

# PERANCANGAN DAN PENGEMBANGAN PUSAT BISNIS BERBASIS *ONLINE* PRODUK UNGGULAN DESA SEJAHTERA MANDIRI (DSM) KUCUR, DAU-KABUPATEN MALANG

RayieTariaranieWiraguna\*<sup>1</sup>, Adelia Shabrina Prameka\*<sup>2</sup>, Muhammad\*<sup>3</sup>,  
Buyung Adi Dharma\*<sup>4</sup>

Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5 Malang 65145, telp/fax: +62341-588077  
Program Studi Manajemen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang  
e-mail: rayie.tariaranie.fe@um.ac.id, shabrinadelya@gmail.com,  
muhammad.bavana@gmail.com, buyung.adidharma89@gmail.com

## **Abstrak**

Sejak tahun 2015 pemerintah Indonesia khususnya Kementerian Sosial Republik Indonesia mulai aktif melaksanakan program-program untuk mencakup wilayah-wilayah atau desa-desa terpencil yang memiliki potensi tinggi agar dapat hidup secara mandiri dan sejahtera. Salah satu program Menteri Sosial yaitu pengembangan Desa Sejahtera Mandiri (DSM). Desa yang diangkat dalam kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu desa yang telah memiliki produk unggulan. Desa kucur memiliki beberapa komoditi unggulan yang terdiri dari biji kopi, tanaman herbal, susu dan jeruk. Produk-produk tersebut dipasarkan di sekitar desa Kucur dan kecamatan Dau. Proses penjualan dan pemasaran merupakan masalah yang cukup kompleks yang dialami oleh pelaku usaha di Desa Kucur. Permasalahan inti adalah minimnya fasilitas dan akses yang mereka miliki serta pengetahuan tentang penjualan dan cara memasarkan produk yang efektif efisien. Solusi permasalahan ini adalah dengan membentuk Pusat bisnis yang beranggotakan para warga yang berwirausaha serta membentuk struktur organisasi yang mendukung. Jumlah peserta pelatihan berjumlah 40 orang dengan berbagai macam usaha. Adapun penekanan dari pelatihan yang diberikan adalah dasar manajemen pemasaran dalam penjualan, strategi pemasaran yang tepat, pemasaran online bagi pemula, serta pelatihan pembuatan media pemasaran online. Dari hasil pelatihan yang diberikan, terdapat dua rekomendasi yaitu, diharapkan adanya peningkatan koordinasi antar warga dan kelompok yang telah dibentuk dengan tim. Tim harus melakukan kegiatan lanjutan agar dapat terus memantau pengusaha dan dapat dengan siaga untuk membantu pengusaha menyelesaikan berbagai permasalahan yang ada.

**Kata Kunci**— Desa Kucur, Pusat Bisnis, Desa Sejahtera, Kementerian Sosial

## **Abstract**

Since 2015 the Indonesian government especially the Ministry of Social Affairs of the Republic of Indonesia has begun to actively implement programs to cover remote areas or villages that have high potential to live independently and prosperously. One of the Ministry of Social programs is the development of the Mandiri Prosperous Village (DSM). The village appointed in this service is one of the villages that has superior products. Kucur village has several superior commodities consisting of coffee beans, herbal plants, milk and oranges. These products are marketed around the Kucur village and Dau sub-district. The process of selling and marketing is a fairly complex problem experienced by businesses in Kucur Village. The core problem is the lack of facilities and access they have and the knowledge of sales and how to market products that are effectively efficient. The solution to this problem is to form a business center consisting of citizens who are entrepreneurial and form a supportive organizational structure. The number of training participants amounted to 40 people with various businesses. The emphasis of the training provided is the basis of marketing management in sales, the right marketing strategy, online marketing for beginners, and training in making online marketing media. From the results of the training provided, there are two recommendations, namely that there is an increase in coordination between citizens and groups that have been formed with the team. The team must carry out follow-up activities so that they can continue to monitor employers and can be alert to help employers solve various problems.

**Kata Kunci**— Kucur Village, central business, prosperous village, Ministry of Social Affairs

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang memiliki potensi ekonomi tinggi dan memiliki sejumlah karakteristik yang mampu menempatkan negara ini dalam posisi yang baik dalam proses perkembangan ekonomi yang pesat. Perkembangan pembangunan perekonomian dan infrastruktur di Indonesia saat ini, sudah mencapai tahap pemerataan yang dilakukan sampai pada wilayah-wilayah terpencil. Pemerintah sejak beberapa tahun terakhir cukup konsisten terhadap pemerataan dan perkembangan daerah-daerah terpencil agar dapat membantu masyarakat menjadi lebih mandiri dan lebih sejahtera. Hal tersebut menjadi perhatian pemerintah dan secara langsung ditindak lanjuti dengan lembaga atau organisasi yang berkaitan dengan kemajuan daerah terpencil tersebut.

Sejak tahun 2015 pemerintah Indonesia khususnya Kementerian Sosial Republik Indonesia mulai melaksanakan program-program yang mencakup wilayah-wilayah atau desa-desa terpencil yang memiliki potensi yang tinggi agar dapat hidup secara mandiri dan sejahtera. Salah satu program menteri sosial yaitu pengembangan Desa Sejahtera Mandiri (DSM). Dalam Rangka Pembangunan Jangka Menengah (RJPM) disebutkan bahwa pada tahun 2019 ditargetkan akan ada 5 ribu desa sejahtera yang ditangani berbagai kementerian. Tujuan program ini salah satunya adalah memunculkan wirausaha-wirausaha baru yang dapat meningkatkan perekonomian bangsa, serta dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia.

Sampai saat ini, pemerintah terus berusaha meningkatkan program *one village one product* (satu desa satu produk) agar desa menjadi lebih maju dan berkembang. Kegiatan pengembangan produk unggulan desa diharapkan dapat menumbuhkan semangat pelaku Wirausaha Mandiri yang dulu hanya memproduksi produk berdasarkan datangnya pesanan, menjadi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang dapat memproduksi barang secara kontinyu sehingga dapat meningkatkan taraf hidup orang banyak. Harapan dari kontinyuitas tersebut yang membuat sumber pendapatan masyarakat menjadi lebih stabil dan meningkatkan taraf hidup masyarakat pedesaan[1]. Desa yang sudah memiliki produk unggulan diharapkan konsisten terhadap produk yang telah dihasilkan tersebut sehingga produk tersebut dapat dikatakan sebagai produk unggulan yang memiliki ciri khas pembeda dengan desa lain. Hal ini nampaknya sangat mungkin untuk dilakukan karena tiap desa di Indonesia memiliki keunikan dan karakter yang berbeda-beda.

Kabupaten Malang memiliki luas daerah kurang lebih 3.600.00 km, memiliki sebaran wilayah yang membentang dari timur sampai selatan. Masing-masing kecamatan yang ada di kabupaten Malang, memiliki beraneka ragam hasil bumi, terlebih demografis daerah mulai dari pegunungan sampai lautan tersebar secara merata di kabupaten Malang.

Salah satu kecamatan yang ada di timur kabupaten Malang yaitu kabupaten Dau yang memiliki beberapa desa yang cukup potensial dalam menghasilkan hasil bumi. Salah satunya adalah desa Kucur yang terletak di lereng gunung Panderman yang merupakan salah satu desa yang masuk dalam kategori Desa Sejahtera Mandiri (DSM) binaan Kemensos. Desa kucur memiliki beberapa komoditi desa yang terdiri dari biji kopi, tanaman herbal, susu dan jeruk. Hasil produksi yang cukup berlimpah, membuat masyarakat sekitar berusaha untuk mengolah agar memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi, sehingga dapat dijadikan sebagai tambahan penghasilan. Namun sampai saat ini masih terdapat permasalahan terkait dengan pengembangan produk unggulan desa.

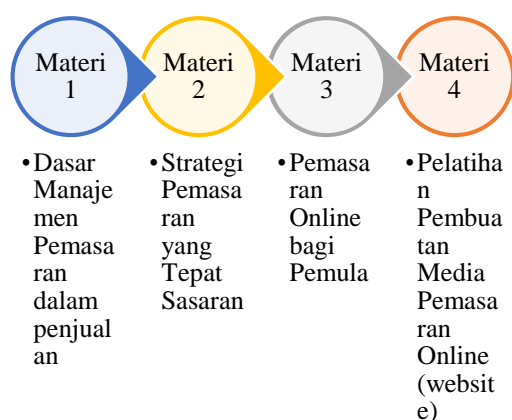
Hal tersebut dikarenakan minimnya fasilitas dan akses yang mereka miliki serta pengetahuan tentang penjualan dan cara memasarkan produk yang efektif dan efisien. Kesulitan melakukan kegiatan penjualan dan pemasaran dikarenakan selain letak geografis desa yang memang jauh dari pusat kota Malang, masyarakat desa kucur tidak mengetahui cara menawarkan produk mereka. Masalah ini membuat masyarakat desa kucur belum bisa berkembang dalam hal penjualan dan penentuan produk apa yang harus di produksi secara berkala. Maka dari itu untuk mendukung pengembangan ekonomi lokal desa Kucur melalui pemberdayaan masyarakat, perlu adanya perancangan dan pengembangan pemasaran dengan cara perancangan yang memiliki kegiatan yang salah satu kegiatannya berkaitan dengan Pusat Bisnis dengan tujuan untuk mengintegrasikan komunikasi antar warga yang berwirausaha. Pusat Bisnis ini nantinya beranggotakan para warga yang berwirausaha dan akan dibentuk struktur organisasi yang mendukung yang akan menjalankan sistem pemasaran, distribusi hingga membangun kerjasama dengan relasi.

Model Pusat Bisnis yang ideal adalah semua anggota yang terlibat saling membutuhkan, saling menguntungkan, dan saling memperkuat satu sama lain. Untuk mendukung perancangan dan pengembangan Pusat Bisnis ini perlu adanya keterlibatan mitra yaitu piranti desa (Kepala Desa dan Perangkat), warga yang berwirausaha, kelompok tani dan organisasi masyarakat lokal yaitu kelompok Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK).

## 2. METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan Perancangan dan Pengembangan Pusat Bisnis Berbasis Online Produk Unggulan Desa Sejahtera Mandiri (DSM) Kucur adalah dengan memberikan pelatihan untuk pembuatan pusat bisnis dan metode pemasaran yang tepat sasaran. Pelatihan tidak hanya paparan materi namun melibatkan keterlibatan peserta untuk praktek langsung dalam membuat dan mengelola akun media sarana pemasaran online berupa website[2]. Berikut tahapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian PPKwu terlihat pada Tabel 1 (terlampir pada Lampiran 1)

Untuk skema materi dalam pelatihan yang diberikan adalah sebagai berikut:



Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat PPKwu ini dilaksanakan secara tatap muka selama 2 hari Kegiatan pertama dilaksanakan di ruang kelas MTSN 01 Kucur dan yang kedua disalah satu rumah warga.

### 1. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengembangan Kewirausahaan (PPKwu) dengan topik pengembangan dan perencanaan pusat bisnis berbasis online ini dihadiri oleh 40 orang peserta dari target sebanyak 40 orang, hal ini menandakan bahwa antusias masyarakat Desa Kucur dalam mengikuti acara ini sangat baik. Pada saat pelaksanaan kegiatan terlihat antusiasme peserta dengan berbagai pertanyaan yang dilontarkan sehingga pelatihan ini seperti *coaching clinic*. Pemahaman dan penerapan pembuatan pemasaran online yang disesuaikan dengan kondisi lapangan dan pusat bisnis berbasis online melalui media website ini merupakan hasil nyata dari program ini. Kegiatan pelatihan pemasaran online ini semakin bermanfaat karena juga didukung dengan adanya pemasangan spot-spot internet baru yang di gratiskan oleh Perangkat Desa Kucur. Model pengelolaan yang dilakukan kedepannya oleh para masyarakat Desa Kucur adalah dengan menjadikan salah satu warga

muda yang memiliki usaha Warung Internet (Warnet) sebagai admin pengelola tunggal akun website Desa Kucur. Menurut Nugroho, pemasaran online membantu wirausaha dalam melakukan secara luas, ekspansi besar-besaran karna menjangkau berbagai kalangan[3]. Tim pengabdian juga membantu membentuk perangkat siapa saja yang terlibat sebagai pengurus pusat bisnis berbasis online ini. Selain itu ada beberapa pengusaha yang sudah mulai melakukan promo penjualan melalui SMS atau brosur yang diberikan ke beberapa tetangga ataupun mulai promosi ke beberapa acara-acara yang diadakan di desa kucur dan sekitarnya. Kegiatan dan proses belajar dari para pengusaha ini terbukti cukup berhasil.

Mulai dari tahap pelaksanaan sampai Monitoring dan Evaluasi telah dapat diselesaikan oleh tim pelaksana dengan sangat baik. Setelah kegiatan ini sampai hingga tahap evaluasi tim pelaksana menemukan beberapa kendala yang dihadapi oleh masyarakat saat proses promosi penjualan atau pemasaran yang dihadapi antara lain,yaitu:

1. Banyaknya biaya yang harus dikeluarkan seperti biaya untuk membuat brosur ataupun stiker dan kemasan produk dengan tujuan untuk menarik konsumen.
2. Ketersediaan dan kelancaran internet di Desa Kucur yang hanya bias diakses di beberapa spot salah satunya spot yang baru dibuat.
3. Keterbatasan masyarakat dengan usia diatas 35 tahun dalam menggunakan handphone, computer atau internet.
4. Kendala lainnya adalah minimnya pengusaha yang mengetahui pentingnya cara yang tepat dalam mempromosikan produk mereka dengan menarik.
- 5.

Dengan adanya kegiatan pelatihan tentang perencanaan dan pengembangan ini, dan pembentukan pengurus pusat bisnis berbasis online ini yang dibantu oleh tim pelaksana salah satunya dengan memutuskan untuk melibatkan pemuda sekaligus pengusaha warnet (warung internet) di desa kucur untuk membantu masyarakat berwirausaha yang mengalami kesulitan diatas, diharapkan tidak perlu lagi cemas jika tidak bisa melakukan kegiatan *online marketing* (perubahan kondisi program pengabdian dapat dilihat pada Tabel 2 Lampiran 2).

### 3. KESIMPULAN

Berdasarkan dari kegiatan Program Pengembangan Kewirausahaan yang telah dicapai, maka kesimpulan yang dapat diberikan adalah

Perancangan dan Pengembangan telah dilaksanakan dan diterima dengan sangat baik oleh peserta di desa Kucur kabupaten Dau, Malang, Warga sangat antusias mengikuti sosialisasi terkait dengan pengenalan *online marketing*, pentingnya memanfaatkan media sosial serta praktek membuat laman-laman media sosial yang bermanfaat untuk kegiatan promosi, Pembuatan laman website sebagai media *online marketing*[4] khusus untuk tempat promosi dan pemasaran produk desa Kucur, Kegiatan monitoring dan evaluasi yang diadakan oleh Tim Pengabdian menemukan fakta bahwa setelah kegiatan pelaksanaan sosialisasi tahap 2, banyak dari pengusaha yang sudah mulai bergerak untuk mulai mengembangkan produk nya dan melakukan promosi atau pemasaran ke lingkup terdekat.

#### 4. SARAN

Berdasarkan dari kegiatan Program Pengembangan Kewirausahaan yang telah dicapai, maka saran yang dapat diberikan adalah Lebih sering melakukan koordinasi antar warga dan kelompok yang telah dibentuk dengan Tim Pengabdian serta Tim Pengabdian harus melakukan kegiatan lanjutan agar dapat terus memantau pengusaha dan dapat dengan siaga untuk membantu pengusaha menyelesaikan berbagai permasalahan yang ada.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang terkait dengan pengabdian ini terutama kepada Universitas Negeri Malang yang telah memberikan dana PNBP dan mempercayakan kepada kelompok kami. Selain itu kepada seluruh pihak yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suhud, R. and Rezaldi, M.Y., 2014. Pengembangan Sistem E-commerce Paguyuban Usaha Kecil dan Menengah Karya Mandiri di Tegal. *Widyariset*, 17(1), pp.49-57.
- [2] Magdalena, B., 2015. Pemanfaatan Dan Pengembangan Desa Berbasis Web Dan Pengembangan Bisnis Budidaya Jamur Tiram Menjadi Bakso Jamur Di Pekon Tambah Rejo Kec Gading Rejo Kab Pringsewu. *Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis Pengabdian Masyarakat Darmajaya*, 1(2), pp.57-73.
- [3] Nugroho, A., Daru, A.F. and Adhiwibowo, W., 2014. Pengembangan Pemasaran Online Usaha Kerajinan Enceng Gondok dan Pandan di Desa Lopait Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang. *Jurnal Transformatika*, 12(1), pp.19-23.
- [4] Andoyo, A. and Sujarwadi, A., 2017. Sistem Informasi Berbasis Web Pada Desa Tresnomaju Kecamatan Negerikaton Kab. Pesawaran. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*, 3, pp.1-10.
- [5] Syahrial, S. and Sharipuddin, S., 2016. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Koperasi Berbasis Web pada Koperasi Unit Desa Pandan Jaya Geragai. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi*, 1(1), pp.80-94.
- [6] Trang, I., 2017. IbM Tentang Pelatihan Dan Pengembangan Menjadi Entrepreneur Berbasis Teknologi Informasi Pada Mitra Usaha Laundry Di Desa Pineleng I. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 4(2).
- [7] Zimerer, T., Scarborough, Norman, 2009. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil*. Jakarta : Salemba Empat.
- [8] Wijantno, S., 2009. *Pengantar Entrepreneurship*. 2009. Jakarta : Grasindo.

## Lampiran 1

Tabel 1 Tahapan Kegiatan Pengabdian PPKwu

<b>Tahap</b>	<b>Kegiatan</b>	<b>Rincian</b>
<b>Persiapan</b>	Rapat Koordinasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketua dan anggota Tim Pengabdian berdiskusi untuk menentukan langkah awal apa saja yang harus dilakukan sebelum survey.</li> <li>• Ketua dan anggota Tim Pengabdian menyusun proposal dan RAB</li> </ul>
	Survey	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketua dan para anggota Tim Pengabdian datang ke Desa Kucur melakukan pendekatan dengan perangkat desa setempat untuk ikut serta mengajak warga mengikuti rangkaian kegiatan yang akan diselenggarakan.</li> </ul>
<b>Pelaksanaan I</b>	Sosialisasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketua dan anggota Tim Pengabdian melakukan kegiatan sosialisasi tentang pentingnya melakukan kegiatan <i>online marketing</i>.</li> </ul>
<b>Pelaksanaan II</b>	Sosialisasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketua dan anggota Tim Pengabdian melakukan kegiatan sosialisasi tentang pentingnya melakukan kegiatan <i>online marketing</i> dan praktek langsung cara aplikasi menggunakan media <i>online marketing</i>.</li> </ul>
<b>Monitoring dan Evaluasi</b>	Monev	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketua dan anggota Tim Pengabdian melakukan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap kemajuan para peserta yang mengikuti kegiatan sosialisasi Perancangan dan Pengembangan Pusat Bisnis Berbasis Online Produk Unggulan Desa Sejahtera Mandiri (DSM) Kucur.</li> </ul>
<b>Pelaporan</b>	Luaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempublikasikan laporan Tim Pengabdian dalam bentuk jurnal</li> <li>• Mempublikasikan proses kegiatan dalam bentuk media online.</li> </ul>

Lampiran 2

Tabel 2 Perubahan Kondisi Sebelum dan Setelah Program Pengabdian

No	Unsur	Sebelum PPKwu	Sesudah PPKwu
1.	Peningkatan Pengetahuan masyarakat akan aspek marketing yang efektif dan efisien bagi wirausaha di Desa Kucur	Belum memiliki pengetahuan dasar	Memiliki pengetahuan dasar akan pentingnya pemasaran dalam aspek penjualan produk unggulan
2.	Peningkatan Produktivitas dan daya saing produk komoditas asli desa Kucur;	Produktivitas yang hanya dilakukan berdasarkan permintaan masyarakat lokal. Daya saing masih lokal.	Produktivitas produk komoditas asli semakin meningkat dengan telah adanya website khusus untuk memasarkan produk unggulan Desa Kucur. Daya saing produk Kucur dengan luar daerah mulai tumbuh dan bersaing.
3.	Terciptanya produk-produk unggulan desa yang dapat meningkatkan taraf hidup warga sekitar	Produk yang dihasilkan hanya beberapa dan kurang variasi.	Mulai ada permintaan variasi dan inovasi produk oleh pasar dari hasil pemasaran online.
4.	Pemasaran Produk Unggulan	Sebatas dilayani untuk masyarakat lokal setempat.	Dipasarkan lebih luas karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi, dapat didistribusikan ke kota