



SOSIALISASI DASAR UMKM BERBASIS *COMMUNITY ENGAGEMENT APPROACH* UNTUK MERUMUSKAN SOLUSI TANTANGAN USAHA DI DESA UTEMUNGKUR 1 KECAMATAN KOLANG, TAPANULI TENGAH

**Asyhari Abdillah Siregar^{1*}, Sandi Sipahutar², M. Dimas Arif³,
& Ahmad Syarqawi⁴**

^{1,2,&3}Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jalan IAIN Nomor 1, Medan, Sumatera Utara 20235, Indonesia

⁴Program Studi Bimbingan dan Konseling Pendidikan Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jalan IAIN Nomor 1, Medan, Sumatera Utara 20235, Indonesia

*Email: asyharisiregar@gmail.com

Submit: 19-12-2025; Revised: 28-12-2025; Accepted: 29-12-2025; Published: 05-01-2026

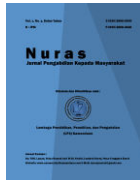
ABSTRAK: Potensi ekonomi Desa Utemungkur 1, Kecamatan Kolang, Kabupaten Tapanuli Tengah, masih belum optimal akibat manajemen usaha tradisional dan rendahnya literasi keuangan UMKM. Kegiatan pengabdian ini bertujuan mengidentifikasi permasalahan utama UMKM desa dan merumuskan solusi melalui sosialisasi dasar UMKM berbasis *community engagement approach*. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan partisipatif melalui *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan pelaku UMKM, petani, dan nelayan. Hasil kegiatan menunjukkan permasalahan berupa pencampuran keuangan usaha dan pribadi, rendahnya nilai tambah produk, serta keterbatasan pemasaran digital. Solusi yang dirumuskan meliputi penerapan buku kas sederhana, pemanfaatan media sosial komunitas, dan inisiasi pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB). Indikator awal keberhasilan terlihat dari meningkatnya pemahaman pencatatan keuangan dan komitmen peserta terhadap pengembangan usaha. Kegiatan ini mendorong perubahan pola pikir masyarakat menuju *growth mindset* dan memperkuat keberlanjutan ekonomi desa berbasis partisipasi.

Kata Kunci: *Community Engagement*, Desa Utemungkur 1, Literasi Keuangan, UMKM Desa.

ABSTRACT: The economic potential of Utemungkur 1 Village, Kolang District, Central Tapanuli Regency is still not optimal due to traditional business management and low financial literacy of MSMEs. This service activity aims to identify the main problems of village MSMEs and formulate solutions through basic socialization of MSMEs based on a *community engagement approach*. The method used is descriptive qualitative with a participatory approach through *Focus Group Discussion* (FGD) involving MSME actors, farmers, and fishermen. The results of the activity show problems in the form of mixing business and personal finance, low product added value, and limitations of digital marketing. The solutions formulated include the implementation of simple cash books, the use of community social media, and the initiation of the formation of Joint Business Groups (KUB). Early indicators of success can be seen from the increased understanding of financial recording and participants' commitment to business development. This activity encourages changes in the mindset of the community towards a *growth mindset* and strengthens the sustainability of the village economy based on participation.

Keywords: *Community Engagement*, Utemungkur 1 Village, Financial Literacy, Village MSMEs.

How to Cite: Siregar, A. A., Sipahutar, S., Arif, M. D., & Syarqawi, A. (2026). Sosialisasi Dasar UMKM Berbasis *Community Engagement Approach* untuk Merumuskan Solusi Tantangan Usaha di Desa Utemungkur 1 Kecamatan Kolang, Tapanuli Tengah. *Nuras : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 124-134. <https://doi.org/10.36312/nuras.v6i1.933>



PENDAHULUAN

Desa Utemungkur 1 di Kecamatan Kolang, Kabupaten Tapanuli Tengah, memiliki potensi ekonomi yang signifikan, karena mayoritas masyarakatnya bergantung pada sektor pertanian, perikanan, dan perdagangan skala kecil. Sektor-sektor ini sejatinya menjadi fondasi penting bagi pengembangan ekonomi desa berbasis sumber daya lokal. Namun, potensi tersebut belum berkembang secara optimal akibat berbagai permasalahan struktural yang umum dihadapi UMKM pedesaan, terutama rendahnya literasi keuangan, minimnya inovasi produk, serta keterbatasan akses dan pemanfaatan teknologi pemasaran digital (Catio *et al.*, 2025).

Permasalahan utama yang ditemukan adalah pola manajemen usaha yang masih bersifat tradisional, dimana pelaku usaha belum memisahkan keuangan pribadi dengan modal usaha, serta tidak melakukan pencatatan administrasi keuangan secara rutin. Kondisi ini berdampak pada rendahnya kemampuan pelaku UMKM dalam mengukur kinerja usaha, mengakses permodalan, dan merencanakan pengembangan bisnis secara berkelanjutan. Dari perspektif literasi keuangan, lemahnya pemahaman pencatatan sederhana menjadi salah satu faktor penghambat utama pertumbuhan UMKM desa.

Rendahnya inovasi produk menyebabkan masyarakat masih terjebak pada pola penjualan komoditas mentah dengan nilai tambah dan daya tawar yang rendah. Padahal, pengembangan nilai tambah produk merupakan elemen penting dalam konsep *community-based economic development* yang menekankan optimalisasi potensi lokal melalui kreativitas dan kolaborasi masyarakat. Tantangan tersebut diperparah oleh adanya kesenjangan digital, dimana strategi pemasaran masih dilakukan secara konvensional dan belum memanfaatkan media digital sebagai sarana perluasan pasar (Sari, 2024).

Merespons kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui program berjudul “Sosialisasi Dasar UMKM Berbasis *Community Engagement Approach* untuk Merumuskan Solusi Tantangan Usaha di Desa Utemungkur 1 Kecamatan Kolang, Tapanuli Tengah”. Kebaruan kegiatan ini terletak pada integrasi pendekatan partisipatif melalui *Focus Group Discussion* (FGD) dengan edukasi literasi keuangan sederhana, penguatan kesadaran inovasi produk, serta inisiasi pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai luaran kelembagaan nonfisik. Pendekatan *community engagement* dipilih untuk mendorong keterlibatan aktif masyarakat dalam mengidentifikasi masalah dan merumuskan solusi, sehingga perubahan pola pikir dari sekadar bertahan (*survival*) menuju orientasi pengembangan usaha (*growth mindset*) dapat tercapai. Melalui pendekatan ini, pengabdian tidak hanya berfungsi sebagai sarana *transfer* pengetahuan akademik, tetapi juga sebagai ruang dialog antara mahasiswa dan masyarakat dengan mengintegrasikan kearifan lokal. Diharapkan, hasil kegiatan mampu menghasilkan solusi aplikatif yang berkelanjutan, serta memperkuat fondasi ekonomi Desa Utemungkur 1 di masa mendatang.



METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan *Community Engagement Approach* (CEA) yang menekankan partisipasi aktif masyarakat dalam setiap tahapan kegiatan. Pengabdian dilaksanakan di Desa Utemungkur 1, Kecamatan Kolang dengan melibatkan sekitar 20 peserta yang terdiri dari pelaku UMKM sektor pertanian, perikanan, dan pedagang kecil. Peserta dipilih secara *purposive* dengan kriteria: 1) memiliki usaha aktif minimal satu tahun; 2) mengelola usaha skala rumah tangga atau mikro; dan 3) terlibat langsung dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran usaha. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tiga tahapan utama. Tahap pertama adalah observasi partisipatif yang bertujuan mengidentifikasi kondisi awal usaha masyarakat, hambatan manajemen, serta potensi sumber daya lokal. Pada tahap ini, tim melakukan wawancara mendalam menggunakan pedoman wawancara *semi-terstruktur* dan pengamatan langsung terhadap praktik usaha masyarakat, khususnya terkait pengelolaan keuangan, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang diterapkan. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif sebagai dasar perumusan program pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan.

Tahap kedua adalah sosialisasi dan edukasi yang difokuskan pada peningkatan literasi keuangan dan pemahaman dasar manajemen UMKM. Materi yang disampaikan meliputi pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, teknik pencatatan kas sederhana melalui buku kas, serta konsep penciptaan nilai tambah (*value added*) pada produk mentah. Penyampaian materi dilakukan secara dialogis dan interaktif agar peserta dapat mengaitkan materi dengan pengalaman usaha yang mereka miliki. Tahap ketiga merupakan *Focus Group Discussion* (FGD) sebagai inti dari pendekatan CEA. FGD digunakan untuk merumuskan solusi usaha secara kolektif berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi pada tahap sebelumnya. Diskusi difokuskan pada topik pengelolaan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital berbasis komunitas, dan penguatan kelembagaan usaha. Dalam proses ini, mahasiswa berperan sebagai fasilitator yang menjembatani konsep akademik dengan pengetahuan dan kearifan lokal masyarakat. Hasil FGD meliputi kesepakatan penerapan buku kas sederhana, inisiasi pemasaran melalui media sosial komunitas seperti *WhatsApp Business*, serta rencana pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB).

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi berupa catatan lapangan, hasil diskusi FGD, serta dokumentasi kegiatan. Data dianalisis menggunakan teknik analisis interaktif yang meliputi proses reduksi data, penyajian data dalam bentuk narasi tematik, serta penarikan simpulan berdasarkan pola dan temuan lapangan. Efektivitas kegiatan pengabdian dievaluasi secara kualitatif menggunakan indikator yang lebih operasional, yaitu: 1) meningkatnya partisipasi aktif peserta yang ditunjukkan melalui keterlibatan dalam diskusi dan penyampaian gagasan; 2) perubahan pola pikir dari orientasi bertahan (*survival mode*) menuju pengembangan usaha (*growth mindset*) yang tercermin dalam respons dan rencana tindak lanjut peserta; serta 3) komitmen masyarakat dalam menerapkan hasil kegiatan yang ditunjukkan melalui kesediaan membentuk dan menjalankan Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai instrumen keberlanjutan program di tingkat desa.

HASIL DAN DISKUSI

Hasil Sosialisasi Dasar UMKM

Kegiatan sosialisasi dasar UMKM di Desa Utemungkur 1, Kecamatan Kolang, diikuti oleh ± 20 peserta yang didominasi petani, nelayan, peladang, dan pedagang kecil. Komposisi peserta ini selaras dengan data BPS Kabupaten Tapanuli Tengah tahun 2023 yang menunjukkan lebih dari 65% penduduk Kolang menggantungkan mata pencaharian pada sektor pertanian, perikanan, dan perdagangan skala kecil. Hal ini mengindikasikan bahwa UMKM berbasis potensi lokal memiliki peluang pengembangan yang signifikan apabila didukung pemahaman dasar pengelolaan usaha. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah menjalankan usaha secara praktis, namun belum terkelola secara terstruktur. Indikator utamanya adalah tidak adanya pencatatan keuangan, pencampuran keuangan rumah tangga dan usaha, serta pola pemasaran yang masih konvensional. Temuan ini konsisten dengan survei Bank Indonesia tahun 2021 yang menyatakan bahwa kendala utama UMKM desa di Sumatera terletak pada rendahnya literasi keuangan dan pemasaran.

Selama sosialisasi, materi yang disampaikan meliputi pengenalan UMKM, pengelolaan modal, pencatatan keuangan sederhana, serta strategi pemasaran berbasis potensi lokal. Respons peserta relatif tinggi, tercermin dari diskusi aktif terkait pengolahan hasil pertanian (pisang, singkong, keladi) dan pengelolaan hasil perikanan agar memiliki nilai tambah. Hal ini menunjukkan mulai tumbuhnya kesadaran terhadap pentingnya diferensiasi produk dan peningkatan kualitas kemasan.



Gambar 1. Foto Bersama Perangkan Desa Utemungkur 1 Kecamatan Kolang pada Kegiatan Sosialisasi Dasar UMKM Berbasis *Community Engagement Approach*.

Hasil yang terlihat dari proses sosialisasi antara lain:

Peningkatan Pemahaman Dasar UMKM

Peserta mulai memahami bahwa usaha kecil harus dikelola secara terencana, bukan sekadar dijalankan berdasarkan rutinitas. Mereka menyadari



pentingnya memisahkan modal dan keuntungan yang menurut data Kemenkop UKM tahun 2022 merupakan salah satu penyebab utama kegagalan UMKM pemula.

Munculnya Kesadaran Terkait Pencatatan Keuangan

Sebagian besar warga mengaku belum pernah membuat buku kas sederhana. Setelah penjelasan diberikan, mereka menyatakan siap mencoba pencatatan harian karena menyadari bahwa hal tersebut memudahkan pengelolaan uang dan evaluasi usaha.

Adanya Gagasan Pengembangan Usaha Berbasis Potensi Lokal

Misalnya kelompok petani tertarik untuk mencoba olahan hasil kebun, sementara nelayan mulai mempertimbangkan penjualan melalui grup *WhatsApp* desa. Hal ini sejalan dengan rekomendasi BI (UMKM *go digital*) bahwa media komunikasi sederhana dapat menjadi titik awal transformasi pemasaran UMKM desa.

Tumbuhnya Diskusi Mengenai Kerja Sama Usaha

Peserta mengusulkan pembentukan kelompok UMKM desa agar pemasaran produk lebih kuat. Dari perspektif mahasiswa, menunjukkan bahwa *community engagement approach* efektif mendorong warga untuk berpikir kolektif, bukan hanya individual.

Meningkatnya Motivasi dan Rasa Percaya Diri Warga

Beberapa peserta menyatakan bahwa kegiatan ini membuka pandangan baru bahwa usaha kecil mereka sebenarnya dapat berkembang apabila dikelola lebih baik. Dari sudut pandang akademis, hal ini menunjukkan bahwa pemberdayaan berbasis edukasi memiliki dampak psikologis positif terhadap semangat kewirausahaan masyarakat (Khaulah & Purwanto, 2025).

Hasil sosialisasi ini menunjukkan bahwa pemberian pemahaman dasar melalui pendekatan partisipatif dapat meningkatkan literasi UMKM masyarakat desa. Sebagai mahasiswa, kami melihat bahwa kegiatan ini bukan hanya *transfer* pengetahuan, tetapi juga memfasilitasi perubahan pola pikir warga terhadap potensi ekonomi mereka sendiri. Dengan dasar pengetahuan yang lebih baik, masyarakat Desa Utemungkur 1 berpeluang mengembangkan usaha kecil berbasis potensi lokal secara lebih terarah dan berkelanjutan (Handiman *et al.*, 2025).

Identifikasi Tantangan UMKM di Desa Utemungkur 1

Berdasarkan hasil observasi partisipatif dan diskusi mendalam selama kegiatan sosialisasi, ditemukan beberapa tantangan fundamental yang menghambat akselerasi UMKM di Desa Utemungkur 1. Tantangan-tantangan ini bukan sekadar permasalahan teknis, melainkan akumulasi dari keterbatasan akses informasi dan pola manajemen yang masih tradisional.

Analisis Manajemen Keuangan dan Literasi Finansial

Salah satu temuan krusial dalam diskusi adalah rendahnya pemisahan antara aset rumah tangga dan aset produktif. Peserta mengakui bahwa ketiadaan pencatatan kas harian menyebabkan sulitnya melakukan evaluasi terhadap keberlanjutan usaha. Secara ilmiah, fenomena ini menunjukkan rendahnya literasi keuangan yang berimplikasi pada kerentanan permodalan. Dalam sesi tanya jawab, terungkap bahwa masyarakat cenderung melihat uang sebagai arus kas keluar-



masuk (*cash flow*) tanpa memperhitungkan penyusutan atau laba ditahan. Kondisi ini sejalan dengan teori pertumbuhan UMKM yang menyatakan bahwa ketidakteraturan administratif merupakan faktor utama yang menghambat pelaku usaha mikro untuk naik kelas menjadi skala kecil atau menengah.

Keterbatasan Inovasi Produk dan Nilai Tambah (Value Added)

Diskusi bersama kelompok petani mengungkap tantangan besar dalam rantai nilai produk pertanian. Selama ini, masyarakat Desa Utemungkur 1 terjebak pada pola penjualan komoditas mentah (*raw material*). Minimnya diversifikasi produk, seperti pengolahan pisang atau singkong menjadi produk turunan yang tahan lama, membuat petani memiliki posisi tawar yang lemah di hadapan *tengkulak*. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa hambatan inovasi ini disebabkan oleh dua hal, yaitu keterbatasan pengetahuan teknis mengenai pengolahan pangan dan kekhawatiran akan akses pasar bagi produk olahan tersebut. Respon antusias peserta terhadap materi pengemasan (*packaging*) mengindikasikan bahwa sebenarnya terdapat potensi besar untuk meningkatkan *added value* produk lokal jika didukung dengan bimbingan teknologi tepat guna.

Kendala Pemasaran dan Adaptasi Digital

Tantangan pemasaran di Desa Utemungkur 1 masih bersifat konvensional dan sangat bergantung pada pembeli yang datang ke desa. Meskipun penetrasi telepon pintar sudah cukup tinggi, pemanfaatannya untuk kepentingan komersial masih sangat minim. Hasil diskusi menunjukkan adanya “celah digital” (*digital gap*), dimana masyarakat memiliki perangkatnya namun belum memahami ekosistem pemasaran digital (*e-marketing*). Penggunaan media sosial seperti *WhatsApp* atau *Facebook* hanya terbatas pada komunikasi pribadi, belum diarahkan sebagai kanal distribusi informasi produk untuk menjangkau konsumen di luar wilayah Kecamatan Kolang.

Tantangan Logistik dan Manajemen Rantai Dingin pada Sektor Perikanan

Bagi pelaku usaha di sektor perikanan, tantangan utama yang diidentifikasi adalah masalah logistik dan menjaga kualitas hasil laut. Tanpa adanya teknologi penyimpanan yang memadai atau akses cepat ke pasar yang lebih besar, nelayan sering kali terpaksa menjual hasil tangkapan dengan harga rendah sebelum produk mengalami penurunan kualitas. Identifikasi ini menunjukkan perlunya penguatan sarana prasarana kolektif yang dapat dikelola secara mandiri oleh desa untuk menjaga stabilitas harga dan kualitas produk.

Kolektivitas dan Kelembagaan Usaha

Terakhir, hasil pengabdian mencatat bahwa UMKM di Desa Utemungkur 1 beroperasi secara sporadis dan individual. Ketiadaan wadah kelompok usaha menghambat terciptanya efisiensi biaya (ekonomi skala). Diskusi mengenai pembentukan kelompok UMKM menjadi poin penting dalam hasil kegiatan, karena kolektivitas dianggap mampu menjadi solusi bagi keterbatasan modal dan memperkuat daya saing pemasaran secara kolektif (Syaputra *et al.*, 2025).

Identifikasi tantangan di atas memberikan landasan bahwa intervensi ke depan tidak hanya cukup pada level edukasi, tetapi harus menyentuh aspek pendampingan teknis dan penguatan kelembagaan. Transformasi dari pola usaha berbasis “kebiasaan” menuju pola usaha yang “terstruktur” merupakan kunci utama bagi masyarakat Desa Utemungkur 1 untuk memaksimalkan potensi sumber daya



lokal mereka secara berkelanjutan (Siahaan *et al.*, 2025). Diperlukan juga sinergi antara pemerintah desa, pendamping lapangan, dan pelaku usaha lokal agar proses transformasi tersebut dapat berjalan konsisten, terukur, dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara jangka panjang.

Proses Perumusan Solusi Bersama Warga

Perumusan solusi dalam kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui metode diskusi kelompok terfokus (*focus group discussion*) yang bersifat partisipatif. Pendekatan ini dipilih untuk memastikan bahwa solusi yang dihasilkan tidak hanya bersifat teoretis, tetapi juga aplikabel dan memiliki akseptabilitas yang tinggi di kalangan masyarakat Desa Utemungkur 1.

Integrasi Pengetahuan Akademis dan Kearifan Lokal

Proses perumusan diawali dengan sinkronisasi antara materi sosialisasi yang disampaikan mahasiswa dengan kendala lapangan yang diutarakan warga. Dalam diskusi tersebut, terjadi pertukaran gagasan, dimana mahasiswa menawarkan kerangka manajemen modern, sementara warga memberikan perspektif mengenai ketersediaan sumber daya dan pola musim. Hasil dari dialog ini memunculkan kesepakatan bahwa solusi yang paling mendesak adalah pembenahan tata kelola keuangan rumah tangga dan usaha yang selama ini menjadi penghambat utama akumulasi modal.

Formulasi Strategi Nilai Tambah Produk (*Product Value Creation*)

Menanggapi keluhan warga mengenai rendahnya harga jual komoditas mentah, proses diskusi diarahkan pada teknik diferensiasi produk. Warga secara kolektif merumuskan rencana pengolahan hasil kebun (pisang dan singkong) menjadi produk turunan, seperti keripik dengan variasi rasa dan pengemasan yang lebih higienis. Solusi ini disepakati sebagai langkah strategis untuk memperpanjang masa simpan produk dan menjangkau segmentasi pasar yang lebih luas di luar pasar tradisional.

Inisiasi Pemasaran Digital Berbasis Komunitas

Dalam aspek pemasaran, hasil diskusi merumuskan solusi pemanfaatan teknologi informasi secara bertahap. Mengingat keterbatasan literasi digital pada platform *e-commerce* yang kompleks, warga bersama mahasiswa menyepakati penggunaan *WhatsApp Business* dan grup komunitas desa sebagai langkah awal *digital onboarding*. Solusi ini dinilai paling efektif, karena memiliki hambatan teknis yang rendah namun mampu mempercepat arus informasi produk dari produsen langsung ke konsumen lokal maupun lintas desa.

Perancangan Model Administrasi Sederhana

Sebagai tindak lanjut dari masalah literasi keuangan, dirumuskan solusi berupa penggunaan buku kas sederhana yang telah dimodifikasi agar mudah dipahami oleh peserta dengan berbagai latar belakang pendidikan. Mahasiswa memberikan format pencatatan yang hanya terdiri dari kolom tanggal, keterangan, masuk, keluar, dan saldo. Warga sepakat untuk mulai mengimplementasikan format ini sebagai instrumen evaluasi bulanan untuk melihat efektivitas usaha mereka.

Kesepakatan Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB)

Puncak dari proses perumusan solusi adalah munculnya komitmen warga untuk membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB). Diskusi menghasilkan pemahaman kolektif bahwa tantangan logistik dan keterbatasan modal akan lebih



mudah diatasi melalui kerja sama kelompok daripada bergerak secara individu. Kelompok ini diproyeksikan menjadi wadah untuk pengadaan bahan baku bersama, standarisasi kualitas produk desa, dan akses pemasaran satu pintu (Rasidi *et al.*, 2025).

Analisis Efektivitas *Community Engagement Approach*

Analisis efektivitas *community engagement approach* merupakan sebuah evaluasi sistematis untuk mengukur sejauh mana metode pelibatan masyarakat yang diterapkan mahasiswa mampu menghasilkan perubahan yang nyata dan berkelanjutan di Desa Utemungkur 1. Urgensi dari analisis ini terletak pada kebutuhan untuk memastikan bahwa program pengabdian tidak hanya menjadi kegiatan seremonial satu arah, melainkan sebuah intervensi yang mampu menyentuh akar permasalahan UMKM di tingkat akar rumput. Dalam konteks masyarakat perdesaan dengan karakteristik heterogen seperti petani dan nelayan, pendekatan partisipatif menjadi sangat krusial, karena solusi yang ditawarkan harus memiliki relevansi budaya dan kemudahan implementasi agar tidak terjadi penolakan atau kegagalan program di tengah jalan.

Keberhasilan pendekatan ini di Desa Utemungkur 1 terlihat dari adanya transformasi pola pikir masyarakat yang semula bersifat pasif menjadi proaktif dalam mendiskusikan masa depan usaha mereka. Efektivitas ini berakar pada prinsip kesetaraan antara mahasiswa dan warga, dimana pengetahuan akademis mengenai manajemen modern tidak dipaksakan, melainkan didialogkan dengan kearifan lokal dan pengalaman praktis warga. Hasilnya, muncul sebuah kesadaran kritis bahwa keterbatasan ekonomi yang dialami selama ini bukan semata-mata karena kurangnya bantuan modal dari luar, melainkan akibat lemahnya tata kelola internal, dan minimnya inovasi dalam memberikan nilai tambah pada komoditas mentah.

Efektivitas pendekatan ini juga tercermin dari penguatan modal sosial yang tercipta selama proses interaksi. Dengan mengutamakan diskusi kelompok, warga yang sebelumnya bergerak secara individual mulai melihat potensi kekuatan kolektif melalui rencana pembentukan kelompok usaha. Hal ini menunjukkan bahwa *community engagement* mampu membangun rasa kepemilikan (*sense of ownership*) yang tinggi terhadap rencana solusi yang telah dirumuskan bersama. Secara psikologis, keterlibatan aktif ini meningkatkan kepercayaan diri pelaku UMKM di desa bahwa usaha kecil mereka memiliki peluang besar untuk berkembang apabila dikelola dengan prinsip manajemen sederhana namun terstruktur.

Melalui pendekatan ini, mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pemberi informasi, tetapi juga sebagai fasilitator yang membuka ruang bagi warga untuk mengeksplorasi potensi diri mereka sendiri. Dengan demikian, analisis efektivitas ini membuktikan bahwa pemberdayaan berbasis komunitas adalah kunci utama dalam menjamin keberlanjutan program pengembangan ekonomi desa, dimana perubahan yang dihasilkan berangkat dari kebutuhan nyata dan kesepakatan bersama, bukan sekadar pemenuhan tugas akademik semata (Sugito *et al.*, 2025). Hal ini sekaligus menumbuhkan rasa kepemilikan dan tanggung jawab kolektif masyarakat terhadap program yang dijalankan, sehingga dampak positifnya dapat dirasakan secara berkelanjutan bahkan setelah kegiatan pendampingan berakhir.



Efektivitas pendekatan ini dapat dianalisis melalui beberapa dimensi utama, antara lain:

Transformasi Pola Pikir dan Kesadaran Kritis

Efektivitas paling signifikan terlihat pada pergeseran paradigma masyarakat dari pola pikir “bertahan hidup” (*survival mode*) menjadi pola pikir “pengembangan usaha” (*growth mindset*). Melalui diskusi partisipatif, warga tidak lagi menempatkan kendala modal sebagai satu-satunya hambatan, melainkan mulai menyadari bahwa kelemahan manajemen internal seperti pencampuran keuangan pribadi dan usaha adalah faktor determinan kegagalan. Secara akademis, hal ini menunjukkan bahwa *community engagement* berhasil menyentuh aspek pemberdayaan kognitif yang menjadi dasar keberlanjutan sebuah program.

Akseptabilitas dan Relevansi Solusi

Berbeda dengan pendekatan *top-down* yang cenderung memaksakan teori, pendekatan partisipatif memastikan bahwa solusi yang dirumuskan bersifat *context-specific*. Contohnya, kesepakatan penggunaan *WhatsApp Business* sebagai media pemasaran menunjukkan bahwa solusi tersebut memiliki tingkat akseptabilitas yang tinggi, karena sesuai dengan literasi digital warga saat ini. Efektivitas ini diukur dari kesediaan warga untuk langsung mengimplementasikan metode pencatatan kas sederhana yang menunjukkan bahwa materi yang diberikan dianggap relevan dan tidak membebani secara teknis.

Penguatan Modal Sosial (Social Capital)

Community engagement terbukti efektif dalam mereaktivasi modal sosial di Desa Utemungkur 1. Munculnya gagasan pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) merupakan indikator kuat adanya peningkatan kepercayaan sosial (*social trust*) dan semangat kolektivitas antarwarga. Dalam tinjauan sosiologi ekonomi, penguatan ikatan (*bonding social capital*) ini sangat krusial bagi UMKM pedesaan untuk menciptakan efisiensi kolektif, terutama dalam menghadapi tekanan harga dari *tengkulak* atau perantara (Seseli *et al.*, 2025).

Responsivitas dan Partisipasi Aktif

Tingkat efektivitas juga tercermin dari tingginya responsivitas peserta (petani dan nelayan) selama proses sosialisasi. Dialog dua arah yang tercipta memungkinkan terjadinya proses *co-creation of knowledge*, dimana mahasiswa memberikan kerangka teoretis mengenai nilai tambah (*value added*), sementara warga memberikan data riil mengenai potensi bahan baku lokal. Partisipasi aktif ini merupakan indikator bahwa pendekatan yang digunakan mampu menciptakan rasa kepemilikan (*sense of ownership*) warga terhadap program pengembangan UMKM tersebut.

Dampak Psikologis dan Motivasi Kewirausahaan

Secara psikologis, kehadiran mahasiswa sebagai mitra diskusi memberikan penguatan moral bagi pelaku usaha kecil di desa. Pengakuan atas potensi lokal (seperti olahan singkong dan hasil laut) meningkatkan kepercayaan diri warga untuk mulai melakukan eksperimen produk. Efektivitas ini menunjukkan bahwa edukasi berbasis komunitas tidak hanya men-*transfer* keterampilan teknis (*hard skills*), tetapi juga membangun orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation*) yang lebih kuat (Romi *et al.*, 2025). Interaksi yang berkelanjutan antara mahasiswa dan warga mendorong munculnya sikap inovatif.



SIMPULAN

Pengembangan UMKM di Desa Utemungkur 1 memiliki potensi yang besar, namun masih menghadapi tantangan struktural berupa rendahnya literasi keuangan, keterbatasan inovasi nilai tambah produk, serta pemanfaatan teknologi digital yang belum optimal. Pola pengelolaan usaha yang bersifat tradisional dan individual menjadi faktor utama yang menghambat peningkatan skala dan keberlanjutan usaha masyarakat. Penerapan *community engagement approach* terbukti efektif dalam meningkatkan kesadaran kritis dan mendorong perubahan pola pikir masyarakat menuju pengelolaan usaha yang lebih terstruktur. Melalui proses partisipatif dan diskusi kelompok terfokus, masyarakat mampu merumuskan solusi yang kontekstual dan aplikatif, seperti penggunaan buku kas sederhana, pengembangan produk olahan berbasis potensi lokal, serta inisiasi pemasaran digital berbasis komunitas.

Kontribusi utama kegiatan pengabdian ini terletak pada penguatan kapasitas kognitif dan sosial pelaku UMKM desa yang tercermin dari tumbuhnya komitmen kolektif untuk membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai wadah penguatan kelembagaan. Ke depan, keberlanjutan dampak program ini memerlukan pendampingan teknis yang konsisten, penguatan kelembagaan usaha, serta sinergi berkelanjutan antara masyarakat, akademisi, dan pemangku kepentingan terkait.

SARAN

Pengembangan UMKM di Desa Utemungkur 1 memerlukan pendampingan teknis yang berkelanjutan, khususnya dalam literasi keuangan, pengelolaan usaha, dan pemanfaatan teknologi digital. Penguatan kelembagaan melalui pembentukan dan pengelolaan Kelompok Usaha Bersama (KUB) perlu difasilitasi sebagai wadah koordinasi, peningkatan kapasitas, dan pengembangan jaringan usaha. Program lanjutan disarankan berfokus pada inovasi produk berbasis potensi lokal dengan peningkatan nilai tambah, kualitas kemasan, dan strategi pemasaran digital berbasis komunitas.

REFERENSI

- Catio, M., Taryo, T., Pristiwati, I. Y., Ashshiddiqi, M. H., Fahroji, A., Amelia, E., & Supriyadi, S. (2025). Strategi Pemasaran Digital Efektif untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kelurahan Bojongsari Kota Depok Jawa Barat. *At-Ta'lim : Journal of Community Service*, 1(1), 28-40. <https://doi.org/10.62824/87q00583>
- Handiman, U. T., Yulianti, Y., Adam, D., & Cahya, W. A. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Pedesaan melalui Pemasaran Digital: Pelatihan Keterlibatan Masyarakat di Desa Cipeundeuy, Purwakarta. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 10(1), 1-11. <https://doi.org/10.52250/p3m.v10i1.1012>
- Khaulah, Q., & Purwanto, P. (2025). Memperkuat Legalitas Usaha Kecil: Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha melalui Sistem *Online Single Submission*. *Bale Pengabdian : Journal of Community Service*, 1(2), 77-86.
- Rasidi, M., Arifin, S., Anam, S., Ubaidillah, U., Ubaidillah, M. R., Ramdhani, R. A., & Quds, Z. (2025). Pendampingan UMKM Berbasis Potensi Lokal:



- Strategi Meningkatkan Daya Saing di Desa Pesisir Besuki. *Journal of Community Engagement*, 1(2), 1-9.
- Romi, H. A., Wisra, M. Y., & Mulyadi, M. (2025). Pengembangan SDM Berjiwa Wirausaha : *Mindset, Skill, dan Aksi* di Kelurahan Galang Baru, Batam. *Jurnal Bersama Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 40-48. <https://doi.org/10.55123/samamas.v1i2.247>
- Sari, S. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis *Collaborative Governance* di Desa Pananrang Kecamatan Mattiro Bulu. *Banco : Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, 6(1), 16-29. <https://doi.org/10.35905/banco.v6i1.7536>
- Seseli, E. M. I., Rane, M. K. D., Ndaomanu, D. N., Bessie, D. M., & Manafe, M. W. N. (2025). Literasi Digital sebagai Strategi *Branding* pada UMKM Lele Bumbu. *Amalee : Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 6(2), 411-422. <https://doi.org/10.37680/amalee.v6i2.7951>
- Siahaan, R., Purba, R., Batubara, R. W., Sarwoto, S., Ketaren, A., Khairullah, F., Nur, F., Antika, T., Hakim, A., & Roni, S. (2025). Pemberdayaan Masyarakat dalam Pengembangan Potensi Lokal UMKM di Kelurahan Pelita. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sapangambe Manoktok Hitei*, 5(2), 330-336. <https://doi.org/10.36985/rcqccp46>
- Sugito, E., Hanafi, H., & Octavia, N. (2025). Pemberdayaan UMKM dan Masyarakat melalui Teknologi Digital dan *Technopreneurship* di Kelurahan Sadai, Kota Batam. *Jurnal Abdimas Sains dan Teknologi Ibnu Sina*, 2(1), 1-9. <https://doi.org/10.36352/jastis.v2i01.1217>
- Syaputra, A. R., Rahmadanik, D., & Ilman, G. M. (2025). Optimalisasi Program *E-Peken* dalam Pemberdayaan Masyarakat untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM di Kota Surabaya. *Public Sphere Review*, 4(1), 94-107. <https://doi.org/10.30649/psr.v4i1.172>