



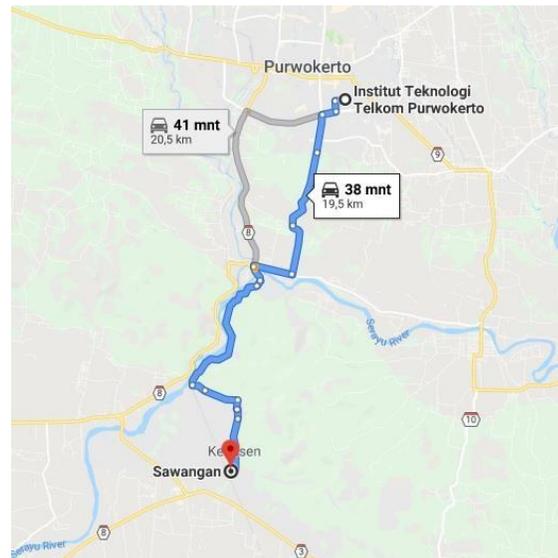
**AKTIVITAS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PADA PENGEMBANGAN BUMDES
SAWANGAN, KECAMATAN KEBASEN, KABUPATEN BANYUMAS****Oleh****Wahyu Adi Prabowo¹, Paradise², I Anna Tul Munikhah³, Sarah Astiti⁴****^{1,2,3,4}Institut Teknologi Telkom Purwokerto****E-mail: ¹wahyuadi@ittelkom-pwt.ac.id, ²paradise@ittelkom-pwt.ac.id,****³anna@ittelkom-pwt.ac.id, ⁴sarah@ittelkom-pwt.ac.id**

Article History:*Received: 06-10-2022**Revised: 14-11-2022**Accepted: 24-11-2022***Keywords:***Pengembangan BUMDes,
Supply Chain Management,
Gula Semut***Abstract:***Suatu rangkaian pendampingan pengembangan BUMDes Sawangan, Kecamatan Kebasen, Kabupaten Banyumas dilakukan oleh Institut Teknologi Telkom Purwokerto. Program kerja di tahun 2022 secara khusus menghasilkan desain supply chain management primary activities terhadap produk unggulan dari Desa Sawangan yang rencananya akan didistribusikan kepada enduser di Kabupaten Banyumas. Metode dan prosedur pada penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pembahasan hasil penelitian ini berupa desain supply chain management yang berfokus kepada kelompok aktivitas-aktivitas utama yang terdiri dari: inbound logistics, operation, outbound logistics, marketing and sales, services.*

PENDAHULUAN

Peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai pilar perekonomian menjadi sangat penting di masa pandemi COVID-19 seperti sekarang. Indonesia sebagai negara berkembang menjadi negara yang terkena dampak pandemi di bagian perekonomian seperti yang bisa kita lihat pada Berita Resmi Statistik Ekonomi Indonesia triwulan I-2021 terhadap triwulan I- 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 0,74% (y-on-y) (BPS, 2021). UMKM sudah sepatutnya menjadi perhatian bersama untuk menjalin kolaborasi dan membangun jejaring bisnis, karena UMKM akan berpengaruh terhadap laju pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di desa tersebut. Perekonomian Kabupaten Banyumas sendiri awalnya mengalami fluktuasi dari tahun 2016 sampai tahun 2019. Namun pada tahun 2020, awal terjadinya pandemi, perekonomian Kabupaten Banyumas secara agregat menunjukkan penurunan, Sedangkan Kecamatan Kebasen sendiri merupakan salah satu kecamatan terbesar dalam di Kabupaten Banyumas dalam hasil perolehan pertanian, peternakan dan hasil olahan industri rumah.

Desa Sawangan yang merupakan salah satu desa di Kecamatan Kebasen Kabupaten Banyumas yang termasuk ke salah satu desa yang berfokus pada aspek pertanian, peternakan dan hasil industri rumahan. Lokasi dari desa ini dapat dilihat pada Gambar 1. Desa Sawangan adalah desa di kecamatan Kebasen, Banyumas, Jawa Tengah, Indonesia. Desa ini dilintasi oleh Jalan Nasional Rute 3 yang membatasi sepanjang batas selatan desa.



Gambar 1. Map Desa Sawangan Kabupaten Banyumas

Penduduk desa Sawangan banyak yang berprofesi sebagai petani, peternak dan usaha makanan ringan rumahan serta penghasil gula merah yang dapat dilihat pada Gambar 2. Aspek ini menjadi salah satu tonggak perekonomian masyarakat setempat.



Gambar 2. Jenis Usaha Gula pada masyarakat desa sawangan

Meskipun pada kenyataannya, sebagian besar usaha yang dilakukan masyarakatnya masih dilakukan secara sederhana dan dalam skala rumah tangga, tidak dapat dipungkiri jika sektor UMKM tersebut berperan penting bagi perekonomian desa setempat. Sayangnya, perekonomian daerah Kabupaten Banyumas mengalami penurunan dan hal ini juga disignifikansi oleh penurunan tingkat transaksi UMKM yang ada di Desa Sawangan. Selain itu, hasil produksi komoditi yang ada di Desa Sawangan sangat sulit untuk diakses, dicatat serta belum mengerti tentang produksi dari hulu ke hilir. Masyarakat setempat lebih terbiasa



terhadap proses konvensional sehingga kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengenai alternatif peranan rantai pasok serta manajemen strategi UMKM.

Penurunan dan kendala SDM maupun teknis yang telah disebutkan diatas jika dibiarkan begitu saja dapat mengganggu laju pertumbuhan perekonomian daerah. Desa Sawangan sendiri sudah memiliki sumber kekuatan baik secara moril maupun materil yaitu dengan adanya Keberadaan BUMDes. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan sebuah badan yang bertujuan untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh desa dalam upaya untuk menyejahterakan masyarakat desa. Potensi desa dapat berupa kegiatan dan unit usaha milik desa, sumber daya manusia (SDM), organisasi desa, serta modal dan asset unit usaha desa. Peraturan terkait BUMDes telah ditegaskan dalam aturan PP 11 tahun 2021 yang menyebutkan bahwa BUMDes berperan sebagai wadah produk dari masyarakat desa serta badan hukum unit usaha desa. Pendapatan dari BUMDes akan masuk sebagai Pendapatan Asli Desa (PAD) yang kemudian digunakan untuk kegiatan pemberdayaan masyarakat atau pembangunan fasilitas desa. Pada situs milik kemendesa tercatat lebih dari 4000 BUMDes telah terdaftar. Namun, dari sekian BUMDes yang telah terdaftar, tidak sedikit BUMDes yang tidak berjalan seperti yang diharapkan (Chaerani, 2020). Beberapa BUMDes yang mangkrak disebabkan oleh berbagai macam masalah, salah satunya adalah kurangnya tata kelola BUMDes.

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan, beberapa permasalahan yang ditemukan pada BUMDes Sawangan adalah sebagai berikut:

1. Pelaku usaha masih menggunakan strategi konvensional dalam memanajemen usahanya sehingga di saat terjadi pandemi covid 19 terdapat pengurangan hasil penjualan komoditi. Untuk itu solusi yang di tawarkan adalah memperkuat pelatihan terhadap manajemen usaha UMKM sehingga masyarakat akan memiliki pondasi kuat terhadap usahanya
2. Pelaku usaha minim keahlian dan pengetahuan terhadap strategi manajemen inventori sehingga barang stok dan barang terjual kurang terdeteksi dengan baik. Solusi yang ditawarkan adalah dengan mengadakan pelatihan manajemen Supply Chain Management untuk barang agar dapat mengefesiansikan proses produksi.

METODE

Objek dalam pengabdian masyarakat ini adalah BUMDes Sawangan yang terletak di Desa Sawangan, Kecamatan Kabasen, Kabupaten Banyumas.

Pengabdian masyarakat ini menggunakan metode dan prosedur penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh BUMDes Sawangan dan potensi yang dimiliki oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) di sekitar BUMDes. Metode spesifik yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. kegiatan sosialisasi ke masyarakat desa Sawangan serta para pelaku wirausaha masyarakat Desa Sawangan
2. kegiatan Forum Group Discussion (FGD) untuk mengidentifikasi masalah atau kendala yang dihadapi oleh masyarakat Desa Sawangan terkait dengan pengelolaan rantai pasok dan manajemen UMKM pada usaha yang ada.
3. Merencanakan kegiatan bersama masyarakat untuk melakukan pelatihan strategi manajemen dan supply chain management yang didukung teknologi informasi.

Sumber data yang dikumpulkan dan dianalisis dalam penelitian ini adalah data primer



dan data sekunder. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari diskusi langsung dengan manajemen BUMDes mengenai jenis produk yang diperdagangkan, kapasitas produksi, jumlah dan lokasi produksi. Proses diskusi untuk mendapatkan informasi tersebut akan dilakukan langsung dengan manajemen BUMDes. Sumber data sekunder yang digunakan dalam layanan ini berasal dari berbagai sumber literatur seperti buku, majalah, dan lain-lain.

Teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif, yaitu menjelaskan secara jelas dan sistematis hasil observasi produk yang telah dilakukan. Beberapa langkah yang dilakukan dalam proses analisa data deskriptif menurut Moleong (2007) dimulai dengan mengumpulkan seluruh data dari berbagai sumber, yaitu wawancara, catatan pengamatan, dokumen resmi, gambar foto dan sebagainya. Setelah dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah reduksi data yaitu penyederhanaan, penggolongan, dan membuang data yang tidak perlu sehingga data tersebut dapat menghasilkan informasi yang bermakna dan memudahkan dalam penarikan kesimpulan. Analisa deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai jenis-jenis produk dijual, kapasitas produksi, dan permasalahan yang dihadapi.

Penulis menggunakan pendekatan value chain management yang berfokus pada kelompok aktivitas-aktivitas utama (primary activities) (Sweeney, 2009). Kelompok aktivitas utama terdiri atas: aktivitas inbound logistics, operation, outbound logistics, marketing & sales, and service.

HASIL

Pengabdian masyarakat pada saat ini dilakukan di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang bertempat di Desa Sawangan, Kecamatan Kebasen, Kabupaten Banyumas. Tujuan utama dari diadakan kerjasama ini adalah untuk memajukan BUMDes dengan cara membantu memberdayakan masyarakat di sekitar BUMDes, dengan memproduksi berbagai macam produk seperti makanan ringan rumahan dan penghasil gula merah. Produk-produk dari masyarakat sekitar ini akan dipasarkan oleh BUMDes, tidak hanya ke daerah sekitar BUMDes, namun bisa sampai keluar kota bahkan ke seluruh Indonesia.

Kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini adalah :

1. berdiskusi mengenai usulan usaha untuk mendistribusikan produk unggulan desa ke kota;
2. merancang value chain management untuk usaha di BUMDes Sawangan;
3. mensosialisasikan rancangan value chain management;
4. implementasi dan pendampingan usaha.

Usulan usaha unggulan desa sawangan yang kami teliti adalah usaha Gula Semut. Gula semut adalah gula yang terbuat dari gula kelapa ataupun nira dengan bentuk serbuk. Nira yang didapat kemudian dipanaskan sampai kandungan airnya berkurang dan menjadi kental. Nira yang sudah mengental setelah lama dipanaskan selanjutnya akan dicetak menjadi gula kelapa block ataupun gula semut. Gula kelapa ini biasa digunakan untuk bahan pembuatan makanan agar memiliki citarasa karamel dan manis. Proses pembuatan gula semut terdiri dari dua jenis, yaitu yang dibuat dari gula kelapa cetak dan langsung dari nira kelapa.



PEMBAHASAN

Aktivitas Utama pada proses produksi Gula Semut di BUMDes Sawangan terdiri dari *inbound logistics, operation, outbound logistics, marketing & sales, and service* yang dapat dijelaskan secara rinci di pembahasan ini

1. *Inbound Logistics*

Inbound logistics adalah proses yang melibatkan *supplier* dan semua kegiatan yang berkaitan dengan penerimaan, penyimpanan dan pendistribusian bahan baku (Sweeney, 2009). *Inbound Logistics* pada BUMDes dapat terbagi menjadi 3 yaitu proses penerimaan, proses penyimpanan dan proses distribusi.

1. Proses penerimaan (*receive*)

Di BUMDes proses penerimaan berupa penerimaan produk dari *supplier* BUMDes dan pengecekan barang untuk memastikan produk yang diterima dalam kondisi sesuai dengan prosedur. Pada bagian ini staf BUMDes perlu diberikan panduan standar kualitas produk yang diterima atau ditolak pada saat penerimaan dari para *supplier*.

2. Proses penyimpanan (*store*)

Merupakan kelanjutan dari proses penerimaan, dimana barang yang telah diterima dan dicek, akan dicatat dan disimpan oleh staf BUMDes. Pada bagian ini Staf BUMDes memerlukan:

3. Proses distribusi (*disseminate*)

Merupakan proses dimana staf BUMDes akan mempersiapkan produk berdasarkan pesanan para pelanggan.

2. *Operation*

Operation merupakan rangkaian aktivitas merubah *input* menjadi *output* (Christoper, 1998). Rangkaian proses pembuatan Gula Semut di Desa Sawangan membutuhkan nira terlebih dahulu. Nira merupakan hasil dari penyadapan tandan bunga jantan aren. Tandan bunga betina tidak dipergunakan karena hasil nira yang diperoleh kurang berkualitas dan kuantitasnya kurang banyak. Proses produksi nira aren adalah sebagai berikut:

1. Penyadapan Nira Aren

Tandan atau tongkol bunga jantan dapat disadap selama 3-4 bulan, sampai tongkolnya habis atau menjadi kering. Selama penyadapan pada periode tersebut, awalnya nira yang diperoleh sedikit namun jumlahnya akan meningkat sampai pertengahan masa sadap. Ketika sampai puncak masa sadap, jumlah nira yang akan didapatkan menjadi sedikit lagi seperti awal menyadap. Pohon aren yang subur juga sangat berpengaruh pada hasil penyadapan. Jika pohonnya subur, dalam satu pohon dapat menghasilkan beberapa tongkol bunga jantan dan betina dalam satu waktu. Pohon yang seperti ini akan lebih menguntungkan karena bisa menyadap beberapa tongkol bunga jantan dalam sehari. Selama penyadapan, dapat diperoleh 4-5 liter nira dari satu tongkol bunga, dimana penyadapan dilakukan sebanyak dua kali. Hal ini tergantung juga dengan kesuburan pohon aren yang disadap. Bunga jantan memiliki panjang sekitar 50 cm, sedangkan bunga betina sekitar 175 cm.

Penyadapan biasanya dilakukan dua kali dalam sehari, yaitu pada pagi dan juga sore hari. Jika petani menyadap saat sore hari, maka nira yang diperoleh akan diambil pada pagi hari berikutnya. Jika menyadapnya sejak pagi, maka nira yang ditampung diambil saat sore hari.

Setiap petani mengambil nira yang sudah ditampung dalam bambu, tandan yang merupakan tempat keluarnya nira harus diiris tipis. Hal ini berguna agar saluran atau



pembuluh kapiler pada tandan menjadi terbuka, sehingga nira akan keluar dengan lancar. Proses penyadapan nira aren dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Proses Penyadapan Nira Aren

2. Pemanasan Nira Aren

Setelah nira diambil dari pohon, maka petani harus segera mengolahnya karena nira mudah sekali terfermentasi. Pengolahan nira sekitar 90 menit setelah dikeluarkan dari bumbun. Nira dimasukkan ke dalam wadah berupa wajan besar untuk segera dipanaskan. Selain dilakukan pemanasan juga dilakukan penyaringan agar kotoran tidak ikut dipanaskan seperti yang terlihat pada Gambar 4.

Pemanasan nira dilakukan selama 1-3 jam, lama waktu ini tergantung dari banyaknya nira yang dipanaskan. Saat proses pemanasan, nira diaduk terus sampai mendidih. Jika muncul buih saat pemanasan, maka buih di permukaan tersebut harus dibuang agar hasil gula aren memiliki warna yang tidak terlalu gelap, lebih kering, dan tahan lama. Setelah nira menjadi pekat dan mengental, kemudian api dkecilkan, setelah 10 menit, wajan diangkat dari tungku api dan nira pekat diaduk secara perlahan sampai terjadi pengkristalan.



Gambar 4. Proses Pemanasan Nira Aren

3. Pengadukan Nira Kental

Setelah nira kental mengkristal, maka dilakukan pengadukan dengan lebih cepat sampai terbentuk serbuk yang kasar. Serbuk kasar inilah yang disebut sebagai gula semut



setengah jadi, karena biasanya kadar airnya masih di atas 5%. Gula semut setengah jadi kemudian digiling menggunakan mesin penggiling untuk mengecilkan ukuran serbuknya dan menghilangkan gumpalan gula. Proses tersebut dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Proses Pengadukan Nira Kental

4. Pengayakan Gula Semut

Setelah penggilingan, lalu gula semut diayak sesuai dengan ukuran yang dikehendaki. Biasanya, pengayakan dilakukan menggunakan ayakan dengan ukuran 10 mesh, 12 mesh, atau untuk hasil yang lebih halus digunakan ukuran 20 mesh dengan kadar air kurang dari 3%. Agar diperoleh tiga tingkat kehalusan tersebut, gula semut yang sudah digiling tersebut diayak menggunakan ayakan dari ukuran yang paling besar terlebih dahulu, yaitu 10 mesh. Setelah itu baru gula semut yang lolos ayakan 10 mesh, diayak kembali menggunakan ayakan 15 mesh, dan kemudian 20 mesh. Gula semut yang tidak lolos ayakan 10 mesh disebut dengan gula *reject*. Gula semut yang di-*reject* tersebut kemudian dimasak kembali sampai meleleh dan dicetak menjadi gula merah. Proses tersebut dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Hasil Pengayakan Gula Semut

5. Pengemasan Gula Semut

Setelah proses pengayakan, maka gula semut telah menjadi produk jadi. Produk jadi ini harus dikemas sedemikian rupa agar kualitas produk tetap terjaga. Tim pengabdian masyarakat memberikan solusi dalam pengemasan produk jadi gula semut yang memiliki risiko rendah terhadap kerusakan produk. Solusi tersebut adalah tim pengabdian masyarakat memberikan mesin *sealer* dan melakukan pelatihan bagaimana mengemas produk dengan baik agar dapat meningkatkan daya beli masyarakat. Selama pelatihan



pengemasan produk, peserta kegiatan pengabdian antusias dalam menyimak dan mengikuti langkah yang diilustrasikan oleh tim pelaksana. Beberapa kali terlontar pertanyaan dari mitra peserta terkait teknis penggunaan mesin sehingga tercipta ruang diskusi karena selama ini belum pernah melakukan hal serupa dalam mengemas produk Gula Semut. Aktivitas pemberian Mesin sealer kepada mitra dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Penerimaan Mesin Sealer untuk pengemasan Produk

Alternatif pengemasan yang diberikan selaras dengan tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang berikutnya, yaitu terkait pemasaran produk secara online melalui market place. Diawali dengan pengemasan produk yang tepat, diharapkan nantinya dapat memenuhi kebutuhan semua pasar, baik pasar offline dan pasar online, di mana selama ini permintaan pembelian produk hanya berasal dari pasar *offline* saja, yaitu di area sekitar Desa Sawangan.

3. Outbound Logistics

Proses Pemesanan (*Ordering Process*)

Kegiatan proses pemesanan produk dilakukan langsung oleh konsumen atas produk yang mereka inginkan. Dalam proses pemesanan, informasi yang akurat mengenai logistik adalah hal yang paling penting. Informasi yang diberikan harus akurat dan sesuai dengan spesifikasi produk yang ditawarkan untuk dijual (Chopra, 2016).

Dalam proses pemesanan pada BUMDES Sawangan dilakukan dengan menggunakan media elektronik yaitu aplikasi whatsapp dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Setelah pesanan diterima, BUMDES akan merekap setiap pemesanan tersebut. (Pemesanan barang dilakukan melalui proses *pre-order*).
2. Setelah pesanan direkap, maka selanjutnya BUMDES akan berkoordinasi dengan setiap penjual sesuai dengan produk yang dipesan.
3. Setelah mendapat rekap pesan dari BUMDES, penjual mulai mempersiapkan barang/produk yang dipesan oleh konsumen.
4. Setelah semua siap, maka penjual akan mengirimkan barang/produknya tersebut kepada BUMDES dan BUMDES akan mendistribusikan kepada konsumen.
6. Apabila proses pemesanan menggunakan media whatsapp ini sudah dapat dilakukan oleh BUMDES dengan baik, maka untuk rencana ke depannya, BUMDES dapat menggunakan aplikasi/media yang lebih banyak lagi yaitu berupa :
 - Instagram



- *Market place* seperti shoppee, Tokopedia
- Selain itu juga, untuk ke depannya, ada beberapa yang harus dipersiapkan BUMDES dalam menunjang keberhasilan dari proses pemesanan ini yaitu :
 - *E catalogue product*
 - *Instagram account official*
 - *Whatsapp business official*
 - *Market place account*
 - *Training Instagram, market place*

Setelah proses pemesanan ini selesai dilakukan oleh BUMDES, maka selanjutnya adalah proses penyimpanan dan penataan produk yang akan dikirimkan kepada pembeli. Oleh karena itu, BUMDES juga perlu memikirkan desain dalam hal pengepakan sebelum barang tersebut di kirimkan, misalnya memberikan *sealer* pada pengemasan produk yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya..

Pengiriman dan Pendistribusian (*Delivery and Distribution*)

Proses pengiriman dan transportasi merupakan bagian yang harus dikelola dengan baik karena berhubungan dengan proses pemindahan pemesanan konsumen dan tentunya menimbulkan biaya (Hartmunt, 2004). Pengelolaan pengiriman produk pesanan dalam BUMDES ini dapat dilakukan dengan menggunakan tiga pendekatan, yaitu:

1. Mengoperasikan pengangkutan produk pesanan menggunakan kendaraan pribadi milik BUMDES. Pendekatan ini dapat dilakukan apabila pesanan dari konsumen masih dalam lingkup wilayah Banyumas.
2. Menggunakan fasilitas jasa ekspedisi. Penggunaan jasa ekspedisi ini juga harus mempertimbangkan biaya, ketepatan waktu pengantaran dan keamanan dari produk yang dikirim.
3. Melakukan kerjasama dengan ekspedisi tertentu. Pendekatan ketiga ini tidak menutup kemungkinan untuk dapat dilakukan oleh BUMDES apabila frekuensi pengiriman sudah cukup banyak, pelayanan dari jasa ekspedisi juga memuaskan, sehingga dengan adanya kerjasama antara BUMDES dengan jasa ekspedisi ini dapat memberikan keuntungan lebih bagi kedua belah pihak.

Proses pengiriman produk, dan pendistribusian bagi produk-produk yang disediakan oleh BUMDES pun perlu dilakukan dengan bekerjasama dengan pihak lain. Selain proses jual beli dilakukan oleh konsumen, BUMDES (sebagai penengah) dan penjual, BUMDES juga perlu memperluas ruang lingkup bukan hanya kepada kosumen akhir, tetapi juga dapat mendistribusikan setiap produk yang mereka jual ke unit lainnya.

4. Pemasaran, Penjualan dan Pelayanan (*Marketing, Sales and Service*)

Pemasaran dan penjualan merupakan gerbang utama pendistribusian produk BUMDES kepada para konsumennya. Agar proses bisnis BUMDES dapat berlangsung secara berkelanjutan, maka strategi pemasaran perlu ditetapkan. Strategi pemasaran utama dalam menjalankan roda usaha di BUMDES adalah Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix 9P*). Strategi Mix 9P terdiri dari *product, price, promotion, place, process, people, physical evidence, people opinion, dan political aspect*. Strategi ini akan menjadi dasar bagi arah usaha yang akan dijalankan oleh BUMDES Sawangan.

Bauran pemasaran perlu ditetapkan agar kinerja usaha BUMDES dapat terarah dan jelas dalam menjalankan roda usaha BUMDES. Berikut adalah uraian bauran pemasaran yang diusulkan untuk BUMDES Sawangan (Kotler, 2016):



1. **Product:** perlu dimatangkan lagi mengenai desain produk beserta keunggulan sampai kemasan produknya sehingga menjadi *added value* untuk produk yang akan dijual
2. **Price:** ditetapkan untuk kelas menengah kebawah
3. **Promotion:** sarana dan media promosi yang dapat dilakukan oleh BUMDES adalah sebagai berikut:
 - *Marketing channel: Word of Mouth, Internal networking, Social Media, Maintaining current customers*
 - program-program promosi yang memungkinkan untuk diadakan
 - Info promo via broadcast Whatsapp
 - Festival Produk Lokal Banyumas
 - Diskon Gede tiap Bulan tanggal cantik 2.2 3.3 4.4 melalui sosial media dan market place
 - Live IG pengenalan produk
 - Media promo: *IG Ads, endorsement, food blogger*
4. **Place:** merupakan bagian dari pendistribusian produk serta bagaimana produk diperjualbelikan kepada konsumen.
5. **Process (inbound activity) :** Dokumentasi proses pembuatan (video, foto, artikel) dan Dokumentasi proses produksi dapat menjadi nilai tambah bagi konsumen.
6. **People (supporting key (activities) Value Chain Management**
7. **Physical evidence**

Produk fisik hanyalah salah satu dari sekian banyak *physical evidence*. *Logo, e-brochure/catalogue*, respon yang cepat dan ramah kepada konsumen, seragam tim, website resmi dapat menunjukkan seperti apa citra produk yang ditawarkan kepada konsumen. Maka dari itu, diperlukan Kemasan yang menarik, penataan lokasi sebagai tempat wisata/beristirahat, mascot yang menggambarkan kekuatan produk/brand, website resmi seperti *regopantes.com*
8. **People opinion:** membangun testimoni pelanggan sebagai bahan review para calon konsumen. Saat ini pola konsumsi konsumen adalah akan melakukan pengecekan terlebih dahulu testimoni konsumen sebelum memutuskan membeli produk.
9. **Political aspect:** memanfaatkan moment pilkada, mengikuti perkembangan kementerian umkm dan kementerian pedesaan yang akan mengembangkan jalur distribusi dari desa ke kota.

PENUTUP

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat BUMDes Sawangan ini menghasilkan:

1. Produk unggulan yang dapat dikelola oleh BUMDES Sawangan adalah berupa makanan ringan dan Gula Semut.
2. Kelompok aktivitas utama terdiri atas: aktivitas inbound logistics, operation, outbound logistics, marketing and sales, service.
3. Inbound Logistics dapat terbagi menjadi 3, yaitu:
 - Proses penerimaan (receive)
 - Proses penyimpanan (store)
 - Proses distribusi (disseminate)
4. Operation, merupakan rangkaian aktivitas merubah input menjadi output. Proses



- operasi untuk produk Gula Semut terdiri dari Penyadapan Nira Aren, Pemanasan Nira Aren, Pengadukan Nira Kental, Pengayakan Gula Semut, dan Pengemasan Gula Semut.
5. Outbond Logistic terhadap produk unggulan dari BUMDes Sawangan:
 - Proses Pemesanan
 - Pengiriman dan Pendistribusian
 6. Pemasaran, Penjualan dan Pelayanan (Marketing, Sales and Service)

Strategi pemasaran Mix 9P akan menjadi arah bagi BUMDES dalam menjalankan usaha dan menembak target konsumen sesuai tepat. Adapun usulan penetapan strategi mix 9P BUMDES Sawangan adalah sebagai berikut: product, price, promotion, place, process, people, physical evidence, people opinion, dan political aspect.

UCAPAN TERIMAKASIH

Program pengabdian kepada masyarakat ini didukung serta didanai oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi Telkom Purwokerto dalam Hibah Penelitian dan Abdimas Internal Tahun 2022 pada skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

DAFTAR REFERENSI

- [1] Badan Pusat Statistik. Ekonomi Indonesia Triwulan I 2021 Turun 0,74% y0y. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/05/05/1812/ekonomi-indonesia-triwulan-i-2021-turun-0-74-persen--y-on-y-.html>. Diakses tanggal 10 April 2022.
- [2] Chaerani, D. Talytha, T. Perdana, E. Rusyaman, and N. Gusriani. (2020). Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Analisis Media Sosial Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan. Dharmakarya, vol. 9, no. 4, p. 275, 2020, doi: 10.24198/dharmakarya.v9i4.30941.
- [3] Chopra, Sunil., dan Meindl, Peter. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. England: Pearson Education.
- [4] Christopher, M. (1998). *Logistics and Supply Chain Management – Strategies for reducing cost and improving service*. Volume 3. London et al.
- [5] Hartmunt, Stadler. (2004). *Supply Chain Management and Advanced Planning Concepts Models Software and Case Studies*. Germany: Springer Berlin.
- [6] Kotler, P. dan Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. Global Edition. United States of America: Pearson Education Limited.
- [7] Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Penerbit Offset, Bandung.
- [8] Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2015 Tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa. Pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. http://jdih.kemendes.go.id/katalog/peraturan_menteri_desa_pembangunan_daerah_tertinggal_dan_trans_migrasi_nomor_4_tahun_2015. Diunduh pada tanggal 18 April 2022.
- [9] Peraturan Pemerintah Nomor 47 Tahun 2015 Tentang Peraturan Pelaksanaan Undang Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa. Pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. <https://peraturan.bkpm.go.id/jdih/userfiles/batang/PP%2047%202015%20Perubahan%20PP%2043%202>



-
- 014%20tentang%20Peraturan%20Pelaksanaan%20UU%206%202014%20tentang%20Desa.pdf. Diunduh pada tanggal 10 April 2022
- [10] Sweeney, E.: Supply Chain Management and the Value Chain. Supply Chain Perspectives, *the Journal of the National Institute for Transport and Logistics*, Vol. 10, Issue 2, September (2009), p.13-15.
- [11] Undang Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa. Pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. https://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/UU_2014_6.pdf. Diunduh pada tanggal 18 Mei 2021.