

Penguatan jejaring kerjasama pengurus Bumdes Desa Jatijajar sebagai upaya peningkatan relasi bisnis

Indah Anisykurlillah*, Amir Mahmud, Nurdian Susilowati, & Eka Rahmawati

Universitas Negeri Semarang

* indahanisikurlillah@students.undip.ac.id

Abstrak. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pertama, direktur dan pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Asung Daya dapat melakukan negosiasi bisnis. Kedua, Direktur dan pengurus BUMDes Asung Daya dapat melakukan relasi bisnis sehingga dapat meningkatkan relasi bisnis. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dalam bentuk sosialisasi, pelatihan, dan pemecahan masalah relasi bisnis. Peserta kegiatan adalah direktur dan pengurus sebanyak lima orang. Direktur dan pengurus BUMDes dapat memahami arti penting relasi bisnis. Sebelum dilakukan pengabdian kepada masyarakat, mereka belum menjalin relasi bisnis dengan perusahaan-perusahaan besar yang ada di sekitar desa dan kecamatan. Dengan pemahaman relasi bisnis, pengurus mulai merumuskan proposal relasi bisnis dengan PT Coca Cola, Sosro, dan Nissin. Dari ketiganya yang intensif berlanjut komunikasinya adalah PT Nissin. Disamping itu, kegiatan tindak lanjut dilakukan dengan menjalin komunikasi secara intensif sehingga harapannya dapat membuahkan relasi bisnis yang baik dan berlanjut setiap tahun.

Kata kunci: direktur; relasi bisnis; badan usaha milik desa

Abstract. The purpose of this community service activity is; first, the director and management of the Asung Daya Village Owned Enterprise (BUMDes) can conduct business negotiations. Second, the director and management of Asung Daya Village-Owned Enterprise can work on business relations to improve business relations. Community service activities are carried out in the form of socialization, training, and problem-solving business relations. The participants of the movement were the directors and administrators, as many as five people. BUMDes directors and management can understand the importance of business relations. They had not established business relationships with large companies in the surrounding villages and sub-districts before community service. With an understanding of business relations, the management began to formulate proposals for business relations with PT Coca Cola, Sosro, and Nissin. Of the three who continue to communicate intensively is PT Nissin. In addition, follow-up activities are carried out by establishing intensive communication so that it is hoped that good business relations will continue every year.

Keywords: director; business relation; village-owned enterprise

To cite this article: Anisykurlillah, I., A. Mahmud., N. Susilowati., & E. Rahmawati. 2021. Penguatan jejaring kerjasama pengurus Bumdes Desa Jatijajar sebagai upaya peningkatan relasi bisnis. *Unri Conference Series: Community Engagement 3*: 358-363. <https://doi.org/10.31258/unricsce.3.358-363>

© 2021 Authors

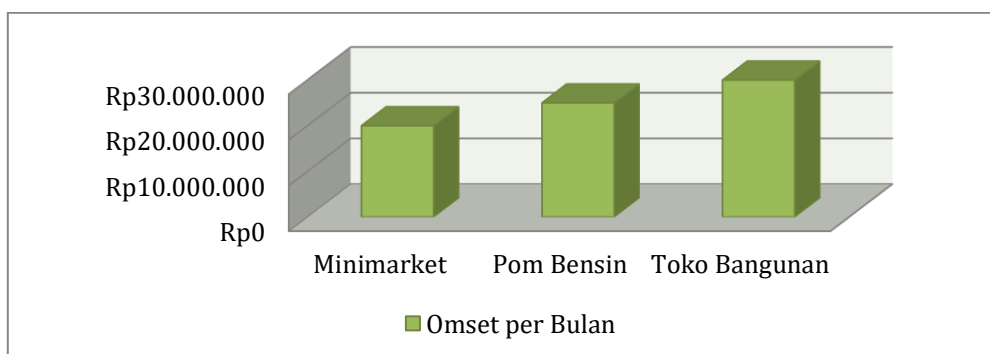
Peer-review under responsibility of the organizing committee of Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat 2021

PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah sebuah lembaga usaha yang ada di desa dan dikelola oleh masyarakat serta pemerintahan desa sebagai upaya memperkuat perekonomian desa. BUMDes dibentuk berdasarkan kebutuhan dan potensi desa. BUMDes dapat menjadi lembaga ekonomi lokal yang legal di tingkat desa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pendapatan desa (Kinasih et al., 2020). Jenis BUMDes yang dapat dikembangkan di desa dapat berupa pelayanan, wisata, holding, dan keuangan. BUMDes bidang pelayanan menjalankan bisnis sosial melayani masyarakat (Feriady & Susilowati, 2019). Sedangkan bidang wisata meningkatkan perkembangan wisata dan menarik wisatawan, dan bidang holding menjalankan usaha secara bersama. Bidang keuangan menjalankan bisnis uang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kecamatan Bergas adalah kecamatan yang terletak di Kabupaten Semarang dengan luas wilayah 235,99 Ha, sebesar 76,87%nya merupakan lahan pertanian (Mahmud et al., 2020). Desa Jatijajar merupakan salah satu desa yang sebagian masyarakat desa hidup sebagai petani dan pedagang. Desa Jatijajar juga memiliki Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) bernama BUMDes Asung Daya yang modalnya berasal dari dana desa. Dana Desa merupakan pendapatan desa yang berasal dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Tujuan utama Dana Desa adalah untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian desa. Oleh karena itu, tepat sekali jika BUMDes harus dikembangkan untuk kesejahteraan masyarakat desa sehingga kelak desa menjadi mandiri (PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA NOMOR 43 TAHUN 2014 TENTANG PERATURAN PELAKSANAAN UNDANG-UNDANG NOMOR 6 TAHUN 2014 TENTANG DESA, 2014).

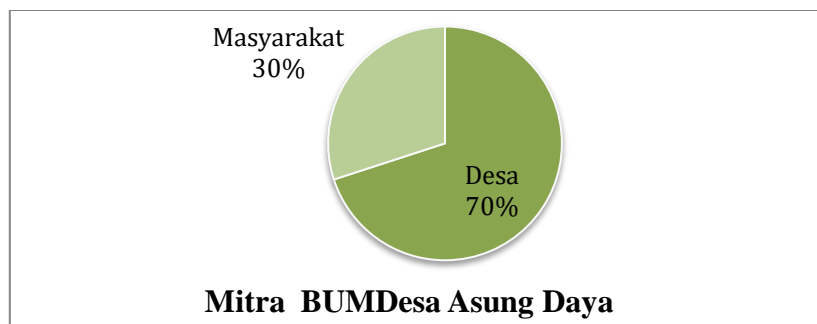
BUMDes Asung Daya memiliki beberapa jenis usaha dengan omset sampai dengan puluhan juta per bulan. Unit-unit usaha tersebut terdiri atas (1) minimarket, (2) pom bensin, dan (3) bangunan. Se jauh ini keberlangsungan (*going concern*) dari usaha-usaha tersebut dapat dikatakan baik. Hal ini dibuktikan dengan unit usaha yang terus berkembang dan mengalami peningkatan omset. Unit usaha minimarket yang merupakan pemasok barang untuk warung-warung di Desa Jatijajar dengan omset mencapai 20 juta per bulan. Sementara omset untuk unit usaha pom bensin mencapai 25 juta dan untuk unit usaha toko bangunan mencapai 30 juta per bulan.



Gambar 1. Omset per Bulan Unit Usaha BUMDes Asung Jaya

BUMDes Asung Daya mengelola usaha dengan transparan dan akuntabel. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya keberlanjutan usaha dalam setiap periode akuntansi dan bagi hasil dengan desa. Pendapatan bagi hasil dari usaha BUMDes sebanyak 30% masuk pada Pendapatan Asli Desa. Pendapatan Asli Desa akan digunakan untuk belanja barang dan jasa yang dapat dinikmati oleh semua masyarakat desa. Sebanyak 70% pendapatan BUMDes digunakan untuk kegiatan operasional BUMDes serta pembayaran gaji karyawan. Jumlah karyawan BUMDes Asung Daya sebanyak 10 orang. Semua karyawan sudah dibekali keahlian pada masing-masing bidang, yaitu keuangan, manajemen, dan pemasaran.

Masalah utama dalam pengelolaan BUMDes adalah perluasan jejaring kerjasama untuk meningkatkan relasi bisnis. Selama ini sumber modal utama berasal dari Dana Desa, padahal BUMDes sebenarnya dapat mencari investor untuk peningkatan usaha. Sehingga produk yang dijual dapat bervariasi, tidak hanya satu produk saja seperti sabun mandi, sabun cuci, dan lainnya yang berasal dari satu pemasok. Disamping itu, BUMDes dapat menjual dalam bentuk grosir. Selama ini masih fokus pada penjualan eceran. Sehingga tidak ada variasi bentuk penjualan yang dapat mendatangkan keuntungan yang tinggi. Berikut grafik kerjasama mitra yang dilakukan oleh BUMDes.



Gambar 2. Kerjasama Mitra BUMDes Asung Daya

Berdasarkan diagram pie di atas, terlihat bahwa belum adanya perluasan kerjasama dengan pihak eksternal. Padahal banyak sekali perusahaan-perusahaan di sekitar Desa Jatijajar yang sangat strategis untuk perluasan kerjasama. Contohnya adalah PT Coca Cola, PT Nissin, Cimory, dan PT Garmen di sepanjang jalan di Kecamatan Bergas. Melalui *Corporate Social Responsibility*(CSR) dapat melakukan kerjasama untuk meningkatkan daya saing dan kelangsungan usaha BUMDes.

Berdasarkan paparan di atas, diperlukan pelatihan jejaring kerjasama untuk meningkatkan relasi bisnis BUMDes. Guna mewujudkan tujuan tersebut, maka Tim pengabdian Jurusan Pendidikan Ekonomi bekerjasama dengan Kepala Desa Jatijajar dan Direktur BUMDes Asung Daya akan melaksanakan pelatihan jejaring kerjasama BUMDes. Fokus dalam pengabdian adalah pertama pelatihan negosiasi bisnis dan kedua melakukan jejaring kerjasama relasi bisnis untuk meningkatkan keberlangsungan usaha BUMDes sehingga tidak tergantung pada desa.

METODE PENERAPAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di ruang rapat unit usaha minimarket BUMDes Asung Daya. Kegiatan dilakukan pada tanggal 5 Juli 2019, 3 Agustus 2019, dan 31 Agustus 2019. Peserta kegiatan yaitu direktur dan pengurus/pengelola BUMDes Asung Daya dengan total 5 peserta. Pada tanggal 5 Juli 2019 tim pengabdian melakukan sosialisasi kegiatan dan pelatihan negosiasi bisnis dengan menerapkan lima langkah teknik strategi bisnis. Sosialisasi dan pelatihan tersebut dilakukan di salah satu unit usaha BUMDes Asung Daya, yaitu unit Minimarket Asung Daya. Selanjutnya pada tanggal 3 Agustus 2019 dilakukan pelatihan strategi membangun jejaring bisnis yang dilakukan di unit usaha toko bangunan. Sedangkan yang terakhir adalah wujud implementasi membangun jejaring bisnis dengan perusahaan-perusahaan besar seperti PT Sosro dan PT Nissin yang berada di lingkungan desa tersebut. Perusahaan Sosro dan Nissin sendiri dibangun di area Desa Jatijajar.

Secara rinci, Metode kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Pelatihan pemahaman pengurus pada materi negosiasi bisnis pengurus BUMDes melalui langkah-langkah tahap persiapan (*Preparatory Stage*), tahap diskusi (*Discussion Stage*), tahap klarifikasi tujuan (*Clarifying Goals Stage*), negosiasi menuju Hasil yang memenangkan (*Negotiate Towards a Win-Win Outcome*), dan perjanjian (*Agreement*)
2. Pelatihan strategi membangun jejaring kerja. Membangun Jejaring Kerja bukan sekedar bertukar kartu nama dan berkenalan. Upaya yang dilakukan adalah menjadi pendengar yang baik, mengupayakan dalam 72 jam kita harus berusaha menjalin komunikasi dengan calon partner kita agar mereka tidak melupakan kita begitu saja, bersikap sabar tetapi aktif dan proaktif dalam memberi, bersikap lebih cerdas dan selalu menyampaikan informasi yang akurat dan apa adanya, kesinambungan komunikasi, membangun citra diri sebagai wirausaha, dan cara masuk ke lingkungan organisasi profesi. Dalam proses ini dilakukan pemetaan informasi, menggali dan mengumpulkan informasi, menganalisis informasi, peninjauan kerjasama, penyusunan kerjasama, membuat kesepakatan, menandatangani kesepakatan, pelaksanaan kegiatan, monitoring dan evaluasi, perbaikan, dan tindak lanjut perencanaan.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Hasil

BUMDes Asung Daya memiliki tiga unit bisnis yaitu Minimarket Asung Daya, Penyedia Air Bersih, dan Toko Bangunan. Minimarket melakukan penjualan secara reguler dan konsinyasi sedangkan Toko Bangunan melakukan penjualan secara pesanan. Penyedia air bersih melakukan penjualan jasa penyaluran air bersih kepada rumah tangga-rumah tangga yang ada di Desa Jatijajar. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan pada bulan Juli-Agustus 2019 bertempat di unit usaha minimarket dan toko bangunan BUMDes Asung Daya Desa Jatijajar Kecamatan Bergas Kabupaten Semarang.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi dan Pelatihan

Direktur dan pengurus BUMDes sangat antusias sekali dalam memahami materi dan diskusi kendala serta hambatan pengelolaan BUMDes. Disamping itu juga sharing tentang tantangan yang dialami dalam menjalankan relasi bisnis mengingat usahanya belum memiliki badan hukum. Selama ini, BUMDes Asung Daya belum melakukan networking dan negosiasi bisnis dengan baik karena beberapa kendala diantaranya sedikitnya pengurus BUMDes. Selain itu waktu yang digunakan untuk networking tidak terjadwal dengan baik sehingga belum dapat diimplementasikan. Selama proses penyampaian materi terdapat sharing session untuk melakukan persamaan persepsi dan pemberian solusi permasalahan networking di BUMDes. Pengurus merupakan karyawan di sebuah perusahaan, sehingga harus membagi waktu antara pekerjaan di perusahaan dan pekerjaan di BUMDes. Dalam sebuah bisnis, jika kita tidak fokus dalam usaha yang kita jalankan akan menghasilkan pendapatan yang tidak optimal. Artinya loyalitas, integritas serta komitmen kerja akan terbagi. Oleh karena itu perlu sekali pemahaman loyalitas, integritas dan komitmen kerja pengurus BUMDes agar kegiatan usaha tidak mengganggu pekerjaan utama mereka serta ada going concern kegiatan usaha BUMDes.



Gambar 5. Diskusi dalam pengembangan jejaring bisnis yang dilakukan BUMDes

Loyalitas adalah kepatuhan individu terhadap organisasi atau bisnis yang ditekuni. Sedangkan integritas adalah kesanggupan dan ketekunan dalam menjalankan usaha. Apalagi komitmen yaitu tekad yang kuat untuk menjalankan usaha. Selama ini, loyalitas, integritas dan komitmen pengurus BUMDes perlu ditingkatkan agar kegiatan usaha berjalan dengan baik dan lancar. Manajemen BUMDes yang dijalankan selama ini bersifat sukarela. Hal tersebut terjadi karena memang mereka sebagai pengurus BUMDes digaji sedikit, tidak sebanding dengan kinerja yang telah mereka berikan kepada BUMDes. Setiap unit memiliki pengurus dan pengurus bertanggung jawab terhadap direktur BUMDes. Direktur BUMDes melakukan pertanggungjawaban

terhadap Kepala Desa. Karena sebagian modal yang dikelola BUMDes berasal dari Dana Desa. Setiap bulan, unit-unit BUMDes melakukan pelaporan kepada Direktur. Kemudian dilakukan evaluasi kegiatan.

Networking dan negosiasi bisnis belum sepenuhnya dilakukan oleh BUMDes. Masalah utama dalam pengelolaan BUMDes adalah perluasan jejaring kerjasama untuk meningkatkan relasi bisnis. Selama ini sumber modal utama berasal dari Dana Desa, padahal BUMDes sebenarnya dapat mencari investor untuk peningkatan usaha. Sehingga produk yang dijual dapat bervariasi, tidak hanya satu produk saja seperti sabun mandi, sabun cuci, dan lainnya yang berasal dari satu pemasok. Disamping itu, BUMDes dapat menjual dalam bentuk grosir. Selama ini masih fokus pada penjualan eceran. Sehingga tidak ada variasi bentuk penjualan yang dapat mendatangkan keuntungan yang tinggi. Berikut grafik kerjasama mitra yang dilakukan oleh BUMDes. Banyak sekali perusahaan-perusahaan di sekitar Desa Jatijajar yang sangat strategis untuk perluasan kerjasama. Contohnya adalah PT Coca Cola, PT Nissin, Cimory, dan PT Garmen di sepanjang jalan di Kecamatan Bergas. Melalui *Corporate Social Responsibility (CSR)* dapat melakukan kerjasama untuk meningkatkan daya saing dan kelangsungan usaha BUMDes. Selanjutnya, BUMDes merencanakan melakukan networking dan negosiasi bisnis.

Dalam menjalankan bisnis diperlukan strategi bisnis dan relasi bisnis dengan tepat sehingga dapat terwujud *sustainable business* (Latifah et al., 2020; Solaymani et al., 2012; Tecnológico, 2018). Relasi bisnis merupakan salah satu komponen yang dapat memberikan stimulus usaha dan peningkatan penjualan. Selain itu juga dapat mempermudah bertemu dengan pemasok yang tepat sesuai dengan jenis usaha yang dikembangkan. Relasi bisnis juga dapat menjadi sebuah alternatif solusi sarana pemasaran yang efektif sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan. Relasi bisnis dapat bermanfaat untuk eksistensi, jejaring bisnis pada masa depan, dan perluasan bisnis (Rohim & Budhiasa, 2019) sehingga perlu sekali membangun relasi bisnis. Komunikasi yang ada dalam relasi bisnis dapat berjalan dengan fleksibel sehingga dapat memperpanjang Kerjasama (Novita Sari et al., 2019., Susilowati et al., 2021).

Ketercapaian Sasaran

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pengabdian diperoleh evaluasi pemahaman pengelolaan keuangan desa dan konsep pendapatan, belanja, dan beban seperti berikut ini.

Tabel 1. Respon Direktur dan Pengurus/Pengelola BUMDes

Nomor.	Aspek Penilaian	Skor			
		4	3	2	1
1	<i>Preparation Stage</i>	5	0	0	0
2	<i>Discussion Stage</i>	4	1	0	0
3	<i>Clarifying Goals Stage</i>	4	1	0	0
4	<i>Negotiate Towards a Win-Win Outcome</i>	3	2	0	0
5	<i>Agreement</i>	4	1	0	0

Tabel 1 tersebut menunjukkan tingkat pemahaman peserta pada materi yang disampaikan sangat tinggi. Mereka mampu memahami dengan baik yang dapat dipraktikan dalam bisnis.

KESIMPULAN

Direktur dan pengurus BUMDes dapat memahami arti penting relasi bisnis. Sebelum dilakukan pengabdian kepada masyarakat, mereka belum menjalin relasi bisnis dengan perusahaan-perusahaan besar yang ada di sekitar desa dan kecamatan. Dengan pemahaman relasi bisnis, pengurus mulai merumuskan proposal relasi bisnis dengan PT Coca Cola, Sosro, dan Nissin. Dari ketiganya yang intensif berlanjut komunikasinya adalah PT Nissin. Disamping itu, kegiatan tindak lanjut dilakukan dengan menjalin komunikasi secara intensif sehingga harapannya dapat membuahkan relasi bisnis yang baik dan berlanjut setiap tahun. Saran bagi pengurus adalah mempertajam jaringan pemasaran dan melakukan negosiasi bisnis dengan prinsip mutualisme. Pengurus juga harus intensif belajar komunikasi dengan baik dan benar sesuai dengan bahasa bisnis. Selanjutnya, pemerintah desa memberikan otorisasi kegiatan pengembangan usaha sehingga tidak stagnan dalam pengembangannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Feriady, M., & Susilowati, N. (2019). Inisiasi Pembentukan Bumdes Bersama untuk Meningkatkan Perekonomian Desa di Kecamatan Jambu Kabupaten Semarang. *Jurnal Abdimas*, 23(2), 112-116.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 43 Tahun 2014 Tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa, Pub. L. No. 43, 1 (2014).
- Kinasih, I., Widiyahseno, B., & Wahjuni DJ, E. (2020). Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam memperkuat perekonomian masyarakat. *Jurnal Administrasi Pemerintahan Desa*, 1(1), 33-44.
<https://doi.org/10.32669/villages.v1i1.11>
- Latifah, L., Setiawan, D., Aryani, Y. A., & Rahmawati, R. (2020). Business strategy – MSMEs' performance relationship: innovation and accounting information system as mediators. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 28(1), 1-21. <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2019-0116>
- Mahmud, A., Susilowati, N., Rachmadani, W. S., & Lestari, S. (2020). The Contribution of Village Fund Management for Creating More Prosperous Society: An Empirical Study at Central Java. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, 12(11), 357-371.
- Novita Sari, P., Lianingsih, S., & Sandra Sari, Y. (2019). Social Entrepreneurship Management In Marketer Village In Era Disruption. *Jurnal Pendidikan Bisnis Dan Manajemen*, 5(1), 47-57.
<https://doi.org/10.17977/um003v5i12019p047>
- Rohim, A., & Budhiasa, I. G. S. (2019). Organizational culture as moderator in the relationship between organizational reward on knowledge sharing and employee performance. *Journal of Management Development*, 38(7), 538-560. <https://doi.org/10.1108/JMD-07-2018-0190>
- Solaymani, S., Sohaili, K., & Yazdinejad, E. A. (2012). Adoption and use of e-commerce in SMEs: A case study. *Electronic Commerce Research*, 12(3), 249-263. <https://doi.org/10.1007/s10660-012-9096-6>
- Susilowati, N., Wijaya, A. P., & Lianingsih, S. (2021). *Do Work Motivation Have Roles in Employee Performance? Insight from Kampung Marketer Social Entrepreneurship*. 7(1), 27-41.
- Tecnológico, T. Y. (2018). *Effects Of Internal Control Systems On The Financial Management Of Public Sector Hospitals: A Case Of Naguru Hospital*. Uganda Management Institute.