

**Pendekatan Manajemen Strategi Berbasis Perspektif terhadap Pengembangan Jiwa Wirausaha Bagi Pelaku UMKM dalam Mengelola Potensi Usaha Kuliner di Kabupaten Sampang**

**Nindya Hanum Rahmawati<sup>1</sup>, Anugrahini Irawati<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Trunojoyo, Madura

200211100206@student.trunojoyo.ac.id<sup>1</sup>,

anugrahini.irawati@trunojoyo.ac.id<sup>2</sup>

**ABSTRACT**

*Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) are the pillars of the economy in Indonesia, especially for the people of Sampang Regency. According to Law No. 20 of 2008, Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) are business activities that are able to increase employment opportunities and provide broad economic services to the community, in addition, they can assist in the process of equitable distribution and increase in community income, encourage economic growth, and maintain national stability. The purpose of this study is to determine the Perspective-based Strategy Management Approach to the Development of the Entrepreneurial Spirit of UMKM Actors in Managing Culinary Business Potential in Sampang District. This research uses a descriptive qualitative method by observing UMKM actors in Sampang Culinary District. The results show that UMKM players already have an entrepreneurial spirit in managing culinary business potential in Sampang District. However, in some aspects, it is still necessary to develop the entrepreneurial spirit.*

**Keywords : Strategy Management, Perspective-Based Strategy Management, Entrepreneurial Spirit, UMKM Actors, Culinary UMKM.**

**ABSTRAK**

Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan penopang perekonomian di Indonesia terutama bagi masyarakat Kabupaten Sampang. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan aktifitas bisnis yang mampu meningkatkan kesempatan kerja dan menyediakan layanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, selain itu, dapat membantu dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memelihara stabilitas nasional. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Pendekatan Manajemen Strategi berbasis Perspektif terhadap Pengembangan Jiwa Wirausaha Pelaku UMKM dalam Mengelola Potensi Usaha Kuliner di Kab.Sampang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan mengamati pelaku UMKM Kuliner Kab.Sampang. Hasil menunjukkan jika pelaku UMKM telah memiliki jiwa wirausaha dalam mengelola potensi usaha kuliner di Kab.Sampang. Namun, dalam beberapa aspek masih perlu dilakukan pengembangan terhadap jiwa wirausaha.

**Kata kunci : Manajemen Strategi, Manajemen Strategi Berbasis Pespektif, Jiwa Wirausaha, Pelaku UMKM, UMKM Kuliner.**

**PENDAHULUAN**

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan aktifitas bisnis yang mampu meningkatkan

kesempatan kerja dan menyediakan layanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, selain itu, dapat membantu dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memelihara stabilitas nasional. UMKM Kuliner adalah kegiatan perdagangan makanan dan minuman yang dilakukan perorangan atau sekelompok orang dengan perencanaan yang terorganisir agar bisa mendapatkan laba dengan cara memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

UMKM Kuliner di Kec.Sampang, Kab.Sampang memiliki varian yang beragam, seperti kuliner berbentuk makanan berat, minuman, camilan. permasalahan UMKM khususnya di Kab.Sampang adalah kurangnya jiwa wirausaha pelaku UMKM dalam mengelola potensi usaha kuliner di Kab.Sampang. Menurut Eddy Soeryanto (2009:3) dalam Trustorini Handayani (2017:26) mengatakan bahwa "Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif, inovatif, mandiri, percaya diri, ulet dan tekun, rajin, disiplin, siap menghadapi resiko, jeli melihat dan meraih peluang, piawai mengelola sumber daya, dalam membangun, mengembangkan dan menjadikan usaha atau perusahaannya unggul." Berdasarkan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, pelaku UMKM Kuliner di Kab.Sampang masih belum memenuhi indikator jiwa wirausaha. Indikator Jiwa wirausaha merupakan poin penting pelaku usaha. Menurut Sulastri (2017:22) yaitu Percaya diri, Berorientasikan pada tugas dan hasil, Pengambilan risiko, Kepemimpinan, Berorientasi ke masa depan.

### **Manajemen Strategi**

Manajemen strategi adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi untuk mencapai tujuan (Fred R. David, 2011;6). Manajemen strategis berfokus pada proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi. Manajemen strategis mengkombinasikan aktivitas-aktivitas dari berbagai bagian fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi.

### **Perspektif dalam Manajemen Strategi**

Pendekatan Manajemen Strategi berbasis Perspektif merujuk pada pendekatan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi yang mempertimbangkan berbagai perspektif atau sudut pandang yang berbeda. Menurut (Kaplan dan Norton, dikutip dalam Utami, 2017:6). Beberapa perspektif yang dapat digunakan dalam pendekatan manajemen strategi :

#### **1.Perspektif Pelanggan**

Perspektif pelanggan adalah salah satu komponen penting dalam manajemen strategi. Ini mengacu pada pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan, preferensi, dan perilaku pelanggan, serta bagaimana perusahaan dapat memenuhi atau melebihi harapan mereka.

## 2. Perspektif Internal

Dalam manajemen strategi, perspektif proses internal mengacu pada analisis, perencanaan, dan pelaksanaan strategi organisasi dari sudut pandang internal atau dari dalam organisasi itu sendiri.

## 3. Perspektif Keuangan

Perspektif keuangan dalam manajemen strategi mengacu pada cara organisasi mengukur dan mengelola kinerja keuangan mereka dalam rangka mencapai tujuan strategis jangka panjang.

## 4. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dalam manajemen strategi sangat penting untuk kesuksesan jangka panjang suatu organisasi.

## **Jiwa Wirausaha**

Jiwa wirausaha menurut Nurcholis Madjid dalam Ramdhani (2014:2) adalah “etos yang mengarah adanya keyakinan yang kuat akan harga atau nilai sesuatu yang menjadi bidang kegiatan usaha atau bisnis”. Adapun “jiwa wirausaha ada pada setiap orang yang memiliki kemampuan kreatif dan inovatif, pada setiap orang yang menyukai perubahan, pembaruan, kemajuan, dan tantangan”. Suryana (2017:10).

## **Faktor Jiwa Wirausaha**

Seorang wirausahawan tentunya harus memiliki karakter tentunya ada faktor-faktor yang harus ada pada diri seorang Entrepreneur agar mampu menjadi wirausahawan yang handal dimasa yang akan datang. Menurut Soegoto (2014:35) mengungkapkan ada 4 faktor pada entrepreneur :

### 1. *The Creativity*

Kreatif menghasilkan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga audiens yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut. Selain itu, kreatifitas wirausaha merupakan kemampuan dalam menuangkan ide dan gagasan melalui berfikir kreatif.

### 2. *The Commitmen*

Memiliki komitmen yang tinggi terhadap apa yang ingin dicapai dan dihasilkan dari waktu dan usaha yang ada. Selain itu, memiliki keinginan yang kuat untuk membangun, memajukan, dan mempertahankan keberadaan usahanya dalam situasi apapun.

### 3. *The Risk*

Siap menghadapi resiko yang timbul dalam menjalankan usaha yang menunjukkan kerugian dan beberapa masalah pada jangka waktu tertentu. Seperti, resiko keuangan, resiko permodalan, resiko perusahaan, resiko operasional, resiko pasar.

### **Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kuliner**

Usaha kuliner adalah kegiatan perdagangan makanan dan minuman yang dilakukan perorangan atau sekelompok orang dengan perencanaan yang terorganisir agar bisa mendapatkan laba dengan cara memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Keberadaan tren kuliner ini dapat menjadi daya tarik bagi banyak masyarakat luas untuk mencoba menu-menu dengan resep dan inovasi yang baru (Hidayatullah et al., 2018:15).

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasapada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moeleong 2016:6). Data penelitian diambil dengan melakukan observasi, wawancara, dokumentasi terhadap pelaku UMKM Kuliner Minuman yang berada di Kec.Sampang, Kab.Sampang. Dari data yang diperoleh kemudian dianalisa secara mendalam sesuai dengan teori yang digunakan.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Faktor Kreatifitas pada Pengembangan Jiwa Wirausaha**

Kreativitas adalah faktor penting dalam menggerakkan inovasi dan kesuksesan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Penting untuk memberikan ruang bagi kreativitas dalam UMKM dan memberikan dukungan kepada pelaku UMKM untuk berpikir kreatif dan inovatif. Dalam mengelola usaha kuliner, untuk membuat UMKM berkembang dan memenangkan persaingan diperlukan kreatifitas pada jiwa wirausaha pelaku UMKM. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan faktor kreatifitas sehingga dapat menghasilkan ide ide dan gagasan terbaru dengan menggunakan berpikir kreatif. Dalam mengelola usaha kuliner, untuk memiliki ciri khas dan keunikan yang berbeda dari pesaing diperlukan upaya pengembangan inovasi dan inovasi secara terus menerus. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan faktor tersebut untuk dapat mempertahankan bisnis, memenangi persaingan, meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Seperti, upaya pengembangan melalui referensi dari tren yang ada saat ini (mengikuti selera pasar) membuat packaging produk yang bagus, membuat menu baru, pelanggan dapat membeli secara online, melakukan pembenahan produk, dan meningkatkan kualitas layanan.

#### **2. Faktor Komitmen pada Pengembangan Jiwa Wirausaha**

Komitmen pada UMKM bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, dan menggerakkan perkembangan bisnis. Untuk mempertahankan maupun mengembangkan UMKM yang telah dijalankan pelaku UMKM harus memiliki komitmen yang kuat dalam berwirausaha. Pelaku UMKM

kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan faktor tersebut dan memiliki keinginan yang kuat untuk membangun, memajukan, dan mempertahankan keberadaan usahanya dalam situasi apapun. Selain itu, diperlukan Komitmen terhadap kesehatan dan kebersihan produk pada UMKM untuk mempertahankan standar kualitas, kepercayaan pelanggan, dan kepatuhan terhadap regulasi. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan hal tersebut dengan menjaga produk maupun kemasan tetap higienis. Seperti, rutin memeriksa expired produk, menggunakan bahan baku berkualitas baik, mencuci nya untuk menghindari bakteri, memastikan sterilisasi pada buah dan kemasan yang akan digunakan, menggunakan sarung tangan ketika memotong isian es gar tidak terkontaminasi bakteri.

### **3. Faktor Resiko pada Pengembangan Jiwa Wirausaha**

Kesiapan untuk menghadapi risiko adalah kunci dalam pengelolaan UMKM. Risiko dapat datang dalam berbagai bentuk, termasuk risiko finansial, operasional, lingkungan, atau pasar. Dalam mengelola usaha kuliner, untuk mengembangkan jiwa wirausaha pada pelaku UMKM, kesiapan menghadapi risiko merupakan salah satu faktor utama untuk membuat UMKM tetap survive. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memiliki kesiapan untuk menghadapi risiko yang akan dialami dalam menjalankan usahanya. Selain itu, Penting bagi pelaku UMKM untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan yang ada. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan hal tersebut sehingga dengan memahami hambatan dan risiko yang ada, UMKM akan semakin berkembang dengan pesat. Seperti, risiko kerugian, sepi pembeli dan ramainya pesaing. Pelaku UMKM juga perlu memikirkan upaya meminimalisir risiko yang merupakan langkah penting untuk menjaga stabilitas dan keberhasilan UMKM. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan hal tersebut sehingga risiko yang dilalui tidak begitu berdampak dalam menghambat kegiatan pengembangan UMKM. Seperti, membranding produk minuman yang dijual baik secara online maupun offline, rutin melakukan evaluasi dan menerapkan solusi yang efektif, melakukan prepare dengan matang dan menyiapkan opsi beberapa strategi, dan berupaya melakukan inovasi dan lebih berkomitmen untuk mengembangkan UMKM.

### **4. Perspektif Pelanggan**

**Riset pasar** diartikan sebagai **proses mengevaluasi kelayakan suatu produk atau layanan baru**. Metode ini memungkinkan usaha untuk menemukan target pasar mereka, dan membuat keputusan yang tepat. Untuk membantu pelaku UMKM dalam memahami siapa pelanggan mereka, apa yang mereka inginkan, dan bagaimana berinteraksi dengan produk atau layanan diperlukan riset pasar. Dalam mengelola usaha, Pelaku UMKM kuliner minuman kec.Sampang telah melakukan riset pasar dengan memanfaatkan social media. Selain itu, dalam menganalisis perspektif pelanggan diperlukan proses segmentasi pelanggan yang mengacu pada pembagian sasaran pasar menjadi kelompok yang dapat dikelola dan layak sesuai

dengan karakteristik bersama untuk mengembangkan strategi usaha yang efektif dan tepat. Dalam mengelola usaha, Pelaku UMKM kuliner minuman kec.Sampang kurang menyadari pentingnya segmentasi pelanggan dan pengembangan strategi sesuai segmen yang ada. Pelaku UMKM tersebut tidak melaksanakan segmentasi pelanggan. Dalam menjalankan usaha diperlukan Pengalaman positif dari pelanggan yakni ketika pelanggan merasa puas, merasa dihargai dan merekomendasikan perusahaan kepada orang lain. Pelaku UMKM kuliner minuman kec.Sampang telah memperhatikan dan melaksanakan pentingnya pengalaman positif pelanggan dengan menerima saran dan masukan dari pelanggan, lebih komunikatif, melayani request dari dan memberikan kualitas pelayanan sebaik mungkin.

### **5. Perspektif Internal**

Sertifikasi Halal dan Hygiene Sanitasi adalah dua aspek penting dalam UMKM untuk menjaga kepercayaan pelanggan terhadap kehalalan dan keamanan produk, dengan mendapatkan kepercayaan pelanggan yang lebih tinggi maka UMKM dapat mengakses pasar yang lebih luas. Dalam mengelola usaha, Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memiliki kesadaran untuk mendapatkan sertifikasi halal dan hygiene sanitasi meskipun masih dalam proses dan mengalami kendala karena minimnya informasi. Kerjasama dengan Instansi Formal maupun Non Formal dapat memberikan sejumlah manfaat yang signifikan bagi UMKM seperti akses ke sumber pendanaan, dukungan pelatihan, peningkatan kredibilitas. Pelaku UMKM kuliner minuman di Kec. Sampang telah menjalin kerjasama dengan instansi formal maupun non formal. Namun masih terdapat UMKM yang belum menajalin kerjasama karena kurangnya informasi. Dalam mengelola usaha, untuk membantu pelaku UMKM mencapai tujuan bisnis dan menghadapi persaingan dipasar yang semakin ketat diperlukan strategi bisnis yang tepat. Pelaku UMKM kuliner minuman di Kec. Sampang telah mengembangkan berbagai strategi bisnis yang tepat dengan memanfaatkan promosi melalui social media, berjualan secara online melalui gojek, membuat menu yang belum dijual oleh kuliner sejenis, mengadakan promo dan mengikuti event bazar. Selain itu , diperlukan Pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan yang dapat memberikan manfaat yang signifikan kepada pelaku UMKM, seperti peningkatan produktivitas, peningkatan kualitas produk atau layanan, dan daya saing yang lebih baik di pasar. Dalam mengelola usaha, untuk mengembangkan jiwa wirausaha pelaku UMKM diperlukan pengembangan sumber daya manusia seperti adanya program pelatihan. Pelaku UMKM kuliner minuman di Kec.Sampang telah memperhatikan dan menjalankan program pelatihan kepada tenaga kerja, seperti pelatihan kreatifitas dengan melihat referensi melalui social media, melaksanakan training kepada tenaga kerja diawal berjualan, pelatihan seperti membuat konten untuk promosi, pelatihan manajemen pemasaran, mengelola keuangan.

## 6. Perspektif Keuangan

Perencanaan anggaran keuangan membantu UMKM mengoptimalkan penggunaan sumber daya keuangan, mengurangi risiko kebangkrutan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam mengelola usaha, untuk membantu pelaku UMKM dalam mengetahui pemasukan dan pengeluaran keuangan agar tidak terjadi kesalahan diperlukan perencanaan anggaran keuangan. Pelaku UMKM kuliner minuman di Kec.Sampang telah menjalankan perencanaan anggaran keuangan agar keluar masuknya uang lebih terperinci dan tersusun secara rapi. Dalam mengelola usaha modal merupakan sumber keuangan atau aset yang diperlukan untuk memulai, mengoperasikan, atau mengembangkan usaha. modal merupakan kunci utama untuk pertumbuhan dan keberhasilan UMKM. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang memperoleh modal melalui pinjaman maupun modal pribadi. Kerjasama dengan pihak pemodal atau investor dapat memberikan berbagai manfaat yang signifikan bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) seperti akses modal tambahan, pengembangan jaringan, peningkatan keberlanjutan usaha. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang kurang memperhatikan hal tersebut dikarenakan kurangnya informasi, kepercayaan dan merasa cukup dengan modal yang dimiliki.

## 7. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Evaluasi kinerja membantu UMKM untuk terus berkembang, mengidentifikasi peluang perbaikan, dan mengukur pencapaian tujuan usaha. Dalam mengelola usaha kuliner, untuk membantu pelaku UMKM mengidentifikasi apakah strategi yang diterapkan telah mencapai hasil yang diinginkan atau tidak diperlukan evaluasi kinerja secara rutin. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan hal tersebut dan evaluasi kinerja merupakan kesempatan pelaku UMKM untuk belajar dari data dan memutuskan apakah perubahan strategi diperlukan. Dalam mengelola usaha kuliner, untuk tetap mempertahankan eksistensi UMKM yang telah dijalankan pelaku UMKM harus memiliki kesiapan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan. Pelaku UMKM kuliner minuman Kec.Sampang telah memperhatikan hal tersebut karena lingkungan bisnis selalu berubah, dan pelaku UMKM perlu belajar untuk beradaptasi. Selain itu, Pemerintah dapat berperan dalam memfasilitasi, mendukung, dan mensubsidi program pelatihan bagi UMKM untuk membantu pelaku UMKM berkembang dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi. Pelaku UMKM telah mengetahui dan melaksanakan pelatihan yang diadakan oleh pemerintah sebagai fasilitator. Namun, masih ada pelaku UMKM tidak mengetahui hal tersebut karena minimnya informasi yang diperoleh.

Temuan ini sesuai dengan (Megawati & Lea Emilia Farida, 2018) dalam penelitiannya yang berjudul "Strategi Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Yang Kreatif dan Inovatif pada UMKM Kota Surakarta". Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam meniti dunia usaha harus ditumbuhkan dan dikembangkan kompetensi kewirausahaan. Cara yang dapat dilakukan untuk menjadi wirausahawan kreatif dan inovatif diantaranya, adalah melalui pendidikan secara formal yaitu sekolah atau perguruan tinggi yang menyajikan program atau mata kuliah kewirausahaan, melalui

seminar-seminar kewirausahaan, melalui pelatihan dan secara otodidak. Hasil wawancara menunjukkan bahwa peningkatan kreativitas dan inovasi perlu dilatih. Selain untuk meningkatkan kreativitas dan inovasi juga melatih dalam penciptaan produk baru. Berkreaitivitas dan inovasi dalam memadukan suatu produk menjadi sesuatu yang baru dan bernilai. Berlatih dalam upaya peningkatan kreativitas dan inovasi dalam mencoba hal-hal baru. Sehingga suatu usaha dapat terus berkembang dan maju. Cara untuk melakukan peningkatan terhadap kreativitas dan inovasi pada UMKM dapat dipengaruhi dengan berbagai cara. Selain itu diperlukan komitmen yang kuat dan keberanian mengambil resiko dalam berwirausaha.

(Pratiwi Ramlan & Rifni Nikmat, 2019) dalam penelitiannya yang berjudul "Pendekatan Manajemen Strategik dalam meningkatkan minat wirausaha melalui perspektif". Hasil penelitian menunjukkan bahwa penting bagi calon wirausaha untuk menganalisis perspektif pelanggan, perspektif internal, perspektif keuangann dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan strategi yang mempertimbangkan berbagai perspektif atau sudut pandang yang berbeda.

## **KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa pelaku UMKM telah memperhatikan faktor kreatifitas seperti melakukan upaya pengembangan inovasi secara terus menerus, memperhatikan faktor komitmen seperti kesehatan dan kebersihan produk, memperhatikan faktor resiko seperti analisis hambatan dan upaya meminimalisir resiko yang terjadi. Selain itu dari sisi perspektif pelaku UMKM telah memperhatikan perspektif pelanggan seperti melakukan riset pasar dan mendapatkan pengalaman positif dari pelanggan, memperhatikan perspektif internal seperti memiliki sertifikasi halal, kerjasama dengan instansi formal maupun non formal dan melaksanakan pengembangan sumber daya manusia, memperhatikan perspektif keuangan seperti melaksanakan perencanaan anggaran keuangan, memperhatikan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan seperti melaksanakan evaluasi kinerja, mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dan mengikuti adanya kegiatan yang diselenggarakan oleh pemerintah. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku umkm telah memiliki jiwa wirausaha namun masih perlu dilakukan pengembangan jiwa wirausaha seperti pelaku umkm lebih memperhatikan sertifikasi halal, melakukan segmentasi pelanggan, bekerja sama dengan pemodal agar umkm mampu memiliki daya saing dan lebih berkembang. Dengan adanya pendekatan manajemen strategi berbasis perspektif diharapkan mampu mengembangkan jiwa wirausaha pelaku UMKM dalam mengelola potensi usaha kuliner di kec. Sampang, kab. Sampang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Daud, R. F., & Ibrahim Fikma. (2021). Pengaruh Jiwa Wirausaha Dan Manajemen Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Agrowisata Lembah Bambu Kuning. *Jike: Jurnal Ilmu Komunikasi Efek*, 89-103.

- Fadli, M. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 33-54.
- Kaliwanto, B., Yana Kusdiyana, Rieny Fadhilah Rahmi, & Taufik Hidayat. (2022). Strategi Akselerasi Pengembangan Umkm Di Jawa Timur Melalui Teknologi Pengalengan Makanan Tradisional Menuju Rantai Nilai Global. *Value Added : Majalah Ekonomi Dan Bisnis*, 54-64.
- Kaltsum, R. (2018). Analisis Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Pada UMKM Jiyecake. 1-10.
- Pratiwi Ramlan, & Rifni Nikmat. (2019). Pendekatan Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitasmahasiswa-Kewirausahaan (Pmk-K). *Jurnal Moderat, Volume 5, Nomor 3*, 24-50.
- Rahaded, S. W., & Agustian. (2023). (Implementasi Pendidikan Dalam Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi ) Studi Pada Perguruan Tinggi Muhammadiyah Dan Non- Muhammadiyah. *Liabilities Jurnal Pendidikan Akuntansi*, 51-60.
- Rahmadi, R., Christian Soolany, & Asep Rachmat Pratama. (2018). Penerapan Manajemen Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Jual Produk Umkm Gula Merah Di Kabupaten Cilacap. *Jti Volume 2 Edisi 2*, 1-6.
- Riszinin, Y. M., & Taufik R.D.A Nugroho. (2022). Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Keripik Singkong Di Ud. Sumber Mutiara Kecamatan Sampang. *Agriscience*, 58-72.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syarif, M., & Musoffan. (2021). Analisis Pengembangan Usaha Prukades (Produk Unggulan Desa) Madulang Sampang Melalui Growth Hacking Marketing Strategy. *Competence: Journal Of Management Studies*, 73-89.
- Tabroni, Maria Chriesty S, Riwan S Siregar, & Mila Rosa. (2021). Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pengembangan Umkm Dengan Membangun Usaha Olahan Makanan Luring(Lumpia Kering) Di Desa Sukamanah. *Indonesian Collaboration Journal Of Community Services*, 211-219.
- Tholib, A., & Alvin Arifin. (2021). Strategi Dan Inovasi Rumah Makan Di Kabupaten Sampang Dalam Menghadapi Covid 19. 533-538.