

**UPAYA PENINGKATAN PRODUKTIVITAS BUMDES DAN UMKM
DALAM PANDEMI COVID-19 DI DESA KUWUM**

**I Gusti Agung Ayu Istri Lestari¹⁾, Dewa Gede Agung Gana Kumara²⁾, I Made
Purnayasa Wijaya³⁾**

^{1, 3)}Fakultas Teknik Universitas Mahasaraswati Denpasar

²⁾Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email : gekistri82@unmas.ac.id, dewagana@unmas.ac.id, madeputna767@gmail.com

ABSTRAK

Dampak Pandemi Covid-19 dari awal Maret 2020 di Indonesia sudah dirasakan oleh beberapa sektor, namun sektor yang paling merasakan dampak Pandemi Covid-19 ini yaitu sektor pariwisata. Sejak adanya Covid-19 ini semua negara di dunia menjadi tertutup bagi wisatawan yang ditujukan untuk mengurangi dampak dan penyebaran Covid-19 ini. Hal ini menyebabkan hampir semua perusahaan dan penggelut UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia khususnya di Bali mengalami penurunan produktivitas dan omset penjualan. Hasil Observasi yang dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian Unmas Denpasar terdapat permasalahan di BumDes Desa Kuwum, dimana BumDes Desa Kuwum hanya bergerak di tempat, kurang produktif serta tidak ada inovasi pelayanan di tengah pandemi. Begitu pula warung Bu Yoga yang tepat berdampingan dengan Bumdes Desa Kuwum kurang kreatif dalam menawarkan produk yang dijual.

. Untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi agar tetap berjalan di tengah Wabah Covid-19 ini, Tim Pelaksana dari Pengabdian Masyarakat Unmas Denpasar (PPM) mencoba membantu UMKM BumDes Desa Kuwum dan Warung Bu Yoga yang ada di Desa Kuwum. Metode yang digunakan yaitu metode pendampingan dalam hal pembuatan brosur sebagai media pemasaran dan mencari alternatif-alternatif strategi untuk membangkitkan kembali keberadaan Bumdes dan Warung Bu Yoga di Desa Kuwum serta metode pelatihan yaitu dengan memberikan pelatihan kepada pengurus Bumdes dan pemilik UMKM dalam menggunakan sosial media sebagai sarana dalam mempromosikan produk-produk yang dijual.

Hasil kegiatan ini menjadikan Bumdes dan UMKM di Desa Kuwum memiliki inovasi dan kreativitas dalam menyediakan produk serta mempromosikan produk yang diperlukan oleh masyarakat melalui media sosial, mampu memberikan pelayanan yang lebih baik kepada masyarakat Desa Kuwum serta secara tidak langsung kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat di Desa Kuwum di tengah pandemi Covid 19

Kata Kunci: Covid-19, Bumdes, UMKM, Desa Kuwum

ANALISI SITUASI

Desa Kuwum adalah suatu wilayah administratif pemerintahan yang berada di wilayah Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Desa

Kuwum memiliki 4 banjar, yaitu Banjar Kuwum, Banjar Nyelati, Banjar Balangan, dan Banjar Balangan Kangin. Desa Kuwum merupakan daerah dengan penduduk yang memiliki karakteristik bervariasi seperti PNS, petani, pedagang, dan sebagainya.

Keanekaragaman latar belakang, profesi, dan karakteristik tersebut melahirkan kebutuhan dan tuntutan yang berbeda-beda. Perbedaan tersebut menjadikan Desa Kuwum menjadi sebuah wilayah yang penuh dengan berbagai macam aktivitas. Salah satu aktivitas masyarakat yang paling menonjol pada saat pandemic covid-19 ini adalah aktivitas UMKM di bidang makanan dan minuman.

Saat ini Desa Kuwum adalah satu wilayah yang terdampak virus Corona. Sudah satu tahun lebih virus ini menyebabkan kelumpuhan ekonomi, tidak terkecuali di Desa Kuwum yang sebagian masyarakatnya bekerja di sektor pariwisata. Adanya kelumpuhan di sektor pariwisata akibat pandemi Covid 19, sebagian besar penduduk di Desa Kuwum memilih beralih ke bidang pertanian dan sebagiannya memilih membuat usaha (UMKM). Pada Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini, tim pelaksana pengabdian Unmas Denpasar berencana menjadikan para pelaku UMKM di Br. Kuwum Desa Kuwum sebagai masyarakat sasaran. Hal ini dirasakan secara signifikan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mengalami krisis ekonomi. Pasalnya, menurunnya daya beli masyarakat akibat pandemi Covid-19 juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Krisis ekonomi yang dialami UMKM tanpa disadari dapat menjadi ancaman bagi perekonomian nasional.

Hasil observasi dan pengamatan yang tim pengabdian Unmas Denpasar lakukan, yaitu pada saat proses wawancara terhadap Kelihan Dinas Br. Kuwum banyak sekali permasalahan yang terdapat pada UMKM yang ada di Desa Kuwum, dan masalah yang paling dirasakan adalah pada UMKM Bumdes. BumDes tersendiri adalah UMKM milik Desa yang berada di bawah Pengawasan Kelihan Dinas, pasalnya Bumdes di Desa Kuwum hanya bergerak di tempat tanpa adanya evaluasi dan inovasi terhadap kinerja perusahaan dan karyawan, dan pada UMKM lainnya seperti warung dan UMKM rumahan permasalahannya yaitu kurang kreativitas dalam menawarkan produk yang dijual

Berdasarkan hasil observasi terhadap permasalahan yang terjadi di BumDes dan UMKM (Warung Bu Yoga) di Desa Kuwum tersebut, kegiatan yang dilaksanakan oleh tim pelaksana pengabdian Unmas Denpasar Untuk membangkitkan kembali kondisi perekonomian di Desa Kuwum akibat pandemi covid 19 adalah Membantu warga Desa Kuwum dalam mencari solusi permasalahan yang dihadapi melalui mitigasi dan pemulihan. Langkah mitigasi prioritas jangka pendek adalah dengan menciptakan stimulus pada sisi permintaan dan mendorong platform digital (*online*) untuk memperluas kemitraan. Hal yang dilakukan adalah dengan membantu Bumdes dalam mendesain brosur yang berisi daftar harga pengambilan barang dari Bumdes yang akan disebar ke warung-warung sekitar dengan harapan warung-warung yang ada di Desa Kuwum bisa membeli barang-barang dagangan dengan harga yang masih bisa bersaing dengan distributor lainnya serta fasilitas kredit yang diberikan dalam pengambilan barang dagangan kepada pemilik warung, selain warung yang menjadi sasaran lainnya adalah warga Desa Kuwum yang diharapkan dapat membeli

barang di BumDes. Upaya lainnya yaitu dengan membantu memasarkan produk yang ditawarkan di Bumdes melalui sosial media serta upaya meningkatkan kerjasama dalam pemanfaatan inovasi dan teknologi yang dapat menunjang perbaikan mutu dan daya saing produk serta peningkatan pelayanan kepada konsumen. Untuk membantu UMKM yang lain hal dilaksanakan oleh tim pengabdian Unmas Denpasar adalah dengan membantu pemasaran produk secara online, membantu mencari alternatif menu baru serta membantu membuat daftar menu yang ditawarkan.

PERUMUSAN MASALAH

1. Kurangnya inovasi dan strategi dari Bumdes di Desa Kuwum dalam memasarkan produk sehingga Bumdes tidak bisa berkembang sesuai harapan
2. Bagaimana cara agar warung atau usaha mikro dapat bersaing di pandemi covid-19 ini ?

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Adapun Solusi yang diberikan oleh Tim Pengabdian Unmas Denpasar adalah:

1. Memberikan inovasi terhadap cara marketing produk dengan membantu membuat brosur daftar harga pengambilan barang dari distributor terhadap warung-warung sekitar dan disebar ke warung-warung sekitar dengan harapan warga membeli barang di BumDes
2. Memberikan masukan kepada BUMDES agar memberikan kredit pengambilan barang dagangan kepada para pemilik warung
3. Siap antar berapapun pengambilan barang demi kepuasan pelanggan dan agar mendapatkan kepercayaan mitra
4. Membantu memasarkan barang/produk lewat sosial media dan memberikan info jika ada barang yang promo dari BumDes
5. Membantu memasarkan produk yang dijual oleh UMKM secara online serta meningkatkan inovasi barang dagangan yaitu dengan menjual nasi jinggo pada jam malam dengan selalu memperhatikan protokol kesehatan.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode yang dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian masyarakat Unmas Denpasar adalah sebagai berikut:

1. Metode Pendampingan
Metode ini dilaksanakan dalam upaya membantu Bumdes dalam membuat Brosur sebagai sarana dalam memasarkan produk-produk yang ditawarkan, membantu mencari alternatif-alternatif strategi untuk membangkitkan kembali keberadaan Bumdes Desa Kuwum dalam upaya menstabilkan keadaan perekonomian di Desa Kuwum di masa pandemi covid 19.
2. Metode Pelatihan
Metode Pelatihan ini merupakan metode yang dilaksanakan untuk memberikan

pelatihan kepada pengurus Bumdes dan pemilik UMKM dalam menggunakan sosial media sebagai sarana dalam mempromosikan produk-produk yang dijual oleh Bumdes dan UMKM serta memberikan pelatihan mengenai strategi agar mampu tetap bersaing dimasa pandemi seperti mencari alternatif barang dan menu yang dapat dijual dengan mengikuti trend pasar

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Pengabdian ini menyasar BumDes di Desa Kuwum yang selama ini tidak mengalami perkembangan akibat adanya pandemi covid 19. Tim Pengabdian Unmas Denpasar membantu dalam meningkatkan inovasi, melakukan evaluasi serta membantu mencari solusi sehingga BumDes bisa berkembang sesuai harapan masyarakat Desa Kuwum. Adapun hal yang dilaksanakan oleh Tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat Unmas Denpasar adalah sebagai berikut :

1. Pertama tim pelaksana pengabdian mencari tahu harga beli dan harga jual warung-warung di Desa Kuwum langsung ke pemilik warung
2. Kedua tim pelaksana mencocokkan harga beli dan harga jual Bumdes dengan harapan agar Bumdes bisa menjadi distributor untuk warung-warung yang ada di Desa Kuwum.
3. Ketiga BumDes menyediakan produk yang diperlukan oleh konsumen dengan langsung membeli ke pabriknya, agar menjadi tangan pertama dan dapat menjual dengan harga yang lebih murah dan bersaing dengan distributor lainnya.
4. Keempat Tim pelaksana membantu dalam mendesain dan menyebarkan Brosur yang menampilkan barang-barang yang ditawarkan di Bumdes.

Dengan cara diatas didapatkan keberhasilan yaitu adanya peningkatan jumlah penjualan dari hari ke hari, hal ini di dukung dari brosur yang disebar ke warung-warung sekitar dan menawarkan secara langsung barang dagangan ke warung-warung agar didapatkan komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli dan menggunakan media sosial sebagai media pemasaran yang kedua dalam memperkenalkan produk ke media sosial seperti facebook dan instagram, hal ini dapat meningkatkan kualitas pemasaran karena dengan media sosial pemasaran produk dapat dijangkau dengan luas oleh konsumen atau target pasar. Inovasi yang tim pelaksana berikan yaitu bagaimana cara melayani pembeli serta langsung menawarkan barang lain agar pembeli atau konsumen dapat tertarik kepada barang dagangan yang telah ditawarkan serta mengevaluasi pembelian barang yang nanti akan dijual kembali ke warung-warung atau ke konsumen langsung agar lebih murah dijual ke pedagang daripada konsumen langsung. Hal ini dikarenakan BumDes mempunyai tugas untuk mensejahterakan masyarakat atau pedagang, sehingga barang yang dijual oleh pedagang atau pemilik warung ke konsumen diharapkan sama dengan yang dijual oleh BumDes, agar masyarakat lebih memilih membeli di warung daripada di BumDes, akan tetapi harga yang dijual oleh BumDes ke pedagang lebih murah daripada kekonsumen, agar

pedagang dan BumDes tidak saling bersaing. Pembelian barang oleh Bumdes juga sudah dirubah yaitu dari yang membeli dari tangan pertama berubah dan pembeliannya sekarang langsung dari pabriknya, agar di dapat hasil yang maksimal, perubahan ini membuat BumDes yang dulunya menjadi warung biasa yang hanya membantu dalam kegiatan pertanian dan peternakan kini berubah menjadi distributor ke warung-warung.

Evaluasi yang tim pelaksana lakukan dalam bidang pertanian dan peternakan yaitu dalam pelayanan dan perhatian masyarakat yang bekerjasama dengan BumDes ketika dalam masa pemeliharaan tanaman di sawah karena dalam fase tersebut akan banyak terjadi hambatan dikarenakan hama atau sejenisnya, dan ketika petani atau peternak mengalami kerugian atau gagal panen, pihak Bumdes harus siap membantu dana dan lebih memperhatikan serta memberikan solusi dan evaluasi setiap 2 minggu sekali agar modal yang sudah Bumdes tanamkan mendapatkan hasil atau bisa berputar, agar petani atau peternak dan pihak BumDes tidak mengalami kerugian.



Gambar 1. Desain brosur



Gambar 2. Promosi BumDes ke warung-warung



Gambar 3 Pemasaran online oleh karyawan BumDes

Untuk permasalahan yang kedua yaitu membantu UMKM dalam hal ini Warung Bu Yoga, agar bisa tetap bersaing di masa pandemi Covid 19. Warung Bu Yoga merupakan warung yang tepat terletak di depan BumDes Desa Kuwum dan berada di samping kantor Desa Kuwum. Warung ini baru saja dibuka dikarenakan penghasilan pemilik yang kurang dan membuka warung dengan tujuan untuk menunjang perekonomian keluarga di tengah pandemi covid 19. Warung Bu Yoga belum banyak menjual produk. Pendampingan oleh tim pelaksana pengabdian Unmas Denpasar yang dilaksanakan terhadap Warung Bu Yoga yaitu dengan meningkatkan inovasi dengan pemanfaatan operasional di jam malam dengan melaksanakan

penjualan nasi jinggo sehingga dapat meningkatkan penjualan secara maksimal. Adapun inovasi lain yang tim pelaksana pengabdian berikan adalah dengan menjual produk baru seperti nasi goreng spesial, mie goreng lalah manis serta membantu penjualannya lewat online dan memberikan pelayanan dengan pesan-antar agar dapat meningkatkan nilai eksistensi, kualitas dan kuantitas serta dapat bersaing dengan pasar lainnya. Adapun hasil evaluasi terhadap sistem penjualan seperti ini adalah cara melayani pelanggan agar lebih sabar dan mengikuti kemauan pembeli dikarenakan semua pembeli memiliki karakter yang berbeda-beda dan harus pandai dalam menawarkan produk agar pembeli tertarik untuk membeli produk lain yang ditawarkan, memberikan gratis ongkir setiap pembelian diatas lima puluh ribu rupiah serta dibutuhkan ide-ide kreatif untuk menciptakan produk baru untuk dijual dengan mengikuti trend pasar yang sedang berkembang. Tim pengabdian juga memberikan inovasi dengan menu yang ditawarkan yang sedang berkembang di pasar seperti es kopi. Tim Pengabdian juga membantu dalam membuat daftar menu yang ditawarkan agar mempermudah dalam proses jual-beli dan pemasaran.

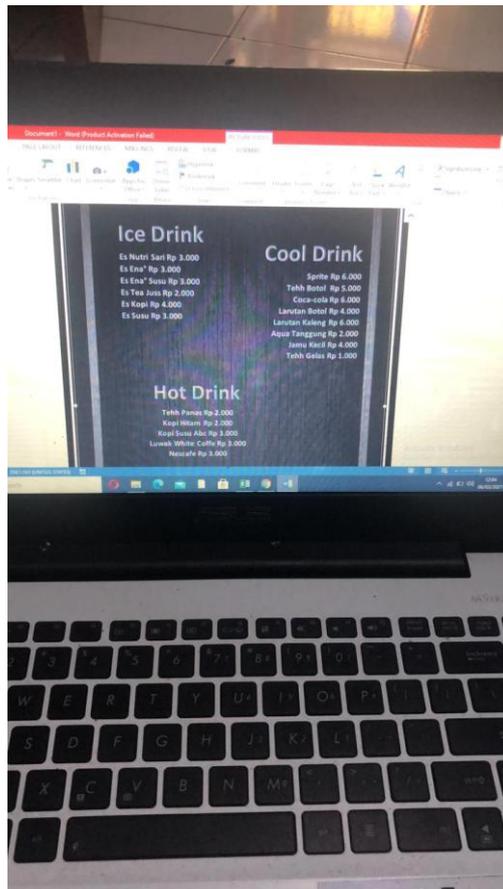
Dalam pemberian inovasi dan evaluasi, serta pelaksanaan yang tim pengabdian lakukan didapatkan keberhasilan yaitu adanya peningkatan jumlah penjualan dari hari ke hari, hal ini di dukung dari media sosial sebagai media pemasaran kedua dalam memperkenalkan produk yang ditawarkan. Adapun penghambat dari kegiatan ini yaitu kurang inovasi terhadap menu baru. Solusi yang kami berikan yaitu mencari referensi menu baru yang sedang trend di masyarakat seperti Minuman Boba, Frozen Food dan lainnya.



Gambar 4 Pemanfaatan jam malam oleh Warung Bu Yoga



Gambar 5 pembuatan minuman baru bersama mitra



Gambar 6 Pembuatan Daftar Menu

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yang berpartisipasi adalah pengelola Bumdes di Desa Kuwum serta pemilik usaha UMKM yaitu Bu Yoga. Dalam kegiatan ini mitra bersama tim pengabdian masyarakat merencanakan strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh tim pengabdian masyarakat di lapangan dan pemantauan dilakukan bersama agar didapatkan hasil yang optimal, serta melakukan evaluasi terhadap kendala dalam pelaksanaannya. Ketua masing-masing UMKM membantu dalam hal memberikan informasi yang dibutuhkan oleh tim pengabdian masyarakat untuk dievaluasi kembali dan menemukan solusi dalam permasalahan mitra terhadap UMKM-nya, pelaksanaan dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat yang turun langsung ke lapangan guna mencari informasi yang dibutuhkan, kemudian membuat brosur dan dibagikan ke warga sekitar. Pemantauan dilakukan setiap minggu agar dapat dilakukan penanganan yang cepat jika terjadi kendala dalam pelaksanaannya serta hasil yang belum optimal.

Adapun upaya yang harus dilakukan kedepannya untuk meningkatkan kinerja dari UMKM yang terdampak pandemi Covid-19 (Mirayanti, 2020), yaitu :

1. Terus melakukan inovasi kedepannya dengan melihat peluang yang tercipta yang diakibatkan oleh perkembangan teknologi dengan mengikuti trend yang sedang berkembang di masyarakat.
2. Melakukan evaluasi terhadap inovasi yang telah dilakukan agar kedepannya mendapatkan hasil yang maksimal, serta meningkatkan kualitas dalam pelayanan konsumen secara offline maupun online. Dengan pemasaran online kita bisa menjual produk lebih luas dan dikenal oleh lebih banyak orang kedepannya, serta BumDes bisa membuat suatu kerajinan dengan bekerja sama dengan PKK atau membuat produk sendiri seperti bumbu rujak, jamu serta susu kedelai yang dijual lewat online. Dalam pemasaran offline bisa dititipkan di warung-warung dan bekerja sama dengan pihak lain agar pemasaran lebih cepat dan sesuai dengan target yang sudah ditentukan.
3. Untuk BumDes lebih memperhatikan konsumen serta mitra yang sedang diajak bekerjasama agar mendapatkan keuntungan yang maksimal untuk kedua belah pihak. Serta memasarkan produk dengan cara langsung memasarkan ke warung-warung dengan membawa barang dagangan, dengan begitu barang yang dijual atau target dalam penjualan akan terpenuhi. Pemasaran langsung tidak hanya di kawasan Desa kuwum akan tetapi penawaran dilakukan ke luar kawasan Desa kuwum agar mendapatkan lebih banyak pelanggan tetap dan terpercaya, hal ini dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas dan dapat bersaing dengan para distributor lainnya.
4. Untuk warung Bu Yoga lebih memanfaatkan jam-jam kritis diantara jam 10 malam sampai jam 1 dini hari karena pada jam tersebut para pegawai pabrik roti yang ada di desa kuwum beristirahat dan pasti akan membeli makanan pada warung terdekat. Inilah cara menarik konsumen yang kami inginkan dengan sering memposting instastory di instagram ataupun facebook dengan begitu akan sedikit mempengaruhi target pasar agar membeli makanan di warung Bu Yoga.

Hal inilah yang harus sering dilakukan dalam pemasaran online. Kondisi Warung Bu Yoga yang terletak sangat dekat dengan kantor desa Kuwum bisa dimanfaatkan sebagai peluang untuk menjual nasi campur untuk setiap rapat yang dilakukan oleh aparat desa dan menjadikan kantor desa Kuwum sebagai pelanggan tetap untuk pembelian nasi campur. Selain itu diharapkan lebih memperhatikan produk baru yang trend dikalangan masyarakat serta melakukan evaluasi terhadap menu baru agar mudah diingat oleh target pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa: Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Kuwum dengan mitra UMKM Berupa (BumDes dan warung) telah dapat berjalan dengan baik serta dengan hasil yang sesuai harapan. Hal ini akibat terjalinnya kerjasama yang sangat baik dari semua pihak yaitu aparat Desa Kuwum terutama pengurus Bumdes Desa Kuwum serta Mitra UMKM. Upaya peningkatan kinerja Bumdes dalam hal melayani pelanggan, baik masyarakat maupun UMKM diharapkan mampu meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat di Desa kuwum di tengah pandemi covid 19, berbagai inovasi dalam pelayanan maupun dalam pemasaran produk seperti menggunakan media online dan terjun langsung ke masyarakat yang menjadi target pasar juga diharapkan mampu meningkatkan produktivitas UMKM di tengah lesunya perekonomian di masa pandemi.

Adapun saran yang dapat kami disampaikan yaitu, Dalam Pandemi Covid-19 ini perlunya peningkatan dari solusi yang diberikan dengan cara melakukan evaluasi terhadap pemasaran dan memonitoring setiap penjualan agar didapat hasil yang optimal, serta melakukan peningkatan dalam penyediaan barang dalam jumlah yang banyak sesuai dengan permintaan konsumen, serta lebih aktif di media sosial dalam pemasaran agar masyarakat sekitar ataupun masyarakat luar mengetahui apa yang sedang dipasarkan serta para karyawan harus lebih interaktif dalam melayani pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Mirayanti, D. 2020. Tips Pelaku UMKM Bertahan Hadapi Krisis Akibat Pandemi Virus Corona. Jakarta.

<https://www.google.co.id/amp/amp.kontan.co.id/news/ini-tips-agar-pelaku-umkm-bisa-bertahan-hadapi-krisis-akibat-pandemi-virus-corona>, diakses tanggal 26 Februari 2021.