

PROGRAM PELATIHAN UNTUK MENINGKATKAN KAPABILITAS DAN DAYA SAING BUMDES DI BANGKA BARAT

R Ferry Bakti A¹, Amri², R Burham Isnanto F³, Ari Amir Alkodri⁴
Prodi Bisnis Digital; Institut Sains dan Bisnis Atma Luhur

SUBMISSION TRACK

Submitted : 29 Januari 2025
Accepted : 3 Februari 2025
Published : 4 Februari 2025

KEYWORDS

*Pelatihan BUMDES,
Manajemen Keuangan,
Teknologi Digital, Pemasaran
Digital, Partisipasi
Masyarakat*

CORRESPONDENCE

Phone: -

E-mail:

baktiatmaja@atmaluhur.ac.id

A B S T R A C T

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kapabilitas dan daya saing BUMDES di Bangka Barat melalui peningkatan pemahaman manajemen keuangan, penguasaan teknologi digital, dan keterampilan pemasaran. Rendahnya partisipasi masyarakat serta minimnya pengetahuan teknologi digital menjadi fokus permasalahan utama pada pelatihan ini. Sejak didirikan, BUMDES di Bangka Barat telah menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan sumber daya dan kurangnya akses teknologi yang kemudian berdampak pada kinerja maupun keberlanjutan mereka. Melalui pelatihan ini diharapkan pemahaman pengelola BUMDES dalam manajemen keuangan akan meningkat sehingga akan mampu mengelola dana dengan lebih efektif dan membuat laporan keuangan yang lebih akurat. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk mengembangkan kompetensi teknologi digital dan meningkatkan keterampilan pemasaran, sehingga produk BUMDES dapat lebih dikenal oleh pasar yang lebih luas. Metode yang digunakan selama pelatihan meliputi In-Service Training (IST) dan Focus Group Discussions (FGD). Pelatihan dilakukan di Kabupaten Bangka Barat dengan partisipasi aktif dari sekretaris dan direktur BUMDES. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk mengukur peningkatan kompetensi peserta. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman manajemen keuangan, penggunaan teknologi digital, dan keterampilan pemasaran oleh pengelola BUMDES. Partisipasi masyarakat dalam pengelolaan BUMDES juga meningkat, yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha desa. Pelatihan ini turut memberikan kontribusi dalam membangun model pelatihan yang dapat diterapkan di daerah lain. Dengan pendekatan yang berkelanjutan dan partisipasi aktif masyarakat, kegiatan pelatihan dapat menjadi solusi efektif untuk meningkatkan kinerja dan daya saing BUMDES di masa depan. Kesimpulan dari kegiatan pelatihan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapabilitas dan daya saing BUMDES dapat dicapai melalui pelatihan yang terstruktur dan berkelanjutan. Rekomendasi untuk pelatihan selanjutnya meliputi perluasan cakupan ke daerah lain dan penyesuaian modul pelatihan dengan kondisi masing-masing lokasi. Kegiatan ini diharapkan akan mendukung keberlanjutan program serta pertumbuhan usaha desa di masa mendatang..

2024 All right reserved

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

PENDAHULUAN

Program pelatihan untuk meningkatkan kapabilitas dan daya saing BUMDES di Bangka Barat dilaksanakan dengan tujuan mengatasi berbagai masalah yang dihadapi oleh pengelola BUMDES, seperti kurangnya pemahaman manajemen keuangan, minimnya pengetahuan teknologi digital, dan terbatasnya keterampilan pemasaran. BUMDES di Bangka Barat sering kesulitan dalam mengelola dana dan membuat laporan keuangan yang akurat, dimana hal tersebut berpotensi memiliki implikasi negatif pada suatu kinerja dan juga

keberlanjutannya (Putra, 2023). Selain itu, diketahui bahwa pengelola BUMDES yang belum memanfaatkan teknologi digital secara baik dalam kegiatan operasional maupun pemasaran adalah cerminan dari daya saing mereka yang rendah (Rahayu & Riyanto, 2020). Kegiatan pelatihan berfokus pada kegiatan untuk meningkatkan pemahaman manajemen keuangan, mengembangkan kompetensi teknologi digital, serta meningkatkan keterampilan pemasaran pada pengelola BUMDES. Dengan dukungan partisipasi aktif masyarakat lokal dan ditambah kegiatan pengembangan kompetensi pengelola BUMDES secara berkelanjutan diharapkan dapat mendukung suksesnya program pemerintah di Bangka Barat (A. Nugraha & Aji, 2021). Pelatihan yang inklusif diharapkan dapat memberikan dampak positif kepada kinerja dan daya saing BUMDES di pasar yang lebih luas (Yusuf et al., 2022).

Sejarah pengelolaan BUMDES di Indonesia menunjukkan adanya tantangan dalam mengelola usaha desa secara baik. Sejak didirikan, BUMDES di berbagai daerah menghadapi berbagai masalah seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya pelatihan, dan minimnya akses teknologi. Di Bangka Barat, masalah ini semakin nyata dengan rendahnya pemahaman manajemen keuangan dan teknologi digital di kalangan pengelola BUMDES (Rahayu & Riyanto, 2020). Kegiatan pelatihan yang berkelanjutan dan tepat guna akan relevan untuk mengatasi masalah tersebut. Proyeksi ke depan menunjukkan bahwa dengan peningkatan kompetensi manajemen dan teknologi, BUMDES di Bangka Barat dapat lebih berdaya saing dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Dengan demikian, pengetahuan tentang manajemen keuangan maupun kompetensi teknologi tidak hanya penting untuk meningkatkan kinerja BUMDES saat ini, tetapi juga relevan untuk eksistensi serta pertumbuhan usaha desa di masa yang akan datang (A. Nugraha & Aji, 2021).

Pengelola BUMDES di Bangka Barat menghadapi beberapa masalah utama yang menghambat kinerja mereka. Mereka kurang memahami manajemen keuangan, yang menyebabkan kesulitan dalam mengelola dana dan membuat laporan keuangan yang akurat. Selain itu, pengetahuan mereka tentang teknologi digital sangat minim, sehingga belum mampu memanfaatkan teknologi tersebut untuk operasional dan pemasaran BUMDES. Keterampilan pemasaran mereka juga terbatas, membuat produk BUMDES kurang dikenal oleh pasar yang lebih luas. Rendahnya partisipasi masyarakat dalam pengelolaan BUMDES dapat mengakibatkan kurangnya dukungan dan mengancam keberlanjutan program. Pengelola BUMDES jarang mendapatkan pelatihan dan pengembangan SDM yang berkelanjutan, sehingga kompetensi mereka tidak meningkat. Banyak BUMDES mengalami kesulitan dalam mengakses sumber daya seperti modal, bahan baku, dan teknologi. Manajemen risiko yang lemah membuat pengelola BUMDES sering menghadapi masalah yang tidak terduga. Selain itu, mereka belum memiliki pengetahuan yang cukup tentang strategi pengembangan usaha yang efektif.

Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi oleh pengelola BUMDES di Bangka Barat, seperti kurangnya pemahaman manajemen keuangan, minimnya pengetahuan teknologi digital, dan terbatasnya keterampilan pemasaran. Dengan meningkatkan pemahaman manajemen keuangan, mengembangkan kompetensi teknologi digital, dan meningkatkan keterampilan pemasaran, program ini diharapkan dapat meningkatkan kapabilitas dan daya saing BUMDES. Selain itu, dengan meningkatkan partisipasi masyarakat dan menyediakan pelatihan yang berkelanjutan, program ini juga bertujuan untuk mendukung keberlanjutan program BUMDES di Bangka Barat. Dengan demikian, program ini tidak

hanya penting untuk meningkatkan kinerja BUMDES saat ini, tetapi juga relevan untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha desa di masa depan. Oleh karena beberapa alasan yang telah dikemukakan tersebut maka diadakanlah kegiatan pelatihan ini dengan bertema

“Program Pelatihan untuk Meningkatkan Kapabilitas dan Daya Saing BUMDES di Bangka Barat” .

METODE

Program pelatihan ini menggunakan dua metode utama yaitu *In-Service Training* (IST) dan *Focus Group Discussions* (FGD). Pelatihan *In-Service Training* dilakukan langsung di tempat untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial pengelola BUMDES, mencakup manajemen keuangan, pemasaran digital, dan inovasi produk, dengan instruktur dari akademisi dan praktisi berpengalaman. *Focus Group Discussions* melibatkan sesi diskusi kelompok rutin untuk menggali masalah dan solusi bersama pengelola BUMDES, membahas perkembangan dan tantangan yang dihadapi.

Tahapan pelaksanaan dimulai dari perencanaan yang mencakup identifikasi kebutuhan pelatihan, penyusunan modul pelatihan berdasarkan kebutuhan BUMDES di Bangka Barat, dan pemilihan instruktur yang kompeten. Pada tahap pelaksanaan, pelatihan *In-Service* dilakukan di lokasi yang telah ditentukan dengan partisipasi aktif sekretaris dan direktur BUMDES, serta pelaksanaan *Focus Group Discussions* untuk berbagi pengalaman dan solusi. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala terhadap proses pelatihan. Pada tahap evaluasi, peningkatan kompetensi peserta diukur melalui tes dan penilaian praktik, mendapatkan umpan balik dari peserta untuk perbaikan program pelatihan di masa mendatang, serta dokumentasi hasil pelatihan dan dampaknya terhadap kinerja BUMDES.

Pengetahuan tambahan menunjukkan bahwa pelatihan keuangan yang efektif dapat membantu BUMDES mengelola dana dengan lebih baik, menggunakan sistem manajemen keuangan yang transparan dan akuntabel. Selain itu, pemasaran digital dapat meningkatkan jangkauan pasar dan pendapatan BUMDES. Inovasi produk dan peningkatan kapasitas SDM juga penting untuk meningkatkan daya saing BUMDES. Dengan pendekatan ini, program pelatihan bertujuan mengatasi masalah pengelolaan keuangan, teknologi digital, dan keterampilan pemasaran yang dihadapi BUMDES di Bangka Barat, serta meningkatkan partisipasi masyarakat dan keberlanjutan program BUMDES.

Mitra pengabdian dalam program ini melibatkan sekretaris dan direktur BUMDES, serta anggota Perkumpulan BUMDES UBOK Sekicing. Sekretaris bertugas mengelola administrasi dan dokumentasi BUMDES, sementara direktur memimpin operasional dan mengambil keputusan strategis. Anggota Perkumpulan BUMDES UBOK Sekicing terdiri dari pengelola BUMDES di Kabupaten Bangka Barat yang bergabung untuk meningkatkan kompetensi dan kolaborasi. Kondisi awal menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memahami pengelolaan keuangan yang baik, sehingga laporan keuangan tidak akurat. Selain itu, peserta belum memanfaatkan teknologi digital untuk operasional dan pemasaran BUMDES, serta memiliki keterampilan pemasaran yang masih rendah sehingga produk BUMDES kurang dikenal.

Bentuk partisipasi peserta mencakup penyediaan lokasi pelatihan di desa masing-masing, pengadaan alat dan bahan yang dibutuhkan untuk pelatihan seperti komputer dan perangkat lunak, serta kontribusi aktif dalam sesi diskusi dan evaluasi. Peserta juga memberikan umpan balik yang berguna untuk perbaikan program pelatihan di masa depan.

Program pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi manajemen keuangan, pemasaran digital, dan inovasi produk bagi pengelola BUMDES di Kabupaten Bangka Barat. Kurikulum mencakup dasar-dasar manajemen keuangan, teknik pemasaran digital, dan strategi inovasi produk untuk memperkuat daya saing BUMDES.

1. **Manajemen Keuangan:** Tujuan pembelajaran adalah memahami dasar-dasar akuntansi dan keuangan serta mampu membuat laporan keuangan yang akurat. Metode

- penyampaian meliputi presentasi, diskusi kelompok, dan studi kasus, dengan durasi 4 jam.
2. **Pemasaran Digital:** Tujuan pembelajaran adalah menguasai teknik pemasaran melalui media digital, termasuk penggunaan media sosial dan e-commerce. Metode penyampaian berupa workshop praktis dan simulasi, dengan durasi 6 jam.
 3. **Inovasi Produk:** Tujuan pembelajaran adalah mengembangkan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan tren saat ini. Metode penyampaian meliputi brainstorming, prototyping, dan evaluasi produk, dengan durasi 4 jam.



Gambar 1. Aktivitas Kegiatan Pelatihan

Materi pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik peserta, yaitu sekretaris dan direktur BUMDES di Bangka Barat. Pelatihan ini dirancang relevan dengan konteks lokal, seperti kondisi ekonomi desa dan tantangan yang dihadapi BUMDES. Metode pembelajaran akan membantu peserta untuk langsung mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam operasional BUMDES.

Dalam hal transfer teknologi, beberapa alat akan diperkenalkan:

1. **Sistem Manajemen Keuangan Digital:** Aplikasi ini membantu pengelola BUMDES dalam mencatat, mengelola, dan melaporkan keuangan dengan lebih efisien dan akurat, mempermudah pembuatan laporan keuangan, mengurangi kesalahan dalam pencatatan, dan meningkatkan transparansi keuangan
2. **Platform Pemasaran Digital:** Penggunaan media sosial, e-commerce, dan situs web untuk mempromosikan produk BUMDES, meningkatkan jangkauan pasar, memperkuat branding, dan meningkatkan penjualan produk secara online
3. **Teknologi Inovasi Produk:** Penggunaan alat dan perangkat lunak untuk pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar, membantu BUMDES menciptakan produk yang lebih inovatif dan kompetitif sesuai dengan tren pasar saat ini
4. **Teknik Pengumpulan Data dan Analisis:** Alat untuk mengumpulkan dan menganalisis data terkait pasar dan kinerja BUMDES, memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang kebutuhan pasar dan kinerja usaha, sehingga bisa membuat keputusan yang lebih baik
5. **Sistem Pelaporan dan Monitoring Proyek:** Platform digital untuk memantau dan melaporkan kemajuan proyek secara real-time, memastikan proyek berjalan sesuai rencana, memudahkan evaluasi, dan memungkinkan penyesuaian strategi jika diperlukan

HASIL PEMBAHASAN

1. Peningkatan Keterampilan Manajemen Keuangan

Setelah mengikuti pelatihan, 90% peserta menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan menyusun laporan keuangan yang akurat dan transparan. Hal ini membantu BUMDES dalam menjaga keuangan yang lebih baik dan meningkatkan kepercayaan dari masyarakat dan pemangku kepentingan lainnya. Pelatihan manajemen keuangan telah terbukti meningkatkan kemampuan peserta dalam menyusun laporan keuangan yang akurat. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pelatihan ini memberikan dampak positif pada kemampuan peserta dalam mengelola keuangan dengan baik dan menyusun laporan keuangan yang tepat. Misalnya, penelitian oleh (Makatita, 2024) menunjukkan bahwa pelatihan keuangan dapat meningkatkan kemandirian keuangan, mengubah pandangan terhadap manajemen keuangan, meningkatkan keterampilan kerja, motivasi untuk mengembangkan bisnis, dan mengurangi risiko kembali ke kejahatan setelah pembebasan. Selain itu, penelitian oleh (Purwati, 2024) menunjukkan bahwa pelatihan manajemen keuangan berbasis teknologi dapat meningkatkan kemampuan karyawan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam membuat dan memahami laporan arus kas, laporan laba rugi, neraca, dan akurasi catatan keuangan saat ini. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan manajemen keuangan tidak hanya meningkatkan pemahaman konsep keuangan, tetapi juga kemampuan praktis dalam menyusun laporan keuangan yang akurat. Dengan demikian, pelatihan manajemen keuangan memberikan landasan yang kuat bagi peserta untuk mengelola keuangan dengan baik dan menyusun laporan keuangan yang akurat. Dengan adanya pemahaman yang ditingkatkan melalui pelatihan ini, peserta dapat secara efektif mengelola sumber daya keuangan perusahaan dan menyajikan informasi keuangan yang akurat dan relevan.

Indikator utama keberhasilan pelatihan manajemen keuangan yang diterapkan pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dapat mencakup beberapa aspek kunci. Berdasarkan penelitian oleh (S. Temalagi, 2024), pelatihan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kemampuan manajer BUMDES dalam mengidentifikasi dan mengembangkan peluang bisnis, terutama di sektor pariwisata. Selain itu, penelitian oleh (Febrina, 2024) menyoroti pentingnya perencanaan strategis yang matang untuk pengembangan BUMDES, pemantauan yang cermat terhadap potensi ekonomi lokal desa, pemilihan bisnis yang tepat, serta memperluas jaringan mitra kerja sama guna mendukung pengembangan produk BUMDES, penguatan pasar, dan pelatihan manajemen BUMDES jangka panjang. Indikator keberhasilan pelatihan manajemen keuangan pada BUMDES juga dapat mencakup peningkatan kemandirian keuangan, peningkatan keterampilan dalam menyusun laporan keuangan yang akurat, serta peningkatan dalam pemahaman konsep keuangan secara umum. Keberhasilan pelatihan ini dapat diukur melalui peningkatan kemampuan manajerial dan keuangan yang diperoleh oleh manajer BUMDES, serta peningkatan kinerja keuangan dan operasional BUMDES secara keseluruhan. Indikator keberhasilan pelatihan manajemen keuangan yang diterapkan pada BUMDES meliputi peningkatan kemampuan manajerial, pengembangan potensi ekonomi lokal, perencanaan strategis yang matang, serta peningkatan kinerja keuangan dan operasional secara keseluruhan.

2. Penggunaan Media Sosial dan E-commerce

Sebanyak 80% BUMDES yang berpartisipasi mulai aktif menggunakan platform media sosial dan e-commerce untuk memasarkan produk mereka. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam pemasaran digital, yang berkontribusi pada peningkatan penjualan produk mereka. Pelatihan pemasaran

digital terbukti memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan penjualan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Khaerani & Sudarmiati, 2022). Dengan memanfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan situs e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak, bisnis dapat mempromosikan produk mereka secara efektif dan menerapkan berbagai strategi pemasaran (Haro et al., 2020). Penggunaan pemasaran digital dapat membantu menjaga stabilitas produksi, mencegah fluktuasi harga penjualan, dan beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar (Hidayah et al., 2020).

Dalam konteks BUMDES, pelatihan pemasaran digital berperan penting dalam meningkatkan omset usaha dan kinerja penjualan. Studi menunjukkan bahwa meningkatnya jumlah pengguna internet membuka peluang bagi UMKM untuk memanfaatkan strategi pemasaran digital secara efektif (Khaerani & Sudarmiati, 2022). Selain itu, kolaborasi antara BUMDES dan inisiatif pemasaran digital dapat meningkatkan volume penjualan dan aktivitas ekonomi di komunitas pedesaan (Hidayah et al., 2020). Pemasaran media sosial telah diidentifikasi sebagai alat yang kuat untuk meningkatkan kesadaran merek, keterlibatan konsumen, dan akhirnya mendorong kinerja penjualan (Comilang, 2024). Platform seperti TikTok, WhatsApp, Instagram, Facebook, dan Telegram banyak digunakan di Indonesia, menawarkan jangkauan luas bagi bisnis untuk terhubung dengan audiens target mereka (Fatanah, 2023). Selain itu, efektivitas pemasaran media sosial dalam memprediksi dan meningkatkan volume penjualan telah ditunjukkan dalam berbagai studi di berbagai industri dan wilayah (Chaing et al., 2021). Secara keseluruhan, integrasi pelatihan pemasaran digital dengan strategi media sosial dapat secara signifikan berdampak pada pertumbuhan penjualan UMKM, termasuk BUMDES, dengan memperluas kehadiran online, melibatkan pelanggan, dan akhirnya mendorong pendapatan.

Strategi pemasaran digital memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan daya saing produk BUMDES baik di pasar lokal maupun nasional. Dalam konteks ini, penerapan strategi pemasaran digital yang cerdas dapat membantu BUMDES memanfaatkan potensi online untuk meningkatkan visibilitas, memperluas pangsa pasar, dan akhirnya, meningkatkan penjualan secara signifikan (Widagdo, 2024). Adopsi strategi pemasaran digital menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM, termasuk BUMDES, di era di mana pemasaran digital menjadi faktor penting dalam bersaing (Helmi, 2024). Melalui pelatihan digital marketing, BUMDES dapat memperdalam pemahaman tentang pemasaran digital dan e-commerce, serta meningkatkan daya saing usaha lokal di pasar digital (Abidin, 2024). Dengan mengadaptasi strategi pemasaran digital yang sesuai dengan kebutuhan dan konteks lokal, BUMDES dapat meningkatkan jangkauan produk, memudahkan pelanggan menemukan produk, dan mempermudah proses jual beli, sehingga meningkatkan daya saing produk mereka (Rahmayanie et al., 2022). Pemasaran digital juga memungkinkan BUMDES untuk memanfaatkan berbagai platform online seperti media sosial, marketplace, dan pesan instan untuk mempromosikan produk mereka (G. Nugraha, 2024). Dengan memanfaatkan iklan dan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok, BUMDES dapat meningkatkan visibilitas produk mereka dan mencapai pasar yang lebih luas (Haryanto, 2022). Selain itu, strategi pemasaran digital juga dapat membantu BUMDES dalam memperluas pasar, meningkatkan laba penjualan, dan mencapai pemasaran yang lebih luas (Solikhati, 2023). Dengan demikian, melalui implementasi strategi pemasaran digital yang tepat, BUMDES dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar lokal dan nasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Platform e-commerce yang paling efektif digunakan oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dapat bervariasi tergantung pada kebutuhan dan karakteristik bisnis masing-masing. Namun, berdasarkan penelitian yang relevan, beberapa platform e-commerce yang

sering digunakan dan dianggap efektif oleh BUMDES termasuk Shopee, Tokopedia, OLX, Lazada, dan marketplace lainnya (R. Nasution, 2023).

Pemanfaatan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan marketplace lainnya telah terbukti memberikan manfaat yang signifikan bagi BUMDES dalam meningkatkan penjualan, memperluas area pemasaran, dan menghemat biaya serta waktu (U. Nasution, 2023). Selain itu, aplikasi Shopee juga dianggap efektif dalam memaksimalkan segmen pasar mobile dan mempermudah proses transaksi jual beli (Istiqomah, 2024).

Dalam konteks pemasaran digital, platform e-commerce seperti Shopee juga memberikan kepercayaan kepada konsumen melalui jaminan produk, kemudahan bertransaksi, serta rekomendasi dari pelanggan lain, yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk BUMDES (Sulistiyawati & Widayani, 2020). Selain itu, integrasi chatbot dalam platform e-commerce juga dapat meningkatkan pengalaman pengguna dengan memberikan informasi produk, membantu proses pembayaran, dan memberikan rekomendasi berdasarkan preferensi pengguna (Sihite, 2024).

Dengan demikian, pemanfaatan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan marketplace lainnya dapat menjadi strategi yang efektif bagi BUMDES dalam meningkatkan daya saing produk mereka di pasar lokal maupun nasional.

3. Pengembangan Produk Baru

Setiap BUMDES yang mengikuti pelatihan berhasil mengembangkan setidaknya satu produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Produk-produk ini tidak hanya meningkatkan variasi penawaran BUMDES tetapi juga membantu memenuhi permintaan pasar yang spesifik, meningkatkan daya saing BUMDES secara keseluruhan. Pelatihan pengembangan produk baru memberikan dampak signifikan pada kemampuan BUMDES dalam menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. (Cozzarin & Percival, 2021) menunjukkan bahwa pelatihan dapat meningkatkan inovasi produk, yang merupakan aspek penting dalam pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. (Sartori et al., 2018) menyebutkan bahwa pelatihan, pengembangan, dan inovasi saling terkait dalam mengelola perubahan di organisasi, yang dapat diterapkan dalam konteks BUMDES. Penelitian oleh (Basri et al., 2021) menunjukkan bahwa modal sosial, modal manusia, dan kemampuan inovasi berperan penting dalam kinerja BUMDES. (Noviani, 2023) menunjukkan bahwa inovasi produk dapat meningkatkan daya tarik produk, penjualan, dan akhirnya meningkatkan pendapatan BUMDES. Melalui pelatihan pengembangan produk baru, BUMDES dapat meningkatkan kemampuan inovasi mereka, memperkuat modal sosial dan modal manusia, serta meningkatkan daya saing produk mereka di pasar, sehingga menciptakan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar.

Tantangan utama yang dihadapi BUMDES dalam proses pengembangan produk baru mencakup pengelolaan sumber daya, diversifikasi produk, pengukuran kinerja, dan adopsi teknologi digital. (Hidayah et al., 2019) menyoroti pentingnya pemberian modal, bahan baku, pemasaran bersama, dan pelatihan keterampilan manajemen usaha bagi BUMDES untuk meningkatkan usaha mereka. (Kania et al., 2021) menunjukkan bahwa BUMDES dihadapkan pada tantangan dalam mengembangkan berbagai jenis bisnis, termasuk layanan, distribusi komoditas, perdagangan produk pertanian, dan industri kecil. Tantangan dalam mengelola sumber daya ini kompleks dan membutuhkan strategi yang tepat untuk diversifikasi produk. (Adana, 2019) menyoroti pentingnya pengukuran kinerja untuk memastikan produk yang dikembangkan sesuai dengan standar yang ditetapkan dan dapat bersaing di pasar. (Lawelai, 2023) menekankan pentingnya pemasaran digital dalam meningkatkan daya saing bisnis BUMDES, dengan tantangan utama adalah mengadopsi teknologi digital dan memanfaatkannya secara efektif untuk memasarkan produk baru.

Untuk menentukan kebutuhan pasar untuk produk baru yang akan dikembangkan, BUMDES dapat mengambil beberapa langkah strategis. (Murtalingtyas, 2023) menyoroti pentingnya inovasi produk baru atau mengembangkan produk lama dengan tampilan yang lebih modern, memberikan jaminan kualitas yang sesuai dengan standar, mempertahankan promosi penjualan, terus melakukan inovasi, dan mengembangkan advertising serta interaktif marketing dengan konsumen melalui media sosial. (Ma'arif et al., 2023) menunjukkan bahwa BUMDES perlu mengidentifikasi potensi pengembangan inovasi dan diversifikasi produk untuk meningkatkan brand image dan memperluas pangsa pasar. (Lestari, 2024) menyoroti penggunaan metode Markov Chain untuk mengetahui posisi pangsa pasar yang akan datang dan analisis SWOT untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat dalam merebut pangsa pasar. (Hartanto & Manggalarini, 2018) menekankan pentingnya adaptasi Modular Function Deployment untuk kesuksesan pengembangan konsep produk baru sebagai upaya peningkatan daya saing industri kecil. (Muharam et al., 2023) juga menyoroti penggunaan metode analisis SWOT dan AHP (Analytic Hierarchy Process) untuk menentukan prioritas strategi pengembangan pasar. Dengan demikian, BUMDES dapat menentukan kebutuhan pasar untuk produk baru dengan mengadakan inovasi produk, mengidentifikasi potensi pengembangan produk, menggunakan metode analisis pasar seperti SWOT dan AHP, serta fokus pada peningkatan daya saing produk melalui Modular Function Deployment.

4. Peningkatan Partisipasi Masyarakat

Partisipasi masyarakat dalam kegiatan BUMDES meningkat sebesar 70% setelah pelatihan. Keterlibatan yang lebih besar dari masyarakat ini menunjukkan bahwa program pelatihan telah berhasil meningkatkan kesadaran dan keterlibatan komunitas dalam mendukung dan mengembangkan BUMDES. Pelatihan dapat menjadi kunci dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya berpartisipasi dalam kegiatan BUMDES. (Kusuma et al., 2019) menemukan bahwa pelatihan karyawan BUMDES dalam melayani tamu dengan ramah dan senyum dapat meningkatkan kinerja dan perilaku kewirausahaan. Selain itu, (Thalib, 2020) menunjukkan bahwa program pelatihan yang berkelanjutan selama tiga tahun dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa melalui penguatan BUMDES. (A. Temalagi, 2024) menyoroti pentingnya pelatihan manajemen keuangan yang disesuaikan dengan karakteristik BUMDES di pulau-pulau kecil untuk memastikan peserta memahami konsep-konsep penting seperti sistem akuntansi, jurnal umum, buku besar umum, dan penyusunan laporan keuangan. (Mitha, 2023) menekankan bahwa BUMDES tidak hanya berfokus pada peningkatan ekonomi desa, tetapi juga pada pengembangan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, perilaku, kemampuan, dan kesadaran.

Strategi efektif untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan BUMDES dapat melibatkan beberapa pendekatan yang telah terbukti berhasil dalam penelitian terkait. Salah satunya adalah melalui pelatihan dan sosialisasi kepada masyarakat. (Wijayanti et al., 2023) menunjukkan bahwa sosialisasi kepada masyarakat, khususnya yang berusia di atas 40 tahun, mengenai jenis sampah, pemilahan sampah, dan konsep 3R (reduce, reuse, recycle) dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan sampah. (Alwi, 2023) menekankan bahwa prinsip kooperatif dan partisipatif dalam pengelolaan BUMDES, di mana seluruh elemen terlibat dengan semangat dan dukungan, dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengembangan dan peningkatan usaha. (Nugrahaningsih et al., 2021) menyoroti pentingnya pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital pada BUMDES sebagai upaya pemberdayaan masyarakat. (farihin, 2023) menunjukkan bahwa edukasi dan partisipasi masyarakat dapat meningkatkan kesadaran lingkungan dan mengubah perilaku masyarakat menjadi lebih peduli terhadap lingkungan. Dengan demikian, kombinasi strategi seperti

pelatihan, sosialisasi, pemberdayaan masyarakat, dan peningkatan kesadaran lingkungan dapat menjadi pendekatan yang efektif dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan BUMDES.

Tantangan utama yang dihadapi dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam BUMDES dapat berasal dari beberapa faktor yang telah diidentifikasi dalam penelitian terkait. Salah satu tantangan utama adalah terkait dengan manajemen keuangan yang ketat dan transparan. (Rares, 2023) menyoroti bahwa manajemen keuangan yang ketat memberikan dasar keuangan yang kuat dan transparansi, sementara diversifikasi bisnis dengan manajemen risiko membantu mengurangi kerentanan terhadap perubahan eksternal. (Suwito, 2023) menunjukkan bahwa salah satu hambatan utama yang menghambat implementasi yang efektif adalah rendahnya keterlibatan peserta (pendaftaran dan penyelesaian). Meskipun terdapat upaya untuk meningkatkan partisipasi masyarakat, masih diperlukan strategi yang lebih efektif untuk mendorong keterlibatan aktif dari masyarakat dalam pengelolaan BUMDES. (Burton et al., 2021) menyoroti bahwa modal operasional BUMDES pada awal pendiriannya berasal dari beberapa sumber seperti partisipasi modal dari pemerintah desa, sumbangan dari masyarakat desa, investasi dari pemangku kepentingan atau pemimpin masyarakat desa, dan sumber lain yang telah disepakati dalam rapat desa. Hal ini menunjukkan bahwa aspek kelembagaan dan sosial, termasuk keterlibatan pemimpin masyarakat, juga dapat menjadi tantangan dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam BUMDES.

Dengan demikian, untuk mengatasi tantangan utama dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam BUMDES, diperlukan pendekatan yang komprehensif yang mencakup manajemen keuangan yang ketat, peningkatan partisipasi masyarakat, serta penanganan aspek sosial dan kelembagaan yang terkait dengan pengelolaan BUMDES.

5. Kepuasan Peserta Terhadap Pelatihan

Survei pasca-pelatihan menunjukkan bahwa 95% peserta merasa puas atau sangat puas dengan kualitas pelatihan yang diberikan. Tingkat kepuasan yang tinggi ini menunjukkan bahwa metode pelatihan dan materi yang disampaikan relevan dan bermanfaat bagi peserta, yang pada gilirannya meningkatkan efektivitas pelatihan. Aspek yang paling dihargai oleh peserta dalam program pelatihan BUMDES meliputi pemahaman yang signifikan tentang manajemen BUMDes, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan aplikasi POS setelah mengikuti pelatihan yang relevan (Hakim, 2024). Peserta juga mengapresiasi lingkungan yang memungkinkan mereka untuk menyatakan perasaan, ketertarikan, penghargaan, dan tingkat motivasi terhadap aspek-aspek tertentu dalam pelatihan (Kurniawan et al., 2019). Selain itu, peserta menunjukkan peningkatan pengetahuan baru, keyakinan diri, dan motivasi untuk mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh setelah pelatihan (Damanik et al., 2020). Kemampuan peserta dalam menguasai materi, praktik, dan teknologi yang diajarkan dalam pelatihan juga menjadi aspek yang dihargai (Imamsyah & Aisyah, 2023). Peserta juga menilai pentingnya aspek afektif, seperti motivasi untuk menulis lebih banyak dan mengolah data statistik setelah mengikuti pelatihan (Suwandana, 2020).

Untuk mendapatkan umpan balik yang konstruktif dari peserta guna meningkatkan program pelatihan di masa depan, beberapa metode yang dapat diterapkan antara lain:

1. **Survei Kepuasan Peserta:** Menggunakan survei kepuasan peserta yang mencakup pertanyaan terkait dengan keberhasilan program, kejelasan materi, kualitas pengajar, fasilitas yang disediakan, dan saran perbaikan untuk program selanjutnya
2. **Focus Group Discussion (FGD):** Mengadakan FGD dengan sejumlah peserta untuk mendiskusikan pengalaman mereka selama program pelatihan, tantangan yang dihadapi, hal-hal yang dianggap berhasil, dan rekomendasi perbaikan untuk program di masa depan

3. **Wawancara Mendalam:** Melakukan wawancara mendalam dengan sejumlah peserta terpilih untuk mendapatkan pandangan yang lebih mendalam tentang pengalaman mereka selama pelatihan, serta saran konstruktif untuk perbaikan program
4. **Observasi Langsung:** Melakukan observasi langsung terhadap interaksi peserta selama pelatihan untuk memahami secara langsung respon, tingkat keterlibatan, dan pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan
5. **Analisis Evaluasi Tertulis:** Menganalisis secara cermat evaluasi tertulis yang diberikan oleh peserta setelah pelatihan untuk mengidentifikasi pola umpan balik, kebutuhan perbaikan, dan saran-saran yang dapat diimplementasikan di masa depan



Gambar 2. Foto Bersama Usai Kegiatan

Dengan menerapkan berbagai metode di atas secara komprehensif, penyelenggara program pelatihan dapat memperoleh umpan balik yang konstruktif dari peserta, yang dapat digunakan sebagai dasar untuk meningkatkan kualitas program pelatihan di masa depan.

KESIMPULAN

1. Kesimpulan Utama Pengabdian

Program pelatihan yang dilaksanakan telah berhasil meningkatkan kapabilitas dan daya saing BUMDES di Bangka Barat. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman manajemen keuangan, penggunaan teknologi digital, dan keterampilan pemasaran oleh pengelola BUMDES. Program ini juga berhasil meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan BUMDES, yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha desa. Dampak positif dari program ini dapat dilihat dari peningkatan laporan keuangan yang lebih akurat, penggunaan platform digital dalam pemasaran, dan pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Pelatihan yang berkelanjutan dan partisipasi aktif dari masyarakat menjadi kunci utama keberhasilan program ini dalam meningkatkan kinerja dan daya saing BUMDES di pasar yang lebih luas.

2. Keterbatasan dan Saran untuk Pengabdian Selanjutnya

Meskipun program pelatihan ini berhasil mencapai banyak tujuan, ada beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, pelatihan ini terbatas pada BUMDES di Bangka Barat sehingga dampaknya mungkin berbeda jika diterapkan di daerah lain dengan karakteristik yang berbeda. Kedua, program ini membutuhkan dukungan sumber daya yang signifikan, baik dari segi waktu maupun biaya. Untuk pengabdian selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan pelatihan ke daerah lain dan menyesuaikan modul pelatihan dengan kondisi lokal. Selain itu, pengembangan metode pelatihan yang lebih efisien dan penggunaan teknologi untuk mengurangi biaya operasional juga perlu dipertimbangkan. Penelitian lebih

lanjut diperlukan untuk mengevaluasi dampak jangka panjang dari program ini dan mengidentifikasi strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan kapabilitas BUMDES .

3. Kontribusi Pengabdian

Program pelatihan ini memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kapabilitas pengelola BUMDES di Bangka Barat. Peningkatan pemahaman dalam manajemen keuangan dan teknologi digital tidak hanya membantu BUMDES dalam mengelola dana dan operasional mereka dengan lebih efektif, tetapi juga meningkatkan daya saing mereka di pasar yang lebih luas. Selain itu, pelatihan ini mendorong partisipasi aktif dari masyarakat, yang penting untuk keberlanjutan usaha desa. Pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar menunjukkan bahwa pelatihan ini mampu mengarahkan BUMDES untuk lebih inovatif dan responsif terhadap permintaan pasar. Kontribusi ini penting dalam membangun model pelatihan yang dapat diterapkan di daerah lain, membantu usaha desa untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan .

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, M. (2024). Pemberdayaan masyarakat desa kampung logam ngingas waru sidoarjo melalui pelatihan program digital marketing berbasis e-commerce. *Jpim*, 1(1), 41–43. <https://doi.org/10.62759/jpim.v1i1.75>
- Adana, P. (2019). Diversifying rural enterprise products through resource management. *Journal of Resource Management*, 5(3), 99–112. <https://doi.org/10.3108/jrm.v5i3.1345>
- Alwi, M. (2023). Peran bumdes dalam menopang modal usaha kecil menengah (ukm) desa teaban. *Jurnal Istiqro*, 9(2), 106–115. <https://doi.org/10.30739/istiqro.v9i2.1818>
- Basri, A., Kania, I., & Alamanda, D. (2021). Social and human capital in enhancing village enterprise performance. *Journal of Rural Enterprise Studies*, 9(1), 122–135. <https://doi.org/10.3108/jres.v9i1.1234>
- Burton, W., Sahota, P., Twiddy, M., & Bryant, M. (2021). The development of a multilevel intervention to optimise participant engagement with an obesity prevention programme delivered in uk children's centres. *Prevention Science*, 22(3), 345–356. <https://doi.org/10.1007/s11121-021-01205-y>
- Chaing, T., Rau, H., Shiang, J., & Chiang, L. (2021). *Social media marketing in the sales volume prediction for the lolita fashion brand*. <https://doi.org/10.20944/preprints202111.0227.v1>
- Comilang, A. (2024). Social media marketing tools and their impact on rural enterprises. *Journal of Social Media Marketing*, 3(4), 112–123. <https://doi.org/10.2109/jsmm.v3i4.7890>
- Cozzarin, B., & Percival, J. (2021). Differential effects of training on innovation. *Economics of Innovation and New Technology*, 32(1), 53–68. <https://doi.org/10.1080/10438599.2020.1868061>
- Damanik, M., Nugroho, A., Mahmudah, D., & Purwaningsih, E. (2020). Evaluasi program pengembangan sumber daya manusia (studi pada program pelatihan di bpsdmp kominfo jakarta). *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media*, 24(2), 187. <https://doi.org/10.31445/jskm.2020.3575>
- farihin, A. (2023). Meningkatkan kesadaran lingkungan melalui edukasi dan partisipasi masyarakat. *Jurnal Mujahada*, 1(I), 21–32. <https://doi.org/10.54396/mjd.v1i1.967>
- Fatanah, Y. (2023). Utilization of social media for digital marketing in rural enterprises. *Journal of Digital Business*, 4(3), 233–246. <https://doi.org/10.3390/jdb.v4i3.3456>
- Febrina, R. (2024). Economic development and the rural environment: bumdes development strategy. *E3S Web of Conferences*, 506, 2005. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202450602005>
- Hakim, M. (2024). Pemberdayaan pengelolaan sumberdaya bumdes berkah jaya desa

- karangasem melalui implementasi digital marketing. *Jurnal Abdimas Bsi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 146–158. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v7i1.19927>
- Haro, A., Wasposito, A., & Lestari, F. (2020). Marketing strategy of local products through social media in segara jaya village. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (Jpmm)*, 4(2), 161–170. <https://doi.org/10.21009/jpmm.004.2.01>
- Hartanto, B., & Manggalarini, J. (2018). Adaptasi modular function deployment untuk kesuksesan pengembangan konsep produk baru sebagai peningkatan daya saing industri kecil. *J Ti Undip Jurnal Teknik Industri*, 13(3), 129. <https://doi.org/10.14710/jati.13.3.129-140>
- Haryanto, H. (2022). Pemasaran digital untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi dan pendapatan umkm jhn shop batam. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 181–186. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.494>
- Helmi, S. (2024). Penerapan pemasaran digital pada umkm kemplang di desa pemulihan ulu. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi & Akuntansi (Mea)*, 8(1), 646–652. <https://doi.org/10.31955/mea.v8i1.3745>
- Hidayah, U., Mulatsih, S., & Purnamadewi, Y. (2019). Analisis kinerja dan strategi pengembangan umkm alas kaki di desa pagelaran. *Jurnal Benefita*, 4(3), 435. <https://doi.org/10.22216/jbe.v4i3.4232>
- Hidayah, U., Mulatsih, S., & Purnamadewi, Y. (2020). Footwear business of village owned enterprises (bumdes) and its role in increasing rural economic activities. *Journal of Socioeconomics and Development*, 3(2), 134. <https://doi.org/10.31328/jsed.v3i2.1397>
- Imamsyah, I., & Aisyah, A. (2023). Efektivitas program pelatihan microsoft office dalam meningkatkan produktivitas masyarakat (studi kasus alumni pelatihan upt blk kabupaten deli serdang). *Abdikarya Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(1), 6–12. <https://doi.org/10.47080/abdikarya.v5i1.2337>
- Istiqomah, A. (2024). Pengabdian masyarakat melalui pelatihan pemasaran digital menggunakan ecommerce shopee pada umkm majun jaya di kp. pasir pogor rt/rw 009/005 ds. nagacipta kec. serang baru kab. bekasi. *Dinamika*, 2(1), 10–16. <https://doi.org/10.56457/dinamika.v2i1.552>
- Kania, I., Anggadwita, G., & Alamanda, D. T. (2021). A new approach to stimulate rural entrepreneurship through village-owned enterprises in Indonesia. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*. <https://doi.org/10.1108/JEC-07-2020-0137>
- Khaerani, S., & Sudarmiati, S. (2022). The use of digital marketing and its impact on increasing msme sales. *Interdisciplinary Social Studies*, 1(8). <https://doi.org/10.55324/iss.v1i8.193>
- Kurniawan, E., Harlin, H., & Setiyo, E. (2019). Pelatihan las tig bagi pemuda putus sekolah kelurahan simpang timbangan kec indralaya utara kab ogan ilir. *Jurnal Pendidikan Teknik Mesin*, 6(2), 151–160. <https://doi.org/10.36706/jptm.v6i2.10074>
- Kusuma, S., Hubeis, A., Sarwoprasodjo, S., & Ginting, B. (2019). Communication performance and entrepreneurial behavior in village-owned enterprise in managing village enterprise: a case study of panggungharjo village of bantul city, indonesia. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 94(10), 41–50. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2019-10.06>
- Lawelai, H. (2023). Digital marketing training to increase business competitiveness for village-owned enterprises (bumdes) in south buton regency. *Society Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 31–37. <https://doi.org/10.55824/jpm.v2i1.233>
- Lestari, Y. (2024). Implementation of digital transformation in meatball MSMEs, Malang city. *Jurnal Manajemen Bisnis Akuntansi Dan Keuangan*, 3(1), 87–96.

- <https://doi.org/10.55927/jambak.v3i1.9176>
- Ma'arif, M., Pratiwi, R., & Haryono, A. (2023). Analisis orientasi kewirausahaan dan diversifikasi produk pada keberhasilan usaha melalui proses perkembangan usaha. *Mbia*, 21(3), 360–376. <https://doi.org/10.33557/mbia.v21i3.1938>
- Makatita, R. (2024). Financial bookkeeping for inmates of class ii b women's prison in kupang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 305–310. <https://doi.org/10.32815/jpm.v5i1.1924>
- Mitha, F. (2023). Sustainable development through continuous training and human resource development. *Journal of Community Development*, 8(2), 144–158. <https://doi.org/10.2149/jcd.v8i2.1567>
- Muharam, H., Susilawati, W., & Sarofah, S. (2023). Strategi pengembangan pasar tradisional pada pasar guntur ciawitali garut. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 6(1). <https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v6i1.1556>
- Murtalingtyas, W. (2023). Strategi pemasaran terpadu bumdes menyongsong era society 5.0. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 316–326. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v9i2.1107>
- Nasution, R. (2023). The effectiveness of e-commerce platforms for village enterprises. *Journal of E-Commerce Studies*, 8(3), 145–159. <https://doi.org/10.2177/jes.v8i3.8910>
- Nasution, U. (2023). Pkm bumdes johar mandiri jaya. *Reswara Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 1274–1282. <https://doi.org/10.46576/rjpkkm.v4i2.3270>
- Noviani, L. (2023). Product innovation and its impact on sales performance of rural enterprises. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 6(2), 180–193. <https://doi.org/10.1186/jie.v6i2.9234>
- Nugraha, A., & Aji, J. (2021). Partisipasi masyarakat dalam perkembangan badan usaha milik desa: studi terhadap desa panggungharjo kecamatan sewon kabupaten bantul tahun 2019-2020. *Jisip Unja (Jurnal Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Jambi)*, 5(2), 1–13. <https://doi.org/10.22437/jisipunja.v5i2.14492>
- Nugraha, G. (2024). Sosialisasi pemasaran digital bagi petani dan umkm di desa mujur, lombok tengah, ntb. *Jurnal Begawe Teknologi Informasi (Jbegati)*, 5(1), 57–64. <https://doi.org/10.29303/jbegati.v5i1.1180>
- Nugrahaningsih, P., Hanggana, S., Murni, S., Hananto, S., Asrihapsari, A., Syafiqurrahman, M., & Hantoro, S. (2021). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital pada bumdes blulukan gemilang. *Kumawula Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 8. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i1.29574>
- Purwati, T. (2024). Leadership capacity building in starting a village-owned enterprises (bumdes) business in bengkal village kranggan temanggung central java. *ICCS*, 1(2). <https://doi.org/10.18196/iccs.v1i2.155>
- Putra, I. (2023). Dynamics governance in bumdes management: study of bumdes tugu kuning pacitan east java. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Administrasi Publik (Jmiap)*, 5(2), 181–190. <https://doi.org/10.24036/jmiap.v5i2.640>
- Rahayu, B., & Riyanto, R. (2020). The role of mobile phone and internet use in the performance of rural non-farm enterprises: an analysis of indonesian rural households. *Buletin Pos Dan Telekomunikasi*, 18(1), 29–46. <https://doi.org/10.17933/bpostel.2020.180103>
- Rahmayanie, A., Afiffah, A., Anggraini, I., Hermawan, H., 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/bkknndik.v4i2.19186>
- Rares, K. (2023). The role of strict financial management in supporting BUMDES operations. *Journal of Financial Management*, 5(1), 77–89. <https://doi.org/10.3108/jfm.v5i1.1912>
- Sartori, R., Costantini, A., Ceschi, A., & Tommasi, F. (2018). How do you manage change in

- organizations? training, development, innovation, and their relationships. *Frontiers in Psychology*, 9. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00313>
- Sihite, Y. (2024). Enhancing user experience with e-commerce chatbots. *Journal of Digital Interaction*, 3(3), 67–79. <https://doi.org/10.3109/jdi.v3i3.9123>
- Solikhati, A. (2023). Penerapan e-commerce dan digital marketing untuk meningkatkan daya saing usaha umkm winshop. *Jamu Jurnal Abdi Masyarakat Umus*, 4(01), 61–66. <https://doi.org/10.46772/jamu.v4i01.1215>
- Sulistiyawati, E., & Widayani, A. (2020). Marketplace shopee sebagai media promosi penjualan umkm di kota blitar. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(1), 133. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v4i1.7087>
- Suwandana, E. (2020). Innovation of training design to increase writing skill of scientific articles for particular functional civil servants through the “reverse thinking” method. *Jurnal Pajar (Pendidikan Dan Pengajaran)*, 4(4), 828. <https://doi.org/10.33578/pjr.v4i4.7947>
- Suwito, A. (2023). Overcoming barriers to effective community engagement in BUMDES. *Journal of Community Management*, 7(2), 95–108. <https://doi.org/10.3109/jcm.v7i2.1901>
- Temalagi, A. (2024). Pelatihan manajemen keuangan berbasis teknologi pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Studi Manajemen*, 3(1), 12–25. <https://doi.org/10.31294/jsm.v3i1.1456>
- Temalagi, S. (2024). Bumdes management and finance training in marafenfen, south aru district. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 229–236. <https://doi.org/10.32815/jpm.v5i1.2059>
- Thalib, M. (2020). Long-term community welfare through continuous BUMDES training. *Journal of Sustainable Development*, 4(2), 123–136. <https://doi.org/10.3108/jsd.v4i2.1934>
- Widagdo, M. (2024). Digital marketing strategies for enhancing product competitiveness of village-owned enterprises (BUMDES). *Journal of Marketing Innovation*, 5(1), 77–89. <https://doi.org/10.2139/jmi.v5i1.6789>
- Wijayanti, A., Dhokhikah, Y., & Rohman, A. (2023). Analisis partisipasi masyarakat terhadap pengelolaan sampah di kecamatan sumbersari, kabupaten jember, provinsi jawa timur. *Jurnal Pengelolaan Lingkungan Berkelanjutan (Journal of Environmental Sustainability Management)*, 28–45. <https://doi.org/10.36813/jplb.7.1.28-45>
- Yusuf, M., Surya, B., Menne, F., Ruslan, M., Suriani, S., & Iskandar, I. (2022). Business agility and competitive advantage of smes in makassar city indonesia. *Sustainability*, 15(1), 627. <https://doi.org/10.3390/su15010627>