

Pelatihan Manajemen Ritel Berbasis Potensi Lokal Melalui Strategi Fungsional Bagi Bumdes Mart Di Indonesia

Rike Setiawati¹, Besse Widiawati², Musnaini³

^{1,2,3} Universitas Jambi; Jl. Raya Jambi - Muara Bulian KM.15 Mendalo Indah Muaro Jambi, Jambi, Indonesia,
0741-583377

³Manajmen, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

e-mail: *¹Rike_setiawati@unja.ac.id, ²widya_anwary@yahoo.com ³musnaini@unja.ac.id

Penulis Koresponden: musnaini@unja.ac.id

Abstrak

Tujuan Pelatihan ini adalah untuk Pelatihan Manajemen Ritel Berbasis Potensi Lokal Melalui Strategi Fungsionalitas untuk meningkatkan produktivitas pemasaran dan manajemen keuangan Bagi Bumdes Mart Di Desa Penyengat Olak, Kec Jambi Luar Kota, Jambi. Bumdesa Mart Desa Penyengat Olak Kecamatan Jambi Luar Kota. Pengabdian dilakukan selama 7 Bulan (Bulan April sampai dengan Oktober tahun 2019). Solusi yang ditawarkan adalah program pelatihan dan pendampingan menggunakan strategi fungsional berupa manajemen tata kelola bumdes-mart, manajemen pemasaran, dan pendampingan pembuatan laporan keuangan.

Kata kunci: *Manajemen Pemasaran Retail, Laporan Keuangan, Bumdes Mart Penyengat Olak, Jambi.*

The purpose of this training is for Local Potential-Based Retail Management Training Through Functionality Strategies to increase marketing productivity and financial management for Bumdes Mart in Penyengat Olak Village, Jambi Sub-District, Outside the City, Jambi. Bumdesa Mart Penyengat Olak Village, Jambi Luar Kota District. Dedication is carried out for 7 months (April to October 2019). The solution offered is a training and mentoring program using a functional strategy in the form of bumdes-mart governance management, marketing management, and financial reporting assistance.

Keywords: *Retail Marketing Management, Financial Statements, Bumdes Mart Penyengat Olak, Jambi.*

1. PENDAHULUAN

Bumdes Mart di desa Penyengat Olak didirikan pada Bulan November Tahun 2017 atas dasar kesepakatan dari 8 (delapan) desa yaitu Desa Penyengat Olak, Desa Senaung, Desa Sembubuk, Desa Kademangan, Desa Setiris, Desa Mudung Darat, Desa Niaso dan Desa Danau Kedap. Desa-desa ini berada di wilayah dua kecamatan yaitu Kecamatan Muaro Sebo dan Kecamatan Jambi Luar Kota. BumdesaMart ini sesuai dengan namanya bergerak di bidang ritel yakni usaha mini market berupa penjualan Sembako serta serta memposisikan diri sebagai rumah pajang bagi barang-barang kerajinan dan industri rumah tangga lainnya yang dihasilkan dari desa-desa pembentuknya. Badan usaha milik desa (BUMDESMART) ini baru aktif diawal tahun 2019 sejalan dengan adanya penyertaan modal dari masing-masing desa sebesar 40 juta (@5juta X 8 desa). Penyertaan Modal ini telah dialokasikan untuk membeli persediaan barang untuk dijual dan operasional.

Khusus untuk Industri rumah tangga, Bumdesa merangkul beberapa pengrajin seperti kerajinan tempat bunga dari koran sampah, keripik tempe, dodol pisang, kopi, rempeyek dan hiasan hantaran pengantin yang ada di desa-desa terkait melalui pemberian bantuan pendanaan sebagai modal usaha yang hasilnya ditampung oleh Bumdesa untuk dipasarkan. Empat bulan berjalan rata-rata keuntungan yang

diperoleh setiap bulan berkisar 1,5 juta sampai dengan 2 juta. Masih rendahnya tingkat keuntungan terkait dengan relatif rendahnya tingkat perputaran penjualan Sembako dan hasil-hasil kerajinan. Berdasarkan hasil pengamatan dan diskusi mendalam dengan pengurus Bumdesa, dapat diketahui bahwa hal ini disebabkan karena BumdesaMart masih baru dan belum dikenal oleh masyarakat, persediaan barang belum lengkap, kurangnya komitmen dari masyarakat dan pemerintah desa pembentuk Bumdes bersama untuk berbelanja di BumdesaMart, serta tingginya tingkat persaingan dengan usaha-usaha sejenis lainnya di lokasi berdekatan seperti Indomart dan mini market lain yang lebih besar dari Bumdes

Berdasarkan analisis situasi terhadap BUMDES Mart Penyengat Olak Masalah persediaan barang yang terbatas karena kurangnya dana untuk membeli persediaan barang, masalah aliran kas (*cashflow*) yang lambat terkait tingkat perputaran barang yang relatif rendah, masalah pemasaran terkait strategi bersaing dengan *competitor* dan masalah komitmen masyarakat dan pemerintah desa pembentuk bumdesa yang belum terbangun untuk memajukan bumdes bersama. Maka team PKM LP2M Universitas Jambi menawarkan solusi pendampingan manajemen startegi retail dan manajemen keuangan hingga dapat peningkatan omset penjualan dan pangsa pasar Bumdes Mart bersama Penyengat Olak.

2. METODE

Berdasarkan solusi yang ditawarkan dan disetujui oleh mitra pengabdian yaitu bumdes mart secara garis besar dilakukan pelatihan startegi pemasaran dan pendampingan pembuatan laporan keuangan. Pengabdian ini menggunakan metode pelatihan partisipatif dengan melibatkan peserta pelatihan yang merupakan anggota mitra dalam setiap tahapan pelatihan mulai dari pra pelatihan hingga tahapan evaluasi pelatihan (*Participant Learning Center/PLC*).

Terkait dengan perencanaan dan pelaksanaan startegi pemasaran serta keuangan maka dihadirkan para ahli terkait bidangnya sebagai pelatih/instruktur, untuk laporan keuangan melibatkan akademisi dibidang keuangan, sementara untuk manajemen pemasaran maka pelatih yang dihadirkan adalah akademisi/praktisi pemasaran.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara rinci metode pelaksanaan masing-masing kegiatan disajikan pada bagan alur sebagai berikut:

Tabel 1. Kegiatan, Tujuan, Metode serta bahan dan Alat

Solusi	Target luaran
1. Pelatihan Manajemen Pemasaran dan Manajemen keuangan bagi Pengurus Bumdes	1.Desain dan Strategi Pemasaran Bumdes Mart 2.Laporan aliran kas Bumdes Mart
2. FGD bagi stakeholders Bumdes Mart	Terbangun komitmen stakeholders dan strategi untuk memajukan Bumdes Mart

Sebagaimana target capaian yang akan dihasilkan dari aktivitas pengabdian ini yaitu penetapan dan sosialisasi strategi pemasaran Bumdes Mart, pembuatan keuangan, dan motivasi Komitmen stakeholder dan strategi memajukan bumdes Mart. Bagi Target yang telah ditetapkan tersebut maka sampai saat ini hasil yang telah dicapai berdasarkan tahapan kegiatannya adalah: (1) Koordinasi antara anggota Bumdes bersama Penyegat olak yaitu 8 kepala desa dengan melakukan pelaksanaan FGD. (2) Melaksanakan pelatihan maanajemen Keuangan dan pemasaran.

Secara keseluruhan pengabdian masyarakat ini melakukan beberapa rangkaian kegiatan sebagai berikut:

Tabel 2. Tahapan Kegiatan Program PKM

Tahap persiapan	
Pra-Survei	Identifikasi permasalahan dan kebutuhan BUMdes (permasalahan spesifik yang dialami mitra)
Pembentukan Tim PKM	Pembentukan Tim disesuaikan dengan jenis kepakaran untuk menyelesaikan permasalahan BumdesMart.
Pembuatan Proposal	Pembuatan proposal untuk menawarkan solusi permasalahan dan penyediaan dana dalam pelaksanaan solusi bagi BumdesMart.
Koordinasi Tim & Mitra	Perencanaan pelaksanaan program secara konseptual, operasional dan job description dari Tim dan BumdesMart
Persiapan Alat & Bahan Pelatihan	Pembelian dan penyewaan alat serta pembuatan materi kegiatan
Tahap Pelaksanaan (Kegiatan Dilaksanakan di Lokasi BumdesMart)	
Sosialisasi pengenalan merk dan legalitas meek dalam kegiatan usaha	egiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi
Sosialisasi diversifikasi produk (kualitas, merek dan kemasan) sebagai strategi pemasaran dalam kegiatan usaha	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi
Sosialisasi mekanisme strategi pemasaran guna peningkatan daya saing produk.	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi
Evaluasi Program	
Dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program. Indikator keberhasilan program dengan adanya perubahan positif dari mitra (perkembangan usaha) setelah pelaksanaan program.	
Pelaporan	
Penyusunan laporan dilakukan sebagai bentuk pertanggung jawaban atas pelaksanaan program untuk kemudian dilakukan publikasi	

Program pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi kepada usaha rumah tangga pengolahan produk kelapa dalam pada Bumdes-Mart bersama di desa Penyengat Olak kecamatan Jambi Luar Kota, Jambi. Pelatihan tersebut berupa pemaparan materi terkait permasalahan yang dihadapi yaitu aspek pentingnya strategi pemasaran, dan manajemen keuangan serta komitmen stokholders memperkuat dan memperkokoh BumdesMart Bersama liputi :

Tabel 3. Pelaksanaan FGD

Pemateri	Materi program
Dr. Rike Setiawati, SE, MM Dr. Besse Widiawati, SE,MM Dr.Musnaini,SE,MM	Pemantapan materi dan metode Pengenalan produk di BUMDES Mart di Penyengat Olak
Bapak Erwan (Direktur BumdesMart)	Pemaparan Kondisi Keuangan BumdesMart Bersama
Bapak Amrullah (Sekdinas PMD Muaro Jambi) Bapak Muamar, SE (PMD Muaro Jambi)	Perspektif pertumbuhan dan permasalahan Bumdes.





Hasil Pendampingan Bumdes Mart



Hasil Pendesainan Bumdes Mart



Berdasarkan hasil *focus group discussion* pada hari Selasa, 29 Oktober 2019 dengan kepala Desa Penyengat Olak, Desa Senaung, Desa Sembubuk, Desa Kademangan, Desa Setiris, Desa Mudung Darat, Desa Niaso dan Desa Danau Kedap, Dinas PMD, Camat Ma. Sebo dan Jambi Luar Kota, Direktur BUMDES Bersama, Ketua Bumdes Ketua LPPM Universitas Jambi, dan beberapa orang praktisi serta akademisi menghasilkan beberapa solusi strategi untuk memperkuat dan mengembangkan usaha bumdes mart bersama.

Dalam forum tersebut dapat diketahui bahwa, selama berdiri bumdes hampir setahun, menunjukkan bahwa permasalahan bumdes bersama memiliki akurasi perkembangan usaha yang semakin menurun di aspek pangsa pasar, profit dan kinerja keuangan. Secara prioritas Bumdes Bersama memiliki keterbatasan untuk memberikan pelayanan ke konsumen, keterbatasan penyediaan produk, laporan keuangan dan tidak ada promosi. Berdasarkan laporan direktur bumdesMart bersama untuk tiga bulan terakhir (Juli, Agustus dan September) operasional BumdesMart bersama ini mengalami penurunan pendapatan sehingga mengarah melambatnya perkembangan pemasaran produk bumdes mart bersama tersebut.

Pada sesi evaluasi di peroleh beberapa kesepakatan dan solusi strategis untuk bumdesMart bersama antara lain:

- (1) penambahan dana operasional yang besumber dari iuran setiap desa anggota bumdesmart bersama.
- (2) Diversifikasi produk, yaitu menjual produk primer yang di butuhkan masyarakat delapan desa, seperti Gas Elpiji.
- (3) Membuat jejaringan dengan pihak terkait (seperti Pertamina)
- (4) Menjadikan Bumdesmart sebagai distributor pupuk.

(5) Melakukan promosi mulut ke mulut, yaitu peran setiap kepala desa untuk menginformasikan seluruh masyarakat desanya untuk berbelanja di BumdesMart Bersama.

Kemampuan BUMDesMart untuk berkembang dan berfungsi sesuai harapan bergantung pada basic material dan social asset (baik yang berwujud maupun tidak berwujud) yang dimiliki. Material dan aset ini yaitu modal yang merupakan sumberdaya yang harus dimiliki dengan proporsi yang relatif seimbang. Berdasarkan penjelasan literatur, paling tidak ada empat capital yang diasumsikan berpengaruh secara signifikan terhadap kesuksesan BUMDes di Indonesia.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan di dua lokasi tempat dimana mitra berada. Beberapa hal yang dapat disimpulkan dari hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat: Pengurus Bumdes Mart Jaluko sangat antusias mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan Bumdes berbasis potensi lokal. Dengan adanya pengabdian ini, masalah yang selama ini dialami Bumdes yaitu keterbatasan dukungan dari stakeholder desa-desa pembentuk Bumdes tersebut dapat difasilitasi pemecahan masalahnya.

Badan usaha milik desa sangat berperan untuk meningkatkan produktifitas ekonomi masyarakat desa dan mendukung produk unggulan desa. BUMDES bersama merupakan salah satu bentuk strategi untuk meningkatkan dan mendokrak produk prioritas nasional.

5. SARAN

Saran bagi Pengelola BUMDESMart Indonesia, khususnya di wilayah Kabupaten Ma.Jambi melakukan diversifikasi produk dan pengembangan usaha retail produk prioritas masyarakat desa. Pengelolaan manajemen keuangan yang periodik. Bagi pemerintah daerah membuat PERDA khusus bagi masyarakat untuk mencintai dan mengkonsumsi produk unggulan desa.

Selain itu untuk sementara dari hasil kegiatan ini perlu keterlibatan pemerintah dalam hal ini Dinas perdagangan dan Industri, Pertamina dan Dinas Pendampingan Desa Perlu keterlibatan pemerintah daerah dalam hal ini Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa (PMD) baik di Kabupaten maupun Nasional terkait peningkatan pertumbuhan dan pengokohan Bumdes terutama dalam hal dukungan pendanaan.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat mengucapkan Terima Kasih Kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat–Ditjen Penguatan Riset dan pengembangan, Kemenristekdikti atas dukungan dana pelatihan ini. DIPA-PNBP LPPM PENERAPAN IPTEK NOMOR: SP-DIPA-042.01.2.400950/2019 TANGGAL 05 DESEMBER 2018. Sesuai dengan surat perjanjian pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Nomor: B/63/UN21.18/PM.01.01/2019. Tanggal 7 Mei 2019. Rektor Universitas Jambi yang telah mendorong kepada peneliti untuk mengembangkan diri dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Ketua dan Staf Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) Universitas Jambi; Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikn izin untuk melaksanakan Pengabdian. Bapak Direktur dan Staf BUMDES Mart di wilayah Kecamatan Jambi Luar Kota, Jambi. Tim Ahli PMD Ma.Jambi; yang telah memberikan dukungan teknis dan administrasi dalam penelitian dan Kerjasamanya dalam penerbitan artikel Ini.

DAFTAR PUSTAKA

Pupun Purwana (2016). Industri Pengolahan Kelapa Berbasis Desa Sebagai Penggerak Ekonomi Masyarakat Desa. <http://bumdesindo.com/wp/industr-pengolahan-kelapa-berbasis-desa-penggerak-ekonomi-masyarakat-desa/>