



**Journal of Human And Education**

Volume 5, No. 1, Tahun 2025, pp 309-318

E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876

Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

## **Sosialisasi Serta Optimalisasi Umkm, Bumdes Dan Pengelola Dana Desa Melalui Pengelolaan Keuangan Desa Tanjung Laut**

**Fitriasuri<sup>1</sup>, Iga Ratna Sari<sup>2</sup>**

Universitas Bina Darma

Email: fitriasuri@binadarma.ac.id, 211520027@student.binadarma.ac.id

### **Abstrak**

Pengelolaan keuangan sektor publik memegang peranan penting dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan oleh entitas publik, seperti pemerintah pusat, daerah, atau organisasi publik lainnya, guna menyediakan informasi yang transparan, akuntabel, dan dapat dipertanggungjawabkan, metode yang digunakan yaitu sosialisasi. Hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan bahwa UMKM pengrajin songket memiliki potensi besar untuk berkembang berkat keterampilan tradisional mereka. Namun, usaha masih dilakukan secara tradisional tanpa strategi pemasaran yang jelas, dengan jangkauan pasar terbatas dan branding yang lemah. Pengembangan desain juga kurang optimal akibat minimnya riset pasar. Sosialisasi memberikan pemahaman pentingnya modernisasi pengelolaan usaha tanpa mengabaikan nilai tradisional. Selain itu, pencatatan keuangan yang baik dinilai krusial untuk membantu UMKM mengambil keputusan usaha yang lebih tepat. Dalam pengelolaan BUMDes dan dana desa, ditekankan pentingnya transparansi, akuntabilitas, dan pemanfaatan teknologi untuk efisiensi, dengan pelatihan dan kolaborasi sebagai kunci keberhasilan tata kelola keuangan desa.

**Kata Kunci:** *UMKM, Pengelolaan Keuangan, BUMDes*

### **Abstract**

Public sector financial management plays an important role in the preparation and presentation of financial statements by public entities, such as the central government, regions, or other public organisations, in order to provide information that is transparent, accountable, and can be accounted for, the method used is socialisation. The results of community service that have been carried out that songket craftsmen MSMEs have great potential to develop thanks to their traditional skills. However, the business is still carried out traditionally without a clear marketing strategy, with limited market reach and weak branding. Design development is also suboptimal due to the lack of market research. The socialisation provided an understanding of the importance of modernising business management without ignoring traditional values. In addition, good financial records are considered crucial to help MSMEs make more informed business decisions. In the management of BUMDes and village funds, the importance of transparency, accountability, and the utilisation of technology for efficiency was emphasised, with training and collaboration being key to successful village financial governance.

**Keywords:** *UMKM, Financial Management, BUMDes*

### **PENDAHULUAN**

Desa Tanjung Laut, yang terletak di Kecamatan Tanjung Batu, Kabupaten Ogan Ilir, Sumatera Selatan, memiliki potensi ekonomi besar, terutama di sektor kerajinan tenun songket. Kerajinan ini telah lama menjadi bagian dari budaya masyarakat setempat, dan produk songketnya dikenal luas di wilayah Sumatera Selatan. Namun, meskipun kaya akan budaya dan memiliki produk unggulan, potensi ekonomi UMKM kerajinan songket di Desa

Tanjung Laut belum dimanfaatkan secara maksimal. Kendala utamanya meliputi pengelolaan keuangan yang kurang optimal, keterbatasan akses pemasaran, kurangnya inovasi produk, dan pengembangan sumber daya manusia yang belum maksimal.

Desa, sebagai unit terkecil dalam sistem pemerintahan, memiliki peran strategis dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional. Potensi desa dapat dioptimalkan melalui pengelolaan ekonomi yang efektif, khususnya dengan memberdayakan UMKM, BUMDes, dan Pengelolaan Dana Desa (DD). Tujuan utama pembangunan nasional adalah menciptakan masyarakat yang adil dan makmur, meliputi berbagai aspek kehidupan, dengan masyarakat sebagai pelaku utama pembangunan, sementara pemerintah bertugas mengawasi, mengarahkan, melindungi, dan menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pertumbuhan. Kemakmuran dapat dicapai melalui pembangunan ekonomi berbasis demokrasi ekonomi (Hastuti & dkk, 2021).

UMKM memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan layanan ekonomi bagi masyarakat, serta mendukung pemerataan pendapatan dan peningkatan taraf hidup. Selain mendorong pertumbuhan ekonomi, UMKM juga berkontribusi pada pembangunan nasional dengan menjadi penggerak utama perekonomian masyarakat, sekaligus sumber pendapatan utama bagi banyak individu untuk meningkatkan kesejahteraan mereka (Inayah, 2019).

Peran UMKM dalam perekonomian global diharapkan terus meningkat seiring dengan berbagai keunggulan yang dimilikinya, seperti fleksibel, kemampuan adaptasi tinggi, kemampuan menyerap tenaga kerja dari berbagai latar belakang pendidikan, serta daya tahan menghadapi berbagai situasi ekonomi, termasuk ketika perekonomian negara sedang mengalami kesulitan. Kondisi pembangunan yang stabil serta situasi politik, hukum, dan keamanan yang diharapkan dapat semakin memperkuat daya saing UMKM di tengah persaingan ekonomi global semakin dinamis. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan perencanaan dan langkah-langkah strategi dari para pelaku UMKM agar dapat bersaing secara efektif di pasar global. Salah satu sektor ekonomi yang diyakini mampu menjadi motor penggerak percepatan pertumbuhan kesejahteraan adalah ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif (Ekraf) merupakan kegiatan ekonomiyang berfokus pada pemanfaatan kreativitas, bakat, pengetahuan, dan keterampilan individu untuk menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan kesejahteraan. Hal ini dicapai melalui produksi dan eksploitasi hasil kreasi serta daya cipta individu (Rongiyati, 2018).

Indonesia memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM berkontribusi signifikan dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan produk lokal, dan memberdayakan ekonomi masyarakat. Salah satu subsektor UMKM yang memiliki prospek besar adalah kerajinan tangan, seperti tenun songket tradisional. Selain memiliki nilai estetika dan budaya, kerajinan tenun songket juga berpotensi berkembang secara ekonomi jika didukung dengan pengelolaan yang baik, mencakup aspek keuangan, pemasaran, dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM). Oleh karena itu, diperlukan strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM pengrajin songket serta pemahaman akan pentingnya akuntansi bagi UMKM.

Studi Kelayakan Bisnis merupakan proses analisis yang melibatkan berbagai perspektif, termasuk aspek hukum, keuangan, sosial, pasar, dan strategi promosi. Selain itu, studi ini juga mempertimbangkan inovasi, teknis, serta evaluasi eksekutif dan keuangan. Semua faktor ini dianalisis untuk menentukan apakah suatu bisnis layak untuk dilanjutkan, ditunda, atau dihentikan (Jakfar, 2020).

Secara sederhana, manajemen risiko dapat diartikan sebagai penerapan fungsi – fungsi manajemen untuk menangani risiko, khususnya risiko yang dihadapi oleh organisasi, perusahaan, keluarga, atau masyarakat. proses ini meliputi berbagai aktivitas, seperti perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengendalian, serta pengawasan atau evaluasi terhadap program-program yang bertujuan mengelola dan mengurangi risiko (Subagyo Ahad, Simanjatak Rusli, 2020).

Pengelolaan keuangan sektor publik memegang peranan penting dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan oleh entitas publik, seperti pemerintah pusat, daerah, atau organisasi publik lainnya, guna menyediakan informasi yang transparan, akuntabel, dan dapat dipertanggungjawabkan (Marlena & Subaeti, 2018). Badan Usaha Milik Desa

(BUMDes), sebagai lembaga ekonomi yang dibentuk pemerintah desa, turut mendukung pemberdayaan ekonomi lokal, termasuk dalam sektor kerajinan songket. Namun, tantangan utama yang sering dihadapi oleh UMKM dan BUMDes adalah pengelolaan keuangan yang kurang efektif, yang dapat menyebabkan kebocoran anggaran, penyalahgunaan dana, serta kurangnya transparansi dalam perencanaan dan pelaporan keuangan. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik menjadi faktor kunci untuk mendorong pertumbuhan UMKM, khususnya dalam sektor kerajinan songket.

Penguatan pengelolaan keuangan dana desa menjadi aspek penting untuk mendukung perkembangan UMKM dan BUMDes. Pengelolaan keuangan yang transparan dan terstruktur memungkinkan UMKM, termasuk kerajinan tenun songket, berkembang lebih cepat. Manajemen keuangan yang baik membantu dalam mengelola pendapatan, memantau biaya produksi, dan menyusun anggaran dengan akurat. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM songket, meningkatkan efisiensi produksi, serta mendukung pengrajin dalam menjalankan usaha secara lebih profesional. Salah satu kunci utama manajemen keuangan adalah kemampuan mencatat transaksi secara akurat dan menyusun laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan.

Langkah awal untuk mengoptimalkan pengelolaan UMKM adalah meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai pentingnya akuntansi. Pengelolaan akuntansi yang baik tidak hanya membantu mencatat pemasukan dan pengeluaran, tetapi juga menyediakan data yang akurat untuk mendukung pengambilan keputusan strategis. Dalam konteks BUMDes dan pengelolaan dana desa, transparansi dan akuntabilitas keuangan menjadi kunci utama untuk membangun kepercayaan masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan upaya sosialisasi intensif tentang pentingnya akuntansi bagi UMKM dan pelaku usaha desa, menggunakan modul sederhana yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

Di era digital saat ini, selain pengelolaan keuangan, pengelolaan komunikasi bisnis menjadi penting untuk menyampaikan informasi secara efektif kepada berbagai pemangku kepentingan, termasuk pelanggan, klien, rekan kerja, hingga atasan. Komunikasi juga memiliki peran strategis dalam memengaruhi perilaku, membangkitkan motivasi, menginspirasi tindakan, dan memberikan pemahaman tentang norma serta etika kerja. Komunikasi bisnis merupakan proses pertukaran informasi profesional, baik secara verbal maupun nonverbal, yang bertujuan mendukung keberhasilan aktivitas dan strategi organisasi (Patel & Goyena, 2019).

Selain itu, pemanfaatan teknologi seperti e-commerce menjadi strategi penting untuk memperluas pasar produk kerajinan songket. E-commerce memungkinkan UMKM songket memasarkan produknya secara online, menjangkau pasar global, dan meningkatkan daya saing produk lokal. Namun, untuk memanfaatkan e-commerce secara maksimal, pelaku UMKM perlu menguasai keterampilan digital marketing, fotografi produk, dan strategi penjualan yang efektif. Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan untuk UMKM songket dalam menggunakan platform e-commerce sangat dibutuhkan.

UMKM songket Desa Tanjung Laut memiliki keunggulan berupa keunikan produk berbasis budaya lokal. Untuk meningkatkan daya saingnya, strategi yang dapat diterapkan yaitu dengan menginovasi produk dengan mengembangkan desain songket yang sesuai dengan tren pasar tanpa menghilangkan nilai tradisional, penguatan brand lokal membangun identitas merek yang kuat dengan menonjolkan cerita budaya dan kualitas produk, pengemasan yang menarik menggunakan kemasan yang modern untuk menarik perhatian konsumen.

BUMDes memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan UMKM kerajinan songket di tingkat desa. BUMDes dapat memberikan pendampingan, akses permodalan, dan memfasilitasi pemasaran melalui jaringan yang dimiliki. Sebagai pengelola dana desa, BUMDes juga berperan sebagai penghubung antara pengrajin dan pasar. Kolaborasi antara pengelola dana desa, BUMDes, dan pelaku UMKM songket dapat menciptakan ekosistem ekonomi desa yang berkelanjutan dan mendorong perkembangan ekonomi lokal.

Pengembangan pasar untuk produk kerajinan songket tidak hanya bergantung pada pemasaran offline, tetapi juga perlu didukung melalui platform digital. Pemanfaatan media sosial dan marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, serta platform global seperti Etsy dan Amazon dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Pelaku UMKM perlu dibekali pemahaman tentang pengelolaan akun online, strategi pemasaran yang efektif,

serta cara mempromosikan produk songket secara menarik melalui foto dan deskripsi yang tepat. Langkah ini dapat meningkatkan penjualan sekaligus membawa produk kerajinan songket ke pasar yang lebih luas.

Secara keseluruhan, optimalisasi UMKM, BUMDes dan pengelola dana desa dalam pengelolaan keuangan dan pemanfaatan e-commerce, dapat tumbuh dan berkembang, tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan pasar domestik tetapi juga untuk mengakses pasar internasional, sehingga meningkatkan kesejahteraan para pengrajin dan masyarakat desa secara menyeluruh.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu

Observasi Awal (Pengamatan),

penulis melakukan identifikasi pengetahuan pelaku UMKM, pengurus BUMDes, pengelola dana desa, Desa Tanjung Laut tentang pencatatan keuangan yang mereka ketahui,

Wawancara

Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang ada relevansinya dengan pokok persoalan penelitian yaitu mengenai pencatatan laporan keuangan pada UMKM songket, BUMDes dan pengelola Dana desa di Desa Tanjung Laut.

Sosialisasi

Sosialisasi bertujuan untuk memberikan strategi kepada pengrajin songket dalam meningkatkan daya saing, menghadapi tantangan daya saing akibat keterbatasan inovasi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sebelum penulis melakukan sosialisasi, penulis melakukan sedikit wawancara terlebih dahulu kepada UMKM Desa Tanjung Laut. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui keadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pengrajin Songket yang ada di Desa Tanjung Laut sehingga penulis dapat mengetahui apa saja yang menjadi penghambat dalam usaha UMKM di daerah tersebut

Singkatan dan Akronim

Adapun pelaksanaan dilaksanakan pada tanggal 13 November 2024 yang berlokasi di salah satu rumah pelaku UMKM pengrajin songket Desa Tanjung Laut. Pada tahap ini penulis melakukan wawancara mengenai sistem keuangan yang ada / yang mereka gunakan.



Gambar 1. Wawancara Bersama Pelaku UMKM

Tahap wawancara dilaksanakan pada tanggal 13 November 2024 yang berlokasi di rumah Kepala Dusun 1 Desa Tanjung Laut. Adapun informasi yang disampaikan oleh ibu Mahmuda (52 tahun) bisa dilihat pada lampiran wawancara.

Hasil dari wawancara dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM pengrajin songket di Desa Tanjung Laut tidak melakukan pencatatan keuangan, tidak memisahkan keuangan milik pribadi dan milik usaha sehingga tidak dapat memantau perkembangan pada usaha. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM kurang pemahaman tentang akuntansi sehingga tidak melakukan pencatatan keuangan terhadap semua transaksi yang ada.

## **Pelaksanaan Sosialisasi Meningkatkan Strategi & Pentingnya Akuntansi bagi UMKM**

Kegiatan sosialisasi dilakukan pada hari Jum'at tanggal 15 November 2024 dari pukul

14.30 wib sampai dengan selesai. Kegiatan ini dilaksanakan di tempat salah satu rumah pengrajin yaitu Ibu Dewi. Kegiatan sosialisasi ini dihadiri kurang lebih 10 orang yang ikut dalam kegiatan sosialisasi yaitu Ibu Nanik, Ibu Dewi Hartati, Ibu Surni, Ibu Suniba, Mike, Taufik, Kartika, Jemmy, Mega, dan Dania.

Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan strategi kepada pengrajin songket dalam meningkatkan daya saing, menghadapi tantangan daya saing akibat keterbatasan inovasi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Diperlukan strategi komprehensif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Sosialisasi ini memberikan teknik-teknik dalam melakukan strategi daya saing, dan memberikan mengenai pentingnya pencatatan akuntansi untuk pelaku UMKM, agar dapat melakukan pencatatan keuangan yang diperlukan, dan dapat dibedakan mana yang digunakan untuk uang keperluan pribadi dan mana keperluan usaha.

Mengingat pentingnya pencatatan keuangan bagi pelaku UMKM, oleh karena itu diperlukan upaya untuk meningkatkan kesadaran dan memberikan pengetahuan serta wawasan pelaku UMKM di Desa Tanjung Laut. Dalam memperbaiki pencatatan keuangan, diperlukan sosialisasi ini tentang akuntansi untuk membantu para pelaku UMKM memahami dan menerapkan pencatatan akuntansi dengan lebih baik.

Keberlangsungan hidup dan daya saing UMKM sangat bergantung pada kemampuannya dalam mengimplementasikan manajemen yang efektif. Ada empat aspek utama dalam pengelolaan usaha yang perlu diperhatikan, yaitu aspek pemasaran, aspek produksi, aspek pengelolaan SDM, dan aspek pengelolaan keuangan. Untuk mencapai kesuksesan, diperlukan perencanaan strategis yang matang dan terstruktur. Di tengah kompleksitas dunia usaha saat ini, sangat penting bagi UMKM untuk melakukan analisis mendalam terhadap kondisi pasar, memahami kebutuhan pelanggan, serta mengembangkan produk yang tepat.

Untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, baik perusahaan barang maupun jasa perlu menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Strategi pemasaran menjadi fondasi penting dalam penyusunan rencana bisnis secara kompetitif. Intensitas persaingan usaha yang terus meningkat menjadi strategi pemasaran semakin krusial. Dalam menghadapi situasi persaingan yang ketat, pelaku usaha hanya memiliki dua pilihan: bertahan dengan strategi yang tepat atau mengundurkan diri dari persaingan. Khusus bagi UMKM, aspek pemasaran membutuhkan perhatian khusus dengan perencanaan strategi yang matang dan terukur agar mampu menembus pasar di tengah persaingan usaha yang semakin kompetitif (Agustian et al., 2020).

Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh berbagai faktor, dan salah satu kendala yang sering ditemui adalah pendekatan promosi yang tidak tepat. Kelemahan fatal lain dalam strategi pemasaran adalah minimnya interaksi dengan konsumen. Banyak pengusaha yang memiliki pandangan sempit dengan hanya melihat pelanggan sebagai sumber pemasukan. Mereka beranggapan bahwa selama produk masih dibeli dan tidak ada keluhan, maka tidak perlu melakukan perbaikan atau inovasi. Padahal, perlu dipahami bahwa UMKM memiliki tujuan yang lebih luas, yaitu tidak hanya mencari keuntungan semata, tetapi juga berperan dalam pertumbuhan dan pengembangan usaha yang berkontribusi pada pembangunan ekonomi secara keseluruhan.

Pada sosialisasi ini pengrajin diajarkan, bagaimana strategi yang tepat untuk dapat meningkatkan daya saing. Strategi diversifikasi, inovasi, branding, dan teknologi sangat penting untuk meningkatkan daya saing UMKM pengrajin songket. Dengan langkah – langkah ini, pengrajin dapat memperluas pasar, meningkatkan pendapatan, dan melestarikan budaya. Serta mengajarkan bagaimana mengelola pembukuan keuangan yang baik, proses sistematis untuk menghasilkan informasi keuangan dapat digunakan dalam pengambilan keputusan bagi penggunaannya. Sepanjang UMKM masih menggunakan uang sebagai alat tukar transaksi, maka akuntansi sangat dibutuhkan oleh UMKM. Akuntansi sangat berperan penting untuk membantu para UMKM untuk mengelola kas dengan baik, meskipun UMKM mungkin memiliki sumber daya terbatas, proses akuntansi dasar harus tetap diterapkan. Buku kas manual akuntansi sederhana sudah cukup digunakan sebagai langkah awal.



Gambar 2. Kegiatan Sosialisasi UMKM

**Sosialisasi Mengenai Penyusunan Keuangan BUMDes & Penyederhanaan Sistem Pelaporan Dana Desa**

Kegiatan sosialisasi penyusunan keuangan BUMDes & Penyederhanaan sistem pelaporan dana desa dilakukan pada hari kamis tanggal 14 November 2024 pada pukul 16.00 wib sosialisasi BUMDes bersama bapak pengurus BUMDes yaitu Bapak Rozali dan pada pukul 19.00 wib sosialisasi dan wawancara bersama Bapak Andi selaku kaur keuangan.

Dalam pelaksanaan sosialisasi penyusunan keuangan BUMDes, materi yang disampaikan mencakup aspek-aspek penting seperti perencanaan anggaran, pembukuan keuangan, pencatatan transaksi, dan penyusunan keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Memberikan pemahaman tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik untuk mengembangkan usaha BUMDes dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Sementara itu, penyederhanaan sistem pelaporan dana desa difokuskan pada upaya untuk memudahkan proses administrasi dan pertanggungjawaban penggunaan dana desa. Hal ni dilakukan melalui pengenalan format pelaporan yang lebih sederhana namun tetap memenuhi ketentuan yang berlaku. Sistem pelaporan yang disederhanakan ini dirancang untuk mengurangi beban administratif perangkat desa sambil memastikan akuntabilitas penggunaan dana desa.

Sosialisas ini juga menekankan pentingnya koordinasi antara BUMDes dengan pemerintah desa dalam pengelolaan keuangan dan pelaporan.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi Penyusunan Keuangan BUMDes

Setelah dilaksanakannya Sosialisasi Penyusunan Keuangan BUMDes dan penyederhanaan Sistem Pelaporan Dana Desa, pengurus BUMDes dan pengelola Dana Desa

memberikan tanggapan positif terhadap kegiatan tersebut. Mereka merasa sosialisasi ini sangat membantu dalam memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai tata kelola keuangan yang transparan dan akuntabel. Salah satu pengurus BUMDes menyatakan, "Kami kini lebih memahami bagaimana menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku. Materi disampaikan praktis, sehingga dapat langsung kami terapkan dalam pencatatan dan pelaporan keuangan." Dari sisi pengelola Dana Desa, tanggapan serupa juga diberikan. "dengan sistem pelaporan yang lebih sederhana, kami merasa pekerjaan menjadi lebih efisien dan terorganisir. Kesalahan dalam pelaporan bisa diminimalkan, dan waktu penyelesaian laporan menjadi lebih cepat," ujar kaur keuangan yang bertanggung jawab atas pelaporan dana desa. Kegiatan ini memberikan keyakinan kepada para pemangku kepentingan untuk meningkatkan kolaborasi antar kepentingan desa. Baik pengurus BUMDes maupun pengelola Dana Desa merasa siap untuk melaksanakan tugas mereka dengan baik dan optimis dapat mendukung pembangunan desa yang lebih maju.

### **Pembuatan Website E-Commerce**

Berdasarkan survei dan sedikit wawancara yang telah penulis lakukan menunjukkan bahwa pengrajin songket masih mengandalkan saluran distribusi tradisional, yaitu melalui pengepul dan toko fisik pasar lokal. Ketergantungan pada metode pemasaran konvensional ini membatasi jangkauan pasar mereka, sehingga produk songket sulit diakses oleh konsumen di luar wilayah. Terbatasnya akses informasi dan sistem pemasaran yang masih tradisional ini menjadi kendala utama bagi pengrajin dalam memperluas akses pelanggan mereka dan mengembangkan potensi pasar yang lebih luas.

Pengembangan platform e-commerce memberikan solusi bagi para pengrajin untuk memasarkan produk mereka secara digital dengan lebih efektif. Sistem ini membuka peluang bagi pengrajin untuk menjangkau luas pasar memungkinkan mereka dapat menjangkau konsumen di tingkat nasional hingga internasional secara lebih mudah dan efisien. Perkembangan teknologi informasi yang telah mengubah lingkup dunia pemasaran dalam beberapa tahun terakhir ini. Metode komunikasi pemasaran yang sebelumnya bersifat tradisional dan konvensional, kini telah beralih dengan teknologi digital, menciptakan paradigma baru dalam strategi pemasaran modern (Afrilia, 2018).

Di era digital ini telah membuka peluang baru bagi UMKM untuk memasarkan produk mereka. Transaksi yang dahulu dilakukan secara tradisional, kini dapat dilaksanakan melalui platform digital dan sistem perbankan online. Perkembangan teknologi digital telah mengubah pemasaran dari UMKM yang semula dilakukan secara konvensional menjadi secara digital dengan memanfaatkan penggunaan media sosial dan penggunaan website untuk memasarkan produk mereka. Pemanfaatan media online menjadi pilihan tepat bagi para UMKM untuk mengembangkan bisnis yang mereka jalankan. Mudah-mudahan akses internet saat ini, besarnya manfaat yang didapatkan, sebagai solusi tepat untuk memperluas jangkauan bisnisnya (Wardhana, 2015).

### **Persiapan Pembuatan Website**

Pada tahap awal pembuatan website e-commerce, penulis bersama dengan tim kelompok terlebih dahulu mengumpulkan data. Data yang dikumpulkan meliputi jenis produk yang akan dijual, harga produk, deskripsi produk, spesifikasi seperti warna, dan jumlah stok yang tersedia. Selain itu, penulis juga melakukan wawancara dengan pengrajin untuk memahami prosedur yang diterapkan dalam menangani pesanan songket. Berdasarkan wawancara, diketahui bahwa jika barang yang dipesan konsumen sudah tersedia, maka pengrajin akan langsung mengirimkannya kepada pembeli. Namun jika barang belum tersedia, pengrajin akan menghubungi pembeli dan memberikan estimasi waktu penyelesaian pesanan dalam waktu 4-7 hari.

Selanjutnya, penulis melakukan diskusi dengan para pengrajin mengenai mekanisme pembayaran. Hasil diskusi tersebut menghasilkan kesepakatan bahwa pembayaran akan dilakukan melalui rekening yang dikelola oleh website pengelola. Pengelolaan situs web ini nantinya akan diserahkan kepada pihak pemerintah desa.

### **Pelaksanaan Pembuatan E-Commerce**

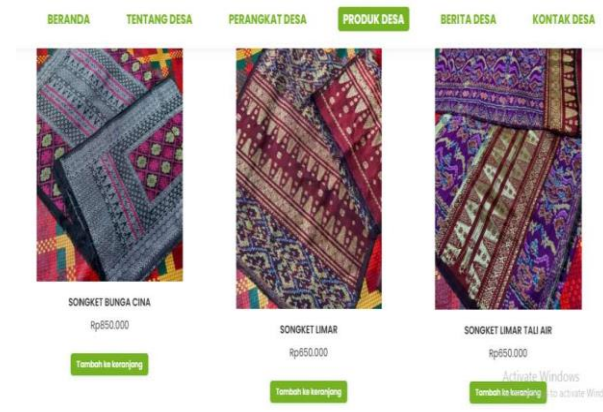
Tahap pembuatan website e-commerce melibatkan dua orang yang bertugas merancang struktur website dan satu orang yang bertanggung jawab mendesain tampilan visualnya. Setelah rencana dan desain disetujui, proses dilanjutkan ke tahap pengembangan.

Tahap ini memerlukan waktu yang cukup lama karena kerumitannya. Proses pengembangan mencakup pembangunan website menggunakan teknologi yang sesuai seperti bahasa pemrograman dan database untuk backend. Selain itu pengembangan meliputi pembuatan sistem manajemen konten, integrasi metode pembayaran yang aman, fitur keranjang belanja, serta sistem pemeliharaan inventaris dan pengiriman.

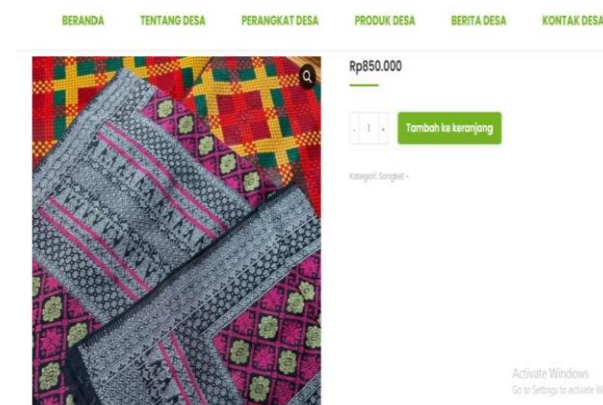
### Penyelesaian Pembuatan E-Commerce

Penyelesaian website e-commerce menjadi tahap krusial yang menandai berakhirnya proses pengembangan yang panjang dan kompleks. Tahap ini diawali dengan pengujian akhir, dimana seluruh fitur, seperti navigasi, keranjang belanja, dan sistem pembayaran, diuji secara mendala, untuk memastikan tidak ada bug atau masalah teknis yang dapat mengganggu pengalaman pengguna. Setelah pengujian dinyatakan berhasil, penulis bersama tim kelompok melakukan peninjauan akhir terhadap desain responsif, memastikan bahwa website dapat diakses secara optimal pada berbagai perangkat. Ketika semua aspek sudah memenuhi standar, maka proses peluncuran website dilakukan.

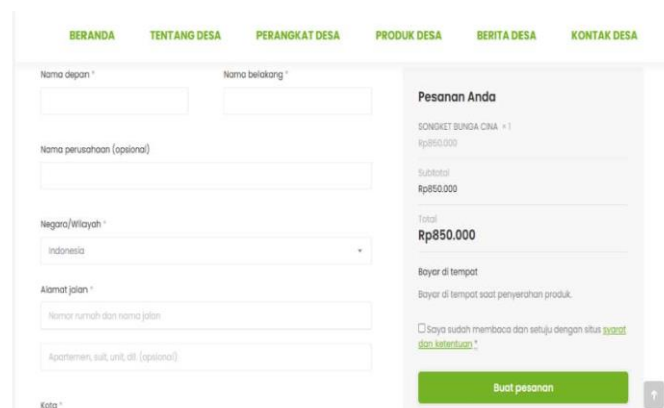
### Tampilan Hasil Website E-Commerce



Gambar 4. Tampilan beranda e-commerce



Gambar 5. Tampilan Halaman Keranjang



Gambar 6. Konfirmasi Produk & Checkout produk



Saat ini, terdapat 5 orang pengrajin yang telah terdaftar pada platform e-commerce yang baru saja selesai dibuat. Kehadiran website ini tidak terbatas pada fungsi jual beli semata, tetapi juga menjadi pusat informasi yang memudahkan konsumen untuk mengetahui lokasi penjualan kain songket secara tatap muka. Hal ini memberikan fleksibilitas bagi para pembeli kain songket secara tatap muka. Para pengrajin menawarkan berbagai jenis kain songket yang berkualitas melalui platform ini, termasuk songket tiga negeri, songket limar, songket berlian dan sebagainya. Kehadiran e-commerce telah menghadirkan perubahan signifikan dalam metode berbisnis para pengrajin songket. Salah satu pengrajin songket yang diwawancarai Ibu Dewi mengungkapkan bahwa platform digital ini telah membuka peluang pemasaran yang lebih luas, memungkinkan produk mereka dikenal tidak hanya di pasar lokal tetapi juga hingga ke tingkat internasional. Berbeda dengan sistem pemasaran sebelumnya yang masih mengandalkan cara konvensional seperti penjualan melalui toko fisik atau melalui pengepul, kini para pengrajin memiliki kesempatan lebih besar untuk memperkenalkan dan memasarkan hasil kerajinan songket mereka secara langsung kepada konsumen melalui platform digital. Tanggapan pengrajin terhadap kerajinan website e-commerce menunjukkan respon yang beragam. Meskipun sebagian besar pengrajin menyambut positif platform digital ini, beberapa diantaranya masih menyimpan kekhawatiran. Hal ini tercermin dari pandangan Ibu Sun, seorang pengrajin songket yang mengaku bahwa meski e-commerce membuka peluang pasar yang lebih luas, ia juga menghadirkan tantangan berupa persaingan yang semakin kompetitif. Kekhawatiran Ibu Sun tidak hanya terbatas pada meningkatnya persaingan di platform digital, tetapi juga mencakup kebutuhan untuk beradaptasi dengan teknologi baru yang mungkin terasa asing bagi para pengrajin songket.

Sejak diluncurkan, website e-commerce untuk pengrajin songket ini belum mencatat adanya transaksi penjualan. Hal ini terutama disebabkan oleh kurangnya aktivitas promosi yang mengakibatkan rendahnya kesadaran masyarakat tentang keberadaan platform digital ini. Keterbatasan waktu menjadi salah satu kendala utama, dimana penulis beserta tim kelompok tidak dapat memberikan pelatihan yang memadai kepada para pengrajin mengenai strategi promosi untuk meningkatkan minat beli konsumen. Selain itu, pembayaran yang diterapkan masih belum optimal, dimana transaksi hanya dapat dilakukan melalui transfer langsung ke rekening pemerintah desa selaku pengelola e-commerce. Tantangan lain yang cukup signifikan adalah kesenjangan digital, terutama di kalangan pengrajin yang lebih senior. Minimnya pemahaman tentang teknologi digital membuat mereka kesulitan dalam memanfaatkan website e-commerce ini secara efektif untuk kegiatan pemasaran produk mereka.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan Hasil sosialisasi dapat disimpulkan bahwa UMKM pengrajin songket memiliki potensi besar untuk berkembang berkat keterampilan tradisional mereka. Namun, usaha masih dilakukan secara tradisional tanpa strategi pemasaran yang jelas, dengan jangkauan pasar terbatas dan branding yang lemah. Pengembangan desain juga kurang optimal akibat minimnya riset pasar. Sosialisasi memberikan pemahaman pentingnya modernisasi pengelolaan usaha tanpa mengabaikan nilai tradisional. Selain itu, pencatatan keuangan yang baik dinilai krusial untuk membantu UMKM mengambil keputusan usaha yang lebih tepat. Dalam pengelolaan BUMDes dan dana desa, ditekankan pentingnya transparansi, akuntabilitas, dan pemanfaatan teknologi untuk efisiensi, dengan pelatihan dan kolaborasi sebagai kunci keberhasilan tata kelola keuangan desa.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Desa Tanjung Laut

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Afrilia, A. M. (2018). Digital Marketing Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran “Waroenk Ora Umum” Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen. *Jurnal Riset Komunikasi*, 1(1), 147–157.
- Agustian, E., Mutiara, I., & Rozi, A. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kota Jambi. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 5(2), 257.

- Hastuti, P., & dkk. (2021). Kewirausahaan Dan Umkm. In *Yayasan Kita Menulis*.
- Inayah, I. (2019). Kesadaran Hukum Umkm Terhadap Ketentuan Di Bidang Kekayaan Intelektual. *Law and Justice*, 4(2), 120–136.
- Jakfar, K. dan. (2020). Studi Kelayakan Bisnis-Tujuan Studi Kelayakan Bisnis. *CV. Manhaji, March*, 231.
- Mahsun, M., Firma Sulistiyowati, A., & Heribertus Andre Purwanugraha, Q. (2011). Kerangka Konseptual Akuntansi Sektor Publik EDISI KETIGA. In *Jl. Gambiran No* (Vol. 37, Issue 0274).
- Majid, J. (2019). Akuntansi Sektor Publik. In Akuntansi Sektor Publik. *Umsida Press, August*.
- Marbun, H. S., Dakwah, F., & Ilmu, D. A. N. (2023). Oleh Herly Safitri Marbun.
- Marlena, V., & Subaeti. (2018). Pengaruh Penerapan Standar Pelaporan Akuntansi Sektor Publik Dan Pengawasan Kualitas Pelaporan Keuangan Terhadap Akuntabilitas Kinerja Pemerintah Provinsi Bengkulu (Studi Kasus : BPKD, Inspektorat, DPMD dan DPRD di Provinsi Bengkulu). *Jurnal Ekonomi Unihaz – JAZ*, 1(2), 39–49.
- P.S.S. (2024). *Desa Tanjung Laut, Kecamatan Tanjung Batu, Kabupaten Ogan Ilir*. KKNT Universitas Bina Darma.
- Patel, & Goyena, R. (2019). Komunikasi Bisnis Ebook. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 15, Issue 2).
- Rongiyati, S. (2018). *Protection Of The Intellectual Property Rights*. 39–58.
- Subagyo Ahad, Simanjutak Rusli, I. A. (2020). Dasar-Dasar Manajemen Resiko. In *Mitra Wacana Media*.
- Ummah, M. S. (2019). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 11, Issue 1).
- Wardhana, A. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya Pada Keunggulan Bersaing UMK di Indonesia. In *Seminar Nasional Keuangan Dan Bisnis IV, April 2015*, 327–337.
- Zein Adin. (2023). Dasar-Dasar Komunikasi Bisnis. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 3(1), 33–42.