

Kumawula, Vol. 5, No.1, April 2022, Hal 1 – 9
 DOI: <https://doi.org/10.24198/kumawula.v5i1.32620>

ISSN 2620-844X (online)
 ISSN 2809-8498 (cetak)

Tersedia online di <http://jurnal.unpad.ac.id/kumawula/index>

PENGUATAN KAPASITAS PENGELOLA BUM DESA TARUNA AGUNG DI BIDANG PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DESA KEBONAGUNG, KECAMATAN NGAMPEL, KABUPATEN KENDAL

Ari Dwi Astono^{1*}, Anis Thurmuhi², Dian Kurniasari³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Totalwin Semarang

*Korespondensi aridwi@stietotalwin.ac.id

ABSTRACT

Law No. 6 of 2014 concerning Villages provides opportunities for Villages to develop according to their potential by prioritizing community participation. One form of development to strengthen the village economy is through the formation of Village-Owned Enterprises (Bumdes) as a village economic institution in utilizing local resources and assets owned by the Village for sustainable development in order to improve welfare. The potential of rural communities is currently the main of the government to be developed so that local potential continues to be explored. So that the village becomes an area capable of contributing to Regional Original Income. Bumdes is expected to have a strategic role in developing the economy of rural communities and increasing the village's original income or PADes. Meanwhile, obstacles to developing bumdes are communication problems between Bumdes, village government and village communities, as well as issues of transparency and accountability. Just forming and establishing Bumdes is easy, just with the Perdes, but to maintain the continuity of the Bumdes operation, a comprehensive study is needed regarding the mapping of village potentials and the selection of types of business. Comprehensive study regarding the mapping of village potentials and selecting the type of business needs to be carried out to minimize the risk of loss.

Keywords: BUMDes, Village Potential, Business Development

ABSTRAK

Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 tentang Desa memberikan kesempatan kepada Desa untuk membangun Desa sesuai potensi yang dimiliki dengan mengutamakan partisipatif masyarakat. Salah satu wujud pembangunan penguatan ekonomi desa yaitu melalui pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) sebagai kelembagan ekonomi desa dalam memanfaatkan dan mendayagunakan sumberdaya lokal dan aset yang dimiliki Desa untuk pembangunan berkelanjutan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan. Potensi Masyarakat pedesaan dewasa ini menjadi sorotan utama oleh pemerintah untuk dikembangkan sehingga potensi lokal terus digali agar desa menjadi suatu wilayah yang mampu memberikan kontribusi pada Pendapatan Asli Daerah. BUM Desa diharapkan memiliki peran strategis dalam mengembangkan perekonomian masyarakat desa dan meningkatkan

RIWAYAT ARTIKEL

Diserahkan	:	20/08/2021
Diterima	:	24/11/2021
Dipublikasikan	:	04/04/2022

pendapatan asli desa atau PADes. sementara, kendala pengembangan bumdes adalah masalah komunikasi antara BUM Desa, pemerintah desa, dan masyarakat desa, serta masalah transparansi dan akuntabilitas. Selain itu juga yang lebih penting bagaimana BUM Desa dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Desa dengan unit-unit usaha. Sekadar membentuk dan mendirikan BUM Desa adalah hal yang mudah, cukup dengan Perdes, namun untuk mempertahankan kontinuitas berjalannya Bumdes perlu kajian yang komprehensif mengenai pemetaan potensi desa, pemilihan jenis usaha dengan meminimalkan risiko kerugian.

Kata Kunci: BUM Desa, Potensi Desa, Pengembangan Bisnis

PENDAHULUAN

Potensi masyarakat pedesaan dewasa ini menjadi sorotan utama oleh pemerintah untuk dikembangkan sehingga potensi lokal terus digali agar desa menjadi suatu wilayah yang mampu memberikan kontribusi pada Pendapatan Asli Daerah. Oleh karena itulah yang menjadi sorotan utama disini adalah terletak pada pengelolaan potensi desa menjadi suatu komoditas unggulan masyarakat pedesaan, pemerintah terus menggencarkan adanya pembangunan nasional. Otonomi daerah memberikan kesempatan kepada masyarakat dan pemerintah di daerah untuk secara lebih leluasa mengatur dan mengurus kebutuhan masyarakat di daerahnya.

Pemerintah membuat kebijakan baru yaitu Undang-undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa. Salah satu upaya yang dapat meningkatkan pendapatan desa adalah pembentukan Badan Usaha Milik Desa, seperti yang diatur dalam Peraturan Menteri Desa Nomor 4 Tahun 2015 tentang Pendirian, Pengurusan, Pengelolaan dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa. Strategi untuk membangun kegiatan perekonomian desa yang lebih mandiri adalah dengan mengadakan BUM Desa (Widianingsih, Setiawan, & Chuddin, 2020). Upaya peningkatan ekonomi desa juga menjadi perhatian Pemerintah Kabupaten (Pemkab) Kendal. Salah satu desa yang serius berupaya mengembangkan BUM Desa adalah Desa Kebonagung, Kecamatan Ngampel Kabupaten Kendal. Desa Kebonagung memiliki Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) Taruna Agung yang berfungsi sebagai lembaga ekonomi desa yang dapat membantu meningkatkan pendapatan desa dan

menyejahterakan masyarakat.

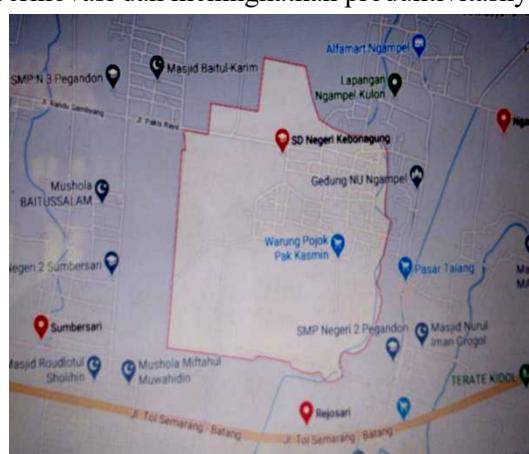
BUM Desa diharapkan memiliki peran strategis dalam mengembangkan perekonomian masyarakat desa dan meningkatkan pendapatan asli desa (Anggraeni, 2016). Sementara, kendala pengembangan BUM Desa adalah masalah komunikasi antara BUM Desa, pemerintah desa, dan masyarakat desa, serta masalah transparansi dan akuntabilitas. Di sisi lain, masih banyak desa yang belum mendirikan BUM Desa karena beberapa kendala seperti kelengkapan kelembagaan, belum menyusun Anggaran Dasar (AD)/Anggaran Rumah Tangga (ART), belum memiliki sarana prasarana, belum ada penyertaan modal dari desa, belum melakukan pemetaan potensi desa, dan sumberdaya manusia (SDM) yang belum memadai (Bambang, 2017).

Kecamatan Ngampel merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Kendal yang memiliki 12 desa, yaitu Banyuurip, Bojonggede, Dempelrejo, Jatirejo, Kebonagung, Ngampel Kulon, Ngampel Wetan, Putatgede, Rejosari, Sudipayung, Sumbersari dan Winong. Keempat desa salah satunya adalah Desa Kebonagung sudah pernah mendapatkan sosialisasi mengenai BUM Desa dari pemerintah (kecamatan). Selain itu, tim BUM Desa di Kecamatan Ngampel telah melakukan studi banding di berbagai yang berada di wilayah Kendal. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan dan data awal yang diperoleh dari kecamatan Ngampel, dapat diidentifikasi bahwa baru Desa Kebonagung yang sudah resmi membentuk BUM Desa dengan dasar peraturan desa (Perdes). BUM Desa Desa Kebonagung sudah mulai menjalankan usaha,

namun belum melakukan pemetaan potensi desa secara menyeluruh dalam peningkatan kapasitas pengelolaan BUM Desa.

Pemberdayaan masyarakat dalam bentuk Program Pengabdian Masyarakat PKMS ini adalah berupa peningkatan kualitas SDM dan peningkatan produktivitas serta peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel, Kabupaten Kendal. Solusi dari permasalahan UMKM merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan kesejahteraan. Stimulus berupa *transfer knowledge* kepada para pemangku kepentingan BUM Desa yang merupakan gambaran IPTEK yang dapat diberikan sebagai bagian dari kontribusi Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PMKS).

Dalam hal ini pendidikan dan pelatihan serta pendampingan dari pengetahuan dan teori yang sudah didapatkan dari berbagai literatur dan pengembangan praktikum yang akan dapat memberikan kontribusi sebagai upaya peningkatan inovasi dan daya kreativitas dari perangkat Desa / pemangku kepentingan BUM Desa di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel, Kendal. Dari pendidikan dan pelatihan serta pendampingan ini dapat memberikan gambaran stimulus untuk dijadikan referensi dan upaya perbaikan untuk meningkatkan kemampuan SDM dalam berinovasi dan meningkatkan produktivitasnya.



Gambar 1. Peta Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel

(Sumber: Google Maps, 2021)

Berdasarkan hasil data yang ada, didapatkan dokumen pemetaan dan potensi

desa sebagai berikut:

**Tabel 1.
Hasil Pemetaan Potensi Desa Kebonagung berdasarkan Instrumen 7 Bentang**

NO	BENTANG	Kebonagung
1	Alam	<ul style="list-style-type: none"> • Lahan pertanian luas • pengairan memadai • Wilayah pertanian padi dan jagung • Pasar • Tanaman Buah 3anga dan pisang
2	Sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Hubungan lembaga di Desa berjalan dengan baik • Tokoh masyarakat terlibat secara aktif dalam musyawarah desa
3	Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> • Daya beli masyarakat tinggi • Risiko gagal panen rendah • Jumlah penduduk 10.856
4	Teknologi	-
5	Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan sangat tinggi antara petani lokal dengan pemasok dari luar daerah • Permintaan masyarakat cukup tinggi terutama produk pertanian (beras) dan perikanan (ikan air tawar)
6	Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> • Jiwa gotong royong tinggi • Hidup rukun
7	Lingkungan	-

(Sumber: Diolah oleh Penulis, 2021)

Desa Kebonagung yang sebelumnya sudah memiliki BUM Desa rintisan, akan fokus mengembangkan usaha yang sudah dijalankan yaitu perternakan dan pengolahan budidaya ikan dan persewaan ruko atau los dagangan. Pengembangan perlu dilakukan dalam hal inovasi pemasaran agar pendapatan BUM Desa dapat meningkat signifikan, tidak hanya sekadar berjalan.

Tabel 2.
Hasil Pemetaan Potensi Desa VS Usaha Rintisan BUM Desa Taruna Agung

Desa	Potensi	Jenis Usaha yang Sudah Berjalan
	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil pertanian (beras) yang berkualitas • Perikanan • Lahan offroad • Mempunyai peralatan tani dan pupuk • Buah mangga dan pisang • Adanya pasar dan warung desa • Paguyuban kesenian religi dan budaya 	<ul style="list-style-type: none"> • Warung desa • Jasa persewaan alat tani dan KUD keperluan tani • Toko Pertanian • Mengoptimalkan pengelolaan pasar desa dan warung desa • Wisata desa dan kuliner

(Sumber: Diolah oleh Penulis, 2021)

METODE

1. Tahap Pelaksanaan

A. Sosialisasi BUM Desa

Mencari informasi dan mengumpulkan data BUM Desa di Desa Kebonagung, Kecamatan Ngampel. Mendiskusikan dengan para perangkat Desa serta Direktur BUM Desa di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel, melihat berbagai produk yang dihasilkan setiap unit usaha di Desa Kebonagung. Mengumpulkan apa saja kendala yang dihadapi oleh setiap unit usaha yang berada di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel, Kendal.

B. Evaluasi produk dan pembahasan kendala yang dihadapi BUM Desa di Kebonagung Kecamatan Ngampel, Kendal

Mencari informasi mengenai produk BUM Desa di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel serta kendala dalam pembuatan produk. Mendiskusikan langkah apa saja yang perlu diperbaiki ke depan kepada BUM Desa di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel tersebut. Membuat dan merencanakan pelatihan dengan mengundang narasumber yang ahli dibidangnya.

C. Penanganan Kendala

Membantu BUM Desa Di Desa Kebonagung Kecamatan Ngampel membuat surat izin PIRT dan berdiskusi tentang inovasi kemasan produk dan

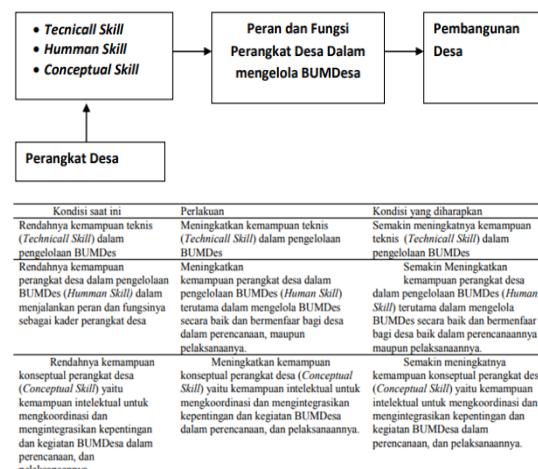
inovasi dalam promosi serta mengadakan pelatihan sesuai dengan kendala yang dihadapi BUM Desa.

D. Pelatihan Pemasaran

Pelatihan ini dilaksanakan untuk memberikan pemahaman tentang kewirausahaan, terutama pemasaran dengan bauran pemasaran.

2. Pelaksanaan Program

Deskripsi dan Bagan Alur Pelatihan, kegiatan pelatihan peningkatan pengelolaan BUM Desa Taruna Agung untuk meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Kebonagung, Kecamatan Ngampel, Kabupaten Kendal



Gambar 2. Matriks dan Deskripsi Bagan Alur Pelatihan Peningkatan Pengelolaan BUM Desa Taruna Agung

(Sumber: Diolah oleh Penulis, 2021)

Sedangkan berkaitan dengan

pengelolaan di bidang pemasaran, masih banyak permasalahan yang ada pada BUM Desa yang tentunya harus dicari solusinya. Antara lain adalah; masalah sumber daya manusia, masalah operasional, masalah pemasaran, masalah keuangan, masalah lingkungan. Pemasaran merupakan hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha karena keberlanjutan sebuah usaha itu bagaimana kita bisa menciptakan pembeli yang loyal dan calon pembeli yang potensial untuk bisa menjadi pelanggan dan terciptanya pembelian kembali. Dengan memberikan pendidikan dan pelatihan tentang bauran pemasaran.

3. Evaluasi pelaksanaan

Setelah pelaksanaan pendidikan dan pelatihan serta pendampingan, dilakukan upaya evaluasi terkait dengan jumlah produksi yang semakin meningkat dan peningkatan di dalam jumlah penjualan. Sehingga alternatif untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ada dapat teratasi. Hambatan-hambatan yang dimungkinkan akan muncul adalah :

1. Waktu yang terbatas karena pekerjaan unit usaha BUM Desa dan program lainnya sehingga proses pendampingan tidak maksimal.
2. Adanya unit Usaha BUM Desa yang telah nyaman dengan keadaan saat ini sehingga susah untuk diajak berkembang.

Untuk mengatasi hambatan yang dihadapi saat melaksanakan program di BUM Desa, maka dilakukan berbagai upaya untuk mencari alternatif pemecahan masalah, sebagai berikut:

1. Membatasi dan menjadwal program diluar program utama agar pelaksanaan program utama dapat berlangsung maksimal.
2. Memberi pengertian kepada pengelola BUM Desa mengenai pentingnya inovasi produk, pemasaran yang efektif dan lain-lain sehingga unit usaha BUM Desa dapat berkembang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kiprahnya, BUM Desa sebenarnya memiliki segudang problematika. Pengelolaan BUM Desa bisa dikatakan sulit karena adanya masalah keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM). Pada proses pengelolaan BUM Desa, seringkali ditemui tantangan dan hambatan yang harus diselesaikan oleh pengelola atau pengurus BUM Desa. Adapun beberapa tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan BUM Desa sebagai berikut:

1. Masalah pengaturan organisasi

Pengaturan organisasi sangat dibutuhkan untuk kelancaran suatu usaha. Pengelolaan organisasi yang baik akan mendorong kemajuan dan perkembangan usaha. Tidak sedikit BUM Desa yang akhirnya tidak bisa berkembang karena kurangnya pengaturan organisasi yang baik dalam BUM Desa. Meskipun kepengurusan BUM Desa sudah dibentuk, namun pada implementasinya, pengurus BUM Desa belum bisa menjalankan tanggung jawabnya dengan baik.

2. Pengembangkan potensi Desa

Desa adalah kesatuan wilayah yang dihuni oleh sejumlah keluarga yang mempunyai sistem pemerintahan sendiri yang dikepalai oleh seorang Kepala Desa. Tantangan untuk mengembangkan potensi yang dimiliki oleh desa bisa dikatakan sulit, karena menyatukan masyarakat untuk mengembangkan desa tidaklah mudah. Banyak di antara mereka yang tidak mau mengembangkan potensi yang dimiliki desa dengan berbagai alasan. Perlu sekali dilakukan sosialisasi dan pelatihan SDM untuk merubah cara berpikir masyarakat agar mau diajak mengelola potensi yang dimiliki desa secara bersama-sama.

3. Masalah promosi

BUM Desa yang pengelolaannya sudah baik serta memiliki *output* yang berkualitas seringkali masih kesulitan dalam perihal promosi. Hal tersebut

tentunya membuat kepengurusan BUM Desa harus benar-benar mampu melihat peluang dan pintar dalam mencari cara untuk melakukan promosi. Sebab akan menjadi percuma jika potensi desa sudah disulap menjadi produk namun tidak dapat terdistribusi dengan baik hanya karena masalah promosi yang kurang baik.

Solusinya dengan adanya Pendidikan dan Pelatihan Peningkatan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) dengan pendekatan teoritik sebagai dasar pengetahuan tentang penguatan, peningkatan dan partisipasi terhadap pengelolaan BUM Desa, yaitu dengan studi kasus dan simulasi.

Dalam bentuk matriks, kerangka pemecahan masalah dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 3.
Matriks Kerangka Pemecahan Masalah

Kondisi saat ini	Perlakuan	Kondisi yang diharapkan
Rendahnya kemampuan teknis (<i>Technical Skill</i>) dalam pengelolaan BUMDes	Meningkatkan kemampuan teknis (<i>Technical Skill</i>) dalam pengelolaan BUMDes	Semakin meningkatnya kemampuan teknis (<i>Technical Skill</i>) dalam pengelolaan BUMDes
Rendahnya kemampuan perangkat desa dalam mengelola BUMDes (<i>Human Skill</i>) dalam menjalankan peran dan fungsiya sebagai kader perangkat desa	Meningkatkan perangkat desa dalam mengelola BUMDes (<i>Human Skill</i>) terutama dalam mengelola BUMDes secara baik dan berfaafar bagi desa dalam perencanaan, maupun pelaksanaan	Semakin Meningkatkan perangkat desa dalam mengelola BUMDes (<i>Human Skill</i>) terutama dalam mengelola BUMDes secara baik dan berfaafar bagi desa baik dalam perencanaannya maupun pelaksanaannya
Rendahnya kemampuan konseptual perangkat desa (<i>Conceptual Skill</i>) yaitu kemampuan intelektual untuk mengkoordinasi dan memintegrasi kepentingan dan kegiatan BUMDes dalam perencanaan, dan pelaksanaannya	Meningkatkan kemampuan konseptual perangkat desa (<i>Conceptual Skill</i>) yaitu kemampuan intelektual untuk mengkoordinasi dan memintegrasi kepentingan dan kegiatan BUMDes dalam perencanaan, dan pelaksanaannya	Semakin meningkatnya kemampuan konseptual perangkat desa (<i>Conceptual Skill</i>) yaitu kemampuan intelektual untuk mengkoordinasi dan memintegrasi kepentingan dan kegiatan BUMDes dalam perencanaan, dan pelaksanaannya

(Sumber: Diolah oleh Penulis, 2021)



Gambar 3. Deskripsi dan Bagan Alur Pelatihan Peningkatan Pengelolaan BUM Desa Taruna Agung

(Sumber: Diolah oleh Penulis, 2021)

Sedangkan berkaitan dengan pengelolaan di bidang pemasaran masih banyak permasalahan yang ada pada BUM Desa yang tentunya harus dicari solusinya. Antara lain adalah; masalah sumber daya manusia, masalah operasional, masalah pemasaran, masalah keuangan, masalah lingkungan. Pemasaran merupakan hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha karena keberlanjutan sebuah usaha itu bagaimana kita bisa menciptakan pembeli yang loyal dan calon pembeli yang

potensial untuk bisa menjadi pelanggan dan terciptanya pembelian kembali.

Adapun dalam pendidikan dan pelatihan ini dengan memberikan materi sebagai berikut:

Ada 4 Hal yang menjadi permasalahan pemasaran pada BUM Desa yaitu:

1. Rendahnya diferensiasi produk
2. Terbatasnya media/biaya promosi
3. Belum memiliki jaringan bisnis
4. Keterbatasan SDM.

Badan Usaha Miliki Desa harus mampu membuat kualitas dan jenis produk yang berbeda dan menarik serta memiliki kelebihan yang sengaja kita ciptakan untuk menghadapi persaingan. Banyak hal bisa dilakukan dalam membuat diferensiasi produk pada Badan Usaha Milik Desa yaitu dengan cara:

1. Membuat perencanaan yang baik dan teliti sebelum kita memiliki produk atau sektor usaha yang akan di jalan kan oleh BUM Desa.
2. Membuat keputusan merk, kemasan, ukuran dan jenis produk yang akan dijual.
3. Membuat strategi harga yang bersaing dengan produk lain.

Strategi Promosi produk pada BUM Desa harus dibuat secara teliti dan dengan menggunakan analisa biaya yang tepat dan pemilihan media promosi yang sesuai dengan target pembeli kita. Ada beberapa jenis media promosi yang sering digunakan oleh pelaku usaha perorangan, PT dan BUM Desa, antara lain sbb :

1. Menggunakan dan menciptakan sebanyak mungkin tenaga penjual.
2. Iklan media cetak, koran, majalah, dll.
3. Iklan media elektronik ; radio , tv dan internet.
4. Membuat iklan di titik spot iklan yang ada di sekitar lokasi produk di produksi.
5. Membuat kegiatan-kegiatan seperti *event* untuk mengangkat kualitas dan informasi produk pada BUM Desa.

Sedangkan strategi pemasaran yang digunakan antara lain:

1. Melalui pemanfaatan media sosial

Di era milenial sekarang ini, setiap pelaku BUM Desa pasti setuju bahwa media sosial sangat berperan sebagai sarana pemasaran yang ampuh. Dapat dipastikan, hampir setiap kalangan dalam lapisan warga desa di Indonesia sangat aktif menggunakan media sosial. Melalui media sosial, BUM Desa dapat berhubungan dan menjalin interaksi secara luas dengan beragam audiens karena keberadaan media sosial sangat mempermudah penggunanya untuk berkomunikasi dan bertukar informasi dalam waktu singkat (Susanti, Gunawan, & Sukaesih, 2019).

Selain itu, biaya yang dikeluarkan juga relatif murah jika dibandingkan dengan media pemasaran lain dan hasilnya pun cukup menjanjikan. Strategi pemasaran via media sosial juga memungkinkan BUM Desa untuk memilih segmen yang sesuai dengan produk yang akan dipasarkan. Sehingga produk yang ditawarkan pada akhirnya memiliki peluang tinggi atas penjualan. Saat ini, media sosial yang masih populer di kalangan warga desa adalah Facebook, Twitter dan Instagram.

2. Promosi atau memberikan produk secara gratis

Strategi promosi melalui penawaran produk secara gratis masih dianggap sebagai metode yang paling berhasil. Sebab, warga desa mana yang tidak menginginkan suatu produk yang diberikan secara cuma-cuma? Alasan lain dari strategi ini adalah bisa saja warga desa belum membeli produk karena mereka memang belum merasa memerlukan dan membutuhkan produk tersebut. Sehingga saat mereka mendapatkan produk tersebut melalui penawaran secara gratis, mereka akan mencoba dan memungkinkan akan terjadi pembelian setelahnya karena mereka tertarik untuk membeli setelah merasakan manfaat dari produk

tersebut.

3. Menentukan lokasi yang strategis

Bagian yang tidak kalah penting terkait pemasaran produk adalah tempat atau lokasi yang strategis. Lokasi yang dimaksud adalah lokasi penjualan produk BUM Desa. Keberadaan produk BUM Desa ketika ditempatkan pada lokasi yang strategis memungkinkan untuk lebih terlihat oleh para calon konsumen. Hal ini tentunya akan mendorong mereka untuk melakukan pembelian dan penjualan sehingga dapat meningkat daripada BUM Desa menempatkan produk pada lokasi yang kurang strategis.

4. Menawarkan insentif untuk rekomendasi

Suatu produk dapat dinilai berkualitas jika mendapatkan kepercayaan yang tinggi dari warga desa. Hal ini bisa diperoleh jika produk BUM Desa ada yang merekomendasikannya. Untuk mendapatkan testimoni atau rekomendasi dari pembeli BUM Desa yang telah menggunakan produk, BUM Desa dapat memberikan apresiasi atau penghargaan berupa insentif. Bentuk apresiasi tersebut tidak harus selalu berupa uang, tetapi bisa dalam bentuk produk hadiah atau diskon. Melalui penawaran insentif yang akan BUM Desa berikan, secara tidak langsung BUM Desa telah mendapatkan dua target pasar sekaligus, yaitu pelanggan BUM Desa yang loyal, dan calon pembeli yang melihat testimoni produk.

5. BUM Desa harus menjalin hubungan baik dengan pelanggan

Pelanggan yang setia merupakan bagian penting bagi BUM Desa Anda. Karena mereka secara berulang membeli produk BUM Desa Anda. Hal ini merupakan pemasukan

rutin yang Anda dapatkan tidak terlepas dari loyatitas pelanggan BUM Desa Anda tersebut. Agar tidak kehilangan pembeli di tengah banyaknya kompetitor pasar, maka yang dapat BUM Desa Anda lakukan adalah memberikan apresiasi atau penghargaan kepada para pelanggan. Penghargaan tersebut dapat berupa memenuhi masukan dan saran yang mereka berikan atau mengirimkan hadiah untuk mereka karena sudah berlangganan.

SIMPULAN

Tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan BUM Desa sebagai berikut: 1) Masalah pengaturan organisasi, 2) Pengembangkan potensi Desa, 3) Masalah promosi sehingga solusinya dengan adanya pendidikan dan pelatihan peningkatan pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) dengan pendekatan teoritik sebagai dasar pengetahuan tentang penguatan, peningkatan dan partisipasi terhadap pengelolaan BUM Desa, yaitu dengan studi kasus dan simulasi.

Sedangkan berkaitan dengan pengelolaan di bidang pemasaran masih banyak permasalahan yang ada pada BUM Desa yang tentunya harus dicari solusinya, antara lain adalah: masalah sumber daya manusia, masalah operasional, masalah pemasaran, masalah keuangan, masalah lingkungan. Pemasaran merupakan hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha karena keberlanjutan sebuah usaha itu bagaimana kita bisa menciptakan pembeli yang loyal dan calon pembeli yang potensial untuk bisa menjadi pelanggan dan terciptanya pembelian kembali.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada perangkat Desa Ngampel Kebonagung Kendal yang telah memberikan arahan dan informasi awal yang menjadi pondasi awal dalam pelaksanaan penelitian ini, kami juga berterima kasih kepada seluruh BUM Desa yang sudah berkerja sama dengan baik untuk

bisa membangun dan mengembangkan badan usaha BUM Desa dan masyarakat Desa Ngampel Kebonagung Kendal dan Tim PKMS dan mahasiswa dalam pelaksanaan kegiatan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. (2018). Cara Kemendes PDTT Tingkatkan Pendapatan BUM Desa. *Liputan 6*. Retrieved from <https://www.liputan6.com/news/read/3539165/cara-kemendes-pdtt-tingkatkan-pendapatan-bumdes>
- Anggraeni, M. R. R. S. (2016). Peranan Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) Pada Kesejahteraan Masyarakat Pedesaan Studi Pada BUM Desa Di Gunung Kidul, Yogyakarta. *Modus*, 28(2), 155 – 167. Retrieved from <https://ojs.uajy.ac.id/index.php/modus/article/download/848/783>
- Bambang. (2017). Pemetaan Arah Kebijakan Pengembangan Badan Usaha Milik Desa di Kecamatan Kaligondang Kabupaten Purbalingga. *Economic, Social, and Development Studies*, 4(2).
- Pemerintah Indonesia. 2014. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Yang Mengatur Tentang Desa Dalam Mendirikan BUM Desa, Lembaran RI Tahun 2014. Sekretaris Negara. Jakarta.
- Peraturan Mendagri. 2007. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Pengelolaan Pasar Desa Lembaran Kementerian Dalam Negeri RI Tahun 2007. Sekretaris Kementerian Dalam Negeri. Jakarta.
- Peraturan Bupati. 2019. Peraturan Bupati Kendal Nomor 11 Tahun 2019 tentang Standarisasi dalam penyusunan rancangan anggaran dan belanja Desa di Kabupaten Kendal Tahun 2019. Lembaran Kabupaten Kendal Tahun 2019.
- Pemerintah Propinsi Jawa Tengah. 2018. Peraturan Gubernur Nomor 18 Tahun 2018 Yang Mengatur Tentang Pedoman Pembinaan dan Pengawasan BUM Desa di Jawa Tengah. Lembaran Gubernur Jawa Tengah Tahun 2018. Sekretaris Daerah Propinsi Jawa Tengah. Semarang

Suryanto, R. (2018). *Peta Jalan BUM Desa Sukses* (Pertama). Yogyakarta: PT. Syncore Indonesia.

Susanti, S., Gunawan, W., & Sukaesih, S. (2019). Pengembangan Pemasaran Bordir dan Kelom Geulis Tasikmalaya Melalui Media Sosial. *Jurnal Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 248–261. <https://doi.org/http://10.24198/kumawula.v2i3.25256>

Widianingsih, I., Setiawan, H., & Chuddin, M. (2020). Penguatan Kapasitas Pengelolaan Bumdes Cipta Rahayu Di Desa Cipanjalu Kecamatan Cilengkrang Kabupaten Bandung. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 225–238. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i2.26909>

Zubaidah, N. (2017). Dana Desa Stimulasi Pembentukan BUM Desa. *Sindonews*. Retrieved from <https://ekbis.sindonews.com/read/1221704/34/dana-desa-stimulasi-pembentukan-BUM-Desa-1500366680>