

Pendampingan Pemasaran Produk Bumdes Dan Penggunaan Sistem POS Di Desa Segeran

¹⁾Rendi*, ²⁾Salamet Nur Himawan, ³⁾Robieth Sohiburroyan

^{1,3}Rekayasa Perangkat Lunak, Politeknik Negeri Indramayu, Indramayu, Indonesia

²Teknik Informatika, Politeknik Negeri Indramayu, Indramayu, Indonesia

Email Corresponding: rendi@polindra.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Pemasaran Produk

BUMDes

Point of Sales

Dalam era digital seperti saat ini, pemanfaatan teknologi informasi dalam pengelolaan usaha menjadi hal yang sangat penting. Pemanfaatan Badan Usaha Milik Desa dapat menjadi langkah dalam memanfaatkan potensi-potensi dan sumber daya yang terdapat pada suatu Desa guna menunjang perekonomian Desa. BUMDes bergerak dalam pemasaran produk lokal milik masyarakat. Untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan nilai jual produk, BUMDes ini mulai memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan marketplace. Namun, pencatatan transaksi dan penjualan masih dilakukan secara manual sehingga kurang efisien dan berisiko tinggi terhadap kesalahan data. Untuk mengoptimalkan proses pencatatan dibutuhkan penerapan Sistem Point of Sale (POS) untuk membantu pencatatan transaksi, mempercepat pelayanan, dan menyediakan laporan penjualan secara otomatis yang lebih akurat dan real-time. Untuk itu dilakukan kegiatan pendampingan pemasaran produk dan penerapan system POS untuk mendukung pengelolaan BUMDes. Kegiatan yang dilakukan terdiri dari pendampingan yang dilakukan oleh praktisi dalam bidang pemasaran serta pelatihan penggunaan system POS. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan ini diharapkan memiliki potensi untuk meningkatkan pemahaman dan pemanfaatan teknologi dalam dibidang pemasaran dan pengelolaan BUMDes.

ABSTRACT

Keywords:

Product Marketing

Village-Owned Enterprise/BUMDes

Point of Sales

In the current digital era, the utilization of information technology in business management has become exceedingly important. The establishment and utilization of a Village-Owned Enterprise (BUMDes / Badan Usaha Milik Desa) can serve as a vital step in leveraging the potential and resources available within a village to support the local economy. BUMDes primarily focuses on the marketing of local community products. To expand market reach and enhance the products' economic value, this BUMDes has begun utilizing digital platforms such as social media and marketplaces. However, the recording of transactions and sales is still performed manually, which results in inefficiency and poses a high risk of data error. To optimize this recording process, the implementation of a Point of Sale (POS) System is necessary to assist with transaction logging, expedite service delivery, and provide automatic, more accurate, and real-time sales reports. Therefore, a community service activity was conducted, focusing on product marketing assistance and the implementation of a POS system to support BUMDes management. The activities included mentorship provided by marketing practitioners and training on the use of the POS system. This community service is expected to have the potential to enhance the understanding and utilization of technology in marketing and BUMDes management.

This is an open access article under the CC-BY-SA license.



I. PENDAHULUAN

Dalam era digital seperti saat ini, pemanfaatan teknologi informasi dalam pengelolaan usaha menjadi hal yang sangat penting. Terutama bagi unit usaha di tingkat desa seperti Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), penggunaan sistem digital dapat meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan pasar, sehingga mampu

bersaing di tengah perkembangan zaman. Penerapan teknologi juga mendorong transparansi dan akuntabilitas dalam setiap proses usaha yang dijalankan.

Desa telah mempunyai kewenangan yang sudah diatur dalam peraturan perundang-undangan khusus desa yakni UU Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa. Dalam isi peraturan perundang-undangan tersebut dikatakan bahwa desa memiliki wewenang yang termasuk di dalamnya urusan penyelenggaraan pemerintahan desa, pelaksanaan pembangunan desa, pembinaan kemasyarakatan desa, dan pemberdayaan masyarakat desa. Kewenangan yang dapat dilakukan oleh desa dalam upaya peningkatan perekonomian desa adalah pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) sendiri tidak hanya bergerak di bidang ekonomi namun juga di bidang sosial (Pradini, 2024).

Badan usaha milik Desa merupakan badan usaha yang dikelola oleh Desa ataupun masyarakat Desa dengan memanfaatkan potensi-potensi dan sumber daya yang terdapat pada suatu Desa guna menunjang perekonomian Desa. BUMdes merupakan salah satu lembaga usaha yang memberikan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Desa (Sururama, 2020).

Bumdes sendiri merupakan UMKM yang ada di desa dimana Pelaku UMKM diharapkan menguasai pengembangan teknologi yang semakin modern, seperti pemanfaatan media social. Kesuksesan bisnis pelaku UMKM akan meningkat dengan pemanfaatan media social. Media social dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan penjualan dengan menarik minat konsumen untuk mencapai pasar yang lebih luas. Situasi ini sangat mengharuskan pelaku UMKM untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan produktivitas mereka. Semakin banyaknya persaingan pasar, upaya untuk mempertahankan usaha dan mengembangkan usaha diperlukan strategi bisnis yang lebih kreatif (Rozaq, 2023). Salah satu system yang bisa diimplementasikan dalam memantau barang yang dijual UMKM dapat berupa sistem POS yang mana Point of Sales merupakan kegiatan yang berorientasi pada penjualan serta sistem yang membantu proses transaksi. Dan bisa juga diartikan sebagai sebuah sistem informasi yang memungkinkan untuk bertransaksi, yang didalamnya termasuk juga penggunaan mesin kasir. Point of Sales dapat diartikan juga sebagai sebuah sistem pencatatan yang digunakan guna untuk mencatat semua transaksi penjualan

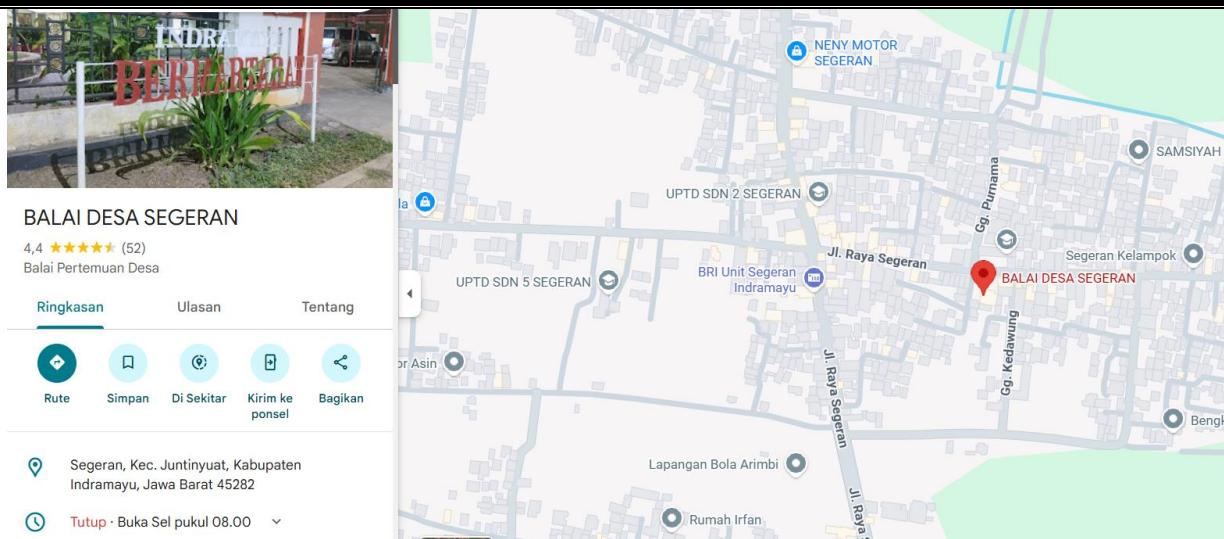
Di Kabupaten Indramayu terdapat banyak Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang mana pada tahun 2024 diadakan perlombaan BUMDes se-Kabupaten Indramayu yang diikuti setidaknya 27 BUMDes, dari perlombaan ini telah ditentukan beberapa BUMDes terbaik. Perlombaan BUMDes ini sendiri ditujukan untuk memantik semangat semua BUMDes yang ada di Kabupaten indramayu agar selalu berperan aktif dalam pengembangan desa masing- masing. Dari banyaknya BUMDES yang ada di Indramayu salah satu BUMDes yang aktif ialah BUMDes Desa Segeran Kecamatan Juntinyuat.

BUMDes Segeran merupakan salah satu BUMDes yang bergerak dalam pemasaran produk lokal milik masyarakat. Untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan nilai jual produk, BUMDes ini mulai memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan marketplace. Namun, pencatatan transaksi dan penjualan masih dilakukan secara manual sehingga kurang efisien dan berisiko tinggi terhadap kesalahan data. Oleh karena itu, dibutuhkan penerapan Sistem Point of Sale (POS) untuk membantu pencatatan transaksi, mempercepat pelayanan, dan menyediakan laporan penjualan secara otomatis yang lebih akurat dan real-time.

II. MASALAH

Belum adanya pendampingan pemasaran produk pada Bumdes merupakan salah satu fokus dari pemerintah yang dituangkan di dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) tahun 2024 di Kabupaten Indramayu serta kurang adanya kegiatan yang dapat mendukung peningkatan untuk pemasaran produk BUMDES.

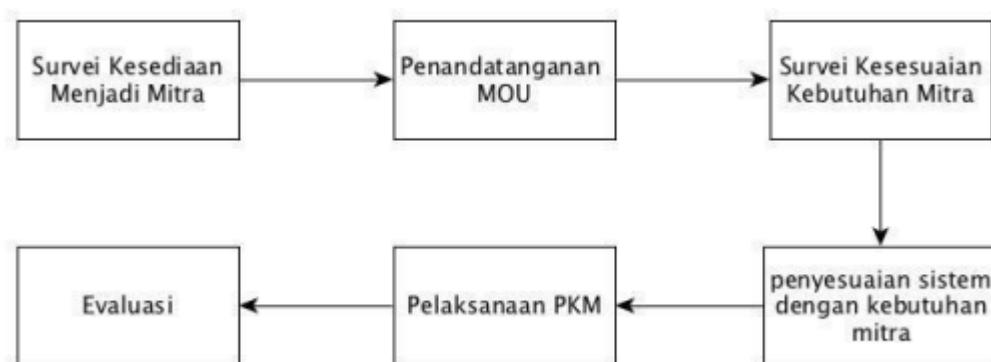
BUMDES Segeran yang berada di kantor Kuwu Desa segeran Kabupaten Indramayu merupakan Bumdes yang aktif dalam pengelolaan hasil-hasil usaha dari Masyarakat di Desa Segeran. Sejak aktif, dalam proses pemasaran untuk hasil usaha masyarakatnya belum pernah diadakan pelatihan pemasaran maupun penyediaan sistem untuk mendukung dalam proses pemasarannya.



Gambar 1. Peta lokasi kegiatan

III. METODE

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat (PkM) yang akan dikerjakan meliputi beberapa tahap. Dimana tahapan yang ada dilakukan sesuai dengan alur pelaksanaan kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya, yang dimulai dari tahap survei kesediaan mitra pengabdian, penandatanganan Kerjasama, survei kebutuhan dan kegiatan hingga ke pelaksanaan kegiatan.



Gambar 2. Alur Pelaksanaan Pengabdian

1. Survei kesediaan Mitra

Pada tahapan awal kegiatan, team pengabdian melakukan survei kesediaan dari mitra untuk pelaksanaan pengabdian. Dari tahapan ini setelah berdiskusi dan menjelaskan manfaat dari pengabdian akhirnya mitra bersedia untuk menjadi tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

2. Penandatanganan Kerjasama

Setelah mitra sudah bersedia untuk menjadi tempat pelaksanaan pengabdian, maka dilanjutkan untuk penandatanganan Kerjasama agar terjadi kesepahaman Bersama. Tujuan diadakannya penandatanganan kerja sama agar adanya komitmen nyata dari kedua belah pihak.

3. Survei kebutuhan

Langkah selanjutnya dilakukan survei kebutuhan yang mana dari hasil survei didapatkan sebuah ide untuk melakukan sebuah kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes dan penggunaan sistem POS untuk transaksi penjualan hasil usaha masyarakat, serta didapatkan juga tema dan waktu pelaksanaan kegiatan dan mekanisme kegiatannya.

4. Pelaksanaan PKM

Pada tahapan ini team pengabdian dan mitra melakukan kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes dan penggunaan sistem POS untuk transaksi penjualan hasil usaha masyarakat sesui dengan

rencana dan alur yang telah disepakati bersama agar kegiatan berjalan lancar sesuai tujuan yang telah disesuaikan sebelumnya.

Pada kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes dan penggunaan sistem POS untuk transaksi penjualan hasil usaha masyarakat ini dikuti lebih 45 orang peserta dari pihak pengelolah Badan Usaha Milik Desa segeran yang merupakan mitra pengabdian.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes dan penggunaan sistem POS untuk transaksi penjualan hasil usaha masyarakat bersama pengelolah Badan Usaha Milik Desa segeran berjalan lancar dan penuh hikmah, karena telah berhasil membuat pihak yang berpartisipasi sangat antusias mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir.

Kegiatan yang dilakukan dilokasi Balai Desa Segaran, Adapun kegiatan yang dilakukan mulai dari pendampingan pemasaran produk Bersama narasumber yang merupakan praktisi dibidang pemasaran serta pelatihan penggunaan system POS yang diimplementasikan dan digunakan oleh pihak pengelolah Badan Usaha Milik Desa Segeran.



Gambar 3. Poster kegiatan

Dari rangkaian acara yang disusun dan direncanakan telah dilaksanakan secara menyeluruh. Selama kegiatan berlangsung, kelompok pelaksana pengabdian kepada Masyarakat dibantu oleh mahasiswa dan sekretaris Kuwu untuk mengkoordinir peserta kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes dan penggunaan sistem POS untuk transaksi penjualan hasil usaha masyarakat. Adapun kegiatan yang dilaksanakan yakni:

1. Pendampingan pemasaran produk bumdes

Pada sesi pertama kegiatan Sosialisasi bersama pengelolah BUMDES Desa Segeran yakni dilakukan kegiatan pendampingan pemasaran produk bumdes untuk meningkatkan semangat dan antusias peserta dalam memahami kemajuan dan pemanfaatan social media untuk pemasaran hasil usaha dari desa dan bagaimana menarik pembeli untuk bertransaksi di BUMDES Segeran baik secara lurung maupun daring.



Gambar 4. Kegiatan pendampingan pemasaran bersam praktisi

2. Pelatihan penggunaan sistem POS

Kegiatan kedua dalam rangkaian aktifitas peningkatan Sosialisasi ini ialah Pelatihan penggunaan system POS, dimana team pengabdian mengajak peserta pengelolah Badan Usaha Milik Desa Segeran untuk mencoba langsung dan mengajari cara penggunaan sisitem *point of sale* (POS) yang dapat membantu pengelolah dalam mencatat semua transaksi penjualan dan pemantauan stok barang. Adapaun dalam kegiatan ini team pengabdian memberikan cara penggunaan system secara langsung.



Gambar 5. Kegiatan pelatihan penggunaan sistem POS

V. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan ini diharapkan memiliki potensi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai kemajuan dalam promosi dan pemasaran produk yang lebih baik serta guna meningkatkan kemampuan pengelolah dalam pemanfaatan teknologi untuk pencatatan semua transaksi didalam sistem yang terintegrasi. Sangat penting kedepannya diadakan lagi kegiatan-kegiatan serupa yang mungkin menargetkan peserta lebih banyak dan dari berbagai pengelolah Badan Usaha Milik Desa

lainnya yang ada di Kabupaten Indramayu ataupun masyarakat secara umum agar kedepannya masyarakat lebih paham penggunaan sosial media dan sistem POS untuk mengelolah BUMDES mereka masing-masing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih diucapkan kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Indramayu yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian ini melalui dana ADMISI internal Politeknik Negeri Indramayu.

DAFTAR PUSTAKA

- Gani, A. G., Dewi, P. F., & Sugiharto, A. (2023). Sistem informasi point of sale berbasis web pada Dapur Caringin Tilu Bandung. *JSI (Jurnal sistem Informasi)* Universitas Suryadarma, 10(2), 11-22.
- Peraturan Daerah Kabupaten Indramayu. (2021). Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Indramayu Tahun 2021 – 2026. Indramayu: Setda Kabupaten Indramayu.
- Pradini, R. N. (2020). Strategi pengembangan badan usaha milik desa (bumdes) di desa kedungturi kabupaten sidoarjo. *Jurnal pemerintahan dan keamanan publik (JP dan KP)*, 57-67.
- Rozaq, A., Kurniawati, I. D., Yunitasari, Y., & STT, L. S. (2023). Pendampingan Pemasaran Produk UMKM Memanfaatkan Media Sosial Instagram dan Tiktok. *Jurnal Nusantara Berbakti*, 1(1), 88-95.
- Sururama, R., & Masdar, A. A. (2020). Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Desa Pades Desa Batetangga Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar Provinsi Sulawesi Barat. *Jurnal Media Birokrasi*, 87-108.