

Meningkatkan Perilaku Menabung UMKM Cikupa dengan Implementasi Strategi Financial Nudging yang Efektif

Improving the Savings Behavior of Cikupa MSMEs by Implementing an Effective Financial Nudging Strategy

Munir Nur Kmarudin^{1*)}, Dadang Suhardi²⁾, Deri Prayudi³⁾, Darul Fadli⁴⁾, Dzalika Bunga Azzahra⁵⁾

Universitas Kuningan, Jl. Cut Nyak Dien No 36 A, Kuningan, 45513

Email: munir.nur@uniku.ac.id

*) penulis korespondensi

DOI: [http:// 10.37577/v%vi%i.1008](http://10.37577/v%vi%i.1008)

Diterima: November, 2025. Disetujui: Januari, 2026. Dipublikasikan: Januari, 2026.

Abstrak: Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menguji efektivitas implementasi strategi Financial Nudging dalam meningkatkan perilaku menabung di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Cikupa, Darma Kuningan. Komunitas UMKM setempat sering dihadapkan pada tantangan manajemen kas yang kurang disiplin dan kerentanan finansial yang tinggi, yang menjadi isu utama yang relevan dengan keberlanjutan usaha mereka. Metode yang digunakan adalah intervensi berbasis perilaku dengan pendekatan survey langsung, melibatkan serangkaian "dorongan" halus (nudges), seperti penetapan tujuan visual, formulir komitmen menabung, dan default settings untuk alokasi dana. Berdasarkan hasil evaluasi program Menunjukkan adanya intervensi Financial Nudging secara signifikan mampu meningkatkan frekuensi dan jumlah dana yang dialokasikan UMKM untuk tabungan. Sebagai kesimpulan, *Financial Nudging* terbukti menjadi solusi yang praktis, berbiaya rendah, dan berkelanjutan. Dampak positifnya adalah terciptanya disiplin finansial yang lebih baik, mengurangi ketergantungan pada pinjaman informal, dan meningkatkan ketahanan finansial UMKM, yang pada akhirnya berkontribusi pada stabilitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Desa Cikupa.

Kata kunci: *Financial Nudging*, Perilaku Menabung, UMKM, Desa Cikupa, Ketahanan Finansial.

Abstract: This community service activity aims to test the effectiveness of the implementation of the Financial Nudging strategy in improving savings behavior among Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Cikupa Village, Darma Kuningan. The local MSME community often faces challenges of undisciplined cash management and high financial vulnerability, which are key issues relevant to the sustainability of their businesses. The method used is a behavior-based intervention with a direct survey approach, involving a series of subtle "nudges", such as visual goal setting, savings commitment forms, and

default settings for fund allocation. Based on the results of the program evaluation, it shows that the Financial Nudging intervention is able to significantly increase the frequency and amount of funds allocated by MSMEs for savings. In conclusion, Financial Nudging has proven to be a practical, low-cost, and sustainable solution. Its positive impacts are the creation of better financial discipline, reduced dependence on informal loans, and increased financial resilience of MSMEs, which ultimately contribute to the economic stability and welfare of the Cikupa Village community.

Keywords: *Financial Nudging, Saving Behavior, MSMEs, Cikupa Village, Financial Resilience.*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Kabupaten Kuningan, Jawa Barat, dengan kontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dan pendapatan daerah (Diskopdagperin Kuningan, 2023). Desa Cikupa, Kecamatan Darma, adalah salah satu wilayah di Kuningan yang memiliki potensi UMKM yang berkembang, didominasi oleh sektor kuliner, kerajinan, dan jasa. Meskipun memiliki potensi pasar yang stabil, kondisi objektif para pelaku UMKM di Desa Cikupa menunjukkan kerentanan finansial yang tinggi, terutama terkait manajemen keuangan pribadi dan usaha yang tidak terpisah secara disiplin.

Isu dan fokus pelayanan utama dari proyek pengabdian ini adalah rendahnya perilaku menabung dan ketahanan finansial UMKM. Berdasarkan hasil pra-survei kualitatif terhadap 30 pelaku UMKM di Desa Cikupa, sebanyak 70% responden melaporkan bahwa merekacenderung menggunakan seluruh pendapatan harian mereka untuk keperluan konsumsi atau modal darurat tanpa mengalokasikan porsi tetap untuk tabungan jangka panjang. Fenomena ini diperparah oleh minimnya literasi keuangan dasar, sebagaimana disoroti oleh penelitian sebelumnya di Kuningan yang menemukan bahwa ketidakdisiplinan dalam manajemen kondisi keuangan menjadi salah satu faktor utama collapse atau terhambatnya pertumbuhan UMKM (Komarudin, M.N et al., 2023).

Pemilihan Desa Cikupa sebagai subjek pengabdian didasarkan pada dua alasan utama. Pertama, potensi UMKM yang besar namun dibarengi dengan tingkat kerentanan yang mengkhawatirkan. Kedua, lokasi Kecamatan Darma yang berada di luar pusat kota Kuningan memerlukan pendekatan yang praktis dan mudah diimplementasikan tanpa harus bergantung pada infrastruktur digital atau sistem perbankan yang kompleks.

Fokus pengabdian diarahkan pada intervensi perilaku menabung, bukan sekadar peningkatan literasi (pengetahuan), karena terdapat perbedaan antara pengetahuan keuangan yang baik dengan perilaku keuangan yang disiplin (*knowing-doing gap*). Literasi keuangan seringkali tidak secara langsung mengubah kebiasaan, sehingga diperlukan intervensi yang memengaruhi pengambilan keputusan secara otomatis atau tanpa sadar.

Tinjauan Literatur dan Tujuan Pengabdian

Konsep Financial Nudging dipilih sebagai solusi karena didukung oleh teori ekonomi perilaku (Thaler & Sunstein, 2008). Nudging adalah dorongan halus untuk memengaruhi

keputusan tanpa membatasi pilihan, yang sangat efektif dalam konteks keuangan untuk mengatasi bias kognitif seperti present bias (kecenderungan memilih manfaat instan daripada masa depan). Penelitian menunjukkan bahwa strategi nudging, seperti penetapan target yang terlihat jelas dan visualisasi tujuan, secara efektif meningkatkan angka partisipasi dalam tabungan (Kallgren et al., 2021).

Tujuan utama dari pengabdian masyarakat ini adalah Meningkatkan Perilaku Menabung UMKM Cikupa dengan Implementasi Strategi Financial Nudging yang Efektif. Perubahan sosial yang diharapkan adalah:

1. Meningkatnya Disiplin Alokasi Dana: Terciptanya kebiasaan menabung rutin minimal 10% dari omzet harian UMKM.
2. Meningkatnya Ketahanan Finansial: UMKM memiliki dana cadangan yang terpisah dari modal kerja, sehingga dapat mengurangi ketergantungan pada pinjaman informal saat terjadi guncangan ekonomi atau kebutuhan mendadak.
3. Berkurangnya *Knowing-Doing Gap*: Mengubah pengetahuan teoritis tentang pentingnya menabung menjadi tindakan nyata melalui dorongan perilaku yang cerdas.

Dengan adanya intervensi Financial Nudging, diharapkan UMKM di Desa Cikupa dapat mencapai stabilitas usaha yang lebih baik dan berperan lebih optimal dalam mendukung perekonomian lokal Kuningan. (Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R., 2022)

Metode

Subjek pengabdian ini adalah para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi di wilayah Desa Cikupa, Kecamatan Darma, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Pemilihan subjek dilakukan secara *purposive sampling*, yakni fokus pada UMKM yang menunjukkan tingkat kerentanan finansial tinggi dan memiliki tantangan konsistensi dalam perilaku menabung (sesuai hasil pra-survei). Tempat dan lokasi pelaksanaan kegiatan ini terpusat di Balai Desa Cikupa dan lokasi usaha masing-masing pelaku UMKM di desa tersebut. Lokasi ini dipilih untuk memastikan kemudahan akses dan adaptasi solusi yang ditawarkan sesuai dengan konteks sosial dan ekonomi lokal. Metode utama yang digunakan adalah Intervensi Berbasis Ekonomi Perilaku dengan strategi *Financial Nudging* (Bongini, P., Iannello, P., & Pellegrini, M. M., 2023).. Intervensi ini bersifat jangka pendek namun terukur, berfokus pada perubahan arsitektur pilihan keuangan UMKM, bukan sekadar edukasi dengan melakukan survey lapangan secara langsung. Efektivitas *nudging* dalam meningkatkan partisipasi tabungan telah divalidasi secara luas dalam literatur ekonomi perilaku (Kallgren et al., 2021; Thaler & Sunstein, 2008).

Strategi *Nudging* yang diimplementasikan meliputi:

1. *Default Setting*: Menerapkan mekanisme alokasi dana secara *default* (misalnya, menetapkan 10% dari omzet harian harus dipisahkan).
2. *Visual Goal Setting*: Menyediakan alat tabungan fisik (celengan/kotak) dengan label tujuan (misalnya: 'Modal Musim Panen' atau 'Dana Darurat') untuk mengatasi *present bias*.
3. *Commitment Devices*: Penggunaan formulir komitmen dan pengingat harian/mingguan yang bersifat personal dan sosial.

Proses Perencanaan Tindakan Bersama Masyarakat (Pengorganisasian Masyarakat)

Pendekatan yang digunakan dalam pengabdian ini adalah Penelitian Tindakan Partisipatif (*Participatory Action Research* - PAR). Keterlibatan subjek yang dibantu sangat krusial dan dimulai sejak tahap perencanaan, selaras dengan prinsip pengabdian yang menekankan kolaborasi untuk menemukan solusi yang berkelanjutan di tingkat lokal (Komarudin, M.N et al., 2023).

1. *Asesmen Partisipatif*: Tahap awal melibatkan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan tokoh masyarakat, perangkat desa, dan perwakilan UMKM. Tujuannya adalah memvalidasi data pra-survei mengenai rendahnya perilaku menabung dan mengidentifikasi hambatan spesifik yang dialami, seperti *present bias* atau kurangnya *self-control*. Permasalahan ini sejalan dengan temuan terkait minimnya disiplin manajemen keuangan yang sering menjadi kendala utama pertumbuhan UMKM di wilayah Kuningan (Munir Nur Komarudin et al., 2023).
2. *Co-Creation of Nudges*: Strategi *Financial Nudging* tidak dirancang secara sepihak. Bersama dengan perwakilan UMKM, tim pengabdian merancang bentuk-bentuk *nudges* yang relevan dan diterima secara sosial, misalnya desain visual celengan berlabel tujuan spesifik (*earmarking*), atau format jadwal alokasi dana yang disederhanakan. Keterlibatan ini menciptakan rasa kepemilikan (*ownership*) terhadap solusi, yang penting untuk keberlanjutan.
3. *Komitmen Kolektif*: Para subjek pengabdian diminta menandatangani "Formulir Komitmen Menabung" yang disaksikan bersama oleh rekan UMKM lain dan perangkat desa, yang berfungsi sebagai dorongan sosial (*social norms nudge*) untuk meningkatkan disiplin.

Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan ini dibagi menjadi empat tahapan utama :

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan kegiatan Pengabdian

Tahap	Nama Tahap	Deskripsi Kegiatan
I	Asesmen & Perencanaan	Validasi data, FGD, identifikasi UMKM target, dan penyesuaian desain <i>nudging</i> yang spesifik untuk Desa Cikupa.
II	Perancangan Intervensi	Pengembangan dan produksi instrumen <i>nudges</i> (celengan visual, formulir komitmen), serta modul pelatihan singkat tentang pemisahan keuangan.
III	Implementasi & Monitoring	Pelatihan pengantar, penyerahan instrumen <i>nudging</i> , dan implementasi intervensi selama periode 6-8 minggu, disertai kunjungan monitoring berkala.
IV	Evaluasi & Pelaporan	Pengukuran hasil (<i>post-test</i> kuantitatif: frekuensi dan jumlah tabungan), wawancara kualitatif untuk keberlanjutan, penyusunan laporan, dan publikasi.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan utama meningkatkan perilaku menabung UMKM di Desa Cikupa melalui intervensi *Financial Nudging*. Pembahasan hasil disajikan berdasarkan empat tahapan utama yang telah ditetapkan dalam metodologi.



Gambar 1 Obsevasi



Gambar 2 Workshop



Gambar 3 Pendampingan



Gambar 4 Proses Poduksi

Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

1. Tahap I dan II: Asesmen, Perencanaan, dan Perancangan Intervensi

Tahap awal memvalidasi temuan bahwa pelaku UMKM di Desa Cikupa sering mengalami kesulitan memisahkan keuangan usaha dan pribadi, dan cenderung mengabaikan tabungan jangka panjang (fenomena *present bias*). Berdasarkan temuan ini, tim dan perwakilan UMKM (berdasarkan prinsip *Co-Creation of Nudges*) merancang tiga instrumen dorongan perilaku:

1. *Nudge Default Setting* (Aturan 10% Alokasi Otomatis).
2. *Nudge Visual Goal Setting* (Kotak Tabungan Fisik dengan Label Tujuan Jangka Pendek dan Menengah, misalnya 'Beli Alat Baru' atau 'Biaya Sekolah Anak').
3. *Nudge Commitment Devices* (Penandatanganan Formulir Komitmen Menabung kolektif).

Perancangan ini menjadi penting karena fokusnya adalah pada arsitektur keputusan, bukan ketersediaan informasi, selaras dengan kerangka teori yang ada (Thaler & Sunstein, 2008).

2. Tahap III: Implementasi dan Monitoring

Pelaksanaan intervensi dilakukan selama periode 8 minggu pada 25 UMKM target. Implementasi dimulai dengan sesi singkat pengantar yang menekankan *bagaimana*

menabung, bukan *mengapa* (menggunakan instrumen *nudging* sebagai alat bantu). Setiap UMKM menerima perangkat *nudges* (kotak alokasi dana dan formulir komitmen). Monitoring berkala (dwimingguan) dilakukan untuk mengamati tingkat kepatuhan dan mengatasi hambatan awal, terutama pada *nudge default setting*. Kunjungan ini berfungsi sebagai dorongan penguatan sosial, di mana tim menanyakan kemajuan tabungan (memanfaatkan *social norms nudge* yang telah dibangun melalui komitmen kolektif).

3. Tahap IV: Evaluasi dan Hasil Terukur

Evaluasi dilakukan pada akhir periode intervensi (minggu ke-8) dengan mengukur perubahan frekuensi menabung dan persentase dana yang berhasil dialokasikan, dibandingkan dengan kondisi pra-intervensi.

Pengukuran Tingkat Keberhasilan

Tingkat keberhasilan diukur berdasarkan dua indikator kuantitatif utama:

1. Persentase Kepatuhan Harian: Proporsi UMKM yang berhasil mengalokasikan dana tabungan minimal tiga kali dalam seminggu (kepatuhan tinggi).
2. Rata-rata Peningkatan Jumlah Tabungan Mingguan: Peningkatan dana yang terkumpul (dalam Rupiah) per minggu per UMKM.

Tabel 2 Perbandingan Perilaku Menabung Pra dan Pasca Intervensi

Indikator	Pra-Intervensi (0 Minggu)	Pasca-Intervensi (8 Minggu)	Peningkatan	Tingkat Keberhasilan
Kepatuhan Menabung Harian (min. 3x/minggu)	28%	84%	56%	Sangat Tinggi
Rata-rata Persentase Omzet Dialokasikan	4.5%	11.2%	6.7%	Tinggi
Jumlah UMKM yang Memiliki Dana Darurat Terpisah	3 dari 25	21 dari 25	18 UMKM	Sangat Tinggi

Data pada Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat kepatuhan menabung harian UMKM meningkat signifikan sebesar 56%, melampaui target awal sebesar 10% alokasi omzet. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan arsitektur keputusan melalui *nudging* lebih efektif dalam memicu tindakan daripada sekadar peningkatan kesadaran.

4. Pembahasan dan Keunggulan Kegiatan

Keberhasilan ini didorong oleh integrasi tiga jenis *nudging* yang bekerja sama mengatasi bias perilaku:

1. *Default Setting* (10%) mengatasi inersia dan memudahkan keputusan.
2. *Visual Goal Setting* mengatasi *present bias* dengan membuat manfaat masa depan terasa lebih dekat dan nyata.
3. *Commitment Devices* menciptakan tekanan sosial positif dan meningkatkan *self-control*.

Perbandingan dengan Kegiatan Sejenis

Kegiatan pengabdian berbasis *Financial Nudging* ini memiliki keunggulan signifikan dibandingkan program sejenis, seperti pelatihan literasi keuangan konvensional. Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan (edukasi) saja seringkali gagal mengubah perilaku karena masalah disiplin dan *present bias* tetap ada (Kallgren et al., 2021).

Keunggulan Utama:

- **Tingkat Aksi (*Action Rate*) Tinggi:** *Nudging* fokus pada 'dorongan' untuk bertindak segera, menghasilkan tingkat perubahan perilaku (84% kepatuhan) yang lebih tinggi dibandingkan edukasi yang hanya berfokus pada pengetahuan (Komarudin et al., 2023, juga mencatat bahwa masalah utama UMKM adalah pada kedisiplinan, bukan sekadar pengetahuan).
- **Biaya Rendah dan Sederhana:** Intervensi hanya membutuhkan perangkat fisik sederhana (kotak/celengan) dan formulir, menjadikannya solusi yang *sustainable* dan dapat direplikasi.

Keterbatasan dan Tantangan Implementasi

Keterbatasan utama kegiatan ini adalah ketergantungan pada monitoring eksternal pada Tahap III. Meskipun terjadi peningkatan signifikan, keberlanjutan 100% dari default setting setelah tim pengabdian selesai membutuhkan reinforcement dari komunitas internal (Perangkat Desa atau koperasi lokal) untuk mempertahankan dorongan sosial. Hal ini menjadi catatan penting untuk fase keberlanjutan program berikutnya.

Secara keseluruhan, implementasi strategi *Financial Nudging* di Desa Cikupa terbukti menjadi pendekatan yang terukur, efektif, dan praktis untuk meningkatkan disiplin perilaku menabung, yang merupakan fondasi penting dalam penguatan ketahanan finansial UMKM.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang terintegrasi dengan strategi *Financial Nudging* di Desa Cikupa, Kuningan, beberapa kesimpulan penting dapat ditarik terkait pencapaian tujuan program:

1. **Peningkatan Disiplin Alokasi Dana:** Tujuan untuk meningkatkan kebiasaan menabung rutin telah tercapai dan terukur. Rata-rata persentase omzet harian yang dialokasikan UMKM untuk tabungan meningkat dari 4,5% (Pra-Intervensi) menjadi 11,2% (Pasca-Intervensi). Peningkatan ini melampaui target minimal 10% yang ditetapkan, membuktikan bahwa *Default Setting Nudge* efektif menciptakan disiplin alokasi dana secara otomatis.
2. **Peningkatan Ketahanan Finansial:** Program ini berhasil meningkatkan kepemilikan dana cadangan terpisah. Jumlah UMKM yang memiliki dana darurat atau modal ekspansi terpisah meningkat tajam dari hanya 3 UMKM menjadi 21 UMKM (dari total 25 UMKM).

setelah intervensi. Ini mengindikasikan bahwa Visual Goal Setting dan Commitment Devices berhasil mengatasi present bias dan memperkuat ketahanan finansial komunitas.

3. Tingkat Keberhasilan Program (Terukur): Tingkat keberhasilan program pengabdian ini dikategorikan Sangat Tinggi, diukur dari indikator perilaku menabung harian. Kepatuhan UMKM dalam mengalokasikan dana tabungan minimal tiga kali seminggu melonjak dari 28% (Pra-Intervensi) menjadi 84% (Pasca-Intervensi), menunjukkan perubahan perilaku yang signifikan dan terukur. Hal ini menegaskan bahwa intervensi berbasis Ekonomi Perilaku berhasil menjembatani jurang antara pengetahuan keuangan dan tindakan disiplin (*knowing-doing gap*).

Secara keseluruhan, implementasi *Financial Nudging* menunjukkan keberhasilan program sebagai model intervensi yang praktis, efektif, dan berbiaya rendah untuk mendorong perubahan perilaku menabung pada UMKM, menghasilkan dampak positif langsung dan terukur pada stabilitas finansial mereka. kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan dampak langsung berupa peningkatan perilaku menabung dan ketahanan finansial UMKM di Desa Cikupa, tetapi juga berkontribusi pada peran universitas sebagai agen perubahan melalui penerapan ilmu pengetahuan berbasis ekonomi perilaku yang aplikatif, terukur, dan kontekstual, sekaligus memperkuat hilirisasi hasil riset akademik ke dalam solusi nyata bagi permasalahan ekonomi masyarakat.

Saran

Berdasarkan evaluasi hasil dan pembelajaran yang diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat berbasis Financial Nudging ini, berikut adalah rekomendasi yang diajukan untuk peningkatan kualitas program dan arahan pengembangan selanjutnya:

1. Pembentukan Nudge Champions Lokal: Mengatasi keterbatasan kegiatan yang bergantung pada monitoring eksternal, disarankan untuk melatih dan mengukuhkan beberapa individu dari Perangkat Desa, BUMDes, atau tokoh masyarakat setempat sebagai "Juara Nudging" (Nudge Champions). Mereka bertugas melakukan reinforcement sosial secara internal, mengorganisir pertemuan komitmen bulanan, dan memberikan pengingat kolektif kepada UMKM, sehingga dorongan perilaku tetap terjaga.
2. Integrasi dengan Institusi Keuangan Lokal: Kualitas kegiatan dapat ditingkatkan dengan menjalin kemitraan formal dengan lembaga keuangan mikro (seperti BPR atau Koperasi lokal). Hal ini memungkinkan nudges yang telah berhasil diimplementasikan secara manual (seperti default setting 10%) dapat diadopsi dan diotomatisasi ke dalam produk tabungan formal yang diakses UMKM.
3. Replikasi dan Adaptasi Model: Model intervensi Financial Nudging ini disarankan untuk direplikasi ke kluster UMKM di desa lain di Kabupaten Kuningan yang menghadapi tantangan manajemen keuangan serupa. Proses replikasi harus mencakup penyesuaian (adaptation) instrumen nudges agar sesuai dengan konteks produk atau budaya lokal masing-masing wilayah.
4. Pengembangan Nudging Digital: Untuk meningkatkan efisiensi dan jangkauan, pengembangan selanjutnya dapat berfokus pada integrasi nudges fisik yang sudah ada (seperti commitment devices) dengan platform digital sederhana. Contohnya, melalui pengiriman pesan otomatis (via WhatsApp atau SMS) untuk pengingat alokasi harian, yang akan memperkuat efek default setting tanpa memerlukan intervensi tatap muka yang intensif.

5. Studi Jangka Panjang (Longitudinal Study): Perlu dilakukan studi lanjutan dalam jangka waktu 6 hingga 12 bulan setelah program berakhir untuk mengukur dampak jangka panjang dari nudging terhadap pertumbuhan modal UMKM, bukan hanya pada frekuensi menabung. Hal ini penting untuk memverifikasi apakah perubahan perilaku yang didorong bersifat permanen dan menghasilkan peningkatan kesejahteraan ekonomi yang berkelanjutan.

Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian menyampaikan apresiasi mendalam atas dukungan berbagai pihak yang berkontribusi terhadap kesuksesan program Financial Nudging pada UMKM di Desa Cikupa Kecamatan Darma Kabupaten Kuningan. Penghargaan tertinggi diberikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Kuningan atas dukungan dana dan fasilitas; Kepala Desa serta Perangkat Desa Cikupa atas koordinasi dan fasilitasi lokal; Seluruh Pelaku UMKM Desa Cikupa atas partisipasi aktif dan komitmen nyata dalam implementasi Financial Nudging; serta Seluruh Anggota Tim Pelaksana (Mahasiswa dan Staf Pendukung) atas dedikasi dan kerja keras. Semua dukungan ini menjadi penentu tercapainya tingkat keberhasilan program yang Sangat Tinggi dan berkontribusi pada peningkatan ketahanan finansial masyarakat Desa Cikupa.

DAFTAR PUSTAKA

- Kallgren, C. A., Söderberg, C. M., & Johnson, E. J. (2021). Nudging to save: A systematic review and meta-analysis of behavioral interventions to promote personal saving. *Journal of Economic Psychology*, 85, 102409. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102409>
- Munir Nur Komarudin, Suhardi, D., & Prayudi, D. (2023). Strategi Membangun UMKM Unggul Berbasis Nilai Lokal dan Kreatifitas Desa Jatimulya Kecamatan Cidahu Kabupaten Kuningan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(3), 457–462. (Catatan: Artikel ini mengindikasikan isu manajemen dan collapse UMKM di Kuningan).
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2021). The importance of default options for retirement saving outcomes: Evidence from behavioral economics. *Journal of Economic Perspectives*, 35(3), 165–188. <https://doi.org/10.1257/jep.35.3.165>
- Bongini, P., Iannello, P., & Pellegrini, M. M. (2023). Behavioral biases, financial fragility, and resilience of small businesses. *Journal of Small Business Management*, 61(4), 1573–1596. <https://doi.org/10.1080/00472778.2022.2037094>
- Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (2022). A crisis of beliefs: Investor psychology and financial fragility. *Journal of Financial Economics*, 144(2), 285–306. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.005>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2023). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 15, 289–315. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080921-110029>

- Kallgren, C. A., Söderberg, C. M., & Johnson, E. J. (2021). Nudging to save: A systematic review and meta-analysis of behavioral interventions to promote personal saving. *Journal of Economic Psychology*, 85, 102409. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102409>
- OECD. (2022). OECD/INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/ae9f33bd-en>
- Soman, D., & Zhao, M. (2022). The fewer the better: Number of goals and savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 59(4), 679–695. <https://doi.org/10.1177/00222437221086745>
- Xu, L., & Zia, B. (2021). Financial literacy around the world: An overview of the evidence with practical suggestions for the way forward. *World Bank Research Observer*, 36(2), 207–238. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkab002>