

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN *BUSINESS PLAN* DAN PENINGKATAN KAPASITAS MANAJEMEN BADAN USAHA MILIK DESA GUNA JAYA SEJAHTERA DI DESA CITARINGGUL KABUPATEN BOGOR

Iman Hilman, Supriyanto, Erik Irawan Suganda,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia

Email korespondensi: iman.hilman@unpak.ac.id

ABSTRACT

Citaringgul is one of the villages with economic potential. In order to explore and utilize this economic potential, since 2017 the Guna Jaya Sejahtera Village-Owned Company (BUMDESA) was established. However, to carry out this mission, BUMDESA has problems including not having a business plan and the low quality of human resources. In this regard, community services activities at the Faculty of Economic and Business, Pakuan University are directed to assist BUMDESA Guna Jaya Sejahtera to overcome these problems. Activities are carried out through assistance in the preparation of business plan and conducted training to improve the quality of human resources. The training includes entrepreneurship, marketing management and human resources management. This activity has succeeded in compiling the business plan of BUMDESA and has increased BUMDESA management capacity.

Keyword: business plan; entrepreneurship; human resources; marketing; village-owned enterprises

ABSTRAK

Citaringgul merupakan salah satu desa yang potensial secara ekonomi. Dalam rangka menggali dan memanfaatkan potensi ekonomi tersebut, sejak Tahun 2017 didirikan BUMDesa Guna Jaya Sejahtera. Namun untuk melaksanakan misi tersebut, BUMDesa memiliki permasalahan di antaranya belum memiliki dokumen perencanaan dalam bentuk *business plan* dan kualitas SDM yang masih rendah. Berkaitan dengan hal tersebut, kegiatan pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan diarahkan untuk membantu BUMDesa Guna Jaya Sejahtera dalam mengatasi permasalahan tersebut. Kegiatan dilakukan melalui pendampingan dalam penyusunan *business plan* dan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM pengelola BUMDesa. Pelatihan yang diberikan mencakup entrepreneurship, manajemen pemasaran dan manajemen sumberdaya manusia. Kegiatan ini telah berhasil menyusun *business plan* BUMDesa dan telah meningkatkan kapasitas manajemen BUMDesa.

Kata kunci: badan usaha milik desa; business plan; kewirausahaan; pemasaran; sumber daya manusia

KETERANGAN ARTIKEL (diisi oleh redaksi)

Riwayat Artikel: diterima: 5 Agustus 2021; direvisi: 19 Agustus 2021; disetujui: 22 Agustus 2021

Copyright©2021. Rudence: Rural Development For Economic Resilience

PENDAHULUAN

Citaringgul adalah desa di Kecamatan Babakan Madang, Kabupaten Bogor yang bisa dibilang desa yang strategis karena bertetangga dengan Sentul City sebuah kota mandiri yang sedang berkembang. Desa ini memiliki wilayah seluas 3,57 km², terdiri dari 5 RW 16 RT dan per Desember 2019 memiliki penduduk sebanyak 7.480 jiwa yang terdiri dari 3.813 laki-laki dan 3.667 perempuan (Kecamatan Babakan Madang Dalam Angka 2019). Desa ini memiliki lokasi yang strategis. Selain bertetangga dengan Kota Mandiri Sentul City yang dilengkapi dengan berbagai fasilitas seperti pusat perbelanjaan, rumah sakit, hotel, lembaga

pendidikan, convention center dan lain-lain, juga memiliki akses yang bagus karena dekat dengan exit tol Sentul dan Sentul Selatan. Desa ini juga memiliki potensi ekonomi yang besar karena sudah banyak industri yang didirikan, memiliki potensi sumber mata air yang cukup melimpah dan memiliki beberapa objek wisata.

Melihat posisi yang strategis dan potensi ekonomi yang dimilikinya, dan sesuai dengan kebijakan dari Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi, maka sejak Tahun 2017 telah didirikan Badan Usaha Milik Desa atau BUMDesa yang diberi nama Guna Jaya Sejahtera dan saat ini dipimpin oleh Bapak Wahyu. Jenis usaha yang saat ini sedang dijalankan adalah toko dan *supplier* ATK, pengelolaan sampah dan limbah industri serta *supplier* tenaga kerja kepada beberapa proyek pembangunan yang sedang dilaksanakan di kawasan Sentul City. Dari hasil wawancara dengan pimpinan BUMDesa, diperoleh gambaran bahwa mereka berniat mengembangkan objek wisata air karena memiliki sumber mata air yang melimpah dan tersedia tanah seluas 1.500 meter yang dapat digunakan untuk pengembangan wisata air tersebut.

Dari hasil diskusi dengan pimpinan BUMDesa, telah teridentifikasi dua permasalahan utama yang dihadapi BUMDesa Guna Jaya Sejahtera, yaitu yang pertama adalah keinginan, harapan, program dan rencana bisnis yang ingin dijalankan masih dalam bentuk pemikiran dan belum terwujud dalam sebuah dokumen perencanaan. Dengan kondisi demikian, pimpinan BUMDesa belum memiliki arah dan pedoman dalam menentukan prioritas bisnis dan dalam merealisasikan rencana-rencana bisnis yang ada. Kedua, kondisi kapasitas sumberdaya manusia BUMDesa yang masih perlu ditingkatkan terutama dalam pengembangan mental berwirausaha (*entrepreneurship*), pemasaran serta pengelolaan sumberdaya manusia.

Dokumen perencanaan yang dimaksud adalah dalam bentuk *business plan*. *Business plan* adalah dokumen yang dirancang untuk merencanakan jalannya perusahaan dalam periode tertentu. Dibutuhkan ide bisnis yang kreatif dan perlu ditunjang dengan penerapan *business plan* yang matang untuk membangun bisnis yang sukses (Pandega, 2017). Rata-rata hanya lima persen pengusaha pemula yang mencapai dapat sukses dan tetap mempertahankan kesuksesannya. Untuk tetap bertahan, maka diperlukan adanya perencanaan dan strategi yang matang melalui *business plan* (Jukova, 2019). Sumber daya manusia merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha. Sumber daya manusia yang berkualitas akan menentukan keberhasilan atau kegagalan dalam persaingan (Tambunan, 2003). Begitu juga dengan industri kecil, apabila di dalamnya terdapat sumber daya manusia yang berkualitas tentu akan menjadikan industri kecil dapat sukses dan berkembang (Atmaja & Ratnawati, 2018).

Manajemen merupakan seni dan keterampilan yang harus dimiliki oleh pengelola perusahaan dalam mencapai tujuannya. Manajemen menurut Handoko (2018) merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha yang dilakukan para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan kapasitas manajemen pengelola BUMDesa merupakan suatu kebutuhan agar tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dari pendampingan ini adalah dilakukan pendampingan dalam penyusunan *business plan* BUMDesa untuk periode lima tahun ke depan. Melalui *business plan* ini, BUMDesa akan memiliki arah dan pedoman yang jelas dalam mencapai visi, misi dan tujuannya. Target luaran dari kegiatan ini adalah *business plan* BUMDesa.

Selain itu, dilakukan pelatihan tentang pengembangan mental *entrepreneurship*, manajemen pemasaran serta manajemen sumber daya manusia. Adapun target dari luaran ini adalah adanya peningkatan kapasitas manajemen BUMDesa

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini dilaksanakan dalam dua agenda utama, yaitu penyusunan *business plan* BUMDesa dan peningkatan kapasitas manajemen. Penyusunan *business plan* merupakan implementasi dari manajemen strategis. Adapun manajemen strategis adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya (David, 2010). Penyusunan *business plan* BUMDesa dilaksanakan dalam beberapa tahap. Pertama, tahap penggalian informasi yang ditujukan untuk menggali harapan dari *stakeholders* khususnya Kepala Desa dan pimpinan BUMDesa, serta untuk menggali potensi bisnis yang dimiliki desa. Penggalian informasi dilakukan dengan wawancara dengan kepala desa dan pimpinan BUMDesa dan dengan observasi /penelusuran data sekunder. Kedua, tahap penyusunan outline dan poin-poin utama *business plan*. Bentuk kegiatan yang dilakukan pada tahap ini adalah *workshop* bersama pimpinan BUMDesa.

Ketiga, tahap penyusunan draf *business plan*. Dalam tahap ini, pimpinan BUMDesa menyusun *business plan* berdasarkan *outline* dan poin-poin yang diperoleh dari tahap sebelumnya. Pendamping memberikan masukan terkait konten dan redaksional *business plan*. Keempat, tahap finalisasi *business plan*. Dalam tahap ini disampaikan draf *business plan* yang telah disusun untuk mendapatkan masukan dari *stakeholders*. Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah *workshop* dengan *stakeholders*.

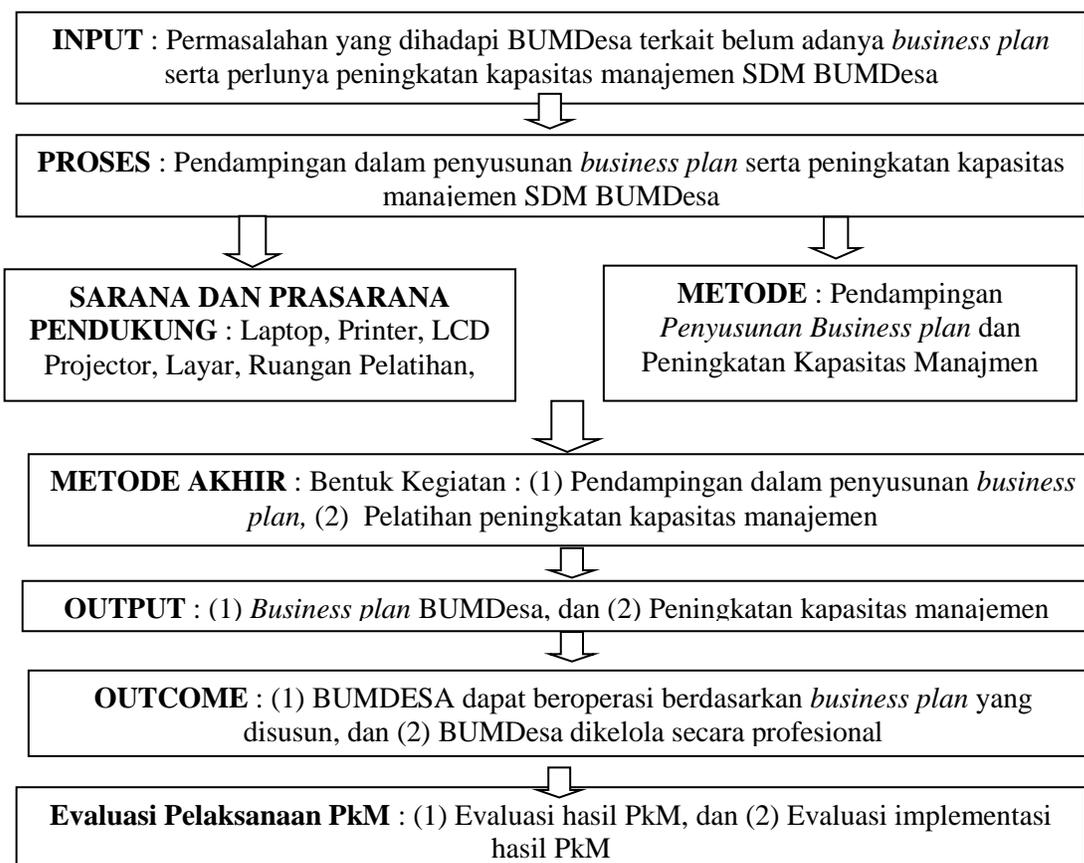
Kegiatan berikutnya adalah peningkatan kapasitas manajemen agar tujuan yang telah ditetapkan oleh BUMDesa dapat tercapai. Dalam kegiatan ini, ada beberapa tahap yang dilaksanakan, yaitu pertama, tahap penggalian informasi untuk menggali masalah yang dihadapi dan solusi yang diharapkan oleh pengurus BUMDesa. Dari hasil penggalian informasi ini diperoleh gambaran bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pengurus BUMDesa adalah terkait manajemen pemasaran dan terkait upaya meningkatkan mental *entrepreneurship* di kalangan para pengurus dan karyawan BUMDesa serta para pemuda yang menjadi *stakeholders* BUMDesa.

Kedua, tahap pengembangan materi peningkatan kapasitas manajemen. Dalam tahap ini, tim pengabdian berbagi tugas dalam menyusun materi yang disampaikan pada kegiatan peningkatan kapasitas manajemen. Ketiga, tahap pelatihan yang dilaksanakan di dalam kelas yaitu di ruangan Aula Kantor Desa Citaringgul selama 1 hari (6 jam efektif). Adapun materi yang disampaikan adalah pengembangan mental *entrepreneurship* manajemen pemasaran, dan manajemen sumberdaya manusia. Evaluasi program dilaksanakan bersama pengurus BUMDESA untuk mengevaluasi setiap kegiatan yang dilakukan terkait proses dan pencapaian tujuan dari setiap kegiatan. Evaluasi dilaksanakan setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Berikut diagram tahapan pelaksanaan kegiatan.

Kegiatan pendampingan penyusunan *business plan* dan peningkatan kapasitas manajemen dilaksanakan dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut : a. Persiapan : dalam kegiatan ini, Tim Pengabdian menyusun rencana kerja, pembagian tugas dan tools yang digunakan dalam penyusunan *business plan*; b. Survei : dalam kegiatan ini, dilaksanakan wawancara dengan *stakeholders* terutama Pimpinan BUMDESA. Kegiatan dilaksanakan tanggal 6 Januari 2020; c. Workshop 1 Penyusunan *Business plan* dengan

stakeholders BUMDESA. Dalam kegiatan ini akan dibahas penyusunan draft visi, misi, sasaran dan strategi BUMDESA. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 23 Februari 2020 di Aula Kantor Desa Citaringgul; d. Pelatihan Pelatihan dilaksanakan di dalam kelas yaitu di ruangan Aula Kantor Desa Citaringgul selama 1 hari (6 jam efektif).

Adapun materi yang disampaikan adalah (a) Pengembangan mental entrepreneurship; (b) Manajemen Pemasaran; dan (c) Manajemen Sumberdaya Manusia. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 15 Maret 2020 di Aula Kantor Desa Citaringgul; e. Finalisasi visi, misi, sasaran dan strategi BUMDESA. Kegiatan ini dilaksanakan oleh Tim Pengabd; f. Workshop 2 Penyusunan *Business plan* dengan stakeholders BUMDESA. Dalam kegiatan ini dibahas penyusunan draft program BUMDESA. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Januari 2021 di Kantor Desa Citaringgul; g. Finalisasi program BUMDESA. Kegiatan ini dilaksanakan oleh Tim Pengabd; h. Penyusunan laporan akhir PkM; i. Publikasi luaran PkM. Luaran yang dihasilkan dalam bentuk Laporan PkM dan jurnal PkM di LPPM Universitas Pakuan.



Gambar 1. Diagram Pelaksanaan Kegiatan

HASIL KEGIATAN

Berdasarkan hasil dari penggalian informasi diperoleh informasi potensi bisnis yang dimiliki desa. Berikut disajikan hasil analisis faktor eksternal dan internal bisnis BUMDesa dengan informasi dari hasil wawancara.

Tabel 1. Hasil Analisis Lingkungan Eksternal

No	Indikator	Bobot	Nilai	Skor
A	PELUANG (OPPORTUNITIES)			
1	Adanya komitmen dukungan dari pemerintah desa dan dari masyarakat untuk mengembangkan BUMDES	20%	4	0,8
2	Kekayaan sumberdaya alam dan objek wisata potensial di Desa Citaringgul	15%	3	0,45
3	Perkembangan sektor property, pusat perdagangan dan industry di sekitar Desa Citaringgul	15%	3	0,45
4	Lokasi Desa Citaringgul yang strategis dan akses menuju desa yang bagus	10%	3	0,3
	SUBTOTAL	60%		2,1
B	ANCAMAN (THREATS)			
1	Persaingan dengan objek wisata dan pelaku usaha lain yang sama dengan yang akan dikembangkan BUMDES	15%	4	0,6
2	Harapan dan tuntutan yang semakin tinggi dari pelanggan terhadap produk dan jasa yang ditawarkan	10%	3	0,3
3	Premanisme	15%	3	0,45
	SUBTOTAL	40%		1,35
	O-T			0,75

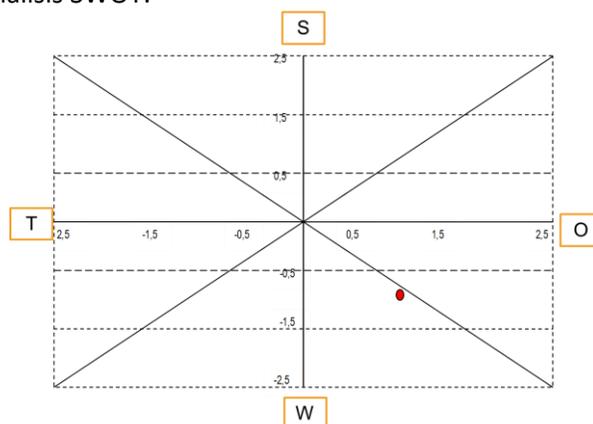
Berikut adalah tabel hasil analisis internal dari unit bisnis milik BUMDesa.

Tabel 2. Hasil Analisis Lingkungan Internal

No	Indikator	Bobot	Nilai	Skor
A	KEKUATAN (STRENGTH)			
1	Motivasi yang kuat dari pengelola BUMDES	15%	4	0,6
2	Pengalaman pengelola BUMDES dalam mengembangkan bisnis	15%	3	0,45
3	Sudah memiliki kantor BUMDES dan took ATK	10%	3	0,3
	SUBTOTAL	40%		1,35
B	KELEMAHAN (WEAKNESS)			
1	Usia BUMDES yang relatif masih muda	15%	4	0,6
2	Kondisi SDM yang masih perlu peningkatan	15%	3	0,45

3	Sumber permodalan yang masih terbatas	20%	4	0,8
4	Jaringan/network yang masih terbatas	10%	3	0,3
	SUBTOTAL	40%		2,15
	S-W			(0,8)

Berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal di atas, maka posisi BUMDES berada pada Diagram W-O atau berada pada posisi memiliki peluang namun masih memiliki banyak kelemahan. Berikut adalah posisi usaha BUMDes dari analisis SWOT.



Gambar 2. Posisi BUMDesa Berdasarkan Hasil Analisis SWOT

Dengan posisi seperti di atas, maka strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah Strategi W-O yaitu strategi untuk mengatasi kelemahan untuk dapat memanfaatkan peluang. Adapun strategi W-O yang dapat dijalankan adalah sebagai berikut: (1) mengembangkan destinasi wisata berbasis kekayaan alam dengan konsep yang berbeda dibandingkan dengan yang ada di wilayah sentul; (2) mengembangkan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh sektor properti, perdagangan dan industri, dengan penawaran yang lebih menguntungkan; (3) mengembangkan kualitas sumberdaya manusia pengelola bumdes; (4) mengembangkan mental wirausaha dari pemuda Desa Citaringgul yang berpotensi menjadi mitra dan agen bisnis bumdes; (5) mengembangkan networking dengan potensial investor, potensial mitra kerja dan potensial pelanggan; (6) meningkatkan komunikasi dan kerjasama dengan instansi terkait dan *stakeholders*; (7) membangun standar operasi dan prosedur serta budaya kerja bumdes yang sehat dan kuat.



Gambar 2. Kegiatan Observasi Awal dan Penggalian Informasi

Langkah kedua adalah penyusunan visi, misi, motto dan nilai-nilai perusahaan. Berdasarkan hasil *workshop* dengan pengelola BUMDesa, maka disepakati yang menjadi visi, misi, moto dan nilai-nilai perusahaan adalah sebagai berikut: “Mewujudkan kesejahteraan masyarakat Desa Citaringgul melalui pengelolaan potensi desa”.

Adapun misinya adalah : 1. Mengembangkan potensi desa menjadi aktivitas ekonomi yang produktif; 2. Mengembangkan produk dan jasa yang memiliki daya saing; 3. Meningkatkan mental wirausaha di kalangan pemuda untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha baru; 4. Meningkatkan kualitas SDM dan manajemen pengelolaan usaha; 5. Meningkatkan kerjasama dan sinergi dengan seluruh stakeholders/pemangku kepentingan. Motto yang disepakati adalah sebagai berikut: “Bangun Potensi Desa, Rakyat Makmur Sentosa”.

Nilai-Nilai Perusahaan: a. Profesional: Seluruh pimpinan dan karyawan mengedepankan sikap profesionalisme dalam bekerja, yaitu bekerja ikhlas, cerdas dan tuntas berdasarkan kompetensi terbaik dan dengan penuh tanggung jawab; b. Integritas: Seluruh pimpinan dan karyawan bersikap jujur, dapat dipercaya serta konsisten antara ucapan dan perilaku sesuai dengan norma dan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance); c. Kreatif: Seluruh pimpinan dan karyawan senantiasa berpikir dan bersikap untuk terus menemukan cara dan produk/jasa yang baru, unik dan berdaya saing; d. Kebersamaan: Seluruh pimpinan dan karyawan senantiasa membangun komunikasi, kerjasama, sinergi dan rasa kebersamaan dengan semua pemangku kepentingan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha.



Gambar 3. Workshop Bersama Pimpinan BUMDesa

Langkah ketiga adalah penentuan jenis-jenis usaha yang akan dikembangkan dan strategi pengembangannya. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan dan mempertimbangkan potensi yang dimiliki, maka beberapa jenis usaha yang akan dikembangkan adalah sebagai berikut. Usaha dalam bentuk jasa terdiri dari: (a) Objek wisata air; (b) Penyediaan Tenaga Kerja; (c) Pengelolaan limbah dan sampah; (d) Jasa pengelolaan parkir motor di AEON Mall. Usaha dalam bentuk perdagangan terdiri dari: (a) Penyediaan alat tulis untuk perkantoran/industri di sekitar Sentul; (b) Penyediaan air curah; (c) Pemasaran produk yang dihasilkan oleh masyarakat. Adapun strategi pengembangan usaha BUMDES akan dilaksanakan dengan *roadmap* atau peta jalan sebagai berikut.

Tabel 3. Peta Jalan Pengembangan BUMDesa Guna Jaya Sejahtera

Periode	Fokus	Program
2021 - 2022	Pembangunan Fondasi Bisnis	a. penyusunan <i>business plan</i> b. penyusunan sistem dan prosedur keuangan dan personalia; c. pengembangan nilai-nilai budaya kerja; d. pengembangan bisnis rintisan yang menghasilkan pendapatan dalam jangka pendek : supplier atk, pengelolaan limbah dan sampah, penyediaan tenaga kerja, pengelolaan parkir motor di aeon mall; e. perencanaan bisnis jangka panjang : objek wisata air, penyediaan air curah, dan agen pemasaran produk yang dihasilkan masyarakat

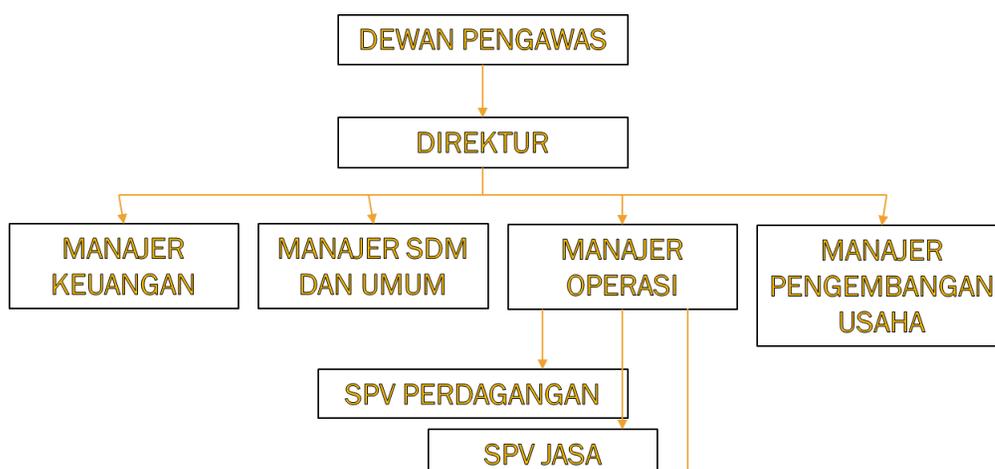
2023 - 2024	Pemantapan Bisnis yang Dijalankan	a. Mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan agar lebih menguntungkan dan berkembang; b. Mulai menginisiasi pengembangan bisnis jangka panjang
2025 - dst	Pengembangan Bisnis	a. Memantapkan dan memelihara bisnis yang ada; b. Mengembangkan bisnis jangka panjang.

Langkah selanjutnya adalah penyusunan *action plan* sebagai berikut disajikan dalam bentuk tabel.

Tabel 4. Action Plan

Program	Tahun	Kegiatan
Objek Wisata Air	2021	Penyusunan studi kelayakan dan <i>site plan</i>
	2022	Penyertaan modal dari desa & Pembangunan
	2023- seterusnya	Operasional
Pengelolaan Limbah dan Sampah	2021	Penyalur sampah dari bank sampah ke pengumpul besar. Mendorong masyarakat untuk membuat bank sampah. Pengajuan pembangunan TPS 3R ke Dinas LH Kab. Bogor
	2022	Pembangunan TPS 3R. Berkomunikasi dengan pihak-pihak yang menghasilkan sampah seperti hotel, restoran, mall dan Kawasan industri
	2023- seterusnya	Operasional TPS 3R
Penyediaan Tenaga Kerja	2021	Pembuatan database calon tenaga kerja local. Melakukan pendataan kebutuhan tenaga kerja dari pengelola mall, hotel, restoran dan Kawasan industry. Pengembangan SOP perekrutan tenaga kerja
	2022- seterusnya	Pemasaran dan operasional bisnis
Penyediaan ATK	2021	Mengidentifikasi kebutuhan ATK di perusahaan-perusahaan di sekitar desa. Mengidentifikasi supplier ATK
	2022	Penyiapan gudang dan armada angkut, pemasaran
	2023- seterusnya	Operasional bisnis
Penyediaan Air Curah	2021	Pembuatan Perdes tentang pengelolaan sumber air. Penjualan air ke perusahaan penyalur air
	2022- seterusnya	Pembelian truk tanki air. Penjualan air ke air isi ulang
Pengelolaan Parkir Motor di AEON Mall	2021	Penjajakan kerjasama dengan pengelola AEON Mall
	2022- seterusnya	Pembangunan sarana parkir motor dan operasional bisnis.

Untuk dapat menjalankan bisnis, BUMDesa perlu didukung oleh struktur organisasi dan tim personalia yang solid dan professional. Adapun struktur organisasi BUMDesa yang akan dikembangkan adalah sebagai berikut.



Gambar 4. Struktur Organisasi BUMDesa

Selain itu, untuk dapat menjalankan semua bisnis tersebut diperlukan permodalan. Adapun sumber-sumber pendanaan yang berpotensi mendukung permodalan BUMDES adalah sebagai berikut: a. Dana Desa yang ditempatkan sebagai modal Bumdes; b. Bantuan dari pemerintah daerah; c. Bantuan yang tidak mengikat. d. Kerjasama dengan investor; e. Pinjaman dari Lembaga keuangan.

Hasil kedua dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatnya kapasitas manajemen BUMDES. Paling tidak terjadi pada 3 (tiga) aspek yang telah dilatihkan yaitu semangat kewirausahaan (entrepreneurship), manajemen pemasaran dan manajemen personalia. Aspek kewirausahaan yang ditekankan adalah perlunya pintar melihat peluang, sikap berani mengambil keputusan, mandiri, mampu menjalin jaringan, tekun, optimis dan memiliki daya juang. Adapun aspek pemasaran yang ditekankan adalah pentingnya memahami apa yang menjadi kebutuhan dan harapan pelanggan serta bagaimana dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Aspek manajemen personalia yang ditekankan adalah bagaimana mengelola dan mengoptimalkan sumberdaya manusia yang menjadi asset terpenting bagi sebuah badan usaha.

Ketiga aspek ini penting dimiliki ketika akan memulai sebuah usaha. Memang hasil kegiatan ini tidak dapat dilihat dalam jangka pendek. Namun diharapkan kegiatan ini mampu membangun fondasi yang kokoh bagi BUMDES dalam mengembangkan usahanya. Selain itu, untuk menjamin agar pengetahuan yang telah dimiliki tersebut dapat diterapkan secara efektif dalam pengelolaan BUMDES, diperlukan kegiatan pendampingan secara berkelanjutan.



Gambar 5. Pelatihan Peningkatan Potensi Sumber Daya Manusia

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan yang dilaksanakan, dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Kegiatan pendampingan ini telah membantu manajemen BUMDesa dalam tahap inisiasi dan pengembangan bisnis. Dengan tersusunnya business plan, pengelola BUMDesa memiliki arah yang jelas dalam mengembangkan bisnisnya; (2) Kegiatan peningkatan kapasitas telah menambah wawasan dan pengetahuan pengelola BUMDesa dalam menjalankan operasional BUMDesa sehingga diharapkan BUMDesa dapat dikelola dengan prinsip dan fungsi-fungsi manajemen yang baik.

Adapun rekomendasi yang dapat disampaikan adalah: (1) Perlu pendampingan lanjutan bagi pengelola BUMDES dalam menjalankan *business plan* serta dalam mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam kegiatan pendampingan ini; (2) Perlu kegiatan advokasi kepada pemerintah desa dan stakeholders dalam mendukung pengembangan usaha BUMDES.

Ucapan Terima Kasih.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan yang telah memberikan bantuan dana dan kesempatan untuk melaksanakan kegiatan ini. Kepada PURI FEB Unpak yang telah memberikan bimbingan, serta kepada Kepala Desa Citaringgul dan pimpinan BUMDesa Guna Jaya Citaringgul yang telah membantu dan memberikan kesempatan kepada kami untuk dapat melaksanakan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

David, F. R. (2011), *Konsep Manajemen Strategis*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
Handoko, T. H. (2012). *Manajemen (ed 2)*. Yogyakarta: BPFE

- Pandega, C. P. (2017). Analisis business plan terhadap Cornelia Homey Dining. *Repository Universitas Katolik Parahyangan*
- Tambunan, T. T.H. (2003).Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Beberapa Isu Penting. Jakarta: Salemba Empat.
- Atmaja, H. E., & Ratnawati, S. (2018). Pentingnya Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah. *Riset Ekonomi Manajemen*, 2(1), 21 – 35
- Jukova, E.E., Ilina, I.Y., Gundarin, M.V., Potekhina, E.V., Misanova, I.N., Zotova, A.I. (2019). Planning a New Business: Typical Mistakes of a Business Plan in the Service Sector. *Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume X, Spring)*, 2(34), 441 - 447. DOI:10.14505/jemt.v10.2(34).22.