

**UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING
PEDAGANG KAKI LIMA DIKAWASAN
PARIWISATA PANTAI PANJANG KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Oleh :

**AHMAD FARHAN FEBRIAN S.Z
2061201094**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

**UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING
PEDAGANG KAKI LIMA DIKAWASAN
PARIWISATA PANTAI PANJANG KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Bengkulu**

Oleh :

AHMAD FARHAN FEBRIAN S.Z

2061201094

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

PERSETUJUAN SKRIPSI
UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING
PEDAGANG KAKI LIMA DIKAWASAN
PARIWISATA PANTAI PANJANG KOTA BENGKULU



SKRIPSI

Oleh :

AHMAD FARHAN FEBRIAN S.Z
NPM. 2061201094

Disetujui Oleh :

Pembimbing,

Dr. Islamuddin, S.E., M.M
NIDN. 0204026803

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis



Furgonti Ranidiah, SE., M.M.
NIDN. 0208047301

PENGESAHAN PENGUJI SKRIPSI

UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KAKI LIMA DIKAWASAN PARIWISATA PANTAI PANJANG KOTA BENGKULU

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Hari : Kamis

Tanggal : 14 Agustus 2025

SKRIPSI

Oleh:

AHMAD FARHAN FEBRIAN S.Z

NPM. 2061201094

Dewan Penguji

1. Dr. Sri Ekowati, S.E., M.M

Ketua

(.....)

2. Dr. Meilaty Finthariasari S.E., M.M Anggota

(.....)

3. Dr. Islamuddin, S.E., M.M

Anggota

(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Furgonti Ranidiah, S.E., M.M

NIDN. 0208047301



SERTIFIKASI

Saya Ahmad Farhan Febrian S.Z menyatakan bahwa skripsi yang saya ajukan ini adalah karya saya sendiri atas bimbingan Dosen Pembimbing. Karya ini belum pernah disampaikan untuk mendapatkan gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis atau pada program studi lainnya. Karena karya ini milik saya, maka segala sesuatu yang berhubungan dengan skripsi ini menjadi tanggung jawab saya.

Bengkulu, Agustus 2025



Ahmad Farhan Febrian S.Z

NPM. 2061201094

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Bekerjalah seakan-akan kamu hidup selamanya, dan beribadahlah seakan-akan kamu akan mati besok.”

– Ali bin Abi Thalib –

PERSEMBAHAN

Puji syukur hamba panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya. Segala proses ini dapat dilalui semata-mata karena pertolongan dan izin dari-Nya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, suri teladan sepanjang zaman.

Dengan penuh rasa cinta dan ketulusan, karya sederhana ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah dan Ibu, yang selalu mendoakan dalam diam dan bekerja tanpa lelah demi masa depanku. Terima kasih atas kasih sayang, pengorbanan, dan segala bentuk dukungan yang tak terhingga.
2. Saudara-saudaraku, yang menjadi penyemangat dalam diam dan teman berbagi dalam tawa maupun lelah.
3. Dosen pembimbing, yang telah membagikan ilmu dan membimbing dengan sabar selama proses perkuliahan hingga tersusunnya karya ini.
4. Sahabat-sahabat seperjuangan, yang telah menjadi pelipur lara, rekan diskusi, dan tempat berbagi semangat dalam masa-masa sulit dan menyenangkan selama menempuh pendidikan ini.
5. Diriku sendiri, yang telah bertahan dalam lelah, berjuang dalam diam, dan tidak menyerah ketika semuanya terasa berat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Upaya Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Pariwisata Pantai Panjang Kota Bengkulu”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi tugas akhir dalam menempuh jenjang pendidikan sarjana Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis di Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

Dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Teman-teman seperjuangan Program Studi Manajemen
2. Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
3. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini.

Bengkulu, Agustus 2025

Penulis

ABSTRAK

Ahmad Farhan Febrian S.Z, 2061201094. Upaya Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kaki Lima Dikawasan Pariwisata Pantai Panjang Kota Bengkulu

Pembimbing : Dr. Islamuddin, S.E., M.M

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji upaya peningkatan daya saing Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu melalui pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Pantai Panjang merupakan destinasi wisata unggulan yang ramai dikunjungi wisatawan, baik domestik maupun mancanegara. Namun, para PKL di kawasan ini menghadapi berbagai permasalahan seperti keterbatasan fasilitas, persaingan ketat, keterbatasan modal, serta kurangnya keterampilan promosi dan pemanfaatan teknologi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara terhadap 6 informan, terdiri dari 4 pedagang kaki lima dan 2 pengunjung wisata.

Hasil analisis menunjukkan bahwa kekuatan utama PKL adalah lokasi strategis, kualitas produk yang baik, serta loyalitas pelanggan, sedangkan kelemahannya terletak pada keterbatasan modal, rendahnya pengetahuan pemasaran, dan pengelolaan waktu yang kurang optimal. Peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi tren pasar yang berkembang dan kemajuan teknologi, sementara ancaman berasal dari persaingan yang ketat, fluktuasi harga bahan baku, serta ketidakpastian kebijakan pemerintah. Berdasarkan Matriks IFAS dan EFAS, posisi strategi PKL berada di kuadran II (diversifikasi), dengan koordinat (0,65; -0,20), yang menandakan perlunya pemanfaatan kekuatan internal untuk menghadapi ancaman eksternal.

Kata kunci: pedagang kaki lima, daya saing, strategi diversifikasi, analisis SWOT

ABSTRACT

Ahmad Farhan Febrian S.Z, 2061201094. Efforts to Improve the Competitiveness of Street Vendors in the Panjang Beach Tourism Area, Bengkulu City

Supervisor: Dr. Islamuddin, S.E., M.M

This study aims to examine efforts to improve the competitiveness of street vendors (PKL) in the Panjang Beach tourism area, Bengkulu City, using a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis approach. Panjang Beach is a prime tourist destination frequented by both domestic and international tourists. However, street vendors in this area face various challenges such as limited facilities, intense competition, limited capital, and a lack of promotional skills and technology utilization. This study used a descriptive qualitative approach, collecting data through interviews with six informants: four street vendors and two tourists.

The analysis shows that the main strengths of street vendors are their strategic location, good product quality, and customer loyalty, while their weaknesses lie in limited capital, poor marketing knowledge, and suboptimal time management. Opportunities that can be exploited include evolving market trends and technological advances, while threats stem from intense competition, fluctuating raw material prices, and uncertain government policies. Based on the IFAS and EFAS Matrices, street vendors' strategic position is in quadrant II (diversification), with coordinates (0.65; -0.20), indicating the need to leverage internal strengths to address external threats.

Keywords: street vendors, competitiveness, diversification strategy, SWOT analysis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
SERTIFIKASI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Rumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	6
1.6 Manfaat Penelitian	7
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 7
2.1 Analisis SWOT	9
2.1.1 Pengertian Analisis SWOT	9
2.1.2 Faktor-faktor Analisis SWOT	11
2.2 Strategi Pemasaran	13
2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran	13
2.2.2 Langkah-langkah Strategi Pemasaran.....	14
2.3 Daya Saing.....	16
2.3.1 Pengertian Daya Saing	16
2.3.2 Faktor-faktor Daya Saing	18
2.3.3 Indikator Daya Saing	21
2.4 Pedagang Kaki Lima	22
2.4.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima	22
2.4.2 Jenis-jenis Pedagang Kaki Lima	24
2.5 Penelitian yang Relevan	26
2.6 Kerangka Konseptual	29
2.7 Definisi Operasional	30
 BAB III METODE PENELITIAN	 33
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	33
3.2 Jenis Penelitian	33
3.3 Informasi Penelitian	33
3.4 Teknik Pengumpulan Data	34

3.5 Teknik Analisis Data	35
3.5.1 Matrik IFAS	36
3.5.2 Matrik EFAS	37
3.5.3 Matrik SWOT	38
3.5.4 Diagram SWOT	40
3.6 Keabsahan Data	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	43
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	43
4.2 Hasil Penelitian	45
4.2.1 Hasil Wawancara Terhadap Pedagang Kaki Lima	46
4.2.2 Hasil Wawancara Terhadap Pengunjung Wisata	52
4.2.3 Matrik IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	54
4.2.4 Matrik EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	55
4.2.5 Diagram SWOT	56
4.2.6 Matriks SWOT	59
4.3 Pembahasan	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	70
5.1 Kesimpulan	70
5.2 Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	29
Gambar 3.1 Diagram Cartesius Analisis SWOT.....	38
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT EFAS/IFAS	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Model Matrik Analisis SWOT	10
Tabel 2.2 Hasil Penelitian yang Relevan	26
Tabel 2.3 Definisi Operasional	30
Tabel 3.1 Matrik SWOT	37
Tabel 4.1 Informan Wawancara	45
Tabel 4.2 Hasil Wawancara Terhadap Pedagang Kaki Lima	46
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Terhadap Pengunjung Wisata	51
Tabel 4.4 Matrik IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	53
Tabel 4.5 Matrik EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	54
Tabel 4.6 Rekap Skor IFAS dan EFAS	55

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang semakin dinamis, menuntut manusia cepat dan tepat untuk bertindak agar tidak kalah bersaing dengan manusia yang lainnya. Melihat kondisi tersebut menyebabkan pebisnis semakin dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat dalam mencapai maksimal penjualan. Para pedagang tidak hanya lagi bertujuan untuk dapat *survive* melainkan juga harus memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan pedagang lainnya. Dalam suatu lingkungan usaha, tidak semua yang bergerak dalam bidang tersebut dianggap sebagai pesaing, tetapi hanya pesaing yang potensial serta mereka yang baru masuk dalam persaingan yang juga potensial sebagai pesaing dalam usaha.

Pantai Panjang di Kota Bengkulu merupakan salah satu destinasi wisata unggulan di Provinsi Bengkulu. Kawasan ini tidak hanya menawarkan keindahan alam, tetapi juga menjadi pusat aktivitas ekonomi, khususnya bagi Pedagang Kaki Lima (PKL). Keberadaan PKL di Pantai Panjang telah memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal, namun penataan dan pengelolaan yang kurang optimal menimbulkan berbagai permasalahan (Setiawan & Lestari, 2022).

Salah satu daya tarik utama pariwisata Kota Bengkulu adalah Pantai Panjang merupakan tempat rekreasi obyek wisata alam yang terletak 3 km dari pusat Kota Bengkulu dan dapat ditempuh dengan berbagai jenis

kendaraan. Pantai Panjang ramai dikunjungi oleh wisatawan baik nusantara maupun mancanegara. terbentang sepanjang lebih kurang 7 km dan lebar 500 meter dengan hamparan pasir putihnya yang landai

Berdasarkan data Dinas Pariwisata Kota Bengkulu, terdapat lebih dari 80 pedagang kaki lima yang beroperasi di kawasan Pantai Panjang pada tahun 2023. Namun, fasilitas yang tersedia seperti kios permanen hanya mampu menampung sekitar 30% dari jumlah pedagang kaki lima tersebut, sehingga sebagian besar pedagang harus menggunakan lapak sementara yang sering kali tidak memenuhi standar kenyamanan dan estetika (Dinas Pariwisata Kota Bengkulu, 2023). Setelah dilakukan observasi awal akhir tahun 2024 terdapat 29 pedagang kaki lima yang beroperasi menggunakan lahan permanen kios yang disediakan oleh pemerintah dan terdapat 20 pedagang yang melakukan aktivitas berjualan tidak tetap yang artinya tempat jualan yang bongkar pasang.

Minimnya sarana dan prasarana ini berdampak pada daya saing para pedagang. Kaki lima menghadapi kendala seperti lokasi yang kurang strategis, keterbatasan modal, serta kurangnya keterampilan dalam pemasaran. Hal ini menyebabkan daya tarik kawasan Pantai Panjang sebagai destinasi wisata menjadi menurun akibat ketidakteraturan yang terlihat jelas di lapangan (Wicaksono, 2023).

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi pendekatan yang sangat relevan dalam membantu PKL memahami kondisi internal dan eksternal mereka. Dengan pemetaan ini, strategi dapat

dirancang untuk memanfaatkan peluang sekaligus mengatasi ancaman. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan analisis SWOT mampu meningkatkan daya saing UMKM di berbagai sektor, termasuk sektor informal seperti PKL (Suryani, 2021).

Kekuatan utama pedagang kaki lima di kawasan Pantai Panjang adalah lokasi strategis yang menjadi magnet bagi wisatawan lokal maupun mancanegara. Namun, kelemahan seperti kualitas produk yang kurang konsisten dan promosi yang terbatas masih menjadi hambatan utama. Selain itu, ancaman dari pedagang lain dengan produk sejenis dan persaingan harga menambah kompleksitas tantangan yang dihadapi (Halim et al., 2022).

Upaya pemerintah dalam mendukung pedagang kaki lima sebenarnya telah dilakukan, seperti pembangunan kios permanen dan pelatihan kewirausahaan. Namun, pelaksanaan program-program ini sering kali tidak merata dan belum menjawab kebutuhan spesifik PKL di Pantai Panjang. Dibutuhkan pendekatan yang lebih terstruktur dan berbasis data untuk memastikan intervensi yang efektif (Yuliani & Prasetyo, 2020).

Melalui penerapan analisis SWOT, PKL dapat mengidentifikasi potensi lokal yang dapat dimaksimalkan, seperti penggunaan bahan baku lokal dan pengembangan produk kreatif berbasis budaya. Selain itu, ancaman seperti persaingan dapat diminimalkan dengan strategi kolaborasi antar-pedagang dalam bentuk koperasi atau asosiasi (Rahayu, 2021). Berdasarkan permasalahan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian

untuk mengeksplorasi upaya dalam meningkatkan daya saing PKL (Pedagang Kaki Lima) di Kawasan Pantai Panjang Kota Bengkulu.

1.2 Identifikasi Masalah

Perkembangan teknologi dan dinamika pasar yang terus berubah menuntut para pelaku usaha untuk dapat beradaptasi dengan cepat agar tidak tertinggal dari pesaing. Identifikasi masalah yang dihadapi oleh PKL di kawasan ini perlu dilakukan untuk menemukan solusi yang tepat guna meningkatkan kualitas, layanan, dan keberlanjutan usaha mereka yang ditemui dilapangan , yaitu sebagai berikut :

1. Meskipun ada peluang besar untuk meningkatkan omset melalui wisatawan lokal dan mancanegara, banyak PKL yang kesulitan memanfaatkan kesempatan ini karena kurangnya fasilitas pendukung dan keterbatasan dalam strategi pemasaran yang efektif.
2. Banyak PKL yang menjual produk serupa, yang menyebabkan persaingan harga yang sangat ketat dan kurangnya diferensiasi produk. Hal ini membuat sulit bagi PKL untuk menarik perhatian pelanggan dan mempertahankan keuntungan.
3. Meskipun Pantai Panjang adalah lokasi wisata yang strategis, sebagian besar pedagang kaki lima (PKL) tidak dapat memanfaatkan posisi tersebut secara maksimal karena terbatasnya kios permanen dan banyak pedagang yang terpaksa menggunakan lapak sementara yang kurang optimal.

4. Banyak PKL di Pantai Panjang menghadapi kesulitan dalam mempertahankan kualitas produk secara konsisten, yang mengurangi kepuasan pelanggan dan menyebabkan berkurangnya loyalitas pengunjung, sehingga berdampak pada penurunan omset.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah ini bertujuan untuk menyederhanakan ruang lingkup agar peneliti lebih terarah dan mengingat waktu yang terbatas dalam menyelesaikannya. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini hanya sebatas upaya dalam meningkatkan daya saing pedagang kaki lima berdasarkan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi masalah dan peluang yang dihadapi oleh PKL, tanpa memasukkan analisis eksternal yang lebih luas terkait dengan kebijakan pemerintah atau faktor-faktor makroekonomi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian identifikasi masalah diatas, adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara memaksimalkan potensi lokasi strategis Pantai Panjang yang ramai pengunjung agar dapat mendukung peningkatan omset PKL, mengingat terbatasnya jumlah kios permanen yang disediakan?
2. Bagaimana meningkatkan konsistensi kualitas produk yang dijual oleh PKL di Pantai Panjang, agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong loyalitas pengunjung?

3. Bagaimana memanfaatkan potensi pasar wisatawan lokal dan mancanegara secara lebih efektif untuk meningkatkan penjualan, mengingat banyak PKL yang belum mengoptimalkan peluang ini?
4. Bagaimana cara menghadapi persaingan yang ketat di antara PKL di Pantai Panjang, terutama terkait dengan produk yang serupa dan harga yang bersaing, agar PKL dapat tetap bertahan dan berkembang?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas , maka penelitian ini memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk menemukan strategi yang dapat membantu PKL memanfaatkan lokasi Pantai Panjang yang ramai pengunjung agar dapat meningkatkan omset, meskipun terdapat keterbatasan jumlah kios permanen yang disediakan.
2. Untuk memberikan rekomendasi mengenai cara meningkatkan kualitas produk yang dijual oleh PKL, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong loyalitas pengunjung yang berujung pada peningkatan omset.
3. Untuk mengidentifikasi strategi yang dapat digunakan oleh PKL dalam memanfaatkan pasar wisatawan lokal atau mancanegara dengan lebih efektif, guna meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar.
4. Untuk mencari solusi bagi PKL dalam menghadapi persaingan yang ketat, baik dari segi produk serupa maupun harga yang bersaing, agar PKL dapat tetap bertahan dan berkembang di kawasan Pantai Panjang.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat, baik manfaat secara praktis maupun manfaat secara teoritis.:

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi Pedagang kaki lima secara teoritis, penelitian ini memberikan pemahaman kepada PKL mengenai konsep-konsep penting dalam strategi bisnis dan daya saing, sehingga mereka bisa memahami pentingnya perencanaan dan pengelolaan usaha dalam mencapai keberhasilan yang berkelanjutan.
- b. Bagi Peneliti diharapkan penelitian ini dapat memperluas wawasan teori manajemen UMKM dan daya saing dengan studi kasus PKL di kawasan wisata. Hasil penelitian ini akan memperluas pemahaman tentang penerapan teori-teori manajemen dalam konteks praktis dan sektor informal.
- c. Bagi peneliti lain, Penelitian ini dapat menjadi kontribusi teoritis bagi peneliti lain yang tertarik mengkaji penerapan analisis SWOT dalam konteks usaha kecil dan menengah, serta memberikan perspektif baru mengenai tantangan dan peluang yang dihadapi oleh PKL di sektor pariwisata.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Pedagang kaki lima diharapkan penelitian ini memberikan rekomendasi praktis yang dapat diterapkan langsung oleh PKL untuk meningkatkan daya saing mereka, seperti strategi pemasaran yang

efektif, peningkatan kualitas produk, serta pemanfaatan lokasi dan fasilitas yang ada untuk menarik lebih banyak pelanggan.

- b. Bagi Peneliti diharapkan penelitian ini memberikan kesempatan bagi peneliti untuk mengaplikasikan konsep-konsep manajemen strategis dan analisis SWOT dalam konteks nyata di lapangan, serta memperdalam pemahaman mengenai dinamika pasar dan daya saing dalam sektor UMKM, khususnya bagi pedagang kaki lima di kawasan wisata.
- c. Bagi Peneliti Lain, penelitian ini memberikan referensi empiris yang berguna untuk peneliti lain yang tertarik mengkaji sektor informal, khususnya terkait dengan pengelolaan usaha kecil di kawasan wisata, serta dapat dijadikan dasar untuk penelitian lanjutan dalam konteks yang lebih luas.