



Kuliah Kerja Nyata Tematik Pemberdayaan Dan Pengelolaan Desa Guna Meningkatkan Sistem Perekonomian Melalui Umkm

¹Vera Rimbawani S., SH., MH, ² Mohamad Aris Munandar

¹ Dosen Fakultas Hukum, Universitas Bhayangkara Surabaya

² Mahasiswa Fakultas Hukum, Universitas Bhayangkara Surabaya

e-mail: rimbawani@ubhara.ac.id, arismunandar1998@gmail.com

Received: 23 August 2021; Revised: 02 September 2021; Accepted: 29 November 2021

Abstrak

Tridharma perguruan tinggi mempunyai aturan tentang bagaimana universitas bisa berguna untuk masyarakat melalui bentuk pengabdian berjenjang oleh mahasiswa, terlebih untuk bisa memecahkan masalah yang terjadi di dalam masyarakat. Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik adalah salah satu bentuk dari pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh pihak universitas, program KKN yang menitik beratkan kepada pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dilakukan mempunyai tujuan untuk memberdayakan masyarakat yang sudah memiliki ataupun belum sebuah usaha yang berbentuk UMKM agar bisa lebih berkembang ataupun bisa terbentuk dengan diadakannya program ini. Melalui beberapa bentuk kegiatan pengenalan, penyuluhan dan pendampingan kepada masyarakat agar bisa mencapai target yang diharapkan dalam pelaksanaan program KKN tentang UMKM ini.

Kata Kunci: universitas, pengabdian kepada masyarakat, KKN Tematik dan UMKM

Pendahuluan

Pelaksanaan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada periode yang dilakukan kali ini mendasarkan pada realitas yang ada di dalam masyarakat desa Kalanganyar yang belum tersentuhnya dengan perubahan-perubahan modernisasi dalam bidang pemasaran produk UMKM yang lebih berbasis teknologi yang ada dan dijalankan oleh para pelaku usaha lain pada dewasa ini. Melihat dari realitas itu akhirnya tercetuslah beberapa program kerja yang bertujuan untuk membantu masyarakat desa Kalanganyar untuk bisa lebih dikenalkan lagi tentang metode pemasaran produk-produk UMKM mereka yang lebih berbasis teknologi, terutama yang mengandalkan teknologi internet.

Setelah terbentuknya program kerja yang berbasis dari kekurangan yang kami lihat di masyarakat tercetuslah beberapa agenda acara yang kami akan berikan kepada masyarakat desa Kalanganyar untuk mendukung dari program kerja yang akan kita laksanakan. Terlebih dengan tujuan utama KKN kita adalah KKN Tematik yang berorientasi kepada pengembangan masyarakat di daerah, dan yang kami angkat untuk

kita gunakan sebagai program kerja adalah tentang adanya UMKM di desa Kalanganyar yang kami rasa cukup tepat sebagai program KKN.

Dengan adanya program kerja yang sudah ada dan semuanya mengarah kepada pengembangan masyarakat kami menjalankan program kerja untuk bisa melatih kemampuan para pelaku UMKM agar bisa lebih bisa memasarkan produk mereka yang lebih maju dengan mengandalkan basis teknologi internet yang sudah ada. Dari pelatihan itu diharapkan adanya beberapa perubahan yang nantinya bisa diharapkan masyarakat akan bisa memasarkan produk mereka melalui metode lain yang bisa meningkatkan volume penjualan dan menambah pendapatan mereka sebagai pelaku usaha UMKM dan supaya lebih dikenal di masyarakat luas dengan adanya bantuan metode pemasaran baru yang lebih dikenal luas oleh masyarakat luas lainnya.

Kajian dan Pembahasan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pengabdian kepada masyarakat merupakan bentuk implementasi perguruan tinggi untuk bisa menjalankan salah satu tujuan dari perguruan tinggi yaitu mengabdikan kepada masyarakat, dengan adanya bentuk pengabdian di masyarakat diharapkan bisa menjalankan salah satu tujuan dari perguruan tinggi yang bisa berguna untuk masyarakat luas baik sesudah mahasiswanya lulus maupun sebelum lulus dan benar-benar bisa terjun di masyarakat.

Program KKN inilah salah satu bentuk nyata dari implementasi nyata dari pihak perguruan tinggi bahwa perguruan tinggi tetap bisa turut serta dalam pengembangan masyarakat luas walaupun para mahasiswanya belum selesai menempuh Pendidikan utamanya di perguruan tinggi tersebut. Kegiatan KKN ini dapat menjadi tempat penerapan pengetahuan dan penelitian yang dilakukan oleh para pihak yang ada didalam tubuh perguruan tinggi, terutama mahasiswa yang sedang menempuh Pendidikan di perguruan tinggi tersebut. Mereka bisa menjalankan apa yang mereka dapatkan dari perguruan tinggi untuk diterapkan langsung di masyarakat yang membutuhkan mereka.

Selain berperan di masyarakat program KKN ini juga bisa digunakan sebagai media pembelajaran utama mahasiswa sebelum benar-benar terjun di masyarakat setelah mereka lulus nantinya. Jadi diharapkan nanti para mahasiswa bisa menerapkan ilmu yang mereka peroleh sesuai dengan apa yang mereka dapatkan di perguruan tinggi dan juga bisa mengembangkan dengan situasi yang terjadi di masyarakat, jadi diharapkan para mahasiswa tidak hanya pintar menerapkan tetapi pintar pula untuk membaca kondisi masyarakat dan menyesuaikan ilmu yang mereka dapatkan di dalam masyarakat yang mereka hadapi nantinya.

Bahan Dan Cara Kerja

Pada pelaksanaan program KKN kali ini kami memiliki program kerja yang berbasis penyuluhan kepada masyarakat desa Kalanganyar. Pada KKN ini menjalankan program kerja tentang pengembangan pemasaran khususnya bagi pelaku UMKM adalah fokus utama kami dalam menjalankan program kali ini, sehingga kami bisa menjalankan program kali ini yang fokus pada hal yang ingin kami lebih berdayakan dan ingin kami jadikan sebagai program pokok yang nantinya diharapkan dapat diterapkan oleh masyarakat desa Kalanganyar.

Pengertian pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. [1]

Kotler (2001) mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci Kesuksesan dari suatu perusahaan. [2]

Menurut Stanton (2001), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. [3]

Menurut Swastha dan Irawan (2005) mendefinisikan konsep pemasaran sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Bagian pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Penjualan dan pemasaran sering dianggap sama tetapi sebenarnya berbeda. [4]

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. [5]

Kriteria Usaha Mikro, kecil, dan menengah adalah : [6]

- a. Usaha Mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 - lima puluh juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 - tiga ratus juta rupiah.
- b. Kriteria Usaha Kecil adalah Usaha Kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 - lima puluh juta rupiah sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 - lima ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 - tiga ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 - dua setengah milyar rupiah. Kriteria Usaha

- c. Menengah adalah Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- d. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Ciri-Ciri UMKM [7]

- a) Suatu jenis komoditi/ barang yang ada pada usahanya tidak tetap, atau bisa berganti sewaktu-waktu
- b) Tempat menjalankan usahanya bisa berpindah sewaktu-waktu
- c) Dalam usahanya belum menerapkan administrasi, bahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha masih disatukan
- d) Sumber daya manusia (SDM) di dalamnya belum punya jiwa wirausaha yang mumpuni
- e) Biasanya tingkat pendidikan SDM nya masih rendah
- f) Rata-rata pelaku UMKM belum memiliki akses perbankan, namun sebagian telah memiliki akses ke lembaga keuangan non bank
- g) Dan pada umumnya belum punya surat ijin usaha atau legalitas, termasuk NPWP
- h) Jenis-Jenis UMKM

Biasanya salah satu bisnis UMKM yang paling banyak di gandrungi bahkan hingga kalangan muda sekalipun. Dengan berbekal inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan. Di samping makanan, UMKM di bidang fashion ini juga sedang diminati. Pada setiap tahun mode tren fashion baru selalu hadir yang tentunya meningkatkan pendapatan pelaku bisnis fashion. Banyak orang berpendapat usaha agribisnis di bidang pertanian harus bermodalkan tanah yang luas. Namun anda bisa memanfaatkan perkarangan rumah yang di sulap menjadi lahan agrobisnis yang menguntungkan.

Metode pengenalan tentang pemasaran yang digunakan adalah metode penyuluhan kepada masyarakat desa Kalanganyar yang dilakukan di balai desa setempat yang dihadiri oleh para pelaku usaha UMKM yang diundang untuk bisa mengikuti penyuluhan tentang penyuluhan ini. Di dalam penyuluhan itu dilakukan pengenalan tentang dasar-dasar pemasaran kepada masyarakat lalu diberikan bentuk dan cara-cara pemasaran yang baik dan benar kepada masyarakat, serta diberikannya juga proses tanya jawab yang dilakukan oleh para pemateri yang terdiri dari rekan-rekan mahasiswa yang sudah ditunjuk untuk menyampaikan materi dan para warga yang diundang untuk bisa mengikuti kegiatan penyuluhan di balai desa.

Selain penyuluhan di balai desa, dilakukan penyuluhan langsung kepada pihak UMKM dengan cara terjun langsung ke tempat atau lokasi UMKM serta menjelaskan cara-cara pemasaran melalui media internet kepada pelaku usaha UMKM, jadi dengan adanya metode terjun langsung ke pelaku UMKM ini diharapkan mereka bisa lebih memahami lagi dan lebih bisa menerapkan di kemudian hari.

Disamping melakukan penyuluhan tentang pemasaran, dilakukan juga penyuluhan tentang Pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). Dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2015 Tentang Pendirian, Pengurusan Dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa menyatakan bahwa Badan Usaha Milik Desa, yang selanjutnya disebut BUMDes, adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh Desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan Desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa.

Pengertian BUMDES 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. BUMDES menurut Undang-undang nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah didirikan antara lain dalam rangka peningkatan Pendapatan Asli Desa (PADesa). Berangkat dari cara pandang ini, jika pendapatan asli desa dapat diperoleh dari BUMDES, maka kondisi itu akan mendorong setiap Pemerintah Desa memberikan “goodwill” dalam merespon pendirian BUMDES. Sebagai salah satu lembaga ekonomi yang beroperasi dipedesaan, BUMDes harus memiliki perbedaan dengan lembaga ekonomi pada umumnya. Ini dimaksudkan agar keberadaan dan kinerja BUMDES mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan warga desa. Disamping itu, supaya tidak berkembang sistem usaha kapitalistis di pedesaan yang dapat mengakibatkan terganggunya nilai-nilai kehidupan bermasyarakat. BUMDES merupakan pilar kegiatan ekonomi di desa yang berfungsi sebagai lembaga sosial (social institution) dan komersial (commercial institution). BUMDES sebagai lembaga sosial berpihak kepada kepentingan masyarakat melalui kontribusinya dalam penyediaan pelayanan sosial. Sedangkan sebagai lembaga komersial bertujuan mencari keuntungan melalui penawaran sumberdaya lokal (barang dan jasa) ke pasar. Dalam menjalankan usahanya prinsip efisiensi dan efektifitas harus selalu ditekankan. [7]

Tujuan memberikan penyuluhan yang dilakukan di balai desa kepada masyarakat pelaku UMKM tentang pentingnya dan manfaat dibentuknya BUMDES bagi mereka untuk bisa lebih luas lagi mereka bisa memasarkan produk melalui BUMDES serta mereka juga mempunyai wadah yang sama yang dinaungi oleh lembaga resmi desa agar lebih tertata bagi para pelaku UMKM.

HASIL KEGIATAN

Agenda awal kegiatan KKN Tematik di Desa Kalanganyar ini adalah perencanaan program kerja bersama dengan kepala desa (Kades). Membahas antara lain tema penyuluhan yang akan disampaikan, penentuan jadwal dan tempat serta pembuatan undangan untuk peserta penyuluhan. Koordinasi sangat diperlukan agar kegiatan yang akan dilaksanakan berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan bersama



Kegiatan berikutnya adalah pembukaan kegiatan KKN yang dihadiri oleh Kepala Desa dan perangkatnya, dosen pembimbing lapangan, para undangan serta seluruh anggota kelompok KKN Tematik kemudian dilanjutkan dengan memberikan penyuluhan berkaitan dengan pemasaran dan BUMDES.



Kegiatan terakhir adalah penutupan yang dihadiri oleh Kepala Desa dan perangkatnya, dosen pembimbing lapangan, para undangan serta seluruh anggota kelompok KKN Tematik.



Dari berbagai bentuk kegiatan penyuluhan yang dilakukan diharapkan dapat memberikan masukan-masukan baru kepada para pelaku usaha UMKM agar mereka bisa mempunyai berbagai cara lain untuk bisa memasarkan produk mereka ke pangsa pasar yang lebih luas lagi dan tidak bergantung kepada masyarakat sekitar daerah Kalanganyar saja.

Dari penyuluhan yang kita lakukan kita dapat juga pengetahuan baru kepada masyarakat tentang BUMDES baik itu dalam bentuk landasan dasar secara umum maupun tata cara pembentukan BUMDES bila mereka ingin membuat dan menjalankan BUMDES kedepannya

Pada kegiatan program KKN Tematik kali ini kami memberikan program yang lebih banyak tentang penyuluhan kepada masyarakat yang nantinya masyarakat bisa menjalankan dan memberikan kontribusi langsung kepada dirinya sendiri maupun masyarakat sekitarnya yang diharapkan bisa meningkatkan kesejahteraan mereka di dalam menjalankan UMKM yang mereka miliki, baik itu bekerja sendiri melalui UMKM dengan pemasaran yang lebih baik dan lebih luas maupun melalui bantuan dari dibentuknya dari BUMDES yang terbentuk setelah diberikannya penyuluhan dari kami.

Dengan program ini pula terbentuk hubungan yang berkesinambungan antara masyarakat dengan perguruan tinggi yang nantinya diharapkan bisa terjalin kerja sama berkelanjutan bagi masyarakat desa Kalanganyar dengan Universitas Bhayangkara Surabaya. Diharapkan pula dengan sudah pernah dilakukannya program KKN di desa Kalanganyar bisa menjadi jembatan bagi kerjasama berkelanjutan antara desa Kalanganyar dengan Universitas Bhayangkara dalam bidang pengabdian kepada masyarakat yang dijalankan.

Simpulan

Program kerja KKN Tematik di Desa Kalanganyar ini diharapkan bisa melatih kemampuan para pelaku UMKM agar bisa lebih bisa memasarkan produk mereka yang lebih maju dengan mengandalkan basis teknologi internet yang sudah ada. Dari pelatihan itu diharapkan adanya beberapa perubahan yang nantinya bisa diharapkan masyarakat akan bisa memasarkan produk mereka melalui metode lain yang bisa meningkatkan volume penjualan dan menambah pendapatan mereka sebagai pelaku usaha UMKM dan

supaya lebih dikenal di masyarakat luas dengan adanya bantuan metode pemasaran baru yang lebih dikenal luas oleh masyarakat luas lainnya. Serta dimaksudkan agar keberadaan dan kinerja BUMDES mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan warga desa karena BUMDES merupakan pilar kegiatan ekonomi di desa yang berfungsi sebagai lembaga sosial (*social institution*) dan komersial (*commercial institution*).

Daftar Pustaka

- [1]<http://skripsi-manajemen.blogspot.com/2011/02/pengertian-definisi-pemasaran.html>
- [2]Kotler, Philip. 2001. Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat. Jakarta.
- [3]Stanton, William J. 2001. Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- [4]Swastha, Basu dan Irawan. 2005, Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.
- [5]Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- [6]<http://umkmmalangraya.blogspot.com/2017/02/pengertian-umkm-definisi-kasifikasi-dan.html>
- [7]<https://www.idpengertian.com/pengertian-umkm-secara-umum-dan-menurut-para-ahli-lengkap/>
- [8]Tim Pusat Kajian Dinamika Sistem Pembangunan (PKDSP) Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.2007. Buku Panduan Pendirian dan Pengelolaan BUMDes (*Badan Usaha Milik Desa*),