

Optimalisasi Saluran Pemasaran Bumdes Pucak Berbasis Website Pada Desa Pucak, Kabupaten Maros

Didit Fachri Rifai^a, Zulfikry Sukarno^a, Yudi Satria^b

^a*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Bongaya*

^b*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Maju*

Abstract

In maximizing marketing activities and expanding the reach of promotional products to be marketed, one of the effective and efficient digital platforms currently used is by providing digital promotion and sales channels in the form of websites or mobile applications. Digital media like this can make it easier for business actors to promote their products as well as make it easier for potential consumers to find the products they want. Through beginner community empowerment (PMP) activities, the BUMDES Puncak Abadi partnership in Pucak village, Maros Regency, South Sulawesi is carried out using the method of developing promotion & sales channels in the form of a BUMDES website combined with structured training methods. The conclusion of this activity is that the presence of the BUMDES website can make it easier for BUMDES partners to offer to potential consumers outside Pucak Village, where so far BUMDES product sales have only been offered to people in the surrounding villages and families. The level of knowledge of BUMDes partner members after training in using the online shop application experienced an increase in knowledge of 86.0%.

Abstrak

Dalam memaksimalkan aktifitas pemasaran serta perluasan jangkauan terhadap promosi produk yang akan dipasarkan, salah satu platform digital yang efektif dan efisien saat ini digunakan adalah dengan cara menyediakan saluran promosi dan penjualan digital berupa website atau aplikasi mobile. Media digital seperti ini dapat memudahkan bagi pelaku usaha dalam mempromosikan produknya sekaligus memudahkan calon konsumen dalam menemukan produk yang diinginkan. Melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat pemula (PMP) kemitraan BUMDES Puncak Abadi di desa Pucak, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan dilaksanakan dengan metode pengembangan saluran promosi & penjualan berupa website BUMDES dipadukan juga dengan metode pelatihan berstruktur. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah bahwa kehadiran website BUMDES dapat memudahkan para mitra BUMDES dalam menawarkan kepada calon konsumen diluar Desa Pucak dimana selama ini penjualan produk BUMDES hanya ditawarkan kepada para masyarakat didesa sekitar dan keluarga. Adapun tingkat pengetahuan anggota mitra BUMDes setelah dilaksanakan pelatihan penggunaan aplikasi toko online tersebut mengalami peningkatan pengetahuan sebesar 86,0 %.

Keywords: Pemasaran, Website, Bumdes

1. Pendahuluan

Pemanfaatan unit – unit kreatif BUMDES saat ini cukup layak untuk dieksplor dalam menjaga eksistensi suatu BUMDES kedepannya, beragam produk khas daerah yang ditawarkan menjadi suatu daya tarik tersendiri akan tetapi tidak cukup dalam menjamin berhasil tidaknya produk tersebut dapat diketahui dan dijangkau oleh masyarakat. Saat ini banyak terdapat media dalam memasarkan produk, terutama dengan pemanfaatan teknologi informasi atau media elektronik khususnya platform marketplace. Selain itu, sebaiknya juga dilengkapi dengan website portal sehingga dapat memuat profil usaha secara lengkap dalam menjalankan unit usaha secara beragam sesuai visi & misi BUMDES. (Fachri et al., 2022). Selanjutnya website saat ini juga bertujuan dalam mengoptimalkan aktivitas pemasaran (Aris Susanto, 2013) misalnya membuat portal toko online yang berisi tentang informasi usaha maupun aplikasi mobile yang berisi seputar produk ataupun layanan lainnya.

* Corresponding author

E-mail address: didit@stiem-bongaya.ac.id



Desa Pucak merupakan suatu desa yang berada di wilayah Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Maros, Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia. Desa Pucak saat ini berstatus sebagai desa definitif serta tergolong sebagai desa swakarya. Desa Pucak sendiri memiliki luas wilayah 17,76 km² dan jumlah penduduk sebanyak kurang lebih 2.712 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk sebanyak 152,70 jiwa/km² pada tahun 2017. Desa Pucak juga merupakan ibu kota Kecamatan Tompobulu. Ibu kota kecamatan ini berjarak 18 km dari ibu kota Kabupaten Maros, yaitu Kota Turikale. (Puspitasari, Nurfachanti, Didit, 2022)



Gambar 1. Desa Pucak

aktivitas masyarakat Desa Pucak saat ini banyak yang fokus bertani terutama tanaman jagung dan padi kemudian selanjutnya menjual hasil bertani kepada pihak pengepul. Hal ini mereka lakukan karena tidak adanya sarana atau saluran penjualan yang lain sehingga hanya berfokus pada satu pengepul saja. Oleh karena itu dalam memaksimalkan saluran pemasaran industri BUMDES dan UMKM lainnya sebaiknya diadakan pemanfaatan teknologi informasi atau media elektronik sebagai sarana saluran penjualan lainnya. Salah satu teknologi informasi saat ini yang efektif dan efisien digunakan adalah dengan menyediakan saluran digital berupa website atau aplikasi toko online.



Gambar 2. Contoh Website BUMDES

Media digital seperti ini dapat memudahkan bagi pelaku usaha dalam mempromosikan produk sekaligus memudahkan calon pelanggan dalam memperoleh informasi produk. Walaupun demikian terdapat keterbatasan keterampilan dan pengetahuan masyarakat untuk mewujudkan kehadiran website ini. Melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat pemula ini melalui pengembangan saluran pemasaran elektronik diharapkan BUMDES Puncak Abadi di Desa Pucak, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan dapat membantu industri kreatif yang dimiliki BUMDES tersebut dalam memasarkan produknya

2. Metode

Metode pelaksanaan yang dilakukan ada tiga yaitu; pembuatan website bumdes, edukasi dan pelatihan. Untuk websitenya dibuat terlebih dahulu sebelum melaksanakan edukasi dan pelatihan yang dilaksanakan di ruang pertemuan Desa Pucak selama dua hari. Selain itu juga mempersiapkan materi yang akan disampaikan kepada peserta, bahan pelatihan pembuatan Jasuke yaitu peralatan memasak seperti kompor, panci dan adukan serta bahan-bahannya seperti susu, jagung, keju, gula dan air secukupnya.

Pelaksanaan edukasi dan pelatihan yang pertama yaitu materi mengenai tentang optimalisasi pemasaran produk BumDes, yang kedua materi laporan keuangan UMKM dan terakhir demonstrasi dan pelatihan pembuatan jagung susu keju sebagai panganan lokal yang dapat di jadikan peluang usaha UMKM. (Linwistin et al., 2022)

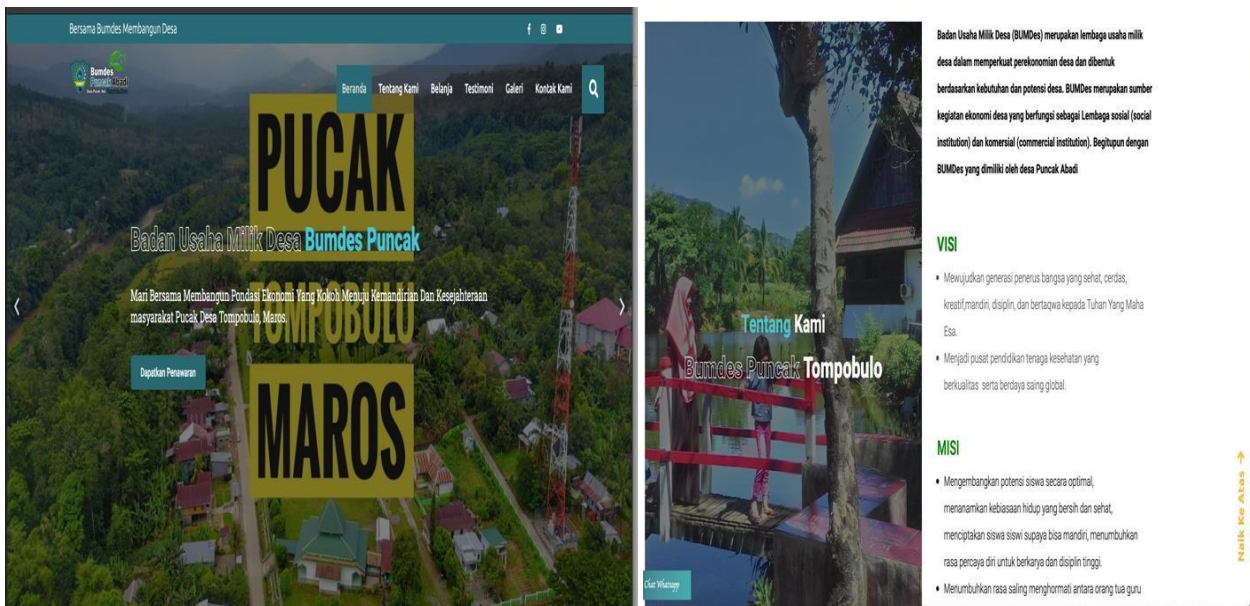
3. Hasil dan Pembahasan

Pada tahapan awal kegiatan yang dilakukan, terlebih dahulu dimulai dengan observasi lapangan terkait rencana tim yang akan melakukan pengembangan website BUMDES. Ini bertujuan agar tim dapat memperoleh informasi yang sesuai dengan kebutuhan mitra.



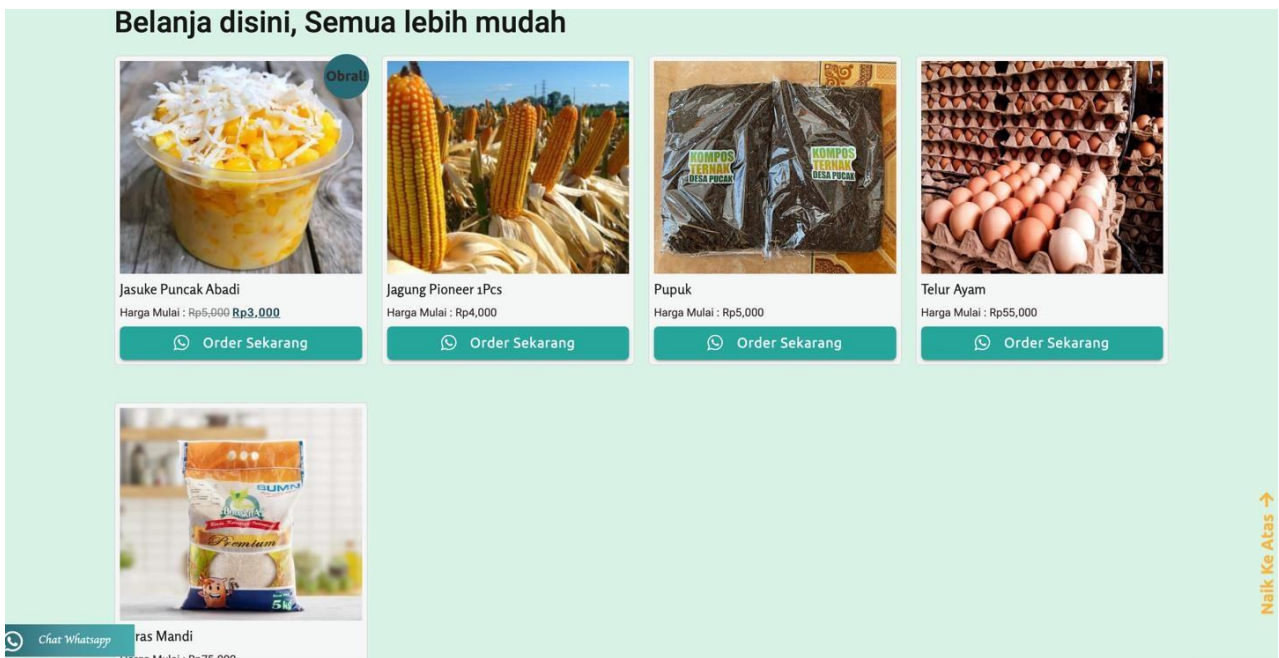
Gambar 3. Sosialisasi Kegiatan

Selanjutnya tahap kedua adalah pembuatan portal website yang mana dapat diakses melalui situs www.bumdespuncakabadi.com ini disesuaikan antara model portal website BUMDES dan penjualan produk BUMDES. Dimana pada pengembangan website ini juga dilakukan pengumpulan data profil BUMDES Puncak Abadi yang akan dimasukkan dalam website



Gambar 4. Website BUMDES Puncak Abadi

Tahap ketiga dengan melakukan kustomisasi terhadap produk jualan BUMDES Puncak Abadi yang nantinya akan dipasarkan kemasyarakat luar maupun wisatawan yang berkunjung ke Desa Pucak.



Gambar 5. Produk Jualan BUMDES Puncak Abadi

Produk yang dipasarkan oleh unit kreatif BUMDES pucak masih tergolong sedikit, oleh karena itu masih perlu lagi diberikan pelatihan bagi unit tersebut. Sehingga nantinya produk yang dipasarkan lebih beragam dan bervariasi. Tahapselanjutnya pada kegiatan ini dilakukan pelatihan & demonstrasi terkait penggunaan website, pembuatan produk olahan jagung jasuke serta pelatihan keuangan UMKM sederhana.(Wahidin et al., 2021)

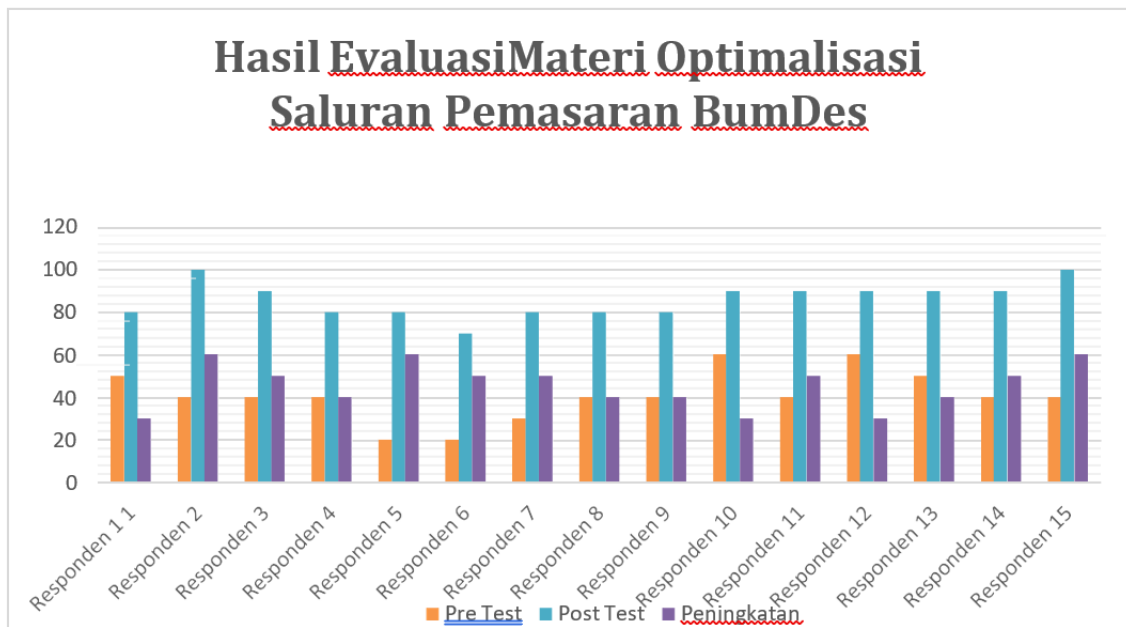


Gambar 6. Kegiatan Pelatihan & Demonstrasi

Kegiatan ini berlangsung dikantor Desa Pucak yang dihadiri oleh peserta mitra BUMDES sebanyak \pm 20 orang diawali dengan lapooran ketua pengabdai yang menyampaikan tahapan proses kegiatan pengabdian kemudian dilanjutkan acara pembukaan oleh Kepala Desa Pucak. Saat kegiatan ini berlangsung dilakukan juga pengisian pre & post test yang bertujuan untuk mengukur sejauh mana tingkat pengetahuan peserta dalam memahami materi pemanfaatan website yang telah disampaikan.



Gambar 7. Pengisian Pre & Post Test



Gambar 8 Hasil Evaluasi

Berdasarkan pre & post test yang telah diisi interpretasi dari hasil evaluasi menunjukkan bahwa pengetahuan mitra sebelum dilakukan pelatihan sebesar 40,6% dan setelah mengikuti pelatihan mengalami peningkatan pengetahuan sebesar 86,0% atau kenaikan persentase sebesar 45,3%.

Terakhir, Setelah para peserta mengisi lembar pre & post test, maka dibentuklah sebuah kelompok komunitas kreatif UMKM BUMDES Pucak, dimana tujuan dari dibentuknya komunitas ini agar dapat mengarahkan masyarakat yang ada di Desa Pucak untuk menciptakan produk olahan khas daerah serta memasarkan produknya secara online melalui website BUMDES Puncak Abadi.



Gambar 9. Komunitas UMKM BUMDES Puncak Abadi

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat pemula ini mendapat cukup apresiasi dari kepala desa dan pengurus BUMDES. Dengan adanya kegiatan ini BUMDES yang terdapat di Desa Pucak secara perlahan berjalan aktif kembali setelah sempat hanya memiliki nama saja. Pelatihan dan pengembangan website yang saat ini telah dibangun tak hanya memberikan kontribusi positif terhadap pengetahuan pengurus BUMDES saja, akan tetapi keterampilan terkait penggunaan website BUMDES dalam mengoptimalkan proses penjualan & promosi produk secara luas. Selain itu manfaat yang lain juga dirasakan bagi para UMKM kreatif yang ada di BUMDES dalam memanfaatkan potensi alam lokal jagung menjadi olahan makanan layak jual.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan Terima kasih ini kami tujukan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, & Teknologi dalam hal ini Ditjen Penguatan Risbang atas pendanaan pengabdian program kemitraan masyarakat tahun 2023. Tak lupa juga ucapan terima kasih kepada mitra pengurus BUMDES Puncak Abadi & Kepala Desa Pucak atas segala partisipasi, apresiasi, dan dukungannya selama proses kegiatan, hingga akhir dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

Daftar Rujukan

- Aris Susanto. (2013). PENGGUNAAN WEB SEBAGAI SALAH SATU PENDUKUNG STRATEGI PEMASARAN PRODUK OLEH PERUSAHAAN KUSUMA AGRO INDUSTRI BATU. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 5(2).
- Ayu Puspitasari, Nurfachanti Fattah, D. F. R. (2022). *Pemberdayaan Komunitas Melek Jamban Sehat*. 5, 3459–3464.
- Linwistin, L., Erwin, E., Syahrir, N., & Azis, A. (2022). Kekayaan Sumber Daya dan Kebudayaan Dalam Meningkatkan Perekonomian Umkm Kelurahan Baruga Dhua Kecamatan Banggae Timur. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 3(1), 1–7. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v3i1.261>

- Rifai, D. F., Data, M. U., & ... (2022). Peningkatan Pemasaran Hasil Produksi Bambu Berbasis Aplikasi BUMDes Sunggumanai di Desa Sunggumanai, Kabupaten Gowa. ... *Kepada Masyarakat ...*, 3(1), 375–383.
<http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/353%0Ahttp://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/353/293>
- Wahidin, A. J., Pattiasina, T., Duta Akbar, D., & Budiyono, P. (2021). Pelatihan E-Commerce Dan Membuat Toko Online Pada Asrama Yatim Dan Dhuafa Al Alif 165. *PEMANAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nasional*, 1(1), 38–45.