

Bumdes Development Through "Digital Marketing Resto Seba" To Realize Sapta Pesona Village

Pengembangan Bumdes Melalui “Digital Marketing Resto Seba” Untuk Mewujudkan Desa Sapta Pesona

Nyoman Suwarta¹, Puspita Handayani²,

Muhammad Noor Irfansyah³,

Mauliydia Briegga Taniatara⁴,

Eva Roesmadayanti Putri⁵, Jasinta Kartika Sari⁶

192020100075@umsida.ac.id³, 198620600008@umsida.ac.id⁴,

198620600057@umsida.ac.id⁵, 198620700004@umsida.ac.id⁶

³Program Studi Adminitrasi Publik

^{4,5}Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar

⁶Program Studi Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Abstrak. BUMDES yang terdapat di Desa Penatarsewu merupakan sebuah Resto Apung yang berdiri di atas sebuah Kolam Pemancingan yang cukup luas bernama RESTO APUNG SEBA, didirikan pada tahun 2019 dengan adanya kemitraan dengan PT. PERTAMINA GAS, yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian warga r Desa Penatarsewu. Seiring berjalannya waktu, eksistensi resto ini mulai meredup ditambah dengan situasi Pandemi yang terjadi di Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui cara meningkatkan penjualan Resto Seba dan mengetahui apakah media yang tepat untuk meningkatkan penjualan Resto Seba. Peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif dan partisipatoris. Tim peneliti pengabdian masyarakat KKN-P mencoba sebuah inovasi re – branding menggunakan teknologi yang berkembang berupa media sosial, dan diharapkan dapat bermanfaat untuk perekonomian masyarakat desa sekitar. Media Sosial berupa Instagram dan Tiktok dipilih karena memiliki dampak penyebaran informasi tercepat dan terluas daripada media sosial lain yang beredar di Indonesia dan memiliki cara penggunaan paling mudah dan sederhana. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahawa dengan media sosial berupa Instagram dan Tiktok dapat memberikan peluang bagi RESTO APUNG SEBA untuk meningkatkan omzet penjualan.

Kata kunci : Bumdes, Pengembangan, media sosial

Keyword : Bumdes, Developmen, social media

Pendahuluan

Latar Belakang Penelitian

KKN merupakan salah satu implementasi dari Tri Darma Perguruan Tinggi, menghendaki mahasiswa bisa berinteraksi dengan masyarakat. Terdapat beberapa tujuan KKN, yakni: (1) Mahasiswa memperoleh pengalaman belajar dan bekerja melalui keterlibatan langsung dalam dinamika kehidupan masyarakat dengan mengimplementasikan IPTEK yang dimilikinya pada dunia realita yang secara langsung menemukan, merumuskan, memecahkan dan menanggulangi permasalahan pembangunan secara pragmatis dan interdisipliner. (2) Melatih agar mampu mengeluarkan pendapat berdasarkan suatu analisis yang komprehensif. (3) Meningkatkan koordinasi dan kemitraan yang sinergis antara perguruan tinggi (PT) dengan pemerintahan daerah/instansi terkait, masyarakat, serta dunia usaha. (4) Menciptakan output perguruan tinggi yang mandiri, profesional dan berjiwa wirausaha. (5) Untuk mengembangkan para calon wirausahawan yang handal dan mandiri dari kalangan mahasiswa melalui proses transformasi yang berprinsip pemilihan dan pemberdayaan masyarakat sambil meningkatkan pertumbuhan usaha/industri kecil dan koperasi.(1)

Kuliah Kerja Nyata menjadi salah satu bentuk pembelajaran dengan memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa di tengah-tengah kehidupan masyarakat dengan turut serta membantu memecahkan masalah berdasarkan kompetensi keilmuan sesuai dengan situasi, kondisi, masalah, dan prioritas kebutuhan masyarakat di lapangan dengan pendekatan interdisiplin ilmu dan bersifat ilmiah .(2)

Selain ingin meningkatkan peran serta mahasiswa di dalam kehidupan masyarakat, kegiatan KKN juga sebagai sarana mahasiswa dalam menumbuhkembangkan kecerdasan interpersonal dan mengembangkan kompetensi *how to live together*. Salah satu cara untuk mendorong pembangunan di tingkat desa adalah pemerintah desa diberikan kewenangan oleh pemerintah pusat mengelola secara mandiri lingkup desa melalui lembaga-lembaga ekonomi di tingkat desa. Tujuan utama agar mampu meningkatkan APBDESA. APBDesa, adalah rencana keuangan tahunan pemerintahan Desa yang dibahas dan ditetapkan oleh Kepala Desa bersama Badan Permusyawaratan Desa melalui Peraturan Desa. Tahun anggaran APBDesa meliputi masa satu tahun, mulai dari tanggal 1 Januari sampai dengan tanggal 31 Desember. APBDesa terdiri atas bagian pendapatan Desa, belanja Desa dan pembiayaan.

Menurut UU 32/2004 dan PP 72/2005 menyebutkan sumber-sumber pendapatan desa meliputi : (1) Pendapatan asli desa, terdiri dari hasil usaha desa, hasil kekayaan desa, hasil swadaya dan partisipasi, hasil gotong royong, dan lain-lain pendapatan asli desa yang sah, (2) Bagi hasil pajak daerah Kabupaten/Kota paling sedikit 1.0% (sepuluh per seratus) untuk desa dan dari retribusi Kabupaten/Kota sebagian diperuntukkan bagi desa (3) Bagian dari dana perimbangan keuangan pusat dan daerah yang diterima oleh Kabupaten/Kota untuk Desa paling sedikit 10% (sepuluh per seratus), yang pembagiannya untuk setiap Desa secara proporsional yang merupakan alokasi dana desa, (4) Bantuan keuangan dari Pemerintah, Pemerintah Provinsi, dan Pemerintah Kabupaten/Kota dalam rangka pelaksanaan urusan pemerintahan, (5) Hibah dan sumbangan dari pihak ketiga yang tidak mengikat.(3)

Lembaga-lembaga tersebut salah satunya adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Undang-Undang No. 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah menjelaskan desa dapat mendirikan badan usaha milik desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa. Kebutuhan dan potensi desa menjadi dasar dalam pendirian BUMDes sebagai bentuk upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat (PKDSP, 2007)(4)

Undang-undang Nomor 4 Tahun 2015 Tentang Pendirian, Pengurusan Dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa menyatakan bahwa Badan Usaha Milik Desa, yang selanjutnya disebut BUMDES (Badan Usaha Milik Desa) adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh Desa secara langsung yang melalui penyerta asal dari kekayaan Desa dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk sebesar- besarnya kesejahteraan masyarakat desa.

Syarat pembentukan BUMDES Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010 Tentang Badan Usaha Milik Desa pasal (5), syarat-syarat pembentukan BUMDes di antaranya yaitu: (1) Atas inisiatif pemerintah desa dan atau masyarakat berdasarkan musyawarah warga desa. (2) Adanya potensi usaha ekonomi masyarakat. (3) Sesuai dengan kebutuhan masyarakat, terutama dalam pemenuhan kebutuhan pokok. (4) Tersedianya sumber daya desa yang belum dimanfaatkan secara optimal, terutama kekayaan desa. (5) Tersedianya sumber daya manusia yang mampu mengelola badan usaha sebagai aset penggerak perekonomian masyarakat desa. (6) Adanya unit-unit usaha masyarakat yang merupakan kegiatan ekonomi warga masyarakat yang dikelola secara parsial dan kurang terakomodasi. (7) Untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan asli desa.

Pengadaan BUMDES hampir ada di setiap desa, tidak terkecuali Desa Penatarsewu yang telah menjadi lokasi kegiatan tim KKN – P Kelompok 1 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang diartikan sebagai pengamalan ilmu dan teknologi, para mahasiswa berdasarkan keputusan institusi, terjun secara langsung di tengah-tengah masyarakat untuk membina dan mengembangkan pembangunan yang ada, serta menyukseskan Pembangunan Nasional, khususnya pembangunan kualitas manusia demi tercapainya masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan cita-cita Pembangunan Nasional Indonesia(5).

BUMDES yang terdapat di Desa Penatarsewu berupa sebuah Resto Apung yang berdiri di atas sebuah Kolam Pemancingan yang cukup luas. RESTO APUNG SEBA didirikan pada tahun 2019 dengan kemitraan PT. PERTAGAS dan diharapkan dapat meningkatkan perekonomian warga sekitar Desa Penatarsewu, yang mayoritas adalah petani tambak ikan. Namun seiring berjalannya waktu, eksistensi resto sebagai pengembangan BUMDES Desa Penatarsewu mulai meredup, hal ini ditambah dengan situasi Pandemi yang terjadi di Indonesia.

Desa Penatarsewu termasuk dataran delta dengan ketinggian antar 0 sampai dengan 25 m, ketinggian 0-3 m dengan luas 19.006 Ha, merupakan daerah pertambakan yang berada di wilayah bagian timur Kabupaten Sidoarjo(6). Dengan keadaan geografis ini selalu terairi dengan cukup baik bahkan saat musim kemarau, hal inilah yang menyebabkan sebagian besar masyarakat hidup sebagai petani tambak ikan air tawar. Dari data tahun 2020, ada 3177 jiwa tinggal dan hidup di desa yang kaya dengan pasokan air ini, hampir 2300 jiwa memusatkan kehidupan sehari-harinya menjadi seorang petani ikan yang cukup bervariasi mulai ikan lele, mujahir, gabus dan ikan air tawar lainnya. Hasil dari budidaya ikan di desa Penatarsewu ini sebagian besar dimanfaatkan dalam usaha pengasapan ikan. Bahkan desa ini dikenal menjadi sentra penghasil ikan asap terbesar di Sidoarjo. Tidak hanya itu, dengan adanya potensi perikanan yang cukup tinggi membuat PT Pertamina tertarik membantu mengembangkan BUMDES di desa Penatarsewu.

Beberapa alasan telah menjadi pertimbangan dipilihnya tema **“Pengembangan Bumdes Melalui “Digital Marketing Resto Seba” Untuk Mewujudkan Desa Sapta Pesona”** :

1. Luas Area Tambak Ikan

Desa Penatarsewu termasuk dataran delta dengan ketinggian antar 0 sampai dengan 25 m, ketinggian 0-3 m dengan luas total 19.006 Ha, dan lebih dari 70% merupakan areal pertambakan ikan, merupakan daerah pertambakan yang berada di wilayah bagian timur Kabupaten Sidoarjo

2. Minimnya Pendapatan Resto Apung Seba

Kondisi geografis Penatarsewu dengan kekayaan hasil perairan yang cukup tinggi, membuat PT PERTAMINA menandatangani pilihan untuk memberi pondasi potensi Pariwisata di Desa Penatarsewu. Yakni dengan membangun sebuah restoran mewah namun dengan nuansa rumahan, yang disebut “Resto Seba”. Awal mula berdiri pada tahun 2019, resto ini dapat meraih kesuksesan dalam beberapa bulan setelah peresmian. Namun malapetaka datang pada saat Pandemi Covid 19 datang menyapu hasil kerja keras masyarakat Desa Penatarsewu ini. Mulai yang awalnya terdapat 21 pekerja, karena sepi pengunjung dan adanya PPKM yang membuat Resto ini sering tidak beroperasi sehingga omset menurun yang berimbas pada pengurangan pegawai menjadi 12 dan akhirnya menjadi 5.

Ditambah lagi Manajer yang mengundurkan diri dari jabatannya karena merasa sudah tidak mampu lagi mengemban tugas, masalah bertambah dengan meninggalnya sang juru masak membuat rasa masakan tidak enak awal peresmian Resto ini. Resto yang awalnya adalah sebuah potensi wisata akhirnya terpaksa harus meredup dengan keadaan. Kondisi yang tidak diharapkan ini terus berlanjut hingga sekarang.

3. Melimpahnya Hasil Panen Tambak Ikan

Masyarakat Desa Penatarsewu benar-benar menggantungkan kehidupannya di bidang perikanan tambak. Hal ini karena besarnya jumlah produksi ikan saat panen, bahkan penjualan ikan asap yang terjadi setiap hari seperti yang telah dikemukakan oleh kepala desa Penatarsewu, mencapai belasan ton. Ikan asap yang siap edar akan diedarkan menuju beberapa pasar konvensional di Sidoarjo seperti di pasar Porong, Pasar Larangan, Pasar Ngaban, Pasar Krembung, dan Pasar kecil serta pedagang kecil lainnya. Namun pemanfaatan pengolahan ikan di desa ini hanya sebatas untuk ikan asap dan beberapa produk seperti krupuk ikan dengan hanya dalam skala kecil. Hal ini terjadi dikarenakan para petani dan pengolah industri pengasapan merasa cukup dengan keadaan sekarang hingga tidak mau beranjak menuju ke industri yang lebih besar dan bervariasi. Hal ini dapat terjadi

dikarenakan SDM yang belum mengerti akan peluang usaha yang dapat menghasilkan rupiah yang lebih besar lagi.

Kondisi geografis dengan kekayaan hasil perairan yang cukup tinggi membuat PT PERTAMINA menjatuhkan pilihan kepada desa ini untuk memberi pondasi potensi Pariwisata di Desa Penatarsewu. Yakni dengan membangun sebuah Restoran mewah namun dengan nuansa rumahan, yang dinamakan “Resto Seba”. Awal mula berdiri pada tahun 2019 resto ini dapat meraih kesuksesan dalam beberapa bulan setelah peresmian. Namun malapetaka datang pada saat Pandemi Covid 19 datang menyapu hasil kerja keras masyarakat Desa Penatarsewu ini. Mulai yang awalnya terdapat 21 pekerja, karena sepi pengunjung dan adanya PPKM yang membuat Resto ini sering tidak beroperasi sehingga omset menurun yang berimbas pada pengurangan pegawai menjadi 12 dan akhirnya menjadi 5.

Ditambah lagi mengundurkan diri dari jabatannya sang manajer yang sudah tidak mampu lagi mengemban tugas, tak sampai disitu dengan meninggalnya sang juru masak membuat rasa masakan tidak se enak awal peresmian Resto ini. Resto yang awalnya adalah sebuah potensi wisata akhirnya terpaksa harus meredup dengan keadaan. Kondisi yang tidak diharapkan ini terus berlanjut hingga sekarang.

Kuliah Kerja Nyata menjadi salah satu bentuk pembelajaran dengan memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswanya di tengah-tengah masyarakat dengan turut serta membantu memecahkan masalah yang ada di Desa Penatarsewu (7). Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk Re – branding Resto Seba yang diharapkan dapat menjadi ikon umkm di Desa Penatarsewu sehingga Desa Penatarsewu dapat menjadi desa sapta pesona (Aman, Tertib, Bersih, Sejuk, Indah, Ramah, dan Kenangan).

Rumusan Masalah Penelitian

1. Bagaimanakah cara meningkatkan penjualan Resto Seba ?
2. Bagaimanakah cara memilih media yang tepat untuk meningkatkan penjualan Resto Seba ?

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui:

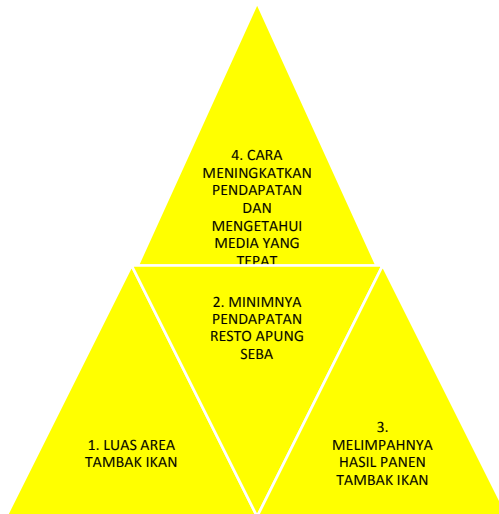
1. Mengetahui bagaimanakah cara meningkatkan penjualan Resto Seba
2. Mengetahui apakah media yang tepat untuk meningkatkan penjualan Resto Seba

Manfaat Penelitian

1. Aspek teoritis, melalui penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan studi dan kajian teoritik tentang cara meningkatkan penjualan Resto Seba sebagai bagian dari program KKN mahasiswa UMSIDA berdasarkan pendekatan ekonomi marketing dan branding yang telah dipelajari.

2. Aspek praktis, sebagai masukan untuk mengetahui nilai guna pendekatan ekonomi marketing dan branding bagi perumus kebijakan dalam peningkatan pendapatan BUMDES Resto Seba. Sebagai bahan pertimbangan pihak-pihak terkait dalam penyusunan program peningkatan pariwisata kuliner dan UMKM. Sebagai upaya preventif menanggulangi dampak pandemic Covid 19 dalam aspek ekonomi dan social masyarakat dengan membentuk karakter pribadi berjiwa entrepreneur, sabar, ulet, kreatif berdasarkan nilai-nilai kearifan social masyarakat setempat dan ilmu pengetahuan.

Kerangka Pemikiran



Landasan Teori dan Tinjauan Pustaka

Landasan Teori

Kehadiran Teknologi Informasi sangat memberikan dampak positif bagi kehidupan manusia, Menurut Hamzah B. Uno dan Nina Lamatenggo (2011:5) Teknologi Informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu, yang digunakan untuk keperluan pribadi, bisnis, dan pemerintahan dan merupakan informasi yang strategis untuk pengambilan keputusan. Teknologi ini menggunakan seperangkat komputer untuk mengolah data, sistem jaringan untuk menghubungkan satu komputer dengan komputer yang lainnya sesuai dengan kebutuhan, dan teknologi telekomunikasi digunakan agar data dapat disebar dan diakses secara global(8). Abdul Kadir (2014: 15) mengemukakan bahwa teknologi informasi secara garis besar mempunyai peranan sebagai berikut: (a) Teknologi informasi menggantikan peran manusia. Dalam hal ini, teknologi informasi melakukan otomasi terhadap suatu tugas atau proses. (b) Teknologi informasi memperkuat peran manusia, yakni dengan menyajikan informasi terhadap suatu tugas atau proses. (c) Teknologi informasi berperan dalam restrukturisasi terhadap peran manusia. Dalam hal ini, teknologi berperan dalam melakukan perubahan-perubahan terhadap sekumpulan tugas atau proses.”

Oleh karena itu dengan hadirnya Teknologi Informasi, seharusnya dapat dimanfaatkan oleh seluruh lapisan masyarakat termasuk oleh karyawan Resto Seba seperti Instagram dan Tiktok. Media Sosial Berupa Instagram dan Tiktok dipilih dikarenakan memiliki dampak penyebaran informasi tercepat dan terluas daripada media sosial lain yang beredar di Indonesia dan memiliki cara penggunaan paling mudah dan simple. Jadi sebab itu, kami tim KKN - P Kelompok satu memilih untuk menggunakan kedua aplikasi tersebut.

Tinjauan Pustaka

Bersamaan dengan aplikasi yang didedikasikan oleh perusahaan internet besar seperti Google latitude (2009), Facebook Places (2010) yang memasuki pasar bergerak/mobile. Saat ini Foursquare dianggap sebagai pemimpin pasar dalam social media, dengan lebih dari 45 juta pengguna yang terdaftar. Foursquare memungkinkan pengguna untuk berbagi lokasi mereka dengan satu sama lain dengan pemeriksaan di berbagai tempat. Media social bergerak/mobile berbeda dengan media social konvensional dalam beberapa hal. Makalah ini bertujuan memberikan beberapa pencerahan pada evolusi media social bergerak/mobile, mengenalkan berbagai konsep mobile marketing dan mobile social media dan klasifikasi mobile marketing. Ddiskusi pada penggunaan mobile social media untuk berbagai perusahaan sebagai komunikasi marketing, memperkuat penjualan dan membangun hubungan hangat dengan pelanggan/cordial relationships.(9)

Menjalankan bisnis dalam lingkungan yang kompetitif dan dinamis menuntut perusahaan untuk terus meningkatkan dan meningkatkan kinerja dan kapabilitas bisnisnya. Salah satu kunci penentu kelangsungan hidup perusahaan dalam keadaan seperti itu adalah penerapan manajemen kualitas total. Dalam beberapa tahun

terakhir, manajemen perusahaan lebih fokus pada manajemen kualitas total, yang mengarah pada memaksimalkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Tujuan dari penelitian ini difokuskan untuk menguji sikap klien korporat pada berbagai elemen yang diterapkan dalam proses *Total Quality Management* atau TQM, yang disediakan oleh bank. (10)

Metode Pelaksanaan

Penelitian kualitatif bertujuan untuk mengeksplorasi dan memahami makna individu atau bagian kelompok masyarakat untuk menyelesaikan masalah social/human problem. Proses penelitian meliputi memunculkan rumusan masalah dan prosedur, data umumnya dikumpulkan dalam wawancara terencana, analisis data secara induktif dibangun dari hal khusus kemudian digeneralisasikan, dan peneliti membuat interpretasi makna atas data tersebut. (11)

Paradigma merupakan cara atau jalan suatu analisis ilmiah yang memungkinkan semua masalah yang dirumuskan dapat dipecahkan dengan baik. Dalam rangka mendapat pemahaman yang komprehensif tentang vegetarian dan makna identitas sebagai vegetarian, penelitian ini menggunakan pendekatan studi kualitatif yang bertujuan menemukan makna identitas, motivasi serta ideologi individu pelaku vegetarian. Metode kualitatif yang digunakan melalui kajian literatur, interpretasi peristiwa, wawancara sebagai sarana pendukung dari kajian teori tentang perspektif subkultur vegetarian Surabaya. Penelitian ini bersifat Etnografi. Instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri/human instrument, yang berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya. (12)

Tahapan-tahapan dalam proses Pengembangan Bumdes Penatarsewu yang bernama Resto Seba ini pada awalnya dilakukan dengan tahap persiapan yaitu tim pengabdian KKN – P Kelompok 1 melakukan survei ke lokasi untuk mengidentifikasi masalah. Tim pengabdian melakukan koordinasi dengan pemerintah desa dan masyarakat Desa. Setelah mendapatkan respon positif, kemudian tim pengabdian melakukan perencanaan konsep, alat dan bahan apa yang akan dibutuhkan. Kami melakukan rapat koordinasi dengan Ketua Bumdes Penatarsewu untuk membantu kami dalam merancang konsep dan apa saja yang dibutuhkan serta kendala yang dihadapi oleh Resto Seba.

Setelah itu kami memutuskan untuk membenahi bagian pemasaran dan memberikan sedikit polesan di bagian depan untuk menambah kesan fresh. Setelah itu kami menentukan untuk membuat pola yang akan kami aplikasikan kepada paving bagian parkir yang cukup luas namun agak membosankan jika dilihat. Setelah pola ditentukan, lalu kami mengumpulkan bahan – bahan yang akan dibutuhkan seperti cat, kuas, dan ember kecil. Namun sebelum kami aplikasikan cat tersebut, kami memutuskan untuk melakukan pembersihan terlebih dahulu untuk membersihkan daerah yang akan dipercantik dengan cara menyapu dan mencabut tumbuhan – tumbuhan liar yang ada di sekitar daerah aplikasi.

Setelah kami rasa sudah bersih, Tim KKN – P kelompok 1 memutuskan untuk memulai proses pengecatan yang telah direncanakan. Selain bagian parkir, ada bagian lain yang akan kami lakukan proses pengecatan yakni lorong yang akan tentunya dilewati oleh seluruh orang jika akan memasuki kawasan Resto Tersebut. Setelah kami rasa sudah cukup kering, maka kami aplikasikan cat yang kedua kalinya untuk menambah kepekatkan warna yang dihasilkan.

Tidak hanya pengecatan semata, kami juga melakukan sosialisasi yang merupakan hal yang dibutuhkan bagi karyawan Resto Seba yang setelah kami Teliti memiliki keterbatasan mengenai Media sosial yang akan menjadi tonggak pemasaran di zaman millennial seperti saat ini. Dengan Memanfaatkan media sosial berupa Instagram kami memulai untuk membuat akun instagram yang akan kami gunakan untuk menyebarkan informasi tentang adanya Resto Seba. Setelah kami buat akun tersebut akan kami isi berbagai konten pengenalan dan Perubahan yang terjadi selama adanya proses pengabdian Tim Pengabdian Kelompok satu di Desa Penatarsewu yang nantinya akan kami sebarkan seluas yang kami bisa untuk menumbuhkan kesadaran masyarakat luar terhadap adanya sebuah umkm di desa Penatarsewu.

Pengembangan umkm dengan Re – Branding Resto seba sebagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di desa Penatarsewu kecamatan Tanggulangki kabupaten Sidoarjo. Pada kegiatan pengabdian terdapat penanggungjawab yang mengevaluasi kesesuaian kegiatan dan perencanaan yang telah disepakati. Tim pengabdian selalu melakukan evaluasi secara bertahap untuk memastikan pelaksanaan program selalu berjalan dengan baik dan tetap memperhatikan kerja sama tim pengabdian antar satu anggota dengan anggota lainnya.

Hasil Dan Pembahasan

Cara Meningkatkan Penjualan Resto Seba

Dalam permasalahan ini pengabdian mahasiswa pada resto seba dengan meningkatkan kualitas management resto tersebut dari segi layanan dan kecepatan dalam menghadapi konsumen, selain itu kami membuat media sosial yang berguna sebagai pemasaran agar resto bumdes Penatat Sewu lebih dikenal di masyarakat.

Media sosial itu berupa Instagram. Dalam instagram tersebut nantinya akan berisi berbagai menu ataupun keunggulan yang ada di Resto Seba. Untuk menarik konsumen keunggulan itu dibuat dengan mempromosikan menu maupun Lokasi Resto tersebut dengan cara membuat konten video maupun promosi foto.



Gambar 1 : Hasil Pengecatan

Di Resto Apung Seba memiliki beberapa spot Foto yang memiliki nilai estetika dan instragamable tentunya sebab yang dicari cari oleh masyarakat dalam memilih destinasi wisata maupun kuliner. Selain dengan media sosial penjualan Resto Apung Seba dapat meningkat dengan informasi dari mulut ke mulut dengan konsumen yang sudah pernah menikmati hidangan tersebut.

Bagaimanakah cara memilih media yang tepat untuk meningkatkan penjualan Resto Seba ?

Solusi permasalahan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memanfaatkan Media Sosial yang sangat berkembang pada zaman milenial ini, sehingga dapat memberikan informasi kepada pihak luar desa bahwa di Desa Penatarsewu ini terdapat sebuah resto apung yang cukup terkenal pada masanya. Ketika Resto Seba setidaknya mulai dikenal kembali oleh khalayak ramai, akan dapat meningkatkan kepopuleran dari resto ini. Pemanfaatan Media Sosial Berupa Instagram akan menjadi senjata utama guna mengenalkan Bumdes Penatarsewu ini. Waktu pengabdian pada bulan Februari 2022 kurang lebih selama 3 hari dan tempat pengabdian di Resto Seba desa Penatarsewu kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Target dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah karyawan Resto Seba guna meningkatkan pengembangan Bumdes Penatarsewu yang diharap meningkatkan Perekonomian Masyarakat.

Dalam Proses pengembangan Bumdes, ada dua hal yang dihasilkan dalam proses pengabdian ini. Yakni semakin indahnya lingkungan yang berada dalam wilayah Resto Seba dan memperbanyak ilmu karyawan Resto akan pentingnya penggunaan media sosial. Tim Berhasil menyelesaikan proses pengembangan Bumdes dari Pengecatan sampai sosialisai dalam kurun waktu 3 hari dengan Sosialisai tentang media sosial yang dilakukan pada tanggal 10 Februari dan kerja bakti yang diikuti dengan pengecatan pada tanggal 15 dan 17 Februari 2022. Tujuan utama sosialisai yang kami lakukan adalah untuk mengedukasi para karyawan Resto seba untuk lebih memanfaatkan media sosial dengan lebih optimal.

Dari hasil observasi yang telah dilakukan oleh Tim Pengabdi pada masyarakat, dengan adanya Sosialisai tentang pemanfaatan media sosial kepada karyawan Resto Seba dapat meningkatkan pengetahuan para karyawan Resto Seba terhadap teknologi informasi yang telah berkembang pesat saat ini. Dengan adanya

pengetahuan baru tentang media sosial nanti diharap para karyawan dapat mengembangkan secara mandiri Resto Seba dengan kemampuannya dalam menggunakan media sosial sebagai ajang Re – Branding resto terhadap khalayak ramai.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan bahwa (1) Meningkatnya kesadaran karyawan Resto akan keindahan dan keestetikaan kawasan Resto. (2) Meningkatnya pengetahuan karyawan Resto tentang penggunaan media sosial. (3) Perbaikan Bumdes yang akan berdampak bagi warga sekitar

Daftar Rujukan

1. (2) Dasar dan Tujuan Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) | nur sheva - Academia.edu [Internet]. [cited 2022 Mar 20]. Available from: https://www.academia.edu/25520881/Dasar_dan_Tujuan_Pelaksanaan_Kegiatan_Kuliah_Kerja_Nyata_KKN_
2. Program Kuliah Kerja Nyata [Internet]. [cited 2022 Mar 20]. Available from: https://www.iik.ac.id/pp2m/home/index.php?opt=kkn_program
3. Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas [Internet]. [cited 2022 Mar 20]. Available from: https://id.wikipedia.org/wiki/Anggaran_Pendapatan_dan_Belanja_Desa
4. Kushartono EW. PENGEMBANGAN DESA MANDIRI MELALUI PENGELOLAAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDes) Fitrié Arianti Universitas Diponegoro Semarang. www.academia.edu. Dasar_dan_Tujuan_Pelaksanaan_Kegiatan_Ku (1). 2022. p. 36.
5. sidoarjo.kab.go.id. Geografis. sidoarjo.kab.go.id. 2022.
6. www.iik.ac.id. Kuliah Kerja Nyata. www.iik.ac.id. 2022.
7. Bondy B, Klages U, Müller-Spahn F, Hock C. Cytosolic free [Ca²⁺] in mononuclear blood cells from demented patients and healthy controls. *Eur Arch Psychiatry Clin Neurosci*. 1994;243(5):224–8.
8. Yadav M, Joshi Y, Rahman Z. Mobile Social Media: The New Hybrid Element of Digital Marketing Communications. *Procedia - Soc Behav Sci* [Internet]. 2015 May [cited 2022 Mar 21];189:335–43. Available from: www.sciencedirect.com
9. Topalović S. The Implementation of Total Quality Management in Order to Improve Production Performance and Enhancing the Level of Customer Satisfaction. *Procedia Technol*. 2015;19:1016–22.
10. Creswell JW. *Research Design: Qualitative Quantitative And Mixed Methods Approaches* [Internet]. 3rd ed. Knight V, editor. California: SAGE Publications, Inc; 2009. 270 p. Available from: https://www.ucg.ac.me/skladiste/blog_609332/objava_105202/fajlovi/Creswell.pdf
11. Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* [Internet]. 19th ed. Sugiyono, editor. Bandung: Alfabeta,; 2013. 346 p. Available from: [file:///C:/Users/Barkom/Downloads/Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RD by Prof. Dr. Sugiyono \(tuturilmu.com\).pdf](file:///C:/Users/Barkom/Downloads/Metode%20Penelitian%20Kuantitatif,%20Kualitatif,%20dan%20RD%20by%20Prof.%20Dr.%20Sugiyono%20(tuturilmu.com).pdf)