

**BADAN USAHA MILIK DESA  
PERMATA MADANI**



**DESA BINTANG PERMATA  
KECAMATAN PERMATA  
KABUPATEN BENER MERIAH  
PROVINSI ACEH**

## LEMBAR PENGESAHAN

### RENCANA PROGRAM KERJA BADAN USAHA MILIK DESA PERMATA MADANI

Rencana Program Kerja Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa) Permata Madani ini telah disetujui dan disahkan dalam Musyawarah Desa Yang dilaksanakan Pada Tanggal 04 Agustus 2023

Reje/Kepala Desa



Pimpinan Musyawarah Desa  
Petue/Ketua BPD



Wakil Masyarakat

  
IRFANDI

  
ZAINAL ABIDIN

  
RUSLAN

## **DAFTAR ISI**

### **LEMBAR PENGESAHAN RENCANA PROGRAM KERJA**

#### **BAB I PROFIL BUMDESA**

- A. Visi Misi
- B. Struktur organisasi dan daftar SDM
- C. Kepemilikan Modal
  - 1) Penyertaan Modal Awal
  - 2) Penyertaan Modal Desa
  - 3) Penyertaan Modal Masyarakat

#### **BAB II EVALUASI KINERJA TAHUN SEBELUMNYA**

- A. Kondisi Internal
  - 1. Kondisi Sumber Daya Manusia
  - 2. Perkembangan Usaha BUMDesa dan Unit Usaha BUMDesa
  - 3. Progres Kerja Sama Usaha dan Kerja Sama Non-Usaha
  - 4. Kondisi Keuangan
- B. Kondisi Eksternal
  - 1. Tantangan Usaha
  - 2. Potensi
  - 3. Peluang
  - 4. Prospek Usaha

#### **BAB III RENCANA KERJA**

- A. Sasaran Perusahaan
- B. Strategi dan Kebijakan
- C. Rencana Kerja
  - 1. Matrik Rencana Kerja
  - 2. Proyeksi Laba-Rugi Tahun Mendatang
  - 3. Proyeksi Beban Pokok Penjualan Tahun Mendatang
  - 4. Proyeksi Neraca Tahun Mendatang
  - 5. Proyeksi Arus Kas Tahun Mendatang
  - 6. Proyeksi Investasi dan Sumber Pembiayaan Tahun Mendatang
  - 7. Proyeksi Tingkat Kesehatan Perusahaan Tahun Mendatang

#### **BAB IV INDIKATOR KINERJA KUNCI PELAKSANA OPERASIONAL**

#### **BAB V RENCANA KERJA SAMA**

- A. Rencana Kerja Sama Usaha
- B. Rencana Kerja Sama Nonusaha

#### **BAB VI RENCANA KEGIATAN DAN KEBUTUHAN**

Rencana kegiatan dan kebutuhan disusun sebelum penambahan modal kepada BUMDesa/BUMDesa Bersama

# BAB I PROFIL BUMDESA

## A. VISI DAN MISI

### 1. Visi

Visi adalah kondisi yang dicita-citakan untuk diwujudkan, disepakati seluruh pemangku kepentingan berdasarkan kondisi dan potensi serta kesepakatan *stakeholders*. Dengan memperhatikan latar belakang pendirian BUMdesa Permata Madani, peluang dan tantangan dalam kurun waktu 5 (Lima) Tahun ke depan, maka visi BUMDesa Permata Madani adalah: **“MEWUJUDKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT MELALUI PENGEMBANGAN USAHA EKONOMI DAN PELAYANAN SOSIAL”**

### 2. Misi

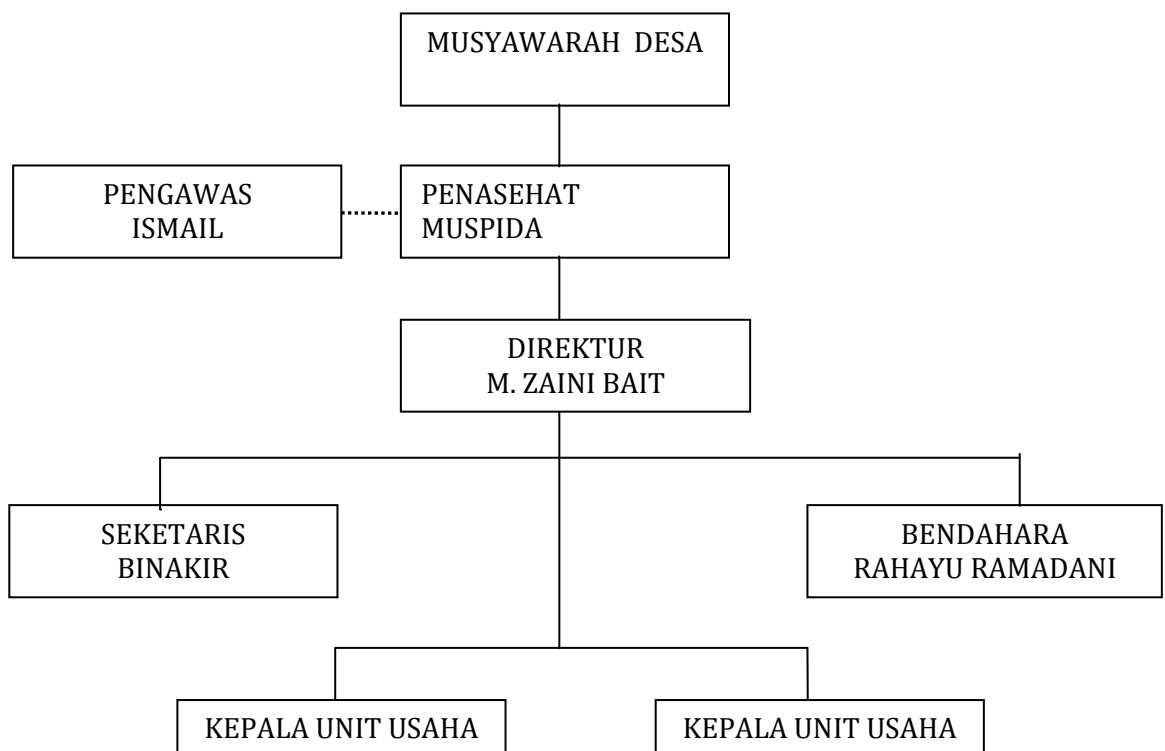
Misi adalah upaya yang harus dilakukan oleh organisasi secara terencana dalam rangka mewujudkan Visi. Maka BUMDesa Permata Madani akan melaksanakan misi sebagai berikut:

- a. Menjalankan usaha perdagangan dan jasa lainnya
- b. Mengembangkan jaringan kerjasama ekonomi dengan berbagai pihak
- c. Mengelola dana program yang masuk ke Desa bersifat dana bergulir terutama dalam rangka pengetasan kemiskinan dan pengembangan usaha ekonomi desa.

## B. STRUKTUR ORGANISASI DAN DAFTAR SDM BUMDESA

### 1. Struktur organisasi BUMDesa

#### STRUKTUR ORGANISASI BUMDESA PERMATA MADANI KECAMATA PERMATA KABUPATEN BENER MERIAH



## Daftar SDM BUMDesa

No	Nama	Jabatan
1	MUSPIDA	Penasihat
2	ISMAIL	Pengawas
3	M. ZAINI BAIT	Direktur
4	BINAKIR	Sekretaris
5	RAHAYU RAMADANI	Bendahara
6	SULKIFLI	Manager Usaha Tenda pesta
7	KARANG TARUNA	Pegawai Usaha Tenda Pesta

### C. Kepemilikan Modal

#### 1) Penyertaan Modal Awal

Modal awal BUM Desa bersumber dari APB Desa sebagaimana qanun Desa Bintang Permata Nomor 04 Tahun 2019 tentang Penetapan Modal Dasar dan Penyertaan Modal Desa pada Badan Usaha Milik Desa sebesar Rp. 0,00 (nol Rupiah).

#### 2) Penyertaan Modal Desa

Berdasarkan Peraturan Desa Masawah Nomor 04 Tahun 2019 tentang Penetapan Modal Dasar dan Penyertaan Modal Desa pada Badan Usaha Milik Desa, Penyertaan Modal Desa kepada BUM Desa Mandiri yaitu sebesar Rp. 0,00 (Nol Rupiah).

#### 3) Penyertaan Modal Masyarakat

Sampai tahun 2023 belum ada penyertaan modal yang bersumber dari masyarakat.

## **BAB II**

### **EVALUASI KINERJA TAHUN SEBELUMNYA**

#### **1. Kondisi Internal**

##### **A. Kondisi Sumber Daya Manusia**

Desa sebenarnya tidak miskin potensi tetapi persoalan utama adalah sumber daya manusia. Pengelola BUM Desa butuh orang-orang yang kreatif agar produknya diterima masyarakat. Modal bukan menjadi persoalan dalam pengelolaan BUM Desa, namun dana dan sarana menjadi percuma jika pengelolanya tidak kreatif dan tidak memahami bisnis. Dalam mengelola BUM Desa persoalan utama adalah menyatukan visi misi antara pengelola, pemerintahan desa, dan masyarakat. Karena keberadaan BUM Desa sangat tergantung perhatian dari pemerintah desa.

Jika ditilik kembali tujuan dari pendirian BUM Desa salah satunya adalah untuk membuka lapangan kerja. Oleh karena itu pengelolaan BUM Desa baiknya diutamakan diserahkan kepada masyarakat desa yang belum memiliki pekerjaan tetap dengan tetap memperhatikan kualitas dari calon pengelola tersebut beserta persyaratan lainnya sesuai yang ditetapkan dalam AD/ART BUM Desa.

BUM Desa Mandiri Masawah mempunyai titik kelemahan dalam hal manajemen. Pelaksana operasional harus memiliki wawasan atau pengetahuan mengenai desa dari berbagai aspek, seperti geografis, budaya, sosial ekonomi dan potensi wilayah. Pelaksana operasional juga harus memiliki jaringan dan hubungan baik dengan stackholder.

##### **B. Perkembangan Usaha BUMDesa dan Unit Usaha BUMDesa**

Jenis usaha yang kini banyak dijalankan oleh BUM Desa Permata Madani adalah jenis usaha yang bergerak di Desa Agrokultur. Dengan berbagai macam konsep yang dibangun dan dikembangkan, desa mampu memberikan peluang yang besar bagi penambahan laba usaha. Antara lain menjajakan ciri khas dan produk unggulan, penyewaan tenda pesta.

##### **C. Progres Kerja Sama Usaha dan Kerja Sama Non-Usaha**

Dalam menjalankan usahanya, BUM Desa Mandiri Masawah bekerjasama dengan PKK dan Karang Taruna, terutama untuk penyediaan produk unggulan.

#### D. Kondisi Keuangan

Mengenai kondisi keuangan per enam bulan januari-juni 2023 meliputi, hasil usaha dan perkembangan asset sebesar Rp. 0,-

### 2. Kondisi Eksternal

#### 1. Tantangan Usaha

	Tantangan Usaha	Kondisi Harapan	Strategi Menghadapi Tantangan
1	Pemodalan	Mendapatkan modal yang sesuai	Kerjasama dengan investor
2	Daya Beli	Menarik Peminat	Promosi Produk

Diharapkan adanya investor, sehingga mampu menunjang program dan perencanaan yang di harapkan

#### 2. Potensi

No	Potensi	Kondisi Harapan	Strategi Memanfaatkan Potensi
1	Strategi	Banyak Peminat	Dapat menikmati produk yang diberikan
2	SDM	Pemberdayaan Masyarakat	Membuka Lapang kerja
3	SDA	Menarik minat Penyewa	Pemamfaatan acara dan Khajatan

Banyak peminat, SDM yang tersedia dan SDA yang sangat memadai diharapkan dapat menarik banyak peminat wisatwan serta terlaksananya pemberdayaan Msyarakat sekitar. Tempat yang bersih, nyaman dan instagramable menjadi startegi memanfaatkan potensi yang ada, sehingga dapat membuka lapangan kerja dan dapat memanfaatkan kekayaan alam yang tersedia.

#### 3. Peluang

No	Peluang	Kondisi Harapan	Strategi Memanfaatkan Peluang
1	Toko Pupuk Desa	Diminati banyak pembeli	Tempat dan Strateis yang menarik peminat
2	Pusat oleh-oleh	Adanya produk unggulan	Bekerja sama dengan pihak lain

No	Peluang	Kondisi Harapan	Strategi Memanfaatkan Peluang
3	Pangkalan gas LPG	menarik Konsumen	Lokasi yang strategis
4	Penyewaan Ruko Desa	menarik Konsumen Untuk menyewa	Lokasi yang strategis

Peluang usaha di bidang perdagangan dan jasa dengan adanya Toko pupuk desa dan pusat oleh-oleh, pangkalan LPG dan penyewaan ruko desa, diharapkan dapat menarik minat pembeli, adanya produk unggulan yang berkualitas. Adanya beberapa peluang tersebut dapat menarik konsumen dan penyewa. terjadinya pengembalian modal usaha sebelumnya. Strategi memanfaatkan peluang terdiri dari tempat yang menarik, bekerja sama dengan pihak lain dan lokasi yang strategis.

#### 4. Prospek Usaha

No	Prospek usaha	Kondisi Harapan	Strategi Memanfaatkan Prospek Usaha
1	Perdagangan	Memperoleh ke Untungan	Pemanfaatan SDM/SDA
2	Jasa	Memperoleh ke Untungan	Pemanfaatan SDA

Usaha di bidang perdagangan dan jasa ini diharapkan dapat memperoleh keuntungan yang bagus. Adapun strategi yang ditempuh yaitu dengan pemanfaatan SDA (Sumber Daya Alam) dan SDM (Sumber Daya Manusia).

## **BAB III**

### **RENCANA KERJA**

#### **A. SASARAN PERUSAHAAN**

Sasaran perusahaan secara garis besar adalah menjadikan BUM Desa Mandiri Masawah sebagai perusahaan yang sehat dan memiliki kredibilitas tinggi dengan dukungan modal, sumber daya manusia dan budaya perusahaan yang kokoh. Disamping itu juga melakukan optimalisasi sumber daya yang dimiliki agar BUM Desa memberikan kepuasan kepada semua *stakeholder*.

Sasaran kinerja target tahun 2023 sesuai dengan hasil Musyawarah Desa tanggal 04 Agustus tahun 2023:

▪ Total Aset	:	Rp. 0,-
▪ Total Ekuitas	:	Rp. 0,-
▪ Laba Bersih Tahun Berjalan	:	Rp. 0,-
▪ Capital Expenditure	:	Rp. 0,-
▪ Kontribusi terhadap PADes	:	Rp. 0,-

#### **B. STRATEGI DAN KEBIJAKAN**

Strategi untuk mencapai tujuan dan sasaran BUM Desa adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kinerja BUM Desa melalui pengembangan unit usaha.
- b. Mendorong kemampuan dan kemandirian masyarakat untuk berwirausaha.
- c. Meningkatkan upaya pengembangan destinasi dan promosi wisata dan kerjasama pariwisata.

Kebijakan untuk mencapai tujuan dan sasaran BUM Desa adalah sebagai berikut:

- a. *Capacity building* yang akan dilakukan melalui perubahan pola pikir dan pola tindak oleh manajemen perusahaan.
- b. Peningkatan dan pengembangan produk unggulan Desa.
- c. Penguatan jaringan, penggalian potensi lokal dan akses terhadap pasar dan permodalan.
- d. Pengembangan destinasi wisata yang edukatif berbasis pemberdayaan masyarakat.
- e. Penerapan anggaran berbasis kinerja berdasarkan prioritas usaha dan efisiensi anggaran berbasis pada *Good Corporate Governance (GCG)*.

C. Rencana Kerja

a) Matrik Rencana Kerja

No	Program/Kegiatan	Alokasi Anggaran (Rp.)	Sumber	Output	Indikator Keberhasilan	Waktu Pelaksanaan
1	Toko Pupuk Desa	100.000.000	Dana Desa		100%	Juni 2024
2	Usaha Perbengkelan dan Sparpat	250.000.000	Dana Desa		100%	Oktober 2024
3	Pangkalan LPG	160.000.000	Dana Desa		100%	Oktober 2024
4	Pusat Oleh-oleh	30.000.000	Modal		100%	Desember 2024

b) Proyeksi Laba-Rugi Tahun Mendatang

Uraian	RKAP tahun mendatang		RKAP Terakhir		%
	Jumlah	%	Jumlah	%	
1	2	3	4	5	6=2:4
Penjualan	70.216.250		19.687.500		1
a. Toko Pupuk Desa	21.656.250				
b. Penyewaan Ruko Desa	40.000.000				
c. Pangkalan Lpg	8.560.000				
Beban Pokok Penjualan	31.800.000		16.805.157		2
Laba Bruto	38.416.250		2.882.343		13
Beban Usaha					
Beban Administrasi dan Umum	17.554.063		876.250		20
Beban Penjualan	1.415.000		215.000		7
Jumlah Beban Usaha	18.969.063		1.091.250		17
Laba (Rugi) Usaha	19.447.187		1.791.093		11
Pendapatan (Beban) Lain-lain :					
Pendapatan (Beban) Lain-lain					
Beban Bunga					
Laba (Rugi) Konsolidasi Sebelum Pajak	19.447.187		1.791.093		11
Pendapatan/Beban Pajak Penghasilan					
Tahun Berjalan	19.447.187		1.791.093		11
Tanggungan	448.331		44.777		10
Laba Setelah Pajak	18.998.856		1.746.316		11
Pendapatan Komprehensif Lain					
Laba (Rugi) Komprehensif Setelah Pajak	18.998.856		1.746.316		11

c) Proyeksi Beban Pokok Penjualan Tahun Mendatang

Uraian	RKAP Tahun Mendatang	RKAP Terakhir	%
1	2	3	4=2:3
A. Beban Langsung Order			
1. Biaya Bahan	28.751.600	11.751.600	2
2. Biaya Subkontraktor			
3. Biaya Transport & Packing	1.415.000	315.000	4
4. Biaya Sewa Alat			
5. Biaya Operasional Lainnya			
Sub Total A	30.166.600	12.066.600	3
B. Beban Tetap Produksi			
1. Biaya Gaji/ Upah Langsung	17.554.063	328.500	53
2. Biaya Pabrik Tidak Langsung			
Sub Total B	17.554.063	328.500	53
Total :	47.720.663	12.395.100	4

## d) Proyeksi Neraca Tahun Mendatang

Uraian	RKAP Tahun Mendatang	RKAP Terakhir	%
1	2	3	4=2-3
<b>ASET</b>			
<b>Aset Lancar</b>			
Kas dan Setara Kas	34.948.331	1.440.200	24
Piutang Usaha		3.443.134	
Piutang Pajak			
Piutang Jangka Pendek Lainnya			
Persediaan	10.500.000	3.361.443	3
Pembayaran Uang Muka			
<b>Jumlah Aset Lancar</b>	<b>45.448.331</b>	<b>8.244.777</b>	<b>6</b>
<b>Aset Tidak Lancar</b>			
Penyertaan			
Aset Tetap	35.000.000	53.055.000	1
Aset Tidak Berwujud			
Aset Lain-lain			
<b>Jumlah Aset Tidak Lancar</b>	<b>35.000.000</b>	<b>53.055.000</b>	<b>1</b>
<b>Jumlah Aset</b>	<b>80.448.331</b>	<b>61.299.777</b>	<b>1</b>
<b>LIABILITAS</b>			
<b>Liabilitas Jangka Pendek</b>			
Utang Usaha			
Utang Bank / Pihak ke III			
Utang Bunga			
Utang Pajak	448.331	44.777	10
Beban yang Masih Harus dibayar	52.662.158	876.250	60
Utang Lain-lain			
<b>Jumlah Liabilitas Jangka Pendek</b>	<b>53.110.489</b>	<b>921.027</b>	<b>58</b>
<b>Liabilitas Jangka Panjang</b>			
Utang Jangka Panjang			
Kewajiban Imbalan Kerja	2.337.842		
Kewajiban Pajak Tangguhan			
<b>Jumlah Leabilitas Jangka Panjang</b>	<b>2.337.842</b>		
<b>JUMLAH LEABILITAS</b>	<b>55.448.331</b>	<b>921.027</b>	<b>60</b>
<b>EKUITAS</b>			
Modal Dasar RP.	25.000.000		
Saham yang belum ditempatkan dan disetor RP.			
PMN yang belum ditentukan statusnya			
Penyertaan modal pemerintah			
Penyertaan modal ex PPA			
Cadangan Likudasi			
Modal Hibah		61.255.000	
Kepentingan nonpengendali			
Selisih revaluasi aset tetap			
Saldo deficit			
<b>Jumlah Ekuitas</b>	<b>25.000.000</b>	<b>61.255.000</b>	<b>0</b>
<b>JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS</b>	<b>80.448.331</b>	<b>62.176.027</b>	<b>1</b>

e) Proyeksi Arus Kas Tahun Mendatang

Uraian	RKAP Tahun Mendatang	RKAP Terakhir	%
1	2	3	4=2:3
<b>SALDO AWAL KAS DAN SETARA KAS</b>			
<b>A. AKTIVITAS OPERASI</b>			
Penerimaan			
1. Piutang (Progress Proyek)			
2. Lainnya			
3. Pendapatan Lain-lain	61.936.250	18.387.500	3
Sub total Penerimaan	61.936.250	18.387.500	3
Pengeluaran			
1. Biaya langsung order			
2. Gaji & Upah	17.554.063	350.500	50
3. Biaya Tetap & lainnya		525.750	
4. Biaya bunga			
5. Pajak			
Sub total pengeluaran	17.554.063	876.250	20
Surplus (Defisit) operasional	79.490.313	17.511.250	5
<b>B. AKTIVITAS INVESTASI</b>			
Penerimaan			
1. Optimalisasi Aset Tetap			
Pengeluaran			
1. Investasi Aset Tetap			
2. Investasi Aset Tak Terwujud			
Surplus (Defisit) Investasi			
<b>C. AKTIVITAS PENDANAAN</b>			
Penerimaan			
1. PMN – Equity			
2. Pihak Ketiga/Perbankan			
3. Lainnya			
Sub total penerimaan			
Pengeluaran			
1. Utang pajak	448.331	44.777	10
2. Pemberhentian Karyawan			
3. Utang PT Sugico			
4. Utang Usaha Lama			
5. Angsuran PT PPA			
6. Pihak Ketiga/Perbankan			
7. Beban Lain-lain			
Sub total pengeluaran	448.311	44.777	10
Surplus (defisit) Pendanaan	448.311	44.777	10
Surplus (defisit) Perusahaan	448.311	44.777	10
<b>SALDO AKHIR KAS &amp; SETARA KAS</b>	79.041.982	17.466.473	5

## f) Proyeksi Investasi dan Sumber Pembiayaan Tahun Mendatang

## RENCANA INVESTASI TAHUN 2024 KONSOLIDASIAN

N O	Uraian	RKAP Tahun Mendatang	RKAP Terakhir	%
1	2	3	4	5=2:3
I	Aset Tetap Berwujud			
1	Tanah			
2	Gedung dan Perlengkapannya	35.000.000	31.135.000	1,1
3	Mesin dan Peralatan	36.500.000	21.920.000	1,6
4	Kendaraan		34.100.000	
5	Peralatan kantor			
		71.500.000	87.155.000	0,8
II	Aset Tidak Terwujud			
1	Software			
2	Lisensi/ Sertifikat			
3	Software Desain Engineering			
4	Training			
	Total :	71.500.000	87.155.000	0,8

## PROYEKSI SUMBER DAN PENGGUNAAN DANA TAHUN 2024 KONSOLIDASIAN

N O	Uraian	RKAP Tahun Mendatang	RKAP Terakhir	%
1	2	3	4	5=2:3
I	Aset Tetap Berwujud			
	1. Laba (Rugi) Setelah Pajak	18.998.856	1.746.316	10,8
	2. Penyusutan & Amortisasi	12.300.000	14.400.000	0,8
	3. Tambahan Aset Lain-lain			
	Sub Total Sumber Dana	31.298.856	16.146.316	1,9
II	PENGGUNAAN DANA			
	1. Investasi Aset Tetap			
	2. Investasi Aset Tidak Berwujud			
	3. Tambahan Aset Lain-lain			
	Sub total Penggunaan Dana			
III	Penambahan (Pengurangan) Modal Kerja	31.298.856	16.146.316	1,9

g) Proyeksi Tingkat Kesehatan Perusahaan Tahun Mendatang

URAIAN	Tertinggi		RKAP Tahun Mendatang		RKAP Terakhir	
	Nilai	Skor	Nilai	Skor	Nilai	Skor
<b>I. ASPEK KEUANGAN</b>						
a. Laba / Rugi						
1. ROE(%)	1	1%	1	1 %	0,028	0,03%
2. ROI(%)						
3. TMS / TA (%)						
SUB TOTAL a	1	1%	1	1 %	0,028	0,03%
b. PERPUTARAN						
4. PERPUTARAN TOTAL ASET (%)	0,87	1 %	0,87	1 %	0,32	0,3 %
5. RASIO LANCAR (%)	8,9	9 %	0,81	1 %	8,9	9 %
6. RASIO KAS (%)	1,64	2 %	0,86	1 %	1,64	1,64 %
7. PERIODE PENARIKAN (HARI) PERPUTARAN PERSEDIAAN	0,18	0,2%	0,11	0,1 %	0,18	0,18%
8. (HARI)	0,75	0,75%	0,42	0,4 %	0,75	0,75%
SUB TOTAL b	12,34	12,77 %	3,07	3,5 %	11,414	11,87 %
TOTAL (a+b)	13,34	13,77 %	4,07	4,5 %	11,442	11,9%
<b>II. ASPEK OPERASIONAL</b>						
1. PENINGKATAN PERMINTAAN (%) PRESENTASE KAPASITAS	4	4 %	4	4 %	1,5	1,5 %
2. PRODUKSI (%)	2	2 %	2	2 %	0,5	0,5 %
JUMLAH PRODUK TERJUAL (%)	4	4 %	4	4 %	1,5	1,5 %
TOTAL II	10	10%	10	10 %	3,5	3,5 %
<b>III. ASPEK ADMINISTRASI LAPORAN PERHITUNGAN</b>						
1. TAHUNAN	0,08	0,08%	0,08	0,08%	0,03	0,03%
2. RANCANGAN RKAP	0,05	0,05%	0,05	0,05%	0,02	0,02%
3. LAPORAN PERIODIK	0,05	0,05%	0,05	0,05%	0,02	0,02%
4. KINERJA PKBL						
- EFEKTIFITAS PENYALURAN	0,05	0,05%	0,05	0,05%	0,01	0,01%
- TINGKAT KOLEKTIBILITAS	0,02	0,02%	0,02	0,02%	0,01	0,01%
TOTAL III	0,25	0,25%	0,25	0,25%	0,09	0,09%
[TOTAL SKOR	23,59	24,02 %	15,3 2	15,75 %	15,032	15,49 %
<b>TINGKAT KESEHATAN PERUSAHAAN</b>						

## BAB IV

### INDIKATOR KINERJA KUNCI PELAKSANA OPERASIONAL

NO	INDIKATOR KPI	SATUAN	FORMULA	RKAP Tahun Mendatang		RKAP Terakhir	
				TARGET	BOBOT (%) (NILAI)	CAPAIAN	NILAI
<b>A. KEUANGAN &amp; PASAR</b>				22.0		22.7	
1	Pertumbuhan Pendapatan dan Jumlah Produk Terjual	%	$\frac{\text{Penjualan th berjalan} \times 100\%}{\text{Penjualan th sebelumnya}}$	3,56653968	3,566	2,43055556 <sub>1</sub>	2,43
2	Pertumbuhan asset	%	$\frac{\text{Penjualan th berjalan} \times 100\%}{\text{Penjualan th sebelumnya}}$	1,31237559	1,312	1,00073099 <sub>1</sub>	1
3	DST.						
<b>B. FOKUS PELANGGAN</b>				22.0		18.6	
4	Loyalitas Pelanggan	%	$\frac{\text{Jumlah pelanggan yang sama dg thn sblmnya} \times 100\%}{\text{Jumlah pelanggan thn sblmnya}}$	3,56653968	3,566	2,43055556 <sub>1</sub>	2,43
5	Meningkatkan Pesanan	%	$\frac{\text{Pesanan Masuk th berjalan} \times 100\%}{\text{Pesanan Masuk th sebelumnya}}$	1,31237559	1,312	1,00073099 <sub>1</sub>	1
6	DST.						
<b>C. FOKUS EFEKTIFITAS PRODUK DAN PROSES</b>				18.0		12.0	
7	Investasi	%	$\frac{\text{Realisasi Program Investasi th berjalan} \times 100\%}{\text{Rencana Program Investasi th berjalan}}$				
8	Tingkat Pemenuhan Pesanan	%	$\frac{\text{Total Penjualan th berjalan} \times 100\%}{\text{Total Order Masuk}}$				
9	DST.						
<b>D. FOKUS TENAGA KERJA</b>				15.0		6.0	
10	Peningkatan Kompetensi Pegawai	%	$\frac{\text{Realisasi jml karyawan memperoleh sertifikasi} \times 100\%}{\text{Rencana jml karyawan memperoleh sertifikasi}}$	20,03316748	20	4	4
11	Produktifitas Usaha	%	$\frac{\text{Laba Kotor} \times 100\%}{\text{Biaya Usaha (tidak termasuk beban bunga)}}$	20,03316748	20	4 <sub>1</sub>	4
12	DST.						
<b>E. KEPEMIMPINAN, TATA KELOLA &amp; TANGGUNG JAWAB KEMASYARAKATAN</b>				15.0		11.3	
13	Penyampaian Laporan Elektronik (Portal BUMN)	%	$\frac{\text{Jumlah Laporan yang disampaikan kepada Kementerian BUMN Lengkap & Tepat waktu} \times 100\%}{\text{Total Laporan yang disampaikan}}$				
14	Indeks GCG	SKOR	Hasil Penilaian Implementasi GCG > Hasil Penilaian tahun Sebelumnya				
15	DST.						
<b>F. AGEN PEMBANGUNAN</b>				10.0			
16	Tenaga Kerja Lokal untuk Proyek di Daerah	%	$\frac{\text{Realisasi jml tenaga kerja lokal proyek di daerah} \times 100\%}{\text{Total tenaga kerja proyek di daerah}}$				
17	TKDN Produk / KPI Outcome	%	$\frac{\text{Total Pengadaan Barang Lokal} \times 100\%}{\text{Total Pengadaan Barang Lokal dan Import}}$				
18	DST.						

**BAB V**  
**RENCANA KERJA SAMA**

**A. RENCANA KERJA SAMA USAHA**

**1. Pihak-Pihak**

Pihak	BUM Desa	Pihak BRI
Kewajiban	Mengelola produk dan layanan brilink	Menyediakan produk dan layanan brilink
Hak	Menerima keuntungan dari pembagian fee brilink	Menerima keuntungan dari pembagian fee brilink

**2. Sumber Daya yang Dikerjasamakan**

Sumber Daya	Lokasi	kedudukan hukum/ kepemilikan/penguasaan	Peruntukan dalam Kerja Sama

**3. Besaran Investasi**

No	Kebutuhan Biaya	Peruntukan	Pihak yang Menanggung Biaya
1	Rp. ....		
2	Rp. ....		

**4. Bentuk Kerja Sama**

- sewa-menyewa,
- kerja sama pemanfaatan,
- pengembangan layanan atau fitur usaha.

**5. Proyeksi Keuangan dan Pembagian Hasil Usaha**

**B. RENCANA KERJA SAMA NON USAHA**

**1. Pihak-Pihak**

Pihak	BUM Desa	Pihak ....
Kewajiban	1.	1.
Hak		

**2. Sumber Daya yang Dikerjasamakan**

Sumber Daya	Lokasi	kedudukan hukum/ kepemilikan/penguasaan	Peruntukan dalam Kerja Sama

**3. Kebutuhan Biaya**

No	Kebutuhan Biaya	Peruntukan	Pihak yang Menanggung Biaya

**4. Bentuk Kerja Sama**

- transfer teknologi, ilmu pengetahuan, seni dan kebudayaan;
- peningkatan kapasitas sumber daya manusia;

**BAB VI**  
**RENCANA KEGIATAN DAN KEBUTUHAN**

**A. Usaha/Barang/Jasa yang Akan Dikembangkan**

Usaha yang akan dikembangkan yaitu di bidang perdagangan dan jasa meliputi pembangunan ruko desa dengan penyediaan beberapa produk unggulan yang akan dikedepankan, penyewaan Ruko desa dan Toko Pupuk Desa, serta Pusat oleh-oleh.

**B. Kebutuhan dari Usaha/Barang/Jasa**

No	Jenis Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
1	Usaha Perbengkelan dan Sparpat	1	250.000.000,-	250.000.000,-
2	Toko Pupuk Desa	1	100.000.000,-	100.000.000,-
3	Pangkangl Lpg	1	150.000.000,-	150.000.000,-
4	Pusat Oleh-oleh	1	30.000.000,-	30.000.000,-

**C. Rencana Lokasi**

Dengan berbagai pertimbangan lokasi yang paling strategis adalah di jln KKA yang telah tersedia. Dikarenakan lokasi tersebut sangat strategis, dekat dengan desa pusat keramaian.

**D. Kebutuhan Tenaga Kerja**

Perencanaan tenaga kerja sangat penting untuk terwujudnya usaha yang sehat dan berjalan baik. Perencanaan tenaga kerja adalah salah satu faktor yang paling dasar dalam suatu usaha. Tapi dalam penentuan tenaga kerja kita harus memiliki kriteria tertentu sesuai dengan kebutuhan

Dengan beberapa kegiatan usaha yang akan dilaksanakan, tenaga kerja yang dibutuhkan adalah 5 orang. Namun dikarenakan adanya keterbatasan beberapa hal, memutuskan untuk sementara waktu yang terjun langsung dalam kegiatan usaha tersebut adalah anggota BUMdesa itu sendiri. Untuk kedepannya kebutuhan tenaga kerja akan dianalisa sesuai dengan perkembangan kegiatan usaha.

**E. Analisis Persaingan Usaha**

Persaingan usaha sangat biasa terjadi, sebagai pelaku usaha perlu mempertimbangan dan mengamati kunggulan dan kelemahan pelaku usaha lainnya. Sebagai pelaku usaha kita perlu menyikapi persaingan usaha yang terjadi.

Pelaku usaha yang terdapat di perencanaan lokasi yang akan digunakan memiliki beberapa kekurangan diantaranya :

- Tempat yang kurang nyaman dan instagramabale
- Tempat yang kurang luas dan parkir yang terbatas
- Kurangnya produk unggulan yang dipasarkan
- Kurangnya jasa Penyewaan Tenda dan Hammock

Keunggulan pelaku usaha lainnya adalah :

- Keramah tamahan penjual terhadap pembeli
- Menujukan sisi tradisionalisme

## **F. Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran dengan perhitungan biaya pemasaran yang dibutuhkan mengacu pada:

- Strategi tempat (Place): meletakkan keunggulan pada lokasi usaha; Lokasi usaha terletak di area POM Mini dan perkemahan; Tempat yang strategis dan luas
- Strategi harga (price): berfokus pada keunggulan harga; Harga yang terjangkau oleh semua kalangan pelaku ekonomi;
- Strategi produk: mengutamakan keunggulan produk atau jasa; Produk atau jasa yang menarik dan belum ada sebelumnya
- Strategi promosi: melalui media sosial

## **G. Perkiraan modal usaha**

Modal usaha yang dibutuhkan sebesar Rp. 530.000.000,00- dengan rician :

- a. Modal Usaha Perbengkelan Sparpat RP. 250.000.000,00-
- b. Modal Toko pupuk desa Rp. 100.000.000,00-
- c. Modal Penyediaan Pangkalan LPG Rp. 150.000.000,00-
- d. Pusat Oleh-oleh Rp 30.000.000,00-

## **II. Perkiraan perhitungan keuntungan usaha**

- Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP)
- Penentuan Harga Jual
- Perkiraan Laba Kotor
- Perkiraan Laba Bersih

### **I. Alokasi Laba Usaha**

Alokasi laba akan berbeda setiap bulannya bergantung pada pemasukan, tetapi persentase alokasinya sama. Persentase alokasi tidak selalu baku karena disesuaikan dengan kebutuhan pemilik usaha.

### **J. Perkiraan Return on Investment**

Secara sederhana, Return on Investment (ROI) adalah laba atas investasi yang dihitung berdasarkan hasil pembagian dari pendapatan yang dihasilkan dengan besaran modal yang ditanam. Dengan kata lain, ROI juga berarti uang yang diperoleh atau hilang pada suatu investasi. Dalam hal ini, investasi dapat mengacu pada modal, aset, serta anggaran biaya investasi. Yang perlu diperhatikan adalah apabila ROI bernilai negatif, maka investasi tersebut harus dipertimbangkan kembali sebab bernilai kerugian. Sebaliknya, ROI bernilai positif adalah yang memberikan keuntungan dalam bisnis.

Bintang Permata, 04 Agustus 2023

Direktur



**MUHAMMAD ZAINI BAIT**