



# Peran *Pentahelix Collaboration* dan *Desa Model* dalam Penguatan Usaha Mikro Berkelanjutan berbasis *Service Learning (SL)*

Mona Novita<sup>1\*</sup>, Eri Noprianto<sup>2</sup>, M. Syukri Ismail<sup>3</sup>, Muhammad Asman<sup>4</sup>, Acep Sopandi<sup>5</sup> 

<sup>1</sup>Program Studi Tadris Ilmu Pengetahuan Alam, Yasni Bungo Islamic Institute, Jambi, Indonesia

<sup>2,3</sup> Program Studi Ekonomi Syariah, Yasni Bungo Islamic Institute, Jambi, Indonesia

<sup>4</sup> Program Studi Manajemen, Muara Bungo University, Jambi, Indonesia

<sup>5</sup> Program Studi Agroteknologi, Muara Bungo University, Jambi, Indonesia

## ARTICLE INFO

### Article history:

Received December 04, 2023

Accepted February 10, 2024

Available online February 25, 2024

### Kata Kunci :

Desa Model, *Pentahelix Collaboration*, *Service Learning*, Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), Penguatan Usaha Mikro

### Keywords:

*model Villages*, *Pentahelix Collaboration*, *Service Learning*, *Sustainable Development Goals (SDGs)*, *Strengthening Sustainable Micro Enterprises*



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright ©2024 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha

## ABSTRAK

Penguatan Usaha Mikro (UM) merupakan upaya strategis dalam peningkatan ekonomi daerah. Program Pengabdian berbasis Kemitraan Universitas Masyarakat (KUM) pada Mata Kuliah Kewirausahaan ini menjadi salah satu bagian dari upaya penguatan tersebut. Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis peran *pentahelix collaboration* dan *desa model* dalam penguatan usaha mikro berkelanjutan berbasis *service learning (SL)*. Metodologi yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu *Service Learning (SL)*. Sebagai sebuah metode instruksional belajar yang mengkombinasikan antara teori di kelas dengan pengalaman di komunitas/lapangan, *SL* mempunyai karakteristik resiprokal dan epistemic (berbasis keilmuan). *SL* dimulai dari tahapan pra implementasi, implementasi dan pasca implementasi untuk menjawab luaran dan target dari enam program penguatan usaha mikro di Desa Tirta Mulya. Pencapaian luaran dan target tersebut juga sejalan dengan upaya percepatan pencapaian pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development Goals/ SDGs*) bidang ekonomi. Hasil penelitian ini yaitu beberapa bentuk upaya penguatan usaha mikro yang dapat dilakukan melalui Kolaborasi program kerja dengan Desa. Pelibatan *Desa Model* secara holistik sangat menentukan keberhasilan pencapaian target program kegiatan dalam upaya penguatan usaha mikro. Keterlibatan secara aktif mahasiswa peserta *Service Learning* pada Mata Kuliah Kewirausahaan juga semakin menjadikan peran perguruan tinggi sebagai *problem solver* masyarakat, lebih mudah dicapai.

## ABSTRACT

*Strengthening Micro Enterprises (UM)* is a strategic effort to improve the regional economy. The *Community University Partnership (KUM)-based Community Service Program* in the *Entrepreneurship Course* is one part of this strengthening effort. This research aims to analyze the role of *pentahelix collaboration* and *model villages* in strengthening sustainable micro-enterprises based on *service learning (SL)*. The methodology used in this service is *Service Learning (SL)*. As an instructional learning method that combines theory in the classroom with experience in the community/field, *SL* has reciprocal and epistemic (science-based) characteristics. *SL* starts from the pre-implementation, implementation, and post-implementation stages to determine the outcomes and targets of the six micro business strengthening programs in *Tirta Mulya Village*. Achieving these outputs and targets also aligns with efforts to accelerate the achievement of sustainable development (*Sustainable Development Goals/ SDGs*) in the economic sector. The results of this research are several forms of efforts to strengthen micro businesses that can be carried out through collaborative work programs with villages. The holistic involvement of *Model Villages* determines the success of achieving activity program targets in efforts to strengthen micro-enterprises. The active involvement of students participating in *Service Learning* in the *Entrepreneurship Course* also makes the role of universities as *problem solvers* in society easier to achieve.

\*Corresponding author

E-mail addresses: [monanovita.staiyasni@gmail.com](mailto:monanovita.staiyasni@gmail.com) (Mona Novita)

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro menjadi bagian terpenting dari perekonomian bangsa. Pengembangan sektor usaha mikro dapat memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta menekan angka kemiskinan suatu negara (Putro, Rusmaniah, Jumriani, Handy, & Mutiani, 2021; Sutikno, Hastari, & Oktafiah, 2022). Penumbuhkembangan sektor usaha mikro, kecil dan menengah sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita rendah. Data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) menunjukkan bahwa kontribusi Usaha Mikro hingga tahun 2021 mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% atau senilai Rp8.573,89 triliun (Muna, K. N., S & Perdana, 2022). Perolehan angka tersebut memiliki korelasi positif dengan pengembangan dan pemanfaatan potensi yang ada baik di masyarakat kota ataupun desa secara optimal dan berkesinambungan (Arisetyawan et al., 2023; Sutikno et al., 2022).

Sekolah tidak ingin ketinggalan dalam mengikuti dinamika usaha mikro dalam memberikan sumbangan yang signifikan dalam perkembangan perekonomian Indonesia, Kabupaten Bungo pun menjawab melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 2020 tentang Pemberdayaan dan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Kabupaten Bungo sangat meyakini bahwa UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor lainnya (Febriyantoro & Arisandi, 2018; Mona Novita, Solihin, & Asman, 2023). Realisasi penambahan nilai perekonomian bagi suatu daerah dan negara akan mudah dicapai jika peran lima unsur dalam kerangka kerja penumbuhkembangan UMKM telah maksimal. Lima unsur tersebut biasa dikenal dengan istilah Pentahelix Models yang merupakan kolaborasi lima unsur subjek atau stakeholder, yaitu: Academician, Business, Community, Government dan Media, biasa disingkat ABCGM (Beatrice & Hertati, 2023; Wisudayati, Hendaro, & Hidayat, 2020). Hal ini sebagaimana menjadi temuan dalam penelitian terdahulu tim pengabdian, bahwa: penumbuhkembangan usaha mikro akan tercipta jika terselenggaranya kolaborasi yang solid antara lima unsur (pentahelix models) mulai dari tahapan Perizinan Berbasis Resiko, Pendataan, Pemberdayaan, Pengembangan dan Perlindungan Usaha yang tertuang secara jelas dalam kebijakan/regulasi pemerintah daerah; penumbuhkembangan usaha mikro harus menjadi bagian dari upaya memperkuat hubungan sosial dan norma antara masing-masing unsur dalam pentahelix models, salah satunya melalui pengembangan Desa Sasaran Pengabdian oleh Perguruan Tinggi; penumbuhkembangan usaha mikro suatu daerah yang berbasis kepada kolaborasi lima unsur tersebut harus mampu mempertahankan nilai budaya daerah dan mengangkat serta menjaga eksistensi kearifan lokal setempat (Ishak & Sholehah, 2021; Najmudin, Suryadi, & Saepudin, 2023).

Hasil penelitian ini perlu ditindaklanjuti secara riil melalui program pengabdian berbasis metodologi Kemitraan Universitas Masyarakat (KUM) dengan integrasi nilai dan keilmuan Mata Kuliah Kewirausahaan yang secara substantif sangat relevan dengan permasalahan penguatan usaha mikro desa. Desa Tirta Mulya, Kecamatan Pelepat Ilir, Kabupaten Bungo, Provinsi Jambi menjadi lokus desa sasaran pengabdian oleh tim dalam agenda pengabdian ini. Pertimbangan geografis yang berdekatan dengan Desa Karya Harapan Mukti sebagai Desa Model, melimpahnya asset desa yang belum dikelola secara optimal, dimilikinya sebuah program unggulan desa yang bernama "Agroeduwisata" dengan pilar penguatannya yaitu menumbuhkembangkan kewirausahaan masyarakat Desa sebagai pelaku ekonomi untuk menopang eksistensi agroeduwisata, ditunjang oleh visi desa yang ingin mewujudkan Masyarakat Desa Tirta Mulya yang Sejahtera, Maju, Aman, Rukun dan Tertib (SMART) dalam Pembangunan yang Berkesinambungan secara partisipatif, menjadikan pemilihan Desa Tirta Mulya sebagai Desa Sasaran Pengabdian menjadi semakin kuat.

Adapun rincian secara lebih khusus terkait dengan potensi masalah yang muncul dari ketidakefektifan asset desa Tirta Mulya yang sudah ada dalam penguatan usaha mikro diantaranya: Kesulitan pelaku Usaha Mikro (UM) dalam berkonsultasi untuk mengembangkan usaha di tengah Kehadiran BUM Desa Mulya Abadi sebagai Lembaga Ekonomi Desa yang sudah berbadan hukum. Peran BUM Desa sangat penting dalam hal konsolidator produk/jasa masyarakat, produsen berbagai kebutuhan masyarakat, inkubator usaha masyarakat dan penyedia layanan publik; 59,64% Pelaku Usaha Mikro Desa Tirta Mulya masih melakukan pemasaran dengan cara konvensional meskipun tersedianya website desa. Bahkan 43,24% pelaku UM Dusun Tirta Mulya tidak memiliki satupun media sosial dalam memasarkan usahanya. Website desa diketahui dapat menciptakan sebuah pasar digital; website desa juga diketahui dapat membantu dalam membangun citra merek produk dan layanan dari UMKM yang kuat sehingga konsumen akan lebih percaya. Website desa yang terklasifikasi dengan baik menjadi kekuatan dalam pemasaran produk usaha berbasis internet; Kesulitan memperoleh bahan baku untuk produksi usaha. Usaha Mikro memerlukan strategi pengembangan usaha yang lebih ditekankan pada pemenuhan bahan baku (Hartono, H., & Hartomo, 2016); Pemerintah dan komunitas usaha sangat berperan penting dalam mengatasi ketersediaan dan akses modal usaha serta harga bahan baku yang tinggi, bahkan manajemen mutu produk UMKM ditentukan oleh

pengolahan bahan baku, penyimpanan bahan baku dan proses produksi; dan belum terfasilitasinya Perizinan dan Perlindungan Usaha para pelaku UM Desa Tirta Mulya berupa kepemilikan surat-surat legalitas/administratif usaha (Nomor Induk Berusaha (NIB), Sertipikat Produksi Pangan-Izin Rumah Tangga (SPP-IRT) dan Sertipikat Halal) sehingga berdampak kepada akses pembiayaan usaha. Sehingga 86,49% pelaku UM Dusun Tirta Mulya dari pendataan diperoleh informasi bahwa mereka masih menggunakan modal sendiri sebagai cara ekspansi usahanya. Legalitas usaha berupa NIB, SPP-IRT dan Label Halal sangat penting untuk melindungi pemilik usaha, memberikan rasa aman dan nyaman untuk keberlanjutan usaha, serta sebagai fasilitas untuk megembangkan usaha. Salah satunya melalui perluasan akses pembiayaan UMKM yang diberikan oleh pemerintah maupun akses pembiayaan dari perbankan. Perizinan usaha menjadi salah satu aspek strategis dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif (I. D. Kurniawan, Aprilina, Primaputri, & Wresty, 2021; Rr Sri Handari Wahyuningsih, 2021).

Perwujudan program Kemitraan Universitas Masyarakat berbasis Service Learning pada mata kuliah kewirausahaan ini dinilai dapat memberikan pengalaman nyata terhadap mahasiswa dalam lingkungan belajar untuk memfasilitasi pemenuhan soft dan hard skillnya. Sejatinya, SL adalah cara pengetahuan akan digunakan dalam kehidupan nyata. SL juga merupakan pengalaman belajar mahasiswa yang mengintegrasikan pelayanan kepada masyarakat dengan pembelajaran di kelas (Binti Yahya & Kumala Dewi, 2022; Oktapriana, Nurdiniah, Bhuana, & Novianti, 2021). SL dilakukan dengan layanan learning to do community. Perumusan tema tertentu dalam mata kuliah kewirausahaan yang dapat diterapkan di masyarakat menjadi salah satu kekhasan SL sebagai metode pengabdian (Arisetyawan et al., 2023; Scott & Sulsberger, 2019). Melalui Kemitraan Universitas Masyarakat (KUM) mahasiswa akan terhubung dan berinteraksi langsung dengan masyarakat dalam situasi yang kompleks dan terarah serta berkesinambungan. Bahkan yang jauh lebih penting sasaran utama SL sebagai sebuah pendekatan yang memadukan pembelajaran dengan pengabdian di masyarakat adalah membentuk karakter kepedulian sosial. South African Universities of Technology telah memasukkan SL kedalam kurikulumnya sebagai mekanisme standar kriteria lulusan. SL merupakan proyek berbasis kurikulum yang terkait dengan mata kuliah dengan tujuan utama memberi manfaat bagi mahasiswa dan komunitas sehingga menguatkan partisipasi positif antar pihak.

## 2. METODE

Program KUM berbasis SL ini dilakukan di Desa Tirta Mulya, Kecamatan Pelepat Ilir, Kabupaten Bungo, Provinsi Jambi. Adapun gambaran pelaksanaan metode KUM berbasis SL ini dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Alur Pelaksanaan Program KUM Berbasis Service Learning (Mona Novita et al., 2023)

Pelaksanaan KUM Berbasis SL ini dimulai dari: Tahap Pra-Survey: berisi aktivitas; identifikasi lokasi desa sasaran pengabdian melalui basis data hasil penelitian terdahulu tim pengabdian, dan telaah muatan kurikulum Mata Kuliah Kewirausahaan di Perguruan Tinggi yang sesuai dengan permasalahan penguatan usaha mikro di Desa sasaran pengabdian, sehingga diperoleh rekomendasi Desa Tirta Mulya sebagai desa binaan; langkah kedua adalah survey Lokasi Desa Sasaran Pengabdian: Tahapan ini berisi kegiatan melihat kondisi eksisting Desa Sasaran Pengabdian yang akan menjadi subjek dalam KUM Berbasis SL. Indikator utama dalam pemilihan lokasi Desa Sasaran adalah: posisi geografis terdekat dari Desa Model serta potensi masalah dari asset yang dimiliki desa dalam penguatan usaha mikro; ketiga adalah tahap Persiapan/Pembekalan Teori kewirausahaan di Kampus: tahap ini berisi kegiatan Pembekalan Teori mengenai empat permasalahan pokok penguatan UM di Desa Tirta Mulya, Penyusunan tabel program kerja, pembentukan tim SL dan Persiapan ke Desa Sasaran Pengabdian; empat yaitu tahap Persiapan di Lokasi: pada tahapan ini dilakukan koordinasi dengan Pemerintah Desa Tirta Mulya dan stakeholder dari unsur

pentahelix lainnya sesuai dengan kegiatan yang dilakukan; dan kelima adalah tahap FGD dengan Desa Sasaran Pengabdian: Tahapan ini berisi kegiatan: pemaparan hasil pendataan profil Usaha Mikro yang ada di Desa Tirta Mulya untuk seterusnya dianulirkan kedalam peta program kegiatan, penandatanganan kesepakatan bersama dan perjanjian kerjasama antara IAI Yasni Bungo dengan Pemerintah Desa Tirta Mulya sebagai Desa Sasaran Pengabdian dan Karya Harapan Mukti sebagai Desa Model, penandatanganan nota kesepahaman IAI Yasni Bungo dengan unsur BUMDesma (unsur Business), Himpunan Pengusaha Muda (HIPMI) Badan Pengurus Cabang Bungo (unsur komunitas) dan Titikjambi.com (unsur media); untuk langkah keenam yaitu tahap Kolaborasi: Setelah diperoleh kesepakatan antara Perguruan Tinggi pelaksana KUM berbasis SL dengan Pemerintah Desa dan semua unsur dari pentahelix, maka dilanjutkan dengan kegiatan aksi kolaborasi antar pemangku kepentingan. Kolaborasi dilakukan untuk menjawab enam program kegiatan dalam penguatan usaha mikro; dan ketujuh adalah tahap Aksi dan Refleksi: Hasil refleksi SL menjadi dasar penyusunan program berikutnya pada aksi di lapangan. Hasil refleksi ini juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Sasaran Pengabdian agar antar pihak memperoleh suatu keterbukaan informasi guna mencapai tujuan yang sudah sama-sama disepakati di awal KUM.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Hasil

##### *Pra Implementasi*

Tahapan ini berisi kegiatan: (a) Menginisiasi Komunikasi: Tahapan ini memperoleh hasil: Teridentifikasi masalah penguatan Usaha Mikro di Dusun Tirta Mulya; Diperolehnya informasi jumlah pelaku Usaha Mikro Dusun Tirta Mulya; Tersosialisasikannya 7 program kegiatan penguatan usaha mikro Dusun Tirta Mulya bersama Perangkat Desa dan Masyarakat melalui suatu tabel program kerja; Presentasi draft Kesepakatan Bersama antara IAI Yasni Bungo dengan Dusun Tirta Mulya; (b) Perjanjian Kerjasama dan Kemitraan: Adapun cakupan secara umum dari isi kesepakatan bersama dengan kedua desa tersebut adalah "Pengembangan Sumber Daya Manusia, Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat serta Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi; (c) Pelatihan Service Learning (SL): Salah satu materi Islamic Entrepreneurship dan Edupreneurship berbasis SL yang dibelajarkan serta difasilitasi oleh Dosen Pengampu dalam mempersiapkan program pengabdian berbasis KUM adalah: 1) Empat masalah UMKM secara umum di Kabupaten Bungo (Keterbatasan Modal, Keterbatasan dalam Literasi Keuangan/Menyusun Laporan Keuangan, Keterbatasan dalam kapasitas SDM Pelaku Usaha dan Strategi Pemasaran/Marketing)", 2) Metodologi Service Learning dalam Mata Kuliah Kewirausahaan sebagai bentuk pembelajaran berbasis pengabdian.

Penguatan persiapan teori guna PkM Kewirausahaan berbasis SL, tidak hanya sebatas pelaksanaan pembelajaran secara team teaching saja. Di sini, tim Pengabdian berinisiatif menjalankan salah satu temuan penelitian terdahulu (terkait dengan peran Pentahelix Collaboration dalam penumbuhkembangan Usaha Mikro di Kabupaten Bungo), dengan cara mengundang salah satu Pendamping Teknis Perlindungan Usaha dari Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bungo serta Tim Teknis Perizinan usaha dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPSTP) Kabupaten Bungo guna menjadi Dosen Praktisi dalam memfasilitasi pemecahan masalah UM di Kabupaten Bungo dalam hal perizinan dan perlindungan usaha. Mahasiswa didampingi secara langsung dalam hal: 1) Pelatihan Tata Kelola dan 2) Pengurusan Perizinan Usaha (pendaftaran NIB, P-IRT dan Halal) melalui fasilitator kedua tim teknis tersebut. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan pada persiapan SL MK Kewirausahaan dapat dilihat pada [Gambar 2](#).



**Gambar 2.** Pemantapan Keterampilan Kepada Mahasiswa Peserta SL Terkait Pengurusan Perizinan Usaha Mikro oleh Dampingan Tim Teknis Dinas Koperindag Kab. Bungo di Aula IAI Yasni Bungo

Kegiatan berikutnya dalam tahapan pra implementasi, yaitu: Observasi Lapangan dan Sensus. Proses pendataan profil usaha mikro Dusun Tirta Mulya dilakukan selama 3 hari, yaitu dimulai pada tanggal 20-23 Oktober 2023. Pendataan profil Usaha Mikro dilakukan pada empat kampung (Kampung 1, 2, 3 dan

4) di Dusun Tirta Mulya. Proses pendataan tersebut melibatkan lima orang enumerator yang merupakan mahasiswa peserta dan pelaksana SL Mata Kuliah Kewirausahaan. Hasil pendataan terkait dengan profil usaha para pelaku UM Dusun Tirta Mulya disajikan pada Tabel 1, Tabel 2, Tabel 3, Tabel 4, Tabel 5, Tabel 6, dan Tabel 7.

**Tabel 1. Sifat Usaha yang dijalankan**

| No.          | Sifat Usaha yang Dijalankan      | Jumlah    | Persen        |
|--------------|----------------------------------|-----------|---------------|
| 1            | Sebagai Usaha Pokok              | 18        | 48,65         |
| 2            | Sebagai Usaha Sambilan/Penunjang | 19        | 51,35         |
| <b>Total</b> |                                  | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

**Tabel 2. Penggunaan Media Sosial dalam Pemasaran**

| No.          | Penggunaan Media Sosial        | Jumlah    | Persen        |
|--------------|--------------------------------|-----------|---------------|
| 1            | Menggunakan Media Sosial       | 15        | 40,54         |
| 2            | Tidak Menggunakan Media Sosial | 22        | 59,46         |
| <b>Total</b> |                                | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

**Tabel 3. Penggunaan Jenis Media Sosial untuk Pemasaran**

| No.          | Jenis Media Sosial yang Digunakan                 | Jumlah    | Persen        |
|--------------|---|-----------|---------------|
| 1            | Tidak ada   | 16        | 43,24         |
| 2            | Facebook Ads                                      | 8         | 21,62         |
| 3            | Facebook Ads, WA Business                         | 11        | 29,73         |
| 4            | Instagram (IG)                                    | 1         | 2,70          |
| 5            | Instagram (IG), Facebook Ads, WA Business, Tiktok | 1         | 2,70          |
| <b>Total</b> |   | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

**Tabel 4. Permodalan Usaha**

| No.          | Permodalan    | Jumlah    | Persen        |
|--------------|---------------|-----------|---------------|
| 1            | Modal Sendiri | 32        | 86,49         |
| 2            | Pinjaman      | 5         | 13,51         |
| <b>Total</b> |               | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

**Tabel 5. Jenis Permodalan Pinjaman (Mengkonfirmasi Pinjaman)**

| No.          | Permodalan Pinjaman      | Jumlah   | Persen        |
|--------------|--------------------------|----------|---------------|
| 1            | Pinjaman dari Keluarga   | 1        | 20,00         |
| 2            | Pinjaman dari Orang Lain | 1        | 20,00         |
| 3            | Pinjaman dari Bank       | 3        | 60,00         |
| <b>Total</b> |                          | <b>5</b> | <b>100,00</b> |

**Tabel 6. Kendala yang Dihadapi**

| No. | Jenis Kendala   | Jumlah | Persen |
|-----|---|--------|--------|
| 1   | Keterbatasan praktik pembukuan sederhana, Keterbatasan pemasaran  | 3      | 8,11   |
| 2   | Keterbatasan bahan baku, Ketersediaan modal (uang), Keterbatasan pemasaran  | 1      | 2,70   |
| 3   | Ketersediaan modal (uang)   | 5      | 13,51  |
| 4   | Keterbatasan bahan baku   | 5      | 13,51  |
| 5   | Ketersediaan modal (uang), Keterbatasan praktik pembukuan sederhana, Keterbatasan pemasaran                           | 2      | 5,41   |
| 6   | Keterbatasan praktik pembukuan sederhana  | 6      | 16,22  |
| 7   | Ketersediaan tenaga kerja   | 3      | 8,11   |
| 8   | Keterbatasan pemasaran  | 3      | 8,11   |
| 9   | Keterbatasan bahan baku, Ketersediaan modal (uang), Keterbatasan praktik pembukuan sederhana                          | 1      | 2,70   |
| 10  | Ketersediaan modal (uang), Ketersediaan teknologi pemasaran, Ketersediaan teknologi pembukuan, Keterbatasan pemasaran | 1      | 2,70   |

| No.          | Jenis Kendala  | Jumlah    | Persen        |
|--------------|--|-----------|---------------|
| 11           | Keterbatasan bahan baku, Ketersediaan modal (uang), Keterbatasan praktik pembukuan sederhana, Keterbatasan pemasaran | 3         | 8,11          |
| 12           | Ketersediaan modal (uang), Keterbatasan pemasaran  | 3         | 8,11          |
| 13           | Ketersediaan teknologi produksi  | 1         | 2,70          |
| <b>Total</b> |  | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

Tabel 7. Tempat Konsultasi

| No.          | Permodalan       | Jumlah    | Persen        |
|--------------|------------------|-----------|---------------|
| 1            | Tidak Ada        | 16        | 43,24         |
| 2            | Keluarga Sendiri | 21        | 56,76         |
| <b>Total</b> |                  | <b>37</b> | <b>100,00</b> |

Kegiatan penyuluhan literasi keuangan dan pelatihan pencatatan keuangan usaha sesuai dengan kaidah akuntansi dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu: (a) Tahap Persiapan: Pada tahap ini dilakukan pemantapan keterampilan kepada mahasiswa peserta SL terkait pencatatan keuangan usaha sesuai dengan kaidah akuntansi yang diselenggarakan di kampus IAI Yasni Bungo sebelum dilaksanakannya kegiatan terhadap para pelaku UM sasaran. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan tahap persiapan PkM berbasis SL dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Pemantapan Keterampilan Kepada Mahasiswa Peserta SL Terkait Pencatatan Keuangan

(b) Tahap Pelaksanaan: Pada kegiatan ini, pelaku UM diberikan materi beberapa teori dan simulasi, yaitu: a) ceramah; b) diskusi dan umpan balik; c) simulasi/praktik pembukuan usaha; d) pengisian angket oleh peserta untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan; dan e) penyepakatan tempat dan waktu pelaksanaan kegiatan berikutnya yang dituangkan dalam RKTL (Rencana Kerja Tindak Lanjut). Melalui angket yang disebar dan diisi oleh peserta penyuluhan literasi keuangan dan pelatihan pencatatan keuangan usaha sesuai dengan kaidah akuntansi, menghasilkan beberapa capaian, diantaranya yaitu: 1) Pelaku UM memahami definisi dan pentingnya literasi keuangan bagi pengembangan usahanya; 2) Pelaku UM memahami aspek-aspek literasi keuangan; 3) Pelaku usaha mampu membedakan antara aktivitas bisnis dengan aktivitas pribadi.

Salah satu ciri khas PkM berbasis KUM yang dalam hal ini menggunakan metode SL, adalah terciptanya sebuah hubungan timbal balik (keterlibatan yang bermakna) antara inisiator program (dalam hal ini tim PkM dan mahasiswa peserta SL) dengan komunitas pelaku usaha dan Pemerintah Dusun Tirta Mulya) guna memenuhi tujuan bersama. Dan disetiap akhir program, juga dilakukan sebuah proses refleksi dan penilaian pembelajaran yang bermakna khususnya yang terkait dengan hasil layanan yang diberikan kepada subjek dampingan sehingga menjadikan kegiatan PkM berbasis SL ini memiliki manfaat atau dampak yang sangat baik di tengah masyarakat. Dalam penyuluhan literasi keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi ini, mahasiswa memberikan dampingan secara langsung kepada para pelaku usaha dalam memahami cara pembuatan laporan keuangan untuk 1 bulan transaksi. Mulai dari Jurnal keuangan, laporan laba rugi dan rekapan transaksi, sehingga pada akhirnya setiap pelaku usaha menghasilkan satu laporan keuangan usaha yang sesuai dengan standar/kaidah akuntansi.

Dokumentasi yang menggambarkan kondisi pendampingan mahasiswa peserta SL kepada pelaku usaha mikro Dusun Tirta Mulya yang dilakukan dalam penyuluhan pada program PkM berbasis KUM pada kegiatan penyuluhan literasi keuangan usaha yang sesuai dengan kaidah akuntansi dapat dilihat pada Gambar 4.



**Gambar 4.** Pendampingan Penyuluhan Literasi Keuangan dan Pelatihan Pencatatan Keuangan Usaha sesuai dengan Kaidah Akuntansi oleh Mahasiswa Peserta SL dalam Program PkM berbasis KUM

Pada kegiatan ini, pelaku UM diberikan materi beberapa teori dan simulasi dengan metode: a) ceramah; b) diskusi dan umpan balik; c) penayangan satu film inspiratif; d) pengisian angket oleh peserta untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan; dan e) penyepakatan tempat dan waktu pelaksanaan kegiatan berikutnya yang dituangkan dalam RKTL (Rencana Kerja Tindak Lanjut). Ciri khas PkM berbasis KUM yang dalam hal ini menggunakan metode SL, adalah terciptanya sebuah hubungan timbal balik (keterlibatan yang bermakna) antara inisiator program (dalam hal ini tim PkM dan mahasiswa peserta SL) dengan komunitas pelaku usaha dan Pemerintah Dusun Tirta Mulya dan Karya Harapan Mukti) guna memenuhi tujuan bersama. Dan disetiap akhir program, juga dilakukan sebuah proses refleksi dan penilaian pembelajaran yang bermakna khususnya yang terkait dengan hasil layanan yang diberikan kepada subjek dampingan sehingga menjadikan kegiatan PkM berbasis SL ini memiliki manfaat atau dampak yang sangat baik di tengah masyarakat.

Dalam penyuluhan muslimpreneur ini, mahasiswa memberikan dampingan secara langsung kepada para pelaku usaha terutama dalam upaya refleksi atas praktik usaha yang dijalankan selama ini, terutama terhadap empat prinsip muslimpreneur (Taqwa, halal, Hemat dan Peduli terhadap kesejahteraan masyarakat). Pendampingan dalam pemetaan bentuk praktik muslimpreneur para pelaku usaha mikro Dusun Tirta Mulya dilakukan dengan menggunakan media kertas kerja yang berisikan indikator operasional dari keempat prinsip muslimpreneur tersebut. Proses pengisian kertas kerja untuk pemetaan bentuk praktik muslimpreneur yang sudah dilakukan selama ini oleh pelaku usaha, dilakukan melalui: 1) media film inspiratif dan 2) aktivitas review produk masing-masing pelaku usaha. Proses review selain dimentori oleh Narasumber yang merupakan praktisi usaha dengan level pemasaran internasional, juga didampingi langsung oleh Ketua Kader Keamanan Pangan Dusun Karya Harapan Mukti sebagai Desa Model dalam PkM. Menthor berikutnya yang juga ikut serta dalam proses review produk dalam membantu pemetaan praktik muslimpreneur adalah Pendamping Teknis pengurusan Perizinan (NIB, SPP-IRT dan Sertipikat Halal Dinas Koperindag Kabupaten Bungo).

Dokumentasi yang menggambarkan kondisi pendampingan mahasiswa peserta SL kepada pelaku usaha mikro Dusun Tirta Mulya yang dilakukan dalam penyuluhan pada program PkM berbasis KUM pada kegiatan penyuluhan muslimpreneur disajikan pada [Gambar 5](#).



**Gambar 5.** Pendampingan Penyuluhan Muslimpreneur oleh Mahasiswa Peserta SL dalam Program PkM berbasis KUM Melalui Dampingan Praktisi Usaha, Dinas Koperindag Kab. Bungo, KPPN Muara Bungo dan Ketua Kader Keamanan Pangan Karya Harapan Mukti

Pelaksanaan kegiatan penguatan bauran pemasaran usaha mikro menghasilkan: (1) Peta jalan penguatan usaha mikro sesuai sektor usaha secara berkelompok; (2) Pengisian form yang berisi target pencapaian perencanaan pemasaran (Rencana waktu dan sumber daya yang dibutuhkan) dari masing-masing pelaku usaha mikro di Desa Tirta Mulya; (3) Teridentifikasi jenis kemasan/packaging produk yang baik untuk masing-masing UM; (4) Tersosialisasikannya informasi pembuatan kemasan/packaging produk yang baik yang bisa dijangkau pelaku UM Tirta Mulya; (4) Komitmen

pemerintah Desa Tirta Mulya untuk melanjutkan program penguatan usaha mikro melalui program pemberdayaan yang bersumber dari APB Desa.

Dokumentasi tim Pengabdian bersama subjek dampingan dalam kegiatan penyuluhan bauran pemasaran dapat dilihat pada [Gambar 6](#).



**Gambar 6.** Penyuluhan dan Penguatan Bauran Pemasaran Usaha Mikro

Hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan ini menunjukkan: a) Peserta mampu memahami konsep pemasaran online; Hasil pelatihan pelayanan tata kelola usaha berbasis online yang dilakukan oleh Narasumber seorang akademisi sekaligus entrepreneur yang juga menjadi pengembang website usaha mikro Dusun Tirta Mulya, berhasil mengantarkan pemahaman tentang konsep pemasaran online. Pelaku usaha difasilitasi dengan materi: (1) Mengelola WA Business, (2) pengelolaan profil bisnis di WA Business, (3) katalog produk dalam WA Business, (4) Pesan otomatis dalam WA Business, (5) Balas cepat dalam WA Business, (6) Jenis-jenis marketplace dalam pemasaran online, (7) Cara mengambil foto produk, (8) Aplikasi yang bisa dipakai untuk foto produk. Keterwakilan semua materi di atas dalam meningkatkan pengetahuan terhadap pemasaran online terlihat dari hasil olah angket pada pra pelatihan dengan pasca pelatihan. Pada pra pelatihan, kami tim Pengabdian mempertanyakan seberapa besar kontribusi pemasaran usaha secara online dalam meningkatkan penjualan produk mereka? Sebanyak 21 dari 31 peserta pelatihan, menjawab tidak ada kontribusi. Namun setelah diberikan pelatihan, sebanyak 28 dari 31 (90 %) meyakini bahwa pemasaran secara online sangat berkontribusi besar dalam meningkatkan angka penjualan sekaligus mempromosikan produk usahanya; (b) Peserta mampu memahami dan menerapkan konsep e-Commers; Hasil analisis angket pra pelatihan, diketahui bahwa sebanyak 26 dari 31 pelaku usaha mikro Dusun Tirta Mulya telah menggunakan komputer atau perangkat digital (SmartPhone dan Tab) dalam operasional usahanya sehari-hari. Namun, 30 dari 31 (97 %) dari mereka belum memiliki toko online apalagi website dalam memasarkan serta mempromosikan produknya. Fakta ini menjadi suatu kekuatan dalam membangun dan mengubah mindset oleh Narasumber kepada semua pelaku usaha Dusun Tirta Mulya. Hal itu ditunjukkan dengan antusias para pelaku usaha dalam mengenali jenis-jenis pemasaran online, cara membuat akun di marketplace seperti Shopee dan Tokopedia melalui pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan oleh pelaku usaha Dusun Tirta Mulya tersebut kepada Narasumber dan mahasiswa peserta SL; c) Peserta mampu memahami teknologi digital untuk bisnis; Pada bagian ini, salah satu luaran yang berhasil dicapai oleh tim Pengabdian yaitu terjadinya peningkatan pengetahuan pelaku usaha mikro terkait tata kelola usaha menggunakan layanan penjualan online melalui instrumen angket pra dan pasca pelatihan, d) Peserta mampu membuat dan mengelola whatsapp business: Ini adalah bagian inti dari pelatihan tata kelola usaha menggunakan layanan online yang dipastikan tercapai kepada semua pelaku usaha mikro Dusun Tirta Mulya. Hal itu didasarkan kepada informasi pra pelatihan melalui angket, bahwa semua pelaku usaha menginstall aplikasi whatsapp di Smartphonenya. Sehingga sangat mudah untuk dijangkau kebermanfaatannya dalam memasarkan dan mempromosikan produk usahanya tersebut.

Hasil pelaksanaan kegiatan dari pembentukan klinik usaha mikro, yaitu: 1) Disetujuinya pembentukan Klinik Usaha Mikro oleh Kepala Dinas Perindagkop dan UMKM Kabupaten Bungo, sekaligus sebagai pelindung dalam struktur organisasi Klinik Usaha Mikro; 2) Dibentuknya klinik usaha mikro berdasarkan Keputusan Bersama LP2M IAI Yasni Bungo, Dusun Karya Harapan Mukti, dan Dusun Tirta Mulya Nomor 01/KEP-LP2M/IAI-YASNI BUNGO/XI/2023, Nomor 12 Tahun 2023, Nomor 18 Tahun 2023, tentang Pembentukan Klinik Usaha Mikro Dusun Tirta Mulya Kecamatan Pelepat Ilir Kabupaten Bungo; 3) Ditetapkannya uraian tugas sebagaimana termuat dalam Keputusan Bersama antara Kepala LP2M IAI Yasni Bungo, Kepala Desa/Rio Karya Harapan Mukti sebagai Desa model, dan Kepala Desa/Rio Tirta Mulya sebagai Desa sasaran binaan, yaitu: (a) Layanan Konsultasi Bisnis dan Pemasaran: Merupakan layanan konsultasi secara personal antara konsultan dengan pelaku usaha mikro dengan tujuan untuk menemukan masalah yang dihadapi, termasuk bidang pemasaran melalui berbagai kegiatan seperti kontak bisnis, promosi produk dan pameran; (b) Layanan Informasi Bisnis, Advokasi, dan Pendampingan; Yaitu layanan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan bagi usaha mikro seperti database bahan baku, produk perbankan, peluang ekspor, kemitraan, program-program pemerintah dan lain-lain, termasuk layanan



advokasi dan pendampingan bagi pelaku usaha mikro yang belum mampu melakukan sendiri aktivitasnya, seperti pembuatan laporan keuangan, pengurusan ijin usaha, pembuatan studi kelayakan proposal kredit dan lain-lain, (c) Layanan Akses Pembiayaan; Merupakan pemberian layanan di bidang permodalan, memberikan informasi kredit selanjutnya usaha mikro diarahkan ke perbankan atau Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) yang tetap sesuai dengan kebutuhan, mendampingi pengajuan, presentasi, negosiasi dan kredit, (d) Layanan Konsultasi dan Fasilitasi Perlindungan Produk; Layanan konsultasi dan fasilitasi perlindungan produk di bidang NIB, P-IRT, Halal, dan HaKI bagi usaha mikro dalam pengembangan usahanya.

Hasil pelaksanaan kegiatan pembangunan website usaha mikro yang terintegrasi dengan website Desa Tirta Mulya dapat dilihat dari beberapa indikator yang telah ditetapkan dalam program ini, antara lain: 1) Pembangunan dan peluncuran website usaha mikro yang dapat diakses oleh pengguna; 2) Jumlah usaha mikro yang terlibat dalam program memiliki tingkat kehadiran yang tinggi di website, 3) Keterhubungan dalam website, seperti adanya tautan, informasi terkini tentang usaha mikro di website Desa, dan ketersediaan informasi terkait produk pada website usaha mikro.

Sebagai bentuk keberlanjutan dan komitmen pemerintah Desa Tirta Mulya untuk mengoptimalkan pemanfaatan website usaha mikro, telah ditetapkan pengelola website usaha mikro dalam keputusan Kepala Desa Tirta Mulya yang berasal dari unsur pengelola BUM Desa (Badan Usaha Milik Desa) Mulya Abadi Tirta Mulya. Pengelola tersebut akan diberikan insentif setiap bulan yang penganggarnya dibebankan dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa Tirta Mulya setiap tahun dengan besaran sesuai dengan kemampuan keuangan Desa. Berikut rincian tugas yang dibebankan kepada admin web: (a) Berkoordinasi dengan pengelola website resmi Desa Tirta Mulya setiap akan melakukan pemutakhiran informasi; (b) Memberikan layanan informasi yang diperlukan kepada para pelaku usaha mikro, (c) Mengkoordinasikan dan memverifikasi data sebagai bahan informasi website usaha mikro sebagai sarana penyebarluasan informasi (promosi), penguatan, dan edukasi bagi para pelaku usaha mikro yang ada di Dusun Tirta Mulya; (d) Melakukan editing data dan informasi yang masuk sebelum ditampilkan ke halaman website usaha mikro; (e) Melaporkan hasil pelaksanaan tugas dan tanggung jawab kepada Kepala Desa.

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) berbasis *Service Learning* (SL) yang dilaksanakan oleh tim dari Institut Agama Islam Yasni (IAI Yasni) Bungo yang terdiri dari dosen dan mahasiswa yang mengontrak mata kuliah kewirausahaan ini, telah menghasilkan beberapa luaran penting. Tim telah bekerja keras dan bersinergi dengan berbagai pihak, yaitu pemerintah Desa Karya Harapan Mukti sebagai Desa model, unsur pentahelix, pemerintah Desa Tirta Mulya sebagai Desa sasaran pengabdian, BUM Desa Mulya Abadi Tirta Mulya, Lembaga Kemasyarakatan Desa, dan pelaku usaha mikro, sehingga memberikan dampak positif bagi semua pihak yang terlibat terutama bagi pelaku usaha mikro. Bagi pelaku usaha mikro, dampak positif tersebut meliputi peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usahanya. Ini terlihat dari meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya literasi keuangan, muslimpreneur, perizinan usaha, bauran pemasaran, pelayanan tata kelola usaha mikro, dan akses terhadap sumber pembiayaan. Akses sumber pembiayaan (permodalan usaha) tersebut terbuka dari BUM Desa bersama Kuamang Mandiri LKD sebagai Lembaga Keuangan Mikro Konvensional nonbank dan pemerintah daerah Kabupaten serta Provinsi melalui program unggulannya dengan terbitnya dokumen perizinan yang utama yaitu berupa NIB (Nomor Induk Berusaha) yang difasilitasi oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UMKM bersama mahasiswa peserta SL yang mengontrak mata kuliah kewirausahaan. Jelas bahwa program ini menggambarkan kerjasama yang solid dengan berbagai pihak.

## Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa semua program yang diinisiasi oleh Tim Pengabdian IAI Yasni Bungo melalui arahan dan penguatan secara intens Pendamping Desa, mampu mengantarkan kepada keberhasilan praktik pelaksanaan PkM berbasis Metode *Service Learning* pada Mata Kuliah Kewirausahaan, baik oleh Fasilitator (Dosen Pengampu) ataupun bagi mahasiswa peserta SL. Mahasiswa mendapatkan pengalaman langsung terkait dengan peranannya sebagai *problem solver* di masyarakat, mengaplikasikan ilmu teoretisnya ke dunia nyata (Lapangan/komunitas/subjek dampingan) dan seterusnya memproses pengalaman Lapangan tersebut kedalam tugas kelas. Sehingga diketahui bahwa kerangka umum dari *Service-learning* yaitu berbagai pedagogi yang menghubungkan pengabdian masyarakat dan kajian akademik sehingga masing-masing saling menguatkan. Berikut ini dijabarkan tentang kegiatan-kegiatan yang telah dilaksanakan.

Pertama, penyuluhan literasi keuangan dan pelatihan pencatatan keuangan usaha sesuai dengan kaidah akuntansi. Literasi keuangan penting pada banyak tingkatan. Di dunia dengan kompleksitas keuangan yang semakin meningkat, kebutuhan akan pengetahuan keuangan dasar semakin meningkat (Lusardi, 2019; Saridewi & Suari, 2022). Literasi keuangan juga terkait dengan kerapuhan keuangan dan kemampuan untuk menangani guncangan yang tidak terduga (Oggero, 2020; Rochaeni, Yamardi, &

Fujilestari, 2022). Pelaku usaha yang lebih melek finansial akan lebih siap dalam mengambil keputusan mengenai investasi dan produk, yang pada gilirannya dapat memotivasi lembaga keuangan untuk menawarkan produk dan layanan baru dan lebih inovatif. Literasi keuangan dalam usaha mikro merujuk kepada pengetahuan dasar keuangan untuk melakukan perhitungan sederhana (Lusardi, A. and Mitchell, 2011; Tan & Syahwildan, 2022). Literasi keuangan juga merupakan kemampuan untuk menggunakan pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola sumber daya keuangan efektif untuk keamanan finansial seumur hidup (Goyal, 2021; R. Kurniawan et al., 2022).

Kedua, penyuluhan muslimpreneur dan pengurusan perizinan serta perlindungan usaha mikro. Muslimpreneur harus berbeda dari entrepreneur/pengusaha yang lain baik dalam motif ataupun tujuan mereka. Diharapkan jika mereka mampu mengelola bisnis mereka dengan sukses, maka mereka juga harus memiliki kinerja yang baik dalam hal iman dan keyakinan terhadap Allah SWT. Kebanyakan dari kita pasti mengira Muslimpreneur adalah seorang muslim yang melakukan aktivitas komersil. Anggapan ini tidak sepenuhnya benar. Konsep muslimpreneur disini adalah seorang muslim atau non muslim yang melakukan kegiatan komersial dengan mengikuti nilai-nilai yang dicontohkan Nabi Muhammad saw., itulah yang menjadi inti dari istilah muslimpreneur (Kelvin, Widianingsih, & Buchari, 2022; Nurlatifah, 2022). Karakteristik Muslimpreneur yaitu: Taqwa, Halal, Hemat dan Peduli dengan kesejahteraan bersama. Bagi pelaku usaha mikro, memahami dan menerapkan konsep halal tidak hanya merupakan kewajiban agama, tetapi juga merupakan strategi bisnis yang penting untuk memastikan keberlanjutan usaha mereka. Hal ini juga mencerminkan kesadaran publik yang semakin meningkat terhadap produk halal, yang menuntut para pelaku usaha untuk lebih sensitif dalam menjalankan bisnis mereka.

Ketiga, penyuluhan dan penguatan bauran pemasaran usaha mikro. Variabel bauran pemasaran, desain estetika suatu produk serta atribut produk yang dapat diukur mempengaruhi preferensi konsumen terhadap suatu produk (Liu, 2017; Wisudayati et al., 2020). Ketika konsumen dapat dengan mudah mengkategorikan suatu produk ke dalam suatu segmen karena desainnya yang khas, produk tersebut menjadi lebih dapat digantikan dengan produk di segmen tersebut. Khusus mengenai pengemasan (packaging), bahwa pengemasan yang inovatif serta layak uji kualitas, ternyata sangat mempengaruhi kualitas produk. Upaya packaging telah secara efektif meningkatkan indikator daya saing usaha yaitu meningkatkan pendapatan, meningkatkan nilai tambah produk, meningkatkan inovasi dan kreativitas, meningkatkan kesadaran kualitas, meningkatkan kemampuan manajerial, dan meningkatkan sikap dan antusiasme untuk perbaikan terus-menerus (Nugroho, Maharani, Legowo, & Purba, 2021; Oktaviani & Rustandi, 2018). Usaha Mikro yang berorientasi pasar, diketahui lebih baik dalam mengembangkan kemampuan marketing mix, manajemen merek, dan manajemen hubungan pelanggan untuk mendorong kinerja produk baru. Sehingga, komplementaritas antara kemampuan pemasaran ini meningkatkan kapasitas usaha mikro untuk mencapai kesuksesan produk baru lebih dari pada menggunakan setiap kemampuan secara terpisah (Nursatyo & Rosliani, 2018; O’Cass, 2015). Sehingga Penguatan Kolaborasi Pentahelix sangat menjadi poin kunci dalam pengambilan keputusan strategis guna penguatan usaha mikro para pelaku usaha.

Keempat, pelatihan tata kelola usaha mikro dengan pelayanan penjualan online. Masalah umum yang dihadapi pelaku usaha mikro adalah mempertahankan produk berkualitas dan menemukan tempat pemasaran yang tepat. Usaha mikro biasanya mempunyai anggaran yang lebih kecil daripada perusahaan besar karena sumber anggaran modal biasanya hanya bersumber dari pemilik usaha (sebagaimana juga terjadi di Dusun Tirta Mulya). Anggaran terbesar dialokasikan untuk kegiatan produksi, sedangkan pemasaran terkadang diabaikan. Pemasaran digital adalah proses yang adaptif dan dimungkinkan oleh teknologi di mana perusahaan berkolaborasi dengan pelanggan dan mitra untuk bersama-sama menciptakan, mengkomunikasikan, memberikan, dan mempertahankan nilai bagi semua pemangku kepentingan (Pratama, Partama, Rai, Adrie, & Rimbawa, 2023; Warmayana, 2018). Digital marketing harus diterapkan untuk menjaga keberlangsungan bisnis, bertahan dalam menghadapi kondisi pandemi, dan mewujudkan percepatan keluarga pemulihan ekonomi. Peran teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi waktu dan biaya, dan memperluas pemasaran produk (Mansir & Purnomo, 2021; Syahrial Sidik, Muhamad Ihsan, 2023). Pemasaran dengan media digital juga dapat meningkatkan brand awareness masyarakat terkait produk bisnis rumah tangga untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Hal ini tidak hanya berlaku di lingkungan bisnis skala besar tetapi juga untuk bisnis kecil.

Integrasi konsep Pentahelix Collaboration dan desa model dengan pendekatan Service Learning (SL) dapat menjadi alat yang kuat dalam penguatan usaha mikro berkelanjutan. Melalui integrasi Pentahelix Collaboration, Desa Model, dan Service Learning, diharapkan dapat terjadi sinergi antara berbagai pihak dalam mendukung pembangunan berkelanjutan di tingkat desa, termasuk penguatan usaha mikro sebagai salah satu komponen penting dalam upaya tersebut.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Penguatan Usaha Mikro (UM) penting dilakukan untuk mempercepat agenda pemulihan ekonomi nasional pada level desa, khususnya bagi Desa Tirta Mulya, Kecamatan Pelepat Ilir, Kabupaten Bungo, Provinsi Jambi yang menjadi desa sasaran pengabdian. Beberapa bentuk upaya penguatan usaha mikro yang dapat dilakukan melalui Kolaborasi program kerja dengan Desa, diantaranya yaitu: 1) penyuluhan literasi keuangan dan pelatihan pencatatan keuangan usaha yang sesuai dengan kaidah akuntansi, 2) penyuluhan muslimpreneur dan pengurusan Perizinan serta Perlindungan usaha mikro, 3) penyuluhan dan penguatan bauran pemasaran usaha mikro, 4) pelatihan tata kelola usaha mikro dengan pelayanan penjualan online, 5) pembuatan klinik usaha mikro melalui peran fasilitator BUM Desa. Dalam pelaksanaan implementasi program, dibutuhkan peran aktif dari lima unsur yang terlibat dalam penguatan usaha mikro, mulai dari unsur akademisi, pengusaha (business), komunitas (para pelaku usaha mikro), Pemerintah (dalam hal ini Pemerintah Desa dan Daerah yang diwakili oleh Dinas Koperindag dan Kementerian Agama Kabupaten Bungo) serta unsur Media seperti Radio dan TV lokal. Pelibatan Desa Model secara holistik sangat menentukan keberhasilan pencapaian target program kegiatan dalam upaya penguatan usaha mikro. Keterlibatan secara aktif mahasiswa peserta *Service Learning* pada Mata Kuliah Kewirausahaan juga semakin menjadikan peran perguruan tinggi sebagai *problem solver* masyarakat, lebih mudah dicapai. Apalagi kajian mengenai peran perguruan tinggi dalam kehidupan sosial kemasyarakatan menjadi salah satu isu kontemporer saat ini.

#### 5. UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Islam, Kementerian Agama RI yang telah memberikan bantuan hibah Litapdimas Klaster Pengabdian kepada Masyarakat berbasis KUM dengan No SK. B-4753/DJ.I/Dt.I.III/HM.00/10/2023 kepada kami tim pengabdian pada Tahun Anggaran 2023. Selanjutnya kepada IAI Yasni Bungo yang menjadi kampus inisiator program pengabdian berbasis KUM dengan metode SL. Seterusnya kepada Mahasiswa Kewirausahaan Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah dan Pendidikan Agama Islam Tahun Akademik 2023/2024 yang telah berpartisipasi aktif dalam kelancaran program pengabdian berbasis SL. Selanjutnya Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bungo, KPPN Muara Bungo, Pemerintah Daerah Kabupaten Bungo, Pemerintah Dusun Tirta Mulya, Pemerintah Dusun Karya Harapan Mukti, Pendamping Desa Kecamatan Pelepat Ilir, Media Online Jakarta Raya yang telah menerbitkan *Press Release* hasil pengabdian kami, Himpunan Pengusaha Muda Badan Perwakilan Cabang Bungo, BUMDesma, Bungo TV serta IAI Yasni Bungo TV yang telah membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian berbasis KUM dengan metode SL yang luar biasa ini.

#### 6. DAFTAR RUJUKAN

- Arisetyawan, K., Rachmawati, L., Salsabila Nur'aini, Anggrahi, A., Adha, N., Firmansyah, A. H., ... Ariyadi. (2023). Sosialisasi Digital Marketing UMKM dalam Optimalisasi Potensi Ekonomi Desa. *International Journal of Community Service Learning*, 7(2), 239-247. <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/ijcsl.v7i2.56878>.
- Beatrice, C., & Hertati, D. (2023). Model Pentahelix dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Manggarsari. *Jurnal Ilmiah Manajemen Publik Dan Kebijakan Sosial*, 7(2), 107-123. <https://doi.org/10.25139/jmnegara.v7i2.6261>.
- Binti Yahya, N. A., & Kumala Dewi, R. (2022). The Utilization of Seconhand into Chemical Props with a Service Learning Approach. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 300-317. <https://doi.org/10.29062/engagement.v6i2.1235>.
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 1(2), 61-76. <https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175>.
- Goyal, K. (2021). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12605>.
- Hartono, H., & Hartomo, D. D. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Di Surakarta. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 14(1), 15. <https://doi.org/https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678>
- Ishak, P., & Sholehah, N. L. H. (2021). Implementasi Model Pentahelix Dalam Pengembangan UMKM Dimasa Pandemi Covid-19. *Gorontalo Accounting Journal*, 4(2). <https://doi.org/10.32662/gaj.v4i2.1726>.
- Kelvin, Widianingsih, I., & Buchari, R. A. (2022). Kolaborasi Model Penta Helix Dalam Mewujudkan Smart

- Village Pondok Ranji. *J3P (Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan)*, 7(2), 1–15. <https://doi.org/10.33701/j-3p.v7i2.2587>.
- Kurniawan, I. D., Aprilina, D., Primaputri, J. M., & Wresty, P. (2021). Pendidikan Perlindungan Hukum Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Desa Banjarasri Guna Meningkatkan Kesadaran Hukum Bagi Pelaku Umkm. *Abdi Kami: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2). [https://doi.org/10.29062/abdi\\_kami.v4i2.724](https://doi.org/10.29062/abdi_kami.v4i2.724).
- Kurniawan, R., Tarantang, J., Akbar, W., Hakim, S., Sukmana, E. T., & Hafizi, R. (2022). Literasi Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Digital Bukukas Pada Umkm Di Kota Sampit, Kalimantan Tengah. *JPMF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Formasa*, 1(1). <https://doi.org/10.55927/jpmf.v1i1.342>.
- Liu, Y. (2017). The effects of products' aesthetic design on demand and marketing-mix effectiveness: The role of segment prototypicality and brand consistency. *Journal of Marketing*, 81(1), 83–102. <https://doi.org/10.1509/jm.15.0315>.
- Lusardi, A. and Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 509–525. <https://doi.org/https://doi.org/10.1017/S147474721100045X>.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1). <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>.
- Mansir, F., & Purnomo, H. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digital Marketing dan Media Sosial Sebagai Media Promosi Era Pandemi Covid -19 di UMKM Panggungharjo Sewon Bantul. *Abdimas Singkerru*, 1(1), 39–50. Retrieved from <http://jurnal.atidewantara.ac.id/index.php/singkerru/article/view/33>.
- Mona Novita, M. S. I., Solihin, M., & Asman4, M. (2023). Developing Community\_University Partnership Program Based on Service Learning in the Development of Local MSMES .pdf. *ASEAN Journal of Community Engagement*, 7(1), 96–112. <https://doi.org/https://doi.org/10.7454/ajce>.
- Muna, K. N., S, R. I. S., & Perdana, P. (2022). Proses Pendampingan dan Pengembangan Bagi Para UMKM Di Kelurahan Darmo, Kec. Wonokromo, Surabaya. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 8(3), 2085 – 2094. <https://doi.org/https://doi.org/10.37905/aksara.8.3.2085-2094.2022>.
- Najmudin, M. F., Suryadi, A., & Saepudin, A. (2023). Implementasi model kolaborasi pentahelix dalam pengembangan sumber daya manusia UMKM. *Abdimas Siliwangi*, 6(3). <https://doi.org/10.22460/as.v6i3.17681>.
- Nugroho, A., Maharani, D. M., Legowo, A. C., & Purba, F. (2021). Competitiveness Enhancement of The Small Enterprises of Dried Three-Spot Gourami (*Trichogaster trichopterus*) in Banjar Regency, South Kalimantan Province Through Improvement of The Process Technology, Managerial, and Business Culture. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 146–160. <https://doi.org/10.29062/engagement.v5i1.277>.
- Nurlatifah, H. (2022). Muslimpreneur: Entrepreneur Potential Characteristics in Indonesia as the Country with the Largest Muslim Population in the World. *Studies on Entrepreneurship, Structural Change and Industrial Dynamics*. [https://doi.org/10.1007/978-981-16-4795-6\\_12](https://doi.org/10.1007/978-981-16-4795-6_12).
- Nursatyo, N., & Rosliani, D. (2018). Strategi Komunikasi Pemasaran Digital Situs Pemanding Harga Telunjuk.Com. *Expose: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 1(2), 46. <https://doi.org/10.33021/exp.v1i2.430>.
- O’Cass, A. (2015). Mastering the complementarity between marketing mix and Customer-Focused capabilities to enhance new product performance. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 30(1), 60–71. <https://doi.org/10.1108/JBIM-07-2012-0124>.
- Oggero, N. (2020). Entrepreneurial spirits in women and men. The role of financial literacy and digital skills. *Small Business Economics*, 55(2), 313–327. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00299-7>.
- Oktapriana, C., Nurdiniah, D., Bhuana, K. W., & Novianti, N. (2021). Pendampingan Perhitungan Harga Jual Melalui Metode Service Learning Bagi Kedai Kopi Di Kota Bekasi. *Logista: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2). <https://doi.org/10.25077/logista.5.2.265-274.2021>.
- Oktaviani, F., & Rustandi, D. (2018). Implementasi Digital Marketing dalam Membangun Brand Awareness. *PRofesi Humas: Jurnal Ilmiah Ilmu Hubungan Masyarakat*, 3(1), 3. <https://doi.org/10.24198/prh.v3i1.15878>.
- Pratama, O. S., Partama, I. G. N. E., Rai, A. A. G., Adrie, & Rimbawa, I. M. A. (2023). Peningkatan Kemampuan Digital Marketing dalam Pengembangan Pemasaran Produk UMKM di Banjar Babakan Desa Sukawati Gianyar. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(1). <https://doi.org/10.33379/icom.v3i1.2204>.
- Putro, H. P. N., Rusmaniah, Jumriani, Handy, M. R. N., & Mutiani. (2021). Business Development Strategies For Micro, Small And Medium Enterprises (Umkm) In Kampung Purun. *The Innovation of Social Studies Journal*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.20527/iis.v3i1.3991>.
- Rochaeni, A., Yamardi, & Fujilestari, N. A. (2022). Model Pentahelix dalam Pengembangan Pariwisata di

- Kecamatan Rongga Kabupaten Bandung Barat. *Neorespublica: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 4(1). <https://doi.org/10.52423/neores.v4i1.38>.
- Rr Sri Handari Wahyuningsih, A. R. (2021). Perijinan Usaha Industri Rumah Tangga Sebagai Strategi Peningkatan Kapasitas Pengelolaan Usaha. In *WEBINAR ABDIMAS 4 - 2021: Inovasi Teknologi Tepat Guna dan Model Peningkatan Kapasitas Masyarakat Era Covid-19 (Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat)* (p. 1423). <https://doi.org/10.18196/ppm.44.764>.
- Saridewi, A. rencana, & Suari, L. R. D. (2022). Model Pentahelix dan Kalkulasi Harga Pokok Produksi pada Usaha Kecil Pengrajin Endek di Desa Busungbiu Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Proesi*, 13(1). Retrieved from <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JAP/article/view/46560>.
- Scott, J., & Sulsberger, M. J. (2019). Exploring the contributions of an immersive, environmental education workshop on pre-service teachers' environmental education preparedness. *Sustainability (Switzerland)*, 11(\). <https://doi.org/10.3390/su11226505>.
- Sutikno, B., Hastari, S., & Oktafiah, Y. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Potensi Lokal Melalui Peningkatan Kapasitas Manajemen Dan Inovasi Produk Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro Di Desa Kalipang Kecamatan Grati Kabupaten Pasuruan. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3). <https://doi.org/10.53625/jabdi.v2i3.2942>.
- Syahrial Sidik, Muhamad Ihsan, M. A. (2023). Edukasi Strategi Pemasaran Digital Melalui Sosial Media bagi UMKM di Desa Sukaratu, Kecamatan Banyuresmi, Kabupaten Garu. *Community Engagement & Emergence Journal*, 4(1), 55–59.
- Tan, E., & Syahwildan, M. (2022). Financial Technology dan Kinerja Berkelanjutan Usaha Mikro Kecil : Mediasi Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 23(1). <https://doi.org/10.30596/jimb.v23i1.8535>.
- Warmayana, I. G. A. K. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing dalam Promosi Pariwisata pada Era Industri 4.0. *Pariwisata Budaya: Jurnal Ilmiah Agama Dan Budaya*, 3(2). <https://doi.org/10.25078/pba.v3i2.649>.
- Wisudayati, T. A., Hendarto, K. A., & Hidayat, D. C. (2020). Implementation of Pentahelix Collaboration Model in the Development of Government Institution's Potency as General Services Agency. *Jurnal Penelitian Kehutanan Wallacea*, 9(1). <https://doi.org/10.18330/jwallacea.2020.vol9iss1pp13-22>.