

Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal dalam Meningkatkan Perekonomian dan Pemberdayaan Masyarakat Desa Sakra Selatan

Nurul Hidayah¹, Baiq Yuliana Rizkiwati², Hj Nuro Sholihah³

^{1,2,3} Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial dan Ekonomi, Universitas Hamzanwadi, Indonesia

E-mail: nurul358625@gmail.com

Article History:

Received: 23 September 2026

Revised: 27 September 2026

Accepted: 30 September 2026

Keywords: *strategi pengembangan, UMKM, potensi lokal, perekonomian masyarakat, pemberdayaan masyarakat.*

Abstract: *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis potensi lokal pada usaha sembako dan usaha nugget, menganalisis strategi pengembangan UMKM dalam pemberdayaan masyarakat, serta mengidentifikasi faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan, Kabupaten Lombok Timur. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Informan penelitian berjumlah lima orang yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling, terdiri atas kepala desa, pelaku UMKM usaha sembako, pelaku UMKM usaha nugget, kepala dusun, dan masyarakat. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, dengan keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber dan teknik serta member check. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM dilakukan melalui pembinaan dan pendampingan, peningkatan kualitas dan inovasi produk, pengembangan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi digital, pengembangan pemasaran, dan pengembangan kemitraan usaha. Usaha sembako berkembang dengan memanfaatkan kebutuhan masyarakat sehari-hari melalui ketersediaan dan kelengkapan barang serta pelayanan, sedangkan usaha nugget berkembang melalui pemenuhan permintaan konsumen dan inovasi produk. Pemberdayaan masyarakat berlangsung melalui pemanfaatan potensi ekonomi lokal dan peningkatan kapasitas usaha. Faktor pendukung meliputi ketersediaan potensi dan pasar lokal, dukungan keluarga, masyarakat dan pemerintah desa, ketersediaan*

modal dan sarana usaha, serta permintaan konsumen. Faktor penghambat meliputi keterbatasan modal, bahan baku, pengetahuan dan keterampilan, sarana produksi, pemasaran, serta persaingan usaha. Dengan demikian, pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan berpotensi meningkatkan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat apabila didukung pembinaan dan pendampingan yang berkelanjutan.

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi merupakan proses yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, pemerataan pendapatan, perluasan kesempatan kerja, serta pengurangan tingkat kemiskinan. Pembangunan ekonomi tidak hanya berorientasi pada peningkatan pendapatan nasional, tetapi juga pada perubahan struktur ekonomi, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta kemampuan masyarakat mengelola sumber daya secara produktif, termasuk sektor usaha yang mendorong pertumbuhan ekonomi hingga ke tingkat desa (Todaro & Smith, 2022).

Salah satu sektor yang memiliki kontribusi strategis terhadap pembangunan ekonomi adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM merupakan kegiatan usaha produktif milik perseorangan maupun badan usaha yang memenuhi kriteria sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan. Keberadaan UMKM berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, mengurangi kemiskinan, serta memperkuat struktur perekonomian nasional, sehingga pengembangan UMKM menjadi salah satu prioritas pemerintah dalam mewujudkan pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (Republik Indonesia, 2008, 2014).

Pengembangan UMKM tidak dapat dipisahkan dari pemanfaatan potensi lokal yang dimiliki setiap daerah, yaitu seluruh sumber daya yang tersedia di suatu wilayah, baik berupa sumber daya alam, sumber daya manusia, budaya, keterampilan, maupun kearifan lokal. Pemanfaatan potensi lokal mampu menciptakan nilai tambah bagi produk yang dihasilkan, meningkatkan daya saing usaha, serta memperkuat identitas ekonomi suatu daerah, sehingga strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal menjadi pendekatan yang efektif dalam memperkuat perekonomian daerah sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan (Blakely & Leigh, 2020).

Pengembangan UMKM berbasis potensi lokal memiliki hubungan erat dengan konsep pemberdayaan masyarakat, yaitu proses yang bertujuan meningkatkan kemampuan individu maupun kelompok agar mampu mengenali potensi yang dimiliki, mengambil keputusan secara mandiri, serta mengelola sumber daya untuk meningkatkan kualitas hidupnya. Dalam konteks UMKM, pemberdayaan dilakukan melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia, penguatan kelembagaan usaha, pengembangan inovasi produk, perluasan jaringan pemasaran, serta pemanfaatan teknologi digital, sehingga masyarakat tidak hanya menjadi objek pembangunan, tetapi juga pelaku utama dalam menciptakan kemandirian ekonomi (Ife, 2022).

Meskipun memiliki kontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi, perkembangan UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, antara lain keterbatasan modal usaha, rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya kemampuan manajerial, kurangnya inovasi produk,

terbatasnya akses pemasaran, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian besar UMKM belum mampu meningkatkan daya saing produknya secara optimal, sehingga diperlukan strategi pengembangan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan keuntungan ekonomi, tetapi juga mampu memperkuat kapasitas pelaku usaha melalui pemanfaatan potensi lokal dan pemberdayaan masyarakat (Kotler et al., 2021).

Berbagai kajian terdahulu menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal merupakan pendekatan yang efektif dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. (Suyatno & Suryani, 2022), melalui penelitian kualitatif eksploratif, menunjukkan bahwa potensi sumber daya lokal, meliputi sumber daya alam, budaya, pengetahuan, dan sumber daya manusia yang kreatif dan inovatif, dapat dikembangkan dan diberdayakan melalui kegiatan UMKM untuk mendorong perekonomian desa, namun penelitian tersebut bersifat deskriptif pada satu desa dan belum menyentuh strategi pengembangan usaha secara menyeluruh pada dua jenis usaha yang berbeda karakteristik sebagaimana dikaji dalam penelitian ini. (Asyiah et al., 2025), juga dengan pendekatan kualitatif, menemukan bahwa pemberdayaan UMKM berbasis potensi lokal dilakukan melalui tahapan penyadaran, peningkatan kapasitas masyarakat, dan pemberian dukungan usaha, tetapi kajian tersebut membahas UMKM secara umum pada satu desa dan belum membandingkan dua jenis usaha yang spesifik. (Farizqiyah, 2024) menyimpulkan, melalui studi kualitatif, bahwa pengembangan ekonomi lokal melalui pemberdayaan UMKM mampu memperkuat kelembagaan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, namun penelitian tersebut hanya berfokus pada satu produk unggulan desa dan belum membandingkan dua jenis usaha yang berbeda karakteristik seperti pada penelitian ini. Pada tingkat internasional, (González-Varona et al., 2024), melalui pendekatan kualitatif, menjelaskan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM dipengaruhi oleh kemampuan organisasi mengembangkan kompetensi dan transformasi digital, meskipun kajian tersebut lebih menekankan aspek transformasi digital dan belum menyoroti strategi pengembangan berbasis potensi lokal secara luas. Sementara itu, (Ansu-Mensah et al., 2021), melalui penelitian kuantitatif di Ghana, menyatakan bahwa akses terhadap kredit, layanan informasi usaha, dan strategi pemasaran merupakan faktor penting yang memengaruhi kinerja UKM, tetapi penelitian tersebut menganalisis kinerja UKM secara umum di negara berkembang dan belum mengaitkannya dengan strategi maupun pemberdayaan berbasis potensi lokal secara spesifik. Perbandingan tersebut menegaskan bahwa penelitian ini memiliki posisi yang berbeda dari kajian-kajian sebelumnya, yaitu dengan mengintegrasikan strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal pada dua jenis usaha yang berbeda karakteristik dalam kerangka pemberdayaan masyarakat desa.

Meskipun demikian, penelitian mengenai strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal masih memiliki keterbatasan. Sebagian besar penelitian terdahulu lebih berfokus pada pengembangan produk unggulan, peningkatan daya saing, digitalisasi pemasaran, atau pemberdayaan pelaku UMKM secara umum, sementara penelitian yang mengintegrasikan aspek peningkatan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat pada jenis usaha tertentu di tingkat desa masih relatif terbatas. Setiap wilayah juga memiliki karakteristik sumber daya, kondisi sosial ekonomi, serta permasalahan UMKM yang berbeda, sehingga strategi yang berhasil pada suatu daerah belum tentu sesuai diterapkan di daerah lain. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (research gap) yang perlu dikaji lebih lanjut agar diperoleh strategi pengembangan yang sesuai dengan karakteristik lokal masyarakat Desa Sakra Selatan.

Kesenjangan tersebut semakin terasa apabila dicermati bahwa usaha sembako dan usaha nugget merupakan dua jenis UMKM dengan logika ekonomi yang berbeda. Usaha sembako

bertumpu pada pemenuhan kebutuhan pokok harian yang bersifat rutin dan cenderung stabil, sedangkan usaha nugget bertumpu pada permintaan terhadap produk olahan yang lebih dipengaruhi oleh selera, inovasi, dan promosi. Perbedaan karakteristik ini menjadikan strategi pengembangan berbasis potensi lokal tidak dapat diperlakukan secara seragam, melainkan perlu disesuaikan dengan sifat masing-masing usaha, sehingga kajian yang membandingkan kedua jenis usaha tersebut dalam satu kerangka penelitian yang sama menjadi relevan untuk dilakukan.

Berdasarkan observasi awal di Desa Sakra Selatan, Kabupaten Lombok Timur, ditemukan beberapa UMKM yang berkembang, di antaranya usaha sembako dan usaha nugget yang menjadi fokus penelitian ini karena berkaitan langsung dengan kebutuhan masyarakat sehari-hari. Namun demikian, pelaku usaha masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan modal usaha, rendahnya kemampuan manajemen, kurangnya inovasi produk, belum optimalnya pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran, serta terbatasnya jaringan pemasaran. Potensi lokal yang dimiliki desa juga belum dimanfaatkan secara maksimal sebagai keunggulan kompetitif, sehingga perkembangan UMKM belum memberikan kontribusi yang optimal terhadap peningkatan perekonomian maupun pemberdayaan masyarakat.

Penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) karena mengkaji secara komprehensif strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal pada dua jenis usaha yang berbeda karakteristik, yaitu usaha sembako dan usaha nugget, dengan mengintegrasikan dua aspek utama, yaitu peningkatan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat dalam konteks Desa Sakra Selatan. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal pada usaha sembako dan usaha nugget di Desa Sakra Selatan; (2) menganalisis strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dalam memberdayakan masyarakat di Desa Sakra Selatan; dan (3) menganalisis faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan UMKM berbasis potensi lokal pada kedua usaha tersebut. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmiah mengenai pengembangan ekonomi desa berbasis potensi lokal serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah desa, pelaku UMKM, dan masyarakat dalam menyusun kebijakan maupun program pemberdayaan yang lebih efektif dan berkelanjutan.

LANDASAN TEORI

Secara teoritis, kerangka penelitian ini menempatkan tiga konsep utama yang saling berkaitan. Pertama, strategi pengembangan UMKM sebagaimana dijelaskan (Tambunan, 2022) yang menekankan penguatan sumber daya manusia, akses permodalan, inovasi produk, pemanfaatan teknologi, dan perluasan jaringan pemasaran sebagai unsur pokok peningkatan kapasitas usaha. Kedua, konsep potensi lokal yang mengacu pada Blakely and Leigh (2020) serta (Adisasmita, 2022), yang menempatkan sumber daya alam, sumber daya manusia, potensi ekonomi, budaya, dan kelembagaan wilayah sebagai modal pembangunan ekonomi daerah. Ketiga, konsep pemberdayaan masyarakat menurut (Ife, 2022) dan (Mardikanto & Soebiato, 2020), yang memandang masyarakat sebagai subjek pembangunan yang perlu ditingkatkan pengetahuan, keterampilan, partisipasi, akses sumber daya, dan kemandiriannya. Ketiga kerangka tersebut digunakan secara terintegrasi untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dapat sekaligus mendorong peningkatan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat Desa Sakra Selatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian bertujuan memperoleh pemahaman mendalam

mengenai fenomena yang diteliti berdasarkan kondisi nyata di lapangan, sehingga peneliti dapat mengungkap fakta, peristiwa, serta makna yang berkaitan dengan strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dalam meningkatkan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat. Menurut (Sugiyono, 2019), metode penelitian kualitatif berlandaskan filsafat postpositivisme dan digunakan untuk meneliti objek pada kondisi alamiah (natural setting), dengan peneliti berperan sebagai instrumen utama dan analisis data dilakukan secara induktif. Jenis penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai strategi pengembangan UMKM, faktor pendukung dan penghambat, serta kontribusinya terhadap peningkatan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat di Dusun Montong Kubur, Desa Sakra Selatan.

Penelitian dilaksanakan di Dusun Montong Kubur, Desa Sakra Selatan, Kecamatan Sakra, Kabupaten Lombok Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Lokasi dipilih secara purposive karena merupakan wilayah yang memiliki potensi UMKM berbasis sumber daya lokal yang berperan dalam meningkatkan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat. Penelitian berlangsung selama tiga bulan, meliputi tahap persiapan, pengumpulan data, analisis data, hingga penyusunan laporan penelitian.

Subjek penelitian dipilih menggunakan teknik purposive sampling, yaitu memilih informan berdasarkan pertimbangan bahwa mereka memiliki pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan langsung dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal. Informan penelitian berjumlah lima orang, terdiri atas: (1) Kepala Desa Sakra Selatan sebagai informan kunci; (2) pelaku UMKM usaha sembako dan (3) pelaku UMKM usaha nugget sebagai informan utama; serta (4) Kepala Dusun Montong Kubur dan (5) seorang warga masyarakat sebagai informan pendukung. Untuk melengkapi data, peneliti juga menggunakan teknik snowball sampling guna memperoleh informasi tambahan dari informan lain yang direkomendasikan hingga data mencapai titik jenuh (data saturation).

Data yang digunakan terdiri atas data primer dan data sekunder (Sugiyono, 2019). Data primer diperoleh langsung dari informan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi mengenai kondisi UMKM, proses produksi, pemanfaatan potensi lokal, strategi pengembangan usaha, serta faktor pendukung dan penghambatnya. Data sekunder diperoleh dari profil Desa Sakra Selatan, data UMKM dari pemerintah desa, dokumen administrasi, arsip, jurnal ilmiah, buku, dan peraturan perundang-undangan yang relevan.

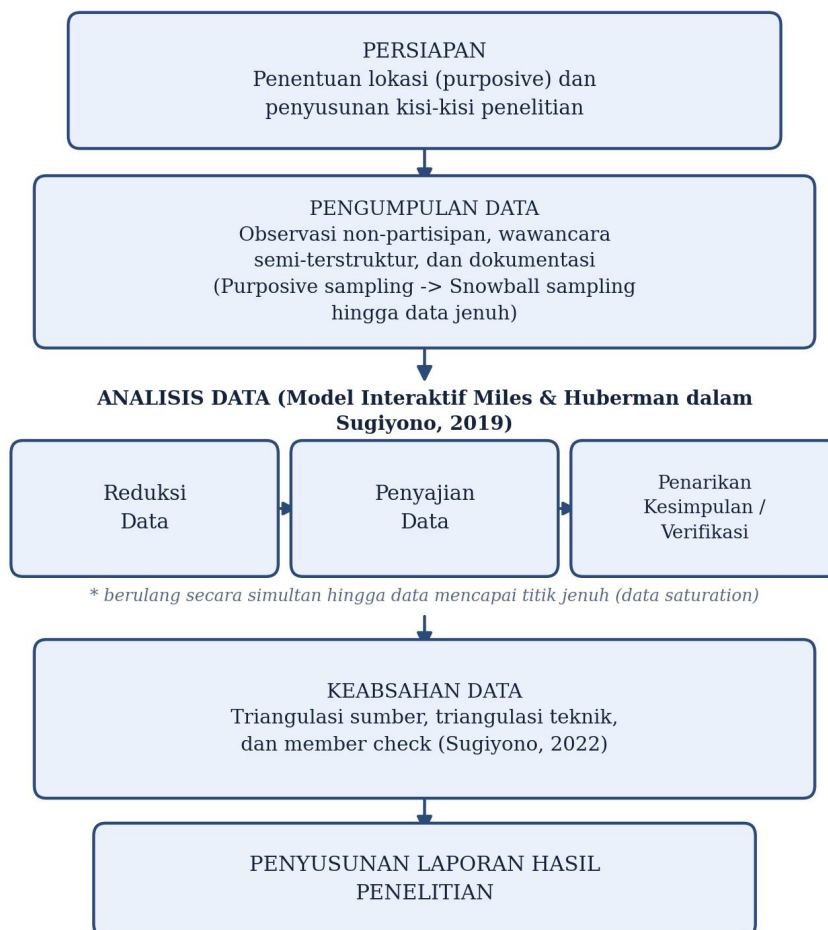
Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga cara. Observasi non-partisipan digunakan untuk mengamati kondisi lokasi penelitian, aktivitas pelaku UMKM, proses produksi, serta pemanfaatan potensi lokal. Wawancara semi-terstruktur dilakukan terhadap kelima informan untuk memperoleh informasi mendalam mengenai strategi pengembangan UMKM, pemanfaatan potensi lokal, serta faktor pendukung dan penghambat. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data observasi dan wawancara berupa catatan lapangan, foto kegiatan, dan dokumen pendukung lainnya. Kisi-kisi penelitian disusun berdasarkan empat fokus, yaitu strategi pengembangan UMKM (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2021), potensi lokal (Adisasmita, 2022), peningkatan perekonomian masyarakat (Todaro & Smith, 2022), dan pemberdayaan masyarakat (Mardikanto & Soebiato, 2020).

Keabsahan data diuji menggunakan triangulasi dan member check (Sugiyono, 2022). Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi dari kelima informan, sedangkan triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Member check dilakukan dengan mengonfirmasi kembali hasil wawancara kepada informan untuk memastikan kesesuaian antara data yang dicatat dan yang dimaksudkan

oleh informan. Analisis data dilakukan mengikuti model interaktif Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2019), yang terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi, yang berlangsung secara terus-menerus hingga data dianggap jenuh.

Reduksi data dilakukan dengan merangkum dan memfokuskan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi pada hal-hal pokok yang berkaitan dengan strategi pengembangan UMKM, pemanfaatan potensi lokal, pemberdayaan masyarakat, serta faktor pendukung dan penghambat. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif yang disusun berdasarkan indikator masing-masing fokus penelitian sehingga hubungan antarkategori data dapat terlihat dengan jelas. Penarikan kesimpulan dilakukan secara bertahap sejak awal pengumpulan data dan terus disempurnakan hingga diperoleh simpulan yang kredibel dan sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Proses analisis berlangsung secara simultan dengan proses pengumpulan data, sehingga apabila jawaban informan dirasa belum memadai, peneliti melanjutkan penggalan informasi hingga diperoleh data yang jenuh dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Dalam pelaksanaannya, peneliti juga memperhatikan aspek etika penelitian, yaitu memperoleh persetujuan lisan (informed consent) dari seluruh informan sebelum wawancara dilakukan, menjaga kenyamanan informan selama proses pengambilan data, serta menjamin bahwa informasi yang diberikan digunakan semata-mata untuk kepentingan akademik. Peneliti juga berupaya meminimalkan bias interpretasi dengan senantiasa mengonfirmasi pemahamannya terhadap jawaban informan secara langsung pada saat wawancara berlangsung, sebelum data tersebut direduksi dan disajikan dalam laporan penelitian.



Gambar 1. Alur Tahapan Metode Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data penelitian diperoleh melalui wawancara terhadap lima informan, yaitu Kepala Desa Sakra Selatan (Lalu Burhan, A.Md.Kep) sebagai informan kunci, pelaku UMKM usaha sembako (Ibu Nurhayati) dan pelaku UMKM usaha nugget (Ibu Aen) sebagai informan utama, serta Kepala Dusun Montong Kubur (Lalu Hamzani) dan seorang warga masyarakat (Ibu Arimah) sebagai informan pendukung, yang diperkuat dengan observasi terhadap kedua pelaku UMKM dan dokumentasi pendukung. Desa Sakra Selatan berada di Kecamatan Sakra, Kabupaten Lombok Timur, dengan luas wilayah 591,33 hektare yang didominasi lahan persawahan (385,38 ha) dan permukiman (150,70 ha), serta berpenduduk 10.841 jiwa. Sebagian besar penduduk bekerja sebagai petani/pekebun (29,07%) dan buruh tani (12,90%), sementara wiraswasta dan pedagang tercatat sekitar 9,89% dan sebagian kecil lainnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM, termasuk usaha sembako dan usaha nugget, berkembang sebagai kegiatan ekonomi nonpertanian yang memanfaatkan kebutuhan masyarakat sehari-hari dan sumber daya lokal yang tersedia. Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi tersebut, temuan penelitian disajikan dan dibahas berdasarkan tiga fokus permasalahan sebagaimana diuraikan berikut.

Tabel 1. Informan Penelitian

No.	Nama Informan	Kedudukan / Peran
1	Lalu Burhan, A.Md.Kep	Kepala Desa Sakra Selatan (informan kunci)
2	Nurhayati	Pelaku UMKM usaha sembako (informan utama)
3	Aen	Pelaku UMKM usaha nugget (informan utama)
4	Lalu Hamzani	Kepala Dusun Montong Kubur (informan pendukung)
5	Arimah	Masyarakat Desa Sakra Selatan (informan pendukung)

Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal pada Usaha Sembako dan Usaha Nugget

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan dilakukan melalui enam aspek, yaitu pembinaan dan pendampingan, peningkatan kualitas dan inovasi produk, pengembangan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi digital, pengembangan pemasaran, dan pengembangan kemitraan usaha. Keenam aspek tersebut sejalan dengan kerangka strategi pengembangan UMKM (Tambunan, 2022) yang menekankan penguatan sumber daya manusia, akses permodalan, inovasi produk, pemanfaatan teknologi, dan perluasan jaringan pemasaran, serta arah kebijakan (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2021) yang menempatkan pembinaan, pendampingan, digitalisasi, dan kemitraan sebagai unsur penting pengembangan UMKM.

Pembinaan dan Pendampingan

"Kami dari pemerintah desa tentu mendukung masyarakat yang memiliki usaha. UMKM ini penting karena bisa membantu meningkatkan pendapatan masyarakat. Kami berusaha memberikan arahan dan mendukung kegiatan usaha masyarakat sesuai dengan kemampuan pemerintah desa." (Wawancara dengan Kepala Desa Sakra Selatan, 2026)

"Kalau dari desa, kami merasa ada perhatian terhadap usaha masyarakat. Kami juga berharap ada pendampingan yang lebih sering, terutama bagaimana cara mengembangkan usaha dan memasarkannya supaya lebih banyak yang mengetahui." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha sembako, 2026)

Pemerintah desa memberikan perhatian terhadap perkembangan UMKM melalui pemberian arahan, informasi, dan dukungan kepada masyarakat yang menjalankan usaha. Kepala Desa Sakra Selatan menyatakan bahwa pemerintah desa mendukung masyarakat yang memiliki usaha karena UMKM membantu meningkatkan pendapatan masyarakat, sedangkan pelaku UMKM usaha sembako menyatakan masih memerlukan pendampingan yang lebih sering, terutama mengenai cara mengembangkan usaha dan memasarkan produk. Hasil observasi menunjukkan bahwa kedua UMKM masih dikelola dalam skala sederhana dan banyak bertumpu pada pengalaman pelaku usaha, sehingga kebutuhan pendampingan tidak hanya menyangkut bantuan modal, tetapi juga pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, pemasaran, inovasi produk, dan pengembangan jaringan usaha. Temuan ini sejalan dengan Ife (2022) yang menekankan bahwa pendampingan seharusnya menjadi proses pembelajaran berkelanjutan agar pelaku usaha mampu mengidentifikasi masalah dan menemukan solusi secara mandiri, dan konsisten dengan temuan (Suyatno & Suryani, 2022) bahwa pembinaan dan pendampingan oleh pemerintah desa turut

mendorong pemanfaatan potensi sumber daya lokal melalui kegiatan UMKM. Perbedaannya, penelitian Suyatno dan Suryani bersifat deskriptif eksploratif pada satu desa, sedangkan penelitian ini menempatkan pembinaan dan pendampingan sebagai satu dari enam strategi yang saling terkait dalam pengembangan usaha sembako dan usaha nugget.

Dengan demikian, pembinaan dan pendampingan merupakan strategi dasar pengembangan UMKM Desa Sakra Selatan. Dukungan pemerintah desa telah menjadi modal kelembagaan bagi keberlangsungan usaha, tetapi belum sepenuhnya mampu meningkatkan kapasitas pelaku usaha secara optimal, sehingga pembinaan perlu diarahkan pada kebutuhan nyata pelaku usaha seperti pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan persediaan, inovasi produk, pengemasan, pemasaran digital, dan pengembangan jaringan usaha.

Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk

"Kalau usaha nugget, memang harus ada inovasi supaya orang tidak bosan. Kadang kita coba membuat variasi rasa atau bentuk, kemudian kemasannya juga harus diperhatikan supaya kelihatan lebih menarik." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Usaha sembako dan usaha nugget memiliki karakteristik produk yang berbeda sehingga strategi pengembangannya juga berbeda. Usaha sembako menekankan ketersediaan dan kelengkapan barang sesuai kebutuhan konsumen, sedangkan usaha nugget memiliki peluang pengembangan melalui variasi rasa, bentuk, ukuran, dan kemasan. Pelaku usaha nugget menyatakan bahwa inovasi diperlukan agar konsumen tidak bosan terhadap produk, sementara pelaku usaha sembako lebih menekankan pentingnya kelengkapan barang yang sering dicari pelanggan. Inovasi yang dilakukan belum sepenuhnya berupa penciptaan produk baru, melainkan lebih banyak berupa penyempurnaan produk yang sudah ada, sejalan dengan PP Nomor 7 Tahun 2021 yang menjelaskan inovasi produk sebagai upaya peningkatan kualitas, desain, kemasan, maupun variasi produk sesuai kebutuhan konsumen (Republik Indonesia, 2021). Temuan ini relevan dengan (Farizqiyah, 2024) yang menunjukkan bahwa pengembangan produk berbasis potensi lokal dapat meningkatkan daya saing UMKM; perbedaannya, Farizqiyah berfokus pada satu produk unggulan desa (tape singkong), sedangkan penelitian ini membandingkan dua karakter usaha yang berbeda.

Dengan demikian, strategi inovasi di Desa Sakra Selatan perlu disesuaikan dengan karakteristik masing-masing UMKM: usaha sembako memperkuat daya saing melalui kelengkapan barang dan kualitas pelayanan, sedangkan usaha nugget memiliki peluang lebih besar melalui variasi produk dan pengembangan identitas kemasan.

Pengembangan Sumber Daya Manusia

"Masyarakat di sini sebenarnya banyak yang bisa usaha, tetapi sebagian masih menjalankan usaha berdasarkan pengalaman. Kalau ada pelatihan tentang cara mengelola usaha, pemasaran, atau penggunaan media sosial, tentu akan membantu masyarakat." (Wawancara dengan Kepala Dusun Montong Kubur, 2026)

Pelaku usaha sembako dan usaha nugget pada dasarnya telah memiliki keterampilan operasional yang diperoleh melalui pengalaman menjalankan usaha, tetapi pengalaman tersebut belum sepenuhnya diikuti kemampuan manajerial dan teknologi yang memadai, khususnya pencatatan keuangan, pemasaran digital, pengemasan, dan perluasan pasar. Kepala Dusun Montong Kubur menyatakan bahwa masyarakat sebenarnya banyak yang mampu berusaha, tetapi masih menjalankan usaha berdasarkan pengalaman, sehingga pelatihan mengenai pengelolaan usaha, pemasaran, dan penggunaan media sosial akan sangat membantu. Kondisi ini sejalan dengan teori pengembangan UMKM (Tambunan, 2022) yang menempatkan sumber daya manusia sebagai unsur penting peningkatan kapasitas usaha, serta konsisten dengan temuan

(Suyatno & Suryani, 2022) bahwa pengembangan potensi sumber daya manusia yang kreatif dan inovatif menjadi bagian penting dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal.

Pelatihan bagi pelaku UMKM Desa Sakra Selatan sebaiknya bersifat praktis dan berkaitan langsung dengan kebutuhan usaha, seperti pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stok, fotografi produk, pemasaran media sosial, pengemasan, dan pelayanan konsumen, sehingga masyarakat semakin mampu mengubah potensi lokal menjadi kegiatan ekonomi bernilai tambah.

Pemanfaatan Teknologi Digital

"Untuk pemasaran melalui media sosial sebenarnya bagus, tetapi belum terlalu rutin dilakukan. Biasanya kalau ada pesanan baru kami kirimkan melalui WhatsApp. Kalau bisa menggunakan media sosial dengan lebih baik, mungkin pembelinya bisa lebih banyak." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan UMKM di Desa Sakra Selatan belum dilakukan secara optimal. Pelaku usaha nugget menyatakan bahwa pemasaran melalui media sosial sebenarnya bagus tetapi belum rutin dilakukan, dan pesanan lebih banyak dilayani melalui WhatsApp. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara kesadaran mengenai pentingnya teknologi dengan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkannya sebagai instrumen bisnis. Temuan ini sejalan dengan González-Varona, López-Paredes, Poza, dan Acebes (2024) yang menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat membantu UMKM meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat daya saing usaha; namun keberhasilan transformasi digital sangat dipengaruhi oleh kemampuan organisasi mengembangkan kompetensi dan pembelajaran, bukan semata-mata ketersediaan perangkat teknologi.

Dengan demikian, pemanfaatan teknologi digital di Desa Sakra Selatan perlu dipahami sebagai kebutuhan pengembangan kapasitas, bukan hanya penyediaan perangkat. Pelaku usaha membutuhkan pendampingan mengenai pembuatan foto produk, penyusunan konten, penggunaan media sosial, dan pengelolaan promosi secara konsisten agar produk lokal dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

Pengembangan dan Perluasan Pemasaran

"Selama ini pelanggan kebanyakan orang sekitar sini. Kalau ada yang sudah tahu usaha kita biasanya mereka datang lagi. Tetapi untuk menjangkau pembeli yang lebih jauh memang masih kurang." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha sembako, 2026)

Konsumen usaha sembako sebagian besar berasal dari masyarakat sekitar, sedangkan pemasaran usaha nugget banyak bergantung pada konsumen yang telah mengetahui produk atau melakukan pemesanan sebelumnya. Pola pemasaran tersebut mampu menjaga keberlangsungan usaha dalam skala lokal, tetapi belum memberikan peluang besar untuk memperluas pasar karena kekuatan pemasaran masih bertumpu pada kedekatan sosial antara pelaku usaha dan konsumen. Temuan ini memiliki persamaan dengan Asyah, Maulana, dan Maulidanti (2025) yang menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas masyarakat mendukung partisipasi dalam kegiatan ekonomi produktif, sekaligus menegaskan pentingnya perluasan jaringan pemasaran sebagai unsur peningkatan daya saing UMKM.

Perluasan pemasaran merupakan strategi penting untuk mengubah potensi lokal menjadi kekuatan ekonomi yang lebih besar. Pelaku UMKM dapat mengembangkan pemasaran melalui media sosial, promosi dari konsumen ke konsumen, kemasan yang informatif, dan kerja sama dengan pihak lain, dilakukan secara bertahap sesuai kemampuan pelaku usaha.

Pengembangan Kemitraan Usaha

"Kerja sama dengan pihak lain sebenarnya belum banyak dilakukan. Selama ini usaha berjalan dengan modal dan tenaga sendiri, dibantu keluarga. Kalau ada kerja sama dengan pihak lain, tentu bisa membantu mengatasi kekurangan yang ada." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Kemitraan usaha di Desa Sakra Selatan belum berkembang secara optimal. Hubungan usaha masih lebih banyak berlangsung antara pelaku usaha dengan keluarga, pemasok, dan konsumen, belum sepenuhnya berkembang menjadi jaringan kemitraan yang memberikan akses lebih luas terhadap modal, teknologi, informasi, dan pasar. Kondisi ini sejalan dengan (González-Varona et al., 2024) yang menunjukkan bahwa kolaborasi antara pelaku UMKM dengan berbagai pihak, seperti pemerintah, lembaga usaha, pemasok, dan lembaga pendidikan, dapat mendukung peningkatan kapasitas usaha dan akses terhadap sumber daya, serta relevan dengan (Ansu-Mensah et al., 2021) bahwa akses terhadap layanan informasi usaha dan jejaring eksternal turut menentukan kinerja UMKM, tidak semata bergantung pada kemampuan internal pelaku usaha.

Kemitraan merupakan strategi yang perlu diperkuat karena menjadi penghubung antara UMKM dengan berbagai sumber daya eksternal. Pemerintah desa dapat berperan sebagai fasilitator yang mempertemukan pelaku UMKM dengan lembaga keuangan, pemasok, dan pasar yang lebih luas, sehingga membantu pelaku usaha mengatasi keterbatasan sumber daya sekaligus memperbesar peluang pengembangan usaha.

Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal dalam Pemberdayaan Masyarakat

Pemanfaatan potensi lokal di Desa Sakra Selatan dibahas melalui lima indikator, yaitu pemanfaatan sumber daya alam, sumber daya manusia, potensi ekonomi dan produk unggulan lokal, budaya dan kearifan lokal, serta dukungan kelembagaan masyarakat dan pemerintah desa. Kerangka ini mengacu pada Blakely and Leigh (2020) yang menekankan sumber daya lokal sebagai modal pembangunan ekonomi wilayah dan (Adisasmita, 2022) yang menempatkan potensi wilayah dan kemampuan masyarakat mengelola sumber daya sebagai bagian penting pembangunan ekonomi daerah, serta konsep pemberdayaan masyarakat Ife (2022) dan Mardikanto dan Soebiato (2020) yang memandang masyarakat sebagai subjek pembangunan yang mampu mengenali potensi, mengambil keputusan, memperoleh akses sumber daya, dan membangun kemandirian.

Pemanfaatan Sumber Daya Alam

"Potensi yang ada di desa ini cukup banyak dan masyarakat sebenarnya sudah memanfaatkannya untuk kegiatan ekonomi. Tinggal bagaimana potensi tersebut dikembangkan supaya bisa memberikan nilai tambah dan pendapatan bagi masyarakat." (Wawancara dengan Kepala Desa Sakra Selatan, 2026)

Masyarakat Desa Sakra Selatan menunjukkan kemampuan melihat bahan yang tersedia di lingkungan sekitar dan menghubungkannya dengan kebutuhan usaha. Pada usaha nugget, ketersediaan bahan menjadi pertimbangan utama dalam proses produksi, sedangkan pada usaha sembako, pemanfaatan potensi lokal lebih terlihat dari kemampuan pelaku usaha menyediakan barang sesuai kebutuhan masyarakat setempat. Hasil observasi menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak semata-mata menentukan jenis kegiatan ekonomi berdasarkan modal yang dimiliki, tetapi juga berdasarkan kondisi lingkungan dan kebutuhan masyarakat, sehingga terdapat proses pengenalan potensi secara praktis: masyarakat melihat apa yang tersedia, apa yang dibutuhkan, dan apa yang dapat dijadikan peluang usaha.

Temuan ini sejalan dengan teori pembangunan ekonomi wilayah (Adisasmita, 2022) dan

konsep pengembangan ekonomi lokal Blakely and Leigh (2020) yang menempatkan sumber daya wilayah sebagai modal pembangunan yang perlu diolah masyarakat agar menghasilkan nilai tambah. Dengan demikian, sumber daya lokal merupakan modal awal pemberdayaan masyarakat, tetapi manfaatnya akan semakin besar apabila masyarakat memiliki kemampuan mengolahnya menjadi produk atau kegiatan ekonomi yang bernilai tambah, sehingga pemanfaatan sumber daya lokal perlu disertai peningkatan keterampilan, inovasi, dan dukungan pemasaran.

Pemanfaatan Sumber Daya Manusia

"Masyarakat di sini sebenarnya banyak yang memiliki keterampilan untuk usaha. Ada yang berdagang, membuat makanan, dan menjalankan usaha dari rumah. Kalau keterampilan itu terus dikembangkan, tentu bisa membantu meningkatkan pendapatan keluarga." (Wawancara dengan warga masyarakat, 2026)

Sumber daya manusia merupakan salah satu potensi utama dalam pengembangan UMKM. Keterampilan dan pengalaman masyarakat Desa Sakra Selatan dalam perdagangan, produksi makanan, dan pelayanan konsumen menjadi modal utama pengembangan usaha; pelaku usaha belajar mengelola usaha dengan menghadapi masalah secara langsung, sehingga kegiatan usaha menjadi ruang pembelajaran ekonomi sekaligus ruang peningkatan keterampilan. Hasil observasi menunjukkan bahwa sumber daya manusia tidak hanya berperan sebagai tenaga kerja, tetapi juga sebagai pihak yang mengambil keputusan mengenai produk, pembelian bahan, pelayanan konsumen, dan cara mempertahankan usaha.

Temuan ini konsisten dengan Ife (2022) yang menempatkan masyarakat sebagai subjek yang mampu mengenali potensi dan mengelola sumber dayanya sendiri, serta dengan Mardikanto dan Soebiato (2020) yang menjadikan peningkatan pengetahuan dan keterampilan sebagai indikator keberhasilan pemberdayaan. Dengan demikian, kemampuan yang diperoleh masyarakat melalui pengalaman perlu diperkuat dengan pelatihan dan pendampingan agar mereka tidak hanya mampu menjalankan usaha, tetapi juga mampu mengembangkannya secara lebih profesional dan adaptif terhadap perubahan lingkungan ekonomi.

Pemanfaatan Potensi Ekonomi dan Produk Unggulan Lokal

"Usaha sembako ini memang dibutuhkan masyarakat karena barang yang dijual merupakan kebutuhan sehari-hari. Jadi selama kita bisa menyediakan barang yang dibutuhkan dan memberikan pelayanan yang baik, masyarakat akan tetap datang membeli." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha sembako, 2026)

Usaha sembako dan usaha nugget merupakan bentuk potensi ekonomi masyarakat yang berkembang berdasarkan kebutuhan pasar lokal. Usaha sembako memiliki peluang karena menyediakan kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan masyarakat secara rutin, sedangkan usaha nugget memanfaatkan peluang permintaan terhadap makanan olahan dan dapat dikembangkan melalui variasi produk serta inovasi pemasaran. Kondisi ini menunjukkan bahwa potensi ekonomi lokal tidak selalu harus berbentuk produk tradisional atau komoditas yang secara historis dikenal sebagai produk khas desa, tetapi juga dapat muncul dari kemampuan masyarakat membaca kebutuhan pasar.

Temuan tersebut sejalan dengan konsep pengembangan ekonomi lokal Blakely and Leigh (2020), yaitu pengembangan ekonomi yang bertumpu pada kemampuan wilayah dan masyarakat memanfaatkan sumber daya untuk menghasilkan aktivitas ekonomi, serta relevan dengan Farizqiyah (2024) yang menunjukkan bahwa pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dapat memperkuat ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan demikian,

potensi ekonomi Desa Sakra Selatan perlu dipahami secara dinamis, yaitu tidak hanya berdasarkan apa yang sudah tersedia, tetapi juga berdasarkan kemampuan masyarakat membaca perubahan kebutuhan konsumen.

Pemanfaatan Budaya dan Kearifan Lokal

"Budaya dan potensi lokal sebenarnya bisa dikembangkan menjadi sesuatu yang memiliki nilai ekonomi. Tetapi masyarakat masih perlu diberikan pemahaman bagaimana caranya mengemas potensi lokal tersebut menjadi produk yang bisa dipasarkan." (Wawancara dengan Kepala Desa Sakra Selatan, 2026)

Budaya dan kearifan lokal, seperti nilai gotong royong, hubungan kekeluargaan, dan kegiatan keagamaan, belum dimanfaatkan secara optimal sebagai identitas dalam pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan. Identitas lokal belum secara kuat ditampilkan dalam kemasan, promosi, maupun narasi produk usaha sembako dan usaha nugget, meskipun masyarakat sesungguhnya memiliki nilai, tradisi, pengetahuan, dan karakter sosial yang berpotensi menjadi pembeda produk apabila dikemas dengan tepat.

Kondisi ini sejalan dengan Asyah, Maulana, dan Maulidanti (2025) yang menunjukkan bahwa potensi lokal mencakup sumber daya alam, keterampilan masyarakat, produk unggulan, budaya, dan kearifan lokal yang dapat dikembangkan menjadi kekuatan ekonomi, serta dengan pendekatan pemberdayaan masyarakat Mardikanto dan Soebiato (2020) yang menekankan pentingnya kemampuan masyarakat memanfaatkan potensi yang tersedia. Dengan demikian, budaya dan kearifan lokal merupakan potensi yang membutuhkan proses kreatif agar dapat dikombinasikan dengan inovasi produk dan pemasaran, sehingga nilai budaya sekaligus dapat menjadi nilai ekonomi tanpa menghilangkan identitas masyarakat setempat.

Dukungan Kelembagaan Masyarakat dan Pemerintah Desa

"Pemerintah desa tentunya memiliki peran untuk mendukung masyarakat yang menjalankan usaha. Kalau UMKM berkembang, masyarakat juga bisa mendapatkan tambahan pendapatan. Karena itu, kami berusaha memberikan dukungan sesuai dengan kemampuan desa." (Wawancara dengan Kepala Desa Sakra Selatan, 2026)

Pemerintah desa memberikan arahan, informasi, pembinaan, dan dukungan terhadap masyarakat yang menjalankan usaha, sementara masyarakat berperan sebagai pelaku usaha, konsumen, dan anggota keluarga yang membantu kegiatan usaha. Hubungan tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM berbasis potensi lokal membutuhkan ekosistem yang mendukung, sejalan dengan Ife (2022) yang menekankan pentingnya akses terhadap sumber daya dan penguatan kekuatan masyarakat, serta Mardikanto dan Soebiato (2020) yang menempatkan akses sumber daya, partisipasi, dan kemandirian sebagai bagian penting pemberdayaan. Dukungan kelembagaan menjadi penghubung antara potensi lokal dan proses pemberdayaan masyarakat, sehingga pemerintah desa perlu memperkuat peran sebagai fasilitator yang menghubungkan UMKM dengan sumber pembiayaan, pelatihan, teknologi, pasar, dan kemitraan.

Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal

Faktor pendukung dan penghambat dalam penelitian ini dianalisis berdasarkan kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan UMKM, mengacu pada teori pengembangan UMKM Tambunan (2022) yang menekankan kapasitas SDM, permodalan,

inovasi, teknologi, dan pasar, serta teori pemberdayaan masyarakat Iff (2022) dan Mardikanto dan Soebiato (2020) yang menekankan akses masyarakat terhadap sumber daya, kemampuan, dan partisipasi.

Tabel 2. Ringkasan Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pengembangan UMKM

Faktor Pendukung	Faktor Penghambat
Ketersediaan potensi lokal	Keterbatasan modal usaha
Ketersediaan bahan baku	Keterbatasan & perubahan harga bahan baku
Dukungan keluarga dan masyarakat	Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan
Dukungan pemerintah desa	Keterbatasan sarana produksi
Ketersediaan modal dan sarana usaha	Keterbatasan pemasaran
Permintaan dan dukungan konsumen	Persaingan dengan usaha sejenis

Faktor Pendukung

Hasil penelitian mengidentifikasi enam faktor pendukung utama pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan sebagaimana diuraikan berikut.

Ketersediaan Potensi Lokal dan Bahan Baku

"Kalau untuk usaha nugget, kita melihat bahan yang mudah diperoleh di sekitar dan juga melihat apa yang disukai oleh masyarakat. Selama bahan tersedia dan ada yang membeli, usaha masih bisa terus dijalankan." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Ketersediaan potensi lokal berupa bahan yang mudah diperoleh dan kebutuhan masyarakat yang dapat dijadikan peluang usaha menjadi faktor pendukung utama, sejalan dengan Blakely and Leigh (2020) dan Farizqiyah (2024) yang menempatkan potensi lokal sebagai modal pengembangan ekonomi masyarakat. Kepala Dusun Montong Kubur menegaskan bahwa potensi yang ada di desa dapat menjadi peluang usaha apabila masyarakat mampu melihat dan mengolahnya menjadi sesuatu yang bernilai ekonomi. Selain itu, ketersediaan bahan baku dan barang dagangan memungkinkan kelancaran produksi dan pelayanan; pada usaha nugget, kemudahan memperoleh bahan memungkinkan produksi dilakukan sesuai pesanan, sedangkan pada usaha sembako, ketersediaan barang dagangan menjadi bagian penting dalam mempertahankan pelayanan kepada pelanggan. Temuan ini konsisten dengan (Moloro, 2022) dan (Endris & Kassegn, 2022) bahwa akses terhadap bahan baku (input usaha) berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mikro dan kecil.

Dukungan Keluarga, Masyarakat, dan Pemerintah Desa

"Kalau pesanan banyak, biasanya keluarga ikut membantu. Dengan adanya bantuan keluarga, pekerjaan menjadi lebih cepat selesai dan saya tidak terlalu kesulitan mengerjakannya sendiri." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Dukungan keluarga dan masyarakat menjadi modal sosial yang membantu produksi, pelayanan, dan pemasaran, sekaligus memperkuat daya tahan UMKM pada tahap awal pengembangan usaha, sejalan dengan Iff (2022) dan Asyah, Maulana, dan Maulidanti (2025). Di sisi lain, dukungan pemerintah desa melalui pemberian informasi, pembinaan, dan dorongan memberikan legitimasi dan motivasi bagi pelaku usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan kegiatan usahanya, sejalan dengan temuan Suyatno dan Suryani (2022) mengenai pentingnya peran pemerintah desa dan kelembagaan lokal dalam mendorong pengembangan UMKM berbasis potensi lokal.

Ketersediaan Modal, Sarana Usaha, dan Permintaan Konsumen

Modal dan sarana usaha menjadi faktor yang menentukan kapasitas UMKM; pada usaha sembako, modal berkaitan dengan kemampuan menyediakan stok barang, sedangkan pada usaha nugget, sarana produksi berkaitan dengan kemampuan memenuhi pesanan dalam jumlah lebih besar, sejalan dengan Tambunan (2022) yang menempatkan akses permodalan sebagai unsur penting pengembangan UMKM. Selain itu, permintaan dan dukungan konsumen menjadi faktor eksternal yang sangat penting bagi keberlanjutan usaha; usaha sembako memperoleh dukungan dari pelanggan sekitar yang membutuhkan barang sehari-hari, sedangkan usaha nugget memperoleh permintaan berdasarkan pesanan, sejalan dengan Suyatno dan Suryani (2022) dan Farizqiyah (2024) bahwa pemenuhan kebutuhan masyarakat dan pemanfaatan pasar lokal merupakan bagian penting dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal.

Faktor Penghambat

Hasil penelitian juga mengidentifikasi enam faktor penghambat utama pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan sebagaimana diuraikan berikut.

Keterbatasan Modal dan Bahan Baku

"Kalau modal terbatas, kita harus menyesuaikan barang yang dibeli. Tidak semua barang bisa ditambah sekaligus karena harus melihat uang yang tersedia." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha sembako, 2026)

Keterbatasan modal usaha menyebabkan pelaku usaha harus menyesuaikan skala kegiatan dengan kemampuan modal yang tersedia, sejalan dengan Tambunan (2022) dan Ansu-Mensah, Kwakwa, dan Maku (2021) yang menunjukkan bahwa akses terhadap modal/kredit menjadi bagian penting dalam kemampuan UMKM berkembang. Di samping itu, keterbatasan dan perubahan harga bahan baku, terutama pada usaha nugget, turut memengaruhi biaya produksi dan margin keuntungan; ketika harga bahan baku meningkat, pelaku usaha harus menyesuaikan harga jual maupun jumlah produksi, sejalan dengan (Moloro, 2022) dan (Endris & Kassegn, 2022) mengenai keterkaitan akses input usaha dengan kinerja usaha mikro dan kecil.

Keterbatasan Pengetahuan, Keterampilan, dan Sarana Produksi

Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital, pencatatan keuangan, pengemasan, dan inovasi produk menunjukkan bahwa proses pemberdayaan belum sepenuhnya optimal, sejalan dengan Mardikanto dan Soebiato (2020) yang menjadikan peningkatan pengetahuan dan keterampilan sebagai indikator keberhasilan pemberdayaan, serta konsisten dengan temuan Suyatno dan Suryani (2022) mengenai pentingnya pengembangan pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia lokal. Selain itu, keterbatasan sarana produksi menyebabkan proses produksi harus dilakukan secara bertahap ketika usaha nugget menerima pesanan dalam jumlah besar, sehingga menimbulkan kesenjangan antara potensi permintaan dan kemampuan produksi, sejalan dengan Moloro (2022) dan Tambunan (2022) mengenai pentingnya peningkatan kapasitas dan produktivitas usaha.

Keterbatasan Pemasaran dan Persaingan Usaha

"Selama ini pelanggan banyak berasal dari orang sekitar dan orang yang sudah pernah membeli. Untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas memang masih menjadi kendala." (Wawancara dengan pelaku UMKM usaha nugget, 2026)

Keterbatasan pemasaran menjadi hambatan yang paling nyata karena pelaku usaha masih banyak mengandalkan pelanggan sekitar dan promosi dari mulut ke mulut, yang berkaitan erat dengan kapasitas digital sebagaimana ditemukan González-Varona et al. (2024). Persaingan

dengan usaha sejenis juga menjadi faktor eksternal yang dapat menghambat perkembangan UMKM, menuntut pelaku usaha mempertahankan kualitas, harga, dan pelayanan; namun demikian, persaingan tersebut juga dapat mendorong inovasi dan peningkatan daya saing, sejalan dengan Suyatno dan Suryani (2022) dan Ansu-Mensah, Kwakwa, dan Maku (2021) yang menunjukkan bahwa faktor lingkungan usaha turut memengaruhi kinerja UMKM.

Secara keseluruhan, faktor pendukung dan faktor penghambat UMKM Desa Sakra Selatan saling berkaitan. Ketersediaan potensi lokal, bahan baku, dukungan masyarakat, pemerintah desa, modal, sarana, dan permintaan konsumen memberikan dasar yang kuat bagi keberlangsungan usaha, tetapi kekuatan tersebut masih berhadapan dengan keterbatasan modal, bahan baku, kompetensi, sarana produksi, pemasaran, dan persaingan. Oleh karena itu, strategi pengembangan UMKM tidak dapat dilakukan hanya dengan memperkuat satu aspek, tetapi perlu dilakukan secara terpadu melalui peningkatan kapasitas SDM, inovasi produk, digitalisasi, perluasan pasar, akses modal, dan kemitraan, sejalan dengan pandangan bahwa masyarakat akan semakin berdaya apabila memiliki kemampuan, akses terhadap sumber daya, kesempatan berpartisipasi, dan kemampuan mengelola potensi lokal secara mandiri (Ife, 2022).

Implikasi Penelitian

Secara teoritis, temuan penelitian ini memperkuat pandangan bahwa strategi pengembangan UMKM, potensi lokal, dan pemberdayaan masyarakat merupakan tiga konsep yang saling terintegrasi dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Strategi pengembangan UMKM yang efektif (Tambunan, 2022) hanya akan memberikan dampak optimal apabila disusun berdasarkan potensi lokal yang benar-benar dimiliki wilayah (Adisasmita, 2022; Blakely & Leigh, 2020), dan pada saat yang sama mampu meningkatkan kapasitas, partisipasi, serta kemandirian masyarakat sebagai subjek pembangunan (Ife, 2022; Mardikanto & Soebiato, 2020). Penelitian ini juga memperkaya kajian empiris mengenai UMKM di tingkat desa dengan menunjukkan bahwa dua jenis usaha yang berbeda karakteristik, yaitu usaha sembako yang berorientasi pada pemenuhan kebutuhan harian dan usaha nugget yang berorientasi pada inovasi produk olahan, dapat dianalisis dalam satu kerangka strategi pengembangan yang sama namun dengan penekanan yang berbeda pada masing-masing indikator.

Secara praktis, temuan penelitian ini memberikan sejumlah implikasi. Bagi pemerintah desa, hasil penelitian menegaskan perlunya program pembinaan dan pendampingan yang lebih terstruktur dan berkelanjutan, tidak hanya berupa arahan umum, tetapi juga pelatihan teknis mengenai pencatatan keuangan, pengemasan, dan pemasaran digital. Bagi pelaku UMKM, temuan ini menegaskan pentingnya inovasi produk yang disesuaikan dengan karakteristik usaha masing-masing serta pemanfaatan media sosial secara lebih konsisten untuk memperluas jangkauan pasar. Bagi masyarakat, keterlibatan sebagai konsumen dan pendukung sosial terbukti menjadi salah satu penopang keberlangsungan UMKM, sehingga partisipasi masyarakat perlu terus didorong melalui program-program yang melibatkan warga secara langsung. Implikasi ini sejalan dengan dan memperkuat temuan penelitian terdahulu, seperti (Suyatno & Suryani, 2022), (Asyiah et al., 2025), (Farizqiyah, 2024), serta (González-Varona et al., 2024), yang secara konsisten menunjukkan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM berbasis potensi lokal ditentukan oleh kombinasi antara kapasitas internal pelaku usaha dan dukungan ekosistem eksternal yang memadai.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki sejumlah keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam menafsirkan

hasilnya. Pertama, penelitian hanya melibatkan lima informan pada satu dusun di Desa Sakra Selatan, yaitu Dusun Montong Kubur, sehingga temuan penelitian belum tentu dapat digeneralisasikan pada seluruh UMKM di desa tersebut maupun di wilayah lain yang memiliki karakteristik sosial ekonomi berbeda. Kedua, penelitian ini berfokus pada dua jenis usaha, yaitu usaha sembako dan usaha nugget, sehingga belum menggambarkan keragaman strategi pengembangan pada jenis UMKM lain, seperti usaha kerajinan, jasa, maupun pertanian olahan. Ketiga, sebagai penelitian kualitatif deskriptif, hasil penelitian ini lebih menekankan pemaknaan mendalam terhadap fenomena yang terjadi dibandingkan generalisasi statistik, sehingga diperlukan penelitian lanjutan dengan cakupan informan dan lokasi yang lebih luas, termasuk kemungkinan pendekatan kuantitatif atau campuran, untuk memperkuat dan memperluas temuan yang diperoleh.

Sintesis Temuan Penelitian

Secara keseluruhan, temuan ketiga fokus permasalahan dalam penelitian ini saling berkaitan dan memperlihatkan satu pola yang konsisten. Strategi pengembangan UMKM (pembinaan, inovasi produk, pengembangan SDM, digitalisasi, pemasaran, dan kemitraan) menjadi instrumen yang mengubah potensi lokal (sumber daya alam, sumber daya manusia, potensi ekonomi, budaya, dan kelembagaan) menjadi kegiatan ekonomi yang bernilai tambah, sedangkan hasil dari proses tersebut pada gilirannya menjadi wahana pemberdayaan masyarakat karena masyarakat memperoleh pengetahuan, keterampilan, pendapatan, dan kemandirian ekonomi baru. Dengan kata lain, strategi pengembangan UMKM bukan hanya persoalan teknis peningkatan omzet usaha, melainkan juga proses sosial yang membentuk kapasitas masyarakat Desa Sakra Selatan secara bertahap.

Pola tersebut juga terlihat dari relasi antara faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung, seperti ketersediaan potensi lokal, dukungan keluarga dan pemerintah desa, serta permintaan konsumen, pada dasarnya merupakan modal sosial dan ekonomi yang sudah dimiliki desa, sedangkan faktor penghambat, seperti keterbatasan modal, pengetahuan, sarana produksi, dan pemasaran, mencerminkan kesenjangan kapasitas yang belum terisi. Titik temu antara kedua kelompok faktor tersebut menunjukkan bahwa intervensi yang paling strategis bukan menciptakan potensi baru, melainkan memperkuat kapasitas pelaku usaha dan kelembagaan pendukung agar potensi yang sudah tersedia dapat dimanfaatkan secara lebih optimal. Sintesis ini memperkuat kerangka teoretis penelitian yang mengintegrasikan strategi pengembangan UMKM (Tambunan, 2022), potensi lokal (Adisasmita, 2022; Blakely & Leigh, 2020), dan pemberdayaan masyarakat (Ife, 2022; Mardikanto & Soebiato, 2020) sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dalam konteks pembangunan ekonomi desa.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dalam meningkatkan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat Desa Sakra Selatan, dapat disimpulkan tiga hal. Pertama, strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal pada usaha sembako dan usaha nugget dilakukan melalui pembinaan dan pendampingan, peningkatan kualitas dan inovasi produk, pengembangan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi digital, pengembangan pemasaran, serta pengembangan kemitraan. Usaha sembako dikembangkan melalui penyediaan barang yang lengkap dan pelayanan yang baik, sedangkan usaha nugget dikembangkan melalui inovasi variasi rasa, bentuk, dan kemasan. Pemerintah desa berperan mendukung melalui arahan, informasi, dan dukungan, namun pengembangan UMKM masih

menghadapi kendala berupa keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha, pencatatan keuangan, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital, sehingga diperlukan pembinaan berkelanjutan, peningkatan kapasitas SDM, optimalisasi media digital, serta perluasan pemasaran dan kemitraan.

Kedua, strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal dalam memberdayakan masyarakat dilakukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia, potensi ekonomi, serta kebutuhan dan pasar lokal. Usaha sembako berperan memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat, sedangkan usaha nugget memanfaatkan peluang pasar berupa permintaan terhadap produk makanan olahan. Peningkatan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan usaha, pemasaran, dan pemanfaatan potensi lokal, termasuk budaya dan kearifan lokal yang belum optimal dimanfaatkan sebagai identitas produk, masih perlu diperkuat agar proses pemberdayaan berlangsung lebih optimal.

Ketiga, faktor pendukung pengembangan UMKM meliputi ketersediaan potensi dan kebutuhan pasar lokal, ketersediaan bahan baku, dukungan keluarga, masyarakat, dan pemerintah desa, ketersediaan modal dan sarana usaha, serta permintaan konsumen. Faktor penghambat meliputi keterbatasan modal, bahan baku, pengetahuan dan keterampilan, sarana produksi, pemasaran, serta persaingan usaha. Dengan demikian, pengembangan UMKM di Desa Sakra Selatan berpotensi meningkatkan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat apabila didukung pembinaan dan pendampingan yang berkelanjutan, penguatan kapasitas sumber daya manusia, digitalisasi pemasaran, akses permodalan, dan kemitraan yang lebih luas.

Berdasarkan simpulan tersebut, disarankan agar pelaku UMKM terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan serta memanfaatkan media digital secara konsisten; pemerintah desa meningkatkan pembinaan, pelatihan, dan fasilitasi permodalan; masyarakat turut mendukung dan mempromosikan produk lokal; para pihak membangun kemitraan yang lebih kuat; dan peneliti selanjutnya memperluas kajian pada strategi digitalisasi, inovasi produk berbasis potensi lokal, serta efektivitas program pemberdayaan masyarakat dengan cakupan informan dan UMKM yang lebih luas.

DAFTAR REFERENSI

- Adisasmita, R. (2022). *Pembangunan Ekonomi Wilayah*. Graha Ilmu.
- Ansu-Mensah, P., Kwakwa, P. A., & Maku, S. N. T. (2021). Determinants of the business performance of small and medium enterprises in an emerging market economy. *International Journal of Management, Knowledge and Learning*, 10, 219–233. <https://doi.org/10.53615/2232-5697.10.219-233>
- Asyah, Y. N., Maulana, I., & Maulidanti, Y. (2025). Strategi pemberdayaan UMKM berbasis potensi lokal Desa Cisaruni Kecamatan Padakembang Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal ADMINISTRATOR*, 7(1).
- Blakely, E. J., & Leigh, N. G. (2020). *Planning Local Economic Development: Theory and Practice* (6th ed.). SAGE Publications.
- Endris, E., & Kassegn, A. (2022). The role of micro, small and medium enterprises (MSMEs) to the sustainable development of sub-Saharan Africa and its challenges: A systematic review of evidence from Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 20. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00221-8>
- Farizqiyah, S. (2024). Strategi pengembangan ekonomi lokal berbasis pemberdayaan UMKM (Studi pada UMKM Tape Singkong di Desa Kenduruan, Kabupaten Pasuruan). *Journal of Regional Economics Indonesia*, 5(1). <https://doi.org/10.26905/jrei.v5i1.10479>

-
- González-Varona, J. M., López-Paredes, A., Poza, D., & Acebes, F. (2024). Building and development of an organizational competence for digital transformation in SMEs. *ArXiv Preprint*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2406.01615>
- Ife, J. (2022). *Community Development in an Uncertain World: Vision, Analysis and Practice* (3rd ed.). Cambridge University Press.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2021). *Rencana Strategis Pengembangan UMKM Indonesia*.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for Humanity*. John Wiley & Sons.
- Mardikanto, T., & Soebiato, P. (2020). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta.
- Moloro, E. D. (2022). Assessment on the determinant factors on the performance of micro and small enterprises: The case of Hossana Town in Ethiopia. *European Journal of Business and Management*, 14(9). <https://doi.org/10.7176/EJBM/14-9-03>
- Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Republik Indonesia. (2014). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa*.
- Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Suyatno, & Suryani, D. A. (2022). Pengembangan potensi UMKM berbasis lokal dalam mendorong perekonomian di Desa Girikerto Sleman. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 9(2), 108–118.
- Tambunan, T. T. H. (2022). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. LP3ES.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2022). *Economic Development* (13th ed.). Pearson.