

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah BUMDES Makmur Abadi

Desa Bendosari berada di wilayah hukum Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar Jawa Timur. Sebagian besar penduduknya adalah petani dan peternak. Banyak potensi yang dimiliki oleh Desa Bendosari yang kurang begitu dimanfaatkan oleh sebagian besar masyarakatnya, yaitu dengan melimpahnya hasil pertanian dan peternakan. Namun belum bisa memberikan kesejahteraan secara nyata terhadap sebagian besar masyarakatnya. Oleh sebab itu diperlukan penanaman jiwa wirausaha yang ada di Desa, salah satunya adalah dengan membentuk suatu wadah yang dapat dipakai untuk membangun sistem sehingga semua kegiatan perekonomian yang berada di Desa Bendosari lebih terarah.

Beranjak dari hal tersebut, Pemerintah Desa Bendosari merasa perlu membentuk dan mendirikan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) yang dapat digunakan sebagai badan yang dapat menaungi semua usaha di desa dan sebagai upaya menampung seluruh kegiatan di bidang ekonomi

dan pelayanan umum yang dikelola oleh desa untuk mendayagunakan segala potensi ekonomi, kelembagaan perekonomian, serta potensi sumberdaya alam dan sumberdaya manusia dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Bendosari. Sehingga pada tanggal 29 Maret 2011 Pemerintah Desa Bendosari telah resmi memiliki BUMDES dengan dasar hukum Perdes Nomor 03 Tahun 2011 dengan Akta Notaris No. 21 Tahun 2011 Tertanggal 30 Mei 2011.

Setelah terbentuk BUMDES di Bendosari langkah awal adalah dengan melakukan kegiatan-kegiatan yang nyata salah satunya adalah kegiatan simpan pinjam yang diberikan kepada para pedagang kecil dan para petani melalui kelompok tani untuk pinjaman modal usaha. Pada perkembangan berikutnya dibentuk juga unit-unit lainnya yang disesuaikan dengan potensi yang dimiliki. Sehingga pada tahun 2016 dilakukan pembaharuan yang besar yaitu dengan menambah beberapa unit di sektor riil, yaitu Unit Pertanian Pengolahan Pupuk Organik dengan memanfaatkan kotoran sapi, kotoran kambing, kotoran ayam dan kotoran burung puyuh serta unit produksi dan pengolahan berbahan baku susu, dan unit edukasi wisata dengan memberikan edukasi pemahaman tentang proses pengolahan susu dan pemanfaatannya bagi anak-anak usia dini (PAUD/TK) serta pelajar disamping itu kedepannya akan memberikan pelatihan pengolahan pangan bagi calon pelaku usaha UKM maupun tenaga pendidik.

2. Maksud dan Tujuan

- a. Pembentukan BUMDES Makmur Abadi dimaksudkan untuk mendorong dan menampung seluruh kegiatan ekonomi masyarakat desa yang berkembang sesuai adat istiadat/budaya setempat untuk dikelola bersama oleh Pemerintah Desa dan masyarakat.
- b. Tujuan pendirian BUMDES Makmur Abadi adalah :
 1. Memperoleh keuntungan untuk meningkatkan Pendapatan Asli Desa.
 2. Memajukan dan mengembangkan perekonomian desa melalui Lembaga Ekonomi Desa yang menjadi unit usaha BUMDES.
 3. Meningkatkan modal usaha dari berbagai sumber.
 4. Memberikan pelayanan pemenuhan kebutuhan masyarakat.
 5. Mengoptimalkan pengelolaan aset desa.
 6. Meningkatkan usaha ekonomi produktif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

3. Visi Misi BUMDES Makmur Abadi

- a. Visi BUMDES Makmur Abadi adalah Meningkatkan Pendapatan Desa untuk Kesejahteraan Masyarakat Desa.
- b. Misi BUMDES Makmur Abadi adalah:

1. Meningkatkan Pendapatan Asli Desa.
2. Mengembangkan perekonomian desa.
3. Meningkatkan modal usaha BUMDES.
4. Memberikan pelayanan kepada masyarakat.
5. Meningkatkan pengelolaan aset desa.
6. Mengembangkan usaha ekonomi masyarakat desa.

4. Pengelolaan Usaha di BUMDES Makmur Abadi

a. Jenis Usaha yang ada di BUMDES Makmur Abadi

1. Unit Usaha Simpan Pinjam UKM

Kemitraan UKM adalah salah satu unit usaha BUMDES yang bergerak dalam pemberian modal usaha bagi pedagang kecil dan anggota kelompok tani. Ada dua metode dalam kegiatan pemberian bantuan pinjaman modal yakni dalam bentuk pokmas dan perorangan. Jasa Administrasi pinjaman kepada BUMDES yakni sebesar 1 – 1,5% perbulan untuk masa pinjaman 2 tahun. Plafon untuk pinjaman perseorangan sebesar Rp. 500.000,- s.d Rp. 2.000.000,- sedangkan untuk pokmas Rp. 1.000.000,- sampai Rp. 3.000.000,-.

2. Unit Usaha Pertanian Pengolahan Pupuk Organik

Unit Usaha Pertanian Pengolahan Pupuk Organik ini berdiri mulai tahun 2016 yang bermula dari kejelian pengurus BUMDES untuk memulai usaha baru yang memanfaatkan limbah kotoran ternak (sapi, kambing, ayam, puyuh) yang banyak terdapat di desa bendosari. Modal awal usaha ini sebesar Rp. 7.000.000,- untuk pengadaan mesin diesel dan coper. Teknologi pengolahan pupuk organik diperoleh dari pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Blitar dengan memberikan pelatihan dan pemberian cairan “starter” untuk proses kimiawi pengolahan pupuk. Kapasitas produksi per minggu mencapai 500 kg s.d 1 ton. Sampai saat ini produk pupuk organik digunakan oleh kelompok tani yang berada di bendosari, diantaranya kelompok tani Mulya Sari 1, kelompok tani Mulya Sari 2 dan Kelompok tani Toto Tentrem. Penggunaannya selain digunakan untuk menyuburkan tanah juga dapat digunakan untuk menambah jumlah plankton pada kolam ikan koi. Harga 1 sak (25kg) Pupuk Organik adalah Rp. 25.000,-

3. Produksi dan Pemasaran Olahan Susu

Unit Produksi pengolahan dan pemasaran susu berdiri pada tahun 2016 dimana pengurus BUMDES Makmur Abadi melihat ada peluang dalam mengembangkan potensi peternakan susu yang

ada di Bendosari . Dalam pengolahan susu ini BUMDES Makmur Abadi bermitra dengan Koperasi susu jaya Abadi sebagai penyedia susu segar sebagai bahan pembuatan produk olahan susu. KSU jaya Abadi Menyediakan 200 – 500 liter tiap minggunya sebagai bahan utama produk. Hasil Produk olahan berupa susu segar siap minum terdiri dari 7 varian rasa (vanilla, coklat, cappuccino, durian, mangga, strawberry dan melon). Selain itu ada produk lainnya yakni, es krim, yogurt, lempok susu.

4. Pusat Edukasi dan Wisata

Unit Pusat Edukasi dan wisata merupakan unit yang terbaru yang dimiliki oleh BUMDES Makmur Abadi. Yang melatarbelakangi unit ini berdiri adalah banyaknya minat masyarakat yang ingin belajar olahan pangan serta adanya minat dari lembaga pendidikan untuk memberikan pengetahuan tambahan terkait gerakan minum susu sehat kepada siswa, dalam kegiatan wisata edukasi ini siswa yang ingin berkunjung untuk mengetahui proses pengolahan susu mulai dari awal sampai produk akhir dikenai biaya tiket sebesar Rp. 10.000,- . Sedangkan untuk kegiatan inkubator bisnis pangan masih dalam tahap embrio baru berjalan bekerjasama dengan Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya Malang. (MOU terlampir)

b. Inovasi dan Kreativitas BUMDES Makmur Abadi

Kreativitas dan inovasi BUMDES “Makmur Abadi” dalam mengembangkan potensi Desa, peningkatan pelayanan dan meningkatkan kinerja usaha adalah berikut :

- 1 Menetapkan Usaha BUMDES berbasis potensi desa dan masyarakat yakni bersumber dari bahan baku susu segar
- 2 Membentuk kemitraan dengan masyarakat pelaku usaha dengan menampung hasil produk dari masyarakat dan juga memberikan pinjaman modal
- 3 Bekerjasama dengan pelaku ekonomi di tingkat desa seperti Koperasi Susu Jaya Abadi untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas
- 4 Melakukan Edukasi kepada masyarakat khususnya anak –anak dalam upaya kampanye minum susu melalui Unit Usaha Edukasi dan wisata
- 5 Bekerjasama dengan Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Pembinaan Inkubator Bisnis Pangan (terlampir)

c. Produktifitas Usaha di BUMDES Makmur Abadi

Produktifitas usaha yang ada pada BUM Desa makmur Abadi dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan, selengkapnya dapat di dilihat pada keterangan dibawah ini :

1 Unit Pupuk Organik

Tahun 2016 : 78 Ton

Tahun 2017 : 40 Ton (perbaikan tempat produksi)

Tahun 2018 : 60 Ton / per agustus

2 Unit Produksi dan Pemasaran Susu Olahan

Tahun 2017 : 4.450 liter

Tahun 2018 : 4.000 liter sampai bulan agustus

3 Unit Edukasi dan Wisata

Tahun 2018 : 800 orang

5. Dampak Berdirinya BUMDES Makmur Abadi

a. Penyerapan Tenaga Kerja

Penyerapan Tenaga Kerja Pada Unit BUMDES Makmur Abadi sebagai berikut:

1. Pengelola BUMDES (Penasehat, Pengawas dan Pengurus) : 8 Orang
2. Unit Usaha Simpan Pinjam UKM : 2 Orang
3. Unit Usaha Pertanian Pupuk Organik : 5 Orang
4. Unit Usaha Produksi dan Pemasaran Makanan Olahan : 6 Orang

5. Unit Usaha Edukasi dan Wisata : 2 Orang

Sedangkan untuk penambahan tenaga kerja pada usaha mitra BUMDES atau UKM yang ada di tingkat desa sejumlah 12 Orang, sehingga total tenaga kerja yang terserap di desa Bendosari dengan adanya BUMDES Makmur Abadi sejumlah 35 Orang.

b. Mitra BUMDES Makmur Abadi

Mitra BUMDES Makmur Abadi terdiri dari 2 macam yakni :

1. Mitra Internal (Dalam Desa)

- a. Lembaga Koperasi Serba Usaha Jaya Abadi sebagai penyuplai bahan baku susu,
- b. Peternak Sapi dan kambing mensuplai bahan baku pupuk organik
- c. Pelaku usaha UKM sejumlah 4 orang dengan produksi kue kering, rempeyek, cekeremes, jamur crispy BUMDES Makmur Abadi memfasilitasi pemasaran produk serta branding

2. Mitra Eksternal (Luar Desa)

- a. CV Agromedica olahan sari buah dan sirup BUMDES Makmur Abadi memfasilitasi pemasaran
- b. Pedagang (reseller) susu olahan yang berada di luar bendosari ada 4 Outlet

c. Manfaat bagi Masyarakat

Dengan Berdirinya BUMDES Makmur Abadi memberikan manfaat secara langsung kepada masyarakat desa bendosari khususnya pelaku usaha UMKM di Blitar dan sekitarnya diantaranya :

1. Sebagai sarana pemasaran produk unggulan di tingkat desa
2. Sebagai media konsultasi pengembangan UKM ditingkat desa khususnya dalam pemanfaatan olahan produk pertanian
3. Sebagai wahana edukasi khususnya anak anak dalam pengenalan serta manfaat produk susu
4. Sebagai lembaga incubator bisnis Usaha Mikro yang menghasilkan wirausaha baru

d. Kegiatan Sosial yang dilakukan BUMDES Makmur Abadi

Kegiatan Sosial BUMDES makmur Abadi diantaranya:

1. Santunan Anak Yatim Sejumlah Rp. 4.384.000 tahun 2016 untuk sejumlah 18 Orang
2. Pemberian Sembako kepada Rumah Tangga Miskin sejumlah Rp. 6.722.600 pada tahun 2017 untuk sejumlah 50 Orang

e. Kontribusi BUMDES Makmur Abadi terhadap Perekonomian Masyarakat

Kontribusi BUMDES Makmur Abadi terhadap perekonomian masyarakat yakni:

1. Menaikan nilai harga susu sebagai komoditas unggulan desa bendoasri yang selama ini di tampung di koperasi dan dikirimkan ke pabrik besar dengan kendali harga tergantung dari pabrik sekarang memiliki nilai tawar lebih dikarenakan memiliki alternative pemasaran
2. Adanya bantuan modal kepada pelaku UKM melalui BUMDES dengan syarat mudah dan tanpa jaminan sehingga menumbukan semangat berwirausaha dalam meningkatkan pendapatan masyarakat
3. Adanya tenaga kerja yang terserap oleh BUMDES Makmur Abadi sejumlah 35 orang sampai saat ini sehingga meningkatkan pendapatan bagi keluarga
4. Susunan Organisasi di BUMDES Makmur Abadi

Tabel 4.1

Susunan kepengurusan BUM Desa Makmur Abadi

No	Nama	L/P	Usia	Pekerjaan	Jabatan BUMDES	Pendidikan
1	Soetalkah	L	68	Kades	Penasehat	SLTA
2	Ir. H. Amor Kodrad, SE,Ak	L	58	Wiraswasta	Pengawas	S1

3	H. Handoko, SE	L	48	Wiraswasta	Anggota	S1
4	Mahfud AF	L	67	Pensiunan	Anggota	S1
5	Drs. H. Wasito	L	61	Pensiunan	Anggota	S1
6	Karsono	L	63	Swasta	Direktur	SLTA
7	M. Nurhuda, S.Ag, M.Ag	L	30	Swasta	Sekretaris	S2
8	Desi Natalia, S.Pd	P	27	Karyawan	Bendahara	S1
9	Cucuk Priyanto	L	44	Wiraswasta	Ka.Unit Kemitraan UKM	SLTA
10	Agung Setyobudi	L	29	Wiraswasta	Ka.Unit Produksi dan pengolahan susu	S1
11	Kusairi	L	41	Wiraswasta	Ka. Unit Pertanian pengolahan pupuk organic	SLTA
12	H.Wahono Hadi Susanto	L	64	Tenaga Pengajar	Ka. Unit Pusat Edukasi Inkubator Bisnis	S3

B. Temuan Hasil Penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis dengan menggunakan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran di BUMDES Makmur Abadi

Pada dasarnya strategi pemasaran sangatlah dibutuhkan oleh setiap perusahaan mengingat arti penting pemasaran sendiri bagi setiap pengusaha untuk kelangsungan usaha yang dijalani dan juga untuk mendapatkan laba dari penjualan produknya. Keberhasilan dalam pemasaran dilihat dengan memaksimalkan penjualan yang menghasilkan laba dalam jangka waktu yang panjang, dalam hal ini pelanggan atau konsumen haruslah benar-benar merasa puas dengan barang atau jasa yang dihasilkan sehingga akan ada imbal balik yang akan membuat keuntungan bagi suatu perusahaan.

Sama halnya dengan BUMDES Makmur Abadi yang juga memiliki strategi tersendiri dalam hal pemasaran, beberapa strategi yang dilakukan bumdes makmur abadi dengan menggunakan pendekatan marketing mix:

1. Produk

BUMDES Makmur Abadi menghadirkan produk olahan susu sapi yang dikemas secara apik hal ini merupakan strategi yang

dilakukan agar produk dapat diterima di masyarakat atau konsumen.

Hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak Karsono selaku ketua BUMDES :

"Untuk masalah kemasan kami menggunakan kemasan botol isi 250 ml, dengan menggunakan kemasan botol maka diharapkan konsumen akan mudah membawa produk olahan susu sapi yang kami beri nama n'dosari"³⁶

Selain menarik minat konsumen dalam pengemasan produk bumdes makmur abadi juga memiliki strategi untuk menarik minat konsumen dengan cara menghadirkan produk olahan susu sapi dengan berbagai varian rasa seperti yang dipaparkan oleh ketua BUMDES bapak Karsono sebagai berikut:

"Untuk produk kami ini kami menghadirkan beberapa varian rasa ada 7 varian rasa yaitu original, coklat, cappuccino, strawberry, melon, mangga dan durian kami membuat banyak varian rasa agar konsumen tidak merasa bosan dengan rasa susu original saja."³⁷

Selain dari itu ada beberapa daya tarik tersendiri untuk produk olahan susu sapi yang diberi nama n'dosari ini, seperti yang dipaparkan oleh bapak Karsono selaku ketua bumdes makmur abadi:

"Selain strategi dari produk yang memiliki banyak varian rasa disini kami juga memiliki beberapa keunggulan daripada produk lain yang sejenis yaitu disini produk bumdes tidak menggunakan

³⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Karsono selaku Ketua di BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

³⁷ Ibid,

bahan pengawet selain itu produk bungdes juga menggunakan 100% susu sapi segar sehingga produk ini jelas sehat aman dan juga enak diminum".³⁸

2. Harga

Untuk masalah harga pihak bumdes tidak mencari untung terlalu banyak mereka memilih untung sedikit tetapi terus daripada untungnya banyak tetapi macet. Hal ini dipaparkan oleh Bu Kanti selaku pemilik kios yang dititipi produk susu sapi n'dosari sebagai berikut:

"Untuk masalah Untung di sini saya tidak mengambil untung terlalu banyak ya ngikut saja dengan harga yang dipatok bumdes karena di sini saya hanya menyediakan tempat untuk dititipi produk olahan susu sapi dari BUMDES."³⁹

Hal ini selaras dengan keterangan yang disampaikan an-najah bapak Karsono selaku ketua BUMDES:

"Kalau masalah untung kami hanya mengambil untung Rp500 dari satu botol susu siap minum, karena bagi kami untung sedikit tidak apa-apa asal terus daripada untung banyak tapi tidak laku. Kami menjual produk kami seharga Rp5.000 dan kami memberi saran untuk para reseller untuk tidak menjual lebih dari harga Rp7.000 hal ini agar produk n'dosari bisa bersaing dengan an produk sejenis"⁴⁰

Pihak BUMDES selain menjual olahan susu sapi di BUMDES dan kios dekat bumdes mereka juga melayani pesan antar dengan mematok

³⁸ Ibid,

³⁹ Hasil wawancara dengan Bu Kanti selaku Pemilik Kios yang dititipi BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Karsono selaku Ketua di BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

ongkos kirim yang relatif rendah hal ini agar tarif tidak dianggap membebani konsumen dan tidak merasa bahwa harga dan juga ongkos kirim mahal seperti yang dipaparkan oleh pak Karsono selaku ketua bumdes seperti berikut:

" Di sini kami juga menerima pesan antar dengan tarif Rp 1000 di sekitar wilayah kota Blitar hal ini agar para konsumen tidak merasa keberatan dengan ongkos kirim dan tidak merasa mahal apabila membeli produk dari bumdes. " ⁴¹

3. Promosi

Di BUMDES sendiri ada beberapa strategi promosi yang dilakukan seperti yang dipaparkan oleh eh bapak Karsono selaku ketua bumdes sebagai berikut:

" Untuk promosi kami menggunakan beberapa macam media promosi seperti mengadakan wisata edukasi di bumdes ini untuk anak-anak karena banyaknya orang-orang yang ingin mengetahui tentang cara mengolah susu sapi jadi ini bagi kami juga bisa sebagai media promosi selain di media online yang dilakukan oleh Mbak Suti ah di sini Mbak sut ia berperan sebagai orang yang memasarkan menggunakan media online. " ⁴²

Selain dengan media wisata edukasi bumdes juga sering mengikuti beberapa apa pameran pameran seperti yang di sampaikan oleh bapak Karsono selaku ketua bumdes sebagai berikut:

"Ya mbak jadi selain kami menggunakan wisata edukasi yang ada di sini kami juga sering mengikuti event-event atau acara-

⁴¹ Ibid,

⁴² Ibid,

acara yang diselenggarakan oleh pemerintah seperti mengikuti pameran di Blitar kemudian pasar murah di kecamatan jamure karang taruna jambore bumdes di Malang dan kebetulan mendapat juara 1 di kebon Pring Malang." ⁴³

Selain itu BUMDES juga menjual produknya di kios dekat bumdes yang lokasinya terletak di pinggir jalan raya. dengan lokasi yang terletak di pinggir jalan raya itu dianggap strategis seperti yang dikatakan oleh bu Kanti selaku pemilik kios yang dititipi produk olahan bumdes:

"Kalau di sini itu dianggap lingkungan yang strategis untuk memasarkan produk bumdes karena di sini yang jelas ada di pinggir jalan sehingga para konsumen akan lebih mudah mencari lokasi ini. dan di sini juga diberi banner yang menunjukkan bahwa produk olahan susu sapi BUDES dijual di sini hal ini akan menarik minat para orang yang lewat sini menjadi tertarik untuk membeli produk bumdes yang diberi nama n'dosari." ⁴⁴

4. Distribusi

Untuk distribusi disini BUMDES mendistribusikan produknya tidak hanya di lokasi sekitar bumdes tetapi juga di banyak outlet-outlet yang mau dititip produk bumdes yang diberi nama n'dosari ini. hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak cucuk selaku petugas yang bertugas memasarkan produk sebagai berikut:

" Untuk pendistribusiannya di sini saya bekerjasama untuk menitipkan olahan susu sapi di tempat-tempat seperti toko-toko

⁴³ Ibid,

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Bu Kanti selaku Pemilik Kios yang dititipi BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

kelontong dinas-dinas yang ada di Blitar RS syuhada haji di tempat wisata negeri dongeng kolam renang sumber dandang dan juga kios-kios yang ada di desa." ⁴⁵

Selain pendistribusian di sekitar wilayah Blitar ternyata bumdes makmur abadi juga memasarkannya sampai ke luar kota hal ini diperkuat dengan pemaparan bapak Karsono selaku ketua bunda sebagai berikut:

"Untuk wilayah pemasaran yang kita sasar untuk mendistribusikan produk kita yaitu di sekitar Blitar Malang dan juga Kediri." ⁴⁶

Selain itu bumdes juga mendistribusikannya kebank Jatim seperti yang dikatakan boleh bapak Karsono selaku ketua BUMDES sebagai berikut:

"Biasanya kami juga mendistribusikannya nya ke Bank Jatim, mereka biasanya mengambil 200-300 botol Untuk pemesanan kami memberikan waktu 1 hari sebelum hari h. sebenarnya semua tergantung seberapa pemesanannya kalau pemesanannya terlewat batas atau banyak biasanya kami memberikan saran Untuk pemesanan 1 hari sebelum diambil tapi kalau pemesanannya hanya sedikit dan stok kami masih ada maka tidak usah pesan satu hari sebelumnya." ⁴⁷

⁴⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Cucuk selaku Orang yang Memasarkan Produk Olahan Susu dengan Berkeliling tanggal 03 Februari 2020

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Karsono selaku Ketua di BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

⁴⁷ Ibid,

2 Kendala yang dihadapi BUMDES Makmur Abadi dalam Memasarkan Produknya

Kendala merupakan sesuatu yang menjadi rintangan atau halangan dalam mencapai suatu tujuan untuk meningkatkan pemasaran produk olahan susu sapi BUMDES Makmur Abadi. Dalam dunia bisnis pasti selalu ada kendala dalam usaha pemasaran produk hal ini juga yang dirasakan BUMDES Makmur Abadi seperti yang dipaparkan oleh Bapak Karsono selaku ketua BUMDES sebagai berikut:

1. Produk

Yang menjadi masalah utama dalam produk olahan bumdes ini adalah produk yang dianggap tidak bisa tahan lama atau mudah basi hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak cucuk selaku orang yang bertugas memasarkan produk:

"Yang menjadi kendala utama dalam produk ini adalah produk yang tidak bisa tahan lama sehingga apabila produk tidak laku di pasaran maka Bundes akan merugi karena produk tidak bisa dijual."⁴⁸

karena produk olahan susu tidak mengandung pengawet sehingga produk ini tidak bisa bertahan disuhu ruangan sehingga produk n'dosari harus selalu masuk kulkas, hal inilah yang menjadi kendala

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Cucuk selaku Orang yang Memasarkan Produk Olahan Susu dengan Berkeliling tanggal 03 Februari 2020

bagi pihak bumdes untuk melakukan kerjasama dengan toko-toko karena tidak semua toko memiliki kulkas, seperti yang dipaparkan oleh bapak cucuk selaku petugas yang bertugas memasarkan produk

"Karena produk ini tidak bisa bertahan dengan kurun waktu yang cukup lama dalam suhu ruangan yaitu itu satu hari kalau tidak masuk kulkas maka bumdes harus mencari toko-toko yang memiliki kulkas dan tidak semua toko mempunyai atau menyediakan kulkas di tokonya."⁴⁹

2. Harga

Karena lokasi berdirinya bumdes mayoritas adalah peternak sapi maka kebanyakan warga akan lebih memilih membeli susu segar kemudian diolah sendiri daripada membeli produk Bumdes yang dianggap mahal dengan harga Rp5.000 per botol dengan isi 250 ml . Seperti yang dipaparkan oleh Bu Kanti selaku orang yang menjaga kios atau toko yang berjualan produk olahan susu sapi dari bumdes makmur abadi sebagai berikut :

"Kalau orang-orang sini itu lebih memilih langsung membeli di koperasi atau langsung ke peternak nya Mbak, dan dengan harga Rp5.000 per botol kebanyakan ibu-ibu akan berfikir dua kali untuk membeli susu n'dosari ini."⁵⁰

3. Promosi

⁴⁹ Ibid,

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Bu Kanti selaku Pemilik Kios yang dititipi BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

Untuk kendala pemasaran yaitu kurangnya sarana media sosial untuk memasarkan produk ke jenjang yang lebih luas hal ini seperti yang dipaparkan oleh Bu kanti selaku pemilik kios yang dititipi produk bumdes sebagai berikut:

" untuk kendalanya sendiri di sini tidak adanya sarana media sosial untuk memasarkan produk ke jenjang yang lebih luas karena susu sapi berada di wilayah pertokoan jadi hanya menunggu orang-orang yang datang untuk membeli produk ini. "

4. Distribusi

Karena susu ini mudah basi maka dari itu produk ini tidak bisa dikirim ke kota lain dengan jarak yang cukup jauh dengan batasan waktu 8 jam diperjalanan hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak Karsono selaku ketua bumdes:

"Untuk kendala dalam pengiriman jarak jauh atau pesanan luar kota yang kadang membuat kami khawatir apakah produk kami nanti akan selamat sampai tujuan atau tidak jadi maksudnya kan seperti yang kita tahu bersama bahwa susu sapi mudah basi apabila kalau jarak tempuhnya jauh"⁵¹

Kendala lainnya adalah tidak adanya media transportasi milik bumdes untuk mendistribusikan produknya hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak Karsono selaku ketua bumdes sebagai berikut:

"Untuk kendala nya sedikit banyak kendala kita dalam transportasi jadi kita susah kalau ada yang pesan atau pas kita

⁵¹ Hasil wawancara dengan Bapak Karsono selaku Ketua di BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

lagi memasarkan secara keliling karena kurangnya alat transportasi. jadi kalau keliling itu cuma bisa bawa sekitar 120 botol itu pun memakai motor milik pegawai ."

1. Solusi yang dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi dalam Mengatasi Masalah Pemasaran Produknya

Seperti yang kita tahu apabila ada kendala pasti juga akan ada yang namanya solusi atau pemecahan masalah, hal ini juga dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi yang memiliki solusi tersendiri untuk kendala-kendala dalam mengatasi masalah pemasaran produknya.

1 produk

Karena produksi susu sapi mudah basi maka bumdes mengantisipasinya dengan melihat terlebih dahulu apakah produk tersebut mampu laku di pasaran dalam jumlah banyak atau tidak hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak cucuk selaku orang yang bertugas untuk memasarkan produk Bumdes sebagai berikut:

"Karena produk ini mudah basi maka saya melakukan tes pasar terlebih dahulu ketika ingin menitipkan produk ini. Dengan cara ini saya pakai agar produk ini akan laku dan cocok kalau dijual di lokasi tersebut, caranya sendiri adalah dengan menitipkan susu sedikit 10 botol kalau laku akan saya tambah lagi 25 botol penitipannya dan dari situlah akan bisa terlihat bagaimana produk itu mampu bersaing atau tidak ketika dijual di tempat

tersebut hal ini bertujuan untuk meminimalisir tidak lakunya produk ini."⁵²

Selain itu solusi untuk tempat penyimpanan produk n'dosari yang tidak bisa bertahan lama apabila berada di suhu ruangan sehingga produk ini harus berada didalam kulkas. Hal inilah yang membuat bapak cucu terlebih dahulu menanyakan apakah toko tersebut menyediakan lemari es atau kulkas apabila tidak maka bumdes tidak menitipkan produknya ditoko tersebut . Hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak cucuk selaku petugas yang bertugas memasarkan produk :

"Untuk masalah susu yang tidak bisa bertahan lama apabila tidak berada di kulkas maka saya ya akan melihat atau menanyakan terlebih dahulu apakah di toko tersebut memiliki kulkas untuk tempat menyimpan produk dosary terlebih dahulu. Karena seperti yang kita ketahui tidak semua toko menyediakan kulkas."⁵³

2. Harga

Karena harga yang dianggap terlalu mahal untuk satu botol susu sapi siap minum maka pihak polres memilih untuk memasarkan di tempat lain dengan mengantarkan produk langsung ke toko-toko yang dianggap sebagai pasaran yang disasar untuk harga Rp5.000 Bundes memangsa pasar untuk segala kalangan sehingga seperti yang dikatakan

⁵² Hasil Wawancara dengan Bapak Cucuk selaku Orang yang Memasarkan Produk Olahan Susu dengan Berkeliling tanggal 03 Februari 2020

⁵³ Ibid,

oleh pak cucuk selaku orang yang bertugas memasarkan produk

Bumdes sebagai berikut:

" Jadi saya tiap hari datang ke toko-toko untuk memasarkan produk bumdes ini Dan juga saya melihat di mana kalau di tempat itu maka saya akan menitipkan ditempat" yang merupakan sasaran pasar kami."⁵⁴

3. Promosi

Karena kurangnya pengetahuan akan media sosial maka pihak bumdes memberikan banner besar untuk memberikan informasi kepada konsumen bahwa di tempat tersebut menjual produk olahan susu sapi n'dosari. Hal ini seperti yang dipaparkan oleh Bu kanthi selaku pemilik kios yang dititipi produk milik bumdes sebagai berikut:

" untuk cara mengantisipasinya yang seperti ini diberi benar besar di depan situ agar orang-orang tahu bahwa di sini jualan susu sapi dari polres makmur abadi agar orang-orang yang lewat tertarik dan langsung membeli ke sini."⁵⁵

4. Distribusi

Untuk distribusi pihak Bundes memiliki beberapa solusi. Hal ini seperti yang dipaparkan oleh bapak Karsono selaku ketua bumdes sebagai berikut :

" Jadi kalau dari masalah kendala transportasi kami sebenarnya sudah mengajukan proposal untuk meminta dana dari provinsi

⁵⁴ Ibid,

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Bu Kanti selaku Pemilik Kios yang dititipi BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

tapi kembali lagi mereka hanya memberi uang untuk kepentingan produksi saja tidak untuk alat transportasi, jadi kami menggunakan solusi dengan cara memakai kendaraan milik pribadi pengurus gitu kalau pesanan dalam jumlah banyak, tapi ada juga dari mereka yang mengambil sendiri. sedangkan untuk produk yang dikirim ke luar kota kami akan memberikan glues di setiap box yang sudah berisi susu sapi karena es akan menetralsir kemungkinan susu sapi akan rusak di perjalanan blues ini memberikan sensasi dingin selama kurang lebih 7 jam hal ini dianggap cukup untuk mengurangi resiko rusaknya susu di perjalanan.”⁵⁶

C. Analisis Temuan Penelitian

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian pada Ketua BUMDES Makmur Abadi, pemilik toko yang dititipi dagangan oleh BUMDES, orang yang bertugas memasarkan produk olahan susu dengan cara berkeliling, dan juga salah satu konsumen. Peneliti akan menganalisis data dari hasil pengamatannya sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran di BUMDES Makmur Abadi

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan ketua BUMDES Makmur Abadi, orang-orang yang bertugas memasarkan produk, dan salah satu konsumen. Dapat diketahui bahwa yang menjadi

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Karsono selaku Ketua di BUMDES Makmur Abadi tanggal 03 Februari 2020

strategi pemasaran pihak BUMDES untuk menarik perhatian konsumen adalah dengan menambah teman atau jaringan yang bisa diajak kerjasama seperti di toko-toko, beberapa tempat wisata, warnet, rumah sakit, Bank Swasta, dan juga di Dinas-Dinas hal ini bertujuan agar banyak orang yang mengetahui produk olahan susu sapi dari BUMDES Makmur Abadi, untuk sementara ini BUMDES memiliki jaringan di wilayah sekitar Blitar, Kediri dan juga Malang. Selain dengan menambah jaringan pihak BUMDES juga aktif mengikuti acara-acara yang di selenggarakan oleh pemerintah seperti mengikuti pameran di Blitar, pasar murah di Kecamatan, jambore karang taruna, dan jambore BUMDES di Malang.

Strategi pemasaran lainnya adalah dengan memberikan tester (memberikan susu sapi secara gratis untuk dicoba) kepada pihak yang akan diajak kerjasama hal ini untuk meningkatkan kepercayaan mereka bahwa produk yang ditawarkan oleh BUMDES Makmur Abadi merupakan produk yang aman untuk dikonsumsi dan dipasarkan. Hal ini juga merupakan strategi pemasaran yang ampuh untuk meningkatkan minat konsumen dan para reseller juga akan bersedia menjualkan kembali produk milik BUMDES.

Dan untuk kios BUMDES Makmur Abadi memberikan baner atau spanduk yang bertuliskan bahwa di kios tersebut menjual produk

susu sapi dari BUMDES Makmur Abadi. Selain dengan strategi pemasaran tersebut BUMDES Makmur Abadi juga menggunakan media online untuk memasarkan produknya, BUMDES juga menetapkan tambahan ongkos kirim Rp. 1.000,00 untuk pengiriman wilayah sekitar Kota Blitar, dengan ongkos kirim yang dibilang murah dan sedikit dianggap agar konsumen tidak merasa terbebani dengan tambahan ongkos kirim, selain ongkos kirim yang dianggap sangat terjangkau BUMDES Makmur Abadi memberikan patokan harga susu sapi perbotol RP. 5.000,00 dan memberikan saran kepada reseller untuk menjual produk maksimal Rp. 7.000,00 agar bisa bersaing dengan produk lain.

2. Kendala yang dihadapi BUMDES Makmur Abadi dalam Memasarkan Produknya

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan Ketua BUMDES Makmur Abadi dan orang-orang yang bertugas memasarkan produk menyatakan bahwa terdapat beberapa macam kendala dalam memasarkan produknya. Yang pertama adalah kurangnya tenaga ahli untuk memasarkan produk dengan media online karena kurangnya pengetahuan dan anggapan bahwa menggunakan media online akan membuat ribet.

Selain kendala dari kurangnya pengetahuan akan media pemasaran secara online, juga terkendala karena produk yang tidak bisa tahan lama yaitu hanya bertahan 7 hari lamanya. Karena ketika produk sudah diproduksi segala macam resiko baik barang tidak laku atau rusak maka pihak BUMDES akan ditanggung oleh pihak BUMDES. Alat transportasi atau kendaraan juga merupakan kendala yang menghambat dalam strategi pemasaran di BUMDES Makmur Abadi karena hal ini menghambat saat pengantara produk.

3. Solusi yang dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi dalam Mengatasi Masalah Pemasaran Produknya

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan ketua BUMDES Makmur Abadi dan orang-orang yang bertugas memasarkan produk, mereka menyatakan bahwa ketika ada kendala pasti juga akan ada solusi. Karena kurangnya pengetahuan tentang media online maka pihak BUMDES memberikan baner atau spanduk yang bertuliskan bahwa di kios tersebut menjual produk olahan susu sapi dari BUMDES Makmur Abadi dan hal ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada para konsumen bahwa di kios tersebut menjual produk olahan milik BUMDES Makmur Abadi.

Sedangkan untuk masalah produk yang tidak bisa tahan lama ada solusi khusus dari petugas yang bertugas memasarkan produk untuk mengurangi kerugian dari produk yang tidak laku dipasaran adalah

dengan cara cara melihat terlebih dahulu bagaimana na toko atau pasar tersebut mampu menjual produk milik bumdes dengan menggunakan tes pasar yaitu itu memberi 10 botol terlebih dahulu kalau laku maka akan ditambah 20 botol lagi hal ini untuk meminimalisir produk yang tidak laku. Lalu untuk masalah kendaraan pihak BUMDES Makmur Abadi memiliki solusi, ketika ada pesanan yang banyak mereka akan mengantarkannya dengan menggunakan kendaraan milik pegawai dan ada juga konsumen yang mau mengambilnya sendiri ke BUMDES. untuk masalah produk yang tidak bisa dikirim ke luar kota bumdes mengantisipasi dengan menggunakan clues disetiap box-nya hal ini untuk meminimalisir kemungkinan susu sapi rusak di perjalanan karena glues memberikan sensasi dingin selama kurang lebih 7 jam