



## **SUPPORTING ACTIVITIES DALAM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: SUATU LANGKAH AWAL PADA BUMDes RANCABANGO, KECAMATAN TAROGONG KALER, KABUPATEN GARUT**

**Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming  
Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana\*, Lyvia Manuela Sandra**

*\*e-mail: meyliana\_oy@yahoo.com*

Universitas Kristen Maranatha  
Jln. Prof. Drg. Suria Sumantri No.65 Bandung, Jawa Barat.

*Diserahkan tanggal 2 Oktober 2021, disetujui tanggal 22 Oktober 2021*

### **ABSTRAK**

Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Program Studi Magister Akuntansi Universitas Kristen Maranatha ini bertujuan untuk melanjutkan program pendampingan dalam rangka mengembangkan potensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Desa Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut, Jawa Barat. Khususnya pada tahun 2021 ini, fokus pendampingan BUMDes dilakukan melalui aktivitas mendesain *supply chain management* untuk mendistribusikan produk unggulan desa-desa di kota Garut yang rencananya akan didistribusikan ke pihak *end-user*, termasuk di kota Bandung. Aktivitas desain *supply chain* ini akan mendorong terbentuknya *value chain* yang berguna untuk mengidentifikasi kegiatan utama dalam menciptakan nilai kepada pelanggan dan kegiatan dukungan yang terkait. Selanjutnya, penciptaan nilai ini memungkinkan struktur biaya dapat dikelola dengan baik untuk menawarkan kemampuan harga yang kompetitif. Selain itu, fungsi atau unsur dalam *value chain* juga dapat meningkatkan diferensiasi dalam mendukung penetapan harga jual yang lebih tinggi. Melalui program pendampingan ini diharapkan dapat memperkuat kontribusi BUMDES Rancabango bagi penduduk desa.

**Kata kunci: BUMDes Rancabango, program pendampingan, value chain.**

### **ABSTRACT**

This community service implemented by the Master of Accountancy program of Maranatha Christian University concentrates to resume the mentoring program in order to develop the potential of Village-Owned Enterprises (BUMDes) in Rancabango Village, Tarogong Kaler District, Garut Regency, West Java. Specifically in year 2021, the plan of assisting BUMDes is to design supply chain management activities in order to distribute superior products to villages in the city of Garut which are arranged to be distributed to end-users, including in the city of Bandung. This supply chain design activity will encourage the formation of a value chain which is useful for identifying key activities in creating value to customers and related-support activities. Furthermore, this value creation allows the cost structure to be properly managed to offer competitive pricing capabilities. In addition, functions or elements in the value chain can



*Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

also increase differentiation in support of higher selling prices. Through this mentoring program, it is hoped that the contribution of BUMDES Rancabango to the villagers is strengthened.

**Keywords:** *BUMDes Rancabango, mentoring program, value chain.*

## PENDAHULUAN

Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas Bisnis, Universitas Kristen Maranatha mengembangkan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat. Secara spesifik, Program Studi mengembangkan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Jawa Barat, Garut. BUMDes menjadi prioritas PkM fakultas karena keberadaannya yang strategis dalam menolong kemajuan perekonomian desa dan dukungan pemerintah yang tinggi. BUMDes adalah lembaga usaha desa yang dikelola secara swadaya oleh masyarakat dan aparat desa dengan memanfaatkan potensi desa untuk menumbuhkan perekonomian di setiap desa. Secara khusus, Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 39 Tahun 2010 mendefinisikan BUMDEs sebagai berikut:

"BUMDes adalah usaha desa yang dibentuk/didirikan oleh pemerintah desa yang kepemilikan modal dan pengelolannya dilakukan oleh pemerintah desa dan masyarakat."

Kemudian, pembentukan dan pelaksanaan BUMDes ini juga didasarkan pada UU No. 6 Tahun 2014 tentang Desa, Peraturan

Pemerintah No. 43/2014 tentang peraturan pelaksanaan UU No. 6/2014 tentang Desa sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah No. 47 Tahun 2015, UU No. 32/2004 tentang Pemerintah Daerah, dan Peraturan Menteri Desa, Untuk semakin memperkuat keberadaan BUMDes, menerbitkan Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi (Permendes) No.4 Tahun 2015 tentang pendirian, pengurusan dan pengelolaan dan pembubaran BUMDes.

Keberadaan BUMDes ini diharapkan mampu menjadi pilar kesejahteraan bangsa dan menuju kehidupan desa yang otonom sesuai dengan UU No. 6/2014 (Marwan Jafar- Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi, 2018). Secara umum, BUMDes memiliki dua arti penting. Pertama, secara komersil, kehadiran BUMDes dapat meningkatkan penghasilan masyarakat setempat dan juga membuka lapangan pekerjaan yang baru dan mengurangi pengangguran sehingga urbanisasi juga dapat berkurang secara perlahan. Kedua, secara pelayanan publik, BUMDes diharapkan mampu berkontribusi di bidang

layanan sosial, seperti pemberian beasiswa, layanan rumah sakit, dan lain-lain.

Sejak tahun 2018, Program Studi Magister Akuntansi berusaha untuk menolong BUMDes di Kecamatan Tarogong Kaler, Garut. Inisiasi yang dilakukan adalah mulai dari memetakan potensi dan permasalahan BUMDes (12 desa) sampai pada kegiatan pelatihan dan pendampingan usaha (3 desa prioritas: Rancabango, Sukajadi, dan Sirnajaya). Kemudian pada tahun 2019, tim dari Program Studi mengimplementasikan beberapa program spesifik untuk tiga desa prioritas. Misalnya di Desa Rancabango, tim menolong kepala desa untuk melakukan proses perekrutan pengurus BUMDes karena SDM (Sumber Daya Manusia) yang terbatas. Dari 12 orang yang diakses untuk menjadi pengurus, ada 3 yang terpilih menjadi calon pengurus untuk seterusnya ditindaklanjuti oleh kepala desa. Contoh lain di Desa Sukajadi, tim menolong BUMDes di dalam membuat studi kelayakan bisnis untuk usaha air siap minum berbasis *chlorine dioxide*. Sedangkan di Desa Sirnajaya, tim memberikan pelatihan pengelolaan keuangan dan pendampingan usaha pom bensin mini. Setiap kegiatan yang dilakukan pada tahun 2019 ini diinisiasi didasarkan pada peta potensi dan masalah BUMDes yang dilakukan pada tahun 2018.

Pada tahun 2021 ini, tim berusaha untuk mengembangkan usaha BUMDes dengan mendisain *supply chain management* untuk

mendistribusikan produk unggulan desa-desa di Garut ke pasar kota, seperti Bandung. PkM ini secara khusus menghasilkan disain *supply chain management supporting activities* terhadap produk-produk unggulan dari Garut yang rencananya akan didistribusikan ke pihak *end-user*, termasuk di kota Bandung.

#### **A. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Apa sajakah produk unggulan yang dapat dikelola oleh BUMDES Rancabango sebagai potensi usaha?
2. Apa sajakah rekomendasi *supply chain management* yang diberikan untuk dapat meningkatkan potensi usaha BUMDes Rancabango sehingga dapat memperkuat kontribusi BUMDes Rancabango bagi penduduk desa?

#### **B. Tujuan Pengabdian Masyarakat**

Tujuan dalam pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Pengabdian masyarakat ini bermaksud untuk membantu memetakan produk unggulan yang dapat dikelola oleh BUMDes Rancabango sebagai potensi usaha.
2. Pengabdian masyarakat ini bermaksud untuk memberikan rekomendasi desain *supply chain management* guna meningkatkan potensi usaha BUMDes Rancabango yang dimaksudkan untuk

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

memperkuat kontribusi BUMDES Rancabango bagi penduduk desa.

### C. KAJIAN TEORI

#### Value Chain

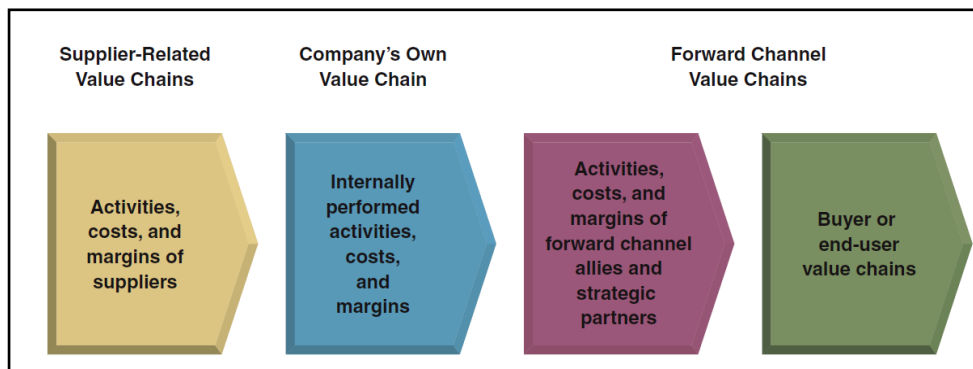
Perusahaan tidak terkecuali BUMDes dalam beroperasi untuk proses menciptakan nilai kepada pelanggan dan mendapatkan keuntungan harus memperhatikan value chain. Value chain akan mengidentifikasi kegiatan utama dalam menciptakan nilai kepada pelanggan dan kegiatan dukungan yang terkait, sehingga struktur biaya dapat di kelola dengan baik untuk menawarkan kemampuan harga yang kompetitif dan

fungsi/unsur dalam *value chain* dapat meningkatkan diferensiasi yang dapat mendukung harga jual yang lebih tinggi.

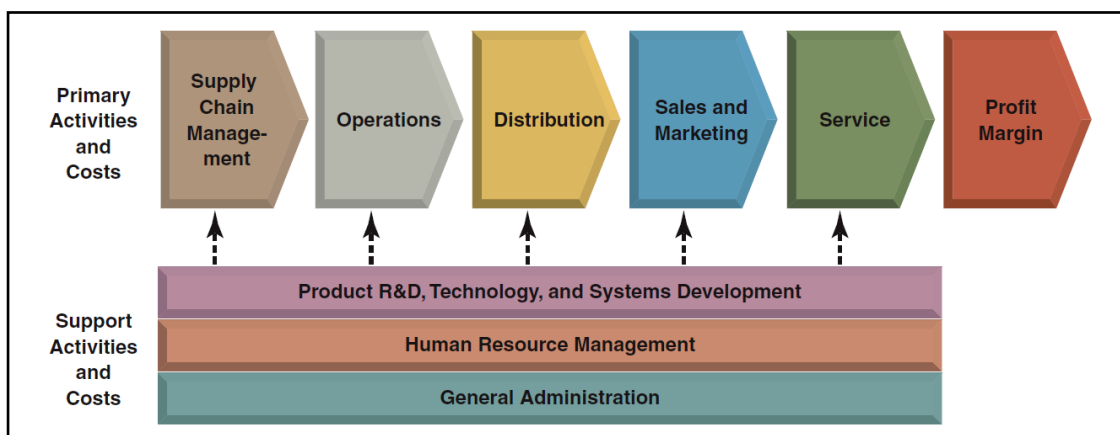
Menurut Thompson, et al (2016) *value chain* dalam industri (Gambar 1) ada tiga sistem utama yaitu:

1. Value chain pemasok dalam industri.
2. Value chain nilai internal perusahaan.
3. Value chain saluran perantara untuk penyampaian nilai kepada pelanggan.

*Value chain internal* perusahaan terdiri dari *prime activity* dan *supporting activity* seperti digambarkan dalam Gambar 2.



Gambar 1. Keterkaitan Infrastruktur Teknologi Informasi dan Sumber Daya Manusia



Gambar 2. Keterkaitan Infrastruktur Teknologi Informasi dan Sumber Daya Manusia.

Perusahaan perlu mengintegrasikan dengan baik seluruh aktivitas di value chain yang ada, yaitu supplier related value chain di eksternal perusahaan dengan aktivitas value chain di internal perusahaan berupa aktivitas supply chain management, dan forward channel value chain di eksternal perusahaan dengan aktivitas value chain di internal perusahaan berupa aktivitas distribusi, pemasaran dan penjualan serta purna jual. Proses integrasi membutuhkan infrastruktur teknologi terutama teknologi informasi. Teknologi informasi sebagai alat bantu menghubungkan keseluruhan value chain yang akan menciptakan proses produksi yang mendukung menciptakan harga yang kompetitif dan dapat meningkatkan diferensiasi yang dapat mendukung harga jual yang lebih tinggi.

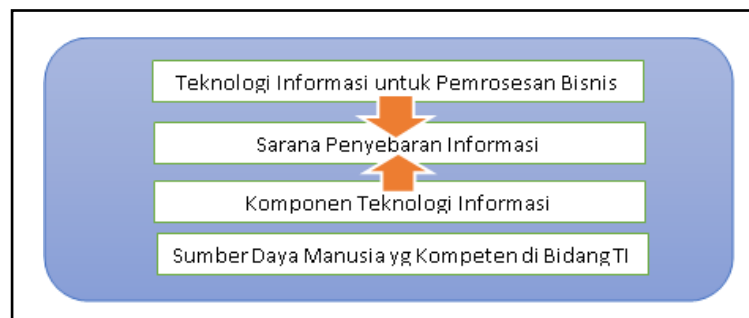
#### D. PENGEMBANGAN TEKNOLOGI

##### Infrastruktur Perusahaan

Perekonomian saat ini didorong oleh pembangunan infrastruktur yang mendukung teknologi. Istilah ekonomi digital menjadi

dikenal oleh masyarakat luas untuk memperlihatkan bahwa penggunaan teknologi memberikan kontribusi terhadap perekonomian. Penggunaan teknologi dalam perekonomian menggerakkan kegiatan kewirausahaan yang memanfaatkan teknologi informasi untuk mengembangkan dan menjual produk (Sudarso et al., 2015).

Infrastruktur teknologi informasi saat ini diyakini dapat mendukung kegiatan atau keberhasilan suatu perusahaan atau organisasi. Infrastruktur teknologi informasi meliputi perangkat keras, perangkat lunak, peralatan komunikasi, dan sarana pendukung lainnya, serta sumber daya manusia yang memiliki kompetensi di bidang teknologi dan informatika. Struktur infrastruktur teknologi informasi terbagi mencakup tiga hal, yaitu komponen teknologi informasi, sarana penyebaran informasi, dan teknologi informasi pengolah transaksi bisnis (Tyoso, 2016). Gambar 3 menyajikan struktur infrastruktur teknologi informasi dihubungkan dengan sumber daya manusia (Tyoso, 2016).



Gambar 3. Keterkaitan Infrastruktur Teknologi Informasi dan Sumber Daya Manusia.

*Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

Penggunaan infrastruktur teknologi informasi ini diharapkan memberikan beberapa manfaat, seperti (Tyoso, 2016):

1. Penghematan waktu yang diperlukan untuk memasarkan produk baru, sehingga berpengaruh terhadap bidang keuangan yang dapat mempercepat perputaran modal di dalam sebuah perusahaan.
2. Pelaksanaan proyek bisnis pada biaya yang rendah, karena biaya teknologi informasi dibiayai secara sentral.
3. Keluwesan pemakaian infrastruktur teknologi informasi, baik yang diharapkan maupun tidak.

Suatu unit bisnis dikatakan berhasil jika infrastruktur teknologi informasi memenuhi kebutuhan bisnis lebih cepat dan lebih murah dibandingkan pesaingnya.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Usaha mikro, kecil dan menengah umumnya memiliki pegawai dalam jumlah sedikit dan kebanyakan pemilik merangkap sebagai manajer. Banyak literatur yang mengemukakan bahwa keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah didunia bisnis ditentukan oleh kepiawaian manajemen dalam pengelolaan bisnis dan transparansi, namun pada kenyataannya saat ini keberhasilan dari usaha mikro, kecil dan menengah ditentukan oleh perkembangan teknologi (Rahman et al, 2016). Kemudahan

penggunaan teknologi oleh manajemen juga sangat menentukan tingkat keberhasilan operasi bisnis dalam menggunakan teknologi yang dimiliki, sebagai contoh penggunaan online shop platform juga menentukan peningkatan penjualan dari produk yang dijual oleh usaha mikro, kecil dan menengah.

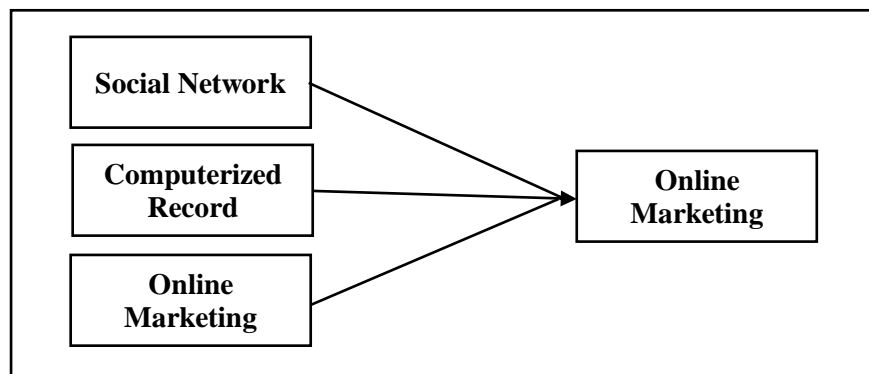
Manajemen sumber daya manusia sangat diperlukan untuk ditingkatkan demi mendukung keberhasilan penggunaan teknologi 4.0. Kemampuan manajemen suatu usaha mikro, kecil dan menengah akan sangat membantu kesuksesan bisnis baik dari dalam hal pemasaran, pengembangan produk maupun administrasi serta dapat meningkatkan keberlanjutan usaha. Sumber daya manusia yang digunakan dalam usaha mikro, kecil dan menengah perlu ditingkatkan kapabilitasnya melalui pelatihan yang memadai dalam penggunaan teknologi.

### **Pengembangan Teknologi**

Pengembangan teknologi 4.0 sangat dirasakan penting saat ini terlebih untuk pengembangan bisnis untuk sektor usaha kecil dan menengah yang mana pengembangan teknologi ini memerlukan inovasi yang mampu digunakan dengan mudah dan murah untuk bisnis sektor usaha kecil dan menengah (Rahman et al, 2016; Prasanna et al, 2019). Teknologi sendiri pada dasarnya mengacu kepada mesin, alat

dan instrument untuk mempercepat operasi bisnis (Rahman, Yaacob & Radzi, 2014; Rahman et al, 2016) sedangkan inovasi merupakan usaha untuk menanamkan budaya menciptakan sesuatu yang baru dan berharga baik berupa produk atau jasa baru, proses produksi, struktur atau sistem administrasi (Tseng, 2014; Rahman et al, 2016). Secara umum bisnis untuk sektor usaha kecil dan menengah masih dirasakan sangat kurang dalam memanfaatkan teknologi, namun teknologi semakin berkembang pesat terutama teknologi 4.0.

Inovasi dibagi menjadi empat jenis yakni produk, proses, pasar dan organisasi (Littunen, 2010). Setiap jenis tersebut bergantung pada perkembangan teknologi hingga perkembangan teknologi kearah social networking, akses informasi melalui internet, dan juga mesin yang digunakan dalam operasi bisnisnya (Rahman et al, 2016). Perkembangan teknologi mampu mendukung kelangsungan hidup usaha mikro, kecil dan menengah seperti yang telah digambarkan pada Gambar 4 dibawah ini.



Gambar 4. Perkembangan Tekhnologi Sebagai Pendukung Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Sumber: Mytelka & Farinelli, 2000; Beke, 2000; Lee et al., 2012; Padachi, 2012; Jagongo & Kinyua, 2013; Notre & Silva, 2014; Naude et al., 2014; Choban et al., 2015.

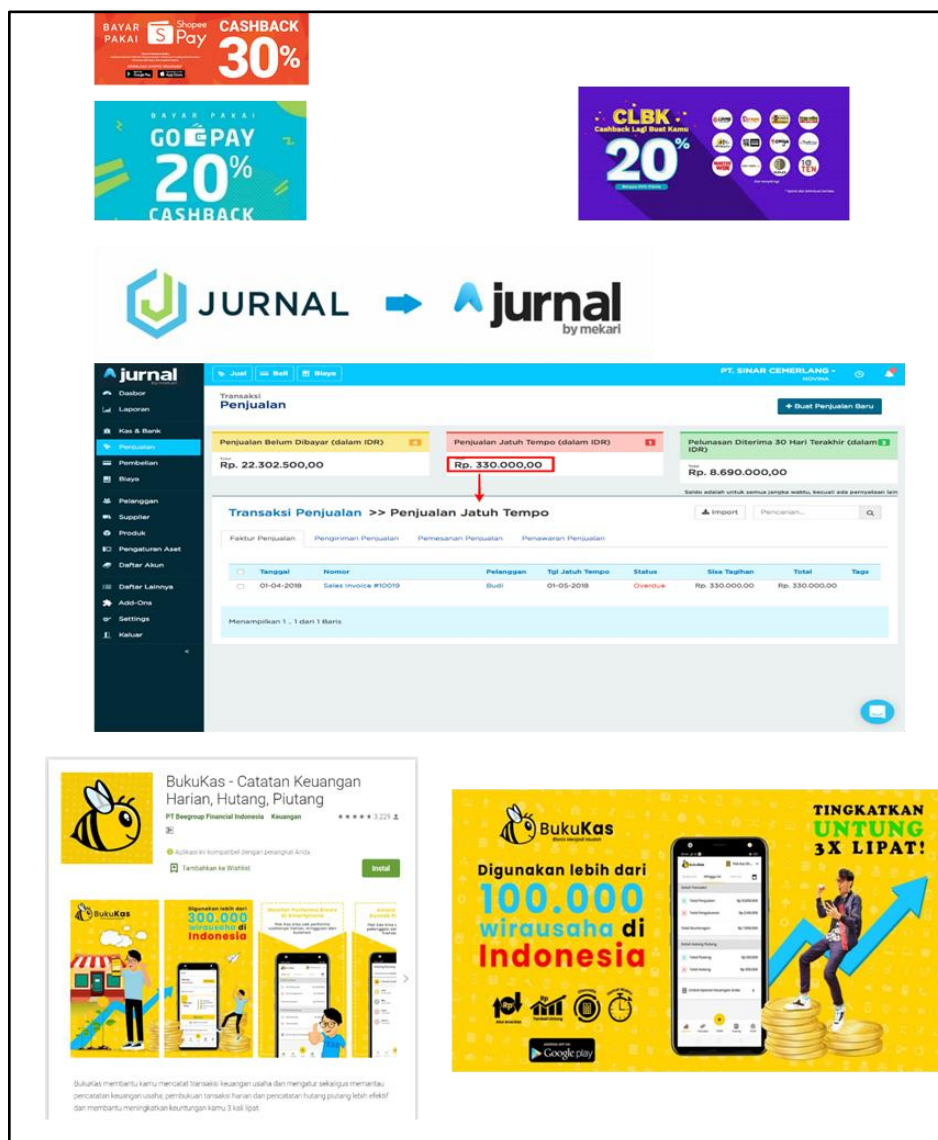
Saat ini *social networking* mampu untuk mendukung pengenalan produk di masyarakat secara masif dengan biaya yang tidak mahal (Choban et. al., 2015) seperti membayar selebgram untuk memperkenalkan produk dalam instastory. Administrasi bisnis seperti pencatatan untuk transparansi juga dapat ditingkatkan dengan menggunakan aplikasi pencatatan bisnis yang tersedia di masyarakat, seperti: aplikasi Jurnal yang

dikembangkan oleh Mekari maupun Buku Kas yang dikembangkan oleh PT Beegroup Financial Indonesia (dapat didownload di Playstore). Manajemen yang kuat dalam melakukan pengelolaan bisnis serta transparansi yang kuat akan mampu menjamin kelangsungan dan perkembangan bisnis yang lebih maju. Konsumen juga dapat dimudahkan dalam hal melakukan pembayaran atas produk yang dibeli melalui Shopee

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

Pay, Go Pay, dan Ovo yang dapat dipadukan dengan teknik pemasaran yang menawarkan cashback bagi penggunanya. Hal ini akan memudahkan dan menarik minat konsumen serta menambah pengalaman konsumen dalam melakukan pembelian produk atau jasa yang ditawarkan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Online

marketing seperti Online Shop juga mampu meningkatkan pemasaran produk secara lebih luas di masyarakat dengan biaya yang tidak mahal seperti: Facebook Ads, maupun Instagram Ads. Dengan adanya kedua platform tersebut memerlukan usaha yang tidak besar dengan biaya yang tidak mahal.

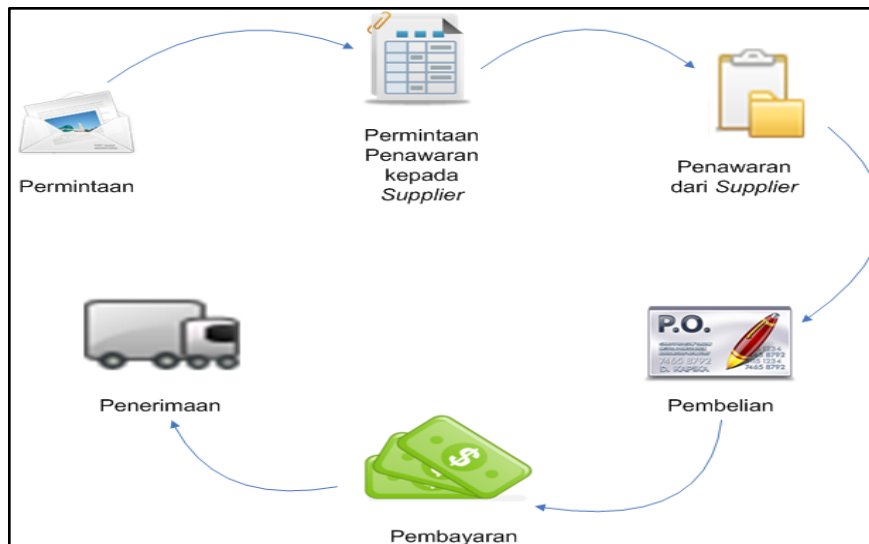


Gambar 5. Platform Teknologi untuk Penjualan.



Pemanfaatan teknologi dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah akan mampu meningkatkan kualitas proses bisnis yang lebih reliabel dan transparan seperti misalnya proses bisnis dari permintaan kepada supplier, pembelian barang atau jasa oleh konsumen, pembayaran hingga penerimaan barang. Sistem ini akan berjalan sangat efektif jika didukung

oleh teknologi yang sesuai dengan usahanya dan tidak terlepas dari biaya yang dikeluarkan untuk membeli suatu teknologi tersebut. Biaya yang dikeluarkan dalam hal pengembangan teknologi dalam pengembangan suatu usaha merupakan suatu investasi yang berharga dalam jangka Panjang yang dapat mendukung kemajuan usaha.



Gambar 6. Siklus Bisnis

### Pengadaan Barang dan Jasa

Teknologi juga mampu untuk memudahkan pengadaan barang dari pemasok (supplier) kepada industri. Dengan adanya teknologi yang memadai dan handal maka penggunaan sistem pengadaan yang berbasis teknologi ini akan mampu mempercepat proses pengadaan barang dalam

industri serta manajemen akan dapat dengan mudah dan cepat mengetahui jumlah dan kuantitas barang yang tersedia dalam gudang dan pengambilan keputusan yang tepat dalam menentukan kuantitas pengadaan barang digudang. Pemantauan (monitoring) yang baik akan mampu untuk meningkatkan pengelolaan barang dalam

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

gudang suatu industri. Pengadaan barang menggunakan e-procurement akan mampu mengembangkan keberlanjutan usaha suatu industri dan merupakan alat yang sangat efisien jika digunakan dalam industri dan mampu menciptakan green public procurement (Melon and Spruk, 2020).

## **METODE PELAKSANAAN**

### **A. Objek Pengabdian kepada Masyarakat**

Objek dalam pengabdian masyarakat ini adalah BUMDes Rancabango yang terletak di Desa Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut, Provinsi Jawa Barat.

### **B. Metode dan Prosedur Penelitian**

Pengabdian masyarakat ini menggunakan metode dan prosedur penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh BUMDes Rancabango dan potensi yang dimiliki oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) di sekitar BUMDes Rancabango Metode spesifik yang dilakukan adalah Studi Lapangan (*field study*), *Focus Group Discussions* (FGD) dan *Coaching Interaktif Learning* dengan pengurus BUMDes.

Pendekatan-pendekatan yang dilakukan oleh tim kami untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang terdapat di BUMDes Rancabango yaitu:

1. Tim abdimas membentuk dan melakukan FGD untuk pemetaan dan pembagian tugas masing-masing sebelum melakukan diskusi dengan pengurus BUMDes.
2. Tim berdiskusi dengan Ketua BUMDes untuk mendapatkan gambaran umum tentang permasalahan BUMDes Rancabango.
3. Tim melakukan observasi mengenai setiap produk yang akan diperjualbelikan melalui BUMDes untuk mendapatkan informasi mengenai kualitas produk dan masalah-masalah umum lainnya.
4. Melakukan FGD dengan para pengurus BUMDes untuk mengkonfirmasi semua permasalahan yang telah diobservasi pada tahap sebelumnya dan memetakan apa yang harus dilakukan oleh BUMDes ke depannya sehubungan menggunakan metode *Value Chain Management* (VCM).
5. Evaluasi bersama antara Tim FGD Universitas Kristen Maranatha.

### **C. Jenis dan Sumber Data**

Sumber data yang dikumpulkan dan dianalisis pada penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini yaitu informasi yang diperoleh langsung melalui diskusi langsung dengan pengurus BUMDes mengenai jenis produk yang akan

diperjualbelikan, kapasitas produksi, jumlah dan letak UKM yang memproduksi, permasalahan yang selama ini dihadapi seperti pengepakan dan pengiriman, dan pemasaran. Proses diskusi untuk mencari informasi tersebut dilakukan secara langsung kepada Pengurus BUMDes dengan menggunakan media zoom (daring). Sumber data sekunder yang digunakan dalam abdimas ini didapatkan dari berbagai sumber seperti studi literature, seperti buku, jurnal, dll.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini dikelola dengan menggunakan teknik analisis deskriptif, yaitu menjelaskan secara sistematis hasil diskusi dan observasi produk yang telah dilakukan. Beberapa langkah yang dilakukan dalam proses analisa data deskriptif menurut Moleong (2007) dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar foto dan sebagainya. Setelah ditelaah, langkah selanjutnya adalah reduksi data, penyusunan satuan, kategorisasi dan yang terakhir adalah penafsiran data. Analisa deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai jenis-jenis produk yang akan dijual, kapasitas produksi, jumlah UKM yang memproduksi, permasalahan yang selama ini dihadapi. Untuk mengidentifikasi

kompetensi UKM yang ada disekitar BUMDes Rancabango, kami menggunakan pendekatan value chain management yang berfokus pada kelompok aktivitas-aktivitas pendukung (*supporting activities*). Kelompok aktivitas pendukung terdiri atas: *firm infrastructure, human resources management, technology development, procurement*.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Penentuan Unit Usaha BumDes Rancabango**

Desa Rancabango merupakan suatu Desa yang terletak di Kota Garut yang memiliki hasil desa yang dapat dijual atau dipasarkan di Kota Garut maupun di luar Kota Garut. Hasil wawancara tim pengabdian Maksi Universitas Kristen Maranatha dengan ketua BumDes Rancabango menghasilkan informasi beberapa produk yang dapat diperjualbelikan di lingkungan kota Garut maupun di luar kota Garut, yaitu:

1. Produk makanan, berupa baso ataupun makanan *frozen food* lainnya
2. Kerajinan khas kota Garut, seperti kerajinan akar wangi, miniature domba garut, gendang.
3. Produk pertanian, seperti sayur-sayuran dan buah-buahan

Setelah tim pengabdian sepakat dengan Ketua BumDes Rancabango, maka berikutnya tim pengabdian akan mendampingi dalam pengelolaan unit usaha BumDes Rancabango, khususnya dalam hal menentukan

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

manajemen strategis yang tepat dalam BUMDes Rancabango dan mendampingi dalam mengelola pemasaran produk BumDes Rancabango.

## **B. Infrastruktur Perusahaan**

Infrastruktur teknologi informasi saat ini diyakini dapat mendukung kegiatan atau keberhasilan suatu perusahaan atau organisasi. Dalam BUMDes desa Rancabango, infrastruktur teknologi lebih kearah penyimpanan karena produk yang akan dikelola oleh BUMDes ini adalah produk barang jadi yang diterima dari berbagai supplier yang ada di desa Rancabango. Metode penyimpanan yang direkomendasi adalah freezer (lemari pendingin) dan rak penyimpanan. Untuk produk makanan yang tidak tahan lama sebaiknya disimpan dalam freezer dan di vacuum, dan untuk produk makanan yang dapat disimpan dalam suhu ruangan, dapat disimpan di rak-rak penyimpanan dengan menggunakan plastik. Teknik penyimpanan yang lain dapat menggunakan box *styrofoam* atau *bubble wrap*, disesuaikan dengan jenis makanan dan ketahanannya.

Begitu juga untuk produk kerajinan dapat disimpan didalam kotak kayu dan untuk produk agrikultur dapat disimpan di dalam palstik atau kardus. Saat ini *Supply Chain Management*, lebih berfokus untuk produk makanan.

## **C. Manajemen Sumber Daya Manusia**

Manajemen sumber daya manusia sangat diperlukan untuk ditingkatkan demi mendukung keberhasilan penggunaan teknologi 4.0. Kemampuan manajemen suatu usaha mikro, kecil dan menengah akan sangat membantu kesuksesan bisnis baik dari dalam hal pemasaran, pengembangan produk maupun administrasi serta dapat meningkatkan keberlanjutan usaha. Sumber daya manusia yang digunakan dalam usaha mikro, kecil dan menengah perlu ditingkatkan kapabilitasnya melalui pelatihan yang memadai dalam penggunaan teknologi. Manajemen Sumber daya manusia dalam BUMDes ini dapat dibagi menjadi:

1. Inbound and operation: menangani pemasok dan persediaan barang.
2. Marketing and Sales: bagian pemasaran dan penjualan produk-produk yang dikelola oleh BUMDes.
3. Outbound and Services: menangani distribusi barang agar sampai ke konsumen dan menangani pelayanan setelah penjualan kepada konsumen.

## **D. Teknologi**

Rekomendasi teknologi yang dapat digunakan atas produk-produk yang akan dipasarkan oleh BUMDes antara lain:

1. Melalui social media: Instagram dan WA business
2. Form order: WA business dan menggunakan google form.

3. Pembayaran: menggunakan join account atau menggunakan jasa pihak ketiga.
4. Pengantaran: menggunakan jasa JN, J&T Express atau jasa-jasa lainnya.

#### E. Procurement

Produk-produk unggulan yang ditawarkan akan dijual oleh BUMDes antara lain:

1. Makanan: Ketan goreng, dan baso aci komplit.
2. Agrikultur: gula semut, alpukat Garut.
3. Souvenir: gendang dan miniature domba Garut.

Produk-produk ini dengan berjalannya waktu akan terus berkembang sesuai dengan kesiapan dari BUMDes Rancabango dalam menjual produk-produk unggulan dari Garut kepada konsumen.

Keberhasilan BumDes sangat ditentukan oleh strategi yang akan diambil oleh pengelola BUMDes. Pengelola BUMDes ketika memikirkan strateginya harus berfokus pada tiga hal, yaitu ekonomi, efektivitas, dan efisiensi. BUMDes Rancabango beserta dengan tim pengabdian bersama-sama berdiskusi untuk menentukan strategi yang tepat dengan menggunakan analisis SWOT, yaitu teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*). Berikut adalah hasil dari analisis SWOT di BUMDes Rancabango:

1. *Kekuatan (Strengths)*: tim pengabdian menanyakan kepada pengelola BUMDes Rancabango apa saja sumber daya atau ciri khas yang dimiliki oleh Desa Rancabango, diperoleh ada 3 jenis produk yang menjadi daya Tarik dari Desa Rancabango, yaitu produk makanan, produk kerajinan khas Garut, dan produk pertanian.
2. *Kelemahan (Weakness)*: yaitu tim pengabdian menanyakan kendala yang dialami oleh pengelola BUMDes saat akan memasarkan atau menjual produknya. Misalnya untuk penjualan produk makanan maka harus diperhatikan jangka waktu atau durasi keawetan makanan. Contoh lainnya adalah saat akan memasarkan produk pertanian, pengelola BUMDes masih kesulitan dalam mengirimkan produk pertanian ke luar Kota Garut dengan biaya yang efisien.
3. *Peluang (Opportunities)*: tim pengabdian menemukan peluang untuk memasarkan produk-produk ciri khas kota Garut yang akan dijual oleh pihak pengelola BUMDes Rancabango, misalnya dengan memasarkan produk pertanian atau produk makanan bisa menggunakan ekspedisi yang biayanya efisien.
4. *Ancaman (Threats)*: tim pengabdian melihat apakah ada ancaman dalam pemasaran produk BUMDes

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

Rancabango, seperti ketika memasarkan produk makanan dengan menggunakan ekspedisi harus diperhatikan waktu pengantarannya, jangan sampai melebihi durasi waktu keawetan makanan tersebut.

### F. Analisis SWOT dan Komponen Strategi Bisnis

Metode pengembangan BUMDES yang sudah dibahas sebelumnya akan menghasilkan dua output utama, yaitu

analisis SWOT dan Komponen Strategis Bisnis.

Analisis SWOT akan membantu mengetahui BUMDES terhadap:

1. Dimana posisi BUMDES, apakah kearah kelemahan atau kearah keunggulan?
2. Apa aspek yang menarik dan tidak menarik dari situasi bisnis BUMDES?

Secara lengkap isi dari analisis SWOT dari Thompson, et al (2016) tergambar dalam Gambar 7 di bawah ini:



Gambar 7. Isi dari Analisis SWOT

### G. Pemasaran Produk BumDes Rancabango

Keberhasilan BUMDes selain dipengaruhi oleh strategi yang tepat dalam mengelola BUMDes, tetapi juga sangat ditentukan oleh bagaimana pihak BUMDes dalam mengelola pemasaran produk BUMDes. Tim pengabdian BUMDes Rancabango memberikan pendampingan kepada BUMDes

Rancabango dalam memasarkan produknya. Tim BUMDes Rancabango mulai memikirkan strategi pemasaran yang tepat seperti memperkenalkan produknya kepada konsumen melalui media apa, bagaimana cara pengiriman barang yang tepat supaya sampai ke konsumen dalam kondisi baik.

Pemasaran produk saat ini, terutama dimasa pandemic Covid-19 sangat

dipengaruhi oleh teknologi informasi. Teknologi informasi memudahkan pertemuan antara produsen dengan konsumen tanpa tatap muka secara langsung, hal ini biasa dikenal dengan penjualan secara online. Hal ini tentu saja didukung oleh fasilitas atau infrastruktur teknologi informasi yang tepat. Hanya kendala yang dialami adalah infrastruktur yang belum memadai di BUMDes Rancabango. Infrastruktur teknologi informasi harus didukung bukan hanya oleh perlengkapan teknologinya tetapi juga oleh sumber daya manusia yang mempunyai kompetensi yang memadai di bidang penggunaan atau pemanfaatan teknologi.

Tim pengabdian berusaha untuk membantu dalam menjembatani keterbatasan yang dimiliki oleh BUMDes Rancabango dengan cara mendampingi pengelola BUMDes Rancabango khususnya dalam memasarkan produknya yang menggunakan atau memanfaatkan teknologi informasi. Tim pengabdian memberikan beberapa alternatif bagi pengelola BUMDes Rancabango dalam memasarkan produknya dengan memberikan alternatif ekspedisi dalam melakukan pengiriman barang kepada konsumen. Tim pengabdian juga membantu pengelola BUMDes Rancabango dalam memasarkan produknya menggunakan media internet sehingga produk dapat dikenal oleh masyarakat luas.

## SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat BUMDes Rancabango ini menghasilkan:

1. Produk unggulan yang dapat dikelola oleh BUMDES Rancabango adalah berupa :
  - a. Cenderamata (souvenir), kerajinan akar wangi, miniatur domba Garut, dan sebagainya
  - b. Makanan olahan (*Frozen food*) seperti lempeng goreng, baso aci, dan sebagainya
  - c. Bahan hasil pertanian (*healthy food*) seperti sayuran, buah-buahan, dan sebagainya
2. Kelompok aktivitas pendukung terdiri atas: *firm infrastructure, human resources management, technology development, procurement.*
3. Infrastruktur perusahaan: Dalam BUMDes desa Rancabango, infrastruktur teknologi lebih kearah penyimpanan karena produk yang akan dikelola oleh BUMDes ini adalah produk barang jadi yang diterima dari berbagai supplier yang ada di desa Rancabango. Metode penyimpanan yang direkomendasi adalah freezer (lemari pendingin) dan rak penyimpanan. Untuk produk makanan yang tidak tahan lama sebaiknya disimpan dalam freezer dan di vacuum, dan untuk produk makanan yang dapat disimpan dalam suhu ruangan, dapat

Sumarsono, I Nyoman Agus Wijaya, Santy Setiawan, Joni, Maria Natalia, Tan Ming Kuang, Herman Kambono, Yuliana Gunawan, Meyliana, Lyvia Manuela Sandra: *Supporting Activities dalam Supply Chain Management: Suatu Langkah Awal pada BUMDes Rancabango, Kecamatan Tarogong Kaler, Kabupaten Garut.*

- disimpan di rak-rak penyimpanan dengan menggunakan plastik. Teknik penyimpanan yang lain dapat menggunakan box styrofoam atau bubble wrap, disesuaikan dengan jenis makanan dan ketahanannya.
4. Begitu juga untuk produk kerajinan dapat disimpan didalam kotak kayu dan untuk produk agrikultur dapat disimpan di dalam palstik atau kardus.
  5. Manajemen Sumber Daya Manusia: Manajemen Sumber Daya Manusia dalam BUMDes ini dapat dibagi menjadi:
    - a. Inbound and operation: menangani pemasok dan persediaan barang.
    - b. Marketing and Sales: bagian pemasaran dan penjualan produk-produk yang dikelola oleh BUMDes.
    - c. Outbound and Services: menangani distribusi barang agar sampai ke konsumen dan menangani pelayanan setelah penjualan kepada konsumen.
  6. Teknologi
  7. Rekomendasi teknologi yang dapat digunakan atas produk-produk yang akan dipasarkan oleh BUMDes antara lain:
    - a. Melalui social media: Instagram dan WA business
    - b. Form order: WA business dan menggunakan google form.
    - c. Pembayaran: menggunakan join account atau menggunakan jasa pihak ketiga.
    - d. Pengantaran: menggunakan jasa JN, J&T Express atau jasa-jasa lainnya.
  8. Procurement
  9. Produk-produk unggulan yang ditawarkan akan dijual oleh BUMDes antara lain:
    - a. Makanan: Ketan goreng, dan baso aci komplit.
    - b. Agrikultur: gula semut, alpukat garut.
    - c. Souvenir: gendang dan miniatur domba garut.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Beke, J. (2010). Review of International Accounting Information Systems. *Journal of Accounting and Taxation*, 2 (2), 25-30.
- Choban, Oskenbayev, Aman & Youssuf, (2015). Role of Social Networks on Entrepreneurship in Kazakhstan. *Proceedings of 8th Asia-Pacific Business Research Conference*.
- Jagongo, A. & Kinyua, C. (2013). The Social Media and Entrepreneurship Growth. *International Journal of Humanities and Social Science*, 3 (10), 213-227.
- Lee, Y., Shin, J. & Park, Y. (2012). The changing pattern of SME's innovativeness through business



- model globalization. *Technological Forecasting & Social Change*, 79, 832–842.
- Littunen, M. V. H. (2010). Types of innovation, sources of information and performance in entrepreneurial SMEs. *European Journal of Innovation Management*, 13 (2), 128 – 154.
- Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Penerbit Offset, Bandung
- Mytelka & Farinelli, (2000). Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness. *Discussion Papers*, 1 -35.
- Mélon, L. and Spruk, R. (2020). The impact of e-procurement on institutional quality, *Journal of Public Procurement*, Vol. 20 No. 4, pp. 333-375. <https://doi.org/10.1108/JOPP-07-2019-0050>
- Naude, P., Zaefarian, G., Tavani, Z. N., Neghabi, S. & Zaefarian, R. (2014). The influence of network effects on SME performance *Industrial Marketing Management*, 43, 630-641.
- Nobre, H. & Silva, D. (2014). Social Network Marketing Strategy and SME Strategy Benefits. *Journal of Transnational Management*, 19 (2), 138-151.
- Padachi, K. (2012). Factors Affecting the Adoption of Formal Accounting Systems by SMEs. *Business and Economics Journal*, 2012.
- Prasanna, R., Jayasundra J., Gamage S. K., Ekanayake, E., Rajapakshe, P., Abeyrathne, G. (2019). Sustainability of SMEs in the Competition: A Systemic Review on Technological Challenges and SME Performance. *Journal of Open Innovation*.
- Rahman, N., Yaacob, Z. & Radzi, R. M. (2014). Determinants of successful financial management among micro entrepreneur in Malaysia. *Journal of Asian Scientific Research*, 4 (11), 631-639.
- Rahman, A. N., Yaacob, Z. and Radzi, M. R. (2016). An Overview of Technological Innovation on SME Survival: A Conceptual Paper. 6th International Research Symposium in Service Management, IRSSM-6 2015, 11-15 August 2015, UiTM Sarawak, Kuching, Malaysia.
- Sudarso, Andriasan, dkk. (2020). *Konsep E-Business*. Cetakan Kesatu. Yayasan Kita Menulis.
- Tseng, C. (2014). Technological innovation capability, knowledge sourcing and collaborative innovation in Gulf Cooperation Council countries. *Innovation: Management, Policy & Practice*, 16 (2), 212-223.
- Thompson, A.A., Peteraf, M.A, Gamble, J.E, Strickland III, A.J. (2016). *Crafting and Executing Strategy, The Quest For Competitive Advantage, Concept and Case*. Twintitth Edition. McGraw-Hill Education, 2 Penn Plaza, New York, NY 10121
- Tyoso, Jaluanto Sunu Punjul. (2016). *Sistem Informasi Manajemen*. Cetakan Kesatu. Yogyakarta: