

Strategi Pengembangan Pemasaran dan Upaya Peningkatan Omzet Penjualan pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Sukses Abadi Karanganom

Arya Indra Wardanata^{1*}, Imam Suwaktus Suja'¹

¹ Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Bhinneka PGRI Tulungagung

Corresponding Author's e-mail : aryaindra223@gmail.com*

ARMADA
JURNAL PENELITIAN MULTIDISIPLIN

e-ISSN: 2964-2981

ARMADA : Jurnal Penelitian Multidisiplin

<https://ejournal.45mataram.ac.id/index.php/armada>

Vol. 2, No. 6 June 2024

Page: 436-445

DOI:

<https://doi.org/10.55681/armada.v2i6.1379>

Article History:

Received: May, 19 2024

Revised: June, 19 2024

Accepted: June, 24 2024

Abstract : Community welfare is very necessary to create a better life improvement in the economic, social, and political fields. The state of Indonesia is still relatively low and the economic situation is still in the growth stage, which makes the welfare of the Indonesian population very necessary to be improved by empowering the regions. Empowerment carried out in an area is through the BUMDES route which already has funds for development in each village. BUMDES is a system of community economic activities on a micro-scale village that is managed by the community together with the village government and its management is separate from village government activities. The research method used was descriptive qualitative research. The instruments used were observations, interviews and documentation. The results of the research on marketing development strategies and efforts to increase sales turnover in village-owned enterprises of BUMDES Sukses Abadi Karanganom show that the marketing development strategy at BUMDES Sukses Abadi Karanganom is still lacking in the use of social media in promoting products and units managed and efforts to increase sales turnover are still not so significant due to the lack of quality of human resources in managing BUMDES Sukses Abadi Karanganom.

Keywords : BUMDES, Improvement Efforts, Marketing Development Strategy.

Abstrak : Kesejahteraan masyarakat sangat diperlukan untuk menciptakan peningkatan kehidupan yang lebih baik dalam bidang ekonomi, sosial, maupun politik. Negara Indonesia masih tergolong rendah dan keadaan ekonomi masih dalam tahap pertumbuhan yang menjadikan kesejahteraan penduduk Indonesia sangat perlu untuk ditingkatkan dengan cara memberdayakan daerah. Pemberdayaan yang dilakukan di sebuah daerah yaitu melalui jalur BUMDES yang sudah memiliki dana untuk pengembangan di setiap desa. BUMDES adalah sistem kegiatan perekonomian masyarakat dalam skala mikro desa yang dikelola oleh masyarakat bersama pemerintah desa dan pengelolaannya terpisah dari kegiatan pemerintahan desa. Metode penelitian yang digunakan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Instrumen yang digunakan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian tentang strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet penjualan pada badan usaha milik

desa BUMDES Sukses Abadi Karanganom menunjukkan bahwa strategi pengembangan pemasaran pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom masih kurang dalam pemanfaatan media sosial dalam mempromosikan produk maupun unit yang dikelola dan upaya peningkatan omzet penjualan yang dilakukan masih belum begitu signifikan dikarenakan kurangnya kualitas sumberdaya manusia dalam mengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom.

Kata Kunci : BUMDES, Strategi Pengembangan Pemasaran, Upaya Peningkatan.

PENDAHULUAN

Kesejahteraan masyarakat sangat diperlukan untuk menciptakan peningkatan kehidupan yang lebih baik dalam bidang ekonomi, sosial, maupun politik. Negara Indonesia masih tergolong rendah dan keadaan ekonomi masih dalam tahap pertumbuhan yang menjadikan kesejahteraan penduduk Indonesia sangat perlu untuk ditingkatkan dengan cara memberdayakan daerah. Pemberdayaan yang dilakukan di sebuah daerah yaitu melalui jalur BUMDES yang sudah memiliki dana untuk pengembangan di setiap desa. BUMDES adalah sistem kegiatan perekonomian masyarakat dalam skala mikro desa yang dikelola oleh masyarakat bersama pemerintah desa dan pengelolaannya terpisah dari kegiatan pemerintahan desa. Metode penelitian yang digunakan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Instrumen yang digunakan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian tentang strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet penjualan pada badan usaha milik desa BUMDES Sukses Abadi Karanganom menunjukkan bahwa strategi pengembangan pemasaran pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom masih kurang dalam pemanfaatan media sosial dalam mempromosikan produk maupun unit yang dikelola dan upaya peningkatan omzet penjualan yang dilakukan masih belum begitu signifikan dikarenakan kurangnya kualitas sumberdaya manusia dalam mengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom.

Lahirnya Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 pasal 87 Tentang Desa yang memberikan kewenangan terhadap desa sebagai daerah yang otonom menjadikan desa memiliki kemampuan untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan dan kepentingan masyarakat berdasarkan hak asal-usul dan nilai-nilai sosial budaya yang ada pada masyarakat untuk tumbuh dan berkembang mengikuti perkembangan desa. Kewenangan yang termasuk dalam undang-undang tersebut salah satunya yakni kewenangan untuk melakukan pemberdayaan terhadap masyarakat desa guna peningkatan kesejahteraan dan peningkatan sektor usaha ekonomi masyarakat. Bentuk peningkatan sektor usaha ekonomimasyarakat di desa dapat ditempuh melalui pembentukan Badan Usaha Milik Desa BUMDES. BUMDES merupakan sebuah lembaga yang hadir di tengah masyarakat yang sudah berbadan hukum. Lahirnya BUMDES didasari oleh undang-undang dan peraturan-peraturan diantaranya: Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 Tentang Desa Pasal 87 sampai dengan 90, Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Nomor 14 Tahun 2014 Tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa. Kemudian dengan adanya landasan hukum tersebut, maka desa dapat membentuk badan usaha milik desa yang disebut BUMDES. BUMDES adalah sistem kegiatan perekonomian masyarakat dalam skala mikro desa yang dikelola oleh masyarakat bersama pemerintah desa dan pengelolaannya terpisah dari kegiatan pemerintahan desa. BUMDES selanjutnya dibentuk dengan mendayagunakan segala potensi ekonomi, kelembagaan, serta potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dibidang ekonom Kemudian dengan adanya landasan hukum tersebut, maka desa dapat membentuk badan usaha milik desa yang disebut BUMDES. BUMDES adalah sistem kegiatan perekonomian masyarakat dalam skala mikro desa yang dikelola oleh masyarakat bersama pemerintah desa dan pengelolaannya terpisah dari kegiatan pemerintahan

desa. Pendirian BUMDES dimaksudkan sebagai upaya menampung seluruh kegiatan di bidang ekonomi dan atau pelayanan umum yang dikelola oleh desa atau kerjasama antar desa. Menurut Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2015 pasal 3, tujuan didirikannya BUMDES adalah meningkatkan perekonomian desa, mengoptimalkan aset desa agar bermanfaat untuk kesejahteraan desa, meningkatkan usaha masyarakat dalam pengelolaan potensi ekonomi desa, meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui perbaikan pelayanan umum, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi desa, dan meningkatkan pendapatan Masyarakat desa dan pendapatan asli desa.

Penelitian tentang strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet telah banyak dibahas sebagai karya ilmiah. Berdasarkan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian Khofiatul Millah, yang berjudul "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus BUMDES Desa Sisomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember)" pada tahun 2023. Penelitian ini membahas tentang Strategi yang digunakan dalam pengembangan badan usaha milik desa (BUMDES) desa sidomekar ini adalah dengan melihat adanya sebuah ide usaha yang mampu menghasilkan sebuah keuntungan, dengan berbagai macam produk yang di pasarkan baik itu di kantin BUMDES dan juga pujasera, dari berbagai ide usaha kantin dan pujasera disini merupakan ide usaha yang dianggap banyak diminati masyarakat dikarenakan konsep dalam usahanya sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat desa, mulai dari menjual aneka makanan dan minuman, cell, playground, yang tentunya bisa di rasakan manfaatnya di semua kalangan. Dalam pengembangan BUMDES disini juga melakukan sebuah tahapan-tahapan agar usaha ini bisa menemukan sebuah ide usaha yang sesuai dengan potensi yang desa miliki.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif penelitian kualitatif. Sumber data diperoleh melalui hasil dari wawancara dan observasi kepada kepala BUMDES dan staf yang bertugas. Data tersebut kemudian dianalisis secara deskriptif yang menggambarkan bahwa strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom masih kurang maksimal dalam menggunakan media sosial dan kurangnya sumber daya manusia yang berkualitas. Peneliti menyadari bahwa pentingnya penggunaan media sosial dan kualitas sumber daya manusia yang profesional dalam proses strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet penjualan. Oleh karena itu, peneliti mencoba mencari tahu bagaimana strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet yang digunakan pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) merupakan badan usaha yang berbadan hukum, lembaga perekonomian desa, dan dikelola oleh pemerintah kota dan desa yang bertujuan untuk memperkuat perekonomian desa. Desa Karanganom juga memiliki Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dengan nama "BUMDES Sukses Abadi Karanganom (SAK)", dengan awal berdiri dari bulan November 2016 dan berbadan hukum pada 11 februari 2021 oleh Pemerintah desa. Bertujuan dapat meningkatkan PAD desa dan perputaran roda perekonomian masyarakat di desa Karanganom. Adapun aset desa yang di gunakan adalah gedung yang berlokasi di depan Kantor Desa Karanganom. Untuk menunjang kinerja, BUMDES juga membeli beberapa aset berupa inventaris kantor yang dijabarkan dalam laporan Daftar Inventarisasi Aset. BUMDES Sukses Abadi Karanganom juga berupaya dalam pembuatan akun website yang dibantu oleh operator desa, namun sampai sekarang website tersebut belum jadi. Lokasi yang mudah diakses oleh orang luar desa, masyarakat sekitarnya dan sudah terdaftar di google map <https://maps.app.goo.gl/VKUYuMQW2EpvZPDg6>. BUMDES Sukses Abadi Karanganom yang terletak di titik-titik strategis tepatnya di depan Kantor Desa Karanganom, barat SMPN 2 Kauman, dan utara SDN 2 Karanganom. BUMDES Sukses Abadi Karanganom berlokasi di. Jl Srabah, Desa Karanganom, Kecamatan Kauman, Kab. Tulungagung – Tulungagung kode pos 66261. Modal bagi BUMDES Sukses Abadi Karanganom adalah hal yang sangat penting karena merupakan

sumber daya awal yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan berbagai kegiatan ekonomi dan sosial yang menjadi fokus peningkatan perekonomian di desa Karanganom. Modal awal BUMDES di peroleh dari Pemerintah desa pada bulan November 2017 sebanyak lima belas juta. Pada 2018 memperoleh dana dari desa sebesar 20.000.000, pada 2019 memperoleh dana dari desa sebesar 10.000.000, pada 2020 memperoleh dana dari desa sebesar 60.000.000, pada 2021 memperoleh dana dari desa sebesar 40.000.000, pada 2022 tidak memperoleh dana dari desa, namun pada tahun 2022 BUMDES Sukses Abadi Karanganom memperoleh dana dari BKK (bantuan khusus keuangan) dari Provinsi sebesar 72.000.000.

Struktur kepengurusan/organisasi BUMDES merupakan badan pengelola yang bertanggung jawab atas pengelolaan sehari-hari BUMDES. Pengurus pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom terdiri dari penasihat, pengawas, ketua, sekretaris, bendahara, dan ketua Unit. Mereka bertanggung jawab atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan operasional Bumdes. Adapun unit/sektor yang dikelola BUMDES sekarang yaitu : Unit simpan pinjam, Unit toko, Unit pasar selumpang, dan Unit pemasangan wifi

Adapun tugas dan fungsi masing-masing struktur keorganisasian pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom yaitu:

a. Musyawarah Desa, berwenang:

1. Menetapkan pendirian BUMDES;
2. Menetapkan Anggaran Dasar BUMDES dan perubahannya;
3. Membahas dan memutuskan jumlah, pengorganisasian dan kewajiban, serta kewenangan pihak penerima kuasa fungsi kepenasihatian;
4. Mengangkat dan memberhentikan secara tetap pelaksana operasional BUMDES;

b. Mengangkat Pengawas:

1. Mengangkat sekretaris dan bendahara BUMDES;
2. Memberikan Persetujuan Atas Penyertaan Modal Oleh BUMDES
3. Memberikan persetujuan atas rancangan rencana program kerja yang diajukan oleh pelaksana operasional setelah ditelaah pengawas dan penasihat;
4. Memberikan persetujuan atas pinjaman BUMDES dengan jumlah tertentu sebagaimana ditetapkan dalam Anggaran Dasar BUMDES;
5. Memberikan persetujuan atas kerja sama BUMDES dengan nilai, jumlah investasi, dan / atau bentuk kerja sama tertentu dengan pihak lain sebagaimana ditetapkan dalam Anggaran Dasar BUMDES;
6. Menetapkan pembagian besaran laba bersih BUMDES;
7. Menetapkan tujuan penggunaan laba bersih BUMDES;
8. Memutuskan penugasan Desa kepada BUMDES untuk melaksanakan kegiatan tertentu;
9. Memutuskan penutupan Unit Usaha BUMDES;
10. Menetapkan prioritas penggunaan pembagian hasil usaha BUMDES dan/ atau unit usaha BUMDES yang diserahkan kepada Desa;
11. Menerima laporan tahunan BUMDES dan menyatakan pembebasan tanggungjawab penasihat, pelaksana operasional, dan pengawas;
12. Membahas dan memutuskan penutupan kerugian BUMDES dengan Aset BUMDES;
13. Membahas dan memutuskan untuk pertanggungjawaban yang harus dilaksanakan oleh penasihat, pelaksana operasional, dan/ atau pengawas dalam hal terjadi kerugian BUMDES yang diakibatkan oleh unsur kesengajaan atau kelalaian;
14. Memutuskan untuk menyelesaikan kerugian secara proses hukum dalam hal penasihat, pelaksana operasional, dan/ atau pengawas tidak menunjukkan iktikad baik melaksanakan pertanggungjawaban; Memutuskan penghentian seluruh kegiatan operasional BUMDES karena keadaan tertentu;
15. Menunjuk penyelesai dalam rangka penyelesaian seluruh kewajiban dan pembagian harta atau kekayaan hasil penghentian Usaha BUMDES;
16. Meminta dan menerima pertanggungjawaban penyelesaian; dan
17. Memerintahkan pengawas atau menunjuk auditor independent untuk melakukan audit investigative dalam hal terdapat indikasi kesalahan dan/ atau kelalaian dalam pengelolaan BUMDES.

c. Penasihat Bertugas:

1. Memberikan masukan dan nasihat kepada pelaksana operasional dalam melaksanakan pengelolaan BUMDES;
2. Menelaah rancangan rencana program kerja dan menetapkan rencana program kerja BUMDES berdasarkan keputusan Musyawarah Desa;
3. Menampung aspirasi untuk pengembangan usaha dan organisasi BUMDES sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga;
4. Bersama pengawas, menelaah laporan semesteran atas pelaksanaan pengelolaan usaha BUMDES;
5. Bersama pengawas, menelaah laporan tahunan atas pelaksanaan pengelolaan usaha BUMDES untuk diajukan kepada Musyawarah Desa;
6. Memberikan pertimbangan dalam pengembangan usaha dan organisasi BUMDES sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga dan/atau keputusan Musyawarah Desa;
7. Memberikan saran dan pendapat mengenai masalah yang dianggap penting bagi pengelolaan BUMDES sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga dan/atau keputusan Musyawarah Desa; dan
8. Meminta penjelasan dari pelaksana operasional mengenai persoalan pengelolaan BUMDES sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga dan/atau keputusan Musyawarah Desa.

d. Pengawas, mempunyai tugas:

1. Melakukan pengawasan terhadap kebijakan pengurusan dan jalannya pengurusan BUMDES oleh pelaksana operasional termasuk pengawasan terhadap pelaksanaan program kerja, sesuai Anggaran Dasar, keputusan Musyawarah Desa, dan/atau ketentuan peraturan perundang-undangan;
2. Melakukan audit investigatif terhadap laporan keuangan BUMDES;
3. Menyampaikan laporan hasil pemeriksaan atau pengawasan tahunan kepada Musyawarah Desa;
4. Melakukan telaahan atas laporan semesteran pelaksanaan pengelolaan Usaha BUMDES dari pelaksana operasional untuk di ajukan kepada penasihat;
5. Bersama dengan penasihat, menelaah rencana program kerja yang diajukan dari pelaksana operasional untuk diajukan kepada Musyawarah Desa;
6. Bersama dengan penasihat, melakukan telaahan atas laporan tahunan pelaksanaan pengelolaan Usaha BUMDES oleh pelaksana operasional sebelum diajukan kepada Musyawarah Desa;
7. Bersama Penasihat, menelaah laporan tahunan pelaksanaan pengelolaan Usaha BUMDES untuk diajukan kepada Musyawarah Desa; dan
8. Memberikan penjelasan atau keterangan tentang hasil pengawasan dalam Musyawarah Desa.

e. Direktur, mempunyai tugas:

1. Menjalankan segala tindakan yang berkaitan dengan pengurusan BUMDES untuk kepentingan BUMDES dan sesuai dengan maksud dan tujuan BUMDES serta mewakili BUMDES di dalam dan/atau di luar pengadilan mengenai segala hal dan segala kejadian, dengan pembatasan sebagaimana diatur dalam Anggaran Dasar BUMDES, keputusan Musyawarah Desa dan/atau ketentuan peraturan perundang-undangan;
2. Menyusun dan melaksanakan rencana program kerja BUMDES;
3. Menyusun laporan semesteran pelaksanaan pengelolaan Usaha BUMDES untuk diajukan kepada penasihat dan pengawas;
4. Menyusun laporan tahunan pelaksanaan pengelolaan Usaha BUMDES untuk diajukan kepada Musyawarah Desa setelah ditelaah oleh penasihat dan pengawas;
5. Atas permintaan penasihat, menjelaskan persoalan pengelolaan BUMDES kepada penasihat;
6. Menjelaskan persoalan pengelolaan BUMDES kepada Musyawarah Desa; dan

7. Bersama dengan penasihat dan pengawas, menyusun dan menyampaikan analisis keuangan, rencana kegiatan dan kebutuhan dalam rangka perencanaan penambahan modal Desa dan/atau masyarakat Desa untuk diajukan kepada Musyawarah Desa.
- f. Sekretaris, mempunyai tugas:
1. Mendokumentasikan semua keputusan atau kebijakan yang dibuat oleh pengelola operasional BUMDES.
 2. Melakukan pengarsipan dan pengadministrasian kegiatan-kegiatan BUMDES
 3. Menggantikan direktur apabila sedang berhalangan;
 4. Menginisiasi rapat-rapat rutin atau aksidental untuk memutuskan kebijakan BUMDES;
- g. Bendahara, mempunyai tugas:
1. Mentatati segala bentuk pemasukan dan pengeluaran keuangan BUMDES;
 2. Menggali sumber-sumber keuangan (fund raising) yang menambah sumber penghasilan BUMDES;
 3. Membuat laporan keuangan BUMDES dan dilaporkan secara berkala kepada direktur BUMDES;
- h. Karyawan BUMDES

Dengan semakin berkembangnya BUMDES, jumlah anggota pengelola operasional juga dapat dikembangkan dengan mengangkat Manajer, Karyawan, atau yang lainnya sesuai dengan kebutuhan. Adapun Standar Operasional Prosedur (SOP) dan ketentuan lain tentang aturan kerja dan Unit Usaha dijabarkan dalam SOP.

Pelaksanaan penelitian lapangan meliputi wawancara dengan informan terpilih yang memenuhi kriteria untuk mendapatkan data sebagai bahan analisis strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom. Dalam wawancara ini, beberapa pertanyaan diajukan kepada masing-masing informan. Pertanyaan-pertanyaan tersebut diajukan dengan mewawancarai informan secara individu pada waktu dan tempat.

Ketua Pengelola : Ibu Siti Solekah, S.E. MM,
 Staf Pengelola Toko : Siti Intiah

Dalam melakukan wawancara untuk memperoleh data penelitian peneliti melakukan wawancara dengan narasumber dari Pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom. Dari Pengelola BUMDES peneliti melakukan wawancara dengan 2 orang diantaranya yaitu Ibu Siti Solekah, S.E. M.M selaku ketua pengelola/direktur BUMDES Sukses Abadi Karanganom dan Ibu Siti Intiah selaku Staf toko BUMDES. Analisis data selama di lapangan adalah menggunakan analisis data yang pertama reduksi data yaitu analisis ini memfokuskan data yang memang diperlukan dan membuang data yang tidak perlu atau keluar konteks dari pembahasan. Kedua penyajian data yaitu data tersebut disajikan dalam bentuk teks yang bersifat naratif. Ketiga penarikan kesimpulan yaitu mencari tujuan, mencari makna, dan penjelasan dari data sebelum ditarik kesimpulan. Pada proses wawancara ini, peneliti mengambil data dari beberapa narasumber seperti pengelola BUMDES dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan Strategi pengembangan pemasaran dan upaya peningkatan omzet penjualan yang diteliti berdasarkan fokus penelitian dengan hasil sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Pemasaran yang dilakukan oleh Pihak Pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom

Strategi pengembangan pemasaran merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh BUMDES Sukses Abadi Karanganom untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa Karanganom dan juga bisa meningkatkan PAD desa. Untuk menunjang kinerja, BUMDES juga membeli beberapa aset berupa inventaris kantor yang dijabarkan dalam laporan Daftar Inventarisasi Aset. BUMDES Sukses Abadi Karanganom juga berupaya dalam pembuatan akun website yang dibantu oleh operator desa, namun sampai sekarang website tersebut belum jadi. Lokasi yang mudah diakses oleh orang luar desa, masyarakat sekitarnya dan sudah terdaftar di google map <https://maps.app.goo.gl/VKUYuMQW2EpvZPDg6>. BUMDES Sukses Abadi Karanganom yang terletak di titik-titik strategis tepatnya di depan Kantor Desa

Karanganom, barat SMPN 2 Kauman, dan utara SDN 2 Karangnom. Pada zaman sekarang ini penggunaan media sosial sangat berpengaruh besar pada strategi pengembangan pemasaran. BUMDES Sukses Abadi Karangnom juga menggunakan, WA, Instagram, dan Faceboak dalam strategi pengembangan pemasarannya. Penggunaan media sosial WA Bisnis yang masih berjalan sampai saat ini dalam mempromosikan sektor/unit yang dikembangkan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karangnom dan berguna dalam memberikan informasi kepada masyarakat mengenai BUMDES Sukses Abadi Karangnom. Penggunaan Instagram pada BUMDES Sukses Abadi belum begitu maksimal dikarenakan pengelola jarang aktif dalam mempromosikan BUMDES Sukses Abadi Karangnom. Penggunaan Faceboak pada pemasaran BUMDES Sukses Abadi Karangnom juga belum maksimal dikarenakan sejak tahun 2022 faceboak BUMDES Sukses Abadi Karangnom tidak aktif dikarenakan ketidak adanya pengelola faceboak tersebut.

“Untuk saat ini saya masih menggunakan strategi pengembangan pemasaran melalui WA, Instagram, dan Faceboak. Akan tetapi yang aktif saat ini hanya WA saja. Instagram BUMDES terakhir upload/mengunggah kegiatan BUMDES pada 2 Juni 2024 dan itupun jangka waktu pengupload an kegiatan tidak menentu. Pada Faceboaknya BUMDES terlihat terakhir mengupload pada 26 September 2022, mungkin bisa dibilang strategi yang kami terapkan saat ini pengembangan secara berkelanjutan, karena kami disini memiliki rencana pengembangan tetapi belum terealisasi dan ya masih mengumpulkan dana yang dibutuhkan, keinginan kedepannya itu saya ingin menjadikan BUMDES ini sebagai lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.” (Ibu Siti Solekah).

Berdasarkan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Siti Solekah selaku ketua/direktur BUMDES Sukses Abadi Karangnom dapat diketahui bahwa pengelola BUMDES saat ini menggunakan WA, Instagram, dan Faceboak, namun yang aktif saat ini hanya WA saja dalam menjalankan strategi pemasarannya, akan tetapi saat ini pengelola melakukan pengembangan secara berkelanjutan.

“Kami dari pengelola BUMDES Sukses Abadi Karangnom juga mempunyai visi dan misi.

Visi: BUMDES Sukses Abadi Karangnom sebagai penggerak desa sukses mandiri dan berkarya.

Misi:

1. Peningkatan potensi desa;
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia;
3. Peningkatan Kualitas dan kuantitas usaha desa;
4. Peningkatan kualitas dan kuantitas kerjasama desa”. (Ibu Siti Intiah)

Berdasarkan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Siti Intiah selaku staf toko BUMDES Sukses Abadi Karangnom memiliki visi dan misi, sebagai penggerak desa sukses mandiri dan berkarya yang bertujuan untuk memajukan kualitas SDM, peningkatan kualitas dan kuantitas usaha desa serta peningkatan kualitas dan kuantitas kerjasama desa.

2. Upaya Peningkatan Omzet Penjualan yang dilakukan oleh Pihak Pengelola BUMDES Sukses Abadi Karangnom

Upaya Peningkatan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karangnom sangat penting bagi peningkatan perputaran roda perekonomian desa, sehingga masyarakat khususnya desa Karangnom dapat merasakan langsung dampak dari peningkatan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karangnom.

“Saat ini kami sudah mengembangkan sektor BUMDES dengan 4 sektor/unit meliputi:

1. Unit Simpan Pinjam
2. Unit Toko
3. Unit Pasar Selumpang
4. Unit Digital (Pemasangan WIFI)”. (Ibu Siti Solekah)

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa BUMDES Sukses Abadi Karangnom tidak hanya bergerak di sektor pengembangan toko saja, melainkan ada beberapa sektor seperti yang sudah dijelaskan diatas.

“Saat ini kami juga mencari orang yang profesional dalam mengelola media sosial, guna menunjang dalam peningkatan omzet penjualan pada BUMDES. SS 2.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa pengelola bumdes saat ini mencari tenaga ahli dalam mengelola media sosial, guna meningkatkan omzet penjualan.

“Kami juga berupaya dengan menggratiskan pembayaran awal pemasangan alat wifi, yang mulanya pemasangan alat wifi dengan harga 300 rb dan 110 rb untuk pembayaran perbulannya, masyarakat cukup membayar 110 rb saja dengan kuota 100 pasang awal yang telah di informasikan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom ke masyarakat desa.” (Ibu Siti Solekah)

Berdasarkan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Siti Solekah selaku ketua/direktur BUMDES Sukses Abadi Karanganom dapat diketahui bahwa pengelola berupaya menggratiskan pembayaran awal pemasangan wifi dengan harapan masyarakat bisa merasakan langsung upayayang dilakukan pengelola dalam meningkatkan perekonomian desa.

“Pada sektor/unit toko terdapat dana talang untuk para UMKM yang berrjualan di pasar selumpang dan pemilik toko kelontong, dengan sistim bayar separo perbulannya.” (Ibu Siti Solekah)

Berdasarkan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Siti Intiah selaku ketua/direktur BUMDES Sukses Abadi Karanganom dapat diketahui bahwa pengelola berupaya memberikan dana talang bagi UMKM yang berjualan di pasar selumpang maupun pemilik toko kelontong, dengan harapan masyarakat bisa merasakan langsung upaya yang dilakukan pengelola dalam meningkatkan perekonomian desa.

KESIMPULAN

Strategi pengembangan pemasaran yang dilakukan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom dengan melakukan promosi dan memanfaatkan media sosial, seperti WA, Instagram, Facebook, tetapi dalam pemanfaatan media sosial yang ada masih belum maksimal dikarenakan pengelolaan pada media sosial yang dimiliki BUMDES Sukses Abadi Karanganom belum efektif dikarenakan Instagram dan Facebook jarang aktif dalam mempromosikan BUMDES. Bisa dibilang strategi pengembangan pemasaran yang diterapkan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom saat ini masih pengembangan secara berkelanjutan. Sedangkan dalam upaya peningkatan omzet penjualan yang dilakukan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom masih belum signifikan dikarenakan kurangnya kualitas sumber daya manusia dalam pengelolaan khususnya dibidang media sosial sangat berpengaruh besar dalam upaya peningkatan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom. Upaya peningkatan omzet penjualan yang dilakukan pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom masih belum signifikan dikarenakan kurangnya kualitas sumber daya manusia dalam pengelolaan khususnya dibidang media sosial sangat berpengaruh besar dalam upaya peningkatan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom.

Saran

Berdasarkan penelitian di atas dapat diajukan saran sebagai berikut; 1) Bagi Pengelola BUMDES, hasil penelitian adalah strategi pengembangan pemasaran yang dipakai pengelola dalam memasarkan melalui media sosial WA, Instagram, dan Facebook, namun Instagram dan Facebook jarang aktif dikarenakan kurangnya kualitas sumber daya manusia dalam mengoperasikan media sosial. Maka dari itu peneliti berharap pengelola BUMDES Sukses Abadi Karanganom dapat mengembangkan strategi pengembangan pemasaran dengan menambahkan website BUMDES dan Tiktok serta dengan mencari sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dalam bidang media sosial sehingga Instagram dan Facebook BUMDES Sukses Abadi Karanganom bisa aktif dalam berpromosi. Peneliti berharap dengan begitu bisa meningkatkan omzet penjualan pada BUMDES Sukses Abadi Karanganom sehingga berpengaruh pada peningkatan perekonomian desa Karanganom, 2) Bagi Masyarakat, peneliti berharap masyarakat bisa mengikuti perkembangan zaman dengan mengikuti akun Instagram dan Facebook BUMDES Desa Karanganom sehingga masyarakat mengetahui informasi mengenai promo maupun

program-program yang dijalankan BUMDES Sukses Abadi Karanganom, 3) Bagi Pemerintah Desa, peneliti berharap hasil dari penelitian ini bisa berpengaruh pada peningkatan perekonomian di desa Karanganom dan menjadikan desa menjadi salah satu desa yang mempunyai BUMDES yang maju, 4) Bagi Peneliti Selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan serta perbandingan bagi peneliti selanjutnya, serta agar lebih menggali potensi-potensi dalam mengembangkan usaha BUMDES.

DAFTAR PUSTAKA

- Akida, Saidatul. 2022. "Keberadaan Bumdes Suka Jaya Dalam Pelayanan Masyarakat (Studi Kasus Di Desa Suka Jaya, Kecamatan Tanjung Tiram, Kabupaten Batubara)." *Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)* 2(2):2889–97.
- Aklina, Zulfiya, and Mochamad Chobir Sirad. 2023. "SEIKO : Journal of Management & Business Strategi Pemberdayaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Margo Waluyo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Prespektif Ekonomi Islam." 6(2):359–71.
- Arsyad. 2017. "Bab II Kajian Teori." *BAB 2 Kajian Teori* (1):16–72.
- Artika, Tia, and Olivia S. Nelwan. 2018. "Pengaruh Strategi Pemasaran, Kualitas Pelayanan Dan Nilai Nasabah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Pt. Bank Capital Indonesia Tbk Cabang Wisma Kodel." *STEI Ekonomi* 27(1):80–99.
- Dr. H Saleh, S.E, M. S. 2019. "Konsep Dan Strategi Pemasaran."
- Fahrozi, H. 2022. "Strategi Pengembangan Usaha Ayam Petelur Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Kasus Ud. Auliya Jaya Farm Desa Jelantik Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah)." *Skripsi UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM MATARAM*.
- Fitri Kholilah Nasution, Mazidatul Adawiah, Miftahul Husna. 2024. "Strategi Pemasaran Dalam Usaha Kedai Nasi Aqila Di Kantin Universitas Islam Negeri Sumatra Utara." *Ekonomi Syariah* 1(1):74–80.
- HARAHAP, SINTA DWI YANTI. 2022. "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Busana Pada Anisa Fashion Outlet Menurut Perspektif Ekonomi Syariah."
- Harmawan Teguh Saputra, Ferda Maryatul Rif'ah, Bayu Andrianto. 2023. "Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Daya Saing Umkm." *Conomy Management Business and Entrepreneur* 1(1).
- Ibrahim, Abdulhalil Hi., Bakri La Suhu, Rahmat Suaib, Ashari Salim, and Nardiansyah Noo. 2021. "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan perekonomian Masyarakat Perdesaan (Studi Di Desa Were Kecamatan Weda Kabupaten Halmahera Tengah)." *Jurnal Government of Archipelago* I(1):1–10.
- Iskandar, Jusman, Engkus, Fadjar Tri Sakti, Nabilah Azzahra, and Novianti Nabila. 2021. "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa." *Jurnal Dialektika: Jurnal Ilmu Sosial* 19(2):1–11. doi: 10.54783/dialektika.v19i2.1.
- Islamic, Qomaruddin, Economy Magazine, Februari Tahun, Dosen Iai, Qomaruddin Gresik, Kluster Bantuan, Penelitian Peningkatan, Diktis Kemenag Ri, and Diktis Kemenag Ri. 2019. "View Metadata, Citation and Similar Papers at Core.Ac.Uk."
- Izzah, Kholilah Dzati. 2020. "Manfaat Badan Usaha Milik Desa Dan Kesejahteraan Masyarakat Lapisan Bawah (Studi Di Desa Ponggok, Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah)." *Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat* 4(1):37–54.
- Kurniawan, Sandi. 2018. "Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Umkm Keripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang Pu Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung)."
- Kusumawardhani, Ellyana. n.d. "Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan Pada Pt. Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang." *Ellyana Kusumawardhani* (2):78–94.
- Mamonto, Tumbuan, and Rogi. 2021. "Analisis Faktor-Faktor Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Podomoro Poigar Di Era Normal Baru." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 9(2):110–21.

- Masdaini, Efrina, and Ayu Dewi Hemayani. 2022. "Analisis Keputusan Pembelian Pada Konsumen Warung Kopi Nilang Buying Decision Analysis on Nilang Coffee Shop Consumers." *Terapan Ilmu Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis* 2(1):21–28.
- Musyawarah, Irdha Yanti, and Desi Idayanti. 2022. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas Di Kecamatan Mamuju." *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* 1(1):1–13.
- Priatama, A. R. I. 2023. "Peran Marketing Syariah Dalam Bangunan Enjoy Kenali Lampung Barat Dalam Perspektif Ekonomi Islam Raden Intan Lampung H / Peran Marketing Syariah Dalam Bangunan Enjoy Kenali Lampung Barat Dalam Perspektif + Ekonomi Islam H /."
- Prof. Dr. Lexy J. Moleong, M. A. 2014. Metodologi Penelitian Kualitatif.
- Purnomo, Nanto. 2021. "Peningkatan Sumber Daya Manusia Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing." *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* 4(3):376–81. doi: 10.22437/jkam.v4i3.11307.
- RAMADHANI, ANNISA. 2022. "Tata Kelola Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa Di Desa Sunggumanai Kecamatan Pattallassang Kabupaten Gowa." 1–33.
- Riska, Fiya Fajriya. 2015. "Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias Sp.*) Pada Usaha Perseorangan "Toni Makmur" Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur." *ECOSOFIM* 3(1):49–54.
- Riyanti, Iit Novita. 2021. "Optimalisasi Peran Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Singajaya Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Di Desa Bodas Kecamatan Watukumpul)." *Al-Idārah* 2(1):80–93.
- ROHIBUL WATHON. 2022. "Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Desember 2022."
- Sanjaya, P. K. A., N. P. S. Hartati, and ... 2020. "Pemberdayaan Pengelola Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Berdikari Melalui Implementasi Digital Marketing System." *CARADDE: Jurnal ...* 3:65–75.
- Selong, Mitri Tanti. 2022. "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Kedai Tentang Kita Minuman Cokelat Kekinian Kota Sorong." *Ekonomi Dan Bisnis* 11(3):880–87.
- Stefanus, Stefen. 2022. "Analisis Strategi Marketing Syariah Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Era Globalisasi Di Toko Emas Pantas Sindang Laut Kabupaten Cirebon." *Change Think* 1(1):87–95.
- Suci Kusmiati, Rena, Kiki Ahmad Vol, Kiki B. Ahmad, SKom Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, and Universitas Buana Perjuangan Karawang. n.d. "Kinerja Dalam Menghadapi Era Digital Pada Umkm Keripik Pisang Ibu Nur Desa Kutaampel." 2(2):5230–37.
- Sugiyono. 2015. *Memahami Penelitian Kualitatif*. 11th ed. Bandung: ALFABETA, cv.
- Sugiyono, Prof. Dr. 2019. Metodologi Penelitian Pendidikan.
- Suryaatmaja. 2020. "Metadata, Citation and Similar Papers at Core.Ac.Uk 4." *ДОННУ* 5(December):118–38.
- Tatang Sujana, zakiyudin Fikri. 2023. "Strategi Pemanfaatan Potensi Ekonomi Desa Melalui Bumdes Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa Di Desa Labuh Air Pandan Kecamatan Mendo Barat Kabupaten Bangka Tatang." *Jurnal Ilmiah Politik, Kebijakan, Dan Sosial (Publicio)* 5(2):183–92.
- Utami, Miranda Febby. 2022. "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Omset Penjualan Kopi Di Kanara Coffee Bandar Lampung 2020-2021." *Mahasiswa Perbankan Syariah Sekol Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Manasri* 2(2):275–84.