

**ANALISIS KRITERIA PENDUKUNG KERJASAMA UMKM DENGAN
MELIBATKAN BUMDES MELALUI PENDEKATAN
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM)
(STUDI KASUS: BUMDES HEGARMANAH)**

Andri Ikhwana¹, Sovi Kania²

^{1,2} Institut Teknologi Garut

Email: andri_ikhwana@itg.ac.id

Abstrak : Secara umum pengelolaan BUMDes terkendala berbagai pemasalahan seperti faktor persediaan bahan baku, sumber daya, jaringan pemasaran, tingkat pengetahuan, wawasan masyarakat yang kurang terbuka dan masalah lebih khusus yaitu mengenai keterbatasan modal. Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan kriteria pendukung kerjasama UMKM dengan pendekatan Supply Chain Management, menjelaskan strategi kerjasama dan menjelaskan peran BUMDes dalam pengelolaan kerjasama. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu mix method dimana data kualitatif didapat dari hasil wawancara dan metode kuantitatif dengan Analytical Hierachy Process (AHP), perancangan strategi dengan rich picture diagram. Melibatkan pengambilan sampel pada penelitian ini kepada supplier, pelaku usaha/ UMKM, Pengelola BUMDes dan Distributor yang ada di Desa Hegarmanah. Berdasarkan hasil penelitian, maka didapatkan kriteria untuk supplier manufaktur yaitu pelayanan dengan bobot 0,22 dan kriteria untuk manufaktur-distribusi yaitu harga produk dengan bobot 0,26. Terdapat beberapa bagian yang dapat diperingkat dengan menggunakan supply chain management ini, tentunya akan meminimalkan biaya dan menambah profit yang didapatkan. Proses kerjasama dengan sistem bagi hasil akan lebih menguntungkan kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan awal. BUMDes memiliki berbagai peran dalam operasional bisnis yang dijalankan.

Kata kunci: UMKM, Supply Chain Management, BUMDes, Kerjasama

Abstract : In general, BUMDes management is constrained by various vast such as raw material inventory factors, resources, marketing networks, knowledge levels, insight into people who are less open and more specialized problems, namely the limitations of capital. The purpose of this study was to explain the supporting criteria for MSME cooperation with the Supply Chain Management approach, explaining the cooperation strategy and expalined the role of BUMDes in the management of cooperation. The method used in this study is Mix Method where qualitative data is obtained from the results of interviews and quantitative methods with the Analytical Hierarchy Process (AHP), design strategies with Rich Picture Diagrams. Involving sampling in this study to the supplier, business actors/MSMEs, managers of BUMDes and distributors in Hegarmanah Village. Based on the result study, the criteria for manufacturing-suppliers are services with a weight of 0,22 and the criteria for manufacturing-distribution, namely the price of the product weighting 0,26. The several parts that can be sampled using this supply chain management, of course, will minimize the cost of funds to add to the profit obtained. The perocess off cooperation with the profit sharing system will be more beneficial for both parties in accordance with the initial agreement. BUMDes have a variety of roles in business operations that are run.

Keywords: MSME, Supply Chain Management, BUMDes, Collaboration

PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan suatu badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan desa yang dipisahkan guna jasa pelayanan, pengelolaan aset dan usaha lainnya untuk kesejahteraan masyarakat desa (UU No. 6 Tahun 2014). “Misi pemerintah salah satunya adalah membangun daerah pedesaan yang dapat dicapai melalui pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan produktivitas dan keanekaragaman usaha pedesaan, ketersediaan sarana dan fasilitas untuk mendukung ekonomi pedesaan, membangun dan memperkuat institusi yang mendukung rantai produksi dan pemasaran produk.” (Maryuhani, p. 2015). Disamping itu, BUMDes merupakan media untuk menampung kegiatan ekonomi masyarakat dalam bentuk kelembagaan atau badan usaha yang dikelola secara profesional. Dengan tetap bersandar pada potensi asli desa sesuai dengan kewenangan dan kemampuan desa. BUMDes yang ideal mampu menjadi poros kehidupan masyarakat Desa, karena memiliki tujuan untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat dan aksesnya terbuka untuk semua masyarakat Desa. BUMDes sebagai agen pembangunan daerah menjadi pendorong terciptanya badan usaha di pedesaan dengan biaya produksi dan pengelolaan yang tidak terlalu tinggi (Fitriska, 2017).

Pertumbuhan BUMDes diberbagai wilayah di Indonesia sangat signifikan, pemerintah gencar mendorong terbentuknya BUMDes didesa. Daerah yang termasuk pertumbuhan jumlah BUMDes pesat adalah Jawa Barat. Jumlah BUMDes yang ada di Jawa Barat termasuk jumlah BUMDes terbanyak kedua pada tahun 2017 yaitu sebanyak 3.904 BUMDes. (Rahmawati, 2020) Salah satunya adalah Kabupaten Garut. Terdapat 385 BUMDes yang ada di kabupaten Garut dari 421 Desa. Dari 421 Desa belum semua desa memiliki BUMDes. Kebanyakan BUMDes mengalami penurunan yang kembali dikembangkan dengan adanya Undang-Undang Desa. Membangun desa melalui BUMDes perlu diiringi dengan pengetahuan dan kemampuan yang baik dalam pengelolaanya.

Pengelolaan BUMDes dilakukan dengan berbagai pendekatan, antara lain: 1] Pendekatan *community-based* menunjukkan bahwa pendekatan ini tidak selalu dapat mengembangkan pengelolaan lingkungan dalam jangka panjang dan berskala luas; 2] Pendekatan *Co-Management* bentuk pengelolaan sumberdaya alam berupa gabungan dari dua pendekatan utama yaitu pengelolaan yang dilakukan oleh pemerintah (*Government Centralized Management*) dan; 3] Pengelolaan yang dilakukan oleh masyarakat (*Community Based Management*). (Marala et al., 2019) Pemilihan strategi kerjasama yang paling cocok sesuai dengan prinsip pengelolaan BUMDes yang *kooperatif, partisipatif, emansipatif, transparance, akuntabel* dan *sustainable*. (Ramadana & Ribawanto, 2010) Pengembangan pengelolaan BUMDes tersebut diawali dari pengelolaan bahan baku sampai proses pemasaran yang terintegrasi sehingga diharapkan dapat lebih efisien dan terkelola dengan baik. Strategi kerjasama diperlukan untuk pengembangan BUMDes pada industri kecil sehingga diharapkan memiliki dampak terhadap keberlanjutan berjalannya BUMDes ini juga dapat dioptimalkan dengan konsep *Supply Chain Management* pada setiap program yang dilaksanakan oleh BUMDes.

Supply Chain Managament (SCM) adalah suatu proses yang memerlukan koordinasi banyak kegiatan sehingga pengiriman barang dan jasa dari supplier sampai ke pelanggan dilakukan secara efektif dan efisien bagi semua pihak yang terkait. *Supply Chain Management*

bertujuan untuk meminimalkan tingkat persediaan bahan dan produk, mengoptimalkan produksi dan meningkatkan output, mengurangi waktu manufaktur, mengoptimalkan logistik dan distribusi, menyederhanakan pemenuhan pesanan, dan secara keseluruhan mengurangi biaya yang berkaitan dengan kegiatan ini. Dari tujuan diatas sangat baik untuk penyelesaian masalah-masalah yang terjadi di BUMDes sehingga strategi kerjasama yang baik dari BUMDes melalui *supply chain management* akan terpola dan prosesnya akan terkendali. (Muhfiatun & Rudi Nugraha, 2019)

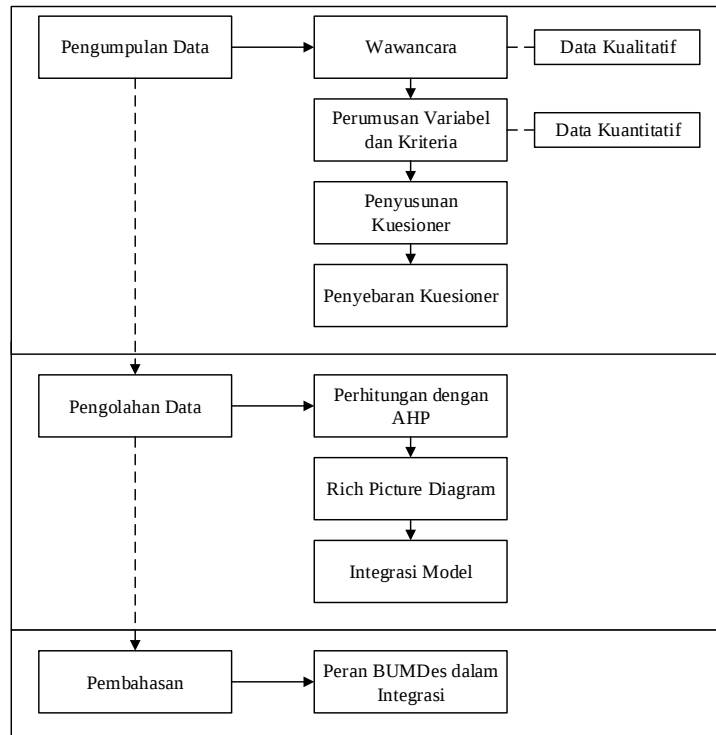
Pengelolaan BUMDes secara umum masih terkendala berbagai permasalahan, antara lain: faktor persediaan bahan baku, sumber daya, jaringan pemasaran, tingkat pengetahuan dan wawasan masyarakat yang belum terbuka. Permasalahan yang juga lebih khusus yaitu mengenai keterbatasan modal. (Kushartono, n.d.) Pendekatan untuk strategi kerjasama yang digunakan yaitu dengan *Supply Chain Management* (SCM) dan metode *Analitycal Hierarki Process* (AHP). *Supply chain management* (SCM) digunakan sebagai pola terpadu menyangkut proses aliran produk dari *supplier*, manufaktur hingga proses pemasaran untuk sampai pada konsumen akhir. Metode AHP digunakan sebagai pendukung keputusan yang akan menguraikan masalah multi kriteria untuk pengembangan menjadi suatu hirarki.

Beberapa penelitian yang telah dilaksanakan mengulas mengenai manajemen strategi BUMDes. Salah satunya penelitian berjudul “Penentuan Kriteria Terpenting dalam Pemilihan Supplier di Family Business dengan Menggunakan Pendekatan *Analytic Hierarchy Process* (AHP)” Tahun 2012. Penelitian dilakukan oleh Sri Widiyanesti dan Retno Setyorini. Metode yang digunakan yaitu metode AHP untuk pemilihan supplier dari berbagai kriteria. Penelitian lain juga dengan judul “Strategi Pengembangan BUMDes dalam Optimalisasi Potensi Ekonomi dengan Pendekatan *Social Entrepreneur* di Kabupaten Kebumen” tahun 2020. Penelitian dilakukan oleh Akhmad Syarifudin dan Susi Astuti. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT untuk menentukan pemanfaatan potensi ekonomi desa dan metode ANP (*Analytical Network Process*) untuk memilih prioritas alternatif strategi BUMDes untuk peningkatan ekonomi desa dan pendapatan masyarakat. (Syarifudin & Astuti, 2020) Perbedaan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu dengan mencoba menggunakan metode lain agar dapat ditemukan metode baru yang lebih relevan terhadap situasi dan kondisi yang ada di desa tersebut.

Penelitian terdahulu dengan penggunaan metode AHP membuat permasalahan menjadi lebih terstruktur. Namun, metode ini merupakan metode matematis tanpa ada pengujian secara statistik sehingga tak ada batas kepercayaan dari model yang akan terbentuk. Dalam penelitian terdahulu pun mengenai optimalisasi management strategi untuk produk unggulan dan penelitian mengenai pemanfaatan potensi ekonomi yang ada saja. (Farradilla, 2017).

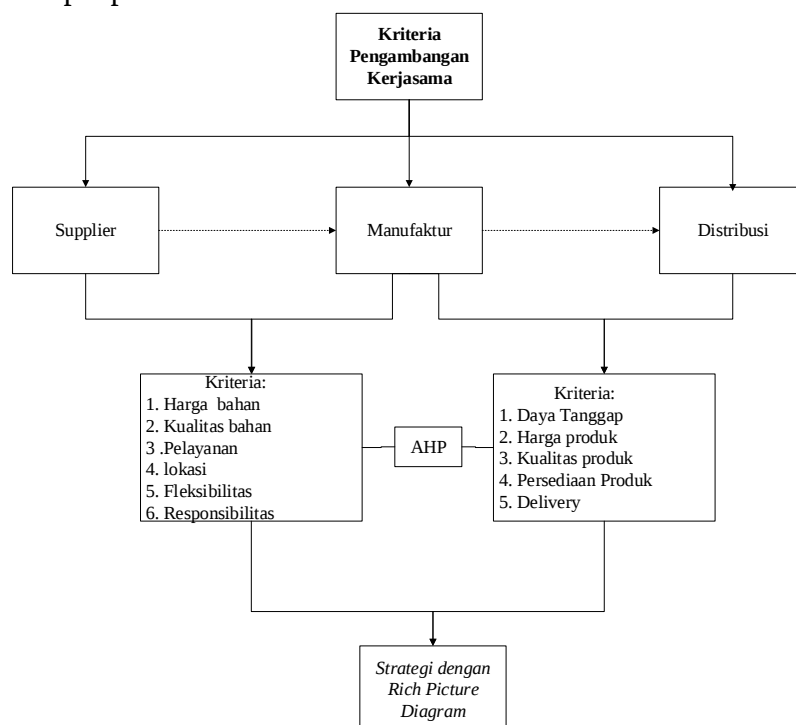
Oleh karena itu berdasarkan pemaparan tersebut, penelitian ini mencoba menjelaskan mengenai “Analisis Kriteria Pendukung Kerjasama UMKM dengan Melibatkan BUMDes Melalui Pendekatan *Supply Chain Management* (SCM)”. Penelitian ini membuat rumusan strategi mengenai kriteria pendukung pengembangan kerjasama yang tepat untuk pengelolaan UMKM yang ada di BUMDes, mulai dari penerimaan atau pengeluaran bahan baku hingga ke pemasaran produk dimana hal yang mendasar dari strategi tersebut untuk mendukung rantai produksi dan pemasaran/distribusi produk dengan *Supply Chain Management*.

METODE PENELITIAN



Gambar 1. Flowchart Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian yaitu mix method dimana data kualitatif didapat dari hasil wawancara dan metode kuantitatif pendekatan untuk kriteria pendukung strategi kerjasama yang digunakan yaitu dengan *Supply Chain Management* (SCM) dan metode *Analitical Hierarki Process* (AHP). *Supply chain management* (SCM) digunakan sebagai pola terpadu menyangkut proses aliran produk dari *supplier*, manufaktur hingga distribusi untuk sampai pada konsumen akhir.



Gambar 2. Alur pengolahan data

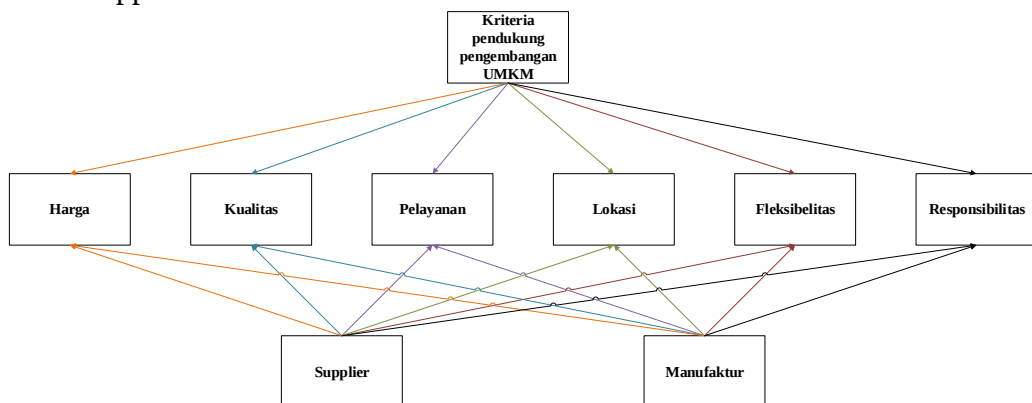
Metode AHP digunakan sebagai pendukung keputusan yang akan menguraikan masalah multi kriteria menjadi suatu hirarki. Pendekatan strategi digambarkan dalam *rich picture diagram* berdasarkan komponen-komponen yang diperoleh dari pengumpulan data. Objek penelitian ini adalah BUMDes Karya Mandiri (Desa Hegarmanah). Sumber data untuk analisis kuantitatif didapatkan dari hasil penyebaran kuesioner dalam bentuk skala Saaty terhadap 4 responden. Responden tersebut terdiri dari Supplier, Pemilik UMKM, pengelola BUMDes dan Disributor.

Tabel 1. Skala Saaty

Skala Tingkat Kepentingan	Kepentingan	Keterangan
1	Sama pentingnya	Kedua elemen sama penting
3	Sedikit lebih penting	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lainnya
5	Jelas Lebih penting	Elemen yang satu lebih penting daripada yang lainnya
7	Sangat jelas lebih penting	Satu elemen lebih jelas lebih mutlak penting
9	Mutlak lebih penting	Satu elemen mutlak penting daripada elemen yang lain
2,4,6,8	Nilai tengah	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan-pertimbangan yang berdekatan

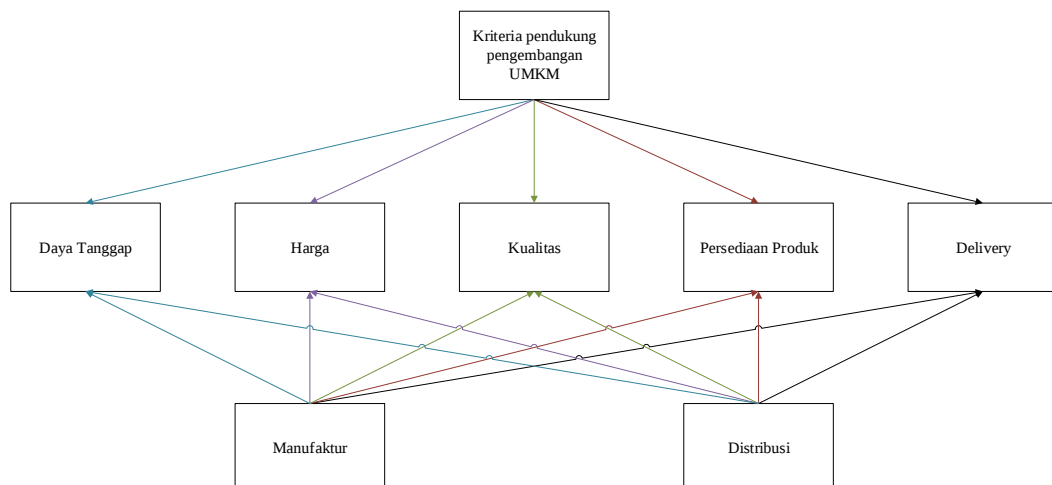
Berikut merupakan Hierarki dari kriteria *Supply Chain Management*:

a. Kriteria Supplier-Manufaktur



Gambar 3. Hierarki Supplier Manufaktur

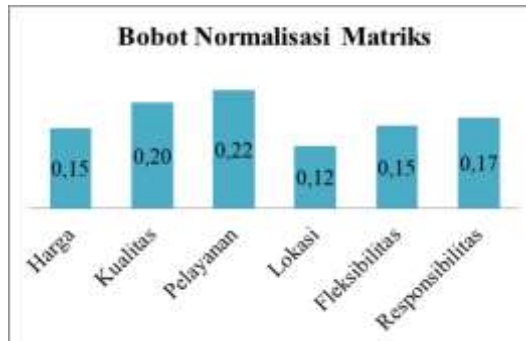
b. Kriteria Manufaktur-Distribusi



Gambar 4. Hierarki Manufaktur-Distribusi

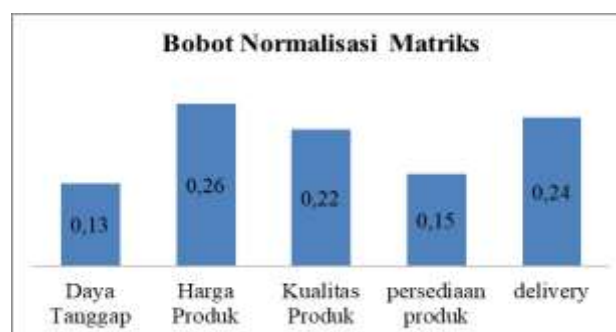
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pemecahan masalah yaitu hasil pengolahan data yang dilakukan menggunakan metode AHP, kriteria untuk supplier-manufaktur terdiri dari harga bahan, kualitas bahan, pelayanan, lokasi, fleksibilitas dan responsibilitas diperoleh bobot terbesar yaitu kriteria pelayanan dengan bobot 0,22.



Gambar 5. Bobot kriteria supplier-manufaktur

Pelayanan sebuah pemasok/supplier dalam ketepatan baik ketepatan barang yang diproduksi maupun keandalan dalam servis yang diberikan oleh perusahaan. Pelayanan menjadi faktor yang sangat penting untuk pelaku usaha dalam memilih supplier. Selanjutnya pelaku usaha juga akan mempertimbangkan kualitas bahan sebagai kriteria kedua yang penting untuk diperhatikan. Penting untuk selalu menjaga pelayanan dan kualitas dari bahan, karena sangat berpengaruh terhadap sistem pendukung keberlanjutan kerjasama yang telah dilaksanakan.



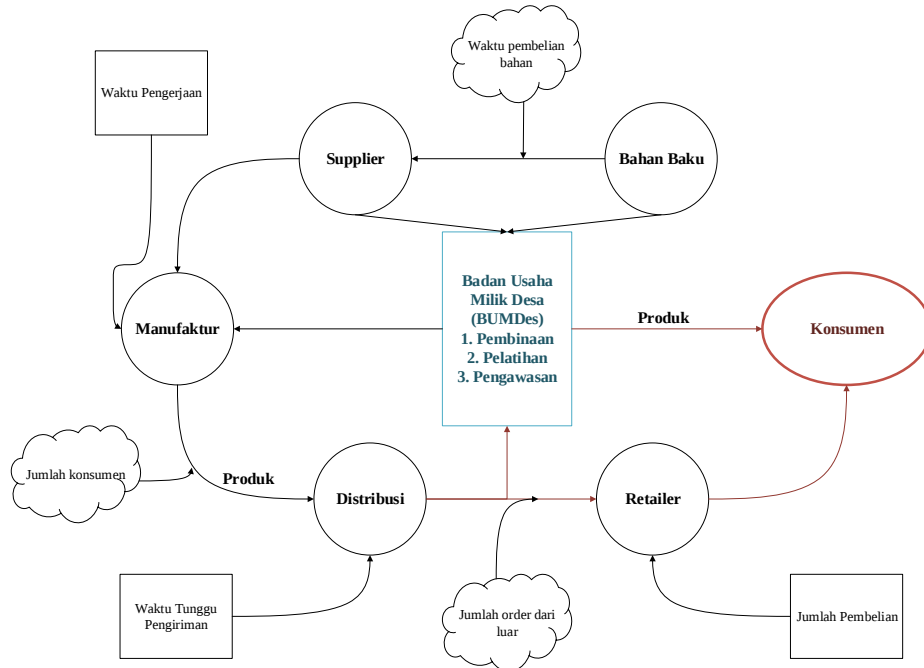
Gambar 6. Bobot Kriteria Manufaktur-Distribusi

Kriteria untuk manufaktur-distribusi terdiri dari daya tanggap, Harga Produk, Kualitas produk, persediaan produk dan delivery diperoleh bobot terbesar yaitu harga produk dengan bobot 0,26. Harga produk menjadi kriteria paling utama yang sering dipertimbangkan oleh konsumen. Didukung juga dengan pengiriman atau *delivery* yang cepat dan tepat. Disertai juga dengan kriteria ketiga yang sama pentingnya yaitu kualitas dari produk yang telah dibuat.

Model konseptual akan digambarkan dengan *influence diagram*. *Root definition* dari model konseptual terdiri dari:

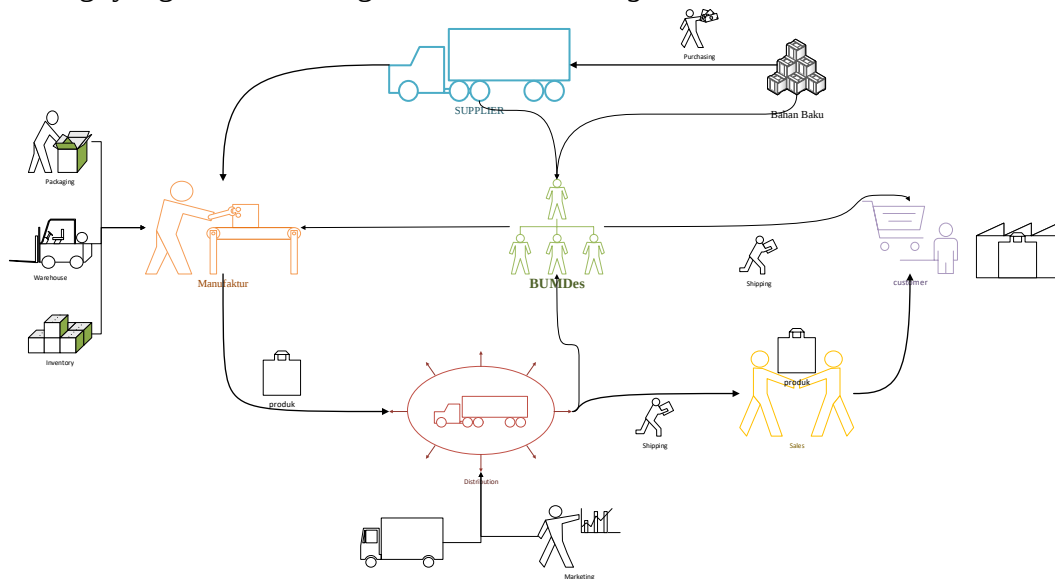
- Raw material* / bahan baku,
- Supplier,
- Manufaktur,
- BUMDes,
- Distribusi,
- Retail/toko,
- Konsumen

Berikut ini model konseptual yang terbentuk:



Gambar 7. model konseptual .

Strategi yang terbentuk dengan *Rich Picture Diagram*:



Gambar 8. Rich Picture Diagram

Rich Picture diagram menggambarkan sistem yang baik dari *Supply Chain Management* yang digabungkan dengan BUMDes. Dimana tahapan dari *supply chain management* itu sendiri terdiri dari supplier, manufaktur, hingga distribusi agar barang dapat sampai kepada konsumen dengan tepat waktu dan sesuai keinginan konsumen. BUMDes mengelola setiap aspek agar semua saluran distribusi dapat terkontrol dengan baik. Tahapan dalam *rich picture diagram* yaitu sebagai berikut:

- Supplier dan BUMDes menyediakan bahan baku yang diperlukan oleh manufaktur atau pelaku usaha untuk diolah menjadi barang jadi. Dalam proses kerjasama antara supplier

dengan manufaktur (pelaku usaha/UMKM) perlu memperhatikan beberapa hal diantaranya: Harga bahan, Kualitas bahan, pelayanan, lokasi, fleksibilitas dan responsibilitas dari supplier itu sendiri. Berdasarkan hasil pengolahan data, kriteria yang paling penting dilihat dari hasil pembobotan yang paling besar yaitu kriteria pelayanan dengan bobot 0,22. Pelayanan perlu diperhatikan agar terus terjalin komunikasi yang baik dari pemasok terhadap ketepatan bahan yang dibutuhkan. Kriteria penting kedua dengan bobot 0,20 yaitu kualitas bahan yang dipakai untuk pembuatan produk. Kualitas dari bahan yang dipakai pun akan berpengaruh terhadap harga dari bahan yang digunakan. Proses kerjasama akan terlaksana dengan baik dan lancar.

- b. Pelaku usaha (manufaktur) memproduksi dari bahan baku atau bahan setengah jadi menjadi sebuah produk yang siap untuk dipasarkan/ didistribusikan. Dalam proses pendistribusian produk dilakukan kerjasama antara pelaku usaha dengan distributor. Beberapa kriteria yang mendukung untuk kerjasama tersebut diantaranya: daya tanggap, harga produk, kualitas produk, persediaan produk dan *delivery*. Berdasarkan hasil pengolahan data, kriteria yang memiliki bobot terbesar yaitu harga produk dengan bobot 0,26. Harga produk menjadi hal yang sering dipertimbangkan oleh konsumen. Selanjutnya kriteria *delivery* atau pengiriman dari produk dengan bobot 0,24. Kriteria selanjutnya dengan bobot 0,22 yaitu kualitas produk, menjaga kualitas produk sangat penting untuk kepercayaan konsumen.
- c. Produk yang sudah jadi dapat pelaku usaha pasarkan sendiri dengan menjual secara online atau langsung, mengirim ke toko-toko dan bisa pula dipasarkan oleh BUMDes secara langsung maupun secara online dengan sosial media yang dimiliki sehingga produk bisa dengan cepat sampai ke pelanggan/konsumen.

Dari *Rich Picture Diagram* yang dibuat dapat dilihat perbedaan dengan sistem yang dilaksanakan oleh BUMDes saat ini. Terdapat beberapa bagian yang dapat diperinkas dengan menggunakan metode *supply chain management* ini. Tentunya akan lebih meminimalkan biaya dan menambah profit yang didapatkan. Proses kerjasama dengan sistem bagi hasil akan lebih menguntungkan kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan awal.

Persediaan bahan baku akan selalu terkontrol dengan pengelolaan yang baik dari BUMDes dengan sumber daya yang ada. Selain itu, dengan adanya berbagai kerjasama juga promosi yang baik secara langsung ataupun maya, jaringan pemasaran akan semakin luas, tingkat pengetahuan dan wawasan masyarakat yang semakin terbuka. Permasalahan-permasalahan yang juga lebih khusus seperti mengenai keterbatasan modal akan lebih terbantu apabila pengelolaan lebih baik dan stabil. Keberadaan dan kinerja BUMDes mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan warga desa. Peningkatan tersebut dapat dilaksanakan oleh BUMDes sebagai wadah, penyedia bahan baku, perancang, pengelola dan pengembang potensi-potensi yang ada di desa mulai dari sumber daya, cara membuat, teknologi, modal dan metode yang tepat guna peningkatan perekonomian masyarakat.

Pembahasan Peran BUMDes

Peran BUMDes yang didapatkan dari pengolahan data adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Peran BUMDes

Kelompok	Jenis Usaha	Peran BUMDes
Supplier	Petani, pasar	a. Membuat klaster produk dalam proses hulu untuk mempermudah dalam menjangkau bahan baku serta target pasar. Dalam satu klaster mempunyai produk yang sama untuk mempermudah UMKM membeli bahan baku dalam jumlah yang banyak secara bersama-sama sehingga harga bahan terkontrol. Memastikan kualitas bahan baku baik. b. Memberikan fasilitas media sosial agar responsibilitas dan komunikasi terjaga.
Supplier-manufaktur	Makanan ringan (Tiktuk, opak, keripik, oseng, lado pikda, kolontong, dll)	a. Pembinaan kepada pelaku agar produk yang telah dibuat sampai ke distributor dan pelanggan. b. Menyediakan fasilitas media sosial untuk pendukung pelayanan dan bahan promosi. c. Pelatihan tentang penggunaan teknologi produksi dan pengemasan agar produk yang dibuat berkualitas.
Supplier-Manufaktur-Distribusi	Penyadap aren (gula gandu), gula semut	a. Memastikan persediaan bahan baku dan produk selalu ada, b. Fasilitas media sosial sendiri dan dibantu juga dengan media teknologi yang ada di BUMDes, c. Membantu proses delivery produk ke konsumen.
Manufaktur	Pengrajin Cendramata	a. Pengembangan sarana dan prasarana penunjang proses produksi. b. Memastikan komunikasi terhadap distributor terus terjalin. c. Memberi pembinaan agar dapat fleksibel dalam memenuhi permintaan.
Manufaktur-Distribusi	Makanan ringan, kuliner, fashion	a. Pelatihan untuk manajemen produksi, cara inovasi produk hingga pembuatan kemasan. b. Memberikan akses pasar yang luas dengan memasarkan produk kewilayah luar desa.
Distribusi	Agrobisnis, fashion	a. Memastikan agar delivery barang sampai tepat waktu ke tangan pelanggan/konsumen, b. Pelatihan pemanfaatan teknologi informasi dan sosial media.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan dan pembahasan data, dapat ditarik kesimpulan yaitu:

- Kriteria pendukung strategi kerjasama UMKM dengan pendekatan *Supply Chain Management* (SCM) untuk variabel Supplier-Manufaktur kriteria Pelayanan terpilih karena memiliki bobot paling tinggi sebesar 0,22 dibanding kriteria yang lain. Selanjutnya untuk

variabel Manufaktur-Distribusi dengan bobot kriteria paling besar 0,26 yaitu kriteria harga produk.

- b. Strategi dari *Rich Picture Diagram* yang dibuat dapat diketahui yaitu:
- 1) Supplier dan BUMDes menyediakan bahan baku yang diperlukan oleh manufaktur atau pelaku usaha untuk diolah menjadi barang jadi.
 - 2) Pelaku usaha (manufaktur) mengolah bahan baku atau bahan setengah jadi menjadi sebuah produk yang siap untuk dipasarkan/didistribusikan. Dalam proses pendistribusian produk dilakukan kerjasama antara pelaku usaha dengan distributor dan BUMDes.
 - 3) Produk yang sudah jadi dapat pelaku usaha distribusikan sendiri dengan menjual secara online atau langsung, mengirim ke toko-toko dan bisa pula dipasarkan oleh BUMDes secara langsung maupun secara online dengan sosial media yang dimiliki sehingga produk bisa dengan cepat sampai ke pelanggan/konsumen.
- c. BUMDes memiliki berbagai peran disetiap operasional bisnis yang dijalankan seperti membuat klaster produk dibagian supplier, melakukan pelatihan dan pembinaan kepada pelaku usaha, memberikan fasilitas dalam promosi dengan sosial media untuk pendistribusian produk, memberikan bantuan sarana dan prasarana penunjang, dll.

Saran

Adapun saran dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mewujudkan strategi yang didapatkan perlu adanya kerja keras untuk memproses semua strategi. Perlu perhatian khusus dari BUMDes Karya Mandiri untuk mewujudkannya.
- b. BUMDes Hegarmanah perlu terus aktif untuk meningkatkan kinerja dari setiap pelaku usaha, sehingga kerjasama yang berlangsung akan terus berkelanjutan.
- c. Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi penelitian lanjutan dengan metode yang berbeda sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitriska, K. (2017). Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Lancang Kuning Kecamatan Bintan Utara. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 5(2), 29–34.
- Kushartono, E. W. (n.d.). *PENGEMBANGAN DESA MANDIRI MELALUI PENGELOLAAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDes)* Fitrie Arianti Universitas Diponegoro Semarang.
- Marala, R., Wibowo, H., & Kurniawan, R. R. (2019). Model Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Dalam Membangun Perekonomian Desa (Studi Kasus Desa Masalima). *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(1), 107–134. <https://doi.org/10.46899/jeps.v6i1.90>
- Muhfiatun, M., & Rudi Nugraha, M. (2019). Penerapan Konsep Suply Chains Management Dalam Pengembangan Pola Distribusi Dan Wilayah Pemasaran Umkm Desa Krambilsawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran Dan Dakwah Pembangunan*, 2(2), 357–382. <https://doi.org/10.14421/jpm.2018.022-08>
- Rahmawati, E. (2020). Analisis Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Bum Desa) Di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 25(1), 1–13. <https://doi.org/10.35760/eb.2020.v25i1.2386>

- Ramadana, C. B., & Ribawanto, H. (2010). KEBERADAAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDES) SEBAGAI PENGUATAN EKONOMI DESA (Studi di Desa Landungsari, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang) Coristya. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 1(6), 1068–1076.
- Syarifudin, A., & Astuti, S. (2020). Strategi Pengembangan Bumdes Dalam Optimalisasi Potensi Ekonomi Desa Dengan Pendekatan Social Entrepreneur Di Kabupaten Kebumen. *Research Fair Unisri*, 4(1). <https://doi.org/10.33061/rsfu.v4i1.3400>