

DIGITALISASI PRODUK BUMDES BERBASIS E-KATALOG SEBAGAI STRATEGI PROMOSI YANG BERDAYA SAING

Nani Purwati^{1*}, Tri Wahyudi², Akhmad Syukron³, Elly Muningsih⁴

^{1,2,4}Sistem Informasi, Universitas Bina Sarana Informatika, Indonesia

³Sistem Informasi Akuntansi, Universitas Bina Sarana Informatika, Indonesia

nani.npi@bsi.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: BUMDes Usaha Sejahtera memiliki berbagai unit usaha diantaranya Pamsimas, Usaha Jasa Catering, Pengadaan ATK, Warung Sembako, Pengadaan Material Bangunan, Pemasaran hasil UMKM desa dan Peternakan. Permasalahannya BUMDes dari segi aspek sdm adalah kurangnya kemampuan dan keterampilan SDM pengelola BUMDes dalam memanfaatkan Teknologi Informasi dan Komunikasi. Sedangkan dari aspek TIK belum memanfaatkan media digital sebagai bahan promosi dan Informasi berbagai produk yang dimiliki. Memiliki berbagai unit usaha dan produk akan tetapi masih kurang sosialisasi terhadap warga mengenai apa saja produk yang dimiliki BUMDes karena keterbatasan media promosi yang belum memanfaatkan digitalisasi marketing. Pengabdian masyarakat ini bertujuan mengembangkan aplikasi E-Katalog untuk membantu BUM Desa dalam meningkatkan media promosi dan Informasi. Metode pengabdian Masyarakat ini menggunakan metode partisipasi mitra, mitra ikut terlibat aktif dalam kegiatan sosialisasi digitalisasi produk BUMDes berbasis e-katalog. Hasil evaluasi menggunakan kuisioner pretest dan posttest menunjukkan terjadinya peningkatan kemampuan peserta dalam mengelola website berbasis e-katalog sebanyak 90%, dan sebanyak 100% dari peserta sepakat bahwa e-katalog sangat membantu sebagai media promosi produk BUMDes Usaha Sejahtera Desa Pejengkolan. Saran pengabdian selanjutnya adalah perlu diadakan pelatihan foto produk yang menarik.

Kata Kunci: BUMDes; Digitalisasi; E-Katalog.

Abstract: BUMDes Usaha Sejahtera has various business units including Pamsimas, Catering Services, Stationery Procurement, Grocery Stores, Building Material Procurement, Marketing of Village MSMEs and Animal Husbandry. The problem of BUMDes in terms of human resources is the lack of ability and skills of BUMDes management human resources in utilizing Information and Communication Technology. While from the ICT aspect, digital media has not been utilized as promotional material and information for various products owned. Having various business units and products, but there is still a lack of socialization to residents about what products BUMDes has due to limited promotional media that has not utilized digital marketing. This community service aims to develop an E-Catalog application to help BUM Desa in improving promotional media and information. This community service method uses the partner participation method, partners are actively involved in the socialization activities of BUMDes product digitalization based on e-catalog. The results of the evaluation using pre-test and post-test questionnaires showed an increase in participants' ability to manage e-catalog-based websites by 90%, and 100% of participants agreed that the e-catalog was very helpful as a promotional media for BUMDes Usaha Sejahtera products in Pejengkolan village. The next community service suggestion is that it is necessary to hold attractive product photo training.

Keywords: BUMDes; Digitalization; E-Catalog.



Article History:

Received: 13-09-2024

Revised : 11-10-2024

Accepted: 14-10-2024

Online : 16-10-2024



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

A. LATAR BELAKANG

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah lembaga usaha desa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintahan desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa dan dibentuk berdasarkan kebutuhan dan potensi desa (Kemitraan et al., 2024). Pendirian dan pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah perwujudan dari pengelolaan ekonomi produktif desa yang dilakukan secara Kooperatif, Partisipatif, Emansipatif, Transparansi, Akuntabel dan Sustaniabel (Aditama & Winarto, 2021). BUMDes selain ditujukan sebagai upaya meningkatkan perekonomian desa juga bermanfaat meningkatkan lapangan pekerjaan serta memiliki landasan hukum yang kuat (Pendahuluan, 2013).

Kehadiran BUMDes sangat vital bagi kemajuan suatu desa, tetapi keberhasilannya sangat bergantung pada kemampuan dan keterampilan para pengelolanya. Oleh karena itu, penting bagi para pengelola BUMDes untuk memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai agar tujuan utama pendirian BUMDes dapat tercapai dengan baik. Pengelolaan yang baik akan berkontribusi pada perkembangan ekonomi desa dan membantu masyarakat meraih kesejahteraan.

BUMDes Usaha Sejahtera desa Pejengkolan memiliki nomor badan hukum AHU-05237.AH.01.33.TAHUN 2023, meski BUMDes sudah terbentuk sejak tahun 2016 lalu. BUMDes Pejengkolan menaungi UMKM desa Pejengkolan serta Pamsimas. Selain itu BUMDes Usaha Sejahtera juga memiliki beberapa fokus usaha diantaranya pengadaan ATK, pengadaan material bangunan, Usaha Sembako, Jasa Catering dan pengadaan bibit pertanian. Informasi mengenai produk yang dimiliki UMKM desa Pejengkolan serta berbagai produk usaha BUMDes belum tersosialisasi dengan baik dan belum memiliki media promosi yang mendukung usaha BUMDes. Dari segi SDM Pengelola BUMDes Usaha Sejahtera juga masih sangat minim keterampilan dan kemampuan dalam memanfaatkan digitalisasi marketing di era digital seperti sekarang.

Pelaku usaha diberbagai sektor saat ini sangat membutuhkan penerapan digitalisasi marketing. Beberapa pengabdian masyarakat sebelumnya mengenai penerapan digitalisasi marketing melalui berbagai platform terbukti efektif membantu memberikan pemahaman dan meningkatkan keterampilan mitra mengenai TIK diantaranya (Setyowati et al., 2024)(Fakhriyyah et al., 2021)(Khotimah et al., 2024). Dalam pengabdian masyarakatnya memberikan keterampilan mengenai pemanfaatan marketplace sebagai media promosi dan meningkatkan jangkauan pemasaran pada umkm.

Pengabdian sebelumnya mengenai penerapan e-katalog diantaranya oleh Wijayanti et al. (2022) dan Purwati (2024) dengan menerapkan e-katalog sebagai media pemasaran online pada kelompok tani. Sedangkan, Widodo et al. (2022) membuat e-katalog untuk umkm sebagai strategi penjualan dimasa pandemi covid 19. Dalam upaya mempermudah pemasaran Fatchan

et al. (2023) dan Covid et al. (2022) memberikan pelatihan e-katalog didalam marketplace untuk umkm. Hasil pengabdian implementasi e-katalog menunjukkan hasil peningkatan penjualan produk (Maharani et al., 2024). Beberapa pengabdian sejenis juga menunjukkan hasil dampa positif terhadap mitra (Putra & Rahayu, 2022)(Dewi & Asmarawati, 2024)(Lavansa & Billah, 2022). Pengabdian kali ini memberikan pembekalan sekaligus membangun aplikasi e-katalog sebagai upaya strategi promosi yang berdaya saing.

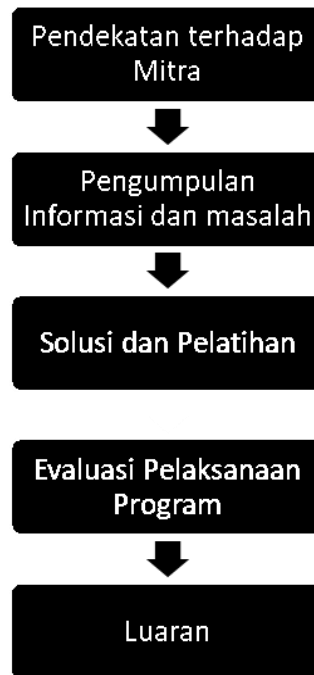
Pengabdian Masyarakat ini bertujuan melakukan digitalisasi produk BUMDes berbasis e-katalog. Dalam aplikasi e-katalog berbasis website yang dibangun terdapat menu-menu diantaranya menu produk yang dimiliki oleh BUMDes Pejengkolan sehingga membantu calon pembeli melihat dan menentukan jenis produk yang akan dipilih. E-katalog ini juga bermanfaat sebagai strategi promosi yang berdaya saing.

Secara keseluruhan, e-katalog ini diharapkan tidak hanya berfungsi sebagai alat pemasaran, tetapi juga sebagai strategi promosi yang berdaya saing. Dengan adanya e-katalog, BUMDes Usaha Sejahtera dapat meningkatkan visibilitas produk-produk yang mereka tawarkan, serta menarik lebih banyak pembeli. Melalui upaya digitalisasi ini, diharapkan BUMDes Pejengkolan dapat mencapai tujuan perekonomian yang lebih baik dan mendukung perkembangan masyarakat desa secara keseluruhan.

B. METODE PELAKSANAAN

BUMDes Usaha Sejahtera yang terletak di Desa Pejengkolan telah dibentuk sejak tahun 2016. BUMDes ini berfungsi sebagai wadah untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang ada di desa tersebut, serta mengelola program Pamsimas. Selain itu, BUMDes Usaha Sejahtera memiliki beberapa fokus usaha, antara lain pengadaan alat tulis dan kantor (ATK), penyediaan material bangunan, usaha sembako, jasa catering, serta pengadaan bibit untuk pertanian.

Metode pengabdian masyarakat yang dijelaskan dalam Gambar 1 ini terdiri dari empat tahap utama yang dirancang untuk memastikan keberhasilan pelaksanaan program. Pertama, tahap pendekatan mitra dilakukan melalui survei dan observasi, termasuk wawancara untuk menganalisis situasi serta permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya, informasi dan masalah dikumpulkan dari pengelola BUMDes Usaha Sejahtera Desa Pejengkolan untuk mengidentifikasi tantangan yang perlu diatasi. Pada tahap ketiga, solusi dan pelatihan dirancang berdasarkan kesepakatan dengan mitra, untuk memenuhi kebutuhan mereka. Terakhir, tahap evaluasi pelaksanaan program dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada mitra, guna menilai efektivitas dan dampak dari pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan. Adapun metode pelaksanaannya seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

1. Tahap pendekatan Mitra

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan survei dan observasi terhadap mitra. Tim melakukan wawancara dan pendekatan guna mengetahui analisa situasi mitra dan permasalahan yang dihadapi mitra.

2. Tahap Pengumpulan Informasi dan masalah

Setelah melakukan pendekatan terhadap mitra serta analisa situasi mitra, kemudian tahap selanjutnya pengusul mengumpulkan informasi melalui wawancara terhadap pengelola BUMDes Usaha Sejahtera Desa Pejengkolan . Dari pengumpulan informasi diperoleh permasalahan yang dihadapi mitra.

3. Tahap Solusi dan Pelatihan

Pada tahap ini sudah diperoleh kesepakatan oleh mitra untuk diberikan solusi dan pelatihan yang dibutuhkan sesuai permasalahan yang dihadapi.

4. Evaluasi Pelaksanaan Program

Pada tahap ini adalah tahap evaluasi atas pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan. Evaluasi melalui quisioner yang disebarkan kepada mitra.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 8 September 2024 yang bertempat di Balai Desa Pejengkolan. Acara dimulai dari pukul 09.00 sampai dengan selesai dengan dihadiri oleh pengurus BUMDes dan pemerintah desa setempat.

1. Tahap Pendekatan Mitra

Sebelum menentukan tema pengabdian masyarakat, pengusul melakukan pendekatan terhadap mitra BUMDes Usaha Sejahtera desa Pejengkolan, pada tahap ini diperoleh analisa situasi mitra. Pada gambar 2 berikut ini adalah dokumentasi pada saat melakukan FGD dengan mitra sebagai upaya pendekatan terhadap mitra, seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. FGD sebagai tahap pendekatan terhadap mitra

2. Pengumpulan Informasi dan Masalah

Setelah melakukan survei, wawancara dan pendekatan terhadap mitra berikut permasalahan yang dapat diidentifikasi, seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Uraian Informasi dan Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Uraian
1	Jaringan pemasaran masih terbatas dan kurang luas	Jaringan pasar yang kurang luas mengakibatkan penjualan kurang tercapai sesuai target. Hal ini tentu sangat membutuhkan pelatihan bagaimana memperluas pemasaran di era serba digital seperti sekarang ini
2	Kurangnya pengetahuan dalam mengelola dan mengembangkan usahanya	Melihat hal ini maka diberikan pelatihan kewirausahaan serta pelatihan dan implementasi sistem e commerce terutama dalam pengembangan usahanya.
3	Kemampuan dan keterampilan SDM dibidang TIK sangat minim.	Pengelola BUMDes Usaha Sejahtera memiliki latar belakang Pendidikan yang berbeda-beda dengan Pendidikan rata-rata merupakan lulusan SMA sederajat. Kemampuan dalam mengelola BUMDes serta pengetahuan digitalisasi marketing masih sangat perlu pendampingan.

Berdasarkan Analisa situasi dan permasalahan pada mitra maka tujuan pengabdian Masyarakat ini adalah Membuat aplikasi e-Commerce berbasis e-katalog sebagai media promosi yang berdaya saing serta memberikan pelatihan Pengelolaan dan manajemen BUMDes.

3. Solusi dan Pelatihan

Sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra, tim pengabdian membuat sebuah aplikasi e-commerce berbasis e-katalog guna meningkatkan sistem promosi yang berdaya saing. Adapun aplikasi yang tim sumbangkan kepada mitra sebagai bentuk solusi adalah <https://BUMDesusahasejahtera.biz.id>. Pelatihan ini diikuti 10 peserta yang merupakan pengurus inti BUMDes Usaha Sejahtera desa Pejengkolan, seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Tampilan website e-katalog BUMDes Pejengkolan

Kegiatan pelatihan dengan metode workshop, peserta dipandu dan praktek langsung dalam mengelola website e-katalog yang sudah dibangun oleh tim pengabdian. Pada saat pelatihan, terjadi interaksi dua arah yang baik antara tim pengabdian dan peserta. Pada Gambar 4 merupakan dokumentasi pada saat kegiatan pelatihan berlangsung.



Gambar 3. Dokumentasi pada saat implementasi e-katalog

4. Evaluasi Pelaksanaan Program

Hasil evaluasi pretest dan posttest menunjukkan adanya peningkatan pada tiap indikator penilaian, kemampuan mitra dalam mengelola aplikasi e-katalog meningkat 90%. Tabel 2 berikut ini merupakan hasil evaluasi pre test dan pos test yang sudah dilaksanakan.

Tabel 2. Hasil Evaluasi

No	Indikator Penilaian	Pre Test	Post Tes
1	Apakah sudah mengenal e-katalog	40%	100%
2	Jangkauan pemasaran	20%	80%
3	Kemampuan mitra dalam menggunakan e-katalog	10%	100%
4	Apakah e-katalog mampu membantu pemasaran produk	10%	100%

5. Kendala yang Dihadapi atau Masalah Lain yang Terekam

Dalam proses implementasi e-katalog untuk BUMDes Usaha Sejahtera terdapat kendala yaitu dalam persiapan foto produk untuk bahan upload di katalog produk yang ada di website <https://BUMDesusahasejahtera.biz.id>. Atas permasalahan ini untuk kedepannya perlu sekali pelatihan foto produk yang baik bagi mitra.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di BUMDes Usaha Sejahtera berhasil meningkatkan keterampilan mitra dalam pengelolaan aplikasi e-katalog. Hasil evaluasi yang diperoleh dari pre-test dan post-test menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam setiap indikator penilaian. Misalnya, pemahaman peserta mengenai e-katalog meningkat dari 40% pada pre-test menjadi 100% pada post-test. Jangkauan pemasaran juga mengalami peningkatan dari 20% menjadi 80%. Selain itu, kemampuan mitra dalam menggunakan e-katalog melonjak dari 10% menjadi 100%, dan 100% peserta sepakat bahwa e-katalog sangat membantu sebagai media pemasaran produk. Secara keseluruhan, terdapat peningkatan keterampilan mitra sebesar 90%, yang menunjukkan bahwa program pelatihan dan implementasi e-katalog telah efektif dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk pemasaran, sehingga dapat meningkatkan daya saing produk BUMDes. Saran untuk pengabdian selanjutnya sebaiknya diberikan pelatihan keterampilan membuat foto produk yang menarik sebagai penunjang peningkatan efektifitas dan kegunaan website e-katalog yang telah diimplementasikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bina Sarana Informatika yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Aditama, N. P., & Winarto, A. E. (2021). *SUNGAI TABUK*. 41–53.
- Covid-, M. P., Suryono, A., Rahayu, Y. D., Winasis, M. A., & Murod, M. F. N. (2022). *E-Katalog Dalam Pemasaran Barang / Jasa Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam*. 2(2), 66–69.
- Dewi, A. M., & Asmarawati, S. G. (2024). *Pendampingan Ekatalog CV Marthani*

- Guna Meningkatkan Penjualan Produk.* 5(2), 584–588.
- Fakhriyyah, D. D., Sari, A. F. K., Damayanti, L. A., & Susilawati, M. (2021). Perluasan Pangsa Pasar Produk UMKM Selama Pandemi Covid-19 melalui Pemanfaatan Marketplace. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 2(3), 180. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v2i3.13197>
- Fatchan, M., Firmansyah, A., & Setyaningrum, R. P. (2023). *Implementasi E-Katalog di Marketplace UMKM Bekasi Mart pelanggan berbasis online dengan membuat satu marketplace yang didalamnya terdiri dari.* 01(01), 64–71.
- Kemitraan, P., Melalui, M., Usaha, B., Desa, M., Sebagai, B., Ekonomi, P., Guna, M., Nurussa, E., Astari, D. W., & Ashari, W. M. (2024). *Jurnal abdi insani.* 11, 64–72.
- Khotimah, K., Sari, S., & Tuah Negeri Dumai, S. (2024). Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pajak (EJAK) Pengaruh Pemasaran Online, Online Customer Review Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian The Influence Of Online Marketing, Online Customer Reviews And Price On Purchasing Decisions. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pajak (EJAK)*, 4(1), 18–25. <https://ojs-ejak.id/index.php/Ejak>
- Lavansa, A. E., & Billah, M. (2022). *No Title.* 1(4), 92–99.
- Maharani, I. P., Mufarrokha, L., & Suryaningsih, R. T. (2024). *Pemanfaatan e-katalog berbasis digital marketing pada budidaya tambak.* 5(225), 478–488. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v5i3.22029>
- Pendahuluan, I. (2013). *Fiat Justitia Jurnal Ilmu Hukum Volume 7 No. 3, Sept – Des. 2013.*, 7(3), 355–371.
- Putra, J. A., & Rahayu, S. (2022). *Pendampingan Implementasi Serta Edukasi Sistem Informasi e-Katalog Pendampingan Implementasi Serta Edukasi Sistem Informasi e-Katalog Berbasis Website Pada Industri Kerajinan Batu Sanggar Ananta , Magelang , Jawa Tengah.* June.
- Setyowati, A. I., Fitri, A., Aden, N., Retnawati, R., Sakti, R. K., Utomo, S., Rizky, S., & Lestari, M. (2024). *Strategi Pemasaran Bibit Tanaman dalam Meningkatkan Perekonomian di Desa Juwet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk Jawa Timur.* 4(3), 557–566.
- Silalahi, U. (2015). Metode Penelitian Sosial Kuantitatif. *Journal of Visual Languages & Computing*, 11(3), 287–301.
- Tani, K. (2024). *Implementasi Website E-Commerce Tanibahagia . WEB . ID.* 8(3), 2–5.
- Widodo, A., Wijayangka, C., Rubiyanti, R. N., Susanty, A. I., Silvianita, A., Saragih, R., Indah, G., Ibnugraha, P. D., & Rosmiati, M. (2022). *Workshop Dan Pelatihan Pembuatan E-Katalog Sebagai Media Penjualan Online Dan Cloud Application Untuk Umkm Saat WFH COVID-19.* 05(01), 1–12.
- Wijayanti, R. R., Ardhiarisca, O., Rediyanto, C. T., Kembang, S., & Sumber, T. (2022). *Peningkatan Pemasaran Produk Melalui Pelatihan e-Katalog dan Peningkatan Kesadaran Kesehatan Lingkungan Kerja di Kelompok Tani Kopi Sumber Kembang.* 7(3), 456–460.