
Pemberdayaan Masyarakat Melalui KKN: Studi Kasus Peluncuran UMKM Minuman Sehat Kekinian Boba Wortel di Desa Alue Sikaya

Rahayu¹, Azizah², Ulul Alfajar³, Azmini⁴, Rina Afiani⁵, Sarah Natasya⁶, Muhammad Maskur⁷, Khairil Jamil⁸, Dila Arianti⁹, Isyatur Raziah¹⁰

Ilmu Komunikasi, Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia¹

Teknologi Hasil Pertanian, Pertanian, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia²

Teknik Industri, Teknik, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia³

Ilmu Hukum, Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁴

Agribisnis, Pertanian, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁵

Akuntansi, Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁷

Teknik Mesin, Teknik, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁸

Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁹

Teknologi Informasi, Teknik, Universitas Teuku Umar, Aceh Barat, Indonesia⁹

✉ Email Korespodensi: azmin7377@gmail.com

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima 05-09-2025

Disetujui 16-09-2025

Diterbitkan 18-09-2025

Katakunci:

Pemberdayaan Masyarakat;

KKN;

UMKM;

Boba Wortel;

Desa Alue Sikaya;

ABSTRAK

Kuliah kerja nyata (KKN) adalah bentuk nyata dari pengabdian mahasiswa kepada masyarakat dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan desa dan mendorong potensi lokal. Fokus studi kasus ini adalah lokasi pengembangan lokasi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di desa alue sikaya, kecamatan woyla, kabupaten aceh barat. UMKM ini berfokus pada inovasi minuman sehat modern yang terbuat dari buah wortel. Melalui program KKN ini, mahasiswa memperkenalkan produk boba wortel, yaitu minuman perpaduan antara Kesehatan dan tren kuliner modern. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan nilai tambah wortel sebagai hasil pertanian local, tetapi juga menghadirkan alternatif minuman bergizi yang diminati generasi muda. Mahasiswa berperan dalam pelatihan produksi higienis, pengemasan menarik, strategi pemasaran berbasis komunitas, serta pemanfaatan media social sebagai sarana promosi. Hasil program menunjukkan manfaat langsung bagi masyarakat, seperti peningkatan keterampilan wirausaha dan penghasilan tambahan melalui UMKM boba wortel. Selain itu, kolaborasi antara mahasiswa dan masyarakat menunjukkan sinergi positif antara ilmu pengetahuan dan kebutuhan lapangan. Jika produk boba wortel dikelola secara berkelanjutan, ada peluang besar untuk berkembang di pasar lokal dan regional. Studi ini menunjukkan bahwa pendidikan lanjutan tidak hanya

berfungsi sebagai pengalaman akademik tetapi juga sebagai cara untuk mempromosikan masyarakat desa. Program boba wortel menjadi ikon baru desa Alue Sikaya dan contoh sukses bagaimana kreativitas generasi muda dapat menghasilkan produk unggulan yang meningkatkan identitas desa.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Rahayu, Azizah, Ulul Alfajar, Azmini, Rina Afiani, Sarah Natasya, Muhammad Maskur, Khairil Jamil, Dila Arianti, & Isyatur Raziah. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Melalui KKN: Studi Kasus Peluncuran UMKM Minuman Sehat Kekinian Boba Wortel Di Desa Alue Sikaya. Aksi Kita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(5), 1284-1297. <https://doi.org/10.63822/p9av8q53>

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata adalah salah satu program wajib yang diikuti oleh Mahasiswa sebagai bagian dari implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam aspek pengabdian kepada Masyarakat. Kegiatan ini bermaksud memberikan kontribusi nyata dalam pengabdian kepada Masyarakat.

Melalui penerapan pengetahuan yang dipelajari selama perkuliahan, program ini bertujuan untuk memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan Masyarakat. KKN juga diharapkan dapat meningkatkan kualitas hidup Masyarakat melalui berbagai kegiatan dan menciptakan hubungan yang harmonis antara mahasiswa dan Masyarakat.

Desa Alue Sikaya yang terletak di kecamatan Woyla, kabupaten Aceh Barat merupakan daerah dengan Masyarakat yang Sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani dan pedagang kecil. Berdasarkan data demografis, desa ini memiliki 124 jiwa penduduk dengan 103 jumlah penduduk laki-laki dan 21 perempuan. Mahasiswa universitas teuku umar melaksanakan KKN di desa ini dimulai dari juli hingga agustus 2025, berbagai program dirancang untuk menjawab kebutuhan masyarakat, meliputi bimbingan belajar, kegiatan sosial, pengajian anak, peningkatan ekonomi melalui UMKM, dan edukasi lainnya. Artikel ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai pelaksanaan program KKN di desa alue sikaya khususnya dibidang program peningkatan ekonomi desa melalui peluncuran UMKM minuman sehat dan kekinian boba wortel Melalui artikel ini, akan dikaji bagaimana strategi pemberdayaan masyarakat dilakukan dalam peluncuran UMKM Boba Wortel, tantangan yang dihadapi, serta dampak awal yang dihasilkan terhadap masyarakat desa.

Urgensi Dan Rasionalisasi Kegiatan

Tiga elemen utama membentuk urgensi inisiatif ini, yang pertama adalah aspek ekonomi, yang berarti peluncuran UMKM berbasis inovasi produk boba wortel dapat membuka peluang usaha baru bagi Masyarakat. Kegiatan ini dapat diterima jika memanfaatkan potensi yang melimpah yang ada disekitar dan belum dikelola dengan baik. produk ini diharapkan mampu siterima pasar sekaligus memperkuat identitas lokal dengan memadukan kearifan lokal (hasil tani) dengan tren gaya hidup modern yang dikemas menjadi minuman boba wortel yang disajikan dengan bentuk khas dan modern yang bertujuan membangun desa yang mandiri, mengembangkan usaha kecil dan menengah (UMKM) dan semangat mahasiswa untuk menjadi agen perubahan dalam menerapkan ilmu pengetahuan di Masyarakat.

Rencana Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi segala permasalahan rendahnya nilai tambah hasil pertanian wortel didesa alue sikaya, maka dirancanglah rencana kegiatan dengan tahapan sebagai berikut.

- 1) **Identifikasi potensi lokal:** melakukan survey hasil pertanian desa dan menentukan wortel Adalah bahan utama inovasi produk.
- 2) **Pelatihan dan pendampingan Masyarakat:** mengajarkan cara membuat minuman boba sehat dari wortel dengan standar kebersihan, kualitas bahan, dan pengemasan.
- 3) **Pengembangan usaha kecil menengah (UMKM):** membentuk usaha kecil menengah didesa dengan focus produksi dan pemasaran boba wortel.
- 4) **Penerapan strategi pemasaran:** meningkatkan visibilitas produk dengan cara memperkenalkan melalui sosial media, bazar, dan jaringan komunitas.

- 5) **Monitoring dan evaluasi:** melakukan evaluasi rutin tentang penerimaan pasar, kualitas produk, dan dampak ekonomi bagi Masyarakat desa.

Melalui Langkah-langkah ini diharapkan Masyarakat tidak hanya dapat membuat produk inovatif tetapi juga memiliki keterampilan manajemen usaha, sehingga usaha kecil dan menengah (UMKM) dapat bertahan.

Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan peluncuran produk minuman sehat boba wortel ini adalah:

- 1) Mengembangkan produk minuman wortel yang sehat dan terbaru sehingga dapat meningkatkan nilai tambah hasil pertanian lokal.
- 2) Mengembangkan kemampuan masyarakat desa, terutama generasi muda untuk mengelola produk usaha kecil dan menengah.
- 3) Mengembangkan peluang bisnis baru untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga dikalangan masyarakat desa alue sikaya.
- 4) Menumbuhkan budaya wirausaha dimasyarakat desa dengan memanfaatkan potensi lokal dengan cara yang inovatif dan berkelanjutan.
- 5) Membantu mahasiswa, masyarakat, dan pemerintah desa dalam membangun model umkm berbasis potensi lokal yang bisa direplikasi didesa-desa lain.

METODE PELAKSANAAN

Didesa Alue Sikaya, program KKN peluncuran UMKM minuman sehat boba wortel dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, yang melibatkan mahasiswa dan Masyarakat secara aktif di setiap Langkah program. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa program tidak hanya bersifat sementara, tetapi juga bertahan lama dan dikelola oleh Masyarakat setempat setelah program KKN selesai. Proses implementasi metode dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Perencanaan Dan Persiapan
 - a) Survei dan observasi lapangan: mahasiswa mengumpulkan data tentang kondisi sosial ekonomi Masyarakat, potensi hasil pertanian local (khususnya wortel), dan minat generasi muda terhadap tren kuliner.
 - b) Diskusi dengan pemerintah desa dan tokoh Masyarakat: membuat rencana kegiatan Bersama perangkat desa untuk memastikan dukungan dan keterlibatan penuh Masyarakat.
 - c) Pemetaan sumber daya: menemukan ketersediaan bahan baku wortel, peralatan produksi sederhana, dan sumber daya manusia yang tertarik untuk berpartisipasi dalam UMKM.
- 2) Pelatihan produksi dan inovasi produk
 - a) Pelatihan pembuatan produk: mahasiswa mengajarkan komunitas tentang cara membuat boba sehat, mulai dari pembersihan, perebusan, pengolahan, dan pencampuran.
 - b) Standar kebersihan dan higienitas: setiap peserta dilatih untuk menjaga kebersihan bahan, alat, serta ruang produksi agar produk memenuhi standar konsumsi.
 - c) Inovasi rasa dan pengemasan: Masyarakat diajak untuk merasakan hasil dari UMKM ini,

dan diberikan penjelasan makna, packing, dan logo yang ada pada kemasan minuman tersebut untuk meningkatkan daya Tarik produk.

- 3) Pendampingan UMKM dan Manajemen Usaha
 - a) Pembentukan kelompok UMKM desa: menjadi penggerak utama kelompok usaha Masyarakat terdiri dari pemuda desa, ibu rumah tangga desa alue sikaya
 - b) Pelatihan manajemen usaha: memberikan pengetahuan dasar tentang pencatatan keuangan, penentuan harga, pengelolaan modal, dan strategi produksi.
- 4) Strategi pemasaran
 - a) Promosi online: menggunakan media social seperti Instagram, tiktok, whatsapp business untuk memasarkan produk boba wortel dan meningkatkan kesadaran merek.
 - b) Branding produk: pembuatan logo, label, serta cup packing untuk daya Tarik dari produk.
- 5) Monitoring dan evaluasi
 - a) Monitoring berkala: mahasiswa berkolaborasi dengan perangkat desa untuk melacak kemajuan bisnis dalam berbagai aspek seperti pemasaran, produksi, dan penerimaan Masyarakat.
 - b) Evaluasi partisipatif: evaluasi dilakukan dengan melibatkan semua pihak yang terlibat mahasiswa, Masyarakat, dan perangkat desa untuk mengevaluasi hambata, peluang, dan Solusi.
 - c) Perencanaan keberlanjutan: membuat rencana jangka Panjang untuk UMKM boba wortel untuk bertahan setelah program KKN berakhir. Termasuk kemungkinan kerja sama dengan kopersi desa atau mitra dagang.

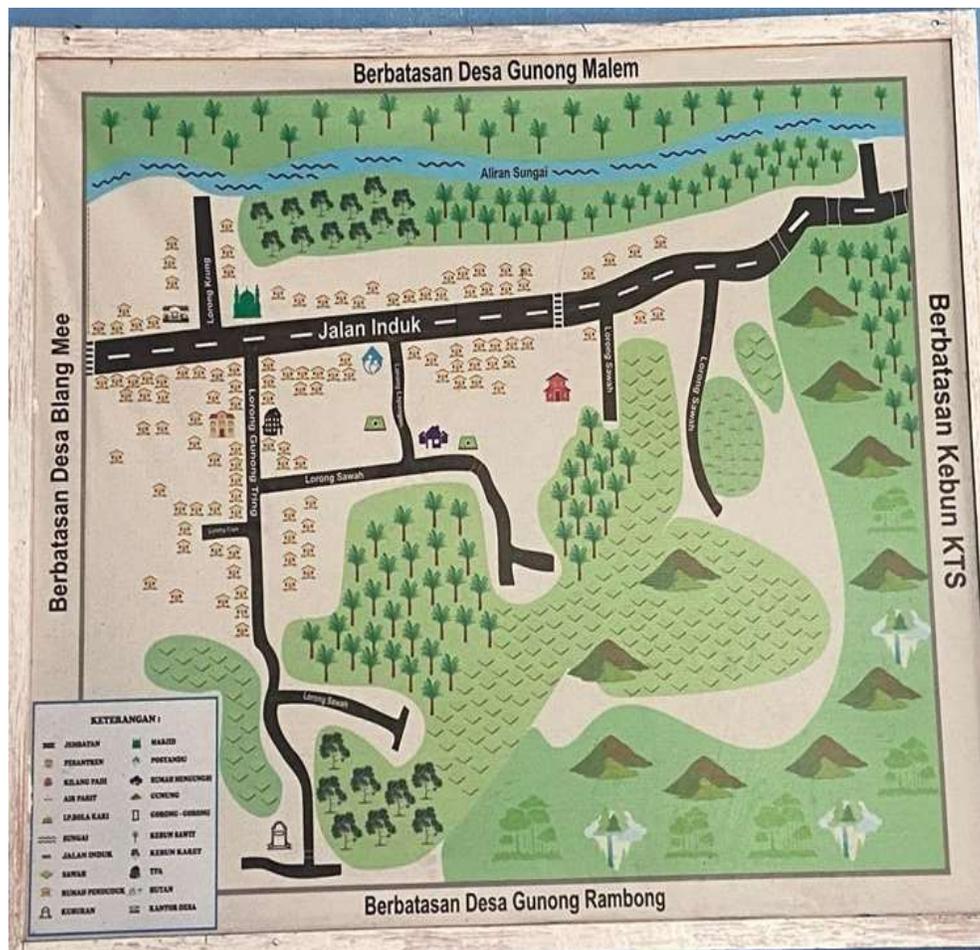
Tabel 1. Bagan Alir Metode Pelaksanaan UMKM Boba Wortel Desa Alue Sikaya.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Alue Sikaya merupakan salah satu daerah yang berada di kecamatan woyla, kabupaten Aceh Barat provinsi Aceh. Peta lokasi kegiatan KKN diperlihatkan oleh gambar 1. Jarak tempuh Lokasi KKN dari Universitas Teuku Umar sekitar 60 km. desa ini memiliki lahan pertanian yang cukup luas dengan mayoritas penduduk bermata pencaharian sebagai petani bagian Timur berbatasan dengan Desa Seuneubok Dalam, Barat berbatasan dengan Desa Blang Mee, Selatan berbatasan dengan Desa Gunong Hampa,

Utara berbatasan dengan Desa Gunung Rambong.
(<https://kampungkb.bkkbn.go.id/kampung/3934/alue-sikaya>).



Gambar 1. Denah Lokasi kegiatan KKN Desa Alue Sikaya

Letak Desa Alue Sikaya cukup strategis yang memungkinkan bagi mahasiswa KKN untuk meluncurkan dan mendirikan UMKM minuman sehat kekinian boba wortel guna meningkatkan perekonomian di desa tersebut.

Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) telah diakui di Indonesia sebagai pilar ekonomi, membentuk sebagian besar lapangan kerja dan menyumbang sebagian besar PDB1. Hal ini merupakan sektor yang sangat potensial tetapi masih menghadapi banyak tantangan struktural, dari hasil wawancara dan observasi menunjukkan bahwa 80% Masyarakat Desa Alue Sikaya tidak memiliki identitas bisnis yang jelas baik berupa logo maupun merek dagang, disamping itu Masyarakat juga masih belum mengenal minuman kekinian yang dapat menghasilkan keuntungan. Dengan adanya peluncuran UMKM ini diharapkan Masyarakat dapat membuat dan mendirikan citra produk khas dari Desa Alue Sikaya serta dapat

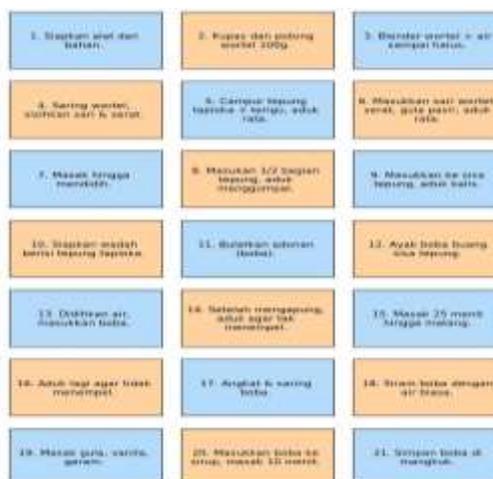
meningkatkan reputasi merek. Untuk mencapai kesejahteraan Masyarakat dan Pembangunan yang berkelanjutan.

Pelatihan ini dimulai dengan penjelasan tentang berbagai jenis bahan yang akan digunakan untuk membuat minuman sehat boba wortel dan penjelasan tentang kualitas dan manfaat dari bahan utama buah wortel. Setelah peserta memahami bahan yang diperlukan, Langkah selanjutnya Adalah mempersiapkan semua bahan dan peralatan yang diperlukan seperti alat pemotong, wajan, kompor, pengaduk dan lainnya untuk memastikan proses pembuatan boba wortel berjalan lancar.

Tabel 2. Daftar bahan pembuatan boba wortel

Nama Bahan	Ukuran
Wortel	100 g
Tepung tapioka	125 g
Tepung terigu	20 g
Gula	Secukupnya
garam	Secukupnya
air	Secukupnya
Vanila	2 sachet

Setelah peserta dikenalkan dengan bahan dan alat yang digunakan untuk membuat boba, Langkah berikutnya Adalah pengolaha. Keseluruhan proses pembuatan boba wortel dilakukan pada tahap ini, yang digambarkan dalam gambar berikut.



Gambar 2. Bagan alir pembuatan boba.

Wortel kaya akan serat makanan, vitamin K1, kalium, beta-karoten, dan antioksidan. Wortel juga rendah kalori dan memiliki beberapa manfaat Kesehatan yang didokumentasikan seperti penurunan kadar kolestrol dan Kesehatan mata yang lebih baik. Selain itu, antioksidan karotennya dikaitkan dengan resiko kanker , tubuh. Wortel menyediakan banyak vitamin dan mineral, termasuk kalium, biotin, K1 (phyloquinone), B6, dan A (dari beta karoten).

- Vitamin A: wortel mengandung banyak beta-karoten, yang diubah tubuh menjadi vitamin A. nutrisi ini sangat penting untuk Kesehatan mata, mendukung pertumbuhan dan perkembangan serta membantu sistem kekebalan tubuh berfungsi dengan baik.
- Biotin: biotin yang sebelumnya dikenal sebagai vitamin H, memainkan peran penting dalam metabolisme protein dan lemak.
- Vitamin K1: Vitamin ini, yang juga di sebut phyloquinone, membantu proses pembekuan darah dan dapat membantu menjaga Kesehatan tulang.
- Kalium: mineral penting ini mengontrol mengontrol tekanan darah.
- Vitamin B6: vitamin ini membantu dalam transformasi makanan menjaadi energi.

Setelah seluruh proses produksi boba wortel selesai, Langkah berikutnya Adalah pengemasan produk. Kemasan dianggap sebagai salah satu faktor strategis dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di desa alue sikaya, karena bukan sekedar wadah, melainkan instrumen penting untuk menjamin mutu, kemaanan, dan daya tarik produk.

Pada saat ini, mahasiswa KKN berinteraksi secara langsung dengan Masyarakat untuk mendapatkan pemahaman tentang konsep standar pengemasan yang baik. Metode ini dimaksudkan untuk memberi Masyarakat kemampuan untuk menerapkan prinsip higienis, praktis, dan estetis dalam proses pengemasan. Selain itu, mahasiswa KKN menghasilkan inovasi berupa perancangan logo dan desain kemasan awal (prototype) yang dapat digunakan sebagai identitas visual produk. Identitas visual ini berfungsi sebagai dasar dalam menumbuhkan kesadaran merek, yang merupakan komponen penting dalam pemasaran produk UMKM di era modern.



Gambar 3. Logo dan kemasan prototype boba wortel



Gambar 4. Proses pembuatan boba wortel.

Langkah selanjutnya dalam pelatihan ini Adalah menghitung harga jual produk minuman boba wortel, jumlah yang dibebankan kepada konsumen untuk setiap produk yang tersedia untuk dibeli. Harga jual ini didasarkan pada biaya seperti biaya produksi, biaya non produksi, dan laba yang diinginkan. Harga jual boba wortel dapat dihitung dengan cara:

Tabel 4. Daftar bahan dan harga yang diperlukan

No	Kebutuhan	Harga
1.	Wortel 100 g	Rp. 5.000
2.	Tepung tapioka 125 g	Rp. 9.000
3.	Tepung terigu 20 g	Rp. 12.000
4.	Gula 20 g	Rp. 18.000
5.	Garam	Rp. 5.000
6.	air	-
7.	Vanila 2 sachet	Rp. 5.000
8.	Susu UHT	Rp. 20.000
9.	Pewarna makanan (kuning)	Rp. 5.000
Total		Rp. 79.000

Berdasarkan perhitungan biaya produksi diatas biaya total sebesar Rp.79.000 untuk membuat minuman boba wortel satu kali, diperoleh sebanyak 10 botol. Tujuan penjualan produk Adalah dengan

mengemasnya dalam bentuk botol, setiap botol mengandung 15 butir boba dan jualnya Rp.10.000, dengan demikian total pendapatan yang dapat diperoleh dari satu produksi adalah Rp.200.000, yang diperoleh dari penjualan 10 botol boba wortel. Metode ini dapat menutupi biaya produksi sekaigus menghasilkan keuntungan yang cukup.

Penjualan minuman boba wortel dapat memperluas jangkauan pasar dengan menerapkan promosi yang lebih agresif dan memanfaatkan media online. Dengan menggunakan platform media social dan situs web, penjualan boba wortel dapat menambah pelanggan potensial dan meningkatkan kesadaran akan produk minuman boba wortel. Selain itu, pendekatan yang bekerja sama dengan Masyarakat local, terutama melalui kegiatan car free day, juga sangat efektif. Kegiatan ini tidak hanya membantu menjual minuman boba secara langsung tetapi juga membangun hubungan yang intim antara penjual dan pembeli, akibatnya konsumen akan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang produk dan hubungan yang lebih kuat dengannya, yang pada akhirnya dapat meningkatkan loyalitas dan penjualan.

Didesa alue sikaya, pelatihan pembuatan dan pemasaran minuman boba wortel menunjukkan kemajuan besar dalam pemerdayaan Masyarakat. Partisipasi aktif dari ibu-ibu dan PKK menunjukkan tingginya semangat dan komitmen mereka untuk program ini sebagai bukti bahwa pelatihan telah berhasil menarik minat peserta dan meningkatkan pemahaman mereka tentang Teknik pembuatan minuman boba wortel, peserta tidak hanya menyimak dengan baik penjelasan instruktur tetapi juga aktif berpartisipasi dalam diskusi dan pertanyaan tentang proses pembuatan boba wortel.

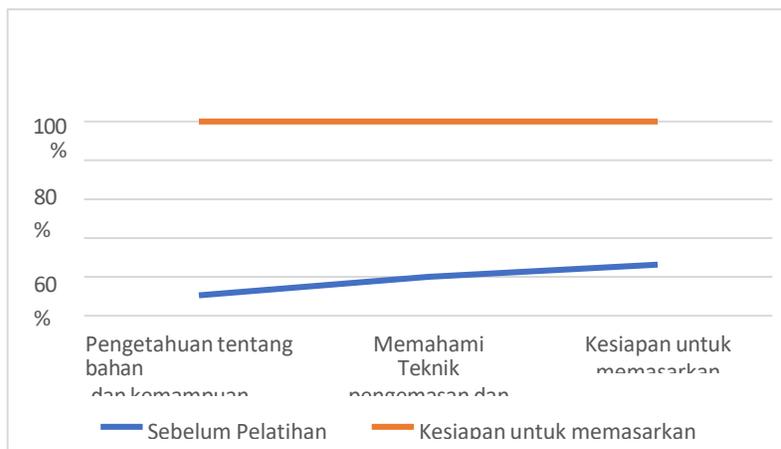
Peserta pelatihan berhasil membuat minuman sehat boba wortel berkualitas tinggi sesuai dengan standar.

Proses pengolahan, mulai dari pemilihan bahan hingga pengemasan dilakukan dengan cara yang diajarkan sehingga menghasilkan produk yang memenuhi harapan. Peserta telah mempelajari prinsip-prinsip penting pembuatan boba wortel seperti memilih bahan yang segar, menghaluskan dan menyaring sari dari buah wortel, dan waktu pengolahan boba yang tepat. Yang kemudian diaplikasikan dengan baik dan benar oleh peserta.

Hasil pengamatan selama pelatihan ditunjukkan dalam tabel dan Grafik berikut:

Tabel 5. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta setelah mengikuti pelatihan.

No	Aspek Yang Dinilai	Sebelum Pelatihan (%)	Setelah Pelatihan (%)
1.	Pengetahuan tentang bahan dan kemampuan membuat boba wortel	10%	85%
2.	Memahami Teknik pengemasan dan siap memasarkan produk	20%	80%
3.	Kesiapan untuk memasarkan produk	25%	70%



Gambar 5. Grafik peningkatan pengetahuan keterampilan peserta

Hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa metode participatory action research (PAR) efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Masyarakat tentang proses pembuatan dan pemasaran minuman boba wortel. Metode ini memungkinkan peserta untuk tidak hanya menerima materi secara pasif, tetapi juga terlibat langsung dalam setiap Langkah proses mulai dari pemilihan bahan hingga penentuan strategi pemasaran, hal ini sejalan dengan penelitian afandi (2020), yang menemukan bahwa pendekatan PAR dapat membantu orang lebih terlibat dalam program pengembangan kapasitas.

Setelah melakukan riset lapangan dan pendampingan pengabdian Masyarakat, penulis mengidentifikasi berbagai aspek tentang keunggulan dan kekurangan UMKM minuman sehat boba wortel ini. Penulis menyimpulkan analisis SWOT sebagai berikut:

Tabel 6. Analisis SWOT UMKM Minuman Boba Wortel

KEKUATAN	KELEMAHAN
<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi Produk Unik : Menggabungkan gaya minuman boba yang populer dengan bahan sehat buah wortel yang jarang ditemukan. • Kaya Gizi: wortel mengandung beta-karoten, vitamin A, dan serat yang baik untuk Kesehatan • Daya Tarik modern: boba masih populer dikalangan remaja. • Bahan baku mudah diperoleh: wortel murah dan mudah ditemukan Dimana pun Bisa dipromosikan sebagai alat alternatif minuman boba yang sehat, sesuai dengan kampanye Kesehatan 	<ul style="list-style-type: none"> • Rasa tidak familiar: rasa wortel dalam minuman boba mungkin sulit diterima oleh beberapa pelanggan. • Daya simpan yang terbatas: bahan alami, seperti wortel segar, dapat berubah rasa atau warn jika tidak diolah dengan benar • Pasar masih terbatas pada peduli kesehatan
PELUANG	ANCAMAN
<ul style="list-style-type: none"> • Tren gaya hidup sehat: masyarakat mulai 	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan minuman kekinian: banyak

<p>mencari minuman yang tidak hanya sehat tetapi juga menguntungkan Dukungan dari pemerintah: banyak UMKM atau wirausaha yang mendukung inovasi local</p> <ul style="list-style-type: none">• Potensi pasar online: dapat memasarkan produk melalui aplikasi pesan antar makanan, marketplace atau media social Pengembangan varian: dapat membuat wortel dengan berbagai rasa dengan varian yang unik• Kemitraan dengan Petani : Pasokan bahan baku local yang stabil.	<p>brand boba besar dengan modal yang cukup besar dan menghabiskan modal yang cukup tinggi.</p> <ul style="list-style-type: none">• Selera konsumen cepat berubah: seperti halnya tren minuman yang berubah dengan cepat, akibatnya produk yang tidak memiliki inovasi dapat ditinggalkan.• Harga bahan baku yang selalu berubah: terutama jika bergantung pada pasokan wortel dari musim tertentu.• Produk tiruan: kompetitor bisa saja meniru konsep dengan cepat jika produk mulai populer.
--	---

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, pelatihan ini telah berhasil mencapai tujuan pengabdian, yaitu membangun dan menerapkan sistem pemerdayaan UMKM yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi Masyarakat desa alue sikaya. Pemerdayaan melalui UMKM dapat menjadi model yang berguna dan dapat diterapkan didesa alue sikaya dengan kondisi yang sebanding.

Program KKN Universitas Teuku Umar di desa alue sikaya menunjukkan bahwa pemerdayaan Masyarakat melalui inovasi UMKM dapat meningkatkan ekonomi dan keterampilan Masyarakat desa secara signifikan. Hasil pertanian local khususnya wortel, yang sebelumnya hanya dipandang sebagai komoditas biasa, dapat ditingkatkan melalui inovasi produk boba wortel. Peran mahasiswa sangat penting dalam setiap Langkah, termasuk menemukan potensi local, memberikan pelatihan pembuatan, produk, membantu manajemen usaha, dan membuat strategi pemasaran berbasis digital dan komoditas. Oleh karena itu, orang-orang terutama ibu rumah tangga dan geerasi muda, memperoleh pengetahuan baru, keterampilan produksi, dan keahlian kewirausahaan. Antusiasme dan kesiapan mereka untuk mengembangkan usaha mandiri menunjukkan peningkatan keterampilan dan pengetahuan Masyarakat. Produk boba wortel mungkin menjadi minuman sehat yang disukai oleh generasi muda. Itu juga bisa menjadi ikon baru desa alue sikaya yang dapat meningkatkan reputasi dan identitas local. UMKM ini memiliki peluang besar untuk berkembang ke pasar lokal dan regional jika dikelola secara berkelanjutan dengan dukungan pemerintah desa, dan mitra dagang.

Oleh karena itu, penelitian dan pengembangan (KKN) tidak hanya menjadi aktivitas akademik tetapi juga alat yang berguna untuk membangun kemandirian desa dan menciptakan sinergi positif anatar ilmu pengetahuan dengan kebutuhan Masyarakat.

SARAN

- 1) keberlanjutan program: setelah program KKN selesai, pemerintah desa dan kelompok UMKM harus membuat rencana jangka Panjang untuk bisnis boba wortel, hal ini dapat dilakukan melalui koperasi desa Atau Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

- 2) Penguatan Kapasitas SDM: Masyarakat harus terus menerima pelatihan lanjutan tentang manajemen usaha, inovasi produk, dan strategi pemasaran digital untuk membuat keterampilan mereka semakin matang dan siap bersaing.
- 3) Kolaborasi dengan mitra eksternal: untuk memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan daya saing produk, pihak eksternal seperti dinas koperasi dan UMKM, Lembaga pendamping usaha, dan pelaku bisnis lokal harus membantu.
- 4) Diversifikasi produk: Masyarakat didorong untuk melakukan inovasi lanjutan dengan menggabungkan wortel dengan bahan lain, sehingga varian produk yang lebih beragam dan mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
- 5) Promosi dan branding berkelanjutan: strategi promosi yang berkelanjutan, baik secara offline melalui bazar maupun secara online dengan memanfaatkan marketplace dan media social, harus memastikan identitas produk yang terdiri dari logo, kemasan, dan citra merek.
- 6) Monitoring dan evaluasi: produk harus dievaluasi secara berkala untuk menilai kualitasnya, strategi pemasarannya, dan dampak ekonominya bagi Masyarakat. Hal ini dilakukan agar hambatan dapat diatasi dan peluang baru dapat dimanfaatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, A. (2022). Participatory action research (PAR): Metodologi alternatif riset dan pengabdian kepada masyarakat transformatif. Workshop Pengabdian Berbasis Riset di LP2M UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 11.
- Prayogi, I. A., Kurniawati, R. N. K., & Maulana, D. (2023). Pendampingan UMKM berbasis e-commerce dan packaging di Desa Mancak Kabupaten Serang. *Bantenese Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM Bantenese)*, 5(1), 165-166. e-ISSN 2656-1840.
- Aprilianti, D., Huda, S., & Utami, A. F. (2023). Menggali potensi lokal dengan pengembangan UMKM dan peluang desa wisata melalui KKN tematik di Desa Carangwulung, Wonosalam, Jombang [Exploring local potential with MSME development and tourism village opportunities through thematic KKN in Carangwulung Village, Wonosalam, Jombang]. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPPMI)*, 2(4), 50-57. <https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i4.738>
- Pahrijal, R. (2024). Mendorong pertumbuhan ekonomi berkelanjutan: Strategi pemberdayaan UMKM berbasis komunitas di Desa Cikahuripan Kecamatan Cisolok Kabupaten Sukabumi. Sukabumi: Universitas Nusa Putra.
- Bio Farma. (2023). Nutrisi dan manfaat kesehatan wortel. Diakses dari <https://www.biofarma.co.id/id/announcement/detail/nutrisi-dan-manfaat-kesehatan-wortel>.
- Vinatra, S. (2023). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam kesejahteraan. *Jurnal Akuntan Publik*, 1-8.
- Rulianti, E., & Nurpribadi, G. (2023). Pemberdayaan masyarakat melalui UMKM dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Hegarmukti Cikarang Pusat. *JLP: Jurnal Lentera Pengabdian*, 1(4). <https://lenteranusa.id/>
- BKKBN. Alue Sikaya [halaman profil desa]. Diakses pada 29 Agustus 2025, dari <https://kampungkb.bkkbn.go.id/kampung/3934/alue-sikaya>