



PENGELOLAAN POTENSI TAMAN WISATA DESA DI TAMAN WISATA TANJUNG MAS BOGOREJO

Ukhti Ciptawaty^{1*}, Edwin Russel², Dedy Yuliawan³, Syarifah Nurbaiti⁴, Wanda Aprillia Melati⁵

^{1,2,3,4}Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Lampung, Indonesia

ukhti.ciptawaty@feb.unila.ac.id¹, edwin.russel1706@feb.unila.ac.id², dedy.yuliawan@feb.unila.ac.id³,

syarifah.nurbaiti87@feb.unila.ac.id⁴, wanda.aprillia102919@students.unila.ac.id⁵

Dikumpulkan: 20 Desember 2023; **Diterima:** 05 Januari 2023; **Terbit/Dicetak:** 20 Januari 2023

<https://doi.org/10.23960/begawi.v1i1.13>

Abstract: *Weaknesses in the management of Village Owned Enterprises (BUMDS) in this regulatory process were also identified in Lampung Province. Lampung Province experienced many ups and downs of administrative changes. The struggles faced by BUMDS Bogorejo Village can be overcome by using the help of academics, especially related to rules and organizational experiences to improve networking. This service aims to improve the quality of company management carried out in Bogorejo Village with new management best practice training activities and company management. The methodology used in this study is to use best practice management and new business administration training to improve the quality of company management. This service activity also aims to improve the quality of management of companies that are legal entities. In addition, educational activities were carried out regarding product diversification and marketing strategies, in order to educate the public regarding improving the quality and quantity of textile business production. The results of this study are that service activities at BUMDS Bogorejo have been able to make changes to administrators and the community as well as BUMDS institutions in the short and long term. The short-term change in question is a change in the organizational structure that has been carried out immediately after the implementation of community service activities by academics while the long-term change that is expected is the achievement of organizational stability for BUMDS operating in the Bogorejo community. The hope to be achieved is that the BUMDS organization can become a forum and means for developing the village community's economy*

Copyright © 2023, **BEGAWI**: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat | FEB-UNILA

Abstrak : Kelemahan pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDS) dalam proses regulasi ini juga teridentifikasi di Provinsi Lampung. Provinsi Lampung banyak mengalami pasang surut perubahan administrasi. Perjuangan yang dihadapi BUMDS Desa Bogorejo dapat diatasi dengan menggunakan bantuan akademisi khususnya terkait aturan dan pengalaman organisasi untuk meningkatkan jaringan kerja. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas manajemen perusahaan yang dilakukan di Desa Bogorejo dengan kegiatan pelatihan best practice manajemen baru dan manajemen perusahaan. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah, menggunakan pelatihan *best practice* manajemen dan administrasi usaha baru guna meningkatkan kualitas manajemen perusahaan. Kegiatan pengabdian ini juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan perusahaan yang berbadan hukum. Selain itu dilakukan kegiatan edukasi mengenai diversifikasi produk, dan strategi pemasaran, guna mengedukasi masyarakat mengenai perbaikan kualitas dan kuantitas produksi usaha tekstil. Hasil dari penelitian ini adalah, Kegiatan pengabdian di BUMDS Bogorejo telah mampu memberi perubahan bagi para pengurus dan masyarakat maupun institusi BUMDS jangka pendek maupun jangka panjang. Perubahan jangka pendek yang dimaksud adalah perubahan struktur organisasi yang telah dilaksanakan segera setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian oleh pihak akademisi sedangkan perubahan jangka panjang yang diharapkan adalah tercapainya kemampuan organisasi BUMDS yang bergerak di masyarakat Bogorejo. Harapan yang ingin dicapai adalah organisasi BUMDS dapat menjadi wadah dan sarana pengembangan perekonomian masyarakat desa.

Keywords: *BUMDS, Desa Bogorejo, Studi Kelayakan Usaha, Tata Kelola, Managerial Berbadan Hukum*

***Corresponding author :**

Ukhti Ciptawaty

Jl. Prof. Dr. Sumantri Brojonegoro No.1

Bandar Lampung, 35145 Indonesia

Email: ukhti.ciptawaty@feb.unila.ac.id

PENDAHULUAN

Penelitian tersebut dilakukan oleh Harmiati dan Zulkhakim mencoba memaparkan bagaimana realisasi BUMDS di era kebutuhan saat ini. Kelangsungan hidup ini sesuai dengan konsep pemerintahan Nawacita. Selain itu, teridentifikasi beberapa isu utama terkait perkembangan bisnis yang diumumkan oleh BUMDS (Harmiati). Penelitian dilakukan oleh Budi Susilo; Nurul Purnamasari mencoba menganalisis isu-isu esensial dalam menangani

BUMDS. Kemungkinan dan permasalahan ke depan berbeda-beda tergantung potensi masing-masing kota. Terdapat sekitar 74.000 desa di Indonesia, lebih dari 32.000 termasuk dalam kategori desa tertinggal. Kondisi ini sangat tidak sesuai dengan tujuan otonomi daerah. Berdasarkan uraian di atas, pengurus BUM Desa harus dibantu untuk memahami tujuan badan hukum. Sayangnya ini tidak berjalan sebagaimana mestinya. Jadi BUMDS berada pada titik di mana perlu berbadan hukum, tetapi tidak mengerti bagaimana melanjutkan sebagai lembaga berbadan hukum (Susilo & Purnamasari).

Juga di Provinsi Lampung, kelemahan administrasi BUM-Desa dalam proses berbadan hukum. Provinsi Lampung banyak mengalami dinamika dan perubahan dalam berbagai hal sepanjang sejarahnya, baik dalam administrasi maupun perkembangan kependudukan dan aspek lainnya yang terkadang sangat mempengaruhi perkembangan kondisi BUMDS badan hukum di Provinsi Lampung. Salah satu permasalahan yang menarik di Provinsi Lampung adalah sulitnya banyak dan sebagian besar BUMDS menjadi lembaga maju yang berbadan hukum. Badan Usaha Desa (BUMD) diharapkan dapat meningkatkan perekonomian dan pelayanan publik masyarakat desa (Anonim, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Usaha Kecil dan Usaha Menengah, 1995). UU desa no. 6 2014 (UU Desa) mendefinisikan BUMD secara keseluruhan. Pelaku ekonomi ini tidak secara khusus didefinisikan dalam undang-undang desa. Namun hal ini menimbulkan berbagai permasalahan dalam mendirikan dan memelihara BUMD di masyarakat desa. Banyak pengurus BUMDS yang tidak memahami tujuan dan pentingnya badan hukum.

Namun BUMDS yang baru-baru ini telah mensertifikasi dirinya sebagai badan hukum memiliki beberapa permasalahan yang menjadi inti dari layanan ini. Peran BUMDS dalam perbaikan ekosistem investasi belum maksimal dan dilatarbelakangi oleh banyak hal. Masalah pertama adalah sektor unggulan belum menjadi ruang transaksi keuangan masyarakat desa, sehingga BUMD belum memberikan kontribusi yang maksimal bagi perekonomian desa berupa pendapatan awal desa, dimana hasil bersih BUMDS belum meningkatkan pendapatan desa. Dikatakan bahwa keberadaan BUMDS memungkinkan peredaran uang di kota yang manfaatnya dirasakan oleh semua lapisan masyarakat. Masalah lain yang mereka hadapi adalah masalah BUMDS yang tidak memiliki pelatihan hukum. BUMDS belum mampu menguasai unit usaha desa dan belum sepenuhnya memahami bagaimana sistem badan hukum bekerja karena baru pertama kali menawarkan usaha berbadan hukum. Sehingga keberadaannya tidak dapat memaksimalkan fungsinya. Ada juga masalah sumber daya manusia. Rendahnya partisipasi masyarakat menjadi penyebab kurangnya jejaring sosial yang meningkatkan potensi kota. BUMDS gagal menjadi wahana untuk membangun kelompok kepentingan di masyarakat (asosiasi pertanian, asosiasi lingkungan, asosiasi perdagangan produktif) (Ali, 2007).

Tiga kasus yang dihadapi BUMDS di desa Bogorejo dapat diselesaikan atas usulan seorang akademisi. Oleh karena itu, dukungan terhadap desa Bogorejo harus dipadukan dengan pengetahuan EP, pengetahuan hukum dan pengalaman organisasi untuk mengembangkan jaringan. Akademisi berbasis pengetahuan EP dapat memberikan pelatihan dan praktik lapangan dengan materi tentang bagaimana menerapkan pemasaran setelah pengakuan hukum sebanyak mungkin. Selain itu, berdasarkan ilmu hukum, tim akademik dapat menentukan arah dan tujuan BUMDS setelah bergabung. Bagaimana meningkatkan tata kelola dan manajemen badan usaha yang diatur. Terakhir, setelah masalah manajemen diselesaikan, BUMDS juga harus mengatur kepemimpinan kepengurusan BUMDS. Selain itu, tim akademik dapat membantu memperluas jaringan kemitraan desa, memfasilitasi promosi potensi dan potensi produk BUMDS serta mempercepat pemulihan ekonomi. Selain itu, masyarakat desa Bogorejo harus diberikan pelatihan tentang masalah motivasi kerja agar masyarakat desa memiliki pandangan yang positif terhadap keberhasilan BUMDS di desanya.

METODE

Kegiatan yang dilakukan di desa Bogorejo adalah kegiatan pelatihan best practice manajemen dan administrasi usaha baru. Kegiatan pengabdian ini juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas manajemen perusahaan. Kegiatan yang dilakukan di Desa Bogorejo adalah kegiatan pelatihan best practice manajemen baru dan manajemen perusahaan. Kegiatan pengabdian ini juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan perusahaan yang berbadan hukum (Anonim, Medium Enterprise Dynamics: The Barriers Constraining on the Development of Medium-Size Enterprises, 2003). Materi-materi yang akan disampaikan adalah:

1. Strategi pemasaran dengan orientasi legalitas usaha.
 2. Praktik kemampuan tata Kelola dan managerial usaha berbadan hukum.
 3. Pengenalan konsep membangun jaringan usaha yang telah berbadan hukum.
- Tahapan pelaksanaan program kegiatan ini apabila dijabarkan adalah sebagai berikut:

1. Dalam istilah perencanaan, BUMDS & residents diajak untuk mengidentifikasi kasus-kasus yang berkaitan dengan taktik pemasaran, merapikan manajemen unit bisnis & taktik menciptakan jaringan bisnis.
2. Koordinasi aplikasi kegiatan di lingkungan pemerintah daerah (kepala desa), aparat desa, & desa sebagai pengelola BUMDS. Dalam termin ini dilakukan koordinasi dengan menggunakan pemerintah daerah (kepala desa) agar jalannya kegiatan yang diarahkan & terorganisir menggunakan baik untuk mengoptimalkan tujuan sesuai dengan penerapan kegiatan acara ini.
3. Sosialisasi peningkatan kemampuan taktik pemasaran, merapikan manajemen unit bisnis & taktik menciptakan jaringan bisnis. Penyuluhan dilakukan dengan menggunakan beberapa media seperti tampilan video tentang bagaimana pemasaran, taktik untuk merapikan mengelola & manajerial badan usaha dengan aturan untuk meningkatkan jumlah produksi bisnis & sehingga memudahkan mereka untuk menerima daya saing produk. Tujuan dari pengenalan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan individu tentang taktik pemasaran, taktik merapikan mengelola & menciptakan jaringan bisnis untuk memotivasi peningkatan produksi sehingga BUMDS dapat berkontribusi pada Pendapatan Desa di masa depan yang akan segera terwujud (Gibb, 1993).

a. Metode dan tahapan dalam kegiatan kemasyarakatan

Adapun langkah-langkah strategis yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Menyamakan persepsi antar tim penyusun program melalui kegiatan diskusi-diskusi.
2. Melakukan koordinasi aktif dengan mitra, dalam hal ini adalah kepala desa, aparat desa, dan masyarakat pengurus BUMDS.
3. Melakukan kerjasama dengan pihak lain terutama dalam hal ini adalah warga setempat dalam rangka mendukung pelaksanaan program dan keberlanjutan program.
4. Melakukan penyuluhan literasi evaluasi proyek dan pemasaran.
5. Menyusun beberapa agenda penunjang yang dapat mengoptimalkan ketercapaian tujuan program.
6. Melakukan program lanjutan dan evaluasi secara berkala (Anonim, Strategi Pengembangan Iklim Usaha dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Daerah, 2002).

b. Deskripsi kegiatan yang akan didesiminasi kemasyarakatan

Kegiatan yang akan dilakukan di Bogorejo adalah kegiatan edukasi mengenai diversifikasi produk, strategi pemasaran, mengedukasi masyarakat mengenai perbaikan kualitas dan kuantitas produksi usaha tekstil. Selain itu, kegiatan yang akan dilakukan adalah mengedukasi masyarakat agar kemampuan mengelola usaha yang konvensional berubah dari menjadi modern dengan peningkatan kemampuan literasi manajemen produksi dan pemasaran (Moyreyn, 2008). Materi-materi yang akan disampaikan adalah;

1. Strategi pemasaran dengan orientasi legalitas usaha
2. Praktik kemampuan tata Kelola dan managerial usaha berbadan hukum
3. Pengenalan konsep membangun jaringan usaha yang telah berbadan hukum.

Tahapan Pelaksanaan Program

Adapun tahapan dari pelaksanaan program kegiatan pengabdian masyarakat ini jika dijabarkan adalah sebagai berikut:

1. Pada tahap perencanaan, BUMDS dan masyarakat diajak untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait literasi diversifikasi produk dan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT.
2. Koordinasi pelaksanaan kegiatan pada pemerintah setempat (kepala desa), aparat desa, dan masyarakat desa selaku pengelola BUMDS. Pada tahap ini, dilakukan koordinasi dengan pemerintah setempat (kepala desa) supaya jalannya kegiatan terarah dan terorganisir dengan baik untuk mengoptimalkan tujuan dari pelaksanaan kegiatan program ini.
3. Sosialisasi peningkatan kemampuan evaluasi proyek, tata kelola unit usaha dan strategi pemasaran. Penyuluhan dilaksanakan dengan menggunakan beberapa media seperti penampilan video mengenai bagaimana jenis-jenis diversifikasi promosi produk untuk meningkatkan peminat taman wisata desa dan memudahkan mereka mendapatkan daya saing produk. Tujuannya sosialisasi ini adalah meningkatkan pengetahuan individu mengenai diversifikasi promosi produk, strategi pemasaran untuk memberikan motivasi peningkatan produksi agar kesejahteraan di masa yang akan datang terwujud.

Deskripsi Kegiatan Yang Akan Didesiminasi Kemasyarakatan

Kegiatan yang akan dilakukan di Bogorejo, Kabupaten Pesawaran adalah kegiatan edukasi mengenai

diversifikasi produk, strategi pemasaran, mengedukasi masyarakat mengenai perbaikan kualitas dan kuantitas produksi usaha BUMDS (Muslim). Selain itu, kegiatan yang akan dilakukan adalah mengedukasi masyarakat agar kemampuan mengelola usaha yang konvensional berubah dari menjadi modern dengan peningkatan kemampuan literasi manajemen produksi dan pemasaran (Son). Materi-materi yang akan disampaikan adalah:

1. Pengenalan diversifikasi produk
2. Praktik kemampuan membuat produk yang baru
3. Pengenalan konsep literasi strategi pemasaran
4. Pengenalan konsep SWOT
5. Pengenalan konsep evaluasi proyek

Tingkat Ketercapaian Keberhasilan Kegiatan

Tingkat keberhasilan operasional dapat dilihat dengan mengevaluasi pelaksanaan program kemitraan masyarakat dengan beberapa cara, yaitu dengan mengevaluasi proses dan mengevaluasi hasil. Evaluasi proses dilihat berdasarkan keseriusan dan kegigihan peserta dalam pelaksanaan tugas dan evaluasi hasil berdasarkan hasil peserta berupa poin-poin keahlian diversifikasi produk dan strategi pemasaran. Hasil belajar dievaluasi yang menggambarkan keberhasilan materi yang disajikan (Tambunan, 2002).

Program dianggap berhasil bila tujuan yang diinginkan tercapai. Indikator yang dapat dijadikan dasar untuk mencapai tujuan program ini adalah masyarakat telah mampu melakukan diversifikasi produk dan strategi pemasaran untuk meningkatkan nilai tambah dan produktivitas perusahaan bagi BUMDes dengan harapan dapat meningkatkan nilai tambah produk yang diproduksi oleh BUMDS terpengaruh (Wediawati Besse, 2015).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan upaya penyebaran ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni di masyarakat. Langkah-langkah tersebut harus mampu menghasilkan nilai tambah bagi masyarakat dan dalam hal kegiatan ekonomi, politik dan perubahan perilaku (sosial). Di bawah ini adalah tabel yang menjelaskan bagaimana tolok ukur keberhasilan operasional dibuat. Tabel di bawah ini menjawab bagaimana kegiatan pengabdian masyarakat telah mempengaruhi perubahan individu/komunitas dan lembaga baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Penjelasan indikator-indikator tersebut menjelaskan bagaimana tujuan dan tolok ukur tercapai untuk menunjukkan keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan.

Tabel 1. Tolak Ukur Keberhasilan

Indikator	Konsep			
	Konsep Analisis Potensi	Konsep Evaluasi Proyek	Konsep Diversifikasi Produk	Konsep Pemasaran
Terencana	✓	✓	✓	✓
Tersosialisasikan	✓	✓	✓	✓
Terlaksana	✓	✓	✓	✓

Sumber: Data Kegiatan

Pada tabel 1 terlihat bahwa, kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan bagi pengembangan potensi dan nilai tambah BUMDS dan masyarakat Bogorejo telah direncanakan, disosialisasikan, dan dilaksanakan dengan memberikan edukasi dengan konsep analisis potensi, evaluasi proyek, diversifikasi produk, dan pemasaran. Pengurus BUMDS dan masyarakat Bogorejo diajak untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait literasi potensi, diversifikasi produk dan strategi pemasaran.

Pada tahap sosialisasi kegiatan, pihak akademisi menyampaikan materi dengan konsep edukasi dan praktik lapangan membuat media sosial bagi taman wisata di Balai Bogorejo. Kegiatan edukasi diversifikasi promosi produk yang dipaparkan adalah berbagai macam strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan potensi wisata desa oleh BUMDS Bogorejo. Kalangan akademisi membekali pengurus BUMDS dan masyarakat dengan mencontohkan pembuatan metode pemasaran digital. Pengurus BUMDS dan masyarakat dilatih bagaimana mengembangkan media pemasaran yang menarik dan mengikuti perkembangan teknologi demi menghasilkan keuntungan. Berdasarkan kegiatan edukasi yang telah dilaksanakan, pengurus BUMDS akhirnya telah memiliki laman di beberapa media sosial dan menjadikan media sosial tersebut sebagai sarana dan prasarana promosi desa wisata Bogorejo. Apabila dilihat dari sisi keberhasilan pelaksanaan edukasi untuk konsep pemasaran, pengurus BUMDS akan segera mencanangkan laman media sosial tersebut untuk dijadikan secara resmi portal informasi mengenai kelebihan yang dapat ditawarkan di Desa Bogorejo. Berdasarkan data di lapangan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan membawa dampak perubahan ekonomi, sosial, dan

sikap masyarakat Bogorejo. Dampak yang paling dapat dirasakan pengurus BUMDS adalah terwujudnya media sosial untuk menjalankan strategi promosi yang seharusnya mereka lakukan sejak berdirinya taman wisata Bogorejo (Usman, 1998).

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). Kegiatan pengabdian di BUMDS Bogorejo telah mampu memberi perubahan bagi para pengurus dan masyarakat maupun institusi BUMDS jangka pendek maupun jangka panjang. Perubahan jangka pendek yang dimaksud adalah perubahan struktur organisasi yang telah dilaksanakan segera setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian oleh pihak akademisi sedangkan perubahan jangka panjang yang diharapkan adalah tercapainya kemandirian organisasi BUMDS yang bergerak di masyarakat Bogorejo. Harapan yang ingin dicapai adalah organisasi BUMDS dapat menjadi wadah dan sarana pengembangan perekonomian masyarakat desa.

KESIMPULAN

Kendala yang dihadapi dalam kegiatan pengabdian masyarakat Desa untuk BUMDS Bogorejo adalah kemampuan teknologi pengurus BUMDS masih belum maksimal, sehingga kegiatan ini masih memberikan porsi yang besar terhadap motivasi dalam mengembangkan usahanya. Apalagi masyarakat Desa Bogorejo kesulitan dalam mencari modal sumber daya manusia yang dapat dikhususkan menjalankan strategi pemasaran Taman Wisata Bogorejo (Nasution, 1991). Kendala ini tertutupi oleh semangat pengurus BUMDS Bogorejo yang sangat antusias merencanakan kegiatan dan program kerja BUMDS Bogorejo selanjutnya. Kegiatan pengabdian masyarakat Desa untuk BUMDS Bogorejo telah memberikan semangat dan motivasi kepada masyarakat Desa khususnya pada kelompok pengurus BUMDS yang akan dibuatkan media social terbaru. Selain itu, tantangan yang harus dihadapi oleh BUMDS Bogorejo adalah memasarkan produk terbaru mereka secara masal. Pihak akademisi berharap mereka telah memberikan bekal pengetahuan tambahan yang cukup untuk memulai pasar produk yang baru.

Salah satu indikator keberhasilan program pengabdian adalah bukti bahwa pengabdian di BUMDS Bogorejo telah mampu memberi perubahan bagi para pengurus dan masyarakat maupun institusi BUMDS jangka pendek maupun jangka panjang. Perubahan jangka pendek yang dimaksud adalah perubahan media promosi taman wisata yang semula hanya dipromosikan dari mulut ke mulut. Strategi lawas ini tentu kurang meningkatkan nilai tambah potensi yang dimiliki taman wisata Bogorejo. Kelemahan pengelolaan pemasaran ditengarai dipengaruhi oleh rendahnya kemampuan teknologi para pengurus BUMDS Bogorejo. Hal ini jelas menjadi salah satu hambatan perkembangan usaha yang sebenarnya memiliki nilai potensial. Selanjutnya, kegiatan yang telah dilaksanakan segera memberi dampak perubahan terhadap strategi pemasaran yang mereka jalankan. Selanjutnya, pelaksanaan kegiatan pengabdian oleh pihak akademisi diharapkan dapat membawa perubahan jangka panjang yang diharapkan adalah tercapainya kemandirian organisasi BUMDS yang bergerak di masyarakat Bogorejo. Harapan yang ingin dicapai adalah organisasi BUMDS dapat menjadi wadah dan sarana pengembangan perekonomian masyarakat desa. Tim akademisi dan mahasiswa yang terlibat telah memfasilitasi akses kepada Pemerintah Bogorejo, Kabupaten Pesawaran melalui pendampingan BUMDS yang berkelanjutan. Oleh karena itu, pembaharuan kemampuan yang terkait teknologi dan media sosial merupakan salah satu cara terbaik untuk memajukan usaha BUMDS yang mandiri dan mapan secara ekonomi (Sondagh).

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih ditujukan kepada berbagai pihak yang membantu dalam pengabdian ini, baik secara finansial maupun non-finansial. Pengabdian kepada masyarakat di Bogorejo telah memberikan pengalaman belajar yang nyata dalam pemberdayaan masyarakat yang berharga bagi masyarakat dengan adanya keterlibatan dalam masyarakat secara langsung menemukan, merumuskan, memecahkan dan menanggulangi permasalahan BUMDS yang kurang berkembang.

REFERENSI

- Ali, S. D. (2007). *Komitmen Pemberdayaan BUMDS dan Koperasi. Seminar Prospek Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: Lembaga Usaha Pengembangan Masyarakat.
- Anonim. (1995). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Usaha Kecil dan Usaha Menengah*. Jakarta : Kementerian Negara Koperasi dan UKM .

- Anonim. (2002). Strategi Pengembangan Iklim Usaha dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Daerah. *Jurnal Ekonomi UNTAR, Vol 7 nomor 1*, Jakarta.
- Anonim. (2003). *Medium Enterprise Dynamics: The Barriers Constraining on the Development of Medium-Size Enterprises*. The Asia Foundation: Study Report.
- Gibb, A. A. (1993). *The Enterprise Culture and Education*.
- Harmiati, M. d. Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDS) Dalam Mengembangkan Usaha dan Ekonomi Masyarakat Desa yang Berdaya Saing di Era Masyarakat Ekonomi Asean. *Jurnal Unihaz. Bengkulu*.
- Moyreynta, T. (2008). Implementasi Kelompok Usaha Bersama (BUMDS) Tani di Dusun III Desa Pematang Lalang Kabupaten Deli Serdang.
- Muslim, K. "Mitra Usaha Kecil" Pemberdayaan Ekonomi Rakyat. Majalah PINBUK.
- Nasution, M. (1991). Lembaga Perkreditan Pedesaan . *Badan Litbang Koperasi dan PK. Departemen Koperasi dan PPK*, Jakarta.
- Son, J. W. *Entrepreneurship & Small Business Problem Solving, 2nd ed.* Singapore.
- Sondagh, L. F. *Penelitian Lembaga Kredit Pedesaan di Provinsi Sulawesi Utara dan Sulawesi Tenggara*. Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI).
- Susilo, B., & Purnamasari, N. *Potensi dan Permasalahan yang Dihadapi Badan Usaha Milik Desa (BUMDS)*.
- Tambunan, M. (2002). Apakah Usaha Menengah Mengalami Stagnasi. *Paper Staff, Center for Economic and Social Studies (CESS)*.
- Usman, M. (1998). Strategi Pengembangan Pembiayaan Pengusaha Kecil, Menengah dan Koperasi Menghadapi Perdagangan Bebas.
- Wediawati Besse, R. S. (2015). Kelompok Usaha Bersama Perempuan Kepala Keluarga (BUMDS-PEKKA) di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Volume 30, Nomor 1 Januari - Maret 2015, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi*.