

## PROGRAM PENGEMBANGAN DESA MITRA (PPDM) MELALUI PENGUATAN BUMDES DENGAN PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA DAN PENGAPLIKASIAN SYSTEM BARCODE SCANNER PADA BUMDES MART DESA TANETE KABUPATEN MAROS

Mawardi<sup>1)</sup>, Jayadi<sup>2)</sup>, Syamsuddin<sup>3)</sup>, dan Dian Pane<sup>4)</sup>

*1), 2), 3), 4) Dosen Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*

### ABSTRACT

This PPDM activity will focus on solving retail business management problems at Bumdes Mart in Tanete Village, Maros Regency. The impact of this PPDM activity is expected to improve business management at Bumdes mart. The increase in business is expected to improve the welfare of rural communities in partner locations. The approach taken is to provide counseling, guidance, mentoring, training, mentoring, and partner business management. The simultaneous approach is expected to be well received by the partner villages so that the transfer of science and technology provided can be more efficient and more sustainable independently by the partner villages.

**Keywords:** Retail business management problems, Bumdes Mart, PPDM

### 1. PENDAHULUAN

Desa Tanete Kecamatan Simbang Kabupaten Maros Sulawesi Selatan. Desa Tanete memiliki penduduk 4.272 orang dengan jumlah 6 Dusun, 12 Rukun Tetangga (RT) dan Badan Permusyawaratan Desa (BPD) 11 orang serta memiliki 6 orang perangkat desa. Desa Tanete telah memiliki BUMDes sejak tahun 2018. Bahkan desa tersebut telah memiliki minimarket yaitu Bumdes Mart. Minimarket ini akan menampung produk usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang menjadi basis ekonomi masyarakat desa. Kehadiran BUMDes ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk memberdayakan masyarakat desa Tanete dalam mengembangkan sektor usaha untuk menunjang peningkatan pendapatan asli desa (PADes).

Agar minimarket Bumdes Mart tersebut dapat berkembang dan dapat menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi dan mampu bersaing dengan ritel modern, maka dibutuhkan pembinaan bagi pihak pengelolanya. Berdasarkan resume hasil kunjungan tim P3M ke lokasi beberapa waktu yang lalu menemukan bahwa masalah pengelolaan Bumdes Mart memerlukan program untuk penguatan Bumdes Mart. Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala desa Tanete diperoleh informasi awal mengenai situasi usaha bumdes mart yang memiliki beberapa masalah yang timbul saat ini, yaitu kurang efektifnya usaha fotocopy yang dijalankan selama ini, karena usaha tersebut memerlukan biaya pemeliharaan yang berkala tidak mampu ditutupi oleh penghasilan dari usaha tersebut.



Gambar 1. Wawancara dengan Kades Tanete

Kades Tanete juga menyampaikan adanya keinginan untuk menambah bidang usaha bumdes mart ke usaha penyediaan barang-barang alat-alat rumah tangga, penyediaan fasilitas pembiayaan untuk kredit kendaraan bermotor, dan penyediaan ssaprodi pertanian untuk menunjang kemajuan ekonomi pedesaan. Untuk mempersiapkan pengembangan bidang usaha tersebut, maka diperlukan adanya rencana manajemen usaha, rencana dan strategi pemasaran dan daya saing, penyiapan system barcode system untuk usha retail, dan penyiapan sistem administrasi keuangan dan penjualan, serta pembukuan usaha. Pengelolaan bisnis dilakukan belum berdasarkan pada pengetahuan manajemen dan bisnis yang optimal. Meskipun demikian bumdes mart

<sup>1</sup> Korespondensi penulis: Mawardi, 085315951975, mawardishodis@yahoo.com

Tanete memiliki potensi untuk mengembangkan bidang usahanya karena didukung oleh Gedung dan lokasi usaha yang cukup baik seperti terlihat dibawah ini.



Gambar 2. Bangunan Bumdes Mart Tanete

Bangunan yang dimiliki oleh Bumdes Mart Tanete cukup bagus dan menarik untuk menjadi tempat menjalankan bisnis pada usaha bumbes mart. Bangunan yang baik tersebut, tidak dimanfaatkan secara optimal. Bumdes mart Tanete, hanya menjalankan bisnis fotocopy dalam bidang usahanya, sementara ruangan yang dimiliki cukup luas untuk dijadikan tempat usaha lainnya, seperti terlihat pada gambar di bawah ini



Gambar 3. Layout Bumdes Mart Tanete

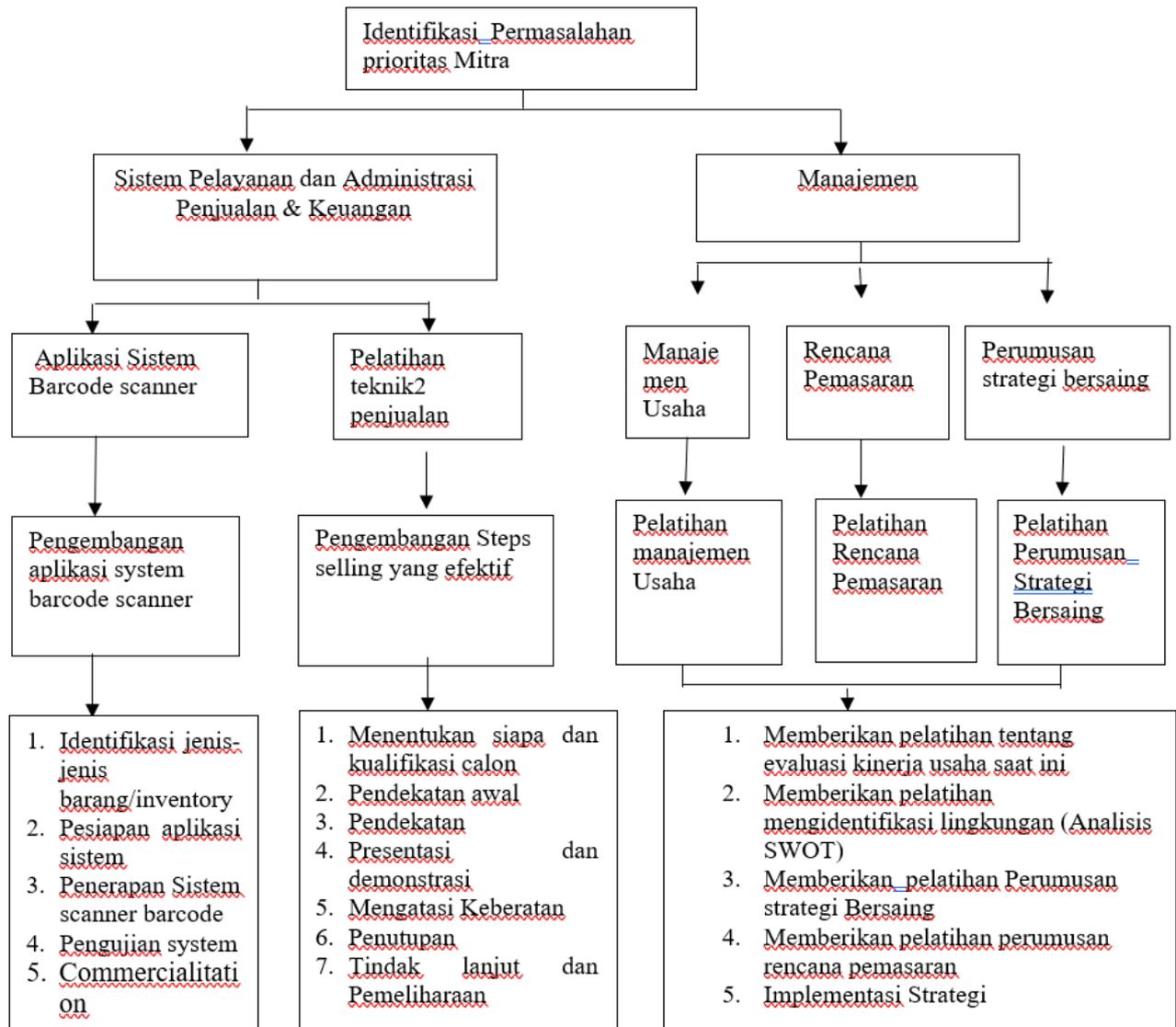
Berdasarkan masalah dan kebutuhan dari masyarakat di desa Tanete, maka tim pengabdian masyarakat tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat yaitu “Program Pengembangan Desa Mitra (PPDM) melalui Penguatan BUMdes dengan Pelatihan Pengelolaan Usaha dan Pengaplikasian *System Barcode Scanner* pada Bumdes. Masalah yang dipecahkan ialah kurangnya pemahaman dan kemampuan Manajemen Retail Bumdes Mart; sistem administrasi penjualan dan keuangan belum terkelola dengan baik; belum dijalankannya strategi pemasaran dengan baik; kurangnya keterampilan teknis penjualan; kurangnya daya saing usaha Bumdes Mart.

Kegiatan ini bertujuan menumbuhkembangkan kemampuan pengelola BUMDes Mart dalam manajemen retail modern dan professional; menumbuhkembangkan kemampuan administrasi keuangan dan penjualan dengan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dan aplikasi teknologi informasi administrasi penjualan dan keuangan dengan menggunakan sistem *barcode scanner*. Tujuan yang lain ialah menumbuhkembangkan pengetahuan dan pemahaman pengelola BUMDes Mart dalam membuat rencana pemasaran dan mengimplementasikannya secara efektif; menumbuhkembangkan pengetahuan dan keterampilan teknik-teknik penjualan pada bisnis retail modern; meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pengelola BUMDes Mart dalam merancang strategi persaingan usaha yang efektif.

Urgensi kegiatan ini ialah masih kurangnya pengetahuan bisnis dan manajemen usaha retail yang berdampak pada kurang optimalnya produktivitas usaha ritel BUMDes Mart; masih rendahnya kemampuan administrasi keuangan dan penjualan inovasi yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan administrasi keuangan dan penjualan serta teknologi informasi keuangan dan penjualan; masih rendahnya pengetahuan pemahaman pengelola BUMDes mengenai perancangan dan penerapan strategi pemasaran pada unit usaha BUMDes Mart. Urgensi yang lain masih rendahnya pemahaman dan pengetahuan serta keterampilan teknis penjualan pengelola Bumdes Mart dan masih rendahnya daya saing BUMDes Mart terhadap ritel modern lainnya.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Persoalan yang dihadapi mitra akan diselesaikan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini. Metode pelaksanaannya dapat dilihat gambar berikut.



Gambar 4. Metode Pelaksanaan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PPDM dilaksanakan oleh TIM PPDM pada Hari Selasa tanggal 7 September 2021 dengan mengadakan penyuluhan di Balai desa Tanete. Kegiatan ini dibuka oleh kepala Desa Tanete dan dihadiri para pengurus BUMDES dan perangkat desa serta para kepala dusun.

Susunan Acara Penyuluhan dan Bimbingan Manajemen Usaha Bumdes Mart

No	Acara	Penanggung jawab
1.	Persiapan	TIM PPDM
2.	Pembukaan Acara	MC
3.	Kata Sambutan Ketua Pelaksana	Dr. Mawardi,SE,M.Si
4.	Kata Sambutan Kepala Desa Tanete	Abd. Kadir,S,Ag
5.	Materi I. Pengetahuan Bumdes	Dr.Mawardi,SE,M.Si
6.	Materi II. Bisnis Retail Modern	Dr. Mawardi,SE,M.Si
7.	Manajemen Penjualan	Dr.Mawardi,SE,M.Si
8.	Manajemen Usaha	Dr.Mawardi,SE,M.Si
9.	Rencana Pemasaran	Dian Pane, S.AB,M.AB
10.	Strategi Bersaing	Dr. Syamsuddin,MT,MM

Pada Penyuluhan tersebut dihadiri sebanyak 18 peserta. Selama kegiatan berlangsung para peserta menyimak materi dan diberikan kesempatan untuk bertanya kepada tim PPDM. Peserta antusias memberikan pertanyaan kepada pemateri, menyangkut pengelolaan Bumdes dan Bumdes Mart. Materi yang dibawakan dengan hasil dan luaran yang diperoleh terdiri atas (1) Pengetahuan Bumdes, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi pengetahuan Bumdes, sebanyak 100 % peserta menyatakan penting dan bermanfaat. (2) Bisnis Retail Modern, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi Bisnis Retail Modern, sebanyak 100 % peserta menyatakan penting dan bermanfaat. (3) Manajemen Penjualan, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi Manajemen Penjualan, sebanyak 100 % peserta menyatakan penting dan bermanfaat. (4) Manajemen Usaha, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi pengetahuan Bumdes Mart, sebanyak 100 % menyatakan sangat penting dan sangat bermanfaat. (5) Rencana Pemasaran, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi rencana pemasaran Bumdes Mart, sebanyak 100 % menyatakan penting dan bermanfaat. (6) Strategi Bersaing, dari kuesioner penilaian manfaat yang mereka dapat peroleh dari materi pengetahuan Bumdes Mart, sebanyak 100 % menyatakan penting dan bermanfaat.



Gambar 4. Pemaparan dan Diskusi Materi dengan Peserta

#### 4. KESIMPULAN

Pengabdian Pengembangan Desa Mitra di Desa Tanete Kecamatan Simbang, Kabupaten Maros, dapat dilaksanakan dengan baik oleh Tim PPDM PNUP. Pencapaian Tim, merupakan hasil dari kerjasama Tim PNUP dan Pihak Pengelola BUMdes dan Perangkat Desa Tanete. PPDM ini diharapkan akan memberikan manfaat yang berarti bagi Bumdes dan Desa Tanete dalam mengembangkan pengelolaan bisnis Bumdes di desa, guna

meningkatkan perekonomian desa. Kerjasama berbagai pihak diharapkan dapat teteap terjalin demi keberlangsungan kegiatan PPDM ini, sesuai yang diharapkan dalam program ini. Kiranya setelah kegiatan penyuluhan ini akan mampu mendorong pihak pengelolala Bumdes dan perangkat desa untuk mengaplikasikan pengetahuan pengelolaan usaha yang diberikan selama penyuluhan. Tim PPDM PNUP akan memberikan dukungan konsultasi dan pendampingan pengelolaan bumdes, khususnya yang terkait dengan materi penyuluhan yang pernah diberikan oleh Tim PPDM PNUP.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Boyd, Jr. Harper W., Jr. Orville C. Walker, Jean-Claude Larreche. 2000. *Manajemen Pemasaran. Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Jilid 2. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- [2] Dean, Vicky Wicaksana. 2012. Pengaruh Bauran Pemasaran Ritel Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Centro. Kuta Bali: Universitas Udayana.
- [3] Ederm, Swait & Louviere. 2002. *Journal International of Marketing*. 19: 1-19.
- [4] Hernawati. 2013. Analisis Strategi Marketing Mix Modern Retail terhadap Kepuasan Minat Masyarakat dan Loyalitas Minat Masyarakat. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, II (3): 66–77.
- [5] Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- [6] Levy M. dan Weitz, A Barton. 2004. *Retailing Management*. Edisi ke-5. New York: Mc Graw Hill, Irwin.
- [7] Mudzakkir, Mohammad Fakhruddin, dan Suharso, Arin Anjar Puspitosari. 2015. *Retailing*. Buku Ajar. Program Studi Manajemen Universitas Kanjuruhan Malang.
- [8] Omar. 2009. *Retail Marketing: Sintaxi*. Japan: Clarivication Passer Past.
- [9] Sakti, Dwi Putra Buana dkk .2018. Meningkatkan Profesionalisme melalui Penyuluhan Manajemen Ritel bagi Pengelola BuMDes-Mart. Artikel Pengabdian Desa Sokong Unram.
- [10] Setiawina, Nyoman Djinar Setiawina. 2017. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Merupakan Pembangunan Ekonomi Tingkat Dasar. *Bunga Rampai Strategi Pemberdayaan UMKM Bali*. Bali: Udayana Press.
- [11] Subhash, C. Mehtaet, Ashok K. Lalwani, Soon Li Han. 2000. Service Quality in Retailing: Rrelative Efficiency of Alternative Measurement Scales for Different Product-Service Environments. *Retail and Distribution Management*.
- [12] Utama, Made Suryana 2017. Prospek Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Provinsi Bali dari Perspektif Kelembagaan. *Bunga Rampai Strategi Pemberdayaan UMKM*. Bali: Udayana Press.
- [13] Utami, Christina, Widya. (2010). *Manajemen Ritel. Strategi dan Implementasi Ritel Modern*, Edisi ke-1, Jakarta: Salemba Empat.
- [14] Utami, Christina, Widya. 2012. *Manajemen Ritel. Strategi, dan Implementasi Ritel Modern*. Edisi ke-2. Jakarta: Salemba Empat.
- [15] Wiagustini, Nih Luh Putu. 2017. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Bali. *Bunga Rampai Strategi Pemberdayaan UMKM Bali*. Bali: Udayana Press.

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih Kepada semua pihak, yang telah membantu dalam penyelesaian kegiatan Pengabdian Kepada masyarakat (PPDM) ini khususnya krpda pihak yang telah memberikan pendanaan sehingga pengabdian masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik.