selain sumber daya alam dan budaya, faktor geografis Pantai Pasir Putih juga memberikan peluang besar bagi UMKM di sektor jasa pariwisata. Keindahan pantai dan keanekaragaman hayati lautnya membuka peluang usaha seperti penyewaan peralatan snorkeling dan diving, penyediaan paket tur wisata bahari, serta homestay berbasis ekowisata. Dengan meningkatnya minat wisatawan terhadap konsep wisata berbasis pengalaman (*experiential tourism*), UMKM di bidang jasa ini dapat tumbuh pesat jika dikelola dengan baik. Oleh karena itu, potensi lokalitas yang dimiliki Pantai Pasir Putih

Manokwari bukan hanya sekadar keindahan alam, tetapi juga warisan budaya dan kearifan lokal yang dapat menjadi basis utama dalam pengembangan UMKM yang berkelanjutan.

2. Peluang

Peluang secara umum dapat diartikan sebagai kemungkinan atau kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk menjapai suatu tujuan atau keuntungan. Peluang bisa muncul dalam berbagai aspek kehidupan, seperti bisnis, Pendidikan, karier, dan sosial. Dalam konteks pemberdayaan UMKM, peluang dapat diartikan sebagai kesempatan atau potensi yang dimanfaatkan oleh pelaku usaha kecil dan menengah untuk berkembang, meningkatkan daya saing, dan memperluas pasar mereka. Peluang ini bisa muncul dari berbagai aspek, seperti kebijakan pemerintah, perkembangan teknologi, tren pasar, hingga dukungan komunitas.

Pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal memiliki peluang besar untuk berkembang dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah maupun nasional. Dengan memanfaatkan potensi budaya, tradisi, serta sumber daya alam setempat, UMKM dapat menciptakan produk dan layanan yang unik dan memiliki daya saing tinggi. Dalam era globalisasi dan digitalisasi saat ini, produk berbasis kearifan lokal semakin diminati karena memiliki nilai tambah dari segi estetika, keberlanjutan, serta identitas budaya yang kuat. Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal memiliki berbagai peluang strategis yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya saing dan kesejahteraan masyarakat.

Peluang dalam pengembangan UMKM di Pantai Pasir Putih Manokwari sangat besar karena adanya kombinasi antara potensi lokalitas yang kuat dan meningkatnya minat wisatawan terhadap produk berbasis kearifan lokal. Peluang ini muncul dari berbagai faktor, seperti pertumbuhan sektor pariwisata, permintaan yang terus meningkat terhadap produk lokal, serta kemajuan teknologi yang memungkinkan pemasaran produk lebih luas. Dengan pemanfaatan peluang yang tepat, UMKM di daerah ini dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat setempat.



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 10. Wawancara dengan UMKM Penyewaan Tikar, Ban Karet, Pelampung Baju



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 11. Penyewaan Ban Karet, Board, dan Baju Pelampung

Seperti yang disampaikan oleh ibu Melince pesewa tikar, baju pelampung, dan ban karet di Pantai Pasir Putih. memberikan perspektif menarik tentang bagaimana potensi lokal dapat dimanfaatkan untuk mendukung perekonomian masyarakat. Mereka melihat keindahan alam pantai tidak hanya sebagai daya tarik wisata, tetapi juga sebagai peluang usaha yang berkelanjutan.

Beliau mengungkapkan bahwa menyewakan tikar, baju pelampung, papan board, dan ban karet bagi pengunjung adalah cara sederhana namun efektif untuk memenuhi kebutuhan wisatawan sekaligus menambah penghasilan keluarga. "Tidak semua orang membawa perlengkapan sendiri saat ke pantai, jadi kami menyediakan apa yang mereka butuhkan dengan harga terjangkau," ujarnya.

Salah satu peluang terbesar bagi UMKM di Pantai Pasir Putih adalah meningkatnya kunjungan wisatawan. Manokwari sebagai ibu kota Papua Barat memiliki daya tarik wisata yang kuat, dan Pantai Pasir Putih menjadi salah satu destinasi utama bagi wisatawan domestik maupun internasional. Dengan meningkatnya arus wisatawan, kebutuhan akan produk dan layanan lokal juga meningkat, menciptakan peluang besar bagi UMKM dalam sektor kuliner, kerajinan tangan, dan jasa wisata. Wisatawan cenderung mencari pengalaman unik dan autentik dari daerah yang dikunjungi, sehingga produk berbasis kearifan lokal memiliki nilai jual tinggi dan daya tarik tersendiri.



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 12. Wawancara dengan Wisatawan

Dalam kunjungan ke Pantai Pasir Putih Manokwari, kami mewawancarai beberapa wisatawan, khususnya ibu-ibu yang sering berlibur ke pantai bersama keluarga. Mereka

memberikan pandangan menarik mengenai peluang usaha bagi UMKM di kawasan wisata ini.

Salah satu wisatawan, Ibu Rina (38), mengungkapkan bahwa keberadaan UMKM di sekitar pantai sangat membantu pengunjung. “Saya senang ada penyewaan tikar, baju pelampung, dan ban karet, jadi tidak perlu repot membawa dari rumah. Harganya juga cukup terjangkau,” ujarnya. Ia menambahkan bahwa jika lebih banyak variasi produk yang ditawarkan, seperti makanan khas Papua atau cenderamata, pengalaman wisata bisa lebih menarik.

Pendapat serupa disampaikan oleh Ibu Siti (32), yang berharap ada lebih banyak pilihan kuliner lokal yang tersedia. “Setelah berenang, pasti lapar. Akan lebih baik kalau ada lebih banyak warung yang menjual makanan khas, seperti papeda atau ikan bakar. Ini bisa jadi peluang bagus bagi UMKM untuk berkembang,” katanya.

Dari hasil wawancara ini, terlihat bahwa wisatawan mengakui pentingnya peran UMKM dalam mendukung kenyamanan berwisata di Pantai Pasir Putih. Mereka juga melihat adanya peluang besar bagi UMKM untuk berkembang, terutama dalam penyediaan kuliner khas, souvenir, serta penyewaan fasilitas wisata yang lebih bervariasi. Dengan dukungan yang tepat, sektor UMKM di kawasan ini bisa semakin maju dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat setempat.

Sementara itu, Ibu Lely (35) menyoroti pentingnya fasilitas dan sarana yang lebih nyaman bagi wisatawan dan pelaku UMKM. “Mungkin bisa ada tempat khusus untuk UMKM berjualan, supaya lebih rapi dan wisatawan mudah menemukan barang atau jasa yang mereka butuhkan dan yang paling terpenting fasilitas kamar mandi nya bisa diperbaiki lagi,” ujarnya.



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 13. Fasilitas Kamar Mandi Umum



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 14. Fasilitas Parkiran Motor dan Mobil



Sumber: Dokumentasi Peneliti

Gambar 15. Sarana Restoran

Pantai Pasir Putih Manokwari tidak hanya menawarkan panorama alam yang indah, tetapi juga didukung oleh berbagai sarana dan fasilitas yang memudahkan wisatawan menikmati liburan dengan nyaman.

Salah satu fasilitas utama yang tersedia adalah kamar mandi umum memungkinkan pengunjung untuk membilas tubuh setelah berenang atau sekadar menyegarkan diri. Keberadaan kamar mandi ini sangat membantu wisatawan, terutama bagi keluarga dengan anak-anak kecil yang membutuhkan kenyamanan selama berwisata.

Selain itu, bagi wisatawan yang ingin menikmati kuliner lokal, terdapat restoran dan warung makan yang menyajikan beragam hidangan khas Papua, seperti ikan bakar, papeda, serta aneka makanan ringan dan minuman segar. Dengan harga yang terjangkau dan cita rasa yang khas, restoran di sekitar pantai menjadi pilihan tepat untuk bersantai sambil menikmati suasana laut.

Untuk kenyamanan pengunjung yang membawa kendaraan, Pantai Pasir Putih juga dilengkapi dengan area parkir yang luas. Hal ini memudahkan wisatawan yang datang

dengan mobil atau bus rombongan, sehingga mereka tidak perlu khawatir mencari tempat parkir yang aman dan nyaman.

Dengan berbagai sarana dan fasilitas yang tersedia, Pantai Pasir Putih Manokwari menjadi destinasi wisata yang ramah bagi semua kalangan. Wisatawan tidak hanya bisa menikmati keindahan pantai, tetapi juga mendapatkan kenyamanan dan kemudahan dalam menikmati setiap momen liburan mereka.

Selain sektor pariwisata, peluang lainnya muncul dari meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk lokal dan keberlanjutan. Konsumen saat ini semakin sadar akan pentingnya mendukung produk-produk lokal yang tidak hanya memiliki kualitas baik tetapi juga mencerminkan identitas budaya suatu daerah. Tren ini menciptakan peluang bagi UMKM di Pantai Pasir Putih untuk mengembangkan produk berbasis sumber daya lokal, seperti makanan olahan berbahan dasar sagu dan ikan, serta kerajinan tangan khas Papua. Dengan strategi pemasaran yang tepat, produk-produk ini dapat menarik minat pasar yang lebih luas, termasuk di tingkat nasional maupun internasional.

Kemajuan teknologi juga membuka peluang besar bagi UMKM di Pantai Pasir Putih untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dengan adanya platform e-commerce, media sosial, dan digital marketing, UMKM kini dapat memasarkan produk mereka ke luar wilayah Papua tanpa harus bergantung pada penjualan secara langsung di lokasi wisata. Misalnya, pelaku usaha yang memproduksi noken atau kerajinan kayu khas Papua dapat memanfaatkan marketplace online untuk menjual produk mereka ke konsumen di luar daerah, bahkan hingga ke luar negeri. Penggunaan teknologi digital juga memungkinkan pelaku UMKM untuk membangun brand awareness yang lebih kuat dan menarik lebih banyak pelanggan.

Selain peluang di bidang pemasaran, peluang lainnya juga muncul dari adanya dukungan pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat dalam pengembangan UMKM berbasis kearifan lokal. Pemerintah daerah Papua Barat telah mencanangkan berbagai program untuk mendorong pertumbuhan UMKM, seperti pelatihan keterampilan, bantuan permodalan, serta promosi produk lokal melalui pameran dan event pariwisata. Jika UMKM di Pantai Pasir Putih dapat memanfaatkan program-program ini dengan baik, mereka akan mendapatkan akses lebih mudah terhadap sumber daya yang dibutuhkan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

Terakhir, peluang besar juga datang dari kolaborasi antara UMKM, komunitas lokal, dan pelaku industri lainnya. Dengan adanya kerja sama antar-pelaku usaha, misalnya antara pemilik usaha kuliner dengan pengrajin lokal atau antara pelaku ekowisata dengan produsen suvenir khas Papua, nilai ekonomi dari produk dan layanan yang dihasilkan akan meningkat. Kolaborasi semacam ini dapat menciptakan ekosistem bisnis yang lebih kuat dan mendukung pertumbuhan UMKM di Pantai Pasir Putih secara berkelanjutan. Oleh karena itu, pemanfaatan peluang yang ada dengan strategi yang tepat akan sangat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal dan memperkuat sektor ekonomi berbasis kearifan lokal di wilayah ini.

3. Kemampuan

Kemampuan merupakan salah satu faktor kunci dalam keberhasilan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam konteks ini, kemampuan mencakup berbagai aspek seperti keterampilan manajerial, produksi, pemasaran, serta adaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi. Pelaku UMKM yang memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola usaha mereka dapat lebih mudah beradaptasi dengan tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang yang muncul. Oleh karena itu, peningkatan kemampuan menjadi bagian penting dalam strategi pemberdayaan UMKM untuk memastikan pertumbuhan dan daya saing yang berkelanjutan.

Salah satu aspek utama dari kemampuan dalam UMKM adalah keterampilan manajerial dan keuangan. Banyak pelaku UMKM yang masih mengelola usaha mereka secara sederhana tanpa pencatatan keuangan yang baik, sehingga sulit bagi mereka untuk mengetahui kondisi keuangan usaha secara akurat. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan UMKM untuk mengatur arus kas, mengalokasikan modal secara efektif, serta mengakses pendanaan dari lembaga keuangan. Oleh karena itu, pelatihan dalam bidang manajemen keuangan dan perencanaan bisnis menjadi penting untuk meningkatkan daya tahan UMKM terhadap fluktuasi ekonomi dan persaingan pasar.

Selain manajemen keuangan, kemampuan produksi juga menjadi faktor penting dalam pemberdayaan UMKM. Proses produksi yang efisien dan inovatif memungkinkan UMKM untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi dengan biaya yang lebih rendah. Banyak UMKM berbasis kearifan lokal yang masih menggunakan metode produksi tradisional yang meskipun memiliki nilai budaya tinggi, namun kurang efisien dalam skala yang lebih besar. Dengan adanya pelatihan dan bimbingan teknis, pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan produksi mereka, baik melalui penggunaan teknologi yang lebih modern maupun dengan inovasi dalam teknik produksi tanpa kehilangan nilai kearifan lokal yang menjadi ciri khas produk mereka.

Kemampuan pemasaran juga menjadi aspek yang tidak kalah penting dalam pemberdayaan UMKM. Banyak pelaku UMKM yang masih mengandalkan pemasaran konvensional, seperti menjual produk secara langsung di pasar atau melalui jaringan lokal. Namun, dengan perkembangan teknologi digital, kemampuan pemasaran berbasis digital menjadi keterampilan yang sangat dibutuhkan. Pemanfaatan media sosial, marketplace, serta strategi pemasaran digital lainnya dapat membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan brand awareness, serta meningkatkan penjualan mereka. Oleh karena itu, pelatihan pemasaran digital menjadi salah satu langkah penting dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Kemampuan beradaptasi terhadap perubahan juga merupakan faktor penting dalam kelangsungan UMKM. Dunia usaha terus mengalami perubahan, baik dalam hal tren konsumen, regulasi pemerintah, maupun perkembangan teknologi. UMKM yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan ini memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Misalnya, selama pandemi COVID-19, banyak UMKM yang mampu bertahan dengan mengalihkan strategi bisnis mereka ke platform digital dan menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, fleksibilitas dan kemampuan untuk berinovasi menjadi bagian penting dalam meningkatkan ketahanan UMKM terhadap perubahan yang tidak terduga.

Terakhir, peningkatan kemampuan sumber daya manusia (SDM) dalam UMKM juga menjadi faktor utama dalam pemberdayaan usaha kecil. Pelaku usaha yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai akan lebih mudah mengembangkan bisnis mereka. Oleh karena itu, berbagai program pelatihan, workshop, serta pendampingan bisnis yang dilakukan oleh pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan sektor swasta sangat penting dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Dengan adanya peningkatan kemampuan dalam berbagai aspek ini, UMKM dapat lebih siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk berkembang secara berkelanjutan.

4. Kapabilitas

Kapabilitas merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kapabilitas dapat diartikan sebagai kemampuan internal yang dimiliki oleh sebuah usaha untuk mengelola dan mengembangkan sumber dayanya secara efektif. Dalam konteks UMKM berbasis kearifan lokal, kapabilitas mencakup aspek inovasi, pengelolaan sumber daya, strategi bisnis, serta

adaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi. Kapabilitas yang kuat memungkinkan UMKM untuk bertahan dalam persaingan yang semakin ketat serta memanfaatkan peluang secara optimal.

Salah satu aspek utama kapabilitas dalam UMKM adalah inovasi dalam pengembangan produk dan layanan. UMKM yang berbasis kearifan lokal sering kali mengandalkan bahan baku dan teknik produksi tradisional, yang menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Namun, agar tetap relevan di pasar yang lebih luas, pelaku UMKM harus mampu melakukan inovasi tanpa menghilangkan nilai budaya dan keunikan produk mereka. Misalnya, di Pantai Pasir Putih Manokwari, UMKM yang bergerak di bidang kerajinan tangan dapat mengembangkan desain yang lebih modern atau menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar global, seperti souvenir ramah lingkungan atau produk berbasis ekonomi kreatif.

Selain inovasi, kapabilitas dalam pengelolaan sumber daya juga menjadi faktor penting dalam pemberdayaan UMKM. Sumber daya yang dimaksud mencakup modal, tenaga kerja, bahan baku, serta jaringan bisnis. UMKM yang memiliki kapabilitas dalam mengelola sumber daya dengan baik akan lebih efisien dalam operasional bisnisnya. Misalnya, UMKM di Pantai Pasir Putih yang bergerak di sektor kuliner berbasis kearifan lokal perlu memastikan ketersediaan bahan baku seperti sagu dan ikan laut dengan sistem rantai pasok yang berkelanjutan. Pengelolaan sumber daya yang baik akan membantu UMKM dalam menjaga kualitas produk serta mengurangi risiko produksi.

Kapabilitas juga mencakup strategi bisnis yang efektif. Banyak UMKM yang masih mengandalkan cara-cara tradisional dalam menjalankan usahanya tanpa memiliki strategi jangka panjang. UMKM yang memiliki kapabilitas bisnis yang baik akan mampu mengidentifikasi peluang pasar, menentukan harga yang kompetitif, serta menciptakan nilai tambah pada produk mereka. Strategi pemasaran yang tepat, baik secara offline maupun digital, juga menjadi bagian penting dalam meningkatkan daya saing. Dengan memanfaatkan media sosial, marketplace, serta jaringan distribusi yang luas, UMKM dapat menjangkau konsumen yang lebih besar, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Adaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi juga merupakan bagian dari kapabilitas yang harus dimiliki oleh UMKM. Di era digital seperti sekarang, UMKM harus mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi, termasuk dalam hal pemasaran, transaksi keuangan, serta operasional bisnis. Digitalisasi dalam UMKM berbasis kearifan lokal dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis, misalnya dengan menggunakan aplikasi kasir digital, e-commerce, atau platform pembayaran online. UMKM di Pantai Pasir Putih Manokwari dapat memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk mereka kepada wisatawan yang datang maupun kepada pelanggan dari luar daerah.

Terakhir, kapabilitas dalam membangun kemitraan dan jejaring bisnis juga sangat penting bagi keberlanjutan UMKM. Pelaku UMKM yang mampu menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, seperti pemerintah daerah, komunitas bisnis, akademisi, dan sektor swasta, akan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang. Misalnya, kerja sama dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro dapat membantu UMKM dalam mendapatkan akses permodalan. Selain itu, kemitraan dengan pelaku pariwisata di Pantai Pasir Putih dapat membuka peluang bagi UMKM untuk menjual produk mereka sebagai bagian dari paket wisata atau souvenir khas Papua Barat.

5. Dukungan

Dukungan merupakan faktor penting dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama yang berbasis kearifan lokal. Tanpa dukungan yang memadai, UMKM akan sulit berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Dua aspek utama dalam dukungan UMKM adalah modal dan sumber daya manusia (SDM). Modal menjadi faktor utama dalam pengembangan usaha, sementara SDM menentukan kualitas, kreativitas, dan keberlanjutan bisnis. Kombinasi yang baik antara modal yang cukup dan SDM yang berkualitas akan meningkatkan daya saing UMKM di tingkat lokal maupun nasional.

A. Modal

Modal sebagai Faktor Kunci Pengembangan UMKM, modal merupakan aspek fundamental dalam menjalankan dan mengembangkan UMKM. Tanpa modal yang memadai, pelaku UMKM akan kesulitan untuk membeli bahan baku, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar, serta mengadopsi teknologi yang lebih modern. Banyak UMKM di daerah Pantai Pasir Putih Manokwari masih menghadapi kendala dalam mengakses modal, terutama karena keterbatasan jaminan untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan formal.

Dukungan modal bagi UMKM dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti pinjaman perbankan, program pemerintah, koperasi, hingga investasi dari pihak swasta. Pemerintah sering kali menyediakan program bantuan modal, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang bertujuan untuk membantu UMKM berkembang tanpa beban bunga yang tinggi. Selain itu, inisiatif berbasis komunitas, seperti koperasi atau crowdfunding, juga menjadi alternatif dalam mendapatkan modal usaha. Dengan akses modal yang lebih baik, UMKM di Pantai Pasir Putih dapat meningkatkan kualitas produk berbasis kearifan lokal, seperti kerajinan tangan khas Papua dan produk kuliner berbasis bahan alami.

Selain modal finansial, dukungan dalam bentuk fasilitas produksi dan infrastruktur juga penting. UMKM membutuhkan tempat usaha yang layak, alat produksi yang modern, serta akses ke pasar yang lebih luas. Pemerintah daerah dapat berperan dalam menyediakan fasilitas bersama, seperti sentra UMKM atau rumah produksi, yang memungkinkan para pelaku usaha untuk menggunakan peralatan dengan biaya lebih terjangkau. Hal ini dapat membantu UMKM di Pantai Pasir Putih untuk meningkatkan kapasitas produksinya dan mempercepat pertumbuhan usaha mereka.

B. Sumber Daya Manusia (SDM)

Selain modal, kualitas sumber daya manusia (SDM) merupakan faktor kunci dalam keberhasilan UMKM. SDM yang memiliki keterampilan manajerial, kreativitas, serta pemahaman terhadap pasar akan mampu mengembangkan usaha secara lebih profesional dan berkelanjutan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM di Pantai Pasir Putih Manokwari adalah masih rendahnya kapasitas SDM dalam aspek pengelolaan bisnis, pemasaran digital, dan inovasi produk.

Peningkatan kapasitas SDM dapat dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan dari berbagai pihak, seperti pemerintah, akademisi, maupun lembaga swasta. Program pelatihan tentang manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengembangan produk berbasis kearifan lokal akan sangat membantu para pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka. Misalnya, pelatihan dalam memanfaatkan media sosial dan e-commerce dapat membuka peluang bagi UMKM untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Selain keterampilan teknis, SDM juga perlu dibekali dengan pola pikir kewirausahaan (*entrepreneurial mindset*). Mentalitas inovatif, keberanian dalam mengambil risiko, serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar merupakan hal-hal yang harus ditanamkan kepada pelaku UMKM. Dengan pola pikir yang lebih maju, UMKM akan lebih siap menghadapi tantangan dan mampu berinovasi dalam mengembangkan produk dan jasa mereka.

Pemberdayaan SDM juga bisa dilakukan dengan membangun komunitas UMKM yang saling mendukung. Melalui komunitas, para pelaku usaha dapat berbagi pengalaman, mendapatkan inspirasi, serta membangun jejaring bisnis yang lebih luas. Misalnya, di Pantai Pasir Putih Manokwari, pelaku UMKM dapat membentuk asosiasi atau kelompok usaha berbasis kearifan lokal yang berfungsi sebagai wadah untuk berbagi pengetahuan dan meningkatkan kolaborasi dalam pemasaran produk.

Dukungan dalam bentuk modal dan SDM adalah dua pilar utama dalam pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal. Modal yang cukup memungkinkan UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk, dan memperluas pasar. Sementara itu, SDM yang berkualitas akan menentukan keberlanjutan dan daya saing usaha dalam jangka panjang. Oleh karena itu, diperlukan sinergi antara pemerintah, lembaga keuangan, akademisi, dan komunitas bisnis untuk menyediakan dukungan yang berkelanjutan bagi UMKM di Pantai Pasir Putih Manokwari. Dengan adanya modal dan SDM yang memadai, UMKM berbasis kearifan lokal dapat berkembang secara optimal dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah.

KESIMPULAN

Pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih, Manokwari, Papua Barat, memiliki potensi besar dalam menggerakkan perekonomian daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan memanfaatkan sumber daya alam dan budaya setempat, UMKM dapat menciptakan produk yang unik dan bernilai tinggi, seperti kerajinan tangan khas Papua, makanan berbasis sagu, serta berbagai olahan ikan laut. Keunikan produk berbasis kearifan lokal ini tidak hanya memiliki daya tarik bagi wisatawan, tetapi juga dapat menjadi komoditas unggulan yang berpotensi menembus pasar yang lebih luas.

Namun, di balik potensi besar tersebut, UMKM di Pantai Pasir Putih masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangannya. Keterbatasan akses modal menjadi salah satu kendala utama, di mana banyak pelaku UMKM masih mengandalkan pendanaan pribadi atau pinjaman dari sumber informal yang sering kali memiliki bunga tinggi. Selain itu, minimnya keterampilan manajerial dan digital membuat UMKM sulit bersaing di era modern, terutama dalam memanfaatkan teknologi pemasaran dan distribusi berbasis digital. Terbatasnya akses pasar juga menjadi tantangan, mengingat sebagian besar UMKM masih mengandalkan metode pemasaran konvensional yang kurang efektif dalam menjangkau pelanggan yang lebih luas.

Untuk menghadapi tantangan tersebut, diperlukan strategi pemberdayaan yang lebih terarah dan berkelanjutan. Kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, komunitas lokal, dan akademisi menjadi kunci dalam mendukung pertumbuhan UMKM berbasis kearifan lokal. Penyediaan akses permodalan yang lebih mudah dan terjangkau, pelatihan keterampilan manajerial dan digital, serta optimalisasi pemasaran melalui e-commerce dan media sosial merupakan langkah strategis yang dapat membantu UMKM berkembang lebih pesat.

Selain itu, penguatan ekosistem pariwisata juga menjadi faktor penting dalam pemberdayaan UMKM di Pantai Pasir Putih. Dengan menjalin kemitraan antara pelaku UMKM dan industri pariwisata, produk lokal dapat lebih dikenal oleh wisatawan dan memiliki pangsa pasar yang lebih luas. Festival budaya, event wisata, serta regulasi yang mendorong penggunaan produk lokal dalam sektor pariwisata dapat menjadi peluang bagi UMKM untuk lebih berkembang.

Secara keseluruhan, pemberdayaan UMKM berbasis kearifan lokal di Pantai Pasir Putih tidak hanya berpotensi meningkatkan perekonomian masyarakat setempat, tetapi juga berperan dalam pelestarian budaya Papua. Dengan dukungan yang tepat dan strategi yang berkelanjutan,

UMKM di daerah ini dapat tumbuh lebih kuat, lebih inovatif, dan lebih kompetitif, sehingga mampu bersaing di pasar yang lebih luas baik di tingkat nasional maupun internasional.

REFERENSI

- Bresca, M., Sinta, J. (2025). *Model Pemberdayaan UMKM Berbasis Kearifan Lokal*.
- Herlin, R. (2020). Strategi Pemberdayaan UMKM di Indonesia Berbasis Kearifan Lokal. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 15(2), 45–60.
- Rahman, A., Wibowo, T. & Suwandi, B. (2021). Kearifan Lokal dalam Pengembangan Produk UMKM di Papua. *Jurnal Sosial Dan Budaya*, 10(1), 78–92.
- Suryana, Y. (2018). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.
- Tambunan, T. . (2019). *UMKM di Inonesia: Perkembangan, Masalah, dan Kebijakan Pemerintah*. Gajah Mada University Press.
- Wibowo, T. (2019). Strategi Penguatan UMKM melalui Digitalisasi dan Kearifan Lokal. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 12(3), 112–130.
- Yunus, M. (2020). Digitalisasi dan pengembangan UMKM: Tantangan dan peluang di era 4.0. *Jurnal Teknologi Dan Ekonomi*, 9(2), 55–70.
- Akbar, A. (2021). Peran UMKM dalam perekonomian daerah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 20(1), 100–115.
- Arifin, M. (2019). Implementasi kearifan lokal dalam pemberdayaan UMKM di Bali. *Jurnal Kearifan Lokal*, 8(4), 150–165.
- Setiawan, D., & Ardianto, S. (2020). Strategi pemberdayaan ekonomi lokal: Studi kasus pada UMKM di Yogyakarta. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ekonomi*, 25(3), 101–114.
- Hartono, A., & Suranto, B. (2021). Tantangan dan peluang UMKM di era digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(3), 200–213.
- Rahman, R., & Sari, W. (2018). Pemberdayaan UMKM melalui teknologi digital di Sumatera Barat. *Jurnal Teknologi dan Industri*, 7(2), 120–135.
- Faisal, F., & Mulyani, S. (2022). Penerapan inovasi dalam UMKM di sektor kuliner. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 3(1), 45–55.
- Hendri, D., & Ningsih, L. (2020). Pengaruh pelatihan digital marketing terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran*, 17(1), 88–102.
- Suwandi, T., & Putra, A. (2021). Strategi pemasaran UMKM di era 4.0. *Jurnal Bisnis Digital*, 19(2), 105–115.
- Nugroho, S. (2020). Potensi sumber daya alam dalam pengembangan UMKM di daerah terpencil. *Jurnal Pembangunan Daerah*, 11(2), 215–225.
- Purnama, R., & Jannah, H. (2021). Pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kapasitas UMKM di Jawa Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 14(2), 130–145.
- Prasetyo, D. (2022). Penguatan jaringan pemasaran UMKM melalui e-commerce. *Jurnal Ekonomi Digital*, 9(4), 240–253.
- Syamsul, R. (2021). Kolaborasi UMKM dan pariwisata dalam pengembangan ekonomi lokal. *Jurnal Ekonomi Pariwisata*, 16(1), 78–90.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Laporan statistik UMKM Indonesia 2022*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.