

Potensi Dan Peluang UMKM Di Desa Batu Belubang, Kabupaten Bangka Tengah

Muhammad Ilham Oktiansyah, Edi Kurniawan, Rian Andika, Jhony Andrean Lamora, Abdul Rasyid Saliman

Fakultas Hukum Universitas Pertiba

Jhonyandrean0018@gmail.com

ABSTRAK

Kabupaten Bangka Tengah, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung, selama ini bergantung pada sektor pertambangan timah dan perikanan sebagai sumber utama perekonomian. Seiring dengan perubahan orientasi pembangunan, pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mulai diperkenalkan sebagai alternatif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu fokus pengembangan adalah produk khas desa, seperti getas, ikan asin, telur asin, dan rusip kering. Kelompok Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Pertiba Bangka Belitung melaksanakan program edukasi dan pelatihan di Desa Batu Belubang, Kecamatan Pangkalanbaru, untuk mengembangkan potensi produk UMKM lokal, khususnya Rusip Kering. Pelatihan ini berfokus pada aspek pemasaran online dan pengelolaan kemasan guna memperluas jangkauan pasar produk UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan dan workshop yang telah dilaksanakan memberikan dampak positif yang signifikan. Tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan terbukti baik, dan mereka mampu menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam kegiatan sehari-hari. Selain itu, para pelaku usaha mendapatkan wawasan baru mengenai pengembangan UMKM, khususnya dalam produksi dan pemasaran Rusip Kering. Dengan demikian, program ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk lokal, memperkenalkan potensi ekonomi daerah, serta berkontribusi pada diversifikasi ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Kabupaten Bangka Tengah.

Kata Kunci: Desa Batu Belubang, Pemasaran Online, Pengembangan Usaha Mikro, Rusip Kering, UMKM.

ABSTRACT

Kabupaten Bangka Tengah, Bangka Belitung Islands Province, has been dependent on the tin mining and fisheries sectors as the main source of the economy. Along with the change in development orientation, the development of the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector began to be introduced as an alternative to improve people's welfare. One of the focus of development is typical village products, such as brittle, salted fish, salted eggs, and dried rusip. The Real Work Lecture (KKN) Group of Pertiba University Bangka Belitung carried out an education and training program in Batu Belubang Village, Pangkalanbaru District, to develop the potential of local MSME products, especially Rusip Kering. This training focuses on aspects of online marketing and packaging management to expand the market reach of MSME products. The results of the study show that the training and workshops that have been carried out have a significant positive impact. The level of understanding of the participants in the material presented was proven to be good, and they were able to apply the knowledge gained in daily activities. In addition, business actors gained new insights into the development of MSMEs, especially in the production and marketing of Rusip Kering. Thus, this program is expected to increase the competitiveness of local products, introduce regional economic potential, and contribute to economic diversification and the welfare of the people of Central Bangka Regency.

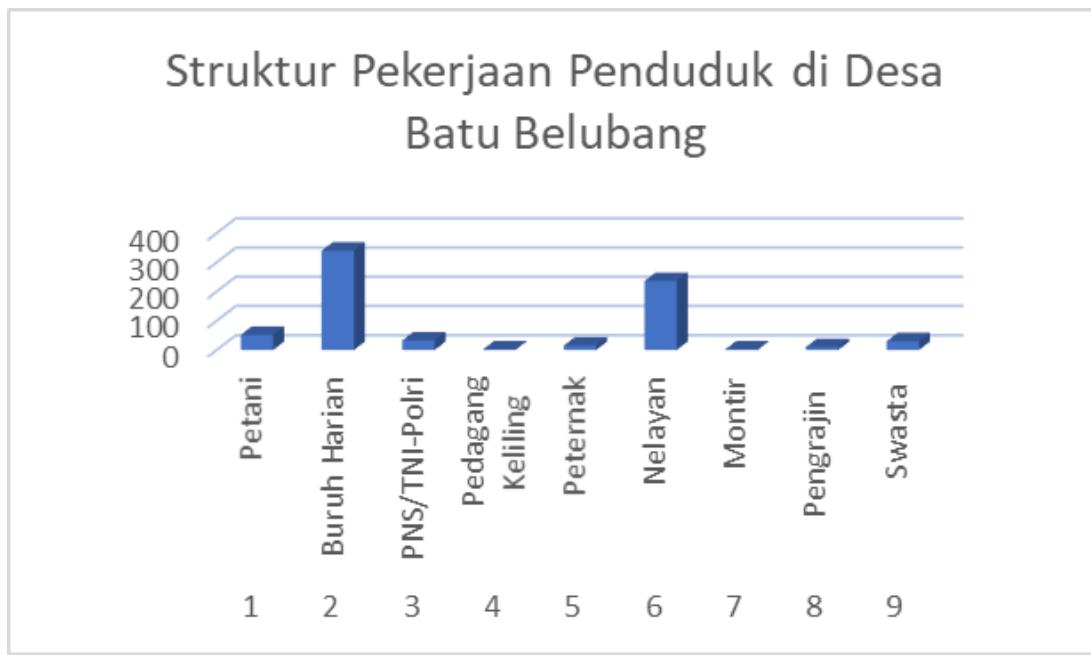
Keywords: Batu Belubang, MSME Product, Rusip Kering,

DOI: <https://doi.org/10.54832/judimas.v3i2.539>

Pendahuluan

Desa Batu Belubang, yang terletak di Kecamatan Pangkalanbaru, Kabupaten Bangka Tengah, merupakan bagian dari Provinsi Kepulauan Bangka Belitung, yang telah lama dikenal sebagai salah satu penghasil timah terbesar di dunia. Selama lebih dari tiga abad, perekonomian di daerah ini sangat bergantung pada sektor pertambangan timah, yang menjadi tulang punggung utama perekonomian. Selain timah yang menjadi komoditas utama dan andalan ekonomi desa, mayoritas penduduk setempat juga mengandalkan sektor perikanan sebagai sumber mata pencaharian utama. Menurut (Sarfiah et al., 2019) Pembangunan yang hanya mengutamakan pertumbuhan yang terpusat dan tidak merata ditambah lagi dengan tidak diimbanginya kehidupan sosial, politik, ekonomi maka pembangunan akan rapuh. Namun, seiring dengan berjalannya waktu dan menurunnya ketersediaan sumber daya timah, perhatian mulai beralih ke sektor-sektor ekonomi lainnya yang berpotensi untuk dikembangkan, termasuk sektor pariwisata dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Dari data yang telah diperoleh dari Kepala Desa setempat menunjukkan Desa Batu Belubang, yang memiliki luas 634,04 Ha dengan jumlah penduduk sebanyak 3.710 jiwa dan 1.100 kepala keluarga, tercatat daftar pekerjaan penduduk desa sebagai berikut.



Grafik 1.1 Pekerjaan Penduduk Desa Batu Belubang

Dari data ini menunjukkan potret ekonomi yang masih bergantung pada sektor tradisional seperti pertambangan timah dan perikanan. Dengan 236 orang bekerja sebagai nelayan, Adapun nelayan didefinisikan sebagai orang yang secara aktif melakukan operasi

penangkapan ikan di perairan umum(Maulana & Muchtar, 2024) dan 340 orang sebagai buruh harian, sektor-sektor ini menjadi andalan mata pencaharian, meskipun kontribusi sektor lainnya seperti pertanian, peternakan, dan UMKM masih terbatas. Tingkat pengangguran tersembunyi juga terlihat dari jumlah penduduk yang tidak tercatat dalam pekerjaan formal. Mengingat keterbatasan sumber daya timah, diperlukan langkah strategis untuk diversifikasi ekonomi melalui pengembangan sektor pertanian modern, pariwisata, dan UMKM guna menciptakan peluang kerja baru serta meningkatkan kontribusi terhadap perekonomian desa.

Secara geografis, Desa Batu Belubang memiliki potensi alam yang luar biasa, terutama dalam sektor pariwisata, menurut (Anggarini, 2021) Salah satu usaha dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitar objek wisata dengan menggerakkan sektor usaha mikro dan menengah (UMKM) sebagai pendukung pariwisata itu sendiri. Desa ini dianugerahi dengan pantai-pantai yang indah dan masih alami, yang belum banyak dikenal oleh masyarakat luar. Keindahan alam ini seharusnya dapat menjadi daya tarik utama untuk wisatawan, yang pada gilirannya dapat mendorong pengembangan UMKM lokal yang berbasis pada pariwisata, seperti produk kerajinan tangan, kuliner khas, dan jasa wisata. Sayangnya, potensi besar ini belum dimanfaatkan secara optimal.

Kurangnya pengelolaan dan promosi sektor pariwisata di Desa Batu Belubang membawa dampak signifikan terhadap potensi ekonomi desa. Pantai-pantai yang indah, yang seharusnya bisa menjadi daya tarik utama, belum banyak terekspos karena minimnya promosi dan infrastruktur pendukung, seperti akses jalan, fasilitas penginapan, atau pusat informasi wisata. Hal ini membuat desa kehilangan peluang besar untuk menarik wisatawan dan menggerakkan ekonomi lokal, terutama melalui sektor UMKM yang dapat menjadi pelengkap industri pariwisata.



Gambar 1.1 Wisata Pantai Tapak Antu

UMKM di desa ini, termasuk pengolahan produk lokal seperti Rusip Kering, menghadapi tantangan yang tidak kalah berat. Keterbatasan akses pasar, kurangnya pengetahuan tentang pemasaran digital, serta desain kemasan produk yang kurang menarik menjadi penghalang utama bagi produk ini untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Sebagai contoh, Rusip Kering—yang merupakan olahan khas berbahan dasar ikan fermentasi—memiliki cita rasa unik dan potensi besar untuk menarik perhatian konsumen di luar daerah. Namun, karena kemasannya tidak memenuhi standar pasar modern dan promosi digitalnya minim, produk ini sulit menembus pasar luar Bangka Belitung, bahkan hanya dikenal di kalangan lokal.

Dampaknya sangat nyata terhadap pendapatan masyarakat. Para pelaku UMKM yang bergantung pada penjualan Rusip Kering hanya bisa menjual dalam jumlah terbatas, dengan harga yang cenderung rendah karena kurangnya nilai tambah. Akibatnya, keuntungan yang mereka dapatkan kecil, sehingga sulit untuk mengembangkan usaha atau meningkatkan kesejahteraan keluarga. Jika kondisi ini terus berlanjut tanpa adanya usaha berupa pelatihan, perbaikan kualitas produk, serta strategi pemasaran yang tepat, keberlangsungan usaha di Desa Batu Belubang akan terancam. Hal ini juga akan memengaruhi ekonomi desa secara keseluruhan, karena sektor UMKM seharusnya bisa menjadi salah satu penggerak utama roda ekonomi desa di tengah menurunnya ketergantungan pada sektor pertambangan timah. Dampak penurunan pariwisata terhadap UMKM yang bergerak dalam usaha makanan dan minuman mikro mencapai 27%. Sedangkan dampak terhadap usaha kecil makanan dan minuman sebesar 1,77%, dan usaha menengah di angka 0,07% (Bahtiar & Juli Panglima Saragih, 2020)

Dalam kaitan itu, dalam artikel ini akan dilihat potensi UMKM dari salah satu kelompok masyarakat yang ada di Desa Batu Belubang, Kecamatan Pangkalnabu, Kabupaten Bangka Tengah. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian di Desa Batu Belubang, dilakukan pemetaan dan edukasi dalam bentuk pelatihan dan workshop mengenai teknik pengolahan produk dan pemasaran produk secara digital untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk. Ini termasuk teknik pengolahan hasil laut yang relevan dengan kondisi geografis Desa Batu Belubang. Kegiatan ini tentunya menjadi salah satu usaha bersama masyarakat desa Batu Belubang dan civitas akademika Universitas Pertiba dalam mendorong roda perekonomian di Provinsi Bangka Belitung.

Metode Pelaksanaan

1. Observasi

Ketua Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba, Eti Fahriaty, mengungkapkan bahwa setelah mengikuti Lomba Galeri Pelangi Desa yang digelar pada 26 Juli 2024, kelompoknya mengunjungi banyak produk UMKM di Desa Batu Belubang. Sebagian besar UMKM tersebut mengolah hasil laut, seperti getas, ikan asin bilis, dan rusip kering, telur asin. Dari berbagai produk yang ditemukan, kelompok ini tertarik pada Rusip Kering, sebuah produk lokal yang jarang ditemui di daerah lain. Pemilihan Rusip Kering sebagai fokus perhatian didasarkan pada kriteria kelangkaan produk, potensi inovasi yang dapat dikembangkan, serta peluang untuk menghasilkan nilai tambah yang lebih tinggi. Kelompok ini melihat bahwa Rusip Kering tidak hanya memiliki keunikan rasa, tetapi juga berpotensi menjadi produk unggulan jika diberikan sentuhan inovasi, seperti pengemasan modern dan strategi pemasaran yang lebih luas. Namun, untuk memenangkan persaingan bisnis, UMKM harus terus mengembangkan dan mempromosikan usahanya secara berkelanjutan (Rahmawati et al., 2024)

2. Pengamatan dan Analisis Produk

Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba melakukan kunjungan langsung ke UMKM penghasil Rusip Kering di Desa Batu Belubang sebagai langkah awal dalam memahami secara mendalam proses pembuatan serta kualitas produk yang dihasilkan. Kunjungan ini bertujuan untuk melakukan pengamatan dan analisis komprehensif terhadap setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga produk akhir, guna mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang ada. Informasi yang diperoleh dari pengamatan ini akan menjadi dasar dalam merumuskan strategi peningkatan kualitas dan inovasi produk yang lebih baik.



Gambar 1.2 Kunjungan Langsung Ke Tempat Penghasil Rusip Kering



Gambar 1.3 *Melihat langsung produk UMKM unggulan desa*

3. Edukasi dan Pelatihan

Selanjutnya, Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba melibatkan sebanyak 6 pelaku usaha UMKM di Desa Batu Belubang dalam program pelatihan intensif. Peserta pelatihan direkrut berdasarkan data yang diberikan oleh Ketua Desa, dengan kriteria pelaku usaha yang usahanya masih menghadapi kendala terutama dalam aspek pengemasan dan pemasaran. Kriteria ini dipilih untuk memastikan bahwa program pelatihan dapat memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan kualitas dan daya saing usaha peserta.

Menurut (Fadhillah & Yuniarti, 2023) Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa kini perkembangan teknologi informasi memberikan perubahan besar terhadap perkembangan kegiatan marketing, maka pelatihan yang dirancang oleh Kelompok 1 mencakup strategi pemasaran online, sebuah keterampilan yang menjadi kebutuhan utama untuk memperluas jangkauan pasar di era digital. Pemasaran melalui media internet memungkinkan suatu usaha untuk menjalankan praktik self-service. Hal ini berarti suatu usaha dapat memberikan pelayanan kepada pelanggan tanpa membutuhkan tenaga SDM, mengurangi fasilitas dan layanan melalui telepon (Wandanaya, 2012). Peserta akan diajarkan cara membuat dan mengelola akun media sosial secara efektif, termasuk penggunaan konten visual yang menarik dan interaksi yang aktif dengan calon konsumen. Selain itu, pelaku usaha juga akan diajarkan pemanfaatan platform e-commerce untuk menjual produk mereka secara lebih luas. Pelaku usaha mikro harus memanfaatkan ini dengan baik, karena perdagangan elektronik ini adalah jenis usaha kreatif baru yang mampu mendongkrak perekonomian Indonesia (Irawati & Prasetyo, 2021). Dengan penguasaan keterampilan ini, diharapkan para pelaku UMKM

dapat memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan menjangkau konsumen di luar wilayah lokal.

Selain pemasaran digital, Kelompok 1 juga memberikan pelatihan khusus tentang desain kemasan. Pelatihan ini membahas bagaimana kemasan yang menarik dan fungsional tidak hanya dapat meningkatkan daya tarik produk, tetapi juga memperpanjang umur simpannya, terutama untuk produk seperti Rusip Kering. Peserta akan diajak untuk memahami pentingnya visual branding, termasuk pemilihan warna, logo, dan informasi pada kemasan, yang dapat meningkatkan persepsi positif konsumen. Karena menurut (Christine Suharto Cenadi, 2000) Kalau tidak terkesan berbeda dengan produk lain, maka produk baru itu akan “tenggelam” dan juga (Arifah Qurotul Aini Nur Salsabila et al., 2024) berpendapat bahwa strategi branding yang efektif dapat menjadi kunci keberhasilan UMKM dalam pasar yang dinamis karena mereka dapat memperluas jangkauan pasar, bersaing dengan percaya diri, dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

Untuk melengkapi strategi pemasaran modern, pelatihan juga mencakup teknik pemasaran tradisional yang masih relevan, seperti pemasaran dari mulut ke mulut dan partisipasi dalam pameran lokal. Pendekatan ini bertujuan untuk menjaga keterhubungan pelaku usaha dengan konsumen lokal sambil tetap membuka peluang pasar yang lebih luas. Dengan rangkaian pelatihan ini, Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba berharap dapat mendorong pelaku UMKM di Desa Batu Belubang untuk lebih inovatif, kompetitif, dan berdaya saing, sekaligus memperkuat perekonomian lokal melalui pengembangan produk unggulan seperti Rusip Kering



Gambar 1.4 Pelaksanaan Pelatihan dan Workshop UMKM

4. Peningkatan Kapasitas

Sebagai bagian dari upaya peningkatan kapasitas UMKM, Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba merancang rencana evaluasi yang komprehensif untuk mengukur

keberhasilan pelatihan dan dampaknya terhadap pelaku usaha di Desa Batu Belubang. Evaluasi ini akan dilakukan secara berkala melalui komunikasi aktif dengan pelaku usaha dan Ketua Desa setempat. Salah satu metode utama adalah memantau peningkatan penjualan dan kualitas produk melalui laporan berkala dari pelaku usaha, yang mencakup data penjualan sebelum dan sesudah pelatihan, serta observasi terhadap perubahan pada aspek pengemasan, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang digunakan.

Selain pelatihan teknis, workshop kreativitas akan diselenggarakan untuk mendorong inovasi dalam pengolahan dan pengemasan produk. Melalui workshop ini, pelaku usaha akan didorong untuk menciptakan variasi produk yang menarik dan unik, seperti Rusip Kering dengan rasa inovatif atau kemasan edisi khusus untuk segmen pasar tertentu.

Hal ini tidak hanya akan meningkatkan nilai jual produk tetapi juga memperluas segmen pasar yang dapat dijangkau.

Dengan pendekatan ini, Kelompok 1 berharap UMKM Desa Batu Belubang dapat berkembang secara berkelanjutan. Rencana evaluasi yang terstruktur dan dukungan berupa informasi, pelatihan tambahan, serta workshop diharapkan dapat memberikan dampak nyata, baik dalam peningkatan penjualan maupun kualitas produk yang dihasilkan.

Hasil dan Pembahasan

Program KKN Kelompok 1 Universitas Pertiba di Desa Batu Belubang memberikan hasil yang signifikan dalam memberdayakan masyarakat dan pelaku UMKM setempat. Dengan berbagai pelatihan yang terfokus, program ini berhasil menjawab permasalahan utama yang dihadapi desa, seperti keterbatasan promosi, pengemasan produk yang kurang menarik, serta rendahnya akses pasar bagi pelaku usaha lokal.

Pelatihan strategi pemasaran online yang diberikan kepada enam pelaku UMKM terpilih berhasil memperkenalkan mereka pada penggunaan platform digital, seperti media sosial dan e-commerce, sebagai sarana untuk memasarkan produk mereka. Hal ini sangat relevan dengan tantangan geografis Desa Batu Belubang yang selama ini membuat produk-produk lokal, seperti Rusip Kering, sulit dikenal di luar wilayah. Dengan memanfaatkan teknologi digital, para pelaku UMKM mulai mampu menjangkau konsumen baru di luar daerah, meningkatkan peluang penjualan, dan membuka pasar yang lebih luas.

Pelatihan desain kemasan turut memberikan dampak besar terhadap citra produk lokal.

Dengan pemahaman baru mengenai pentingnya kemasan yang menarik dan fungsional, pelaku UMKM mulai merancang ulang kemasan produk mereka, yang sebelumnya dinilai kurang kompetitif. Rusip Kering, sebagai salah satu produk khas yang jarang ditemukan di daerah lain, mendapatkan perhatian khusus dalam pelatihan ini. Kemasan yang lebih modern dan informatif tidak hanya meningkatkan daya tarik konsumen tetapi juga membantu produk bertahan lebih lama dan siap bersaing di pasar yang lebih luas.

Workshop kreativitas yang dilakukan juga mendorong inovasi produk berbasis hasil laut, sesuai dengan potensi geografis Desa Batu Belubang. Inovasi ini mencakup variasi baru dari Rusip Kering dan olahan hasil laut lainnya, yang memberikan nilai tambah dan memperluas segmen pasar. Dengan produk yang lebih bervariasi dan menarik, pelaku usaha dapat menjangkau konsumen yang memiliki preferensi berbeda, sehingga peluang peningkatan penjualan pun semakin besar.

Dampak nyata dari program ini tidak hanya terlihat dalam peningkatan penjualan dan kualitas produk tetapi juga pada pemberdayaan pelaku usaha. Para peserta pelatihan kini memiliki keterampilan baru untuk mengembangkan usaha mereka secara mandiri, termasuk kemampuan memanfaatkan peluang promosi melalui bazar UMKM yang informasinya diberikan secara berkala oleh tim KKN. Selain itu, keberhasilan program ini memberikan kontribusi pada diversifikasi ekonomi Desa Batu Belubang, yang sebelumnya sangat bergantung pada sektor pertambangan timah dan perikanan. Dengan fokus pada pengembangan UMKM, desa kini memiliki peluang untuk menciptakan sumber pendapatan baru yang lebih berkelanjutan.

Secara keseluruhan, program KKN Kelompok 1 Universitas Pertiba berhasil mengatasi permasalahan lokal dengan pendekatan pemberdayaan berbasis komunitas. Melalui pelatihan, pendampingan, dan inovasi, program ini tidak hanya meningkatkan kapasitas pelaku UMKM tetapi juga memberikan dampak jangka panjang bagi perekonomian desa. Dengan produk unggulan seperti Rusip Kering yang kini lebih siap bersaing di pasar, Desa Batu Belubang memiliki potensi untuk mengembangkan identitas ekonomi baru yang mendukung kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

Dilampirkan data yang diperoleh selama kegiatan KKN di Desa Batu Belubang berlangsung.

Tabel 1.1:

Jumlah Mata Pencaharian Penduduk desa Batu Belubang

Nama Desa	Petani	Buruh Harian	PNS/ TNI- Polri	Pedagang Keliling	Peternak	Nelayan	Montir	Pengrajin	Swasta
Batu Belubang	52	340	33	2	15	236	2	10	30

Dari data ini, dapat disimpulkan bahwa ada potensi untuk meningkatkan pendapatan desa melalui pengembangan sektor-sektor yang memberikan nilai tambah lebih besar, seperti UMKM berbasis hasil laut dan pariwisata. Jika lebih banyak penduduk dapat diberdayakan sebagai pengrajin atau pelaku usaha mandiri dengan keterampilan yang relevan, pendapatan desa dapat meningkat secara signifikan. Diversifikasi ekonomi yang diarahkan pada sektor-sektor ini tidak hanya akan menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga meningkatkan stabilitas ekonomi desa di tengah tantangan pada sektor utama seperti perikanan dan buruh harian.



Gambar 1.6 Contoh Masyarakat Setempat Saat Pengemasan Ikan Bilis desa Batu Belubang

Tabel 1.2 Produk Unggulan desa Batu Belubang.

Kabupaten	Kecamatan	Desa	Potensi Unggulan Desa	Produk Unggulan Desa
Bangka Tengah	Pangkalan Baru	Batu Belubang	Perikanan, Peternakan Dan Pariwisata	Perebusan Ikan, Kemplang Ikan, Rusip Ikan Teri, Kricu Cumi, Telor asin

Berdasarkan data pada tabel tersebut, Desa Batu Belubang memiliki potensi unggulan di sektor perikanan, peternakan, dan pariwisata, dengan berbagai produk khas seperti rusip, ikan teri, cumi, kricu, dan telur asin. Potensi ini menunjukkan bahwa desa memiliki sumber daya yang melimpah, terutama dari hasil laut, yang dapat mendukung diversifikasi pendapatan masyarakat.

Namun, untuk memastikan perkembangan pendapatan desa, optimalisasi produk unggulan ini menjadi sangat penting. Produk seperti rusip, kricu, dan telur asin memiliki nilai tambah yang tinggi jika diproses, dikemas, dan dipasarkan dengan baik. Selain itu, integrasi dengan sektor pariwisata dapat memperluas pasar produk tersebut, misalnya dengan menjadikannya oleh-oleh khas untuk wisatawan.



Gambar 1.7 Pertanian Bebek Desa Batu Belubang

Tabel 1.3 Potensi Desa Batu Belubang

Nama Desa	Potensi Perkebunan	Potensi Bahan Galian	Potensi Perikanan	Potensi Industri	Potensi Pariwisata
Batu Belubang	Kelapa Sawit, Karet, Lada	Pasir timah dan bahan galian lainnya.	Ikan laut,bagan tancap,jaring apung	Industri pengolahan hasil laut.	Pantai Tapak Antu, Pantai Semujur, Pantai Panjang, Bukit Bebek Emas.

Desa Batu Belubang memiliki potensi ekonomi yang beragam, mulai dari perkebunan, perikanan, industri pengolahan hasil laut, hingga pariwisata. Potensi ini memberikan peluang besar untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan mendukung diversifikasi ekonomi desa. Namun, tantangan yang dihadapi meliputi ketergantungan pada sumber daya tidak terbarukan seperti timah, kurangnya pengelolaan dan promosi sektor pariwisata, serta keterbatasan infrastruktur dan akses pasar untuk produk local.

Untuk mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, desa perlu mengoptimalkan potensi lokal melalui pengembangan sektor pariwisata dan industri pengolahan hasil laut, meningkatkan keterampilan masyarakat dalam inovasi dan pemasaran,

serta memperbaiki infrastruktur untuk mendukung akses ke pasar yang lebih luas. Hal ini dapat memperkuat ekonomi desa secara keseluruhan dan mengurangi ketergantungan pada sektor yang rentan.



Gambar 3. 17 *Potensi wisata lain di Desa Batu Belubang (Bukit Bebek Emas)*

Kesimpulan

Desa Batu Belubang, yang terletak di Kabupaten Bangka Tengah, memiliki sejarah panjang sebagai penghasil timah, namun kini menghadapi tantangan akibat menurunnya sumber daya tersebut. Sebagai upaya diversifikasi ekonomi, desa ini mulai mengembangkan UMKM yang sejalan dengan sektor pariwisata yang memiliki potensi besar, meski belum dimanfaatkan secara optimal.

Kegiatan KKN Kelompok 1 Universitas Pertiba di Desa Batu Belubang berperan signifikan dalam mendukung upaya diversifikasi ekonomi desa melalui pengembangan UMKM dan pariwisata. Dengan latar belakang desa yang selama ini bergantung pada sektor tambang timah dan perikanan, program ini menghadirkan solusi konkret untuk menciptakan sumber pendapatan baru yang lebih berkelanjutan. Pelatihan pemasaran online, inovasi produk, dan desain kemasan memberikan pelaku UMKM keterampilan penting yang tidak hanya meningkatkan daya saing dan penjualan produk dalam jangka pendek, tetapi juga membangun fondasi untuk pengembangan usaha di masa depan. Produk khas seperti Rusip Kering kini menjadi lebih kompetitif dan memiliki potensi sebagai ikon ekonomi lokal yang mendukung identitas desa.

Selain itu, kegiatan ini memperkuat sinergi antara sektor UMKM dan pariwisata. Dengan memanfaatkan potensi keindahan alam desa, seperti pantai-pantai yang belum terekspos, produk-produk lokal dapat menjadi daya tarik tambahan yang meningkatkan pengalaman wisatawan. Sebaliknya, peningkatan jumlah wisatawan juga menciptakan

peluang pasar yang lebih luas bagi produk UMKM, menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara kedua sektor.

Dampak jangka panjang dari program ini dapat dilihat dalam pertumbuhan ekonomi desa yang berbasis UMKM, penguatan identitas Desa Batu Belubang sebagai pusat produk hasil laut berkualitas, serta pengurangan ketergantungan pada sektor tambang. Dengan langkah-langkah keberlanjutan seperti pendampingan berkelanjutan, kolaborasi dengan pihak swasta, promosi terintegrasi, akses pasar yang diperluas, dan peningkatan infrastruktur, kegiatan KKN ini memberikan dampak yang dapat terus dirasakan oleh masyarakat desa. Pada akhirnya, program ini tidak hanya memberdayakan UMKM tetapi juga menjadi katalisator untuk mewujudkan Desa Batu Belubang sebagai wilayah yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing tinggi.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada pemerintahan kabupaten Bangka Tengah dan juga Masyarakat Desa Batu Belubang. Kemudian kami juga menyampaikan ucapan terimakasih kepada Dosen Pembimbing Lapangan atas pendampingan yang telah dilakukan selama kegiatan pengabdian ini. Desa Batu Belubang diharapkan dapat terus meningkatkan dan menindaklanjuti kerja sama yang telah dimulai bersama Kelompok 1 KKN Universitas Pertiba, dengan fokus utama pada pengembangan UMKM dan potensi unggulan lainnya seperti pariwisata yang ada di desa tersebut.

Bagi Kecamatan Pangkalan Baru supaya lebih mengoptimalkan pengembangan potensi daerah, terutama pada sektor perikanan dan pariwisata di Desa Batu Belubang, diperlukan bimbingan teknis, serta dukungan dalam bentuk penganggaran dan bantuan keuangan lainnya.

Bagi Pemerintah Kabupaten Bangka Tengah diharapkan dapat meningkatkan sarana dan prasarana, terutama terkait akses jalan dan fasilitas wisata, khususnya di lokasi Wisata Pantai Tapak Antu yang sudah menjadi wisata utama di Bangka Tengah tersebut.

Daftar Pustaka

Anggarini, D. R. (2021). Kontribusi Umkm Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung 2020. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 9(2), 345–355.
<https://jurnal.unived.ac.id/index.php/er/indexDOI:https://doi.org/10.37676/ekombis.v9i2.1462>

Arifah Qurotul Aini Nur Salsabila, Latifah Eka Febriyanti, Misbah Fturrahman Bataiv, & Mukie Ardya Budiarti. (2024). *Peran Vital Desain Branding dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha dan Mendukung Pertumbuhan UMKM*. 74–79. <http://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/3546/2409>

Bahtiar, R. A., & Juli Panglima Saragih. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor UMKM. *Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis*, 12, 1.

Christine Suharto Cenadi. (2000). Peranan Desain Kemasan Dalam Dunia Pemasaran. *Nirmana*, 2(2), 92–103. <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/dkv/article/view/16056>

Fadhillah, P., & Yuniarti, A. (2023). Pemberdayaan UMKM: Melihat Peluang Bisnis UMKM di Era Digital di Desa Ujunge Kecamatan Tanasitolo Kabupaten Wajo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset* ..., 2(1), 291–298. <http://jerkin.org/index.php/jerkin/article/view/176%0Ahttps://jerkin.org/index.php/jerkin/article/download/176/111>

Irawati, R., & Prasetyo, I. B. (2021). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang). *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 6(2), 114–133.

Maulana, A., & Muchtar, M. (2024). Peran Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Nelayan Di Kabupaten Langkat (Studi Kasus Pada PT. Bank Sumut Syariah KCP Stabat). *JEKSya: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 3(1), 781–791. <https://jurnal.perima.or.id/index.php/JEKSya>

Rahmawati, T., Febriyanto, F. C., & ... (2024). Peranan Etika Bisnis Umkm Dalam Berinovasi. ... *Sean (Abdimas Sean* ..., 2(02), 72–78. <https://jurnal.seaninstitute.or.id/index.php/abdimas/article/view/574%0Ahttps://jurnal.seaninstitute.or.id/index.php/abdimas/article/download/574/336>

Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>

Wandanaya, A. B. (2012). Pengaruh Pemasaran Online Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *CCIT Journal*, 5(2), 174–185. <https://doi.org/10.33050/ccit.v5i2.149>