

SKRIPSI

PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

Oleh:

**MARZAL MAJULI YANTI
NPM. 2203010040**



**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1448 H / 2026 M**

**PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI
DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYRAKAT
(Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

MARZAL MAJULI YANTI
NPM.2203010040

Pembimbing : Liana Dewi Susanti M.E,Sy

Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1448 H / 2026 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A, Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : Pengajuan Skripsi untuk dimunaqosyahkan

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Jurai Siwo Lampung
Di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka skripsi yang disusun oleh:

Nama : MARZAL MAJULI YANTI
NPM : 2203010040
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN
REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
Proposal MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk Dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, 20 Mei 2026
Dosen Pembimbing

Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal : PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN
REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)
Nama : MARZAL MAJULI YANTI
NPM : 2203010040
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk Dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Metro, 20 Mei 2026
Dosen Pembimbing



Liana Dewi Susanti, M.E., Sy
NIDN. 2022128801



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBARA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A, Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-1970/Un.36.3/P/PP.00.9/07/2026.

Skrripsi dengan judul: PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat), disusun oleh: Marzal Majuli Yanti, NPM: 2203010040, Program Studi Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis/04 Juni 2026.

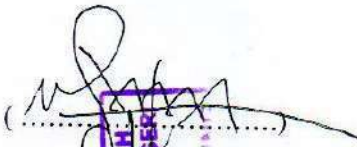
TIM PENGUJI

Ketua / Moderator : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy.

Penguji I : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Penguji II : Hotman, M.E.Sy.

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH.

()
()
()

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Del Santoso, M.H.
NIP. 19670816 199503 1 001

ABSTRAK

PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

Oleh:

**Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040**

Pengembangan agrowisata berbasis kawasan pertanian merupakan strategi pemberdayaan ekonomi lokal yang menempatkan kesejahteraan masyarakat sebagai prioritas utama. Sawah 27 Mulyosari Metro Barat merupakan contoh nyata pemanfaatan lahan persawahan sebagai destinasi wisata kuliner dan rekreasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha berbasis kuliner dan rekreasi di Kawasan Sawah 27, serta menganalisis dampaknya terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal dalam aspek pendapatan, lapangan kerja, dan peluang usaha.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi lapangan, dan dokumentasi. Informan penelitian meliputi pengelola kawasan, pedagang aktif, dan pengunjung Sawah 27. Keabsahan data diuji menggunakan teknik triangulasi, dan analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha di Sawah 27 dilakukan melalui inovasi produk kuliner lokal yang autentik, pemasaran digital organik berbasis konten pengunjung melalui Instagram dan TikTok, pengembangan jiwa kewirausahaan bagi pemuda lokal, serta penguatan komunitas pedagang melalui Paguyuban Sawah 27.

Kata Kunci: *Agrowisata, Kesejahteraan Masyarakat, Pengembangan Ekonomi, UMKM dan Wisata Kuliner*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marzal Majuli Yanti
NPM : 2203010040
Prodi : Studi Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 02 Juni 2026
Yang menyatakan,



Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040

MOTTO

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

Artinya: “Barang siapa mengerjakan kebajikan, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka pasti akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan akan kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan”. Q.S An-Nahl : 97

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dan shalawat serta salam tercurahkan kepada nabi Muhammad SAW. Skripsi yang saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Zainal Abidin dan Ibunda Ima Lia Yanti yang selalu memberikan motivasi dan semangat dalam menuntut ilmu dan dalam penyelesaian skripsi ini, serta doa yang tidak pernah hentinya beliau panjatkan setiap waktu untuk saya.
2. Untuk Adikku selalu memberikan dukungannya terimakasih atas dukungan yang selalu diberikan.
3. Teman-temanku Yena, Ehan, Bila, Retno, Rahma, Vivi, Fitri, Lina yang senantiasa memberikan semangat kepadaku untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung, Tempat saya belajar bukan hanya soal ilmu pengetahuan, tetapi juga soal kedisiplinan, tanggung jawab, dan cara berpikir yang lebih baik.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik dan inayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengembangan Ekonomi berbasis kuliner dan rekreasi dalam meningkatkan keajahteraan masyarakat (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)”

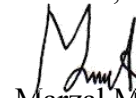
Dalam penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons selaku Rektor UIN Jurai Siwo Lampung
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Mujib Baidhowi, M.E selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I Selaku pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan kepada peneliti dalam menentukan judul skripsi.
5. Ibu Liana Dewi Susanti, M.E.Sy selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi yang sangat berharga dalam penyusunan peneliti ini.
6. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan UIN Jurai Siwo Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan, tuntunan dan doa' selama penulis menempuh pendidikan.
7. Punilis Ucapkan terima kasih juga peneliti haturkan Bapak selaku pimpinan Sawah 27 yang telah memberikan izin sebagai tempat penelitian.

Kritik dan saran sangat diharapkan guna untuk memperbaiki skripsi ini dan akan diterima dengan lapang dada. Oleh karena ini peneliti mengharapakan saran untuk memperbaiki sehingga Skripsi ini bisa berguna bagi yang membacanya.

Metro, 02 Juni 2026

Peneliti,



Marzal Majuli Yanti

NPM. 2203010040

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
D. Penelitian Relevan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengembangan Usaha	14
1. Pengertian Pengembangan Usaha	14
2. Kesejahteraan Masyarakat	15
3. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	17
4. Pengembangan Produk dan Layanan Kuliner	20
5. Strategi Pemasaran Digital	21
6. Keberhasilan Pengembangan Usaha	22
7. Konsep Wisata Rekreasi dan Agrowisata.....	23
B. Kesejahteraan Masyarakat	24
1. Pendidikan.....	24

2. Ekonomi	28
3. Kesehatan	30
4. Sosial	31
C. Pengembangan Usaha Berbasis Kawasan Pertanian.....	34
1. Pengembangan Usaha dan Kewirausahaan.....	34
2. Agrowisata dan wisata kuliner sebagai stated pembangunan ekonomi lokal.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis penelitian dan sifat penelitian	38
B. Sumber data	39
C. Teknik pengumpulan data	42
D. Uji Keabsahan	44
E. Teknik analisis data	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Sawah 27 (Ster Viral)	47
1. Sejarah Sawah 27	47
2. Struktur Organisasi Sawah 27	51
B. Stategi Pengembangan Usaha	52
1. Inovasi Produk dan Layanan Kuliner.....	52
2. Strategi Pemasaran Digital	55
3. Pengembangan Sumber Daya Manusia.....	56
4. Indikator keberhasilan pengmbangan usaha di sawah 27	57
C. Dampak Kuliner dan Rekreasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat	60
1. Dampak Ekonomi	61
2. Dampak terhadap Pendidikan	64
3. Dampak terhadap Kesehatan.....	67
4. Dampak Sosial	68
D. Analisis Hasil Penelitian	70
1. Strategi Pengembangan Usaha Berbasis Kuliner dan Rekreasi di Kawasan Sawah 27	70

2. Dampak Pengembangan Sawah 27 terhadap Kesejahteraan Masyarakat Lokal.....	72
--	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Pendapatan Pedagangan di Sawah 27 Mulyosari Metro Barat	7
2. Tabel 4.1 Data Pelaku usaha dan Jenis Usaha di Sawah 27.....	50
3. Tabel 4.3 Perbandingan Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Berjualan di Sawah 27	58
4. Tabel 4.5 Hasil Wawancara Kepuasan Pengunjung Sawah 27.....	60
5. Tabel 4.6 Data Peningkatan Pendidikan Anak Pedagang Sebelum dan Sesudah Berjualan di Sawah 27	63

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi (SK)
2. Alat Pengumpulan Data
3. Surat Research
4. Surat Balasan Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Dokumentasi
10. Transkrip Wawancara dan Observasi
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pengembangan bisnis pariwisata berbasis agrowisata berpedoman pada prinsip utama *community-based tourism* (CBT), yang menempatkan kesejahteraan masyarakat setempat sebagai prioritas utama pembangunan¹. Prinsip ini memastikan bahwa pembangunan wisata melibatkan partisipasi aktif mereka untuk meningkatkan kesejahteraan dalam aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Agrowisata, yang menggabungkan aktivitas pertanian, budaya, dan alam, memerlukan strategi pemasaran yang menekankan diferensiasi produk yang khas, yakni integrasi antara pengalaman kuliner dan pemandangan alam, termasuk lanskap sawah.² Pemandangan sawah yang hijau dan bertingkat bisa menjadi latar untuk foto atau kegiatan rekreasi, seperti piknik atau yoga di tengah alam.³

Keberhasilan dalam mengembangkan usaha memerlukan adaptasi dan inovasi yang berkelanjutan, baik dalam hal kualitas produk kuliner maupun penyediaan fasilitas rekreasi.⁴ Pencapaian pengembangan tersebut dapat dievaluasi berdasarkan indikator bisnis, seperti peningkatan pendapatan daerah, keterlibatan masyarakat yang aktif, serta tingkat kepuasan wisatawan

¹ Sri Endah Nurhidayati, *Studi evaluasi penerapan Community Based Tourism (CBT) sebagai pendukung agrowisata berkelanjutan*, 25, no. 1 (2015): 2–3.

² Goodwin, H., & Santilli, R, *Community-Based Tourism* (2009), 9–10.

³ Muhammad Isra, Harry Hardian Sakti, Yan Radhinal, Despry Nur Annisa Ahmad, *Rekonstruksi Ruang Peri-Urban: Interaksi Sosial-Ekonomi dalam Dinamika Kutub Pertumbuhan dan Proses Gentrifikasi di Kawasan Perkotaan Bulukumba*, 4 (2025).

⁴ Syahrul Hamdani dan Taufik Hidayat, *Inovasi Desa* (IAIN Pontianak Press, 2018), 28.

dan frekuensi kunjungan ulang. Strategi pemasaran, perencanaan pengembangan, dan pengukuran indikator ini harus diintegrasikan secara harmonis dalam kerangka pembangunan berkelanjutan yang mencakup tiga pilar utama, yakni keberlanjutan ekonomi, sosial, dan lingkungan.⁵

Dalam konteks ekonomi, pengembangan agrowisata yang berkelanjutan harus membagikan manfaat secara merata kepada semua pihak yang terlibat melalui kemitraan yang setara dan kemudahan akses modal bagi usaha mikro, kecil, dan menengah di daerah setempat. Selain itu, aspek sosial dan budaya, dalam pengembangan Kawasan menuntut penguatan solidaritas masyarakat, pelestarian nilai-nilai lokal, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Partisipasi aktif masyarakat perlu ditempatkan sebagai pelaku sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan.⁶ Sementara dari Sudut pandang ekologis dalam pengembangan wilayah persawahan menuntut perlindungan terhadap fungsi lahan pertanian melalui pengelolaan limbah yang efisien serta upaya pelestarian bentang alam sawah secara berkelanjutan.⁷

Provinsi Lampung, yang dikenal kaya akan pesona alam dan warisan budaya, telah mengalami kemajuan signifikan di bidang pariwisata melalui

⁵ Elkington, John, "Enter the Triple Bottom Line," dalam *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business* (Elkington, John, 1997), 2.

⁶ Rahayu, Sugi; Dewi, Utami; Fitriana, Kurnia Nur, *Strategi Pengembangan Community Based Tourism sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Kulon Progo*, 4 (2016): 66–67.

⁷ Kusumawardhani, Yuviani; Kurniawan, Taufik; Hariani, Dina, *Sistem Pendukung Pariwisata Berkelanjutan yang Cerdas Menggunakan Metode AHP Sebagai Rekomendasi Pembangunan Desa Wisata Berkelanjutan*, 29, no. 3 (2024): 364–65.

diversifikasi produk wisata⁸. Wisata kuliner saat ini menjadi salah satu daya tarik utama yang berkembang dengan pesat. Salah satu inovasi yang menonjol adalah konsep wisata kuliner terbuka, yang memanfaatkan keragaman ekosistem alami, khususnya di kawasan pertanian. Kawasan pertanian, terutama lahan sawah, kini dianggap memiliki potensi besar untuk diubah menjadi destinasi agrowisata dan kuliner yang menarik.⁹

Salah satu contoh pengembangan agrowisata yang berbasis pada lahan sawah di Lampung adalah Sawah 27, terletak di Mulyosari, Metro Barat. Tempat ini memanfaatkan kekayaan alam persawahan untuk mendirikan bisnis yang menekankan pada aspek kuliner dan rekreasi.¹⁰ Sejak didirikan, Sawah 27 telah mampu menarik minat masyarakat, terutama pada hari libur akhir pekan, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian daerah. Banyak pengusaha UMKM yang merasakan manfaat langsung dari pasar, baik melalui kenaikan penghasilan maupun perluasan bisnis mereka. Di samping itu, kehadiran Sawah 27 juga membuka peluang kerja bagi penduduk lokal, mulai dari penjual, karyawan, hingga staf kebersihan dan pengamanan.¹¹

Kondisi di lapangan, khususnya di kawasan sawah 27 Metro, fenomena yang terjadi sering kali menunjukkan dinamika yang berbeda dari model ideal. Usaha di bidang kuliner dan rekreasi telah berkembang, yang

⁸ Isye Susana Nurhasanah dkk., *Perwujudan Pariwisata Berkelanjutan Melalui Pemberdayaan Masyarakat Lokal Di Pulau Pahawang, Pesawaran, Provinsi Lampung*, 19 (2017): 118.

⁹ Rizky Meiridho dkk., *Peluang Besar Industri Pariwisata di Lampung*, 2018, 188.

¹⁰ "Wawancara kepada Bapak Yana Selaku Ketua Pengelolaan Sawah 27," 2 Desember 2025, 1.

¹¹ "3," 2.

terlihat dari munculnya beberapa tempat foto di tengah area sawah¹². Dalam penerapannya, strategi pemasaran yang diadopsi oleh pengusaha lokal umumnya bersifat coba-coba dan mengandalkan promosi melalui mulut ke mulut atau media sosial yang sederhana. Walaupun secara visual tanda-tanda awal bisnis, seperti ramainya akhir pekan, mengindikasikan potensi, belum jelas bagaimana perkembangan usaha ini dikelola dan diukur dari sudut pandang pengusaha setempat. Situasi ini menimbulkan pertanyaan mengenai kegagalan bisnis dan pengaruh sebenarnya pada kesejahteraan warga, selain indikator ekonomi makro, sehingga diperlukan penelitian yang lebih mendalam.¹³

Pariwisata juga berkaitan erat dengan kondisi lingkungan fisik di suatu destinasi. Kondisi tersebut menjadi daya tarik utama bagi sektor ini, yang mencakup lingkungan alami maupun lingkungan yang diciptakan manusia. Provinsi Lampung, yang kaya akan keindahan alam dan warisan budaya, telah mencapai kemajuan yang berarti di sektor pariwisata berkat diversifikasi produk wisata, di mana wisata kuliner kini menjadi salah satu atraksi utama. Salah satu pengembangan inovasi yang mencolok adalah munculnya gagasan wisata kuliner terbuka yang memanfaatkan keanekaragaman ekosistem alami.¹⁴

¹² Muhammad Isra, Harry Hardian Sakti, Yan Radhinal, Despry Nur Annisa Ahmad, *Rekonstruksi Ruang Peri-Urban: Interaksi Sosial-Ekonomi dalam Dinamika Kutub Pertumbuhan dan Proses Gentrifikasi di Kawasan Perkotaan Bulukumba*.

¹³ Teece, David J., *Dynamic Capabilities: Foundational Concepts*, Elements in Business Strategy (2025), 43–48.

¹⁴ Selfi Age Mega, *Dampak Trend Global Terhadap Pariwisata Dan Bisnis Kreatif di Provinsi Lampung*, 06 (2025): 28–30.

Kawasan pertanian, khususnya lahan persawahan, memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi destinasi agrowisata dan kuliner seperti yang terlihat di sawah 27 Metro. Pemanfaatan potensi alam dimanfaatkan untuk membangun usaha yang fokus pada kuliner dan rekreasi.¹⁵

Keberadaan Sawah 27 (agrowisata berbasis sawah) telah memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat. Banyak pelaku UMKM yang mendapatkan manfaat langsung dari agrowisata ini, baik dalam bentuk peningkatan pendapatan maupun pengembangan usaha.¹⁶ Selain itu, sawah 27 ini juga menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat setempat, mulai dari pedagang, pekerja hingga petugas kebersihan dan keamanan.

Keberhasilan Sawah 27 juga menghadapi beberapa permasalahan yang masih di hadapi oleh pedagang dan pengelola. Salah satu permasalahan utamanya adalah kurangnya fasilitas pendukung seperti toilet umum dan akses jalan yang masih terbatas selain itu belum adanya sistem promosi yang optimal untuk menarik lebih banyak pengunjung serta ketimpangan dalam pendapatan pedagang akibat perbedaan lokasi strategis dalam area persawahan. Hal ini menjadi tantangan yang perlu dianalisis lebih dalam untuk mengoptimalkan keberadaan Sawah 27 Metro.¹⁷

Sawah 27 ini juga menjadi wadah bagi anak usia muda yang ingin terjun ke dunia usaha. Banyak dari mereka adalah pemuda setempat yang

¹⁵ Rahmat Landjani dkk., *Penerapan Konsep Community Based Tourism (CBT) dalam Pengembangan Kawasan Wisata di Kabupaten Pohuwato*, 3, no. 4 (2024): 166–67.

¹⁶ Elisa Wildayana, *Pendekatan Pengendalian Fluktuasi Harga Tandan Buah Segar Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*, 27 (2016): 8–10.

¹⁷ “Wawancara Kepada Ibu Sulisna Pedagang Bakaraan dan Aneka Minuman Dingin,” 19 April 2026, 3.

melihat sawah 27 metro ini sebagai tempat untuk belajar berwirausaha. Hal ini menunjukkan bahwa sawah 27 metro tidak hanya memberikan dampak ekonomi tetapi juga mendorong jiwa kewirausahaan dikalangan generasi muda.¹⁸

Sejak berdirinya Sawah 27 Metro, berhasil bertahan hingga saat ini. Keberlangsungan ini tidak terlepas dari beberapa faktor utama seperti komitas pedagang yang solid, dukungan masyarakat, inovasi dalam pemasaran serta daya tarik wisatawan kuliner yang ditawarkan. Selain menjadi tempat bersantai dan transaksi ekonomi, Sawah 27 juga menjadi ruang sosial bagi masyarakat untuk berinteraksi, berbagi ide dan mengembangkan kreativitas.¹⁹

Untuk mengetahui sejauh mana Sawah 27 Metro terhadap kesejahteraan masyarakat, wawancara dilakukan dengan beberapa pengusaha yang aktif dalam kegiatan perdagangan. Beberapa narasumber yang diwawancarai adalah bapak Yana selaku pengelola, bapak Zulkarnain selaku pedagang mie ayam dan kuliner panggang, ibu Sri pedagang aneka minuman dan aneka frozen food. Mereka mulai usahanya di sawah 27 metro dengan waktu yang hampir sama. Keberadaan sawah 27 ini memberikan dampak positif bagi para pengusaha, yang mana setiap penyelenggaraannya menghasilkan keuntungan yang cukup meningkat.

¹⁸ “Wawancara Kepada Ibu Sulisna Pedagang Bakaraan dan Aneka Minuman Dingin,” 4.

¹⁹ Wawancara kepada bapak Guntoro ketua pangyuban Sawah 27 4 Desember 2025, 1.

Tabel 1.1
Pendapatan Pedagangan di Sawah 27 Mulyosari Metro Barat

No	Nama	Perbedaan	
		Sebelum Adanya Ster Viral 27	Sesudah Adanya Ster Viral 27
1	Zulkarnain	Rp. 500.000	Rp.650.000
2	Sri	Rp. 200.000	Rp. 350.000
3	Yana	Rp. 1000.000	Rp. 1.200.000

Sumber : Pedagang di Sawah 27 Molyosari 2 Desember 2025

Berdasarkan data yang disajikan dalam tabel 1.1, terdapat perubahan pendapatan bagi pedagang sebelum dan sesudah adanya Sawah 27 Metro. Secara umum, Sawah 27 ini memberikan dampak yang beragam terhadap pendapatan pedagang, bergantung pada fleksibilitas usaha dan keterlibatan pedagang dalam kegiatan Sawah 27 tersebut.

Berdasarkan pemaparan tersebut di atas peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“Pengembangan Ekonomi berbasis kuliner dan rekreasi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Studi kasus sawah 27 mulyosari metro barat)”**

B. Pertanyaan Peneliti

Berdasarkan Latar Belakang Yang Telah diuraikan, maka yang menjadi pertanyaan penelitian adalah

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha berbasis kuliner dan rekreasi yang diterapkan di Kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat?
2. Bagaimana dampak pengembangan Sawah 27 terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal, khususnya dalam aspek pendapatan, lapangan kerja, dan peluang usaha?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Tujuan Penelitian

Pada umumnya suatu penelitian bertujuan untuk menemukan, menguji dan mengembangkan suatu pengetahuan. Demikian pula dengan penelitian yang akan dilakukan adapun tujuan yang ingin dicapai dengan penelitian ini diantaranya:

Untuk Mengetahui Bagaimana pengembangan usaha pada kawasan sawah berbasis kuliner dan rekreasi dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat?

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Penelitian ini bertujuan memberikan kontribusi bagi perkembangan teori ekonomi pertanian yang berkaitan dengan diversifikasi kegiatan di wilayah persawahan, yang mencakup integrasi antara kuliner dan rekreasi. Selain itu, penelitian ini memperkaya pemahaman konsep agrowisata sebagai referensi akademik, serta memperdalam pengetahuan teoritis mengenai hubungan antara pertumbuhan bisnis setempat dengan kesejahteraan masyarakat petani.

b. Secara Praktis

Secara praktis, penelitian ini memberikan rekomendasi kebijakan bagi Pemerintah Daerah Metro dalam mengembangkan

Sawah 27 sebagai destinasi wisata. Bagi pengelola, penelitian ini menyediakan analisis dan rencana pengembangan yang sistematis. Bagi masyarakat, penelitian ini membuka peluang ekonomi, meningkatkan keterampilan usaha wisata, dan diversifikasi pendapatan. Bagi wisatawan, penelitian ini menyediakan destinasi alternatif yang menggabungkan edukasi, kuliner, dan rekreasi berbasis alam.

D. Penelitian Relevan

Dalam penelitian ini, peneliti mengacu pada berbagai penelitian yang relevan untuk mendukung analisis pengembangan usaha pada Kawasan sawah berbasis kuliner dan rekreasi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat studi kasus sawah 27 molyosari metro barat. Berikut beberapa penelitian yang digunakan adalah

No	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
1	Strategi Pengembangan Agrowisata Persawahan Poyotomo di Kabupaten Bintan	Agrowisata Poyotomo berhasil mengembangkan konsep edukasi pertanian yang melibatkan wisatawan dalam tour keliling sawah, memanen padi, menggiling padi, dan packing beras. Wisata kuliner fleksibel menawarkan paket nasi ayam dengan beras	Penelitian Poyotomo menekankan edukasi pertanian hands-on seperti memanen dan menggiling padi, sedangkan penelitian Anda fokus pada kombinasi kuliner dan rekreasi. Metodologi Poyotomo menggunakan SWOT dan	Kedua penelitian fokus pada pengembangan kawasan sawah sebagai objek wisata, menggabungkan aspek pertanian dan kuliner sebagai daya tarik utama. Mereka mengkaji pengembangan menjadi destinasi wisata yang menarik

No	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
		hasil panen sendiri. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan QSPM untuk merumuskan strategi pengembangan, mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman agrowisata tersebut. ²⁰	QSPM untuk strategi pengembangan, sementara Anda lebih fokus pada analisis pengembangan usaha dan dampaknya terhadap kesejahteraan masyarakat. Perbedaan lain: Poyotomo belum eksplisit mengukur dampak kesejahteraan, yang menjadi fokus utama Anda.	pengunjung, dengan orientasi pada pengembangan ekonomi masyarakat lokal melalui pemanfaatan lahan sawah. kuliner, sebagai penggerak ekonomi lokal yang efektif.
2	Dampak Objek Kuliner Bulak Sawah Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Rejasari	Dampak positif meliputi peluang kerja bagi masyarakat sekitar, peningkatan pendapatan ekonomi lokal secara signifikan, dan pembangunan infrastruktur pendukung di kawasan wisata. Namun, ada dampak negatif seperti polusi udara dari peningkatan kunjungan wisatawan dan	Penelitian Bulak Sawah menggunakan metode deskriptif, fokus pada monitoring dan evaluasi program pemberdayaan masyarakat, serta mengidentifikasi dampak negatif pengembangan wisata kuliner secara eksplisit. Sebaliknya, penelitian Anda lebih komprehensif dalam	Keduanya sama-sama mengkaji objek wisata kuliner berbasis kawasan sawah, dengan fokus utama pada dampak terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar. Penelitian kedua membahas bagaimana usaha kuliner di kawasan tersebut dapat meningkatkan pendapatan dan

²⁰ Masanda, Fitri Bayu dkk., *Strategi Pengembangan Agrowisata Persawahan Poyotomo*, 15, no. 2 (2024): 344–60.

No	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
		ketidakteraturan penggunaan trotoar yang mengganggu kenyamanan pejalan kaki. ²¹	menganalisis pengembangan usaha secara keseluruhan. Perbedaan lain: penelitian Bulak Sawah menekankan proses pemberdayaan, sedangkan Anda fokus pada analisis pengembangan usaha yang menggabungkan aspek kuliner dan rekreasi, bukan hanya kuliner.	menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat lokal, serta memperhatikan aspek pemberdayaan masyarakat dalam pengembangan wisata kuliner.
3	Agrowisata Purwosari di Kecamatan Mijen, Kota Semarang	Hasil penelitian Agrowisata Purwosari menunjukkan bahwa sejak didirikan pada tahun 2016, agrowisata ini berhasil meningkatkan pendapatan masyarakat lokal secara signifikan dan kesadaran tentang pertanian berkelanjutan. Agrowisata ini mengembangkan lebih dari 50 jenis tanaman dengan	1. Keduanya mengkaji bagaimana pengembangan wisata berbasis pertanian dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sama-sama menempatkan elemen kuliner sebagai bagian penting dalam pengembangan wisata. Keduanya juga menggunakan pendekatan yang memperhatikan aspek pemberdayaan	Agrowisata Purwosari lebih luas dengan lebih dari 50 jenis tanaman dan teknologi pertanian modern, sedangkan penelitian Anda spesifik pada kawasan sawah. Purwosari menekankan diversifikasi tanaman dan teknologi, sementara Anda fokus pada kombinasi kuliner dan rekreasi sebagai

²¹ Mutaqin, Ikbal; Amin, Dang Eif Saiful; Kurniawan, Muh. Idham, *Dampak Objek Kuliner Bulak Sawah Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat*, 10, no. 6 (2025): 61–82.

No	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
		teknologi pertanian modern. Kuliner lokal menjadi bagian penting, menyajikan makanan dari bahan lokal yang dipanen langsung. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif melalui observasi langsung dan wawancara mendalam dengan pelaku serta masyarakat sekitar. ²²	dan keterlibatan masyarakat lokal dalam pengelolaan wisata.	daya tarik utama. Lokasi Purwosari di Semarang perkotaan berbeda dari Metro Barat Anda.
4	Dampak Wisata Kuliner terhadap Perekonomian Masyarakat di Yogyakarta	Hasil penelitian di Yogyakarta menunjukkan wisata kuliner berdampak positif signifikan terhadap perekonomian masyarakat, dengan peningkatan pendapatan sebagai dampak paling signifikan bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitar. Temuan penting lainnya adalah	Penelitian Yogyakarta fokus pada wisata kuliner oleh-oleh tanpa unsur pertanian atau sawah, serta tidak mengkaji rekreasi atau pertanian. Sebaliknya, penelitian Anda menggabungkan wisata kuliner dengan setting kawasan sawah, dengan fokus ganda pada kuliner dan rekreasi.	Keduanya mengkaji wisata kuliner sebagai penggerak ekonomi lokal, dengan fokus pada peningkatan pendapatan dan penciptaan lapangan kerja sebagai indikator kesejahteraan masyarakat. Metode kualitatif yang digunakan menunjukkan kesamaan

²² Amalia, Novi Safitri; Ulya, Firla Himmatul; Safitri, Amalia; Nadhifah, Chusniatun; Amelia, Tria, *Peran Agrowisata dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal: Studi Kasus Agrowisata Purwosari, Kecamatan Mijen, Kota Semarang*, 2, no. 1 (2024): 104–10.

No	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
		terbukanya lapangan kerja baru, baik sebagai pelaku usaha langsung maupun pekerja di sektor pendukung. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik purposive dan snowball sampling untuk mendapatkan informan yang tepat dan representatif. ²³	Konteks geografis dan budaya berbeda: Yogyakarta memiliki wisata kuliner yang sudah berkembang, sedangkan Sawah 27 Mulyosari masih dalam tahap pengembangan.	pendekatan untuk memahami fenomena secara mendalam.

²³ Pratiwi, Intan; Wibowo, Agus; Lestari, Siti, *Dampak Wisata Kuliner Oleh-oleh Khas Yogyakarta terhadap Perekonomian Masyarakat*, 5, no. 2 (2023): 155–68.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembang Usaha

Pengembangan usaha merupakan proses strategis yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan kapasitas, kinerja, dan daya saing dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Menurut Kotler dan Keller, Keberhasilan pengembangan ini dapat diukur melalui tolak ukur bisnis, misalnya peningkatan pendapatan wilayah, partisipasi aktif masyarakat, serta tingkat kepuasan pengunjung dan frekuensi kunjungan kembali yang menunjukkan kunjungan.¹

Dalam lingkup usaha mikro, kecil, dan menengah, pengembangan bisnis tidak hanya menitikberatkan pada pertumbuhan ekonomi saja, tetapi juga pada memperkuat ketahanan usaha dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang cepat berubah.²

Teori Dynamic Capabilities berfokus pada kemampuan organisasi untuk mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal untuk menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang cepat.³

¹ Rajagukguk, Peter; Isoni; Nurhadi; Supriadi, Dedi, *Peran Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan pada CV. Lanjar Jaya Tangerang*, 4, no. 1 (2023): 200–201.

² Ibrahim Hafid, *Pengembangan UMKM dengan Analisis Lingkungan Bisnis Keterampilan Manajemen dan Pinjaman Modal*, 18, no. 3 (2014): 453.

³ Teece, David J., *Dynamic Capabilities: Foundational Concepts*, 24.

Pengembangan bisnis mencakup berbagai aspek yang saling berhubungan dan mempengaruhi keberhasilan pelaksanaan strategi perusahaan. Terutama bagi bisnis yang berbasis pada lokasi seperti daerah sawah, pengembangan perusahaan perlu mengetahui faktor geografis, kemudahan akses, kapasitas lingkungan, serta pengetahuan lokal yang menjadikannya unggul kompetitif.⁴

Daerah pertanian seperti lahan sawah, perkembangan bisnis perlu memperhatikan kelestarian ekologi, pemeliharaan budaya setempat, serta pemberdayaan komunitas lokal. Pendekatan pengembangan bisnis berbasis masyarakat menyoroti pentingnya partisipasi aktif masyarakat dalam tahap perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian perkembangan bisnis.⁵

Pendekatan ini sesuai dengan gagasan ekonomi kreatif, yang menyatukan kreativitas, warisan budaya setempat, dan inovasi sebagai pemicu utama pertumbuhan ekonomi daerah. Oleh karena itu, perkembangan bisnis tidak semata-mata dianggap sebagai kegiatan ekonomi, melainkan juga sebagai sarana untuk membangun masyarakat dan menjaga kelestarian lingkungan secara berkelanjutan.

2. Kesejahteraan Masyarakat

Secara etimologis, kata “sejahtera” dalam bahasa Indonesia berasal dari bahasa Sansekerta yaitu “catera” yang berarti payung, yakni suatu kondisi yang terlindungi dan terjamin. Sedangkan dalam bahasa Inggris,

⁴ Dr.Kartini Harahap ,S. Sos,M,Si, *Strategi Bisnis Pendekatan Teoritis Dalam Merancang Jalan Menuju Keberhasilan* (2024), 186–87.

⁵ Das, Tilak Ch.; Bora, Prathana Kashyap; Das, Jyotisman, *Corporate Sustainability, ESG, and the Triple Bottom Line: A Review of Key Challenges*, 15, no. 5 (2025): 345–46.y

kesejahteraan disebut “welfare” yang memiliki makna keadaan baik, selamat, dan makmur. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), sejahtera diartikan sebagai aman sentosa dan makmur, selamat (terlepas dari segala macam gangguan), dan bahagia. Konsep kesejahteraan masyarakat secara umum dapat dipahami sebagai suatu kondisi kehidupan yang baik dan layak, di mana seluruh kebutuhan dasar masyarakat terpenuhi, baik secara material maupun non-material.⁶

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿١٧﴾

Artinya: “Siapa yang mengerjakan kebajikan, baik laki-laki maupun perempuan, sedangkan dia seorang mukmin, sungguh, Kami pasti akan berikan kepadanya kehidupan yang baik, dan akan Kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik daripada apa yang selalu mereka kerjakan”.(QS. An Nahl. 16:97)

Ayat ini menjelaskan bahwa siapa pun yang beramal saleh, baik laki-laki maupun perempuan, selama ia beriman, akan diberi kehidupan yang baik (hayatan thayyibah) serta balasan pahala yang lebih baik dari amal yang dikerjakannya. Kandungan: ayat ini relevan dengan konsep kesejahteraan karena menegaskan bahwa kesejahteraan sejati dalam Islam tidak hanya berdimensi materi, melainkan juga hasil dari amal saleh dan keimanan. Ayat ini digunakan untuk menunjukkan bahwa konsep "hidup baik" dalam Islam selaras dengan gagasan kesejahteraan masyarakat yang dibahas secara umum maupun ekonomi.

⁶ Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Daring, diakses dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/sejahtera>

Dalam perspektif ilmu ekonomi, kesejahteraan masyarakat sering dikaitkan dengan konsep utilitas atau kepuasan yang diperoleh individu maupun kelompok dari pemenuhan kebutuhan mereka. Arthur C. Pigou, salah satu tokoh ekonomi kesejahteraan (welfare economics), berpandangan bahwa kesejahteraan ekonomi berhubungan erat dengan distribusi pendapatan nasional dan kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Pigou menegaskan bahwa kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan dapat ditingkatkan apabila terdapat distribusi yang lebih merata dari pendapatan nasional, terutama melalui transfer pendapatan dari kelompok kaya kepada kelompok miskin.⁷

3. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Pengembangan UMKM memerlukan strategi yang disesuaikan dengan kondisi mereka, yang berbeda dari perusahaan besar, terutama karena keterbatasan sumber daya dan kemampuan yang tersedia. Strategi pengembangan UMKM sebaiknya menitikberatkan pada penguatan landasan harmonis, keterhubungan dengan pasar lokal, serta kapasitas untuk mempersonalisasi produk atau jasa.⁸ Strategi pertumbuhan intensif, seperti menembus pasar dan mengembangkan produk, lebih tepat untuk UMKM daripada strategi diversifikasi yang membutuhkan investasi besar.⁹

Alternatif untuk mengatasi keterbatasan sumber daya adalah melalui

⁷ Arthur C. Pigou, *The Economics of Welfare*, 4th ed. (London: Macmillan, 1932), diakses dari <https://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW.html>

⁸ Maria, Vera; Situmeang, Tesalonika; Ardana, Robbi Fito, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang*, 2, no. 2 (2025): 13.

⁹ Harini, Cicik; Yulianeu, *Strategi Penetrasi Pasar UMKM Kota Semarang Menghadapi Era Pasar Global MEA*, 21, no. 2 (2018): 363.

strategi kemitraan dan kolaborasi dengan pelaku usaha lainnya, pemerintah, serta lembaga pendukung. Pemilihan strategi yang sesuai perlu memperhitungkan tahap perkembangan bisnis, ciri khas industri, dan kondisi lingkungan eksternal yang dihadapi.¹⁰

Untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang kompetitif, inovasi pada produk dan layanan menjadi strategi utama. Penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi di UMKM tidak selalu berbentuk terobosan besar, melainkan bisa berupa perbaikan bertahap yang menyempurnakan produk atau proses yang sudah ada.¹¹ Inovasi bisa diwujudkan dengan memodifikasi produk tradisional melalui elemen modern, menggunakan kemasan yang lebih menarik serta higienis, atau menambah nilai melalui narasi cerita dan pembentukan merek. Dalam bidang kuliner, inovasi dapat berbentuk makanan fusi yang memadukan rasa tradisional dengan teknik memasak masa kini. Strategi inovasi yang sukses adalah yang dapat mengimbangi antara menjaga keaslian dan memenuhi harapan konsumen masa kini.¹²

Pemasaran digital telah menjadi strategi esensial dalam pengembangan UMKM di era digital saat ini. Menurut Lestari et al, Penggunaan media sosial, platform *e-commerce*, dan situs web memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar secara

¹⁰ Maulina, Evaf; Soesanto, Dasa Rahardjo; Khotijah, Nur; Mardiah, Ainil, *Dampak Strategi Pemasaran, Kemitraan Bisnis, dan Kualitas Produk terhadap Daya Saing UMKM di Jawa Barat*, 2, no. 4 (2024): 435.

¹¹ Rusmanto, Sherly Putri Inggrianita dan Prabowo, Fajar Sidiq Adi, *The Influence of the Implementation of Radical and Incremental Innovation on Business Competitiveness in Food and Beverage MSMEs in Cirebon City*, 24, no. 02 (2025): 164–65.

¹² Hendayana, Yayan dan Fauzi, Achmad, *Strategi Inovasi pada UMKM* (2024), 25.

signifikan dengan biaya yang relatif rendah.¹³ Strategi pemasaran digital yang berhasil bagi usaha mikro, kecil, dan menengah meliputi pembuatan konten pemasaran yang menarik, pembangunan interaksi dengan pengikut, pemanfaatan influencer mikro, serta pengoptimalan mesin pencarian.¹⁴ Kemampuan menghasilkan konten visual yang menarik, termasuk foto dan video produk berkualitas tinggi, memiliki peran krusial dalam menarik perhatian konsumen di dunia digital. Namun, digitalisasi dalam pemasaran perlu diseimbangkan dengan konsistensi kualitas produk dan layanan untuk membangun loyalitas serta reputasi pelanggan yang bertahan lama.

Pembinaan kemampuan sumber daya manusia merupakan investasi strategis yang sering kali diabaikan, namun sangat penting untuk kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah. Berdasarkan penelitian Nugroho dan Wijayanti (2023), pelatihan keterampilan teknis, manajerial, dan kewirausahaan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kinerja serta pertumbuhan UMKM. Peningkatan kemampuan di bidang produksi, keuangan, pemasaran, serta manajemen operasional, UMKM dapat menjalankan kegiatannya secara lebih efisien dan profesional. Pengembangan keterampilan lunak, seperti komunikasi, negosiasi, dan jaringan, memainkan peran penting dalam menciptakan hubungan bisnis yang produktif.¹⁵ Program bimbingan dan pendampingan yang disediakan

¹³ Rosyidi, Ravi Abidan dkk., *Peran Media Sosial dalam Strategi Pemasaran Produk UMKM*, 3, no. 3 (2025): 114.

¹⁴ Siahaan, Kevin Adrigo dkk., *Literatur Review: Analisis Strategi Pemasaran Digital dalam Ruang Lingkup UMKM*, 3, no. 2025 (t.t.): 3–4.

¹⁵ Yahya, Yahya, *Seminar Pengembangan Softskill Bagi Karyawan CV. Three And Group Contractor & Supplier*, 4, no. 2 (2025): 62.

oleh praktisi berpengalaman atau pengajar dapat mempercepat proses pembelajaran bagi pelaku UMKM. Investasi dalam pengembangan sumber daya manusia ini akan memberikan dampak yang berlipat ganda pada berbagai aspek bisnis dalam jangka panjang.

Pendekatan kolaborasi strategis dan pembentukan klaster bisnis terbukti efektif dalam menangani keterbatasan yang dihadapi UMKM secara individu. Sari dan Purnomo (2020) menjelaskan bahwa klaster UMKM yang dikelola secara efektif dapat menghasilkan efisiensi bersama melalui pembagian sumber daya, pertukaran pengetahuan, serta kekuatan tawar yang lebih besar. Kolaborasi dapat diwujudkan melalui pemasaran bersama, pembelian bahan baku secara kolektif, pemanfaatan fasilitas produksi bersama, atau pengembangan produk yang saling melengkapi. Pada wilayah destinasi wisata kuliner, pembentukan asosiasi atau komunitas para pengusaha dapat meningkatkan daya tarik keseluruhan destinasi tersebut. Sinergi di antara para pelaku usaha membentuk ekosistem bisnis yang saling mendukung dan meningkatkan daya saing wilayah. Pendekatan kolaboratif ini menggeser pola persaingan menjadi ko-opetisi (kerja sama dan persaingan) yang memberikan manfaat bagi semua pihak.

4. Pengembangan Produk dan Layanan Kuliner

Pengembangan produk dan layanan kuliner merupakan salah satu strategi inti dalam pertumbuhan UMKM berbasis pangan. Menurut Kotler dan Keller (2016), pengembangan produk adalah proses penciptaan,

modifikasi, atau penyempurnaan produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Inovasi produk tidak selalu berarti menciptakan sesuatu yang sepenuhnya baru, melainkan dapat berupa perbaikan bertahap terhadap produk yang sudah ada, baik dari sisi rasa, tampilan, kemasan, maupun cara penyajiannya.¹⁶

Keberhasilan usaha kuliner tidak hanya bergantung pada popularitas produk, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha untuk membaca kebutuhan pasar serta menghadirkan diversifikasi menu sebagai strategi keberlanjutan bisnis. Hal ini selaras dengan temuan bahwa konsumen kuliner modern cenderung memilih tempat makan yang menyediakan banyak pilihan menu dan memiliki fleksibilitas dalam rasa serta konsep penyajian.

5. Strategi Pemasaran Digital

Pemasaran digital (*digital marketing*) adalah pendekatan pemasaran yang memanfaatkan media berbasis internet dan teknologi digital untuk menjangkau konsumen secara lebih luas, cepat, dan efisien. Menurut Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan (2013), digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, website, e-mail, media sosial, dan platform digital lainnya. Pemasaran digital bukan sekadar tentang internet marketing, melainkan mencakup seluruh ekosistem komunikasi digital

¹⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, 15th ed. (Pearson Education, 2016), hlm. 586-589.

antara pelaku usaha dan konsumennya.¹⁷ Media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook menjadi platform utama yang dimanfaatkan UMKM untuk mempromosikan produk melalui konten foto, video, dan interaksi langsung dengan pelanggan. Strategi pemasaran digital yang efektif bagi UMKM meliputi: (a) pembuatan konten visual yang menarik dan konsisten, (b) pemanfaatan fitur *word-of-mouth* digital melalui ulasan dan berbagi konten oleh pengunjung, dan (c) keterlibatan aktif dengan audiens di media sosial. Keunggulan pemasaran digital yang bersifat organik, yaitu tanpa biaya iklan besar, menjadi pilihan strategis yang relevan bagi pelaku UMKM dengan keterbatasan modal.

6. Keberhasilan Pengembangan Usaha

Keberhasilan pengembangan usaha dapat diukur melalui berbagai indikator yang mencerminkan pertumbuhan bisnis secara menyeluruh. Menurut Suryana dalam bukunya *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (2014), keberhasilan usaha ditandai oleh empat indikator utama, yaitu: (1) peningkatan volume penjualan dan pendapatan; (2) pertumbuhan jumlah pelanggan dan pangsa pasar; (3) peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan; serta (4) pengembangan kapasitas usaha melalui penambahan produk, tenaga kerja, atau perluasan area pelayanan. Keberhasilan usaha bukan semata diukur dari profit jangka pendek, melainkan dari keberlanjutan dan pertumbuhan yang stabil dalam jangka panjang.

¹⁷ Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan, *Creative Digital Marketing* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 214

7. Konsep Wisata Rekreasi dan Agrowisata

Wisata rekreasi merupakan kegiatan bepergian yang dilakukan dengan tujuan relaksasi, penyegaran energi (*refreshing*), hiburan, serta kesenangan di luar rutinitas harian. Suryanto et al. menyatakan bahwa wisata rekreasi merupakan bagian terluas dan paling inklusif dari industri pariwisata, yang meliputi berbagai kegiatan mulai dari yang pasif dan kontemplatif, seperti menikmati panorama alam atau berpiknik, hingga yang aktif dan penuh petualangan, seperti mendaki gunung, olahraga air, atau olahraga ekstrem.

Karakteristik utama wisata rekreasi terletak pada tujuannya untuk memulihkan energi fisik dan mental, menghindari stres serta rutinitas sehari-hari, mengejar kesenangan dan kenikmatan, serta meremajakan diri secara pribadi.¹⁸ Memahami motivasi psikologis wisatawan rekreasi secara mendalam sangat penting untuk merancang produk dan pengalaman yang dapat memenuhi kebutuhan emosional serta psikologis mereka dengan efektif.¹⁹

Wisata rekreasi juga berperan penting dalam aspek sosial sebagai penyeimbang status sosial, kesempatan untuk memperkuat ikatan keluarga, dan wadah untuk menguatkan relasi antarindividu, sehingga berkontribusi signifikan terhadap kesejahteraan pribadi serta kolektif.

¹⁸ Ayu, Berlian Sekar dkk., *Healing Journey: Menggunakan Pariwisata sebagai Sarana Self-Healing*, 4 (2025): 197–98.

¹⁹ Hidayati, Syarifah dkk., *Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Berkunjung Wisatawan ke Daya Tarik Wisata Dark Tourism di Kawasan Kota Tua Jakarta*, 1, no. 1 (2024): 3.

B. Kesejahteraan Masyarakat

Kesejahteraan masyarakat merupakan kondisi terpenuhinya kebutuhan dasar manusia yang meliputi pangan, sandang, papan, pendidikan, dan kesehatan, serta tercapainya keadilan dan pemerataan dalam kehidupan bermasyarakat. Menurut Edi Suharto, kesejahteraan sosial merupakan sebuah tatanan kehidupan yang mencakup aspek sosial, material, maupun spiritual. Tatanan ini ditandai dengan rasa aman, kesusilaan, serta ketentraman lahir batin. Melalui kondisi tersebut, setiap warga negara memiliki kesempatan untuk berupaya memenuhi kebutuhan jasmaniah, rohaniah, dan sosial secara optimal demi kepentingan diri, keluarga, serta masyarakat.²⁰

Dalam mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat, diperlukan berbagai indikator yang mencerminkan kondisi kehidupan secara menyeluruh. Badan Pusat Statistik (BPS) menggunakan beberapa dimensi untuk mengukur kesejahteraan rakyat Indonesia, antara lain kependudukan, kesehatan dan gizi, pendidikan, ketenagakerjaan, taraf dan pola konsumsi, perumahan dan lingkungan, kemiskinan, serta sosial dan budaya.²¹ Penelitian ini, indikator kesejahteraan difokuskan pada empat dimensi utama, yaitu indikator pendidikan, indikator ekonomi, indikator kesehatan, dan indikator sosial.

1. Pendidikan

Pendidikan merupakan elemen penting yang memengaruhi kesejahteraan masyarakat karena berkaitan dengan kemampuan

²⁰ Edi Suharto.Ph.D, *Membangun Masyarakat Memerdayakan Rakyat* (2009), 1–2.

²¹ *Badan Pusat Statistik, Indikator Kesejahteraan Rakyat 2023 (Jakarta: BPS RI, 2023), hlm. 5.*

meningkatkan kualitas hidup. Dalam ekonomi Islam, pendidikan termasuk perlindungan akal (*hifdz al-'aql*) sebagai bagian *maqashid al-syariah*.²²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ ﴿٢٦٧﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu infakkan, padahal kamu tidak mau mengambilnya, kecuali dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji”. (Q.S Al-Baqarah ayat:267)

Ayat ini berisi perintah Allah kepada orang-orang beriman untuk menginfakkan sebagian rezeki terbaik dari hasil usaha dan dari apa yang dikeluarkan dari bumi, serta larangan menginfakkan barang yang buruk/rendah kualitasnya. Kandungan dalam konteks skripsi, ayat ini dikaitkan dengan etika ekonomi Islam terkait kualitas hasil usaha dan kewajiban berbagi (infak) sebagai bagian dari pemenuhan kebutuhan sosial, yang berhubungan dengan dimensi pendidikan dan kesejahteraan kolektif (*maqashid syariah*, khususnya perlindungan terhadap akal melalui pendidikan).

Pendidikan menjadi salah satu fondasi terpenting dalam upaya menciptakan kesejahteraan masyarakat yang sesungguhnya. Menurut Umer Chapra dalam kerangka ekonomi Islam, tolok ukur kesejahteraan

²² Huda, Miftahul dkk., *Konsep Maqashid Syari'ah dan Implikasinya pada Pendidikan Islam*, 19, no. 1 (2022): 147–51.

manusia tidak bisa hanya bertumpu pada angka pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi perlu mencakup aspek yang jauh lebih luas, meliputi penurunan angka kemiskinan, terpenuhinya kebutuhan dasar masyarakat, tersedianya peluang kerja yang memadai, distribusi pendapatan yang berkeadilan, serta terjaganya stabilitas di bidang ekonomi maupun spiritual.²³

Pandangan tersebut memiliki relevansi yang kuat dalam konteks usaha berbasis kuliner dan wisata seperti Sawah 27, di mana ukuran keberhasilan pembangunan ekonomi lokal seharusnya tidak sekadar dilihat dari peningkatan pendapatan usaha, melainkan dari seberapa nyata dampak positifnya terhadap kualitas hidup masyarakat di sekitarnya.

Chapra menempatkan pendidikan dalam kerangka Maqashid Syariah, khususnya pada dimensi *hifzh al-'aql* atau perlindungan terhadap akal, sehingga pendidikan dipandang sebagai kebutuhan mendasar yang pemenuhannya bersifat wajib. Lebih dari sekadar angka dalam data statistik, pendidikan berperan sebagai sarana strategis dalam memutus siklus kemiskinan yang terus berulang.²⁴

Masyarakat yang mendapatkan akses pendidikan yang memadai akan lebih siap dalam memanfaatkan berbagai peluang ekonomi, termasuk yang muncul dari pertumbuhan sektor agrowisata dan usaha kuliner di lingkungan sekitar mereka. Oleh karena itu, pengembangan kawasan wisata seperti Sawah 27 idealnya tidak hanya memberikan dampak berupa

²³ Chapra, M. Umer, *Islam and the Economic Challenge* (1992), 1–7.

²⁴ Chapra, M. Umer, *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid al-Shariah* (2008), 14,27 & 30.

peningkatan pendapatan dalam jangka pendek, tetapi juga mendorong keluarga untuk berinvestasi dalam bidang pendidikan sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan pokok secara berkesinambungan.

Beberapa indikator pendidikan yang digunakan untuk mengukur kesejahteraan masyarakat dalam konteks ini meliputi: (a) kemampuan keluarga pedagang dalam membiayai pendidikan anak ke jenjang yang lebih tinggi sebagai cerminan terpenuhinya kebutuhan pokok pendidikan; (b) peningkatan literasi kewirausahaan dan keterampilan berdagang yang diperoleh melalui praktik langsung di kawasan Sawah 27; (c) akses masyarakat terhadap pendidikan non-formal seperti pelatihan pengelolaan usaha, keuangan, dan pemasaran digital; serta (d) berkurangnya angka putus sekolah di kalangan anak-anak keluarga pedagang akibat meningkatnya kemampuan ekonomi orang tua.⁵ Keseluruhan indikator ini mencerminkan bahwa dampak pengembangan ekonomi berbasis kuliner dan rekreasi di Sawah 27 tidak berhenti pada tataran konsumtif, melainkan telah mendorong investasi sumber daya manusia di tingkat keluarga yang pada akhirnya berkontribusi pada pengurangan kemiskinan secara struktural.²⁵

Pendidikan berperan krusial dalam pemberdayaan ekonomi melalui peningkatan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan usaha. Pendidikan non-formal terbukti efektif memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan keluarga miskin. Edukasi pengelolaan keuangan,

²⁵ Yulianto Kadji, *Kemiskinan dan Konsep Teoritisnya*, t.t., 1–4.

perencanaan bisnis, dan strategi pemasaran merupakan persiapan penting bagi masyarakat untuk membangun usaha mandiri.²⁶ Perkembangan ekonomi digital, pengembangan literasi digital masyarakat menjadi kebutuhan mendesak.

2. Ekonomi

Dimensi ekonomi menjadi tolok ukur utama kesejahteraan masyarakat melalui indikator seperti pendapatan per kapita, pengeluaran rumah tangga, tingkat kemiskinan, dan Rasio Gini. Dalam perspektif Islam, aspek ekonomi termasuk dalam hifdz al-mal (perlindungan harta) sebagai bagian maqashid Syariah, di mana kesejahteraan tidak hanya ditentukan besarnya pendapatan, tetapi juga berkah dan kehalalan sumbernya.²⁷ Pengembangan bisnis kuliner dan rekreasi di area sawah diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat secara signifikan.

Tingkat pendapatan memengaruhi kemampuan memenuhi kebutuhan pokok dan standar hidup, sementara pola pengeluaran khususnya proporsi pengeluaran non-makanan menjadi indikator kesejahteraan. Ketersediaan lapangan kerja dan peluang wirausaha merupakan faktor kunci peningkatan kesejahteraan. Sektor pariwisata memiliki efek pengganda kuat karena melibatkan berbagai sektor pendukung (transportasi, akomodasi, kuliner, kerajinan), sehingga

²⁶ Sundari, Mira dan Wijayanti, Ayu, *Edukasi Strategi Pemasaran dan Pengelolaan Keuangan dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah*, 2023, 150.

²⁷ Muktiono, Arif dkk., *Pengelolaan Harta dalam Tinjauan Maqashid Al-Syariah*, 8, no. 2 (2022): 150.

berpotensi menciptakan lapangan kerja langsung dan tidak langsung bagi masyarakat.

Sumodiningrat mengidentifikasi beberapa indikator ekonomi yang dapat digunakan untuk mengukur kesejahteraan masyarakat, yaitu: (a) tingkat pendapatan per kapita; (b) proporsi pengeluaran untuk kebutuhan pangan terhadap total pengeluaran rumah tangga; (c) tingkat kemiskinan yang diukur dari jumlah penduduk yang berada di bawah garis kemiskinan; (d) Rasio Gini sebagai ukuran ketimpangan distribusi pendapatan; dan (e) tingkat pengangguran dan ketersediaan lapangan kerja.²⁸ Semakin tinggi pendapatan dan semakin meratanya distribusi ekonomi, maka semakin baik pula tingkat kesejahteraan yang dicapai masyarakat.

Pemberdayaan ekonomi masyarakat bertujuan memperkuat kemampuan dan kemandirian dalam mengelola potensi ekonomi lokal. Pendekatan berbasis komunitas menempatkan masyarakat sebagai subjek utama pembangunan, dengan strategi meliputi pengembangan kapasitas, penguatan kelembagaan, akses permodalan, dan pendampingan usaha berkelanjutan.²⁹ Keberhasilan pemberdayaan ditandai oleh pertumbuhan kemandirian, pendapatan, dan kesejahteraan yang berkelanjutan.

²⁸Sumodiningrat, Gunawan, *Pemberdayaan Masyarakat dan JPS* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 45.

²⁹Firman, Andi Ansar, *Pemberdayaan Masyarakat di Desa Berbasis Komunitas*, 7, no. 1 (2021): 46.

3. Kesehatan

Kesehatan berperan sebagai Indikator mendasar dalam kesejahteraan, karena ia menjadi syarat bagi produktivitas dan partisipasi aktif dalam kehidupan sosial ekonomi. Kesehatan dianggap sebagai unsur pokok dalam kesejahteraan, karena ia menjadi persyaratan bagi produktivitas dan keterlibatan aktif dalam kehidupan sosial ekonomi.³⁰

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: “Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata”.(Q.S Al-Baqarah: 168)

Ayat ini menjelaskan prinsip dasar dalam memilih makanan: harus halal (sah secara syariat) dan thayyib (baik, bersih, bermanfaat bagi tubuh). Ayat ini juga mengingatkan manusia untuk tidak mengikuti godaan setan, baik dalam bentuk mengharamkan yang halal, menghalalkan yang haram, maupun berlebihan dan tidak bersyukur dalam menikmati rezeki yang telah Allah berikan

Kesejahteraan masyarakat merupakan indikator penting untuk menilai kualitas hidup suatu komunitas, yang dipengaruhi oleh penghasilan, kesehatan, dan akses pendidikan.³¹ Kondisi pedesaan, ketersediaan fasilitas kesehatan seperti puskesmas, posyandu, dan tenaga

³⁰ Adriana, Teresia, *Pengaruh Tingkat Kesehatan, Tingkat Pendidikan, dan Produktivitas terhadap Kemiskinan di Kalimantan*, 2020, 1.

³¹ Adriana, Teresia, *Pengaruh Tingkat Kesehatan, Tingkat Pendidikan, dan Produktivitas terhadap Kemiskinan di Kalimantan*, 1.

medis masih menjadi tantangan utama. Jarak, biaya pengobatan, dan ketersediaan obat mempengaruhi pola akses masyarakat terhadap layanan kesehatan. Meski Program JKN telah meningkatkan aksesibilitas, hambatan implementasi di lapangan masih ada. Peningkatan pendapatan melalui sektor pariwisata diharapkan dapat memperkuat kemampuan masyarakat mengakses layanan kesehatan berkualitas.

Kesehatan lingkungan diukur melalui akses air bersih, kepemilikan jamban sehat, dan pengelolaan sampah yang baik. Dalam pengembangan kawasan wisata, sanitasi harus menjadi prioritas untuk melindungi kesehatan wisatawan dan masyarakat lokal. Limbah dari wisata kuliner perlu dikelola dengan baik agar tidak mencemari lingkungan dan kualitas udara.³²

4. Sosial

Dimensi sosial memainkan peran krusial dalam kesejahteraan, yang melibatkan kualitas interaksi antara individu, kelompok, dan masyarakat secara menyeluruh. Kesejahteraan sosial tidak semata-mata ditentukan oleh aspek materi, melainkan juga oleh keselarasan dalam interaksi sosial, perasaan aman, serta keterlibatan aktif dalam kegiatan masyarakat.³³ Menurut pandangan Islam, dimensi sosial tercermin melalui nilai *ukhuwah* (persaudaraan), *ta'awun* (saling membantu), dan *takaful* (saling menanggung beban). Indikator sosial mencakup tingkat keterlibatan

³² Ruhban, Andi dkk., *Analisis Kondisi Fasilitas Sanitasi pada Objek Wisata Pantai Dewata Wakka di Kabupaten Pinrang*, 23, no. 1 (2023): 02.

³³ Arifin dkk., *Merumuskan Indeks Kesejahteraan Sosial (IKS) Di Indonesia*, 4, no. 3 (2019): 213.

masyarakat, solidaritas sosial, rasa keamanan, serta aksesibilitas terhadap layanan sosial.³⁴

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ
لِتَعَارَفُوا ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Artinya: “Wahai manusia, sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan. Kemudian, Kami menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Teliti. (Q.S Al Hujurat 49:13)

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah menciptakan manusia dari laki-laki dan perempuan, lalu menjadikan mereka berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar saling mengenal, dan bahwa kemuliaan seseorang di hadapan Allah diukur dari ketakwaannya, bukan dari suku atau golongan. Kandungan: ayat ini digunakan untuk melandasi dimensi sosial kesejahteraan, khususnya nilai ukhuwah (persaudaraan) dan kesetaraan dalam interaksi sosial masyarakat, yang relevan dengan konsep modal sosial dan kohesi sosial yang dibahas pada bagian tersebut.

Modal sosial merupakan sumber daya immaterial yang terbentuk melalui jaringan hubungan, kepercayaan, dan norma sosial yang mendorong kolaborasi masyarakat. Modal sosial yang kuat memungkinkan masyarakat menyelenggarakan kegiatan bersama, bertukar informasi, dan

³⁴ Afandi, Setiya, *Prinsip Ta'awun dan Implementasinya di Lembaga Asuransi Syariah*, 5, no. 2 (2022): 135.

mengatasi masalah secara kolektif³⁵. Elemen modal sosial meliputi kepercayaan, jaringan sosial, dan norma timbal balik. Pengembangan pariwisata berbasis masyarakat dapat memperkuat modal sosial melalui kolaborasi pengelolaan destinasi wisata³⁶.

Partisipasi masyarakat mencerminkan keterlibatan aktif warga dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi program pembangunan. Tingkat partisipasi menunjukkan kualitas demokrasi dan pemberdayaan lokal, yang dapat diwujudkan melalui kontribusi tenaga, gagasan, dana, atau keterlibatan dalam pengambilan keputusan. Pelibatan masyarakat sejak awal perencanaan memperkuat *sense of ownership* dan keberlanjutan program.³⁷

Kohesi sosial mencerminkan integrasi dan solidaritas masyarakat yang ditandai rasa kebersamaan dan saling menghargai. Pengembangan pariwisata pedesaan harus menjaga nilai budaya dan kearifan lokal sebagai identitas masyarakat.³⁸ Tradisi pertanian seperti gotong royong, ritual tanam-panen, dan pengetahuan lokal pertanian merupakan warisan budaya yang perlu dilestarikan. Wisata budaya dapat mengenalkan kekayaan tradisi kepada generasi muda dan pengunjung, namun komersialisasi

³⁵ Adinda, Furi dan Suwartiningsih, Sri, *Tahu Serasi dalam Perspektif Modal Sosial (Studi Sosiologis Peran Modal Sosial pada Usaha Tahu Serasi di Bandungan, Kabupaten Semarang)*, 238 209M, 213.

³⁶ Puspitaningrum, Eka dan Lubis, Djuara P., *Modal Sosial dan Partisipasi Masyarakat dalam Pembangunan Desa Wisata Tamansari di Kabupaten Banyuwangi*, 2, no. 4 (2018): 133–34.

³⁷ Lenama, Magdalena, *Partisipasi Masyarakat dalam Program Pembangunan (Studi Kasus di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik)*, 1, no. 1 (2021): 133–34.

³⁸ Ishak, Asmai dkk., *Mengembangkan Desa Agrowisata sebagai Tujuan Destinasi Wisata Baru di Gunung Kidul, Daerah Istimewa Yogyakarta*, 6, no. 1 (2025): 965.

budaya harus dilakukan hati-hati agar tidak menghilangkan esensi dan nilai aslinya.

C. Pengembangan Usaha Berbasis Kawasan Pertanian

1. Pengembangan Usaha dan Kewirausahaan

Pengembangan usaha, yang dikenal sebagai business development, adalah pendekatan terstruktur untuk memperbesar kapasitas, memperluas jangkauan, dan menambahkan nilai pada suatu bisnis melalui berbagai strategi inovatif. Pengembangan usaha melibatkan berbagai aspek utama, seperti perluasan pasar, diversifikasi produk, peningkatan efisiensi operasional, serta penguatan kelembagaan.³⁹ Lingkungan ekonomi pedesaan, pengembangan usaha dimaksudkan untuk menambah nilai sumber daya setempat serta menghasilkan kesempatan kerja bagi penduduk. Pendekatan pengembangan usaha yang berkelanjutan memperhatikan keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan.⁴⁰

Kewirausahaan, yang disebut entrepreneurship, adalah kemampuan kreatif dan inovatif untuk menghasilkan nilai tambah dari sumber daya yang ada. Jiwa kewirausahaan berperan sebagai modal utama dalam membangun usaha yang memanfaatkan potensi lokal di wilayah

³⁹ Andre dan Widoatmodjo, Sawidji, *Pengaruh Diversifikasi Produk, Inovasi Produk, Penetrasi Pasar, dan Citra Merek terhadap Kinerja Perusahaan Fast-Moving Consumer Goods di Indonesia*, 9, no. 2 (2025): 266.

⁴⁰ Yanti, Tri Auri, *Strategi Membangun Usaha Berkelanjutan: Studi Kasus MW Cafe*, 9, no. 1 (2024): 326.

pedesaan.⁴¹ Inovasi dalam bidang produk, proses, dan pemasaran merupakan kebutuhan mendasar bagi pelaku bisnis guna meningkatkan daya saing di tengah pasar yang semakin ketat. Kemajuan kewirausahaan di bidang pertanian menuntut adanya pergerakan pola pikir dari penekanan pada produksi menuju penekanan pada pasar.

Pendekatan pembangunan usaha yang mengandalkan sumber daya lokal menitikberatkan pada penggalian potensi asli wilayah untuk menghasilkan keunggulan bersaing. Pendekatan tersebut tekanan pemanfaatan bahan baku lokal, tenaga kerja setempat, serta kearifan tradisional dalam pengembangan produk dan layanan.⁴² Salah satu kelebihan strategi yang mengandalkan sumber daya setempat adalah terbentuknya hubungan ekonomi yang erat antara sektor hulu dan hilir dalam skala lokal.

Pengembangan bisnis di daerah pertanian dihadapkan pada berbagai kendala, seperti keterbatasan dana, kemampuan manajerial yang rendah, serta infrastruktur yang masih belum memadai. Pengalihan lahan pertanian ke kawasan wisata perlu dilakukan dengan hati-hati agar tidak membahayakan keamanan pangan dan penghidupan petani. Namun, terdapat potensi besar untuk memajukan pariwisata pertanian seiring dengan meningkatnya minat masyarakat perkotaan terhadap pengalaman pedesaan yang asli. Kebijakan pemerintah yang mendukung melalui

⁴¹ Larasati, Anggita dan Syurlita, *Kreativitas dan Inovasi dalam Berwirausaha*, 2, no. 2 (2024): 122.

⁴² Ramadhan, Fajri dkk., *Kondisi Agribisnis Jagung di Kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat*, 21, no. 2 (2023): 510.

inisiatif desa wisata dan penguatan UMKM memberikan akses ke modal serta bimbingan bagi para pengusaha.

2. Agrowisata dan Wisata Kuliner sebagai Strategi Pembangunan Ekonomi Lokal

Agrowisata adalah jenis kegiatan pariwisata yang memanfaatkan aktivitas pertanian sebagai daya tarik wisata, dengan tujuan untuk memperluas wawasan, pengalaman rekreasi, serta jaringan bisnis dalam bidang pertanian. Konsep agrowisata menggabungkan aktivitas produksi pertanian dengan kegiatan pariwisata yang bersifat edukasi dan rekreasi, sehingga menghasilkan manfaat ekonomi tambahan. Pembangunan agrowisata berfungsi sebagai pendekatan diversifikasi perekonomian di wilayah pedesaan tanpa mengabaikan peran pokok lahan sebagai area produksi pertanian. Fenomena kembali ke alam serta peningkatan kesadaran masyarakat tentang pola hidup sehat turut mendorong peningkatan minat terhadap destinasi wisata agrowisata.

Wisata kuliner, atau yang dikenal sebagai *culinary tourism*, adalah jenis perjalanan wisata yang didorong oleh keinginan utama untuk menikmati hidangan dan minuman khas dari suatu daerah.⁴³ Kuliner berperan sebagai salah satu komponen krusial dalam pengalaman berwisata, karena ia menawarkan sensasi rasa yang khas serta kenangan yang mendalam.

⁴³ Sari, Ira Maya dkk., *Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Bahan Pangan Lokal sebagai Daya Saing di Desa Wisata Sakerta Timur Kabupaten Kuningan Jawa Barat*, 24, no. 3 (2019): 209.

Pembinaan wisata kuliner yang menggunakan bahan setempat mampu meningkatkan manfaat ekonomi dari hasil pertanian serta menyediakan sumber penghasilan bagi warga. Keaslian serta ciri khas hidangan kuliner berperan sebagai elemen utama yang menarik wisatawan yang menginginkan pengalaman gastronomi yang istimewa.

Pengembangan destinasi wisata menciptakan dampak ekonomi yang besar melalui efek langsung, tidak langsung, dan efek induksi. Pendapatan langsung diperoleh oleh para pelaku bisnis pariwisata, seperti pengelola, pedagang, dan penyedia layanan. Sementara itu, dampak tidak langsung meliputi pembelian barang dan jasa oleh wisatawan dari sektor-sektor lain, misalnya pertanian, transportasi, serta perdagangan. Efek induksi timbul ketika pendapatan yang didapatkan diinvestasikan ulang ke dalam ekonomi daerah, sehingga menghasilkan siklus perekonomian yang terus berlanjut.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena berdasarkan data yang dikumpulkan dalam bentuk narasi, gambar serta wawancara dengan partisipan di lapangan, bukan dalam bentuk angka atau data kuantitatif.¹ Sedangkan Penelitian lapangan merupakan metode penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung ke lokasi penelitian guna memperoleh pemahaman yang lebih mendalam terkait situasi sosial dan interaksi yang terjadi di dalamnya. Peneliti berperan aktif dalam berinteraksi serta merasakan pengalaman yang dialami oleh partisipan atau masyarakat yang diteliti. Dengan cara ini, penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi sosial, budaya serta dinamika kehidupan masyarakat di lokasi penelitian.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan usaha pada Kawasan sawah terhadap kesejahteraan masyarakat khususnya dalam peningkatan pendapatan, peluang usaha dan aktivitas perdagangan masyarakat sekitar.

¹ Conny Raco Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik dan Keunggulan* (PT Grasindo, 2010), 9.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini memiliki sifat deskriptif kualitatif. Metode penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang terjadi, baik yang sedang berlangsung saat ini maupun yang telah terjadi di masa lalu untuk menggambarkan kondisi secara apa adanya.²

Sesuai dengan judul dari penelitian ini, maka penelitian ini bersifat deskriptif. “Penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu.” yaitu dengan pertanyaan wawancara yang mendeskripsikan tentang informasi di lapangan untuk melengkapi hasil dari penelitian.³

B. Sumber Data

Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi 2 macam:

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung oleh peneliti melalui pengukuran atau interaksi dengan sumber utama dalam penelitian, Data ini dikatakan sebagai data utama karena menjadi penentu keberhasilan suatu penelitian. Melalui data primer, pertanyaan utama dalam penelitian dapat terjawab sehingga hasil penelitian dapat dikatakan relevan dan dapat dipertanggung jawabkan.⁴

² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Alfabeta, 2017), 7.

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 14–16.

⁴ Sidiq, Umar dan Choiri, Moh. Miftachul, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan* (CV. Nata Karya, 2019), 165.

Data primer dalam penelitian ini dikumpulkan secara langsung melalui wawancara semi-terstruktur dan pengamatan lapangan yang dilakukan di kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat. Terdapat tiga kelompok informan utama yang menjadi sumber data primer penelitian ini.

Kelompok pertama adalah pengelola Sawah 27, yaitu pihak yang terlibat langsung dalam proses perencanaan dan pengawasan kawasan tersebut. Mereka dipilih karena memiliki pemahaman yang komprehensif mengenai perkembangan usaha serta kontribusinya bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Kelompok kedua adalah para pedagang kuliner yang aktif menjalankan usahanya di kawasan Sawah 27. Mereka dapat memberikan informasi secara langsung terkait strategi pengembangan usaha yang diterapkan, inovasi produk yang dilakukan, serta perubahan pendapatan yang telah mereka rasakan.

Kelompok ketiga adalah pengunjung yang pernah datang ke kawasan Sawah 27. Mereka berperan dalam memberikan sudut pandang mengenai tingkat kepuasan, alasan atau motivasi mereka berkunjung, serta dampak sosial-ekonomi yang dirasakan dari keberadaan kawasan wisata kuliner ini.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang telah dikumpulkan dan didokumentasikan oleh pihak lain. Data ini

digunakan oleh peneliti sebagai referensi dalam penelitian tanpa perlu melakukan pengumpulan data secara langsung.⁵

Sumber data sekunder dapat diartikan sebagai informasi tambahan yang bersumber dari berbagai tempat, seperti buku, kajian sebelumnya, serta dokumen yang telah dikumpulkan dan dicatat oleh pihak lain. Data ini bisa berupa teks, gambar, atau dokumen resmi yang berkaitan dengan penelitian. Keberadaan data sekunder bertujuan untuk menunjang dan menyempurnakan data primer, sehingga dapat memperkuat analisis serta memfasilitasi penyelesaian masalah yang diteliti.⁶

Dalam penelitian ini, sumber data sekunder yang digunakan meliputi: (1) Dokumentasi penjualan berupa catatan pendapatan harian dan hasil dagang para pedagang di sawah 27 yang mencerminkan perkembangan usaha dari waktu ke waktu ; (2) dokumentasi resmi pengayuban sawah 27 seperti notulen rapat, data ke enggotaan pedagang, dan laporan kegiatan ; (3) literatur ilmiah berupa buku, jurnal dan artikelpenelitian yang relevan dengan topik agrowisata, pengembangan UMKM, dan kesejahteraan masyarakat ; serta (4) data statistic dan dokumen resmi pemerintah Kota Metro yang berkaitan engan kondisi ekonomi masyarakat di wiliyah Mulyosari, Metro Barat.

C. Teknik Pengumpulan Data

⁵ Sidiq, Umar dan Choiri, Moh. Miftachul, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, 165–66, 2021.

⁶ Sidiq, Umar dan Choiri, Moh. Miftachul, 165–66, 2021.

Teknik pengumpulan data adalah bagian dari instrumen penelitian yang berperan penting dalam mengumpulkan bahan nyata yang dipergunakan untuk penelitian.⁷ Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan informasi dalam penelitian yang dilakukan melalui tanya jawab antara pewawancara dan responden atau narasumber.⁸

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi-terstruktur (*semi-structured interview*). Dalam wawancara semi-terstruktur, peneliti menyiapkan panduan pertanyaan pokok sebagai acuan, namun tetap memberikan ruang bagi narasumber untuk mengembangkan jawaban secara lebih mendalam dan terbuka. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali informasi yang lebih kaya dan kontekstual sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Adapun narasumber yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah: (1) Bapak Guntero selaku Ketua Paguyuban Sawah 27; (2) Bapak Zulkarnain selaku pedagang mie ayam di Sawah 27; (3) Ibu Sri selaku pedagang aneka minuman dan kuliner panggang; (4) Ibu Hertina selaku pedagang yang telah berjualan sejak awal berdirinya Sawah 27; serta (5) pengunjung yang telah berkunjung minimal dua kali ke Sawah 27.

⁷ Budiarti, Tati dkk., *Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat pada Usahatani Terpadu guna Meningkatkan Kesejahteraan Petani dan Keberlanjutan Sistem Pertanian*, 18, no. 3 (2013): 52.

⁸ Sugiyono, "Landasan Teori, Kerangka Berpikir, dan Pengajuan Hipotesis," dalam *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung, 2017), 137.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan informasi terkait karakteristik atau sifat permasalahan dari objek penelitian. Dalam upaya memperoleh data yang diperlukan, peneliti melakukan wawancara dengan pengelola Sawah 27, pedagang, dan pengunjung yang melakukan pembelian di Sawah 27.

2. Dokumentasi

Menurut Sugiyono, dokumen adalah rekaman dari kejadian yang telah terjadi sebelumnya. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental yang dibuat oleh individu.⁹

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui kajian terhadap berbagai sumber tertulis, seperti buku, laporan, notulen rapat dan catatan harian, yang mengandung informasi atau data yang relevan dengan kebutuhan penelitian.

Dokumentasi dalam penelitian ini digunakan untuk mencari dan mengumpulkan informasi yang mengandung keterangan dan penjelasan yang relevan dengan masalah penelitian, termasuk informasi tentang aktivitas dan usaha pedagang di Sawah 27.

3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung fenomena yang terjadi di lapangan melalui pancaindra. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan secara non-

⁹ Sugiyono, "Landasan Teori, Kerangka Berpikir, dan Pengajuan Hipotesis," 240.

partisipatif, di mana peneliti hanya berperan sebagai pengamat tanpa ikut serta dalam aktivitas usaha.¹⁰

Observasi bertujuan untuk memperoleh data faktual mengenai praktik pengembangan ekonomi berbasis kuliner dan rekreasi, alur operasional usaha, pengelolaan sumber daya, serta interaksi pelaku usaha dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Peneliti menggunakan lembar observasi dan panduan pengamatan sebagai instrumen untuk mencatat secara sistematis aktivitas usaha kuliner dan rekreasi, pengelolaan modal usaha, strategi pengembangan layanan, serta aspek pemberdayaan ekonomi masyarakat yang berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan secara berkelanjutan.

D. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian ini dilaksanakan dengan menerapkan triangulasi teknik (*technique triangulation*). Triangulasi teknik merupakan salah satu pendekatan untuk menguji kredibilitas data, yakni dengan memverifikasi informasi kepada sumber yang sama menggunakan beragam teknik pengumpulan data yang berbeda. Mengacu pada pendapat Sugiyono, triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh melalui tiga cara, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi dari sumber yang sama, guna mengetahui apakah data yang terkumpul bersifat

¹⁰ Sukmadinata Nana Syaodih, *Metode Penelitian Pendidikan (Remaja Rosdakarya, 2020)*, 221.

konsisten, tidak konsisten, atau justru saling bertentangan. Apabila ditemukan ketidaksesuaian di antara data dari ketiga teknik tersebut, peneliti melakukan klarifikasi lebih lanjut bersama sumber data terkait untuk menentukan informasi yang paling dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.¹¹

Dalam penelitian ini, penerapan triangulasi teknik dilaksanakan melalui tiga tahap. Pada tahap pertama, peneliti menggali data melalui wawancara semi-terstruktur yang ditujukan kepada pengelola, pedagang, dan pengunjung Sawah 27, dengan fokus pada strategi pengembangan usaha serta dampaknya terhadap kesejahteraan masyarakat. Pada tahap kedua, peneliti melaksanakan observasi lapangan secara non-partisipatif untuk mengamati secara langsung kondisi aktual kawasan, mencakup aktivitas usaha, interaksi sosial, dan pola pengelolaan di Sawah 27. Pada tahap ketiga, peneliti menelaah berbagai dokumen pendukung, seperti catatan pendapatan harian pedagang, notulen rapat Paguyuban, serta dokumen-dokumen relevan lainnya. Seluruh data yang diperoleh dari ketiga teknik tersebut selanjutnya dibandingkan dan dikonfirmasi secara silang, sehingga menghasilkan data yang valid, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengolah hasil penelitian untuk menarik kesimpulan dan menghasilkan informasi baru yang mudah dipahami. Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yang melibatkan penggambaran data dalam bentuk uraian serta penarikan

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 273–74.

kesimpulan dari fakta-fakta yang diperoleh melalui observasi. Peneliti menerapkan metode berpikir induktif, yaitu mulai dari data dan kasus khusus untuk mencapai kesimpulan yang bersifat umum.¹²

Analisis data di sini berarti mengorganisir secara sistematis hasil wawancara, menafsirkannya dan menghasilkan pemikiran, pendapat, teori, atau gagasan baru yang disebut temuan atau (*findings*). Metode kualitatif menggunakan pendekatan induktif, yaitu memulai dari fakta dan gejala khusus yang diperoleh melalui observasi untuk membangun pola-pola umum. Induktif berarti berawal dari kasus spesifik menuju kesimpulan yang lebih umum.¹³

Berdasarkan penjelasan tersebut, dalam menganalisis data, penelitian akan dimanfaatkan informasi yang dikumpulkan dari lapangan dalam bentuk uraian. Data tersebut akan di analisis menggunakan pendekatan induktif yang dimulai dari data dan fakta khusus mengenai kesejahteraan masyarakat di Sawah 27 Mulyosari kemudian menghasilkan kesimpulan yang lebih umum.

¹² Sugiyono, "Landasan Teori, Kerangka Berpikir, dan Pengajuan Hipotesis," 243–44.

¹³ Sugiyono, 44-244, 2017.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Sawah 27 (Ster Viral)

1. Sejarah Sawah 27

Sawah 27 Mulyosari merupakan salah satu destinasi wisata kuliner dan rekreasi yang berkembang di wilayah Metro Barat, Kota Metro, Provinsi Lampung. Kawasan ini terletak di Kelurahan Mulyosari, Kecamatan Metro Barat, yang dikenal sebagai daerah dengan potensi pertanian cukup besar. Kegiatan kuliner dan rekreasi ini dilaksanakan setiap hari, mulai pukul 15.30 hingga 18.00 WIB dikawasan Sawah 27 Metro Barat. Lokasi Sawah 27 berada di tengah hamparan lahan pertanian produktif yang memberikan suasana pedesaan dan alam terbuka yang menjadi daya tarik utama bagi para pengunjung.¹

Sawah 27 Mulyosari berdiri atas inisiatif Mas Wahyu dan Mas Fikri yang melihat potensi besar dari lahan pertanian yang ada di sekitar pemukiman mereka. Nama "Sawah 27" sendiri berasal dari lokasi kawasan yang berada di kawasan ke-27 di wilayah Mulyosari, yang kemudian menjadi identitas unik kawasan wisata ini. Gagasan pendirian kawasan wisata kuliner ini lahir dari ke isengan pemuda setempat terhadap

¹ “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27,” 19 April 2026.

tingginya angka pengangguran dan terbatasnya lapangan pekerjaan di wilayah tersebut.²

Pada awal pembentukannya, kawasan ini hanya berupa kumpulan beberapa pedagang yang memanfaatkan lahan kosong di tepi sawah. Seiring berjalannya waktu, antusiasme masyarakat pengunjung yang terus meningkat mendorong pengelola untuk mengembangkan kawasan tersebut menjadi destinasi wisata yang lebih tertata dan lengkap. Pengelola mulai menambahkan fasilitas seperti gazebo untuk bersantai, serta berbagai stan kuliner yang menawarkan makanan dan minuman dingin.

Bapak Guntoro :

“Awalnya ini hanya sawah biasa, kami melihat banyak sekumpulan anak muda yang suka duduk-duduk dipinggir sawah sore hari, menikmati suasana. Dari situ kami berpikir, kenapa tidak dijadikan tempat teratur dan mengundang pengunjung dari luar? Kami mulai kumpulkan warga, musyawarahkan dan allhamdulillah semua sepakat untuk mengembangkannya menjadi Kawasan wisata”³

Perkembangan Sawah 27 semakin pesat setelah mendapat dukungan dari pemerintah daerah dan komunitas usaha lokal. Program pembinaan UMKM yang diberikan oleh pemerintah Kota Metro turut mendorong para pedagang di kawasan ini untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Dengan semangat kebersamaan dan gotong-royong, Sawah 27 berhasil berkembang menjadi salah satu destinasi wisata kuliner yang cukup dikenal di Kota Metro dan sekitarnya.

²“Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27.”

³ “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27. 19 April 2026.”

Sawah 27 (Wisata Senja 27) beroperasi pertama kali pada tanggal 14 Februari 2020. Sistem pendaftarannya bersifat terbuka dan gratis sehingga seluruh warga yang memiliki niat untuk berwirausaha diberi kesempatan untuk berpartisipasi, asalkan bersedia mengikuti peraturan yang telah disepakati bersama. Namun, pada masa pandemi COVID-19 aktivitas penjualan sempat terhenti sementara akibat pembatasan sosial dan baru dapat kembali beroperasi pada bulan oktober 2021 dengan protokol kesehatan dan beroperasi hingga saat ini. Pasca-pandemi pada tahun 2022, kawasan ini kembali bangkit dan mengalami peningkatan jumlah pengunjung yang signifikan hingga saat ini, sebagaimana disampaikan oleh salah seorang pedagang yang telah berjualan sejak awal:

Ibu Hertina:

“Waktu pandemi memang sempat tutup hampir setahun, banyak yang hampir menyerah. Tapi kami tetap kompak, saling support. Begitu dibuka lagi, pengunjung malah makin ramai, mungkin karena orang sudah lama di rumah dan ingin keluar. Sekarang justru lebih berkembang dari sebelum pandemi.”⁴

Dalam pelaksanaannya, Sawah 27 dikelola oleh komunitas lokal tanpa struktur organisasi formal. Tim pengelola terdiri dari tokoh masyarakat dan warga yang secara sukarela mengatur berbagai aspek operasional penjualan, mulai dari koordinasi lapak, promosi, dokumentasi, logistik hingga pengumpulan infaq dari para pedagang sebagai dana operasional. Prinsip gotong royong dan musyawarah menjadi landasan utama dalam pengelolaan pasar ini.

⁴ “Wawancara Kepada Pedagang Bakaran dan Minuman Dingin Ibu Hertina,” 19 April 2026.

Produk yang ditawarkan di Sawah 27 (Wisata Senja) didominasi oleh Keaneka ragam Frozen Food dan jajanan lokal. Berikut adalah data pelaku usaha beserta jenis produk yang ditawarkan di Sawah 27 Metro Barat:

Tabel 4.1
Data Pelaku usaha dan Jenis Usaha di Sawah 27

No	Nama pelaku usaha	Jenis Usaha
1.	Sri	Kuliner Panggang, Minuman Dingin
2.	Zurkarnain	Mie ayam
3.	Eka	Kuliner Panggang, Minuman Dingin
4.	Agung	Pop mie dan mie instan
5.	Hendri	Bakso, pop ice, kopi dingin
6.	A,as	Kuliner Panggang, Nutrisari,teh jus, aneka Minuman dingin
7.	Sulisna	Kuliner Panggang, Pop Mie, es teh, es jeruk, dan kopi hitam
8.	Atin	Kuliner Panggang, Teh Jus, mineral, es teh, dan nutrisari
9.	Hasan	Pop Mie, Kuliner Panggang, Teh Jus, mineral, es the dan kopi hitam
10.	Eko	Kuliner Panggang, Pop Mie, nutrisari,es teh, coklatos, kopi hitam, dan es the
11.	Hertina	Kuliner Panggang, Pop Ice, Kopi Hitam, dan Aneka minuman dingin lainnya
12.	Ani	Kuliner Panggang, Minuman Dingin, pop mie, es the manis, aneka macam teh jus,dan cokelatos
13.	Fikri	Kopi panas, Nutrisari, es susu, beng-beng, dan aneka coklatos
14.	Wahyuni	Pop Mie, Kuliner Panggang, nutrisari, beng-beng, dan es susu dingin
15.	Dedy	Kuliner Panggang, Pop Ice, nutrisari, kopi panas, coklatos, beng-beng., dan aneka teh jus
16.	Munir	Es teh manis,es susu, kopi panas, mineral, Pop Mie, Kuliner Panggang dan aneka nutrisari.

2. Struktur Organisasi Sawah 27

Pengelolaan kawasan Sawah 27 dilakukan melalui sebuah wadah organisasi yang disebut Paguyuban Sawah 27. Paguyuban ini merupakan organisasi non-formal yang beranggotakan seluruh pedagang dan pengelola kawasan wisata. Struktur organisasi Paguyuban Sawah 27 dirancang secara sederhana namun fungsional untuk memastikan seluruh aspek operasional kawasan dapat berjalan dengan baik dan terkoordinasi. .

Mengenai sistem koordinasi ini, Bapak Guntoro menjelaskan:

Bapak Guntoro:

“Kami ada rapat rutin setiap bulan. Semua pedagang wajib hadir karena itu wadah kita untuk menyuarakan aspirasi, membahas masalah, dan merencanakan kegiatan ke depan. Keputusan selalu diambil bersama, tidak ada yang diputuskan sepihak oleh pengurus.”⁵

Berikut adalah susunan struktur organisasi Paguyuban Sawah 27

Mulyosari:

No	Jabatan	Tugas dan Tanggung Jawab
1.	Ketua Panguyuban	Memimpin organisasi, mengkoordinasikan seluruh kegiatan, dan menjadi representasi kawasan kepada pihak eksternal.
2.	Wakil Ketua	Membantu ketua dalam pelaksanaan tugas dan menggantikan ketua bila berhalangan
3.	Sekretaris	Mengelola administrasi organisasi, mencatat notulen rapat, dan mengarsipkan dokumen penting
4.	Bendahara	Mengelola keuangan paguyuban, mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta membuat laporan keuangan

⁵ “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27. 19 April 2026”

No	Jabatan	Tugas dan Tanggung Jawab
5.	Devisi Keamanan dan Kbersihan	Menjaga keamanan, dan ketertiban kawasan, mengatur lalu lintas pengunjung dan kendaraan. Menjaga kebersihan dan memastikan kebersihan Kawasan terjaga.
6.	Devisi Pengembangan	Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan kawasan, inovasi produk, dan peningkatan fasilitas

Tabel 4.2 Struktur Organisasi Paguyuban Sawah 27 Mulyosari

Sistem koordinasi berjalan melalui rapat rutin yang diadakan setiap bulan sekali. Dalam rapat tersebut, seluruh anggota paguyuban dapat menyampaikan aspirasi, keluhan, maupun ide-ide inovatif untuk pengembangan kawasan. Keputusan organisasi diambil secara musyawarah mufakat dengan mengutamakan kepentingan bersama seluruh anggota.

B. Strategi Pengembangan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dan observasi lapangan yang dilakukan di kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat, ditemukan bahwa pengelola dan pedagang menerapkan beberapa strategi pengembangan usaha yang dapat diidentifikasi secara sistematis.

1. Inovasi Produk dan Layanan Kuliner

Kawasan Sawah 27 membuktikan inovasi kulinernya melalui pengembangan produk tradisional seperti kuliner panggang (aneka frozen food) dan minuman lokal yang dikemas lebih segar dan sesuai tren, sehingga mampu menarik minat pengunjung dari berbagai kalangan.

Berdasarkan hasil observasi lapangan yang dilakukan pada tanggal 19 dan 22 April 2026, peneliti mengamati bahwa hampir seluruh lapak pedagang di kawasan Sawah 27 menyajikan produk kuliner yang merupakan perpaduan antara makanan frozen food dan teknik penyajian modern. Produk-produk seperti tahu panggang, tempe dengan bumbu kekinian, aneka frozen food, serta minuman kekinian seperti pop ice dan es buah dengan berbagai varian rasa mendominasi penawaran di kawasan tersebut. Observasi juga menunjukkan bahwa pedagang yang aktif berinovasi memiliki jumlah antrian pembeli yang lebih panjang dibandingkan pedagang dengan menu yang tidak berubah.

Sebagaimana dijelaskan dalam teori pengembangan UMKM, inovasi tidak selalu harus berupa terobosan besar, melainkan dapat berupa perbaikan bertahap yang menyempurnakan produk atau proses yang sudah ada. Di Sawah 27, inovasi ini tercermin dari upaya para pedagang dalam memodifikasi sajian kuliner tradisional agar lebih sesuai dengan selera konsumen masa kini.

Bapak Zulkarnain, salah satu pedagang yang menjual mie ayam dan kuliner panggang, mengungkapkan bahwa dirinya terus berinovasi dalam penyajian dagangannya agar tetap diminati pengunjung. Produk kuliner panggang yang ia tawarkan, misalnya tahu panggang dan tempe, merupakan bentuk modifikasi makanan tradisional yang dikemas lebih menarik dan higienis.

"Bapak Zulkarnain, Pedagang Mie Ayam dan Kuliner Panggang(aneka frozen food) : Saya coba terus berinovasi, misalnya menambahkan menu tahu dan tempe panggang dengan bumbu yang lebih kekinian. Ternyata banyak pembeli yang suka. Pendapatan saya naik dari Rp 300.000 menjadi sekitar Rp 650.000 per hari setelah bergabung di Sawah 27 ini."⁶

Menu tahu dan tempe panggang bumbu kekinian yang dipajang pada papan menu sederhana terlihat menjadi pilihan favorit, terbukti dari seringnya item tersebut disebut oleh pembeli saat memesan. Peningkatan pendapatan yang disebutkan (dari Rp 300.000 menjadi Rp 650.000 per hari) selaras dengan data Tabel 4.3 yang menunjukkan kenaikan 50% untuk kategori usaha kuliner panggang.

Hal serupa juga dilakukan oleh Ibu Sri, pedagang aneka minuman dan kuliner panggang (aneka frozen food). Ia menambahkan variasi minuman seperti aneka varian pop ice dan es buah yang disesuaikan dengan tren konsumsi anak muda. Inovasi dalam varian produk ini terbukti meningkatkan daya tarik lapaknya di tengah persaingan antar pedagang di kawasan Sawah 27. Inovasi dalam diversifikasi varian produk ini, sebagaimana dijelaskan oleh Maria, Situmeang, dan Ardana (2025), merupakan bentuk strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif yang menempatkan kreativitas dan inovasi sebagai pendorong utama pertumbuhan usaha. Inovasi varian produk ini terbukti meningkatkan daya tarik lapak Ibu Sri di tengah persaingan antar pedagang di kawasan Sawah 27.⁷

⁶ "Wawancara Kepada Bapak Zurkarnain Pedagang Mie Ayam."

⁷ Ibu Sri, Bapak Yana, dan Bapak Zurkarnain, *Wawancara Kepada Pedagang*, no. 1 (Desember 2025)."

"Ibu Sri, Pedagang Aneka Minuman dan Kuliner Panggang: Saya mulai dengan menu sederhana, tapi lama-lama saya tambah variasi minuman yang lagi tren. Alhamdulillah, penghasilan saya meningkat dari Rp 200.000 menjadi Rp 350.000 per hari. Pengunjung terutama anak muda senang dengan pilihan minuman yang beragam."⁸

Inovasi dalam bidang kuliner di Sawah 27 sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa strategi inovasi yang sukses adalah yang mampu mengimbangi antara menjaga keaslian dan memenuhi harapan konsumen masa kini. Sajian kuliner berbahan lokal yang dikemas secara modern menjadi keunggulan kompetitif Sawah 27 dibandingkan destinasi wisata kuliner lainnya di Metro Barat.

2. Strategi Pemasaran Digital

Pemasaran digital telah menjadi strategi yang tidak dapat diabaikan dalam pengembangan UMKM di era digital saat ini. Media sosial memainkan peran krusial dalam strategi pemasaran produk UMKM karena memungkinkan pelaku usaha menjangkau audiens yang jauh lebih luas dengan biaya yang sangat minimal.

Di Sawah 27, pemasaran digital dilakukan secara organik oleh pedagang maupun pengunjung melalui unggahan foto dan video di media sosial seperti Instagram dan TikTok. Konsep visual sawah yang indah menjadikan Sawah 27 sebagai objek yang menarik untuk diabadikan dan disebarluaskan secara digital. Promosi melalui konten foto dan video inilah yang menjadi salah satu faktor utama bertumbuhnya jumlah pengunjung, khususnya di akhir pekan.

⁸ "Wawancara Kepada Pedagang Kuliner Panggang dan Minuman Dingin Ibu Sri."

"Bapak Guntoro, Pengelola Sawah 27: Kami tidak mengeluarkan banyak biaya untuk promosi. Pengunjung yang datang sendiri yang membantu mempromosikan Sawah 27 lewat foto dan video yang mereka unggah di media sosial. Ini jauh lebih efektif dari iklan biasa."⁹

Strategi promosi *word-of-mouth* yang diperkuat oleh media sosial ini sejalan dengan teori pemasaran digital untuk UMKM yang menekankan pentingnya kemampuan menghasilkan konten visual yang menarik sebagai kunci untuk menarik perhatian konsumen di dunia digital. Meskipun demikian, pengelola Sawah 27 menyadari perlunya membangun strategi pemasaran yang lebih terstruktur guna menjangkau wisatawan yang lebih luas dan merata.

3. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Aspek pengembangan sumber daya manusia merupakan investasi strategis yang sangat penting bagi kelangsungan UMKM. Dalam konteks Sawah 27, pengembangan SDM tidak hanya mencakup peningkatan keterampilan teknis berdagang, tetapi juga mencakup pembentukan karakter wirausaha di kalangan pemuda setempat.

Keberagaman usia pedagang di Sawah 27 menjadi salah satu keunikan tersendiri. Banyak pemuda lokal yang menjadikan Sawah 27 sebagai tempat pertama mereka belajar berwirausaha. Mereka mendapatkan pengalaman praktis dalam hal pengelolaan usaha, pelayanan pelanggan, dan manajemen keuangan sederhana secara langsung di lapangan.

⁹ "Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27."

"Bapak Guntoro Pengelola Sawah 27: Banyak anak-anak muda di sini yang baru pertama kali berjualan. Mereka belajar langsung bagaimana melayani pembeli, mengelola uang, dan berinovasi. Sawah 27 ini jadi sekolah wirausaha bagi mereka."¹⁰

Proses belajar sambil bekerja ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa program pendampingan oleh praktisi berpengalaman dapat mempercepat proses pembelajaran bagi pelaku UMKM. Komunitas pedagang di Sawah 27 secara tidak langsung berperan sebagai mentor bagi anggota baru yang bergabung, menciptakan ekosistem pembelajaran kewirausahaan yang organik.

4. Keberhasilan pengembangan usaha di sawah 27

Keberhasilan strategi pengembangan usaha yang diterapkan di Sawah 27 dapat diukur melalui berbagai indikator yang mencerminkan pertumbuhan bisnis dan dampaknya terhadap kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data wawancara dan observasi lapangan, indikator-indikator berikut berhasil diidentifikasi:

a. Indikator Pertumbuhan Pendapatan Usaha

Indikator pertama adalah peningkatan pendapatan para pedagang sebagai dampak langsung dari strategi pengembangan yang diterapkan. Data wawancara menunjukkan bahwa rata-rata peningkatan pendapatan pedagang berkisar antara 30 hingga 50 persen setelah bergabung dengan kawasan Sawah 27. Tabel berikut merangkum perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah berpartisipasi di Sawah 27 berdasarkan hasil wawancara:

¹⁰ "Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27."

Tabel 4.3
Perbandingan Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah
Berjualan di Sawah 27

No	Nama Pedagang	Pendapatan Sebelum (per hari)	Pendapatan Sesudah (per hari)	Persentase Kenaikan	Jenis Usaha
1.	Zurkarnain	Rp 150.000	Rp 300.000/ Rp 450.000	50%	Mie Ayam, dan Kuliner Panggang
2.	Sri	Rp 100.000	Rp 350.000	65%	Kuliner Panggang dan Minuman Dingin
3.	Sulisna	Rp 170.000	Rp 300.000	50%	Kuliner Panggang dan Minuman Dingin
4.	Atin	Rp 80.000	Rp 200.000	75%	Kuliner Panggang, Aneka Teh Jus, dan Minuman lainnya
5.	Hasan	Rp 100.000/ Rp 150.000	Rp 250.000	50%	Kuliner Panggang, Kopi dan Aneka minuman dingin
6.	Ani	Rp 100.000	Rp 230.000	40%	Kuliner Panggang, Mineral dan Minuman dingin

Sumber: Hasil wawancara pedagang Sawah 22 April 2026

Data pada Tabel 4.3 menunjukkan bahwa seluruh pedagang yang diwawancarai mengalami peningkatan pendapatan yang bervariasi antara 40 hingga 75 persen. Perbedaan persentase kenaikan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain jenis produk yang dijual, lokasi lapak dalam kawasan, serta kemampuan masing-masing pedagang dalam berinovasi dan berpromosi. Secara agregat, perputaran uang di kawasan Sawah 27 diperkirakan mencapai Rp 4.800.000 hingga Rp 6.400.000 per bulan di hari biasa, dan dapat meningkat dua hingga tiga kali lipat pada akhir pekan dan hari libur nasional.

b. Indikator Peningkatan Jumlah Pengunjung

Indikator kedua adalah pertumbuhan jumlah pengunjung sebagai cerminan keberhasilan strategi pemasaran dan pengembangan daya tarik wisata. Berdasarkan keterangan pengelola, jumlah pengunjung Sawah 27 mengalami pertumbuhan yang konsisten sejak pertama kali dibuka pada tahun 2020. Pasca-pandemi COVID-19, jumlah pengunjung kembali pulih dan bahkan melampaui angka sebelum pandemi.

No	Periode	Hari Biasa (Orang/ Hari)	Akhir Pekan (Orang/Hari)	Keterangan
1.	Pra-pandemi (2020)	80-100	150-200	Masa Awal Beroperasi
2.	Pandemi (2020-2021)	-	-	Sempat tutup sementara
3.	Pasca-Pandemi (2022)	100-150	200-250	Pemulihan bertahap
4.	Pertumbuhan (2023)	120-180	150-200	Peningkatan signifikan
5.	Kondisi Terkini (2025)	100-150	155-200	Pengunjung dari luar kota

Sumber: Wawancara dengan Pengelola Sawah 27 Mulyosari, April 2026

Bapak Guntoro (Ketua Paguyuban):

"Alhamdulillah sekarang pengunjung sudah makin ramai. Di akhir pekan bisa ratusan orang datang bergantian ke sini. Yang bikin kami senang, banyak yang datang berulang kali dan mereka membawa teman atau keluarga baru. Itu artinya mereka puas dan mau merekomendasikan ke orang lain."¹¹

c. Indikator Kepuasan dan Loyalitas Pengunjung

Indikator ketiga adalah tingkat kepuasan dan loyalitas pengunjung yang tercermin dari frekuensi kunjungan berulang dan rekomendasi kepada orang lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan

¹¹ "Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27."

beberapa pengunjung, mayoritas menyatakan kepuasan terhadap suasana, harga, dan variasi kuliner yang ditawarkan di Sawah 27.

Tabel 4.5
Hasil Wawancara Kepuasan Pengunjung Sawah 27

No.	Nama Pengunjung	Aspek Kepuasan Utama	Frekuensi Kunjungan	Merekomendasikan?
1.	Bapak Basri	Suasana alam & udara segar	± 10 kali	Ya, kepada teman dan keluarga
2.	Mba Dewi	Harga terjangkau & variasi menu	± 3kali	Ya, sudah ajak teman
3.	Mas Angga	Spot foto & keindahan sawah	± 15 kali	Ya, posting di media sosial
4.	Mas Tegar	Keramahan pedagang & suasana nyaman	± 4 kali	Ya, ajak rekan dan teman terdekat

Sumber: Hasil wawancara pengunjung Sawah 27, April 2026

Tingginya frekuensi kunjungan berulang dan kecenderungan pengunjung untuk merekomendasikan Sawah 27 kepada pihak lain merupakan indikator nyata dari loyalitas pelanggan yang tinggi. Hal ini mengonfirmasi keberhasilan strategi pengembangan daya tarik wisata dan pemasaran berbasis pengalaman yang diterapkan oleh pengelola.

C. Dampak Kuliner dan Rekreasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

Kehadiran kawasan wisata Sawah 27 memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap berbagai dimensi kesejahteraan masyarakat di Kelurahan Mulyosari. Dampak tersebut dapat ditinjau dari empat indikator kesejahteraan, yaitu indikator ekonomi, pendidikan, kesehatan, dan sosial, sebagaimana yang digunakan sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti secara langsung di kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat, tampak jelas bahwa kawasan ini telah berkembang menjadi pusat aktivitas ekonomi dan sosial bagi masyarakat setempat. Peneliti mengamati bahwa pada hari-hari biasa, kawasan ini tetap ramai dikunjungi, namun aktivitas paling tinggi terjadi pada akhir pekan dan hari libur nasional. Berbagai lapak pedagang berjejer rapi di sepanjang area persawahan, menawarkan beragam produk kuliner mulai dari makanan ringan, minuman segar, hingga hidangan kuliner panggang. Suasana alam yang asri dengan hamparan sawah hijau menjadi daya tarik tersendiri yang membedakan Sawah 27 dari kawasan wisata kuliner pada umumnya.¹²

1. Dampak terhadap Ekonomi

Ditinjau dari sisi ekonomi, kehadiran Sawah 27 terbukti menciptakan beragam peluang usaha sekaligus membuka lapangan kerja baru bagi warga di sekitarnya. Para pedagang yang berjualan di kawasan ini mengalami kenaikan pendapatan rata-rata sebesar 30 hingga 50 persen dibandingkan kondisi sebelum mereka bergabung. Kenaikan tersebut terjadi karena Sawah 27 mampu menarik lebih banyak pengunjung dari area yang lebih luas, tidak terbatas pada warga Kelurahan Mulyosari saja, melainkan juga dari Metro Pusat, Lampung Tengah, hingga sejumlah wilayah di luar Kota Metro. Kenyamanan suasana kawasan turut membuat pengunjung betah berlama-lama, yang pada akhirnya mendorong nilai

¹²“Observasi 12 April 2026”

transaksi per pengunjung menjadi lebih besar dibandingkan apabila kunjungan hanya dilakukan secara singkat.

Keberadaan Sawah 27 juga menimbulkan dampak ekonomi tidak langsung berupa peningkatan aktivitas ekonomi di wilayah sekitarnya. Sejumlah warung kecil maupun penyedia jasa lain di area tersebut turut mengalami kenaikan permintaan sejalan dengan bertambahnya jumlah pengunjung yang datang ke Sawah 27. Perputaran uang di kawasan ini diperkirakan berkisar antara Rp150.000 hingga Rp200.000 per hari pada hari-hari biasa, dan dapat naik hingga mencapai Rp400.000 per hari ketika akhir pekan atau hari libur nasional. Data ini memperlihatkan bahwa kontribusi Sawah 27 terhadap perekonomian lokal di Kelurahan Mulyosari cukup signifikan.¹³

Selain dampak langsung terhadap pedagang, kehadiran Sawah 27 juga membuka peluang usaha baru bagi masyarakat di luar kawasan, seperti pedagang yang diluar daerah dan pengrajin anyaman bambu yang menjual produk dekorasi khas persawahan. Diversifikasi peluang ekonomi ini memperlihatkan bahwa manfaat keberadaan Sawah 27 tidak hanya dirasakan oleh pedagang yang berjualan di dalamnya, melainkan juga menjalar ke berbagai lapisan masyarakat sekitar yang sebelumnya tidak memiliki akses terhadap peluang usaha berbasis pariwisata.

¹³ “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27.”

Data wawancara yang dilakukan peneliti pada 22 April 2026 memperkuat temuan tersebut secara lebih rinci, sebagaimana disampaikan langsung oleh masing-masing narasumber berikut.

Bapak Zulkarnain: “Pendapatan saya naik dari Rp 300.000 menjadi sekitar Rp 650.000 per hari setelah bergabung di Sawah 27 ini. Peningkatannya cukup signifikan, sekitar 50 persen. Ini sangat membantu kehidupan keluarga kami.”¹⁴

Ibu Sri : “Alhamdulillah, penghasilan saya meningkat dari Rp 200.000 menjadi Rp 350.000 per hari, sekitar 65 persen kenaikannya. Pengunjung terutama anak muda senang dengan pilihan minuman yang beragam, jadi penjualan saya cukup stabil.”¹⁵

Bapak Hendri: “Kalau dihitung-hitung, pendapatan saya sekarang naik sekitar 40 persen dibanding waktu saya masih buka warung di depan rumah. Di sini pengunjungnya lebih banyak dan beragam, ada yang dari Metro Pusat, Lampung Tengah, bahkan ada yang dari luar kota. Tempatnya juga nyaman, jadi orang mau berlama-lama dan pesan lebih banyak.”¹⁶

Bapak Hendri menegaskan dampak ekonomi tersebut tidak hanya dirasakan pedagang di dalam kawasan: “Iya, tidak hanya pedagang di sini yang merasakan manfaatnya. Warung-warung kecil di sekitar kawasan juga ikut ramai. Jadi dampaknya menyebar ke masyarakat yang lebih luas, tidak hanya kepada kami yang berjualan di dalam kawasan saja” (Bapak Hendri, wawancara 22 April 2026). Keterangan ini sejalan dengan pernyataan Bapak Guntoro selaku pengelola: “Alhamdulillah sekarang pengunjung sudah makin ramai. Di akhir pekan bisa ratusan orang datang bergantian ke sini. Yang bikin kami senang, banyak yang datang berulang

¹⁴ “Wawancara Kepada Bapak Zulkarnain Pedagang Mie Ayam.”

¹⁵ “Wawancara dKepada Ibu Atin selaku pedagang di sawah 27.”

¹⁶ “Wawancara Kepada Pedagang Bapak Hendri di sawah 27”.

kali dan mereka membawa teman atau keluarga baru. Itu artinya mereka puas dan mau merekomendasikan ke orang lain”

2. Dampak terhadap Pendidikan

Peningkatan pendapatan yang diperoleh masyarakat dari kegiatan ekonomi di Sawah 27 turut berdampak pada kemampuan keluarga dalam membiayai pendidikan anak-anak mereka. Sebagian besar pedagang mampu memenuhi kebutuhan pendidikan anak, mulai dari biaya sekolah, seragam, buku, hingga biaya les tambahan, yang sebelumnya sulit terpenuhi karena keterbatasan pendapatan. Beberapa pedagang bahkan kini mampu menyekolahkan anak mereka ke jenjang yang lebih tinggi, yang sebelumnya dianggap tidak terjangkau.

Kondisi ini mencerminkan adanya mobilitas sosial yang positif di kalangan masyarakat pelaku usaha di kawasan Sawah 27. Peningkatan kapasitas pendidikan anak-anak para pedagang merupakan indikator nyata bahwa dampak ekonomi dari kawasan wisata ini tidak berhenti pada tataran konsumtif, melainkan telah mendorong investasi sumber daya manusia di tingkat keluarga.¹⁷

Hasil wawancara peneliti dengan para pedagang pada 19–22 April 2026 memberikan gambaran yang lebih konkret mengenai dampak ini.

Ibu Atin: “Sekarang anak saya yang SMP sudah bisa ikut les. Sebelumnya tidak bisa karena uangnya tidak cukup (pas-pasan). Saya senang karena

¹⁷ “Observasi 12 April 2026”

anak bisa belajar lebih banyak, mudah-mudahan nanti bisa masuk SMA favorit di Metro”¹⁸

Senada dengan itu, Bapak Zulkarnain menyampaikan: “Pendapatan saya naik dari Rp 300.000 menjadi sekitar Rp 650.000 per hari setelah bergabung di Sawah 27 Ini sangat membantu kehidupan keluarga kami”¹⁹

Tabel 4.6
Data Peningkatan Pendidikan Anak Pedagang Sebelum dan Sesudah Berjualan di Sawah 27

No	Nama Pedagang	Jenjang Pendidikan Anak	Kondisi Sebelum Berjualan di Sawah 27	Kondisi Sesudah Berjualan di Sawah 27
	Zurkarnain	SD – SMP	Hanya mengandalkan biaya sekolah formal, tanpa les tambahan	Mampu membiayai seragam, buku, dan les tambahan tepat waktu
	Sri	SMP	Sering kesulitan membayar SPP tepat waktu	Pembayaran SPP lebih lancar dan ada tambahan biaya belajar
	Atin	SMP	Belum mampu mengikutkan anak les karena keuangan pas-pasan	Sudah mampu mengikutkan anak les, menargetkan masuk SMA favorit di Metro
	Hertina	SD – SMP	Bergantung pada keringanan/bantuan biaya sekolah	Kebutuhan sekolah terpenuhi secara mandiri tanpa keterlambatan
	Hendri	SMP – SMA	Sulit membayangkan dapat melanjutkan anak ke jenjang SMA	Anak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA

Sumber: Hasil wawancara pedagang Sawah 27, 12 April 2026

¹⁸ “Wawancara dKepada Ibu Atin selaku pedagang di sawah 27.”

¹⁹ “Wawancara Kepada Bapak Zurkarnain Pedagang Mie Ayam.”

Data pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan dari kegiatan berdagang di Sawah 27 secara konsisten mendorong perbaikan kondisi pendidikan anak-anak pedagang. Sebelum bergabung dengan Sawah 27, sebagian besar keluarga pedagang menghadapi keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan pendidikan, seperti pembayaran SPP yang tersendat, ketidakmampuan mengikutkan anak pada program les tambahan, hingga keraguan untuk melanjutkan pendidikan anak ke jenjang yang lebih tinggi. Setelah berjualan di Sawah 27, kondisi tersebut mengalami perbaikan yang cukup berarti, di mana keluarga pedagang mulai mampu membayar kebutuhan sekolah secara tepat waktu, mengikutkan anak pada bimbingan belajar tambahan, serta membuka peluang bagi anak untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, seperti SMP ke SMA.

Kondisi ini dapat dikatakan mencerminkan tingkat kesejahteraan pendidikan yang semakin baik di kalangan keluarga pedagang, karena indikator kesejahteraan pendidikan tidak hanya diukur dari ketersediaan biaya sekolah, tetapi juga dari kemampuan keluarga dalam menyediakan dukungan belajar tambahan dan membuka akses ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Sebagaimana terlihat pada kasus Ibu Atin yang anaknya kini mampu mengikuti les pelajaran dengan target masuk ke SMA favorit di Metro, serta Bapak Hendri yang anaknya kini berkesempatan melanjutkan pendidikan dari jenjang SMP ke SMA, terlihat jelas bahwa pengembangan usaha kuliner dan rekreasi di Sawah 27 turut berkontribusi

nyata terhadap peningkatan kesejahteraan pendidikan masyarakat di Kelurahan Mulyosari.

3. Dampak terhadap Kesehatan

Dimensi kesehatan juga merupakan salah satu aspek kesejahteraan yang ikut terdampak oleh hadirnya Sawah 27. Seiring bertambahnya pendapatan, kemampuan finansial masyarakat untuk mengakses layanan kesehatan pun menjadi lebih baik, baik dalam hal pembelian obat-obatan, pemeriksaan kesehatan secara berkala, maupun pembayaran iuran BPJS Kesehatan secara teratur setiap bulannya. Hal ini memperlihatkan bahwa kenaikan pendapatan yang bersumber dari sektor pariwisata memberikan kontribusi langsung terhadap terbukanya akses serta terjaminnya kesehatan bagi keluarga para pedagang.

Temuan ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan Ibu Hertina, pedagang kuliner panggang dan minuman dingin yang telah berjualan sejak awal berdirinya Sawah 27. Ia menjelaskan:

“Sebelumnya kami tidak punya BPJS karena tidak ada uang untuk bayar iurannya. Sekarang, semua anggota keluarga sudah punya BPJS dan iurannya dibayar rutin setiap bulan dari hasil jualan di sini. Kalau ada yang sakit, tidak perlu khawatir lagi soal biaya berobat”.²⁰

Mengenai ketahanan usaha pada masa pandemi, Ibu Hertina juga mengisahkan: “Waktu pandemi memang sempat tutup hampir setahun, banyak yang hampir menyerah. Tapi kami tetap kompak, saling support.

²⁰ “Wawancara Kepada Ibu Hartina selaku pedagang sawah 27,” 22 April 2026.

Begitu dibuka lagi, pengunjung malah makin ramai... Sekarang justru lebih berkembang dari sebelum pandemi”²¹

Sementara itu, bagi para pengunjung, suasana persawahan yang asri di kawasan Sawah 27 turut memberikan manfaat dari sisi psikologis dan kesehatan mental. Tidak sedikit pengunjung yang sengaja datang untuk menyegarkan pikiran dan melepaskan kepenatan dari kesibukan sehari-hari. Lingkungan alam yang tenang, udara yang segar, serta hamparan hijau persawahan terbukti dapat menimbulkan efek relaksasi bagi siapa saja yang berkunjung. Dengan demikian, keberadaan Sawah 27 tidak hanya membawa pengaruh positif terhadap kesehatan fisik melalui kemudahan akses layanan kesehatan, tetapi juga turut menjaga kesehatan mental masyarakat yang berkunjung ke lokasi tersebut.

4. Dampak Terhadap Sosial

Kehadiran Sawah 27 turut membawa dampak sosial yang positif bagi masyarakat di Kelurahan Mulyosari. Kawasan ini berfungsi sebagai ruang publik baru yang mempertemukan berbagai kalangan, mulai dari warga setempat, pengunjung dari kelurahan lain, hingga wisatawan yang berasal dari berbagai daerah. Melalui interaksi sosial yang terjalin di kawasan tersebut, rasa kebersamaan dan solidaritas antarwarga semakin terbangun, padahal sebelumnya hubungan kekerabatan dalam kehidupan bertetangga cenderung kurang erat.

²¹ “Wawancara dKepada Ibu Hertina selaku pedagang di sawah 27.”

Bapak Guntoro, selaku pengelola Sawah 27, menjelaskan dalam wawancara: “Yang paling terasa itu kebersamaannya. Dulu antar warga RT kurang saling kenal, sekarang dengan adanya Sawah 27 ini kami jadi sering ketemu, gotong royong bersihkan kawasan, koordinasi bareng. Kami juga sering adakan acara-acara bersama di sini seperti peringatan hari kemerdekaan tiap tahunnya”²²

Hal serupa diungkapkan Ibu Yuli, pedagang kuliner di Sawah 27: “Saya tertarik karena melihat banyak pengunjung yang berdatangan dan suasananya berbeda dari tempat jualan biasa. Di sini ada kebersamaan antar pedagang dan pengunjungnya juga dari berbagai kalangan, tidak hanya warga sekitar saja”.²³

Paguyuban Sawah 27 sendiri berperan sebagai wadah organisasi sosial yang berhasil menjembatani kepentingan antara para pedagang dan pihak pengelola kawasan. Berbagai kegiatan seperti gotong royong membersihkan area wisata, koordinasi terkait keamanan, serta penyelenggaraan acara-acara tertentu, misalnya peringatan hari kemerdekaan, menjadi bukti tingginya tingkat partisipasi sosial masyarakat dalam mengelola kawasan wisata ini.²⁴

Lebih lanjut, Sawah 27 juga berperan sebagai sarana untuk memperkenalkan identitas serta kearifan lokal Kelurahan Mulyosari. Ragam produk kuliner khas daerah yang diujakan di kawasan ini turut berperan dalam melestarikan tradisi kuliner setempat sekaligus

²² “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27.”

²³ “Wawancara Kepada Pedagang Ibu Yuli.”

²⁴ “Wawancara Kepada Bapak Guntoro Ketua Pengelolaan Panguyuban Sawah 27”

memperkenalkannya kepada masyarakat yang lebih luas. Hal tersebut menunjukkan fungsi sosial-budaya yang signifikan dari kawasan wisata kuliner ini, dan sekaligus menegaskan bahwa pengaruh Sawah 27 tidak hanya terbatas pada aspek ekonomi, melainkan juga turut memperkuat kohesi sosial serta identitas budaya masyarakat setempat.

D. Analisis Hasil Penelitian

Bagian ini menyajikan analisis mendalam terhadap hasil temuan penelitian berdasarkan dua rumusan masalah yang telah ditetapkan, yaitu: (1) strategi pengembangan usaha berbasis kuliner dan rekreasi yang diterapkan di Kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat; dan (2) dampak pengembangan Sawah 27 terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal, khususnya dalam aspek pendapatan, lapangan kerja, dan peluang usaha. Analisis dilakukan dengan mengaitkan data lapangan yang diperoleh melalui wawancara dan observasi dengan teori-teori yang relevan sebagaimana telah diuraikan pada Bab II.

1. Strategi Pengembangan Usaha Berbasis Kuliner dan Rekreasi di Kawasan Sawah 27

Berdasarkan data hasil wawancara dan observasi lapangan, strategi pengembangan usaha yang diterapkan di Kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat mencakup empat dimensi utama, yaitu: inovasi produk dan layanan kuliner, strategi pemasaran digital, pengembangan sumber daya manusia, serta pembentukan komunitas usaha melalui Paguyuban. Keempat dimensi tersebut dianalisis secara sistematis sebagai berikut.

a. Inovasi Produk dan Layanan Kuliner

Temuan lapangan menunjukkan bahwa para pedagang di Sawah 27 secara aktif melakukan inovasi pada produk dan layanan kuliner yang mereka tawarkan. Bapak Zurkarnain, misalnya, telah mengembangkan menu kuliner panggang dengan teknik marinasi yang lebih beragam, sementara Ibu Sri menambahkan variasi minuman berbasis tren konsumsi anak muda seperti pop ice dan es buah.

Di Sawah 27, keunggulan kompetitif terbentuk dari penggabungan antara menu lokal yang autentik dengan pemandangan alam persawahan sebagai latar rekreasi, sehingga menciptakan pengalaman kuliner yang khas dan sulit ditiru oleh destinasi wisata kuliner lainnya di Metro Barat. keindahan lanskap persawahan sebagai elemen pembeda yang tidak hanya memperindah pengalaman berwisata, tetapi juga mendorong peningkatan nilai ekonomi dari setiap transaksi yang terjadi di kawasan tersebut.

b. Strategi Pemasaran Digital

Strategi pemasaran yang dijalankan oleh Sawah 27 bersifat organik dan partisipatif, yakni memanfaatkan konten foto dan video yang diunggah secara mandiri oleh pengunjung melalui platform media sosial seperti Instagram dan TikTok. Pengelola, Bapak Guntoro, mengakui bahwa Sawah 27 tidak mengeluarkan biaya besar untuk promosi formal, melainkan mengandalkan word-of-mouth yang diperkuat oleh konten visual dari pengunjung.

c. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Salah satu temuan yang paling signifikan dalam penelitian ini adalah peran Sawah 27 sebagai ekosistem pembelajaran kewirausahaan bagi generasi muda setempat. Banyak pemuda lokal yang menjadikan Sawah 27 sebagai tempat pertama mereka belajar berwirausaha secara langsung—mulai dari pengelolaan usaha, pelayanan pelanggan, hingga manajemen keuangan sederhana.

Proses belajar sambil bekerja ini sesuai dengan teori pengembangan SDM UMKM yang menyatakan bahwa program pendampingan oleh praktisi berpengalaman dapat mempercepat proses pembelajaran bagi pelaku UMKM. Komunitas pedagang di Sawah 27 secara tidak langsung berfungsi sebagai mentor bagi anggota baru yang bergabung, menciptakan ekosistem pembelajaran kewirausahaan yang organik dan berkelanjutan. Kondisi ini juga mencerminkan fungsi sosial-ekonomi dari kawasan agrowisata yang tidak hanya menghasilkan manfaat ekonomi langsung, tetapi juga menumbuhkan kapasitas sumber daya manusia lokal dalam jangka panjang.

2. Dampak Pengembangan Sawah 27 terhadap Kesejahteraan Masyarakat Lokal

Analisis terhadap rumusan masalah kedua dilakukan berdasarkan empat indikator kesejahteraan masyarakat sebagaimana ditetapkan dalam kerangka teori penelitian ini, yaitu: indikator ekonomi, pendidikan,

kesehatan, dan sosial. Keempat indikator ini dianalisis dengan mengaitkan data hasil temuan lapangan dengan teori kesejahteraan masyarakat.

a. Analisis Dampak Ekonomi

Data empiris yang diperoleh dari penelitian ini secara konsisten menunjukkan adanya peningkatan pendapatan yang signifikan bagi para pedagang sejak bergabung dengan Kawasan Sawah 27. Berdasarkan data pada Tabel 4.3, rata-rata peningkatan pendapatan berkisar antara 40 hingga 75 persen, dengan rata-rata kenaikan sekitar 55 persen per pedagang. Pedagang dengan tingkat inovasi produk yang lebih tinggi—seperti Ibu Atin yang mencatat kenaikan 75 persen—cenderung memperoleh manfaat ekonomi yang lebih besar dibandingkan pedagang dengan menu yang lebih terbatas.

Selain dampak langsung terhadap pendapatan pedagang, keberadaan Sawah 27 juga menciptakan efek berganda (*multiplier effect*) terhadap perekonomian lokal di Kelurahan Mulyosari. Warung-warung kecil dan usaha jasa di sekitar kawasan turut merasakan peningkatan permintaan seiring dengan bertambahnya jumlah pengunjung. Perputaran uang yang diperkirakan mencapai Rp 4,8 juta hingga Rp 6,4 juta per bulan di hari biasa—dan dapat meningkat dua hingga tiga kali lipat pada akhir pekan—menunjukkan kontribusi yang cukup signifikan terhadap perekonomian lokal.

b. Analisis Dampak terhadap Pendidikan

Dampak tidak langsung dari peningkatan pendapatan ekonomi yang dihasilkan oleh aktivitas usaha di Sawah 27 juga dirasakan pada dimensi pendidikan. Beberapa pedagang yang diwawancarai menyatakan bahwa penghasilan tambahan dari berjualan di Sawah 27 telah memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak-anak mereka dengan lebih baik, termasuk biaya les, seragam sekolah, dan keperluan pendidikan lainnya.

Pernyataan Ibu Atin yang kini mampu mendaftarkan anaknya untuk mengikuti les pelajaran—sesuatu yang sebelumnya tidak terjangkau—menjadi bukti nyata dari terjadinya mobilitas sosial positif di kalangan pelaku usaha Sawah 27. Kondisi ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa peningkatan kapasitas ekonomi keluarga secara langsung berdampak pada kemampuan investasi di bidang pendidikan, yang pada gilirannya memperkuat modal manusia (human capital) dalam jangka panjang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi pengembangan usaha berbasis kuliner dan rekreasi di Kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat dilakukan melalui pemanfaatan lanskap persawahan sebagai daya tarik utama, inovasi produk kuliner lokal, promosi melalui media sosial, serta penguatan komunitas pedagang melalui Paguyuban Sawah 27. Meskipun strategi yang diterapkan masih bersifat organik dan belum terstruktur secara formal, kawasan ini mampu bertahan dan berkembang berkat solidaritas komunitas pedagang, dukungan masyarakat sekitar, dan daya tarik wisata berbasis alam yang autentik.

Kehadiran Sawah 27 memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal dalam empat dimensi. Secara ekonomi, pendapatan pedagang meningkat rata-rata 30–50% dengan perputaran uang mencapai Rp 150.000–Rp 400.000 per hari per pedagang. Dari sisi pendidikan, peningkatan pendapatan mendorong kemampuan keluarga dalam membiayai pendidikan anak ke jenjang lebih tinggi. Dari sisi kesehatan, masyarakat kini lebih mampu mengakses layanan kesehatan dan membayar iuran BPJS. Dari sisi sosial, Sawah 27 menjadi ruang publik baru yang memperkuat kebersamaan, gotong royong, dan pelestarian kearifan lokal.

B. Saran

1. Bagi pengelola dan pedagang Sawah 27, perlu dilakukan penguatan sistem manajemen kawasan secara lebih terstruktur, mencakup perbaikan fasilitas pendukung (toilet umum, akses jalan), pengembangan strategi promosi digital yang lebih sistematis, serta pemerataan lokasi berdagang agar tidak terjadi ketimpangan pendapatan antar pedagang.
2. Bagi Pemerintah Daerah Kota Metro, diperlukan perhatian dan dukungan kebijakan yang lebih konkret terhadap pengembangan Sawah 27 sebagai destinasi agrowisata unggulan, baik dalam bentuk pembinaan UMKM, penyediaan infrastruktur pendukung, maupun fasilitasi akses permodalan bagi pelaku usaha kecil di kawasan tersebut agar dampak kesejahteraan masyarakat dapat dirasakan secara lebih merata dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, Furi dan Suwartiningsih, Sri. *Tahu Serasi dalam Perspektif Modal Sosial (Studi Sosiologis Peran Modal Sosial pada Usaha Tahu Serasi di Bandungan, Kabupaten Semarang)*. 238 209M.
- Adriana, Teresia. *Pengaruh Tingkat Kesehatan, Tingkat Pendidikan, dan Produktivitas terhadap Kemiskinan di Kalimantan*. 2020.
- Afandi, Setiya. *Prinsip Ta'awun dan Implementasinya di Lembaga Asuransi Syariah*. 5, no. 2 (2022): 132–40.
- Amalia, Novi Safitri; Ulya, Firla Himmatul; Safitri, Amalia; Nadhifah, Chusniatun; Amelia, Tria. *Peran Agrowisata dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal: Studi Kasus Agrowisata Purwosari, Kecamatan Mijen, Kota Semarang*. 2, no. 1 (2024): 104–10.
- Andre dan Widoatmodjo, Sawidji. *Pengaruh Diversifikasi Produk, Inovasi Produk, Penetrasi Pasar, dan Citra Merek terhadap Kinerja Perusahaan Fast-Moving Consumer Goods di Indonesia*. 9, no. 2 (2025): 265–79.
- Arifin, Harjanto, Hari, dan Setiawan, Hari. *Merumuskan Indeks Kesejahteraan Sosial (IKS) Di Indonesia*. 4, no. 3 (2019).
- Ayu, Berlian Sekar, Zahro, Fatimatuz, Kurniawati, Fadhila, Azza, Nadhifa Salsabila, dan Aini, Karisma Nur. *Healing Journey: Menggunakan Pariwisata sebagai Sarana Self-Healing*. 4 (2025): 196–206.
- Budiarti, Tati, Suwanto, dan Muflikhati, Istiqlaliyah. *Pengembangan Agrowisata Berbasis Masyarakat pada Usahatani Terpadu guna Meningkatkan Kesejahteraan Petani dan Keberlanjutan Sistem Pertanian*. 18, no. 3 (2013): 200–207.
- Chapra, M. Umer. *Islam and the Economic Challenge*. 1992.
- Chapra, M. Umer. *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid al-Shariah*. 2008.
- Conny Raco Semiawan. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik dan Keunggulan*. PT Grasindo, 2010.
- Das, Tilak Ch.; Bora, Prathana Kashyap; Das, Jyotisman. *Corporate Sustainability, ESG, and the Triple Bottom Line: A Review of Key Challenges*. 15, no. 5 (2025): 345–55.
- Dr.Kartini Harahap ,S. Sos,M,Si. *Stategi Bisnis Pendekatan Teoritis Dalam Merancang Jalan Menuju Keberhasilan*. 2024.

- Elkington, John. "Enter the Triple Bottom Line." Dalam *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Elkington, John, 1997.
- Firman, Andi Ansar. *Pemberdayaan Masyarakat di Desa Berbasis Komunitas*. 7, no. 1 (2021): 132–46.
- Goodwin, H., & Santilli, R. *Community-Based Tourism*. 2009.
- Harini, Cicik; Yulianeu. *Strategi Penetrasi Pasar UMKM Kota Semarang Menghadapi Era Pasar Global MEA*. 21, no. 2 (2018): 361–81.
- Hendayana, Yayan dan Fauzi, Achmad. *Strategi Inovasi pada UMKM*. 2024.
- Hidayati, Syarifah, Hasudungan, Revalino T., dan Yusrini, Lenny. *Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Berkunjung Wisatawan ke Daya Tarik Wisata Dark Tourism di Kawasan Kota Tua Jakarta*. 1, no. 1 (2024): 1–15.
- Huda, Miftahul, Ahmad, Nurwadjah, dan Suhartini, Andewi. *Konsep Maqashid Syari'ah dan Implikasinya pada Pendidikan Islam*. 19, no. 1 (2022): 147–59.
- Ibid2*. t.t.
- Ibrahim Hafid. *Pengembangan UMKM dengan Analisis Lingkungan Bisnis Keterampilan Manajemen dan Pinjaman Modal*. 18, no. 3 (2014): 453–63.
- Ibu Sri, Bapak Yana, dan Bapak Zurkarnain. *Wawancara Kepada Pedagang*. no. 1 (Desember 2025).
- Ishak, Asmai, Ekasasi, Sri Rejeki, Hidayat, Anas, dan Supardin, Lalu. *Mengembangkan Desa Agrowisata sebagai Tujuan Destinasi Wisata Baru di Gunung Kidul, Daerah Istimewa Yogyakarta*. 6, no. 1 (2025): 963–67.
- Kusumawardhani, Yuviani; Kurniawan, Taufik; Hariani, Dina. *Sistem Pendukung Pariwisata Berkelanjutan yang Cerdas Menggunakan Metode AHP Sebagai Rekomendasi Pembangunan Desa Wisata Berkelanjutan*. 29, no. 3 (2024): 362–74.
- Larasati, Anggita dan Syurlita. *Kreativitas dan Inovasi dalam Berwirausaha*. 2, no. 2 (2024): 122–28.
- Lenama, Magdalena. *Partisipasi Masyarakat dalam Program Pembangunan (Studi Kasus di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik)*. 1, no. 1 (2021): 132–44.
- Maria, Vera; Situmeang, Tesalonika; Ardana, Robbi Fito. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang*. 2, no. 2 (2025): 12–36.

- Masanda, Fitri Bayu, Masanda, Fitri Bayu, Maharani, Evy, dan Kurnia, Deby. *Strategi Pengembangan Agrowisata Persawahan Poyotomo*. 15, no. 2 (2024): 344–60.
- Maulina, Evaf; Soesanto, Dasa Rahardjo; Khotijah, Nur; Mardiah, Ainil. *Dampak Strategi Pemasaran, Kemitraan Bisnis, dan Kualitas Produk terhadap Daya Saing UMKM di Jawa Barat*. 2, no. 4 (2024): 434–44.
- Meiridho, Rizky, Frengky Dwi, dan Sonia Septa Arini. *Peluang Besar Industri Pariwisata di Lampung*. 2018, 188.
- Muhammad Isra, Harry Hardian Sakti, Yan Radhinal, Despry Nur Annisa Ahmad. *Rekonstruksi Ruang Peri-Urban: Interaksi Sosial-Ekonomi dalam Dinamika Kutub Pertumbuhan dan Proses Gentrifikasi di Kawasan Perkotaan Bulukumba*. 4 (2025).
- Muktiono, Arif, Muzadi, M. Hasyim, dan Ridwan, Muannif. *Pengelolaan Harta dalam Tinjauan Maqashid Al-Syariah*. 8, no. 2 (2022): 149–61.
- Mutaqin, Ikbal; Amin, Dang Eif Saiful; Kurniawan, Muh. Idham. *Dampak Objek Kuliner Bulak Sawah Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat*. 10, no. 6 (2025): 61–82.
- Nana Syaodih, Sukmadinata. *Metode Penelitian Pendidikan*. Remaja Rosdakarya, 2020.
- Nurhasanah, Isye Susana, Nava Neilulfar Alvi, dan Citra Persada. *Perwujudan Pariwisata Berkelanjutan Melalui Pemberdayaan Masyarakat Lokal Di Pulau Pahawang, Pesawaran, Provinsi Lampung*. 19 (2017): 118.
- Pratiwi, Intan; Wibowo, Agus; Lestari, Siti. *Dampak Wisata Kuliner Oleh-oleh Khas Yogyakarta terhadap Perekonomian Masyarakat*. 5, no. 2 (2023): 155–68.
- Puspitaningrum, Eka dan Lubis, Djuara P. *Modal Sosial dan Partisipasi Masyarakat dalam Pembangunan Desa Wisata Tamansari di Kabupaten Banyuwangi*. 2, no. 4 (2018): 465–84.
- Rahayu, Sugi; Dewi, Utami; Fitriana, Kurnia Nur. *Strategi Pengembangan Community Based Tourism sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Kulon Progo*. 4 (2016): 65–80.
- Rahmat Landjani, Nevi Kurniawati, dan Liberty Lodjo. *Penerapan Konsep Community Based Tourism (CBT) dalam Pengembangan Kawasan Wisata di Kabupaten Pohuwato*. 3, no. 4 (2024): 166–72.

- Rajagukguk, Peter; Isoni; Nurhadi; Supriadi, Dedi. *Peran Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan pada CV. Lanjar Jaya Tangerang*. 4, no. 1 (2023): 200–209.
- Ramadhan, Fajri, Hidayati, Filya, dan Bastoni, Al. *Kondisi Agribisnis Jagung di Kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat*. 21, no. 2 (2023): 510–20.
- Rosyidi, Ravi Abidan, Dito, M. Dwi, Hakiki, Achmad, Wibowo, Mahmud Lucky, Husaini, Fachry, dan Fianto, Bayu Arie. *Peran Media Sosial dalam Strategi Pemasaran Produk UMKM*. 3, no. 3 (2025): 113–28.
- Ruhban, Andi, Indraswari, Ni Luh Astri, dan Rismayanti. *Analisis Kondisi Fasilitas Sanitasi pada Objek Wisata Pantai Dewata Wakka di Kabupaten Pinrang*. 23, no. 1 (2023).
- Rusmanto, Sherly Putri Inggrianita dan Prabowo, Fajar Sidiq Adi. *The Influence of the Implementation of Radical and Incremental Innovation on Business Competitiveness in Food and Beverage MSMEs in Cirebon City*. 24, no. 02 (2025): 162–70.
- Sari, Ira Maya, Sembiring, Vienna Artina, dan Wicaksono, Haryo. *Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Bahan Pangan Lokal sebagai Daya Saing di Desa Wisata Sakerta Timur Kabupaten Kuningan Jawa Barat*. 24, no. 3 (2019): 208–18.
- Selfi Age Mega. *Dampak Trend Global Terhadap Prawisata Dan Bisnis Kreatif di Provinsi Lampung*. 06 (2025): 28–30.
- Siahaan, Kevin Adrigo, Simamora, Jonrian, dan Idris, Muhammad. *Literatur Review: Analisis Strategi Pemasaran Digital dalam Ruang Lingkup UMKM*. 3, no. 2025 (t.t.): 32–50.
- Sri Endah Nurhidayati. *Studi evaluasi penerapan Community Based Tourism (CBT) sebagai pendukung agrowisata berkelanjutan*. 25, no. 1 (2015).
- Sugiyono. “Landasan Teori, Kerangka Berpikir, dan Pengajuan Hipotesis.” Dalam *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, 2017.
- Suharto.Ph.D, Edi. *Membangun Masyarakat Memerdayakan Rakyat*. 2009.
- Sundari, Mira dan Wijayanti, Ayu. *Edukasi Strategi Pemasaran dan Pengelolaan Keuangan dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah*. 2023, 170–75.

- Syahrul Hamdani dan Taufik Hidayat. *Inovasi Desa*. IAIN Pontianak Press, 2018.
- Teece, David J. *Dynamic Capabilities: Foundational Concepts*. Elements in Business Strategy. 2025.
- VSidiq, Umar dan Choiri, Moh. Miftachul. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. CV. Nata Karya, 2019.
- Wildayana, Elisa. *Pendekatan Pengendalian Fluktuasi Harga Tandan Buah Segar Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*. 27 (2016): 8–10.
- Yahya, Yahya. *Seminar Pengembangan Softskill Bagi Karyawan CV. Three And Group Contractor & Supplier*. 4, no. 2 (2025): 61–75.
- Yanti, Tri Auri. *Strategi Membangun Usaha Berkelanjutan: Studi Kasus MW Cafe*. 9, no. 1 (2024): 324–33.
- Yulianto Kadji. *Kemiskinan dan Konsep Teoritisnya*. t.t.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

Nomor : B-0632/In.28.1/J/TL.00/04/2026
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Liana Dewi Susanti (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **MARZAL MAJULI YANTI**
NPM : 2203010040
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI
DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (STUDI
KASUS SAWAH 27 MULYOSARI METRO BARAT)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 April 2026
Ketua Jurusan,



Muhammad Mujib Baidhowi
NIP 199103112020121005

OUTLINE

PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
NOTA DINAS
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Pengembangan Usaha
 - 1. Pengertian Pengembangan Usaha
 - 2. Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)
 - 3. Konsep Wisata Rekreasi dan Agrowisata
- B. Indikator Kesejahteraan Masyarakat
 - 1. Indikator Pendidikan
 - 2. Indikator Ekonomi
 - 3. Indikator Kesehatan
 - 4. Indikator Sosial
- C. Pengembangan Usaha Berbasis Kawasan Pertanian
 - 1. Pengembangan Usaha dan Kewirausahaan
 - 2. Agrowisata dan Wisata Kuliner Sebagai Strategi Pembangunan Ekonomi Lokal

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYRAKAT (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

A. Wawancara

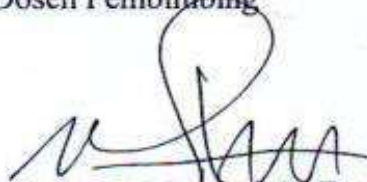
1. Bagaimana Sejarah Berdirinya Sawah 27 dan Apa Yang Melatar Belakangi Pembentukan Kawasan Wisata Kuliner Ini?
2. Strategi apa saja yang diterapkan oleh pengelola untuk mengembangkan kawasan Sawah 27 agar semakin menarik pengunjung?
3. Menurut Bapak/Ibu, seberapa besar dampak keberadaan Sawah 27 terhadap peningkatan pendapatan para pedagang?
4. Apakah Pengembangan area rekreasi di sawah 27 tetap mempertahankan fungsi lahan pertanian sekitarnya, atau justru berdampak pada berkurangnya lahan sawah yang produktif?
5. Apakah keberadaan sawah 27 berdampak pada perubahan gaya hidup atau perilaku sosial masyarakat sekitar, baik secara positif maupun negatif?
6. Apa saja kendala dan permasalahan utama yang masih dihadapi dalam pengelolaan Sawah 27 saat ini?
7. Berapa kisaran pendapatan Bapak/Ibu Per bulan sebelum dan sesudah berjualan di Kawasan sawah 27? Apakah ada peningkatan signifikan?
8. Apakah Pendapatan dari sawah 27 menjadi sumber penghasilan utama atau hanya sampingan bagi keluarga Bapak/Ibu?
9. Apakah Keberadaan kuliner dan Rekreasi di sawah 27 telah membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar?
10. Inovasi apa yang telah Bapak/Ibu lakukan pada produk kuliner agar lebih diminati oleh pengunjung Sawah 27?
11. Kendala apa yang Bapak/Ibu hadapi dalam mengembangkan usaha di kawasan Sawah 27?
12. Apakah peningkatan pendapatan dari Sawah 27 berdampak pada kemampuan Bapak/Ibu dalam memenuhi kebutuhan keluarga, seperti pendidikan anak dan kesehatan?

13. Apa yang menjadi daya tarik utama Bapak/Ibu untuk berkunjung ke Sawah 27?
14. Sudah berapa kali Bapak/Ibu mengunjungi Sawah 27 dan bersama siapa biasanya?
15. Bagaimana penilaian Bapak/Ibu terhadap fasilitas rekreasi (spot foto, area duduk, kebersihan) yang tersedia?

B.DOKUMTASI

1. Buku-buku dan Jurnal-jurnal terkait dengan penelitian
2. Data-data yang bersumber dari lokasi penelitian

Dosen Pembimbing



Liana Dewi Susanti M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Metro, 20 Mei 2026
Peneliti,



Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040

D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Sawah 27 Mulyosari
2. Struktur Sawah 27

B. Dampak Kuliner dan Rekreasi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

C. Pembahasan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

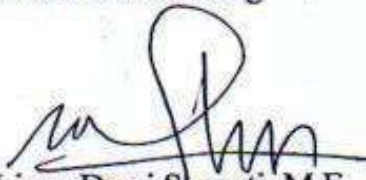
B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Dosen Pembimbing


Liana Dewi Susanti M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Metro, 20 Mei 2026
Peneliti,


Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBAR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

Nomor : B-067/In.28/D.1/TL.00/04/2026
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PENGELOLA PAGUYUBAN WISATA
SENJA KULINER 27
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0678/In.28/D.1/TL.01/04/2026,
tanggal 14 April 2026 atas nama saudara:

Nama : **MARZAL MAJULI YANTI**
NPM : 2203010040
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PENGELOLA PAGUYUBAN WISATA
SENJA KULINER 27 bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan
research/survey di PAGUYUBAN WISATA SENJA KULINER 27, dalam rangka
meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul
"PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (STUDI KASUS SAWAH 27
MULYOSARI METRO BARAT)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya
tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 14 April 2026
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Zumaroh S.E.I, M.E.Sy
NIP 19790422 200604 2 002



PAGUYUBAN WISATA SENJA KULINER MULYOSARI

KELURAHAN MULYOSARI

Perihal : Persetujuan Izin Penelitian Mahasiswa

Kepada Yth. Marzal Majuli Yanti

Di tempat

Dengan hormat,

Menindaklanjuti surat permohonan izin penelitian yang Saudara ajukan pada tanggal 14 April 2026, perihal pelaksanaan penelitian untuk keperluan penyusunan tugas akhir/skripsi, maka bersama ini kami sampaikan bahwa:

Kami **MENYETUJUI** permohonan izin penelitian tersebut :

No.	Uraian	Keterangan
1.	Nama Mahasiswa	MARZAL MAJULI YANTI
2.	NIM	2203010040
3.	Judul Penelitian	PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN REKREASI DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT (STUDY KASUS SAWAH 27 MULYOSARI METRO BARAT)
4.	Lokasi Penelitian	

Kami berharap Saudara dapat mematuhi ketentuan dan tata tertib yang berlaku selama melaksanakan penelitian di lingkungan Wisata Senja Mulyosari.

Atas perhatian dan kerja sama Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Mulyosari, 19 April 2026

Ketua


GUNTORO





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
UNIT PENUNJANG AKADEMIK PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No. 118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297, 42775; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-331/Un.36/S/U.1/OT.01/05/2026**

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jember Siwo Lampung menerangkan bahwa :

Nama : MARZAL MAJULI YANTI
NPM : 2203010040
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jember Siwo Lampung Tahun Akademik 2025/2026 dengan nomor anggota 2203010040.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jember Siwo Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 07 Mei 2026
Kepala Perpustakaan,

Nan Guroni, S.I.Pust.
NIP. 19930428 201903 1 0094



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMUR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Marzal Majuli Yanti
NPM : 2203010040
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Pengembangan Ekonomi Berbasis Kuliner dan Rekreasi Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 20 Mei 2026
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.
NIP. 199103112020121005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMUR SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Email: stainjusila@stainmetro.ac.id,
website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Marzal Majuli Yanti
NPM : 2203010040

Prodi/Fakultas : ESy/FEBI
Semester/TA : VIII/2026

No.	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 7 April 2026	Outline dan APD dapat berubah apabila data tidak sesuai di lapangan. Acc Outline dan APD.	

Dosen Pembimbing

Liana Dewi Susanti M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ysb

Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBARA SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Email:stainjusila@stainmetro.ac.id,
website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Marzal Majuli Yanti
NPM : 2203010040

Prodi/Fakultas : ESy/FEBI
Semester/TA : VIII/2026

No.	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20 Mei 2026	ACC u/ dimuna qosahkan	

Dosen Pembimbing


Liana Dewi Susanti M.E., Sy
NIDN. 2022128801

Mahasiswa Ysb


Marzal Majuli Yanti
NPM. 2203010040

TRANSKIP WAWANCARA DAN OBSERVASI
PENGEMBANGAN EKONOMI BERBASIS KULINER DAN
REKREASI
DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT
(Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)

Disusun oleh:

MARZAL MAJULI YANTI

NPM. 2203010040

Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG

1447 H / 2026 M

TRANSKIP WAWANCARA

Berikut adalah transkrip wawancara semi-terstruktur yang dilakukan dalam rangka pengumpulan data penelitian skripsi berjudul "Pengembangan Ekonomi Berbasis Kuliner dan Rekreasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Sawah 27 Mulyosari Metro Barat)". Wawancara dilakukan kepada pengelola kawasan, pedagang aktif, dan pengunjung Sawah 27 di Kelurahan Mulyosari, Kecamatan Metro Barat, Kota Metro, Provinsi Lampung.

WAWANCARA I

No. Informan	01
Nama	Bapak Guntoro
Jabatan/Status	Ketua Paguyuban Sawah 27 (Pengelola)
Tanggal Wawancara	19 April 2026 dan 22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Sejarah dan Latar Belakang Sawah 27

Peneliti : Bagaimana awal mula terbentuknya kawasan Sawah 27 ini, Pak?

Awalnya ini hanya sawah biasa, kami melihat banyak sekumpulan anak muda yang suka duduk-duduk di pinggir sawah sore hari, menikmati suasana. Dari situ kami berpikir, kenapa tidak dijadikan tempat teratur dan mengundang pengunjung dari luar? Kami mulai kumpulkan warga, musyawarahkan dan alhamdulillah semua sepakat untuk mengembangkannya menjadi kawasan wisata.

Peneliti : Siapa yang pertama kali menggagas ide Sawah 27 ini?

Ide ini lahir dari Mas Wahyu dan Mas Fikris yang melihat potensi besar dari lahan pertanian di sekitar pemukiman. Nama 'Sawah 27' sendiri berasal dari lokasi kawasan yang berada di kawasan ke-27 di wilayah

Mulyosari. Awalnya untuk mengatasi tingginya angka pengangguran dan terbatasnya lapangan pekerjaan di wilayah ini.

Peneliti : Kapan Sawah 27 pertama kali beroperasi?

Sawah 27 atau Wisata Senja 27 beroperasi pertama kali pada tanggal 14 Februari 2020. Sistem pendaftarannya bersifat terbuka dan gratis, sehingga seluruh warga yang ingin berwirausaha diberi kesempatan untuk berpartisipasi, asalkan bersedia mengikuti peraturan yang telah disepakati bersama.

B. Struktur Organisasi dan Sistem Pengelolaan

Peneliti : Bagaimana sistem koordinasi dan pengelolaan Sawah 27 berjalan, Pak?

Kami ada rapat rutin setiap bulan. Semua pedagang wajib hadir karena itu wadah kita untuk menyuarakan aspirasi, membahas masalah, dan merencanakan kegiatan ke depan. Keputusan selalu diambil bersama, tidak ada yang diputuskan sepihak oleh pengurus.

C. Strategi Pemasaran Digital

Peneliti : Bagaimana strategi promosi yang diterapkan oleh pengelola Sawah 27?

Kami tidak mengeluarkan banyak biaya untuk promosi. Pengunjung yang datang sendiri yang membantu mempromosikan Sawah 27 lewat foto dan video yang mereka unggah di media sosial. Ini jauh lebih efektif dari iklan biasa.

D. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Peneliti : Bagaimana peran Sawah 27 dalam mendorong kewirausahaan bagi generasi muda?

Banyak anak-anak muda di sini yang baru pertama kali berjualan. Mereka belajar langsung bagaimana melayani pembeli, mengelola uang, dan berinovasi. Sawah 27 ini jadi sekolah wirausaha bagi mereka.

E. Perkembangan Jumlah Pengunjung

Peneliti : Bagaimana perkembangan jumlah pengunjung Sawah 27 dari waktu ke waktu?

Alhamdulillah sekarang pengunjung sudah makin ramai. Di akhir pekan bisa ratusan orang datang bergantian ke sini. Yang bikin kami senang, banyak yang datang berulang kali dan mereka membawa teman atau keluarga baru. Itu artinya mereka puas dan mau merekomendasikan ke orang lain.

F. Dampak Sosial

Peneliti : Apa dampak sosial yang dirasakan oleh masyarakat sejak adanya Sawah 27?

Yang paling terasa itu kebersamaannya. Dulu antar warga RT kurang saling kenal, sekarang dengan adanya Sawah 27 ini kami jadi sering ketemu, gotong royong bersihkan kawasan, koordinasi bareng. Kami juga sering adakan acara-acara bersama di sini seperti peringatan hari kemerdekaan tiap tahunnya.

WAWANCARA II

No. Informan	02
Nama	Bapak Zulkarnain
Jabatan/Status	Pedagang Mie Ayam dan Kuliner Panggang di Sawah 27
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Latar Belakang Bergabung di Sawah 27

Peneliti : Sudah berapa lama Bapak berjualan di Sawah 27 ini?

Saya sudah bergabung sejak awal, hampir bersamaan dengan berdirinya Sawah 27. Saya melihat ini sebagai kesempatan baik untuk mengembangkan usaha yang sebelumnya saya jalankan di rumah.

B. Inovasi Produk dan Pengembangan Usaha

Peneliti : Bagaimana Bapak mengembangkan produk dagangan agar tetap diminati pengunjung?

Saya coba terus berinovasi, misalnya menambahkan menu tahu dan tempe panggang dengan bumbu yang lebih kekinian. Ternyata banyak pembeli yang suka. Produk kuliner panggang yang saya tawarkan merupakan modifikasi makanan tradisional yang dikemas lebih menarik dan higienis.

C. Dampak terhadap Pendapatan

Peneliti : Apakah ada perubahan pendapatan sejak Bapak berjualan di Sawah 27?

Pendapatan saya naik dari Rp 300.000 menjadi sekitar Rp 650.000 per hari setelah bergabung di Sawah 27 ini. Peningkatannya cukup signifikan, sekitar 50 persen. Ini sangat membantu kehidupan keluarga kami.

Peneliti : Apa faktor utama yang menurut Bapak mendorong peningkatan pendapatan tersebut?

Menurut saya ada dua faktor utama. Pertama, jumlah pengunjung di Sawah 27 memang lebih banyak dan beragam dibanding saat saya berjualan di tempat lain. Kedua, inovasi pada menu membuat pelanggan lebih tertarik dan berulang kali membeli produk saya.

WAWANCARA III

No. Informan	03
Nama	Ibu Sri
Jabatan/Status	Pedagang Aneka Minuman dan Kuliner Panggang di Sawah 27
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Latar Belakang Usaha

Peneliti : Bagaimana Ibu bisa memulai berjualan di kawasan Sawah 27?

Saya memulai dengan menu yang sederhana, hanya kuliner panggang dan beberapa minuman biasa. Lama-lama saya melihat tren konsumsi pengunjung, terutama anak muda, dan mulai menambah variasi produk yang lebih mengikuti selera mereka.

B. Inovasi Produk

Peneliti : Inovasi apa saja yang Ibu lakukan dalam mengembangkan produk dagangannya?

Saya mulai dengan menu sederhana, tapi lama-lama saya tambah variasi minuman yang lagi tren. Saya tambahkan aneka varian pop ice dan es buah yang disesuaikan dengan tren konsumsi anak muda. Alhamdulillah, penghasilan saya meningkat dan pengunjung terutama anak muda senang dengan pilihan minuman yang beragam.

C. Perubahan Pendapatan

Peneliti : Berapa peningkatan pendapatan yang Ibu rasakan sejak berjualan di Sawah 27?

Alhamdulillah, penghasilan saya meningkat dari Rp 200.000 menjadi Rp 350.000 per hari, sekitar 65 persen kenaikannya. Pengunjung terutama anak muda senang dengan pilihan minuman yang beragam, jadi penjualan saya cukup stabil.

WAWANCARA IV

No. Informan	04
Nama	Ibu Hertina
Jabatan/Status	Pedagang Kuliner Panggang dan Minuman Dingin (berjualan sejak awal)
Tanggal Wawancara	19 April 2026 dan 22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Pengalaman Berjualan Sejak Awal

Peneliti : Bagaimana kondisi Sawah 27 pada masa awal berdirinya hingga sekarang?

Waktu pandemi memang sempat tutup hampir setahun, banyak yang hampir menyerah. Tapi kami tetap kompak, saling support. Begitu dibuka lagi, pengunjung malah makin ramai, mungkin karena orang sudah lama di rumah dan ingin keluar. Sekarang justru lebih berkembang dari sebelum pandemi.

B. Dampak terhadap Kesehatan Keluarga

Peneliti : Apakah ada perubahan dalam kemampuan mengakses layanan kesehatan sejak berjualan di Sawah 27?

Sebelumnya kami tidak punya BPJS karena tidak ada uang untuk bayar iurannya. Sekarang, semua anggota keluarga sudah punya BPJS dan iurannya dibayar rutin setiap bulan dari hasil jualan di sini. Kalau ada yang sakit, tidak perlu khawatir lagi soal biaya berobat.

WAWANCARA V

No. Informan	05
Nama	Ibu Atin
Jabatan/Status	Pedagang Kuliner Panggang dan Aneka Teh Jus di Sawah 27
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Perkembangan Usaha

Peneliti : Bagaimana perkembangan usaha Ibu selama berjualan di Sawah 27?

Usaha saya berkembang cukup pesat. Dari awalnya hanya menjual kuliner panggang sederhana, sekarang saya sudah menambah menu aneka teh jus dan minuman lainnya. Pendapatan saya naik dari Rp 80.000 menjadi Rp 200.000 per hari, naik sekitar 75 persen.

B. Dampak terhadap Pendidikan Anak

Peneliti : Adakah dampak peningkatan pendapatan ini terhadap pendidikan anak-anak Ibu?

Sekarang anak saya yang SMP sudah bisa ikut les. Sebelumnya tidak bisa karena uangnya tidak cukup (pas-pasan). Saya senang karena anak bisa belajar lebih banyak, mudah-mudahan nanti bisa masuk SMA favorit di Metro.

WAWANCARA VI

No. Informan	06
Nama	Ibu Yuli
Jabatan/Status	Pedagang Kuliner di Sawah 27
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Perbandingan Kondisi Sebelum dan Sesudah Berjualan di Sawah 27

Peneliti : Bagaimana perbandingan kondisi usaha Ibu sebelum dan sesudah bergabung di Sawah 27?

Sebelum di sini, saya jualan di rumah dan hasilnya tidak menentu. Sekarang, meskipun tidak setiap hari ramai, pendapatan saya jauh lebih stabil dan meningkat, terutama di akhir pekan dan hari libur.

Peneliti : Apa yang membuat Ibu memilih untuk berjualan di Sawah 27?

Saya tertarik karena melihat banyak pengunjung yang berdatangan dan suasanaanya berbeda dari tempat jualan biasa. Di sini ada kebersamaan antar pedagang dan pengunjungnya juga dari berbagai kalangan, tidak hanya warga sekitar saja.

WAWANCARA VII

No. Informan	07
Nama	Bapak Hendri
Jabatan/Status	Pedagang Bakso, Pop Ice, dan Kopi Dingin di Sawah 27
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Dampak Ekonomi dari Keberadaan Sawah 27

Peneliti : Bagaimana dampak berjualan di Sawah 27 terhadap penghasilan Bapak?

Kalau dihitung-hitung, pendapatan saya sekarang naik sekitar 40 persen dibanding waktu saya masih buka warung di depan rumah. Di sini pengunjungnya lebih banyak dan beragam, ada yang dari Metro Pusat, Lampung Tengah, bahkan ada yang dari luar kota. Tempatnya juga nyaman, jadi orang mau berlama-lama dan pesan lebih banyak.

Peneliti : Apakah Bapak melihat dampak ekonomi tidak langsung dari keberadaan Sawah 27?

Iya, tidak hanya pedagang di sini yang merasakan manfaatnya. Warung-warung kecil di sekitar kawasan juga ikut ramai. Jadi dampaknya menyebar ke masyarakat yang lebih luas, tidak hanya kepada kami yang berjualan di dalam kawasan saja.

WAWANCARA VIII

No. Informan	08
Nama	Bapak Basri
Jabatan/Status	Pengunjung Sawah 27 ($\pm$ 10 kali berkunjung)
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

A. Motivasi dan Kepuasan Berkunjung

Peneliti : Apa yang membuat Bapak tertarik berkunjung ke Sawah 27 dan terus kembali lagi?

Saya suka ke sini bersama istri saya karena udaranya segar, pemandangannya hijau. Kalau sudah penat dengan kerjaan dan rutinitas rumah, datang ke sini seperti me-recharge energi. Pulang dari sini biasanya jadi lebih rileks dan semangat lagi.

Peneliti : Apakah Bapak merekomendasikan Sawah 27 kepada orang lain?

Tentu, saya sudah sering mengajak teman dan keluarga ke sini. Saya juga sering cerita ke teman-teman di kantor tentang tempat ini. Menurut saya, Sawah 27 itu unik karena suasananya berbeda dari wisata kuliner lain, tempatnya di tengah sawah.

No. Informan	09
Nama	Mba Dewi
Jabatan/Status	Pengunjung Sawah 27 ($\pm$ 3 kali berkunjung)
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

B. Kepuasan terhadap Harga dan Variasi Menu

Peneliti : Bagaimana penilaian Mba terhadap harga dan pilihan menu di Sawah 27?

Harganya terjangkau dan pilihan menunya lumayan beragam. Untuk ukuran wisata alam, fasilitas di sini sudah cukup baik. Saya sudah mengajak teman-teman ke sini karena tempatnya cocok untuk bersantai sambil menikmati suasana sawah.

No. Informan	10
Nama	Mas Angga
Jabatan/Status	Pengunjung Sawah 27 ($\pm$ 15 kali berkunjung)
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

C. Nilai Rekreasi dan Konten Media Sosial

Peneliti : Apa daya tarik utama Sawah 27 bagi Mas dan mengapa sering berkunjung?

Saya suka spot fotonya dan keindahan sawahnya. Setiap kali ke sini selalu ada hal baru yang bisa dijadikan konten untuk media sosial. Saya sudah sering posting di Instagram tentang Sawah 27 dan banyak teman yang akhirnya ikut penasaran dan berkunjung.

No. Informan	11
Nama	Mas Tegar
Jabatan/Status	Pengunjung Sawah 27 ($\pm$ 4 kali berkunjung)
Tanggal Wawancara	22 April 2026
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat

D. Keramahan Pedagang dan Suasana

Peneliti : Apa kesan Mas tentang Sawah 27 secara keseluruhan?

Pedagangnya ramah-ramah dan suasananya nyaman. Saya biasanya ke sini bareng rekan dan teman terdekat untuk bersantai sambil ngobrol. Tempatnya tidak terlalu ramai sehingga masih terasa nyaman.

TRANSKIP OBSERVASI

Observasi dilakukan secara non-partisipatif, di mana peneliti hanya berperan sebagai pengamat tanpa ikut serta dalam aktivitas usaha. Observasi bertujuan untuk memperoleh data faktual mengenai praktik pengembangan ekonomi berbasis kuliner dan rekreasi, alur operasional usaha, pengelolaan sumber daya, serta interaksi pelaku usaha di kawasan Sawah 27 Mulyosari Metro Barat.

Lembar Observasi I

Tanggal	19 April 2026
Waktu	Pukul 15.30 – 18.00 WIB
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Kecamatan Metro Barat
Fokus Pengamatan	Aktivitas operasional kawasan, jenis produk kuliner, kondisi fasilitas, dan interaksi pedagang-pengunjung

Hasil Observasi I:

Peneliti melakukan observasi pertama pada hari Sabtu, 19 April 2026, di kawasan Sawah 27 Mulyosari, Metro Barat. Berikut adalah catatan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti:

1. **Kondisi Fisik Kawasan:** Kawasan Sawah 27 terletak di tengah hamparan lahan pertanian produktif yang memberikan suasana pedesaan dan alam terbuka. Terdapat berbagai lapak pedagang yang berjejer rapi di sepanjang area persawahan. Fasilitas yang tersedia mencakup gazebo untuk bersantai dan stan-stan kuliner yang tertata. Kondisi kebersihan kawasan cukup terjaga meskipun ditemukan beberapa area yang masih memerlukan perhatian.

2. **Aktivitas Perdagangan:** Hampir seluruh lapak pedagang di kawasan Sawah 27 menyajikan produk kuliner berupa perpaduan antara makanan frozen food dan teknik penyajian modern. Produk-produk seperti tahu panggang, tempe dengan bumbu kekinian, aneka frozen food, serta minuman kekinian seperti pop ice dan es buah dengan berbagai varian rasa mendominasi penawaran. Pedagang yang aktif berinovasi memiliki jumlah antrian pembeli yang lebih panjang dibandingkan pedagang dengan menu yang tidak berubah.
3. **Interaksi Sosial:** Tampak interaksi yang hangat antara sesama pedagang maupun antara pedagang dengan pengunjung. Komunitas pedagang terlihat kompak dalam membantu satu sama lain, seperti meminjamkan peralatan atau memberikan informasi kepada pengunjung yang bertanya.
4. **Kondisi Pengunjung:** Pada hari ini kawasan dikunjungi oleh berbagai kalangan, mulai dari keluarga, pasangan muda, hingga kelompok teman. Banyak pengunjung yang tampak menikmati suasana sambil mengabadikan momen lewat kamera atau ponsel mereka untuk diunggah ke media sosial.

Lembar Observasi II

Tanggal	22 April 2026
Waktu	Pukul 15.30 – 18.00 WIB
Lokasi	Kawasan Sawah 27 Mulyosari, Kecamatan Metro Barat
Fokus Pengamatan	Dampak ekonomi, kondisi pedagang, strategi inovasi, dan aktivitas pengunjung di akhir minggu

Hasil Observasi II:

Observasi kedua dilakukan pada hari Selasa, 22 April 2026, untuk melengkapi data yang diperoleh pada observasi pertama. Berikut catatan hasil pengamatan:

1. **Aktivitas Ekonomi:** Lapak pedagang tampak aktif menerima pembeli. Lapak milik Ibu Yuli yang terletak di posisi cukup strategis pada jalur utama pengunjung terlihat selalu aktif melayani pembeli, terutama pada sore hari ketika suhu udara mulai sejuk. Kondisi ini mengkonfirmasi bahwa peningkatan stabilitas pendapatan yang dirasakan pedagang bukan sekadar persepsi subjektif.
2. **Jangkauan Pengunjung:** Peneliti mengamati bahwa kendaraan bermotor dan mobil dari berbagai plat nomor daerah tampak terparkir di area kawasan, mengindikasikan jangkauan pengunjung yang cukup luas dari berbagai daerah di luar Kota Metro.
3. **Durasi Kunjungan:** Banyak pengunjung yang betah duduk berlama-lama di area sawah sembari menikmati kuliner, berfoto, atau sekadar berbincang santai. Kondisi ini mendorong nilai transaksi per pengunjung menjadi lebih tinggi.
4. **Inovasi Produk:** Menu tahu dan tempe panggang bumbu kekinian yang dipajang pada papan menu sederhana terlihat menjadi pilihan favorit, terbukti dari seringnya item tersebut disebut oleh pembeli saat memesan.
5. **Kondisi Fasilitas:** Terdapat beberapa keterbatasan fasilitas yang perlu ditingkatkan, seperti toilet umum yang masih terbatas dan akses jalan menuju kawasan yang belum sepenuhnya memadai. Namun demikian, kondisi ini tidak mengurangi antusiasme pengunjung.

DOKUMENTASI







RIWAYAT HIDUP



Marzal Majuli Yanti lahir di Menggala pada tanggal 21 Juli 2004, merupakan putri pertama dari pasangan Bapak Zainal Abidin dan Ibu Ima Lia Yanti. Beralamatkan di Jln 4 MBC Menggala Kota, Kecamatan Menggala Kota, Kabupaten Tulang Bawang. Marzal Majuli Yanti menempuh pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 01 Lingai, Kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 01 Menggala Kota, lalu melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 03 Menggala Kota, dan saat ini sedang menempuh Pendidikan Starata Satu (S1) di Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Pada Program Studi Ekonomo Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.