



ENTREPRENEURSHIP CLINIC FOR FINANCE AND MARKETING: UPAYA PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA PADA BUMDESA LANGGAM SAKO MENUJU SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

Entrepreneurship Clinic for Finance and Marketing: The Empowerment Efforts of Business Groups at Langgam Sako Village-Owned Enterprises Towards Sustainable Competitive Advantage

Alvi Furwanti Alwie^{1*}, Nur Azlina¹, Taufeni Taufik¹, Muhammad Luthfi Iznillah², Gilang Eka Maulana¹, Gian Riovi Ramadhan¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Riau, ²Politeknik Negeri Bengkalis

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Riau, Kampus Bina Widya Km. 12.5 Simpang Baru Pekanbaru 28293

*Alamat korespondensi: alvi.furwanti@lecturer.unri.ac.id

(Tanggal Submission: 27 Agustus 2024, Tanggal Accepted : 1 September 2024)



Kata Kunci :

*Badan Usaha
Milik Desa,
Manajemen
Usaha, Quality
Control, Digital
Marketing*

Abstrak :

Kegiatan *Entrepreneurship Clinic For Finance and Marketing* dilaksanakan sebagai upaya pemberdayaan kelompok usaha pada BUMDesa Langgam Sako untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dalam era persaingan yang semakin ketat, penting bagi unit usaha desa untuk memperkuat kapasitas produksi, manajemen, dan pemasaran guna menjaga keberlanjutan usahanya. Oleh karena itu, pelatihan ini dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang relevan kepada para peserta. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing kelompok usaha BUMDesa Langgam Sako melalui pelatihan komprehensif dalam produksi, manajemen, dan pemasaran. Pelatihan ini diselenggarakan pada tanggal 4 hingga 9 Agustus 2024 di BUMDesa Langgam Sako, Desa Teluk Latak, Kabupaten Bengkalis. Pelatihan terdiri dari workshop dan sesi kelas interaktif. Peserta diberikan materi yang relevan dan kesempatan untuk mempraktikkan keterampilan yang dipelajari. Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta dari unit usaha BUMDesa Langgam Sako, yang menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman teknik produksi, manajemen usaha, dan pemasaran online. Monitoring dan evaluasi yang dilakukan mengungkapkan bahwa pelatihan ini berhasil memperkuat fondasi manajerial, meningkatkan standar produksi, dan memperluas jangkauan pemasaran digital para peserta. Peserta juga dilengkapi dengan modul pelatihan untuk memastikan pemahaman yang berkelanjutan. Pelatihan ini efektif dalam meningkatkan kapasitas usaha BUMDesa dan diharapkan dapat memberikan

dampak yang berkelanjutan bagi pertumbuhan dan daya saing unit usaha di masa depan.

Key word :

Village-Owned Enterprises, Business Management, Quality Control, Digital Marketing

Abstract :

Entrepreneurship Clinic for Finance and Marketing was conducted as an effort to empower business groups within BUMDesa Langgam Sako to achieve sustainable competitive advantage. In an era of increasing competition, it is essential for rural enterprises to strengthen their production capacity, management, and marketing strategies to maintain business sustainability. Therefore, this training was designed to provide participants with relevant knowledge and skills. The objective of this activity was to enhance the capacity and competitiveness of BUMDesa Langgam Sako's business groups through comprehensive training in production, management, and marketing. The training was held from August 4th to 9th, 2024, at BUMDesa Langgam Sako, Teluk Latak Village, Bengkalis Regency. The training consisted of workshops and interactive classroom sessions. Participants were provided with relevant materials and opportunities to practice the skills they learned. This activity was attended by 30 participants from BUMDesa Langgam Sako's business units, who showed significant improvement in their understanding of production techniques, business management, and online marketing. Monitoring and evaluation revealed that this training successfully strengthened managerial foundations, improved production standards, and expanded the digital marketing reach of the participants. Participants were also provided with training modules to ensure ongoing understanding. This training was effective in enhancing the capacity of BUMDesa's enterprises and is expected to provide sustainable impacts on the growth and competitiveness of these business units in the future.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Alwie, A. F., Azlina, A., Taufik, T., Iznillah, M. L., Maulana, G. E., & Ramadhan, G. R. (2024). *Entrepreneurship Clinic for Finance and Marketing: Upaya Pemberdayaan Kelompok Usaha Pada Bumdesa Langgam Sako Menuju Sustainable Competitive Advantage. Jurnal Abdi Insani, 11(3), 848-857.* <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i3.1841>

PENDAHULUAN

Desa merupakan ujung tombak perekonomian sebuah negara sehingga menjadi salah satu fokus perhatian bagi pemerintah dalam upaya pembangunan sosial ekonomi yang tertuang dalam program nawa cita "Membangun Indonesia dari Pinggiran", disisi lain digitalisasi telah mengubah persepsi persaingan hampir di semua lini. Tak terkecuali pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa). Sebagai unit usaha di desa yang dimiliki dan dikelola secara lokal, BUMDesa dapat membantu mengatasi permasalahan masyarakat melalui pemanfaatan dan mobilisasi sumber daya local (Zeuli & Radel, 2005). Bahkan konsep Kewirausahaan masyarakat lokal seperti BUMDesa ini disebut sebagai strategi yang menjanjikan sebagai upaya percepatan pembangunan di daerah pedesaan (Arifin *et al.*, 2020). Namun faktanya BUMDesa tidak terlepas dari berbagai tantangan yang akhirnya dapat menurunkan kapasitasnya sebagai salah satu instrumen utama yang mendongkrak roda perekonomian di desa. Beberapa penelitian menyoroti bahwa tantangan yang dihadapi oleh BUMDesa antara lain terkait dengan masih lemahnya sistem keuangan dan pemasaran hingga kesenjangan pemanfaatan teknologi (Arifin *et al.*, 2020; Rahmayanie *et al.*, 2022; Rosari *et al.*, 2022).

BUMDesa Langgam Sako merupakan salah satu BUMDesa yang berada di Desa Teluk Latak, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau. Didirikan pada tahun 2015 sesuai dengan Peraturan Desa Nomor 3 tahun 2015 tentang Tata Cara Pembentukan dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa Langgam Sako yang kemudian diperbaharui dengan Peraturan Desa Teluk Latak No 6 Tahun 2021 tentang pendirian



BUMDesa Langgam Sako. Saat ini memiliki 3 unit usaha yaitu Usaha penyewaan tenda, Usaha batik tenun dan Usaha Simpan pinjam dengan total penyertaan modal lebih dari Rp. 5 milyar. Kabupaten Bengkalis sendiri merupakan salah satu daerah kepulauan yang langsung berbatasan dengan negeri jiran Malaysia di Kawasan Selat Malaka. Kondisi wilayah tersebut menjadikan peluang sekaligus tantangan bagi BUMDesa ini. sehingga diperlukan langkah nyata dalam membangun BUMDesa yang maju melalui sebuah kegiatan terukur dan solutif. Kegiatan ini merupakan kolaborasi antara dunia pendidikan dan Dunia Usaha dan Dunia Industri (DuDI) dengan tujuan dapat menjadi “Klinik” bagi BUMDesa dalam mengatasi tantangannya khususnya pada bidang keuangan dan pemasaran.

Sampai saat ini, BUMDesa Langgam Sako terus aktif melakukan inovasi demi perbaikan. Sebagai BUMDesa yang berada di kepulauan yang berbatasan langsung dengan negara lain, BUMDesa ini menghadapi tantangan unik terkait pengelolaan keuangan dan manajemen pemasaran yang berdampak pada pencapaian keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (*Sustainable Competitive Advantage*). Oleh sebab itu BUMDesa perlu mengatasi masalah tersebut dengan strategi yang memungkinkan mereka untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh secara berkelanjutan. yang melibatkan upaya untuk meningkatkan pemahaman keuangan, serta meningkatkan infrastruktur dan konektivitas untuk mendukung promosi dan distribusi yang lebih efektif. Dengan demikian, BUMDesa dapat membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Penyelesaian persoalan ini membutuhkan sinergi dan kolaborasi antara berbagai pihak, kegiatan ini merupakan wujud nyata keinginan dari Insan Perguruan Tinggi dalam hal ini Universitas Riau (UNRI) dan Mitra Sasaran yakni BUMDesa Langgam Sako untuk meningkatkan manfaat dan relevansi sekaligus menyesuaikan perkembangan IPTEK di perguruan tinggi dengan kebutuhan BUMDesa. UNRI berperan dalam pengembangan teknologi untuk meningkatkan efisiensi keuangan dan pemasaran BUMDesa, termasuk pengembangan platform digital. UNRI juga menyediakan sumber daya dan dukungan untuk meningkatkan kapasitas manajemen keuangan dan strategi pemasaran BUMDesa melalui berbagai kegiatan seperti Pendidikan dan Pelatihan serta Konsultasi. Melalui kerja sama ini, diharapkan dapat mendukung pertumbuhan ekonomi dan keberlanjutan BUMDesa serta mendorong kerja sama yang berkelanjutan dan saling menguntungkan antara perguruan tinggi dan mitra kolaborasi.

Beberapa permasalahan prioritas yang dihadapi oleh BUMDesa Langgam Sako terkait dengan aktivitas produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Dapat kami jelaskan sebagai berikut:

1. Permasalahan Produksi

- **Kualitas dan Konsistensi Produk**

Salah satu unit usaha BUMDesa Langgam Sako adalah Usaha Batik tenun. Usaha ini sangat rentan terhadap kerusakan dalam produksi. Permasalahan produk cacat menjadi hal yang sering dihadapi oleh BUMDesa ini (Nurhazana & Muttaqin, 2023).

- **Efisiensi Produksi**

BUMDesa ini juga menghadapi masalah dalam meningkatkan efisiensi produksi mereka, seperti kurangnya sumber daya atau infrastruktur yang memadai. Yang mengakibatkan biaya produksi yang tinggi dan mengurangi daya saing produk mereka di pasar. Selain itu perhitungan harga pokok produksi juga menjadi penting untuk dievaluasi (Nurhazana & Muttaqin, 2023).

2. Permasalahan manajemen Usaha

- **Keterbatasan Manajemen Usaha**

Anggota BUMDesa memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha, termasuk perencanaan strategis, manajemen operasional, dan pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini dapat menghambat kemampuan mereka dalam mengelola bisnis dengan efektif.

- **Kurangnya pencatatan dan evaluasi keuangan**

BUMDesa belum melakukan pencatatan keuangan yang teratur atau pemantauan yang cukup terhadap arus kas dan kinerja keuangan mereka. Hal ini dapat menyebabkan ketidakpastian dalam pengambilan keputusan keuangan dan meningkatkan risiko masalah keuangan di masa depan.

3. Permasalahan Pemasaran

- **Keterbatasan akses pasar**

BUMDesa mengalami kesulitan dalam mencapai pasar yang lebih luas karena keterbatasan infrastruktur atau jaringan distribusi yang tidak memadai. Hal ini dapat menghambat kemampuan mereka dalam meningkatkan penjualan dan mengembangkan bisnis.

- **Kurangnya pengetahuan terkait pemasaran**

Anggota BUMDesa belum memiliki pengetahuan atau keterampilan yang cukup dalam strategi pemasaran yang efektif. BUMDesa belum mengerti bagaimana memasarkan produk mereka secara efisien atau mencapai target pasar yang sesuai.

Masalah keuangan dan pemasaran seringkali terkait erat dengan permasalahan produksi dan manajemen usaha. Misalnya, perhitungan biaya produksi yang belum tepat atau kualitas produk yang rendah dapat menyebabkan penurunan penjualan dan pendapatan, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi kinerja keuangan. Selain itu, kurangnya pencatatan keuangan yang baik dapat membuat sulit bagi BUMDesa untuk memantau kinerja keuangan mereka dan mengidentifikasi masalah yang muncul (Mujiani *et al.*, 2024). Di sisi lain, masalah pemasaran seperti keterbatasan akses pasar atau kurangnya pengetahuan pemasaran dapat menghambat kemampuan BUMDesa untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar mereka (Amruddin *et al.*, 2024). Dengan memahami dan menangani permasalahan ini secara holistik, BUMDesa dapat meningkatkan kinerja mereka dalam produksi, manajemen usaha, dan pemasaran, serta mengatasi masalah keuangan dan pemasaran yang mungkin muncul sehingga dapat mencapai *sustainable competitive advantage*.

Pulau Bengkalis, berada di daerah pesisir yang berbatasan langsung dengan Malaysia atau di daerah 3T (Terdepan, Terluar, Tertinggal). membutuhkan peningkatan pemanfaatan teknologi, penguatan ketahanan sosial dan ekonomi, pengembangan ekonomi dan kewirausahaan di pedesaan yang menjadi fokus dalam kegiatan ini. Sehingga kami tawarkan program yaitu *Entrepreneurship Clinic For Finance and Marketing* sebagai upaya pemberdayaan kelompok menuju *Sustainable Competitive Advantage*. Secara umum tujuan kegiatan ini adalah untuk mengatasi permasalahan keuangan dan pemasaran BUMDesa, serta mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi Negeri, Seperti Mahasiswa mendapatkan pengalaman diluar kampus (IKU-2), Dosen berkegiatan diluar kampus (IKU-3), dan penggunaan hasil karya dosen oleh masyarakat (IKU-5). Kegiatan ini juga membuka peluang bagi mahasiswa untuk terlibat dalam program MBKM, terutama dalam pembangunan desa dan penelitian. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya mendukung pengembangan bisnis lokal, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian tujuan MBKM, IKU, dan fokus yang ditetapkan guna memberdayakan BUMDesa Laggam Sako menuju *sustainable competitive advantage*.

METODE KEGIATAN

Dalam perjalanan kami untuk memberdayakan BUMDesa dan UMKM, pendekatan yang kami ambil sama pentingnya dengan hasil akhir yang kami harapkan. Melalui tahapan-tahapan yang terencana dan terstruktur dengan cermat, kami bertekad untuk memberikan pengalaman pelatihan yang memuaskan dan dapat menjadi solusi yang efektif bagi BUMDesa. Dari perencanaan hingga pelaksanaan, setiap langkah dalam metode pelaksanaan kami didasarkan pada prinsip-prinsip terbaik dalam pendidikan dan konsultasi bisnis. Kami percaya bahwa pendekatan ini akan memberikan fondasi yang kuat bagi keberhasilan program ini sehingga BUMDesa sukses menghadapi tantangan yang kompleks di era ekonomi yang berubah dengan cepat. Pada kegiatan ini peserta mendapatkan pelatihan yang komprehensif mencakup tiga aspek utama, yaitu manajemen usaha, pemasaran online, dan teknik *quality control* batik. Para peserta yang sebagian besar merupakan anggota kelompok usaha di BUMDesa Laggam Sako diharapkan mampu mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka. Dalam upaya meningkatkan efektivitas dan kesinambungan program-program pengembangan BUMDesa, penting untuk merinci permasalahan yang dihadapi, solusi yang diusulkan, serta metode dan tahapan yang akan dijalankan. Dengan memahami secara menyeluruh semua aspek ini, kita dapat mengembangkan

strategi yang lebih terarah dan efisien. Oleh karena itu, dalam bagian berikut, kami akan menjelaskan dengan rinci mengenai permasalahan yang diidentifikasi, aktivitas/solusi yang diusulkan, metode yang akan diterapkan, tahapan pelaksanaan, dan evaluasi yang akan dilakukan tertera pada Tabel 1.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Permasalahan	Aktivitas/Solusi	Metode	Tahapan	Evaluasi
(1) Permasalahan Produksi				
Kualitas dan Konsistensi Produk Efisiensi Produksi	1. Melakukan pelatihan teknik produksi yang tepat dengan teknik kontrol kualitas yang lebih baik (Terkait Produksi Batik Tenun)	Pelatihan dan Workshop	1. Pemetaan kebutuhan 2. Pengembangan materi pelatihan 3. Sesi pelatihan yang interaktif dimulai dengan pretest 4. Pemantauan dan Umpan balik 5. Penerapan teknik produksi yang baik	Pemantauan atas hasil pretest dan post test Wawancara kepada peserta
(2) Permasalahan Manajemen Usaha				
Keterbatasan Manajemen Usaha Kurangnya pencatatan dan evaluasi keuangan	2. Melakukan pelatihan terkait manajemen usaha, dengan fokus pada perencanaan strategis, manajemen operasional, pencatatan keuangan, dan evaluasi keuangan	Workshop dan Pelatihan	1. Perencanaan pelatihan 2. Persiapan materi 3. Pelaksanaan pelatihan dengan interaktif 4. Pendampingan dan praktik lapangan 5. Evaluasi Pelatihan	Pemantauan atas hasil pretest dan post test Wawancara kepada peserta
(3) Permasalahan Pemasaran				
Keterbatasan akses pasar	3. Melakukan pelatihan pemasaran, dengan fokus pada penggunaan media sosial dan strategi pemasaran online.	Workshop dan Pelatihan	1. Perencanaan pelatihan 2. Persiapan materi 3. Pelaksanaan pelatihan dengan interaktif 4. Pendampingan dan praktik lapangan 5. Evaluasi Pelatihan	Pemantauan atas hasil pretest dan post test Wawancara kepada peserta

Kegiatan *Entrepreneurship Clinic for Finance and Marketing: Upaya Pemberdayaan Kelompok Usaha Pada Bumdesa Langgam Sako Menuju Sustainable Competitive Advantage* dilaksanakan dengan melakukan pelatihan komprehensif seperti yang telah dijelaskan pada tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan ini dimulai pada tanggal 4 s.d 9 Agustus 2024 bertempat di BUMDesa Langgam Sako, Desa Teluk Latak. Kabupaten Bengkulu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun Kegiatan *Entrepreneurship Clinic For Finance and Marketing: Upaya Pemberdayaan Kelompok Usaha Pada Bumdesa Langgam Sako Menuju Sustainable Competitive Advantage* dijelaskan sebagai berikut:

1. Tempat dan Peserta Pelatihan

Kegiatan *Entrepreneurship Clinic For Finance and Marketing: Upaya Pemberdayaan Kelompok Usaha Pada Bumdesa Langgam Sako Menuju Sustainable Competitive Advantage* dilaksanakan dengan melakukan pelatihan komprehensif. Pelaksanaan Kegiatan ini dimulai pada tanggal 4 s.d 9 Agustus 2024 bertempat di BUMDesa Langgam Sako, Desa Teluk Latak, Kabupaten Bengkalis. Adapun peserta kegiatan ini berasal dari unit usaha BUMDesa Langgam Sako yang terdiri atas unit usaha batik tenun, simpan pinjam (UED-SP), dan penyewaan tenda dengan total 30 orang peserta seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Diskusi dan Foto bersama

2. Materi dan Pelaksanaan Kegiatan

Dalam upaya meningkatkan kapasitas dan daya saing kelompok usaha di BUMDesa Langgam Sako, program pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Riau ini dirancang untuk memberikan pelatihan yang komprehensif dan terfokus pada tiga aspek utama. Pertama, pelatihan teknik produksi dan kontrol kualitas untuk Batik Tenun yang bertujuan meningkatkan standar produksi dan memastikan produk yang dihasilkan memenuhi kualitas yang diharapkan. Kedua, pelatihan manajemen usaha yang mencakup perencanaan strategis, manajemen operasional, pencatatan, serta evaluasi keuangan, bertujuan untuk memperkuat fondasi manajerial dalam menjalankan usaha. Ketiga, pelatihan pemasaran yang berfokus pada penggunaan media sosial dan strategi pemasaran online, dirancang untuk membantu peserta mengoptimalkan potensi digital dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Kombinasi dari ketiga pelatihan ini diharapkan dapat memberdayakan kelompok usaha di BUMDesa Langgam Sako menuju keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan maka tim pengabdian menyusun materi yang relevan terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra kegiatan. Adapun materi dan pelaksanaan kegiatan di jelaskan sebagai berikut:

1. Pelatihan Teknik Produksi dan Kontrol Kualitas untuk Batik Tenun

Materi:

Teknik Produksi yang Tepat: Materi ini mencakup proses pembuatan Batik Tenun dari awal hingga akhir, termasuk pemilihan bahan baku, teknik pewarnaan, dan proses menenun yang benar. Peserta dilatih untuk memahami setiap tahapan dengan baik untuk memastikan kualitas produk yang konsisten.

Kontrol Kualitas: Fokus pada standar kualitas yang harus dipenuhi dalam produksi Batik Tenun. Materi juga mencakup cara mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan dalam produksi.

Pelaksanaan:

- Pelatihan dilakukan dalam bentuk workshop langsung oleh ahli Batik Tenun.
- Peserta diberikan kesempatan untuk praktik langsung dengan bimbingan dari instruktur.

- Evaluasi dilakukan pada hasil karya peserta untuk memberikan umpan balik yang konstruktif.

2. Pelatihan Manajemen Usaha

Materi:

Perencanaan Strategis: Meliputi penetapan visi, misi, dan tujuan usaha yang realistis serta langkah-langkah strategis untuk mencapainya. Peserta diajarkan untuk membuat rencana bisnis yang komprehensif.

Manajemen Operasional: Fokus pada efisiensi dalam proses produksi dan distribusi, pengelolaan sumber daya, dan pengaturan alur kerja yang efektif.

Pencatatan Keuangan: Materi mencakup dasar-dasar akuntansi sederhana, pentingnya pencatatan transaksi, dan penyusunan laporan keuangan yang baik.

Evaluasi Keuangan: Mengajarkan cara menganalisis kinerja keuangan usaha dengan menggunakan rasio-rasio keuangan dan teknik evaluasi lainnya.

Pelaksanaan:

- Pelatihan dilakukan melalui sesi kelas dengan pembelajaran interaktif, termasuk diskusi kelompok dan studi kasus.
- Peserta diminta untuk membuat rencana bisnis dan laporan keuangan sederhana berdasarkan skenario usaha yang diberikan.
- Evaluasi dilakukan melalui presentasi rencana bisnis dan laporan keuangan peserta, dengan feedback dari fasilitator.

3. Pelatihan Pemasaran dengan Fokus pada Media Sosial dan Strategi Pemasaran Online

Materi:

Penggunaan Media Sosial: Materi mencakup pengenalan platform media sosial yang relevan, cara membuat konten yang menarik, dan strategi meningkatkan engagement. Peserta juga belajar tentang analitik media sosial untuk mengukur efektivitas kampanye pemasaran.

Strategi Pemasaran Online: Fokus pada teknik pemasaran digital seperti penggunaan media sosial, dan strategi efektivitas dan ide konten. Peserta juga diperkenalkan dengan dasar-dasar e-commerce untuk penjualan produk secara online.

Pelaksanaan:

- Pelatihan dilakukan melalui sesi interaktif.
- Studi kasus digunakan untuk mempraktikkan strategi pemasaran yang telah dipelajari.

Melalui serangkaian riset yang teliti dan mendalam, kami telah mengungkap wawasan berharga misalnya penelitian yang dipublikasi tahun 2023 menunjukkan bahwa kinerja keuangan menjadi faktor penting mencapai keberlanjutan, disisi lain kami menyarankan bahwa pelatihan merupakan salah satu cara dalam mencapainya (Alwie *et al.*, 2023). Kami juga mengkonfirmasi bahwa semenjak covid-19 terjadi perubahan pola pemasaran. Platform media sosial memberikan potensi strategi pemasaran kewirausahaan yang dapat memanfaatkan kekuatan komunitas (Alwie *et al.*, 2023). Proses pemasaran juga harus memastikan kualitas produk. Penelitian Ahmad *et al.* (2022), menunjukkan bahwa kualitas produk sangat mempengaruhi citra merek. Dalam mencapai kinerja pemasaran yang baik jenis bauran pemasaran menjadi hal yang penting. Kami juga menemukan bahwa sikap kewirausahaan memperkuat pengaruh diantara bauran pemasaran dan kinerja pemasaran (Rahmat *et al.*, 2020). Selain itu penelitian oleh tim kami menunjukkan bahwa dukungan teknologi informasi menjadi salah satu faktor penting dalam mencapai keunggulan kompetitif (Fatimah & Azlina, 2021). Kami juga menemukan bahwa tata kelola (Azlina *et al.*, 2022) dan Sistem Informasi Akuntansi (Sabilla *et al.*, 2022) dan digitalisasi (Desmiyawati, 2023) merupakan faktor yang mempengaruhi kinerja BUMDesa. Hasil riset kami ini dapat memberikan panduan yang berarti bagi BUMDesa dalam merancang strategi, mengambil keputusan, dan memperkuat posisi mereka di pasar yang kompetitif, kami juga berharap dapat terus memberikan kontribusi yang berarti bagi pertumbuhan dan keberlanjutan BUMDesa serta komunitas sekitarnya. Setiap sesi pelatihan dirancang untuk saling melengkapi, memastikan bahwa peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan tetapi juga keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung dalam usaha mereka. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk memastikan keberhasilan

program. Kami juga membekali peserta dengan modul pelatihan agar peserta dapat melihat kembali materi yang telah kami berikan. Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan terdapat pada Gambar 2.



Gambar 2. Sesi Pelatihan

3. Hasil Monitoring dan Evaluasi Kegiatan Pelatihan

Tahap monitoring dan evaluasi merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berikut adalah penjelasan mengenai tahap monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan tersebut:

1. Monitoring Kegiatan

- **Pengawasan Berkala:** Selama pelaksanaan kegiatan, dilakukan pengawasan berkala terhadap setiap aspek pelatihan. Tim pelaksana, yang terdiri dari dosen dan tenaga ahli, akan memantau perkembangan pelaksanaan pelatihan produksi, manajemen usaha, dan pemasaran.
- **Pengumpulan Data:** Data dikumpulkan melalui observasi langsung, kuesioner, dan wawancara dengan peserta pelatihan. Hal ini untuk mengidentifikasi apakah materi yang diberikan telah dipahami dengan baik oleh peserta dan apakah ada kendala yang dihadapi selama pelatihan.

2. Evaluasi Kegiatan

- **Evaluasi Proses:** Setelah setiap sesi pelatihan selesai, dilakukan evaluasi proses untuk menilai efektivitas metode pelatihan yang digunakan. Evaluasi ini mencakup penilaian terhadap penyampaian materi, partisipasi peserta, serta pemahaman materi oleh peserta.
- **Evaluasi Hasil:** Evaluasi hasil dilakukan dengan membandingkan tujuan awal kegiatan dengan hasil yang dicapai. Ini mencakup penilaian terhadap peningkatan keterampilan peserta dalam produksi Batik Tenun, kemampuan manajerial yang lebih baik, dan efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh peserta.
- **Evaluasi Dampak:** Untuk menilai dampak jangka panjang dari pelatihan, dilakukan evaluasi setelah beberapa bulan kegiatan berlangsung. Fokusnya adalah pada penerapan ilmu dan keterampilan yang diperoleh oleh peserta dalam kegiatan usaha mereka, serta dampaknya terhadap kinerja usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap peserta dilihat sejak awal di mulainya sosialisasi. Dari awal kegiatan dapat terlihat bahwa peserta sangat tertarik dengan materi yang diberikan instruktur. Hal ini dapat terlihat peserta sangat serius dalam mengikuti kegiatan serta adanya partisipasi aktif untuk mengajukan pertanyaan.

Untuk menilai pencapaian kegiatan, peserta dimintai pendapatnya tentang proses kegiatan. Melalui asesmen ini diperoleh informasi/penilaian dari peserta. Tabel 2 berikut menunjukkan aktivitas dan tingkat ketercapaiannya:

Tabel 2. Ketercapaian kegiatan

No.	Indikator	Sebelum	Sesudah
1	Peningkatan pengetahuan peserta tentang teknik produksi	Kurang memahami konsep teknik produksi	Memahami konsep teknik produksi <i>dan Quality Control</i>
2	Peningkatan pengetahuan tentang manajemen usaha	Kurang memahami manajemen usaha	Memahami konsep manajemen usaha, perencanaan strategis, perencanaan operasional, pencatatan dan evaluasi keuangan
3	Peningkatan pengetahuan tentang strategi pemasaran online	Kurang memahami strategi pemasaran online	Memahami konsep dan strategi pemasaran online

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan *Entrepreneurship Clinic For Finance and Marketing: Upaya Pemberdayaan Kelompok Usaha Pada Bumdesa Langgam Sako Menuju Sustainable Competitive Advantage* dilaksanakan dengan baik pada tanggal 4 hingga 9 Agustus 2024 di BUMDesa Langgam Sako, Desa Teluk Latak, Kabupaten Bengkalis. Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta yang berasal dari unit usaha BUMDesa Langgam Sako, termasuk unit usaha batik tenun, simpan pinjam (UED-SP), dan penyewaan tenda. Para peserta sangat antusias dalam mengikuti berbagai pelatihan yang diselenggarakan.

Materi pelatihan yang diberikan mencakup tiga aspek utama yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing kelompok usaha di BUMDesa Langgam Sako. Pertama, pelatihan teknik produksi dan kontrol kualitas untuk Batik Tenun yang bertujuan meningkatkan standar produksi dan memastikan kualitas produk yang dihasilkan. Kedua, pelatihan manajemen usaha yang menitikberatkan pada perencanaan strategis, manajemen operasional, serta pencatatan dan evaluasi keuangan, guna memperkuat fondasi manajerial. Ketiga, pelatihan pemasaran dengan fokus pada penggunaan media sosial dan strategi pemasaran online, untuk membantu peserta dalam memperluas jangkauan pasar melalui optimalisasi digital.

Ketiga pelatihan ini terbukti penting dalam mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi kelompok usaha di BUMDesa Langgam Sako. Melalui pendekatan yang komprehensif dan terstruktur, peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoretis, tetapi juga keterampilan praktis yang langsung dapat diterapkan dalam usaha mereka. Monitoring dan evaluasi yang dilakukan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap teknik produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran online, yang diharapkan dapat mendukung pertumbuhan usaha mereka secara berkelanjutan di masa depan.

Untuk memastikan keberlanjutan dan peningkatan program disarankan untuk mengadakan program lanjutan yang lebih spesifik, seperti pelatihan pemasaran digital lanjutan dan manajemen keuangan yang lebih kompleks. Selain itu, peningkatan akses ke teknologi, penguatan jaringan kerja sama dengan lembaga lain, serta evaluasi dan pendampingan berkelanjutan sangat penting untuk mendukung pertumbuhan usaha. BUMDesa Langgam Sako juga diharapkan terus mendorong inovasi produk dan layanan untuk menjaga daya saing di pasar yang kompetitif. Implementasi saran-saran ini akan membantu memastikan bahwa pelatihan yang telah diberikan memberikan dampak yang lebih besar dan berkelanjutan bagi BUMDesa dan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A., Alwie, A. F., & Kornita, S. E. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Country of Origin Terhadap Preferensi Merek Dengan Citra Merek Sebagai Variabel Mediasi Pada Smartphone Samsung di Kota Pekanbaru. *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(2), 118–129. <https://doi.org/10.35145/procuratio.v10i2.1661>
- Alwie, A. F., Afwa, A., Anggraini, N., & Putri, L. T. (2022). Entrepreneurial Marketing Perspective: Msmes

- Recovery During The Covid-19 Pandemic. *Journal of Positive School Psychology*, 6(9), 3583–3592.
- Alwie, A. F., Hendriani, S., Efni, Y., & Roesdi, R. (2023). The Evaluative Survey of The Development of Financial Performances of Cooperatives And Micro Small and Medium Enterprises in Riau, Indonesia. *International Journal of Business Excellence*, 29(1), 31. <https://doi.org/10.1504/IJBEX.2023.128291>
- Amruddin, A., Judijanto, L., Rahayu, B., Gusti, Y. K., & Anam, C. (2024). Inovasi Pemasaran Dalam Industri Berbasis Teknologi: Studi Kasus Terhadap Adopsi dan Pengaruhnya Pada Keunggulan Bersaing. *Jurnal Darma Agung*, 32(1), 412–419.
- Arifin, B., Wicaksono, E., Tenrini, R. H., Wardhana, I. W., Setiawan, H., Damayanty, S. A., Solikin, A., Suhendra, M., Saputra, A. H., Ariutama, G. A., Djunedji, P., Rahman, A. B., & Handoko, R. (2020). Village Fund, village-owned-enterprises, and Employment: Evidence from Indonesia. *Journal of Rural Studies*, 79, 382–394. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.08.052>
- Azlina, N., Desmiyawati, S. N., Al Azhar, A., Ramayani, S., & Humairoh, F. (2022). The Effect of Social Capital, Entrepreneurship Orientation, and Good Governance on The Performance of Village Owned Business Entities. *Journal of Positive School Psychology*, 5990–5997.
- Desmiyawati, D., Susilatri, S., Ramaiyanti, S., & Azlina, N. (2023). Improving The Performance of Msmes Through Innovation, Financial Literacy, and Digitalization. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 15(2), 151–161. <https://doi.org/10.23969/jrak.v15i2.7203>
- Fatimah, S., & Azlina, N. (2021). Pengaruh Teknologi Informasi Dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) (Studi Pada UKM berbasis online di Kota Dumai). *Riset Akuntansi Dan Perbankan*, 15(1), 444–459.
- Mujiani, S., Patriandari, P., Rianto, R., Kurniawan, E., & Abdurrosyid, M. (2024). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM di Desa Cikarageman Kabupaten Bekasi Jawa Barat: Implementasi Prinsip Akuntansi Sederhana. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 2789–2795.
- Nurhazana, N. S., & Muttaqin, H. (2023). Analisis Perlakuan Produk Rusak dan Produk Cacat Dalam Penentuan Harga Jual Produk (Studi Kasus Pada Bumdesa Langgam Sako Desa Teluk Latak).
- Rahmat, R., Zulkarnain, & Furwanti Alwie, A. (2020). Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Dengan Orientasi Kewirausahaan Sebagai Variabel Pemoderasi Pada Uppks (Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera) di Kota Pekanbaru. *Jurnal Economica*, 8(1), 80–104. <https://doi.org/10.46750/economica.v8i1.29>
- Rahmayanie, A. M., Afiffah, A. V., Anggraini, I. D., Hermawan, H. D., Mukhlisin, L., & Kurniawan, D. (2022). Efektivitas Digital Marketing Sebagai Alternatif Pengembangan Strategi Marketing di Konveksi BUMDes. *Buletin KKN Pendidikan*, 4(2), 123–132. <https://doi.org/10.23917/bkkndik.v4i2.19186>
- Rosari, R., Cakranegara, P. A., Pratiwi, R., Kamal, I., & Sari, C. I. (2022). Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Keuangan BUMDES di Era Digitalisasi. *Owner*, 6(3), 2921–2930. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.870>
- Sabilla, M. D., Azlina, N., & Nurulita, S. (2022). The Effect of Governance and Accounting Information Systems on Village-Owned Enterprise Performance in Bengkalis District. *Indonesian Journal of Economics, Social, and Humanities*, 4(3), 193–203. <https://doi.org/10.31258/ijesh.4.3.193-203>
- Zeuli, K. A., & Radel, J. (2005). Cooperatives as a Community Development Strategy: Linking Theory and Practice. *Journal of Regional Analysis and Policy*, 35(1100-2016–89741).