

ANALISIS PENGEMBANGAN UMKM BERBASIS POTENSI LOKAL DI DESA PADANG PANJANG KECAMATAN ALOR TIMUR KABUPATEN ALOR

Sifra Eunike Luring¹, Silpa Bilha Fanau², Petrus Mau Tellu Dony³,
Yermia S. Wabang⁴

¹²³ Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan Dan Ilmu
Pendidikan, Universitas Tribuna Kalabahi

lauringsifra@gmail.com¹ sipafanau@gmail.com² petrusdony2@gmail.com³, [yermia.
19002@mhs.unesa.ac.id](mailto:yermia.19002@mhs.unesa.ac.id)⁴

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Padang Panjang serta mengkaji peluang pengembangan UMKM berbasis potensi lokal yang dimiliki desa. Data diperoleh melalui wawancara dengan aparat desa dan masyarakat sebagai sumber data primer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM di Desa Padang Panjang masih tergolong sederhana dan terbatas pada kegiatan kerajinan tenun tradisional, pertukangan, serta perdagangan hasil pertanian. Meskipun demikian, desa memiliki potensi lokal yang cukup besar, seperti keterampilan menenun, budaya adat, ikatan sosial masyarakat, serta potensi wisata Bendungan Padang Panjang. Potensi tersebut membuka peluang bagi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif dan produk lokal. Namun, pengembangan UMKM masih menghadapi berbagai hambatan, antara lain keterbatasan modal, kurangnya akses pemasaran, rendahnya keterampilan manajerial, serta belum optimalnya pelatihan dan pendampingan usaha. Untuk mengatasi masalah tersebut, diperlukan strategi penguatan UMKM, seperti peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pembentukan kelompok UMKM, pelatihan inovasi produk, pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran, serta kolaborasi antara masyarakat dan pemerintah desa. Peran aktif masyarakat dalam menjaga dan mengembangkan kerajinan lokal, serta dukungan pemerintah desa melalui pembinaan, fasilitasi permodalan, dan penguatan kelembagaan, menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa pengembangan UMKM berbasis potensi lokal berpotensi besar menjadi motor penggerak ekonomi Desa Padang Panjang, asalkan didukung dengan strategi yang tepat dan keterlibatan seluruh pemangku kepentingan.

Kata Kunci: UMKM, potensi lokal, pengembangan desa, ekonomi kreatif, Desa Padang Panjang.

Abstract

This study aims to analyze the condition of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Padang Panjang Village and to explore opportunities for developing MSMEs based on the village's local potential. Data were obtained through interviews with village officials and community

members as primary sources. The findings show that MSMEs in Padang Panjang Village are still relatively simple and limited to traditional weaving crafts, carpentry, and the trade of agricultural products. Nevertheless, the village possesses significant local potential, such as weaving skills, cultural traditions, strong social bonds within the community, and the tourism potential of the Padang Panjang Dam. These potentials provide promising opportunities for the development of creative economy-based MSMEs and local products. However, MSME development still faces several challenges, including limited capital, lack of market access, low managerial skills, and suboptimal training and business assistance. To address these issues, strategies for strengthening MSMEs are needed, such as human resource capacity building, forming MSME groups, product innovation training, utilizing digital technology for marketing, and enhancing collaboration between the community and village government. Active community participation in preserving and developing local crafts, along with village government support through coaching, financial facilitation, and institutional strengthening, are crucial factors in improving MSME competitiveness. Overall, this study emphasizes that developing MSMEs based on local potential has strong potential to become a key driver of the economy in Padang Panjang Village, provided it is supported by appropriate strategies and the involvement of all stakeholders.

Keywords: MSMEs, local potential, village development, creative economy, Padang Panjang Village.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pembangunan nasional maupun penguatan ekonomi daerah. UMKM tidak hanya berperan dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, tetapi juga merupakan tulang punggung ekonomi nasional yang menyumbang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta pemerataan ekonomi di berbagai daerah (Akbar, Hidayat, & Hendra). Sejalan dengan itu menurut Kholifah & Andini (2024), UMKM juga menjadi peran yang strategis dalam mendukung pembangunan inklusif, terutama di wilayah yang jauh dari pusat perekonomian. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam laju ekonomi Indonesia terutama dalam penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan rumah tangga yang mendukung pendapatan rumah tangga (Deby Laras dkk, 2024;266). Pada tingkat pedesaan, UMKM menjadi pilar utama dalam memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat, terutama bagi desa-desa yang memiliki keterbatasan akses terhadap pasar dan fasilitas ekonomi modern. Oleh karena itu, pengembangan UMKM berbasis potensi lokal menjadi strategi penting dalam mewujudkan pembangunan desa yang mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Menurut Nursaid et al., (dalam, Nurhayati & Akbar, 2024) Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) akan meningkatkan ekonomi desa, tetapi peran pemerintah desa sangat penting untuk mempertahankan UMKM. Terutama di desa

padang panjang, penguatan UMKM membutuhkan sinergi yang lebih kuat antara pemerintah desa dan masyarakat. Pemerintah desa memiliki peran strategis dalam menyediakan dukungan berupa regulasi, fasilitas permodalan, dan pembinaan, sementara masyarakat memiliki potensi besar dalam mengembangkan keterampilan lokal yang dapat dijadikan produk bernilai ekonomis. Kolaborasi kedua pihak sangat dibutuhkan agar UMKM dapat berkembang secara lebih terarah dan produktif. Hal ini sejalan dengan pendapat Novitasari (dalam sutriman,dkk. 2024) Pemerintah desa dituntut untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dan memberdayakan masyarakat untuk menjamin taraf hidupnya dan tentunya pemerintah dapat meningkatkan kesejahteraan dan kemajuan desa karena pada hakikatnya masyarakatlah yang mengetahui apa yang dibutuhkan dan bagaimana melakukannya. maka kita dapat mengatakan bahwa ini adalah komunitas yang berkembang. Selain itu, perkembangan era digital membuka peluang baru bagi pemasaran produk lokal, sehingga strategi pengembangan UMKM harus mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi.

Desa Padang Panjang merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Alor Timur, Desa ini memiliki luas wilayah 98,27 hektar dengan jumlah penduduk 1.077 jiwa yang tergolong dalam 276 kepala keluarga. Mayoritas masyarakat bekerja sebagai petani (92%), sedangkan sisanya berprofesi sebagai peternak (5%) dan pegawai negeri (3%). Seluruh penduduk Desa Padang Panjang menganut agama Kristen Protestan, sehingga kehidupan sosial masyarakat berjalan harmonis dan kompak dalam berbagai kegiatan gerejawi maupun kemasyarakatan. Meskipun memiliki potensi yang cukup besar, desa ini belum sepenuhnya mampu memanfaatkan potensi tersebut sebagai sumber pertumbuhan ekonomi lokal. Desa ini memiliki berbagai potensi lokal, khususnya dalam bidang kerajinan tenun tradisional, keterampilan pertukangan, serta aktivitas perdagangan hasil pertanian. UMKM yang ada masih berkembang dalam skala kecil dan tradisional, sehingga belum mampu memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat .

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan kajian ilmiah untuk menganalisis bagaimana UMKM di Desa Padang Panjang dapat dikembangkan secara optimal melalui pemanfaatan potensi lokal. Penelitian ini menjadi penting untuk memberikan gambaran mengenai kondisi UMKM saat ini, mengidentifikasi peluang dan hambatan pengembangan, serta menawarkan strategi penguatan UMKM yang sesuai dengan karakteristik desa. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemerintah desa, masyarakat, serta pihak terkait lainnya dalam merumuskan program pembangunan ekonomi yang lebih efektif dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Analisis data penelitian menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi lapangan, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati dan Wawancara dilakukan dengan beberapa tokoh yaitu (1) Bapak Ayup Padaleti selaku kepala desa Padang panjang, (2) Masyarakat setempat. Dengan Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di desa Padang panjang kecamatan Alor Timur, dengan bapak Ayub Padaleti selaku kepala desa pada tanggal 6 oktober 2025, terkait “Analisis Pengembangan Umkm Berbasis Potensi Lokal Di Desa Padang Panjang Kecamatan Alor Timur Kabupaten Alor”, peneliti menemukan bahwa kondisi UMKM di Desa Padang Panjang masih berada pada tahap perkembangan awal dan dikelola secara sederhana. UMKM yang ada umumnya bergerak pada sektor kerajinan tenun tradisional, pertukangan, serta perdagangan hasil pertanian. Temuan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan potensi lokal sebagai sumber ekonomi masyarakat belum optimal dan masih memerlukan penguatan dari berbagai aspek.



Gambar 1: wawancara bersama kepala desa Padang Panjang

Setelah mengetahui gambaran umum tersebut, kondisi UMKM di Desa Padang Panjang dapat dijelaskan sebagai berikut:

Kondisi UMKM di Desa Padang Panjang

Berdasarkan hasil wawancara, kondisi UMKM di Desa Padang Panjang dapat digambarkan melalui pemetaan potensi lokal yang menjadi dasar terbentuknya kegiatan ekonomi masyarakat. Desa Padang Panjang memiliki beberapa potensi utama yang berhubungan langsung dengan berkembangnya UMKM, yaitu kerajinan tenun tradisional, keterampilan pertukangan, serta aktivitas perdagangan hasil pertanian. Potensi-potensi inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai kegiatan usaha berskala kecil, meskipun masih dalam tahap sederhana dan belum berkembang secara optimal.

1) Tenun Tradisional

Kerajinan tenun merupakan salah satu potensi UMKM yang dimiliki Desa Padang Panjang, meskipun jumlah perajinnya masih sangat terbatas. Saat ini terdapat tiga orang perajin tenun yang secara mandiri menghasilkan sarung, selendang, dan kain adat dengan motif khas daerah. Proses pengerjaan tenun dilakukan secara manual menggunakan alat tradisional, dan membutuhkan waktu sekitar 1 hingga 2 bulan untuk menghasilkan satu kain siap pakai. Berdasarkan hasil wawancara, para perajin menjelaskan bahwa kemampuan menenun diperoleh secara turun-temurun dari keluarga, tanpa pelatihan formal. Kerajinan ini memiliki nilai budaya yang kuat dan berpotensi menjadi salah satu sumber penghasilan jika pengembangannya didukung dengan inovasi desain dan perluasan akses pasar.

Namun, hasil wawancara juga menunjukkan bahwa perajin menghadapi beberapa hambatan. **Pertama**, jumlah perajin yang sedikit menyebabkan produksi tenun masih terbatas dan tidak berkelompok, sehingga proses kerja dilakukan secara individual. **Kedua**, pemasaran produk masih sangat terbatas pada pembeli lokal dan hanya dibawa ke Pasar Lantoka, sehingga belum menjangkau pasar yang lebih luas. **Ketiga**, belum terdapat dukungan pelatihan, pendampingan UMKM, atau penguatan manajemen usaha dari pemerintah desa. Meski demikian, tenunan Padang Panjang tetap diminati masyarakat ketika ditampilkan pada acara adat, gereja, dan kegiatan budaya, sehingga kerajinan ini memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai usaha berbasis kearifan lokal.



Gambar 2: Tenunan Kolana

2) Pertukangan (Tukang kayu dan Tukang batu)

Masyarakat Desa Padang Panjang memiliki keterampilan pertukangan yang cukup kuat, terutama pada pekerjaan tukang kayu yang jumlahnya mencapai 20 orang. Berdasarkan hasil wawancara, para tukang memperoleh keterampilan tersebut dari pengalaman kerja langsung maupun dari orang tua, sehingga kemampuan yang mereka miliki berkembang secara alami tanpa pelatihan formal. Mereka mampu membuat perabot rumah, memperbaiki bangunan, serta mengerjakan konstruksi kecil di desa, dan selama ini jasa mereka banyak dimanfaatkan oleh masyarakat lokal. Meskipun memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai UMKM di bidang jasa dan produksi, usaha pertukangan ini masih dijalankan secara tradisional, belum memiliki kelompok usaha, belum dikelola secara formal, dan belum terhubung dengan peluang pasar yang lebih luas.



Gambar 3: Jasa Pertukangan Di Desa Padang Panjang

3) Perdagangan Hasil Pertanian

Sebagian masyarakat Desa Padang Panjang menjalankan aktivitas perdagangan hasil pertanian dan perkebunan sebagai bagian dari upaya pemenuhan kebutuhan ekonomi rumah tangga. Komoditas yang diperdagangkan meliputi padi dengan produksi sekitar 50 ton per tahun, jagung 5 ton, sayur-sayuran 3 ton, buah-buahan 1 ton, serta hasil kebun unggulan seperti kemiri yang mencapai 30 ton per tahun. Selain itu, masyarakat juga menjual hasil peternakan dalam skala terbatas, seperti ayam, babi, dan kambing, sesuai dengan kebutuhan pasar lokal. Hasil produksi tersebut umumnya dipasarkan ke Pasar Lantoka pada hari pasar, yaitu setiap hari Jumat. Pola perdagangan ini menunjukkan bahwa aktivitas jual beli masih sangat bergantung pada jadwal pasar mingguan. Dan masyarakat juga biasanya membawa hasil mereka untuk dijual ke pasar yang ada di kota Kalabahi. Beberapa hasil pertanian masyarakat seperti ketimun, ubi petatas, dan berbagai jenis sayuran lainnya dibeli oleh petugas Program Makan Bergizi Gratis (MBG) sebagai bahan pangan untuk penyediaan makanan bergizi bagi anak sekolah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat, sebagian besar hasil pertanian dan perkebunan dijual dalam bentuk bahan mentah tanpa melalui proses pengolahan lanjutan. Kondisi ini menyebabkan nilai jual produk relatif rendah dan belum mampu memberikan nilai tambah yang optimal bagi pendapatan petani. Potensi perdagangan hasil pertanian sebenarnya cukup besar untuk mendukung pengembangan UMKM lokal, terutama pada komoditas unggulan seperti kemiri, padi, dan jagung. Namun, terdapat beberapa kendala yang dihadapi masyarakat, antara lain minimnya akses transportasi menuju pasar, jarak tempuh yang cukup jauh, serta fluktuasi harga jual yang tidak stabil. Faktor-faktor tersebut sering menyebabkan petani berada pada posisi tawar yang lemah dalam sistem perdagangan.



Gambar 4 : pertanian masyarakat desa padang panjang

Di luar hari pasar, masyarakat tetap melakukan aktivitas penjualan secara sederhana dengan memanfaatkan ruang di sekitar rumah atau pinggir jalan. Mereka membuat tempat kecil atau rak untuk meletakkan hasil panen dan barang dagangan, seperti sayuran, buah-buahan, kayu bakar serta hasil kebun lainnya. Sistem penjualan ini dilakukan dengan cara kepercayaan, di mana pembeli mengambil barang dan membayar langsung di tempat yang telah disediakan. Meskipun berskala kecil, pola perdagangan ini menunjukkan adanya inisiatif masyarakat dalam mempertahankan aktivitas ekonomi sehari-hari serta membuka peluang pemasaran alternatif di luar mekanisme pasar mingguan.



Gambar 5 : tempat penjualan hasil masyarakat selain di hari pasar

4) Potensi Wisata Bendungan Padang Panjang

Bendungan Padang Panjang merupakan salah satu objek wisata yang terletak didesa padang panjang. Tempat ini memiliki potensi wisata yang dapat membuka peluang usaha seperti penjualan kuliner lokal, kerajinan, atau penyediaan jasa wisata. Keindahan bendungan ini didukung oleh bentang alam yang asri, hamparan air yang luas dan tenang, serta latar belakang perbukitan hijau yang memberikan suasana sejuk dan alami. Namun, potensi ini belum dimanfaatkan secara optimal sebagai bagian dari pengembangan UMKM. Tidak adanya fasilitas pendukung wisata membuat manfaat ekonominya belum terasa bagi masyarakat.



Gambar 6: wisata bendungan padang panjang

Secara keseluruhan, kondisi UMKM di Desa Padang Panjang menunjukkan bahwa masyarakat memiliki potensi usaha yang cukup besar, namun pengelolaannya masih sangat sederhana dan belum didukung oleh struktur manajemen yang memadai. UMKM berjalan secara tradisional, tanpa inovasi produk maupun strategi pemasaran yang kuat, sehingga peluang pasar yang lebih luas belum dapat dimanfaatkan secara optimal, hal ini sejalan dengan pendapat Rosita, Kusasih, & Istiyanto (2017, hlm. 30) yang menjelaskan bahwa banyak UMKM masih dikelola secara sederhana dan belum profesional sehingga belum mampu menghasilkan pendapatan usaha secara optimal. Menurut Suryana (2013), kewirausahaan mencakup disiplin ilmu yang mempelajari nilai, perilaku, dan kemampuan individu dalam menghadapi tantangan usaha, termasuk kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi digital yang semakin berkembang (Farrisyach,dkk. 2023). Dalam konteks UMKM Desa Padang Panjang, keterbatasan dalam pengelolaan usaha, kurangnya inovasi produk, serta minimnya akses terhadap informasi pasar dan teknologi menjadi faktor yang menghambat pelaku UMKM dalam mengembangkan kapasitas usahanya. Dengan demikian, belum

optimalnya pemanfaatan potensi lokal sebagai sumber ekonomi masyarakat mencerminkan bahwa pengembangan UMKM di desa ini masih memerlukan dukungan dalam bentuk peningkatan keterampilan, pembinaan kewirausahaan, serta strategi pemasaran yang lebih efektif agar dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing produk lokal di tingkat yang lebih luas. Kondisi ini pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan yang dialami oleh banyak desa lain di Indonesia, khususnya desa-desa yang memiliki potensi sumber daya alam dan wisata namun belum didukung oleh kapasitas sumber daya manusia, akses permodalan, serta pendampingan usaha yang memadai. Seperti halnya yang terjadi di desa Potorono, Yogyakarta dari Hasil penelitian Wardani dkk. (2020) menunjukkan bahwa Desa Potorono memiliki potensi pariwisata yang cukup besar, namun pengembangan desa wisata tersebut belum dikelola secara optimal sehingga dampaknya terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat masih terbatas. Hal ini sejalan dengan penelitian di Desa Talabiu oleh Akbar et al., (2025) yang menemukan bahwa pengembangan UMKM masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan modal, rendahnya kapasitas sumber daya manusia, minimnya inovasi produk, serta terbatasnya akses terhadap pasar dan teknologi. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian besar pelaku UMKM masih menjalankan usahanya secara tradisional dan belum memiliki strategi pengembangan yang terarah, sehingga potensi lokal yang dimiliki desa belum mampu memberikan kontribusi optimal terhadap peningkatan ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, permasalahan pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang dapat dipandang sebagai bagian dari persoalan umum pembangunan ekonomi pedesaan yang masih membutuhkan perhatian dan intervensi berkelanjutan dari berbagai pihak.

Peluang Pengembangan UMKM

Peluang pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang cukup besar karena desa memiliki potensi lokal yang dapat diolah menjadi produk bernilai tambah. Berdasarkan hasil wawancara, salah satu peluang utama berkembang dari kerajinan tenun tradisional, di mana masyarakat memiliki keterampilan dasar menenun yang sudah diwariskan secara turun-temurun. Keterampilan ini dapat dikembangkan menjadi produk ekonomi kreatif seperti selendang, sarung, tas tenun, dan aksesoris yang memiliki nilai jual lebih tinggi, terutama jika desain dan kualitasnya ditingkatkan.

Selain itu, peluang pengembangan UMKM juga muncul dari kekuatan budaya lokal, seperti tradisi lego-lego, penggunaan gong stel, dan busana adat. Unsur budaya ini dapat dipadukan dengan produk UMKM untuk menciptakan identitas unik yang dapat menarik minat pasar. Hal ini dapat sejalan dengan temuan dalam jurnal *Potensi 7 Unsur*

Budaya sebagai Atraksi Wisata di Desa Gubukklakah yang menunjukkan bahwa keberagaman unsur budaya lokal dapat dikembangkan sebagai atraksi wisata desa, sehingga membuka peluang pemasaran produk lokal kepada wisatawan sekaligus memperkuat daya saing UMKM berbasis identitas budaya (Herlim et al., 2025). Potensi wisata Bendungan Padang Panjang juga menjadi peluang strategis bagi UMKM karena dapat membuka pasar baru melalui penjualan produk lokal kepada wisatawan.

Dari sisi sumber daya manusia, keterampilan masyarakat dalam bidang pertukangan seperti tukang batu dan tukang kayu dapat dikembangkan menjadi usaha jasa konstruksi kecil yang lebih terorganisir. Peluang ini dapat diperkuat dengan pelatihan praktik kerja dan peningkatan kualitas layanan agar dapat bersaing dengan tenaga kerja dari luar desa.

Selain itu, perkembangan teknologi digital menyediakan peluang pemasaran yang lebih luas bagi UMKM. Dengan memanfaatkan media sosial, marketplace lokal, atau platform digital lainnya, pelaku UMKM dapat mempromosikan produk mereka tanpa batas geografis. Hal ini dapat sejalan dengan pendapat Putri (2021) dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, penggunaan media sosial terbukti dapat meningkatkan efektivitas pemasaran UMKM karena lebih interaktif dan cepat dalam menyampaikan informasi produk (Wardan, 2025). Hal ini sangat relevan karena akses fisik ke pasar besar masih terbatas sehingga pemasaran digital menjadi alternatif strategis. Dalam konteks UMKM, pemasaran digital merupakan alat strategis untuk menurunkan biaya promosi, meningkatkan belanja konsumen, dan lebih efektif dalam meningkatkan kesadaran merek daripada metode tradisional (Aghni & Anzie, 2025).

Secara keseluruhan, peluang pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang sangat terbuka jika potensi lokal dapat diolah secara kreatif, didukung inovasi, dan diperkuat oleh kemampuan masyarakat dalam memanfaatkan teknologi maupun jaringan pemasaran.

1. Hambatan Pengembangan UMKM

Berdasarkan hasil wawancara, pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang masih menghadapi berbagai hambatan yang memengaruhi kemampuan masyarakat untuk mengelola dan mengembangkan usaha secara optimal. Hambatan utama terletak pada keterbatasan modal usaha yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Sebagian besar masyarakat masih mengandalkan pendapatan harian dan tidak memiliki akses yang memadai terhadap lembaga keuangan atau program permodalan desa. Kondisi ini menyebabkan para pelaku UMKM sulit meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk, maupun melakukan inovasi usaha.

Selain itu, akses pemasaran yang sempit juga menjadi kendala besar dalam pengembangan UMKM. Produk-produk lokal, seperti tenunan dan kerajinan tangan, sebagian besar hanya dipasarkan di lingkungan desa atau dijual melalui jalur perdagangan sederhana ke pasar Lantoka. Minimnya jaringan pemasaran dan belum adanya pemanfaatan teknologi digital membuat pelaku UMKM tidak memiliki daya saing yang kuat di luar desa. Menurut Zeptanus (2023), Salah satu permasalahan UMKM saat ini yaitu masih banyak yang belum bisa menggunakan strategi pemasaran digital dikarenakan keterbatasan pengetahuan tentang teknologi yang sudah semakin maju saat ini. Hambatan ini berdampak pada terbatasnya jumlah konsumen dan rendahnya nilai jual produk lokal.

Rendahnya keterampilan manajerial dan minimnya pelatihan usaha juga menjadi permasalahan penting. Wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki kemampuan dalam mengelola pembukuan sederhana, strategi pemasaran, maupun pengembangan produk. Tidak adanya pendampingan intensif dari pihak terkait turut memperlambat perkembangan UMKM. Selain itu, koordinasi antara masyarakat, pengrajin, dan pemerintah desa dalam pengembangan UMKM masih belum berjalan optimal sehingga kolaborasi untuk memajukan usaha lokal tidak berlangsung secara maksimal.

Secara keseluruhan, hambatan-hambatan tersebut menunjukkan bahwa pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang membutuhkan dukungan yang lebih komprehensif, baik melalui pelatihan, pendampingan, maupun penyediaan akses permodalan dan pemasaran yang lebih luas.

2. Strategi Pengembangan/Peningkatan UMKM

Berdasarkan temuan penelitian di lapangan, pengembangan UMKM di Desa Padang Panjang memerlukan strategi yang terarah dan sesuai dengan kondisi sosial ekonomi masyarakat. Strategi-strategi berikut dapat diterapkan untuk memperkuat kapasitas UMKM serta meningkatkan daya saing produk lokal desa:

- a) Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM), Rendahnya keterampilan manajerial dan kurangnya inovasi produk menjadi salah satu kendala utama UMKM. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan yang berkelanjutan, seperti: (1) Pelatihan pengelolaan keuangan usaha, (2) Pelatihan desain dan inovasi produk tenun, (3) Pelatihan kewirausahaan dasar, (4) Pelatihan pemasaran digital. Peningkatan kualitas SDM akan mendorong pelaku UMKM mampu mengelola usaha dengan lebih profesional dan berorientasi pasar.

- b) Penguatan Kelembagaan UMKM, Pembentukan kelompok-kelompok UMKM sangat penting untuk menciptakan wadah kolaborasi, pertukaran pengetahuan, dan produksi secara bersama. Kelembagaan UMKM memungkinkan masyarakat (1) Mendapatkan akses bantuan lebih mudah, (2) Melakukan produksi secara kolektif, (3) Memperkuat posisi tawar saat menjual produk, (4) Mengikuti program pemerintah desa secara terkoordinasi.
- c) Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Pemasaran, Minimnya akses pasar dapat diatasi melalui digital marketing. Pemerintah desa atau kelompok UMKM perlu membantu pelaku usaha untuk: (1) Membuat akun media sosial khusus produk lokal, (2) Memasarkan tenun dan kerajinan melalui marketplace, (3) Memanfaatkan platform digital untuk promosi pariwisata dan produk desa. Dengan pemasaran digital, produk desa dapat menjangkau konsumen di luar wilayah Alor.
- d) Pengembangan Produk Berbasis Potensi Lokal, UMKM perlu diarahkan untuk tidak hanya memproduksi barang mentah, tetapi juga membuat produk bernilai tambah. Contoh pengembangan: (1) Tenun dikembangkan menjadi tas, selendang, dompet, atau souvenir, (2) Kerajinan tradisional dibuat lebih modern tanpa menghilangkan nilai budaya, (3) Memadukan motif adat dalam produk kreatif. Penguatan identitas budaya akan menjadi keunggulan kompetitif UMKM bagi Desa Padang Panjang.
- e) Peningkatan Akses Permodalan dan Pendampingan Usaha, Desa dapat memberikan dukungan melalui: (1) Dana desa untuk pengembangan UMKM, (2) Kredit mikro berbunga rendah, (3) Pendampingan usaha dari pihak pemerintah atau lembaga mitra. Dengan modal dan pendampingan yang tepat, UMKM bisa meningkatkan produksi dan memperluas pasar. Pengembangan UMKM hanya dapat berhasil jika ada kerja sama berkelanjutan antara masyarakat dan pemerintah desa. Pemerintah memberikan pembinaan dan fasilitas, sementara masyarakat berperan aktif dalam produksi, pengelolaan, serta pelestarian budaya lokal.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Desa Padang Panjang, dapat disimpulkan bahwa UMKM di desa ini masih berada pada tahap perkembangan awal dan belum dikelola secara optimal. Potensi lokal seperti kerajinan tenun tradisional, keterampilan pertukangan, perdagangan hasil pertanian, serta peluang pariwisata Bendungan Padang Panjang sebenarnya memiliki nilai ekonomi yang cukup besar apabila dikembangkan secara terencana. Namun, berbagai kendala seperti keterbatasan modal, akses pemasaran yang sempit, rendahnya

keterampilan manajerial, serta minimnya pelatihan dan pendampingan usaha menjadi faktor penghambat utama bagi kemajuan UMKM.

Meskipun demikian, peluang pengembangan UMKM sangat terbuka lebar. Kekuatan budaya lokal, tradisi masyarakat, keterampilan turun-temurun, serta potensi pasar melalui pariwisata dan pemasaran digital memberikan ruang besar bagi peningkatan nilai tambah produk lokal. Dengan strategi peningkatan kapasitas sumber daya manusia, penguatan kelembagaan UMKM, pemanfaatan teknologi digital, dan dukungan pemerintah desa dalam penyediaan modal serta pembinaan usaha, UMKM di Desa Padang Panjang berpotensi menjadi motor penggerak ekonomi desa secara berkelanjutan.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian kami saran yang bisa kami berikan yaitu: (1) Bagi Pemerintah Desa, Perlu meningkatkan program pendampingan UMKM melalui pelatihan manajerial, inovasi produk, dan pemasaran digital. Memfasilitasi akses permodalan, baik melalui dana desa, BUMDes, maupun kerja sama dengan lembaga keuangan, dan Mengembangkan program desa wisata yang terintegrasi dengan UMKM agar produk lokal memiliki pasar yang lebih luas; (2) Bagi Pelaku UMKM dan Masyarakat perlu Meningkatkan keterampilan usaha, terutama dalam pengelolaan keuangan, inovasi produk, dan pemasaran berbasis teknologi, dan Membentuk kelompok UMKM untuk memperkuat kerja sama, produksi bersama, memperluas jaringan pemasaran, dan Mengoptimalkan potensi budaya dan tradisi lokal sebagai identitas unik produk desa; (3) Bagi Peneliti Berikutnya, perlu Dapat memperluas penelitian ini dengan menganalisis aspek ekonomi secara kuantitatif, potensi pariwisata berbasis desa, atau pengembangan BUMDES sebagai penggerak UMKM.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas kasih dan penyertaan-Nya sehingga artikel ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada: (1) Kepala Desa Padang Panjang beserta seluruh aparat desa yang telah memberikan izin, informasi, dan waktu untuk wawancara serta membantu kelancaran proses penelitian; (2) Tokoh adat dan masyarakat Desa Padang Panjang yang telah bersedia meluangkan waktu untuk diwawancarai serta memberikan data yang sangat membantu; (3) Dosen pembimbing mata kuliah Studi Pedesaan, Bapak Petrus Mau Tellu Dony, S.Pd., M.Pd., yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi dalam penulisan artikel ini; (4) Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu,

namun telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian penelitian dan penulisan artikel ini. Semoga artikel ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan Desa Padang Panjang serta menjadi bahan pembelajaran bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghni, R., & Anzie, A. (2025). PERAN DIGITAL MARKETING DALAM PEMASARAN UMKM DI INDONESIA: TINJAUAN LITERATUR TERBARU. *JEBER: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Rakyat*, (2), (3), halaman 1-7.
- Akbar, M. F., & Joni., H. (2024). PERAN UMKM DALAM MEMBANGUN EKONOMI KERAKYATAN. *Jurnal Multidisiplin Inovatif*, 8(6), 192–201.
- Akbar, S., Anam, C., Rimawan, M., Badar, M., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2025). *Strategi Pengembangan dan UMKM Berbasis Potensi Lokal di Desa Talabiu*. 1(6), 1886–1892.
- Abrar, N. &. (2024). Peran Pemerintah Desa Dalam Pemberdayaan Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Desa Pinggirpapas. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 10(01), 152–160.
- Deby Laras, dkk. (2024). *Peranan UMKM (Usaha Mikro , Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia*. 3(1), 265–282.
- Farrisyach, dkk. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan , Kualitas Produk , Dan Keterampilan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Pedagang Cabai PD Jaya Pasar Induk Kramatjati Jakarta Timur Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Persada Indonesia YAI Email : *JURNAL IKRATH-EKONOMIKA*, 6(2), 182–190.
- Herlim, E., Suleman, S. S., Lorencius, J., Natanael, W., & Setiawan, B. (2025). *Potensi 7 Unsur Budaya sebagai Atraksi Wisata di Desa Gubukklakah*. 2, 1–12.
- Kholifah, A. N., & Andini , C. T. (2024). PERAN UMKM TERHADAP PEREKONOMIAN DI INDONESIA. *Mufakat: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 3(2), 459–466 .
- Lalu Masyhudi, D. (2023). *PKM PROMOSI DAN PENJUALAN KAIN TENUN DAN PRODUK UMKM DI DESA SUKARARA KECAMATAN JONGGAT*. 2(9), 6507–6520.
- Rosita, Kusasih, I. (2017). SCIENCE AND TECHNOLOGY FOR SOCIETY MANAGEMENT IMPROVEMENT FOR DEVELOPMENT SME'S 1)Rosita,. *JURNAL PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT*, 1(1), 30–37.
- Surya, R. A. S., Afifah, U., Khoiriyah, M., & Oktari, V. (2022). Impact of entrepreneurship orientation, innovation, market orientation and total quality management on SME performance. *International Journal ofOrganizational Behavior and Policy*, 1(1), 37–50. <https://doi.org/10.9744/ijobp.1.1.47-52>
- sutriman, dkk. (2024). *Graphical abstract PERAN PEMERINTAH DESA DALAM PEMBANGUNAN EKONOMI LOKAL MELALUI UMKM DI DESA SALUMAKA*. 6. <https://doi.org/10.35329/jp.v6i2.5672>
- Wardan. (2025). Persepsi Pelaku UMKM Terhadap Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Sarana Pemasaran. *JURNAL ECONOMINA*, 4, 9–17.
- Wardani, dkk. (2021). *Optimalisasi desa wisata untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat studi*

di desa potorono. 2(3), 114–120.

Zeptanus. (2023). Strategi Pemasaran Digital Bagi UMKM Untuk Meningkatkan Daya Saing (Studi Kasus Pada UMKM Di Daerah Istimewa Yogyakarta). *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMAK)*, 2(2), 449–456.