

## Kegiatan Pendampingan dalam Meningkatkan Penjualan Pada Badan BUMDES Barokah Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu

### *Strengthening Activities of Business Strategy to Increase Sales at the Barokah BUMDES Agency, Gadingrejo District, Pringsewu Regency*

Eliza Delicia <sup>1</sup>, Dwi Asri Siti Ambarwati <sup>2</sup>, Nindytia Puspitasari Dalimunthe <sup>3\*</sup>,  
Sri Hasnawati <sup>4</sup>, Aida Sari <sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Bandar Lampung, Indonesia

\*Koresponden Penulis: [nindytia.puspitasari@feb.unila.ac.id](mailto:nindytia.puspitasari@feb.unila.ac.id)

#### **Article History:**

Received: 30 Juli 2023

Revised: 15 Agustus 2023

Accepted: 20 September 2023

**Keywords:** BUMDES, SWOT

Analysis, Business Capital Canvas

**Abstract:** Bumdes Barokah is a village business entity that operates in the business of selling goats. Since April 2021, BUMDes Barokah has experienced difficulties in generating income. This causes BUMDes Barokah not to run as expected so there was a need for a business strategy so that business activities at BUMDes could develop and BUMDes could achieve the desired results. The aim of this activity is to assist BUMDES in finding and implementing the right business strategy to increase sales. The technique used to find the right business strategy is by using SWOT analysis and the Business Model Canvas (BMC). The results of the SWOT analysis found that sales outside of holidays were low and there were competitors who could threaten the BUMDes goat sales business. It is hoped that the results of this activity can be an input for BUMDes in terms of business strategies to increase sales at BUMDes Barokah.

#### **Abstrak**

Bumdes Barokah merupakan badan usaha desa yang bergerak dalam usaha penjualan kambing. Sejak bulan April 2021 BUMDes Barokah mengalami kesulitan untuk memperoleh pendapatan, sebab tidak adanya penjualan dari hasil kambing yang ditanak. Hal ini menyebabkan BUMDes Barokah tidak berjalan sesuai yang diharapkan. Selama pengelolaan unit usaha BUMDes Barokah tidak memiliki pendapatan dikarenakan belum adanya penjualan pada BUMDes Barokah sehingga perlu adanya strategi bisnis agar kegiatan usaha pada BUMDes dapat berkembang dan BUMDes dapat mencapai hasil yang diinginkan. Tujuan kegiatan ini adalah untuk membantu BUMDES dalam menemukan dan mengimpelmentasikan strategi bisnis yang tepat dalam meningkatkan penjualan kambing. Teknik yang digunakan untuk menemukan strategi bisnis yang tepat dengan menggunakan analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC). Hasil dari analisis SWOT ditemukan bahwa penjualan diluar hari raya rendah dan adanya pesaing yang dapat mengancam usaha penjualan kambing BUMDes. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat menjadi salah satu masukan bagi BUMDes dalam hal strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan pada BUMDes Barokah.

**Kata Kunci:** BUMDES, Analisis SWOT, Business Modal Canvas

## **PENDAHULUAN**

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) artinya, suatu lembaga/badan perekonomian desa yang berbadan hukum dibentuk dan dimiliki oleh Pemerintah Desa, dikelola secara ekonomis mandiri dan profesional dengan modal seluruhnya atau sebagian besar merupakan kekayaan desa yang dipisahkan. BUMDes sendiri dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan di mana selanjutnya dapat memperkuat Pendapatan Asli Desa (PADes), memajukan perekonomian desa, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Usaha Desa adalah jenis usaha yang berupa pelayanan ekonomi desa seperti usaha jasa, penyaluran bahan pokok, perdagangan hasil pertanian, perdagangan hasil peternakan, serta industri dan kerajinan rakyat. Modal BUMDes berasal dari pemerintah desa, tabungan masyarakat, bantuan pemerintah, pemerintah provinsi, dan pemerintah kabupaten/kota, pinjaman dan/atau kerja sama usaha dengan pihak lain. Menurut Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa pasal 87 ayat 1, fungsi BUMDes adalah sebagai lembaga yang mampu mendayagunakan segala potensi ekonomi, kelembagaan perekonomian, serta potensi SDA dan SDM. Untuk mengembangkan usaha desa, maka diperlukan strategi bisnis agar kegiatan usaha yang berjalan di desa tetap berlangsung dan untuk mencapai target yang diharapkan.

Menurut Joewono (2012: 3) mengatakan bahwa strategi bisnis adalah strategi mencapai tujuan yang sering dianalogikan dengan strategi catur, yang dimana sistematisa berfikir, penyusunan rencana, kesigapan melangkah, keberanian mengambil resiko dan gairah untuk memenangkan pertandingan merupakan beberapa karakteristik permainan catur yang relevan dengan praktek pengelolaan bisnis. Strengths (Kekuatan) dan Weakness (Kelemahan) adalah berasal dari internal, hal – hal yang dapat dikontrol dan dapat berubah. Opportunities (Peluang) dan Threats (Ancaman) adalah hal eksternal yang mempengaruhi bisnis atau hal-hal yang terjadi di luar pada pasar yang lebih besar.

Selain SWOT, Business Model Canvas (BMC) juga bisa digunakan untuk mengembangkan strategi bisnis. Merupakan sebuah strategi manajemen yang digunakan untuk membantu merancang sebuah perencanaan bisnis perusahaan. Perencanaan tersebut harus didasarkan oleh beberapa hal seperti infrastruktur, keuangan, pelanggan, nilai perusahaan dan produk. BMC ini sendiri pada awalnya diciptakan oleh Alexander Osterwalder di tahun 2005. BMC ini akan lebih mudah untuk membantu memvisualisasikan ide atau konsep bisnis yang sedang dilakukan. Sembilan fundamental bisnis yang digunakan dalam pembuatan Business

Model Canvas : Customer Segments (Segmentasi Konsumen), Value Proposition (Proposisi Nilai), Channels (Saluran Atau Media), Customer Relationship (Hubungan Dengan Konsumen), Revenue Stream (Aliran Pendapatan), Key Resources (Sumber Daya), Key Activities (Aktivitas Yang Dijalankan), Key Partner (Kerja Sama Partner), Cost Structure (Struktur Biaya).

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu merupakan usaha desa yang salah satunya bergerak di bidang penjualan kambing. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah membeli kambing pertama kali untuk di ternak pada bulan April 2021. Ternak kambing menjadi komoditas unggulan dikarenakan memiliki prospek yang baik, lebih cepat berkembang biak, mudah beradaptasi dengan lingkungan setempat, dagingnya relatif digemari masyarakat, serta memiliki harga yang relatif lebih stabil. Ternak kambing berkontribusi cukup tinggi dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi daging serta pemenuhan gizi masyarakat.

Selain itu kambing juga menghasilkan produk lain seperti susu, kulit, urin dan feses yang bermanfaat. Peternakan kambing merupakan salah satu usaha peternakan yang umum dilakukan oleh peternak rakyat baik sebagai pekerjaan sampingan maupun sebagai pekerjaan pokok. Sejak bulan April 2021 BUMDes Barokah tidak memiliki pendapatan, sebab tidak adanya penjualan dari hasil kambing yang dternak. Hal ini menyebabkan BUMDes Barokah tidak berjalan sesuai yang diharapkan. Oleh karena itu Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu perlu memiliki strategi bisnis agar bisa mendapatkan banyak konsumen dan dapat meningkatkan penjualan kambing di BUMDes Barokah.

Tujuan kegiatan ini adalah untuk membantu BUMDES dalam menemukan dan mengimpelmentasikan strategi bisnis yang tepat dalam meningkatkan penjualan kambing Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas dan mengingat pentingnya strategi bisnis dalam suatu penjualan, maka penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dengan judul “Kegiatan Pendampingan dalam Meningkatkan Penjualan Pada Badan BUMDES Barokah Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu”

## **METODE**

Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan pendampingan bagi BUMDes Barokah dalam menggunakan analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) untuk menentukan strategi yang tepat sebagai upaya dalam meningkatkan penjualan kambing. Pendampingan ini dilakukan di BUMDes Barokah bersama dengan para dosen dan mahasiswa FEB Unila. Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan sosialisasi kepada pelaku BUMDes untuk mengetahui hambatan yang dialami. Kegiatan ini berlangsung selama dua bulan di BUMDes Barokah, Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu. Tahapan kegiatan ini digambarkan pada Gambar 1.



**Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pendampingan**



**Gambar 2. Foto Kegiatan Pendampingan BUMDes Barokah**

## HASIL

### a. Analisis SWOT

Analisis SWOT, strategi bisnis yang dilakukan oleh BUMDes Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu didasarkan pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi BUMDes Barokah.

#### 1. Kekuatan (Strength)

Kekuatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Kualitas kambing yang berada di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah sehat.
- b. Daging kambing yang berada di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah memiliki kualitas yang bagus.
- c. Kambing yang berada di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) diberi vitamin setiap bulannya.
- d. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah memiliki tempat ternak yang bersih.
- e. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah memiliki karyawan yang ramah-ramah.

#### 2. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Perawatan kambing yang kurang teliti karena memakan rumput yang sudah diberi disinfektan mengakibatkan kambing keracunan, diare, bahkan sampai mati.
- b. Kurangnya permintaan kambing yang drastis diluar hari Idul Adha dan Aqiqah.
- c. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah tidak mengelola pupuk dan susu kambing

#### 3. Peluang (Opportunity)

Peluang Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Permintaan kambing pada Idul Adha sebagai hewan qurban oleh masyarakat umum, sekolah, dan masjid meningkat.
- b. Disaat ada acara Aqiqah kambing di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah dicari oleh warga.

4. Ancaman (Threat)

Ancaman Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Parerejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Adanya usaha yang sejenis berpotensi mengancam penjualan kambing pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah.
- b. Adanya rasa takut kambing pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah di curi.

Strategi Bisnis BUMDes Barokah berdasarkan Analisis Matriks SWOT adalah perumusan strategi bisnis berdasarkan matriks SWOT. Berdasarkan data dari BUMDes Barokah dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis strategi bisnis berdasarkan matriks SWOT mempunyai empat alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan yang diperoleh dari analisis faktor SWOT. Hasil analisis matriks SWOT dapat dilihat pada table 1.

Tabel 1. Hasil Analisis Matriks SWOT

<b>SWOT</b>	<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas kambing yang sehat.</li> <li>2. Daging kambing dengan kualitas yang bagus.</li> <li>3. Tempat ternak kambing yang bersih.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perawatan kambing yang kurang teliti.</li> <li>2. Kurangnya permintaan kambing diluar hari Idul Adha dan Aqiqah.</li> <li>3. Tidak mengelola pupuk dan susu kambing.</li> </ol>
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>	<b><i>Strength Opportunity</i></b>	<b><i>Weakness Opportunity</i></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan kambing pada Idul Adha meningkat.</li> <li>2. Pada acara Aqiqah kambing dicari oleh warga.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pengecekan rutin terhadap kambing guna mempertahankan dan meningkatkan kualitas kambing.</li> <li>2. Mempertahankan kebersihan tempat ternak.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lebih teliti dalam memberi rumput kepada kambing.</li> <li>2. Melakukan promosi agar kambing tetap terjual diluar hari Idul Adha dan Aqiqah.</li> </ol>
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>	<b><i>Strength Threat</i></b>	<b><i>Weakness Threat</i></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya usaha yang sejenis yang berpotensi mengancam penjualan kambing BUMDes Barokah.</li> <li>2. Kambing takut dicuri.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pemasaran kambing.</li> <li>2. Lebih teliti dalam penjagaan kambing dengan mengunci seluruh kandang.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan perawatan kambing dengan memberi vitamin.</li> <li>2. Melakukan pengelolaan pupuk dan susu.</li> </ol>

*Sumber : diolah peneliti, 2022*

Strategi Bisnis yang dapat diterapkan oleh BUMDes Barokah Berdasarkan hasil analisis yang sudah dilakukan ternyata masih kurangnya strategi yang dilakukan oleh BUMDes Barokah. Menggunakan analisis SWOT seperti yang dijelaskan, maka dapat dijadikan pertimbangan bagi BUMDes Barokah untuk diterapkan sebagai strategi bisnis. Strategi tersebut merupakan Strength Opportunity (SO), Strength Threats (ST), Weakness Opportunity (WO), dan strategi Weakness Threats (WT). Berdasarkan keterangan pada tabel 4.1 tersebut dapat diketahui strategi yang tepat untuk dilaksanakan oleh BUMDes Barokah sebagai berikut:

1. Strategi Strength Opportunities (SO)

Strategi ini merupakan strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Dalam hal ini BUMDes menggunakan kekuatan yang dimilikinya untuk memanfaatkan peluang. Berikut ini rekomendasi strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan oleh BUMDes Barokah antara lain :

- a. Kualitas kambing yang bagus menjadi kekuatan untuk mempertahankan pelanggan agar tetap membeli kambing di BUMDes Barokah dan untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen.
- b. Mempertahankan kebersihan tempat ternak agar pelanggan bisa percaya terhadap kualitas kambing yang ingin di beli sehingga menjadi nilai lebih bagi pelanggan.

2. Strategi Strength Threats (ST)

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman. Dengan ini BUMDes berusaha memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Berikut ini rekomendasi strategi yang bisa menjadi pertimbangan untuk diterapkan BUMDes Barokah antara lain :

- a. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah harus meningkatkan pemasaran kambing agar tidak terancam penjualannya mengingat banyaknya pesaing, 24 dengan menggunakan banner dan menyebutkan keunggulan kambing agar saat konsumen datang yakin ingin membeli kambing di BUMDes Barokah.
- b. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah sebaiknya lebih teliti lagi dalam penjagaan kambing agar potensi kambing dicuri berkurang, dengan mengunci seluruh kandang dan melakukan pengecekan secara bergantian oleh karyawan BUMDes pada malam hari.

3. Strategi Weakness Opportunities (WO)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. BUMDes harus memanfaatkan peluang untuk menutupi kelemahan yang mereka miliki. Berikut ini rekomendasi strategi yang dapat menjadi pertimbangan BUMDes Barokah dalam melakukan strategi bisnis, antara lain :

- a. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah sebaiknya lebih teliti dalam memberi rumput kepada kambing, agar kambing tidak salah makan rumput lagi sehingga BUMDes Barokah tidak mengalami kerugian.
- b. Melakukan promosi agar kambing tetap terjual diluar hari Idul Adha dan Aqiqah, contohnya bekerja sama dengan penjual sate, dengan begitu BUMDes Barokah mendapatkan pelanggan tetap.

4. Strategi Weakness Threat (WT)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi yang dapat menjadi pertimbangan BUMDes Barokah antara lain :

- a. Meningkatkan perawatan kambing sehingga menghasilkan kambing yang berkualitas dan dapat menghadapi ancaman dari pesaing usaha sejenis.
- b. Melakukan pengelolaan pupuk dan susu kambing agar konsumen bertambah dan untuk penambahan pendapatan BUMDes.

**b. Business Model Canvas (BMC)**

Suatu strategi manajemen yang digunakan untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan dan keuangan. Business Model Canvas membantu memvisualisasikan ide atau konsep bisnis yang sedang dilakukan agar menghasilkan keuntungan bagi perusahaan atau organisasi. Untuk menganalisis model bisnis yang selama ini dijalankan oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah dan kemudian dipetakan dalam Business Model Canvas. Model bisnis ini mencakup Sembilan elemen diantaranya, Key Partner, Key Activities, Value Proposition, Customer Relationship, Customer Segmen, Key Resource, Chanel, Cost Structure dan Revenue Cost. Setiap elemen tersebut dianalisis untuk dapat memetakan Business Model Canvas yang dijalankan oleh BUMDes Barokah.

1. **Customer Segments** Customer Segments dari penjualan kambing BUMDes Barokah adalah warga desa Parerejo, pasar tradisional, dan lembaga takmir masjid untuk Qurban dan Aqiqah yang membutuhkan daging kambing.
2. **Value Propositions** Value Propositions dari BUMDes Barokah adalah adanya service free pengantaran minimal membeli 2 kambing sehingga konsumen dengan mudah untuk membeli kambing di BUMDes Barokah, terdapat penawaran discount yang menjadi nilai lebih, serta kualitas daging yang bagus.
3. **Chanel Pada elemen Chanel**, BUMDes Barokah menggunakan WhatsApp sebagai Chanel membeli kambing atau bisa datang langsung ke lokasi ternak.
4. **Customer Relationship** Pada elemen Customer Relationship BUMDes Barokah melakukan pelayanan yang baik dan ramah serta menerima kritik dan saran dari pelanggan.
5. **Revenue Streams** Revenue Streams BUMDes Barokah yaitu pendapatan yang didapatkan dari penjualan kambing. Setiap kambing dikenakan biaya Rp. 2.400.000 untuk jenis induk jantan, Rp. 2.000.000 untuk jenis induk betina, Rp. 1.000.000 untuk jenis anak jantan, Rp. 700.000 untuk jenis anak betina.

Gambar 3. Business Model Canvas yang dijalankan BUMDes Barokah

<b>8. Key Partnership</b> - Pemerintah desa.  - Pedagang daging di pasar.  - Pengurus BUMDes.  - Masyarakat	<b>7. Key Activities</b> - Menyediakan 4 jenis kambing.  - Menjaga pakan, kesehatan, keselamatan pada kambing.  <b>6. Key Resources</b> - Tempat, sebagai lahan area peternakan.  - Kambing yang ditenak.  - Pengurus BUMDes Barokah	<b>2. Value Propositions</b> - Adanya service free pengantaran minimal membeli 2 kambing.  - Terdapat penawaran discount.  - Kualitas daging kambing bagus.	<b>4. Customer Relationships :</b> - Warga desa Parerejo.  - Memberi pelayanan yang baik dan ramah.  - Menerima kritik dan saran.  <b>3. Channels :</b> - Via WhatsApp - Pasar tradisional. - Datang langsung ke lokasi ternak.	<b>1. Customer Segment :</b> - Warga desa Parerejo.  - Pasar tradisional.  - Lembaga takmir masjid untuk Qurban dan Aqiqah.
<b>9. Cost Structure :</b> - Gaji karyawan. - Vitamin, obat dan perlengkapan kambing. - Transportasi		<b>5. Revenue Streams :</b> - Penjualan kambing dari yang ada di desa.		

6. **Key Resources** **Key Resources** atau sumber daya utama BUMDes Barokah adalah kambing yang ditanak, tempat sebagai lahan area peternakan serta pengurus BUMDes Barokah.
7. **Key Activities** **Pada** elemen Key Activities atau aktivitas kunci BUMDes Barokah adalah menyediakan 4 jenis kambing dan menjaga pakan, kesehatan, keselamatan pada kambing.
8. **Key Partnership** Pada elemen Key Partnership atau hubungan kemitraan BUMDes Barokah yaitu bersama pemerintah **desa** dan pedagang daging di pasar.
9. **Cost Structure** Struktur biaya BUMDes Barokah adalah dari gaji karyawan, atau pengurus BUMDes Barokah, biaya vitamin, obat dan perlengkapan kambing, serta biaya transportasi pengantaran kambing ke pelanggan atau pasar.

## **DISKUSI**

Hasil kegiatan pengabdian ini merumuskan beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh BUMDes untuk membantu dalam peningkatan penjualan kambing. Analisis strategi dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT dan Business Canvas Model (BMC). SWOT adalah singkatan dari Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats, dan dapat dianalisis sebagai suatu proses, di mana tim manajemen mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja perusahaan dan bisnis. Kekuatan dalam analisis SWOT adalah kemampuan internal dan faktor positif dari perusahaan, yang relevan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan mereka dan melayani pelanggan mereka secara efisien (Eastwood et.al., 2016; Frada et.al., 2008). Kelemahan adalah faktor internal atau kendala yang mungkin menghambat atau menghambat kinerja suatu organisasi. Oleh karena itu, kekuatan dan kelemahan perusahaan merupakan unsur internal. Peluang dalam analisis SWOT adalah faktor atau fitur yang dapat menguntungkan atau memfasilitasi perusahaan bisnis yang memiliki hubungan dengan organisasi luar. Kesempatan adalah faktor eksternal yang melaluinya perusahaan dapat mengeksploitasi keunggulan mereka (Eastwood et.al., 2016).

Kanvas Model Bisnis sebagai templat untuk manajemen strategis berfungsi untuk pengembangan model bisnis baru atau dokumentasi model bisnis linier yang sudah ada (Braun et.al., 2021).

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis pada BUMDes Barokah Desa Pararejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu dengan melakukan analisis SWOT dan penerapan Business Model Canvas (BMC) belum berjalan dengan tepat. Berikut analisis SWOT yang dilakukan oleh BUMDes Barokah Desa Pararejo Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu : 1. Kekuatan (Strength) : Daging kambing yang berada di Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah memiliki kualitas yang bagus. 2. Kelemahan (Weakness) : Kurangnya permintaan kambing diluar hari Idul Adha dan Aqiqah. 3. Peluang (Opportunity) : Permintaan kambing pada Idul Adha sebagai hewan qurban oleh masyarakat umum, sekolah, dan masjid meningkat. 4. Ancaman (Threats) : Adanya usaha yang sejenis berpotensi mengancam penjualan kambing pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah. Berdasarkan hasil analisis SWOT tersebut terdapat kelemahan dan ancaman yang menghambat kegiatan operasional yang mengakibatkan minimnya penjualan pada BUMDes Barokah Desa Pararejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Barokah Desa Pararejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu sudah menerapkan 9 Elemen penting dalam Business Model Canvas (BMC) tetapi belum berdampak besar terhadap intensitas penjualan.

## **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat FEB Universitas Lampung mengucapkan terima kasih kepada BUMDes Barokah Desa Pararejo Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu atas kesediannya menjadi mitra.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Arrbey. Pearce II, J. A. (2008). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat
- Alexander Osterwalder, Y. P. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: Wiley.
- Braun, A. T., Schöllhammer, O., & Rosenkranz, B. (2021). Adaptation of the business model canvas template to develop business models for the circular economy. *Procedia Cirp*, 99, 698-702.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management Buku 1 Edisi 12*. Jakarta: Salemba Empat.
- Eastwood, Christy; Turner, Susan; Goodman, Melissa; and Ricketts, Kristina G. (2016) "Using a SWOT Analysis: Taking a Look at Your Organization (2016) Community and Economic Development Publications. 3. [https://uknowledge.uky.edu/ced\\_reports/3](https://uknowledge.uky.edu/ced_reports/3), Culp III et al. 2016.
- Frada Burstein, Clyde W. Holsapple, C.W. (2008) *Handbook on Decision Support Systems 1: Basic Themes*, Springer Science & Business Media, 22, Computers, 854pages.
- Galavan, R. (2014). *Doing Business Strategy*. Ireland: NuBooks.
- Griffin, R. W. (2007). *Bisnis*. Jakarta: Erlangga. Joewono, H. H. (2012). *The 5 Arrows of Strategy Management*. Jakarta
- Republik Indonesia. 2014. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Pasal 87 Ayat Tahun 2014 Tentang Fungsi BUMDes*. Jakarta. Pemerintah Daerah.