

OPTIMALISASI PEMASARAN BUMDES “LESTARI JAYA” DAN UMKM DESA SANGGUNG GATAK SUKOHARJO UNTUK MENINGKATKAN OMZET DI MASA PANDEMI

Sri Suranta^{1*}, Ari Kuncara Widagdo²,
Renata Zoraifi³, Sulardi⁴

¹ D3 Perpajakan, Sekolah Vokasi,
Universitas Sebelas Maret

² S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi
dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret

³ D3 Perpajakan, Sekolah Vokasi,
Universitas Sebelas Maret

⁴ S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Sebelas Maret

*Corresponding author

Email : srisuranta@yahoo.com

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian ini untuk meningkatkan pengembangan usaha Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui layanan pemberian jasa atau penyerahan produk baru BUMDes serta penggunaan metode pemasaran yang sesuai dengan usaha BUMDes dan UMKM. Kegiatan PKM difokuskan pada pengembangan usaha BUMDes dan implementasi metode pemasaran BUMDes baik dengan metode konvensional maupun dengan melalui internet. Metode pengabdian yang dilakukan adalah: (1) survei pendahuluan untuk mendapatkan data dan informasi untuk mengetahui akar permasalahan, dan (2) memberikan solusi atas masalah dengan melakukan pelatihan pemasaran. Hasil yang dicapai adalah pengurus BUMDes dan UMKM dapat meningkat kompetensi pemasaran baik pemasaran konvensional maupun pemasaran berbasis internet. Simpulannya adalah pelatihan pemasaran dilakukan untuk meningkatkan kompetensi pemasaran baik pengurus BUMDes maupun UMKM sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan.

Kata kunci: BUMDes, UMKM, Pemasaran.

Abstract

The purpose of this service activity is to increase the business development of Village Owned Enterprises (BUMDes) and Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) through service delivery or delivery of new BUMDes products and the use of appropriate marketing methods with BUMDes and MSMEs. PKM activities are focused on developing BUMDes businesses and implementing BUMDes marketing methods both with conventional methods and through the internet. The service methods carried out are: (1) a preliminary survey to obtain data and information to find out the root of the problem, and (2) provide solutions to problems by conducting marketing training. The result achieved is that the management of BUMDes and MSMEs can increase their marketing competence, both conventional marketing and internet-based marketing. The conclusion is that marketing training is carried out to improve the marketing competence of both BUMDes and MSME managers so that they can increase sales turnover.

Keywords: BUMDes, MSMEs, Marketing.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Nama BUMDes Desa Sanggung adalah BUMDES "LESTARI JAYA". Susunan pengurus BUMDES adalah: (1) Ketua: Sumanto, (2) Sekretaris: Sri Sumarni, Bendahara: Yuyun Probawati, AMD, dan Seksi Usaha: Suparni. Usaha BUMDES yang sudah berjalan antara lain: persewaan alat resepsi, misalnya dopo, kursi, bolo pecah (piring, sendok, dll.). UMKM Desa Sanggung sebagian besar merupakan UMKM Kuliner dan sudah berjalan. Lokasi UMKM Kuliner ditempatkan khusus di tempat kuliner desa Sanggung berdekatan dengan alun-alun Desa. Beberapa UMKM Kuliner yang menempati tempat kuliner antara lain: Ibu Suji, Rica-rica Bakdi, Sate Madura Cak Amat, Hiks Thole Tri, dan Nasi Gorang Joko. Lokasi kuliner ada beberapa kios, sekitar 10 kios namun yang ditempati baru 5 kios. Warung Soto Pak Sargimo yang semula menempati kios lokasi kuliner namun sekarang sudah tidak lagi oleh karena pengelolaan kios lokasi kuliner kurang optimal. Di Desa Sanggung, BUMDes telah terbentuk dan sudah berjalan. BUMDes ini diharapkan menjadi penyokong perekonomian Desa dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, dalam perjalanannya BUMDes Desa Sanggung belum dapat berkembang sesuai yang diharapkan. Rica-rica Bakdi, Sate Madura Cak Amat, Hiks Thole Tri, dan Nasi Gorang Joko. Lokasi kuliner ada beberapa kios, sekitar 10 kios namun yang ditempati baru 5 kios. Warung Soto Pak Sargimo yang semula menempati kios lokasi kuliner namun sekarang sudah tidak lagi oleh karena pengelolaan kios lokasi kuliner kurang optimal. Di Desa Sanggung, BUMDes telah terbentuk dan sudah berjalan. BUMDes ini diharapkan menjadi penyokong perekonomian Desa dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, dalam perjalanannya BUMDes Desa Sanggung belum dapat berkembang sesuai yang diharapkan.

Menurut Sekretaris Desa, Warjito, menjelaskan ada beberapa kendala yang dihadapi oleh BUMDes Desa Sanggung diantaranya adalah: (1) pendanaan/modal masih terbatas, (2) pengelolaan keuangan dan manajemen usaha belum optimal, (3) administrasi/pembukuan masih sederhana, (3) jenis usaha dan pemasaran jasa dan produk BUMDes belum berkembang, dan (5) sarana dan prasarana masih terbatas. Akibatnya, perkembangan BUMDes Desa Sanggung berjalan lambat. Permasalahan tersebut senada dengan hasil survei pendahuluan Tim Pengabdian UNS, permasalahan prioritas yang dihadapi Mitra (BUMDes Desa Sanggung), antara

lain: (1) usaha dari BUMDes berjalan lambat, (2) belum berkembang jenis usahanya, (3) belum didukung UMKM dalam mengembangkan usaha sebagai partner BUMDes agar usaha BUMDes dan UMKM lebih berkembang dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat desa, dan (4) pemasaran BUMDes belum optimal baik pemasaran konvensional maupun pemasaran melalui internet. Padahal, Desa Sanggung memiliki potensi yang sangat baik, yaitu masyarakat Desa Sanggung sebagian besar sebagai pedagang makanan (UMKM Kuliner). Dengan potensi ini Desa Sanggung dapat menjadi Desa Kuliner yang mandiri. Potensi yang lain adalah Desa Sanggung memiliki kawasan kuliner yang layak. Desa Sanggung memiliki potensi kedudukan wilayah yang sangat baik, yaitu letak kedudukan Desa Sanggung sangat strategis karena wilayah desa ini berbatasan dengan jalur transportasi regional Solo-Jogja. Selain itu, Desa Sanggung juga terletak pada wilayah perbatasan 3 wilayah Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Klaten, dan Kabupaten Boyolali. Kedudukan yang strategis ini merupakan potensi desa untuk menjadi Desa Sanggung sebagai desa kuliner. Di samping itu, Pemerintahan Desa Sanggung, Gatak Sukoharjo telah memiliki kawasan kuliner pedesaan yang dibangun di tanah kas desa dengan luas tanah sekitar 5.000m² hingga 6.000m² dari anggaran Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Pedesaan sebesar Rp1 miliar. Lurah Sanggung, Sri Hartini mengatakan, dengan dibangunnya tempat kuliner tersebut, para warga yang sebelumnya berjualan di pinggir jalan Sanggung yang tak jauh dari lampu merah Sanggung bisa tertata dengan baik di kawasan kuliner tersebut (Online, 2012).

Pada hari Minggu tanggal 24 Juni 2012, Desa Sanggung, Kecamatan Gatak, Sukoharjo diluncurkan sebagai desa kuliner melalui program Penataan Lingkungan Permukiman Berbasis Komunitas (PLPBK). Kegiatan itu dalam rangka pemberdayaan masyarakat setempat, yang mayoritas melakoni profesi sebagai pedagang makanan. Tenaga Ahli Pendamping Pemasaran (TAPP) PLPBK Desa Sanggung, Ana Dwi Imawati mengungkapkan acara *launching* dikemas dalam bentuk bazaar makanan. Ada sekitar 40 dari total 100-an pedagang makanan ikut terlibat dalam bazaar. Dia menyatakan, setelah peluncuran diharapkan masyarakat mengenal dan mendukung keberadaan Desa Sanggung sebagai kawasan kuliner dengan slogan: "Desa Sanggung Desa Kuliner, Dahar Eco Murah Rego (Triyono, 2012)."



Gambar 1. Los Kuliner Desa Sanggung



Gambar 2. Slogan Kuliner

Fasilitas, sarana dan prasarana kuliner di Desa Sanggung, antara lain Alun-alun Desa, 19 Los Kuliner, dan 1 Balai Karya dalam satu lokasi. Dengan fasilitas tersebut sangat mendukung untuk mengembangkan BUMDes dan UMKM, khususnya UMKM pedagang makanan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Sumber daya manusia (penduduk) Desa Sanggung sebagian besar berprofesi sebagai pedagang makanan. Ada lebih dari 100 pedagang makanan yang ada. Pada saat *launching* fasilitas kuliner tersebut, diadakan bazar ada sekitar 40an pedagang makanan kuliner ikut terlibat. Hal ini menunjukkan bahwa SDM masyarakat sangat mendukung Desa Sanggung sebagai Desa Kuliner yang mandiri. Tujuan kegiatan pengabdian ini untuk meningkatkan pengembangan usaha Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui layanan pemberian jasa atau penyerahan produk baru BUMDes serta penggunaan metode pemasaran yang sesuai dengan usaha BUMDes dan UMKM.

Solusi dan Target

Berdasar identifikasi permasalahan prioritas, yaitu: (1) usaha dari BUMDes berjalan lambat, (2) belum berkembang jenis usahanya, (3) belum

didukung UMKM-UMKM dalam mengembangkan usaha sebagai partner BUMDes agar usaha BUMDes dan UMKM lebih berkembang dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat desa, dan (4) pemasaran BUMDes belum optimal baik pemasaran konvensional maupun pemasaran melalui internet, maka solusi yang ditawarkan untuk pengembangan usaha dan pemasaran produk BUMDes, dengan melakukan: (1) pelatihan pengembangan usaha, pelatihan kerjasama usaha BUMDes dengan UMKM, (2) pelatihan pemasaran jasa/produk usaha, baik pemasaran konvensional maupun berbasis internet, dan (3) implementasi sistem pemasaran berbasis internet. Pelatihan pengembangan usaha BUMDes dan pelatihan kerjasama usaha BUMDes dengan UMKM dilakukan dengan tujuan agar BUMDes memiliki wawasan untuk mengembangkan usaha dengan memberikan layanan baru selain layanan yang telah diberikan. Layanan usaha jasa yang telah dilakukan adalah jasa persewaan alat resepsi pernikahan, misalnya dopo, kursi, bolo pecah (piring, sendok, dll.). Layanan usaha jasa yang dapat dilakukan di masa yang akan datang untuk mengembangkan usaha, misalnya: (1) pengelolaan PAMSIMAS (pengadaan air bersih untuk masyarakat desa) dan pengelolaan persewaan lokasi tempat kuliner yang sekarang masih dikelola oleh Pemerintah Desa, (2) jasa simpan pinjam bagi UMKM, khususnya UMKM kuliner. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan jenis jasa yang ditawarkan dapat bertambah minimal 2 (dua) jasa usaha.

Pelatihan pemasaran jasa/produk BUMDes dilakukan dengan tujuan agar pengurus dan pengelola BUMDes Desa Sanggung serta UMKM kuliner khususnya memiliki kompetensi pemasaran yang baik, baik pemasaran konvensional secara tatap muka atau ketemu antara penjual jasa/produk dengan pelanggan maupun dengan cara melalui *on line*, yaitu antara pemberi jasa dengan konsumen tidak harus ketemu pada saat penawaran jasa. Selama ini pemasaran dilakukan dengan melalui tatap muka atau ketemu antara pengurus/pengelola BUMDes dengan pelanggan/masyarakat. Media online yang digunakan hanya Whatsapp. Untuk dapat melakukan pemasaran secara *on line* BUMDes dapat membuat media jaringan *on line* antara lain: Facebook, Instagram, dan Grup Whatsapp. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kompetensi pemasaran pengurus BUMDes dan UMKM meningkat, selanjutnya bias

meningkatkan omzet penjualan baik jasa maupun produk.

Pelatihan-pelatihan akan dilakukan pada bulan Agustus dan September 2021, bertempat di Balai Desa Kelurahan Sanggung. Hasil yang ingin dicapai kegiatan pengabdian ini adalah: (1) BUMDes dan UMKM Desa Sanggung dapat mengimplementasikan metode pemasaran baik metode konvensional maupun menggunakan media internet, dan (2) jenis usaha dan pemasaran produk BUMDes dan UMKM sebagai partner BUMDes dapat berkembang sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat menuju Desa Sanggung Desa Kuliner. Keberhasilan kegiatan ini ditandai dengan: (1) pemasaran BUMDes sudah dapat berjalan, dan (2) bertambahnya jumlah produk baik BUMDes maupun UMKM Kuliner sebagai partner dari BUMDes.

Metode Pelaksanaan

Solusi yang ditawarkan tersebut mencakup 2 (dua) permasalahan yaitu: (1) permasalahan terkait produksi, yaitu usaha jasa yang diberikan baru persewaan alat resepsi pernikahan, solusi yang ditawarkan adalah perlunya penambahan jenis usaha jasa baru yang perlu dikembangkan oleh BUMDes Desa Sanggung, antara lain jasa pengelolaan PAMSIMAS, dan pengelolaan persewaan tempat kuliner, dan (2) permasalahan terkait pemasaran, yaitu pemasaran yang dilakukan sekarang adalah pemasaran dengan cara konvensional, solusi yang ditawarkan adalah perlunya adanya pemasaran selain konvensional, yaitu pemasaran dengan media *on line*, dengan jejaring Facebook, Instagram, dan Grup Whatsapp.

Untuk memberikan solusi tersebut, perlu adanya tahap-tahap yang dilakukan baik oleh Tim Pengabdian UNS, BUMDes dan UMKM Kuliner, antara lain:

A. Tahap Pendahuluan

Pada tahap ini tim melakukan wawancara kepada Ketua BUMDes, Sumanto sebagai orang yang bertanggung jawab berjalannya BUMDes Desa Sanggung. Selain itu juga wawancara dilakukan kepada Kepala Desa dan Sekretaris Desa. Tujuannya untuk mengetahui permasalahan dan hambatan/kendala yang dihadapi terkait pengembangan usaha BUMDes, jenis usaha yang dilakukan, dan metode pemasaran yang digunakan.

B. Tahap Pelaksanaan

Setelah tim pengabdian mengetahui kondisi pengembangan usaha dan pemasaran BUMDes atas hambatan dan kendala yang ada, dilakukan langkah-langkah untuk mengatasi hambatan dan

kendala tersebut. Untuk itu dilakukan langkah-langkah berikut ini.

1. Melakukan *Forum Group Discussion* (FGD) antara Pengurus BUMDes dengan Aparat Desa maupun Lembaga Desa terkait (BKM dan BPD) terkait Peraturan Desa tentang BUMDes. Tujuan FGD ini untuk mengetahui dan bila mana perlu membuat Peraturan Desa yang akan mendukung pengembangan usaha BUMDes. Dengan Peraturan Desa yang jelas, akan memudahkan pengembangan usaha dan pemasaran produk/jasa BUMDes. Selain itu, Tujuan FGD ini untuk mengetahui dan menyusun kebijakan BUMDes yang akan mendukung pelaksanaan operasional BUMDes. Dengan Kebijakan BUMDes yang jelas akan memudahkan pelaksanaan dan kerjasama BUMDes dengan UMKM, khususnya UMKM Kuliner.
2. Melakukan pelatihan pengembangan usaha BUMDes dan pelatihan kerjasama usaha BUMDes dengan UMKM. Tujuan pelatihan ini agar pengurus/pengelola BUMDes memiliki wawasan untuk mengembangkan usaha dengan memberikan layanan baru selain layanan yang telah diberikan.
3. Melakukan pelatihan pemasaran jasa/produk BUMDes dan UMKM, dengan tujuan agar pengurus dan pengelola BUMDes Desa Sanggung serta UMKM kuliner khususnya memiliki untuk memperoleh pemahaman lebih mendalam terkait dengan metode pemasaran produk BUMDes dan UMKM, baik pemasaran konvensional secara tatap muka atau ketemu antara penjual jasa/produk dengan pelanggan maupun dengan cara melalui *on line*, yaitu antara pemberi jasa dengan konsumen tidak harus ketemu pada saat penawaran jasa.

C. Tahap Evaluasi Kegiatan

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, mulai dari tahap pendahuluan sampai pelaksanaan kegiatan.

PEMBAHASAN

Berdasar permasalahan BUMDes dan UMKM antara lain, masih terbatasnya jenis jasa yang diberikan, misalnya untuk BUMDes, yaitu persewaan alat resepsi, apalagi di masa pandemi usaha ini sangat menurun dan metode pemasaran konvensional, mengakibatkan pendapatan belum optimal, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan pelatihan-pelatihan baik pelatihan pengembangan usaha BUMDes dan pelatihan kerjasama usaha BUMDes dengan UMKM, maupun pelatihan

pemasaran jasa/produk BUMDes dan UMKM. Pelatihan dilakukan di Balai Desa Kantor Kelurahan Desa pada bulan Agustus dan September 2021. Oleh karena masih masa Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di Kabupaten Sukoharjo pada level 3, peserta pelatihan dibatasi sebanyak 30 orang, 6 orang pengurus BUMDes dan 24 orang perwakilan dari UMKM yang didominasi oleh UMKM kuliner dengan menerapkan protokol kesehatan. Pelaksanaan pelatihan diikuti dengan sangat antusias oleh peserta oleh karena pemateri sangat kompeten di bidangnya, selain sebagai staf pengajar pemateri juga sebagai pebisnis di bidang kuliner dengan produk khas oleh-oleh Solo yang cukup terkenal, yaitu Pukis Badran. Pelatihan ini dapat meningkatkan kompetensi pemasaran bagi pengurus BUMDes dan UMKM, selanjutnya implementasinya akan dapat meningkatkan omzet penjualan baik jasa maupun barang/produk.



Gambar 3. Sambutan Kepala Desa



Gambar 4. Peserta Pelatihan

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Tim Pengabdian UNS diawali dengan survei pendahuluan untuk mendapatkan data dan informasi yang berkaitan dengan usaha BUMDes dan UMKM di Desa Sanggung Gatak Sukoharjo. Selanjutnya, setelah permasalahan sudah dapat diidentifikasi diberikan solusi untuk mengatasinya, diantaranya tahap pendahuluan dengan FGD Tim Pengabdian dengan Pengurus BUMDes, UMKM dan aparat pemerintah desa. Pada tahap pelaksanaan, dilakukan pelatihan terkait pemasaran yang diikuti oleh pengurus BUMDes dan UMKM. Tahap akhir dari kegiatan ini adalah tahap evaluasi kegiatan mulai

dari perencanaan sampai dengan tahap akhir kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS). 2016. *Kecamatan Gatak dalam Angka 2016*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sukoharjo tahun 2016.
- Republik Indonesia. 2015. Permendes No. 4 tahun 2015 tentang Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).
- Sanggung Diluncurkan Jadi Desa Kuliner. 2012. (Online). (<http://kotaku.pu.go.id:8081/wartaarsipdetil.asp?mid=4894&catid=3&>). Diunggah tanggal 23 Juli 2012.
- Triyono. 2012. Sanggung Diluncurkan Jadi Desa Kuliner. *Solopos*, edisi Senin 25 Juni 2012.