



PENINGKATAN KAPASITAS PENGURUS BUMDES DALAM PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS DI KABUPATEN PACITAN

Ferry Irawan¹⁾, Amrie Firmansyah²⁾, Suparna Wijaya³⁾, Jubaedah

¹⁾ ferryirawan@upnvj.ac.id, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

²⁾ amrie.firmansyah@upnvj.ac.id, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

³⁾ suparnawijaya@upnvj.ac.id, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

⁴⁾ jubaedah@upnvj.ac.id, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

* untuk penulis korespondensi

Abstract

This community service activity focuses on improving the capacity of Village-Owned Enterprises (BUMDes) managers in preparing effective business proposals. The program involves 100 BUMDes, consisting of Start-Up and Developing BUMDes in Pacitan Regency, with the aim of strengthening village economic independence through more professional business management. In this program, participants receive training covering crucial aspects of business proposal preparation, including market analysis, financial projections, and marketing strategies. This assistance not only aims to enhance the technical skills of BUMDes managers but also helps them prepare strategic documents capable of attracting external funding. The results of the activity show a significant improvement in the quality of the business proposals prepared, where the proposals are now more structured and include more comprehensive analyses. In addition, the use of digital technology in marketing was also part of the training, which is expected to expand market access for the products and services offered by BUMDes. Through this activity, it is hoped that BUMDes in Pacitan Regency can develop more independently and professionally and become key drivers of sustainable village economic development.

Keywords: BUMDes, Business proposal, Community service, Economic empowerment, Financial management

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada peningkatan kapasitas pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam menyusun proposal bisnis yang komprehensif dan efektif. Program ini melibatkan 100 BUMDes, yang terdiri dari BUMDes Rintisan dan BUMDes Pemula di Kabupaten Pacitan, dengan tujuan memperkuat kemandirian ekonomi desa melalui pengelolaan usaha yang lebih profesional. Dalam program ini, peserta menerima pelatihan yang mencakup aspek-aspek penting dalam penyusunan proposal bisnis, seperti analisis pasar, proyeksi keuangan, dan strategi pemasaran. Pendampingan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis pengurus BUMDes, tetapi juga membantu mereka mempersiapkan dokumen strategis yang dapat menarik pendanaan dari pihak eksternal. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kualitas proposal yang disusun, di mana proposal tersebut kini lebih terstruktur dan menyertakan analisis yang lebih komprehensif. Selain itu, penggunaan teknologi digital dalam pemasaran juga menjadi bagian dari materi yang diajarkan, yang diharapkan dapat memperluas akses pasar bagi produk dan jasa yang dihasilkan oleh BUMDes. Melalui kegiatan ini, diharapkan BUMDes di Kabupaten Pacitan dapat berkembang secara lebih mandiri dan profesional, serta mampu menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi desa yang berkelanjutan.

Kata Kunci: BUMDes, Pemberdayaan ekonomi, Pengabdian masyarakat, Pengelolaan keuangan, Proposal bisnis

PENDAHULUAN

Penyusunan proposal bisnis yang baik tetap merupakan aspek penting dalam pengembangan usaha Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan relevan dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2024 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa (Undang-Undang RI, 2024). Undang-undang ini menegaskan peran BUMDes dalam memanfaatkan potensi lokal guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Pengelolaan BUMDes yang profesional dan efektif, seperti yang diatur dalam Pasal 87A, bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi masyarakat desa, serta memberikan peluang untuk bekerja sama dengan pihak eksternal seperti badan usaha milik negara maupun swasta. Dengan adanya perubahan ini, penyusunan proposal bisnis yang komprehensif dan berkualitas sangat diperlukan agar BUMDes dapat berfungsi optimal dalam meningkatkan perekonomian desa, sesuai dengan semangat regulasi yang mendorong pemberdayaan dan kesejahteraan masyarakat desa. Namun, dalam praktiknya, BUMDes Rintisan dan Pemula di Kabupaten Pacitan masih menghadapi banyak tantangan, terutama dalam hal penyusunan proposal bisnis



yang komprehensif dan efektif. Proposal bisnis yang baik harus dapat menjelaskan kelayakan usaha secara menyeluruh, tetapi banyak pengurus BUMDes belum memiliki keterampilan yang memadai untuk melakukannya.

Menurut Arfiansyah et al. (2022), salah satu kunci utama keberhasilan usaha yang dijalankan oleh BUMDes adalah pengelolaan keuangan yang baik dan penyusunan proposal bisnis yang terstruktur. Proposal bisnis yang kuat harus mampu menarik perhatian investor dengan memberikan gambaran yang jelas mengenai potensi pasar, strategi produksi, dan proyeksi keuangan usaha. Sayangnya, banyak proposal yang disusun oleh pengurus BUMDes belum mencakup elemen-elemen tersebut, sehingga menyulitkan mereka untuk memperoleh pendanaan atau investasi dari pihak eksternal. Arfiansyah et al. (2023) juga menekankan bahwa proposal bisnis yang baik tidak hanya berfungsi sebagai dokumen internal, tetapi juga sebagai alat strategis yang dapat digunakan untuk menarik minat investor. Proposal yang lengkap harus mencakup semua aspek kelayakan usaha, seperti analisis pasar, proyeksi keuangan, dan strategi pemasaran yang terarah. Namun, tanpa dukungan dan pelatihan yang memadai, banyak pengurus BUMDes kesulitan menyusun proposal dengan kualitas seperti ini.

Program pendampingan yang dilaksanakan di Kabupaten Pacitan bertujuan untuk menjawab tantangan ini. Melalui pelatihan intensif, para pengurus BUMDes dibimbing untuk menyusun proposal bisnis yang lebih komprehensif dan berbasis data. Pelatihan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis penyusunan proposal, tetapi juga memberikan wawasan tentang pentingnya analisis pasar dan proyeksi keuangan yang akurat dalam mendukung pertumbuhan usaha BUMDes. Dengan pelatihan ini, diharapkan pengurus BUMDes dapat menyusun proposal bisnis yang layak dan dapat menarik investasi dari berbagai sumber pendanaan.

Salah satu tantangan terbesar dalam penyusunan proposal bisnis adalah kurangnya pemahaman pengurus BUMDes tentang bagaimana mempresentasikan potensi usaha mereka kepada calon investor. Nugroho & Setiono (2019) mengemukakan bahwa proposal yang tidak mencakup analisis pasar atau proyeksi keuangan yang jelas cenderung kurang menarik bagi investor. Oleh karena itu, pelatihan ini juga menekankan pentingnya menyusun proposal yang mencakup analisis yang mendalam tentang pasar, termasuk identifikasi target pasar dan analisis persaingan.

Selain itu, proyeksi keuangan merupakan elemen penting yang harus ada dalam proposal bisnis. Banyak pengurus BUMDes yang belum memahami bagaimana menyusun proyeksi pendapatan dan biaya secara akurat. Menurut Pelipa et al. (2021), proyeksi keuangan yang jelas dan realistis sangat diperlukan untuk memberikan gambaran kepada investor tentang potensi keuntungan usaha. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan alat bagi pengurus BUMDes untuk menyusun proyeksi keuangan yang lebih akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Tidak hanya dari segi teknis, program ini juga membahas tentang pentingnya strategi pemasaran dalam proposal bisnis. Satyaninggrat & Rahmah (2023) menyatakan bahwa strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan peluang usaha untuk berhasil di pasar. Dalam konteks ini, penggunaan teknologi digital juga diperkenalkan sebagai salah satu cara untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha BUMDes.

Dalam pelatihan ini, para pengurus BUMDes juga diajarkan untuk mempertimbangkan faktor risiko dalam penyusunan proposal bisnis. Rachma et al. (2023) menyatakan bahwa analisis risiko yang komprehensif dapat membantu usaha untuk lebih siap menghadapi tantangan di masa depan. Pengurus BUMDes didorong untuk memasukkan analisis risiko dalam proposal mereka, sehingga investor dapat memahami risiko yang mungkin dihadapi oleh usaha tersebut.

Selain itu, pentingnya menyertakan aspek legal dalam proposal bisnis juga menjadi bagian dari pelatihan. Sirait et al. (2023) menekankan bahwa legalitas usaha merupakan elemen



penting yang harus dipenuhi oleh BUMDes agar dapat beroperasi dengan aman dan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Dengan menyertakan informasi tentang status legal usaha, proposal bisnis akan menjadi lebih kuat dan dapat meningkatkan kepercayaan investor.

Program ini juga membantu pengurus BUMDes untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menyusun strategi jangka panjang bagi usaha mereka. Mulyana (2023) menyatakan bahwa strategi jangka panjang yang jelas dan terarah sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, pelatihan ini tidak hanya berfokus pada proposal bisnis jangka pendek, tetapi juga memberikan panduan tentang bagaimana menyusun rencana jangka panjang yang berkelanjutan.

Dengan pendekatan yang komprehensif ini, program pendampingan ini diharapkan dapat memberikan solusi bagi pengurus BUMDes di Kabupaten Pacitan untuk mengatasi tantangan dalam menyusun proposal bisnis yang layak. Proposal yang baik dapat membuka peluang bagi BUMDes untuk mendapatkan pendanaan, baik dari investor swasta maupun lembaga keuangan lainnya, yang pada akhirnya akan meningkatkan kemandirian ekonomi desa. Dengan demikian, program ini bertujuan untuk memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan ekonomi desa melalui peningkatan kapasitas pengurus BUMDes. Dengan proposal bisnis yang lebih baik, BUMDes diharapkan dapat menjadi motor penggerak utama dalam pembangunan ekonomi desa yang berkelanjutan, sesuai dengan visi yang diusung oleh Undang-Undang Desa.

METODE

Kegiatan pendampingan ini diawali dengan tahap observasi dan wawancara yang bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi oleh pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam menyusun proposal bisnis. Observasi dilakukan dengan mengunjungi beberapa BUMDes Rintisan dan Pemula di Kabupaten Pacitan, sementara wawancara melibatkan pengurus BUMDes, kepala desa, dan pihak terkait lainnya. Nugroho & Setiono (2019) menyatakan bahwa wawancara langsung merupakan metode yang efektif untuk menggali permasalahan mendasar yang dihadapi oleh pengurus BUMDes, terutama terkait dengan kemampuan teknis dalam penyusunan proposal bisnis.

Setelah identifikasi kebutuhan, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan teknis yang dilakukan dengan pendekatan partisipatif. Pengurus BUMDes diajak untuk menyusun proposal bisnis mereka sendiri dengan bimbingan dari tim dosen. Pendekatan ini dipilih untuk memastikan bahwa pengurus BUMDes tidak hanya memahami teori penyusunan proposal bisnis, tetapi juga mampu menerapkannya secara langsung dalam konteks usaha mereka. Pelatihan ini mencakup simulasi penyusunan proposal bisnis yang mencakup analisis kelayakan pasar, proyeksi keuangan, dan strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi lokal BUMDes.

Simulasi ini menjadi salah satu bagian penting dari pelatihan. Pengurus BUMDes diminta untuk menyusun proposal bisnis berdasarkan data riil yang mereka miliki, sehingga hasil simulasi lebih relevan dengan kondisi lapangan. Satyaninggrat & Rahmah (2023) menegaskan bahwa strategi pemasaran merupakan komponen penting dalam proposal bisnis, terutama di era digital yang memungkinkan pengusaha kecil seperti BUMDes untuk memanfaatkan platform digital guna memperluas pasar mereka. Oleh karena itu, pelatihan ini juga memberikan wawasan tentang penggunaan teknologi digital untuk pemasaran.

Penggunaan teknologi digital dalam pemasaran menjadi bagian integral dari strategi bisnis yang lebih komprehensif. Pengurus BUMDes diajarkan cara memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan produk mereka. Dengan demikian, diharapkan BUMDes tidak hanya mengandalkan pasar lokal tetapi juga mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Pelatihan ini mengedepankan pentingnya adaptasi teknologi sebagai salah satu faktor penentu keberhasilan usaha di era modern.



Selama pelatihan, pengurus BUMDes juga diberikan pemahaman tentang pentingnya proyeksi keuangan yang realistis dan terukur. Proyeksi ini mencakup estimasi pendapatan, biaya operasional, serta potensi keuntungan yang dapat dicapai. Proyeksi keuangan yang baik tidak hanya penting untuk menarik investor, tetapi juga membantu pengurus BUMDes dalam mengevaluasi kinerja usaha mereka secara berkala.

Setelah pelatihan selesai, tahap evaluasi dilakukan. Tim dosen memantau dan menilai proposal bisnis yang disusun oleh pengurus BUMDes setelah sesi pelatihan. Proposal-proposal ini dievaluasi berdasarkan kelengkapan analisis pasar, akurasi proyeksi keuangan, dan kelayakan strategi pemasaran yang diajukan. Evaluasi ini membantu mengidentifikasi area-area yang masih memerlukan perbaikan dan penguatan, sehingga pengurus BUMDes dapat terus meningkatkan kualitas proposal mereka.

Hasil evaluasi juga digunakan sebagai dasar untuk memberikan rekomendasi lebih lanjut kepada pengurus BUMDes. Rekomendasi ini mencakup penekanan pada aspek-aspek yang masih perlu diperbaiki, seperti peningkatan kualitas analisis pasar atau pengembangan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dengan evaluasi yang menyeluruh, program pendampingan ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas proposal bisnis yang disusun oleh BUMDes di Kabupaten Pacitan, sehingga mereka lebih siap untuk mengakses sumber pendanaan dan memperluas usaha mereka.



Gambar 1. Pembukaan dan Pengarahan oleh Kepala Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa, Kabupaten Pacitan



Gambar 2. Pembahasan penyusunan proposal bisnis untuk BUMDES

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kemampuan pengurus BUMDes di Kabupaten Pacitan, terutama dalam hal penyusunan proposal bisnis yang lebih komprehensif. Proposal yang sebelumnya hanya mencakup deskripsi umum tentang usaha kini telah mencakup analisis pasar yang lebih mendalam, proyeksi keuangan yang realistis, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan secara efektif. Peningkatan ini terlihat dari evaluasi yang dilakukan setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan. Pelipa et al. (2021) menekankan pentingnya proposal bisnis yang terstruktur dalam menarik pendanaan eksternal, baik dari investor maupun lembaga keuangan. Hal ini sangat relevan bagi BUMDes di Kabupaten Pacitan yang selama ini kesulitan dalam mengakses pendanaan karena kurangnya proposal yang komprehensif. Setelah mendapatkan pelatihan, pengurus BUMDes kini mampu menyusun proposal yang lebih baik dan sesuai dengan standar yang diharapkan oleh para investor.

Salah satu aspek yang menjadi fokus utama dalam pendampingan ini adalah pemahaman tentang analisis pasar. Sebelumnya, banyak BUMDes yang tidak menyertakan analisis pasar dalam proposal bisnis mereka, namun setelah pelatihan, mereka mulai menambahkan elemen-elemen penting seperti segmentasi pasar, analisis kompetitor, dan target pasar potensial. Peningkatan ini memberikan kejelasan lebih bagi calon investor mengenai potensi pasar yang dapat dimanfaatkan oleh BUMDes. Proyeksi keuangan juga menjadi komponen penting dalam proposal yang disusun. Sebelumnya, banyak pengurus BUMDes yang kesulitan membuat proyeksi keuangan yang realistis, namun setelah pendampingan, mereka mampu menyusun proyeksi yang lebih akurat, termasuk estimasi pendapatan, biaya, dan



keuntungan yang diharapkan. Dengan proyeksi keuangan yang lebih jelas, proposal bisnis yang disusun BUMDes lebih menarik bagi calon investor dan pemangku kepentingan lainnya.

Selain itu, penggunaan teknologi digital dalam pemasaran mulai diterapkan oleh beberapa BUMDes. Yaprimadi (2017) menyoroti bahwa pemasaran digital sangat penting dalam memperluas jangkauan pasar. BUMDes di Pacitan yang mengikuti pelatihan ini mulai memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan e-commerce untuk memasarkan produk mereka. Penerapan teknologi ini memungkinkan BUMDes untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Strategi pemasaran yang diajarkan dalam pendampingan ini juga mencakup penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan visibilitas usaha di pasar yang lebih luas. Satyaningrat & Rahmah (2023) menegaskan bahwa strategi pemasaran yang berbasis teknologi merupakan salah satu cara terbaik bagi BUMDes untuk bersaing di era digital. Dengan memanfaatkan teknologi ini, BUMDes dapat menjangkau konsumen yang sebelumnya sulit dijangkau melalui metode pemasaran konvensional.

Selain aspek pemasaran, pelatihan ini juga menekankan pentingnya manajemen risiko dalam pengelolaan usaha BUMDes. Sebelum pendampingan, banyak BUMDes yang belum memperhatikan analisis risiko dalam proposal bisnis mereka. Namun, setelah pelatihan, pengurus BUMDes mulai memasukkan komponen ini, termasuk identifikasi potensi risiko yang dihadapi dan strategi mitigasi yang dapat dilakukan. Hal ini sangat penting dalam meyakinkan investor bahwa usaha yang dijalankan oleh BUMDes memiliki perencanaan yang matang dan siap menghadapi berbagai tantangan.

Pendampingan juga mencakup aspek legalitas usaha. Sebelumnya, banyak BUMDes yang tidak memiliki izin usaha yang jelas atau tidak mencantumkannya dalam proposal bisnis mereka. Namun, setelah pelatihan, pengurus BUMDes mulai lebih sadar akan pentingnya aspek legal dalam pengelolaan usaha. Legalitas yang jelas memberikan jaminan keamanan bagi investor dan meningkatkan kepercayaan mereka terhadap usaha yang dijalankan oleh BUMDes. Selain peningkatan dalam penyusunan proposal bisnis, pelatihan ini juga berhasil meningkatkan kapasitas pengurus BUMDes dalam manajemen keuangan. Sebelum pelatihan, banyak pengurus yang tidak memiliki kemampuan dalam menyusun laporan keuangan yang akurat dan transparan. Namun, setelah mendapatkan pendampingan, mereka mampu menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar yang berlaku, sehingga memudahkan mereka dalam mengevaluasi kinerja usaha secara berkala.

Proses evaluasi yang dilakukan oleh tim dosen setelah pelatihan menunjukkan hasil yang positif. Pengurus BUMDes yang mengikuti pelatihan ini mampu menyusun proposal yang lebih lengkap dan terstruktur dibandingkan sebelum pelatihan. Evaluasi ini memberikan umpan balik yang konstruktif bagi pengurus BUMDes agar mereka dapat terus memperbaiki proposal yang disusun. Hasil dari pendampingan ini juga menunjukkan bahwa pengurus BUMDes lebih siap dalam menyusun rencana bisnis jangka panjang yang berkelanjutan. Sebelumnya, banyak BUMDes yang hanya fokus pada rencana jangka pendek, namun setelah pelatihan, mereka mulai merencanakan pengembangan usaha untuk jangka panjang dengan mempertimbangkan proyeksi pertumbuhan pasar dan kebutuhan modal. Selain itu, program pendampingan ini berhasil mendorong BUMDes untuk lebih proaktif dalam mencari mitra strategis, baik dengan pihak swasta maupun lembaga pemerintah. Hal ini membuka peluang bagi BUMDes untuk mengembangkan usaha mereka dengan dukungan yang lebih kuat dari pihak eksternal. Secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan dampak positif yang signifikan dalam peningkatan kapasitas pengurus BUMDes di Kabupaten Pacitan. Dengan kemampuan yang lebih baik dalam menyusun proposal bisnis, memanfaatkan teknologi digital, dan mengelola keuangan, BUMDes diharapkan dapat mengembangkan usaha mereka secara lebih profesional dan berkelanjutan.

**PENUTUP**

Kegiatan pendampingan ini secara signifikan berhasil meningkatkan kapasitas pengurus 100 BUMDes di Kabupaten Pacitan dalam hal penyusunan proposal bisnis yang lebih komprehensif dan layak. Melalui pelatihan dan pendampingan, para pengurus kini mampu menyusun proposal yang tidak hanya mencakup deskripsi umum usaha, tetapi juga analisis pasar, proyeksi keuangan, strategi pemasaran, dan manajemen risiko. Dengan peningkatan kapasitas ini, BUMDes diharapkan dapat mengelola usaha mereka secara lebih profesional dan dapat bersaing dalam mendapatkan pendanaan dari sumber eksternal. Keberhasilan ini diharapkan akan berdampak jangka panjang pada kemandirian ekonomi desa. Dengan proposal bisnis yang lebih baik, BUMDes dapat menarik minat investor dan memperluas akses ke pendanaan dari lembaga keuangan. Selain itu, kemampuan pengurus dalam menyusun rencana bisnis yang berkelanjutan menjadi kunci untuk menjaga keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang. Pelatihan ini juga memberikan dasar yang kuat bagi pengurus BUMDes untuk terus mengembangkan usaha mereka dengan perencanaan yang lebih matang.

Rekomendasi dari kegiatan ini menekankan pentingnya pelatihan lanjutan, terutama dalam bidang pemasaran digital dan strategi bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi digital, BUMDes dapat memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan visibilitas produk atau jasa yang ditawarkan. Strategi bisnis yang lebih inovatif dan adaptif juga diperlukan untuk menghadapi tantangan yang mungkin muncul di masa depan. Selain itu, dukungan berkelanjutan dari pemerintah desa dan lembaga terkait sangat diperlukan untuk memastikan keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh BUMDes. Program pelatihan dan pendampingan perlu dilanjutkan secara berkala untuk membantu BUMDes menghadapi tantangan-tantangan baru seiring dengan perkembangan pasar dan perubahan regulasi. Kolaborasi antara BUMDes, pemerintah desa, dan lembaga keuangan juga penting untuk memberikan akses yang lebih luas kepada sumber pendanaan dan peluang kerjasama strategis.

Dengan demikian, program pendampingan ini memberikan dampak positif yang signifikan dalam pengembangan kapasitas pengurus BUMDes. Dengan pengetahuan yang lebih baik dalam menyusun proposal bisnis, pengelolaan keuangan, dan penerapan teknologi digital, BUMDes di Kabupaten Pacitan dapat berperan sebagai penggerak utama dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi desa secara berkelanjutan..

DAFTAR PUSTAKA

- Arfiansyah, Z., Qadri, R. A., & Firmansyah, A. (2022). Pendampingan pelaporan keuangan pada pengurus BUMDes di Kabupaten Pacitan. *Pengmasku*, 2(2), 186–193. <https://doi.org/10.54957/pengmasku.v2i2.307>
- Arfiansyah, Z., Qadri, R. A., & Firmansyah, A. (2023). Peningkatan kapasitas pengurus BUMDes di Kabupaten Pacitan terkait dengan perencanaan bisnis. *Pengmasku*, 3(1), 1–7. <https://doi.org/10.54957/pengmasku.v3i1.303>
- Mulyana, I. (2023). Pendampingan penyusunan proposal bisnis ukm bagi masyarakat Desa Cileunyi Wetan di Kabupaten Bandung. *E-Coops-Day*, 4(2), 283–290. <https://doi.org/10.32670/ecoopsday.v4i2.3627>
- Nugroho, T. R., & Setiono, H. (2019). Program pelatihan kewirausahaan (proposal bisnis dan pembukuan sederhana) bagi ibu-ibu pembinaan kesejahteraan keluarga (PKK) di lingkungan Pakayon Kota Mojokerto. *Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNIPMA*, 482–486. <https://prosiding.unipma.ac.id/index.php/SNHP/article/view/836>
- Pelipa, E. D., Marganingsih, A., & Suriyanti, Y. (2021). Pelatihan kewirausahaan (proposal bisnis dan pembukuan sederhana) bagi pemuda-pemudi di desa Martiguna Kabupaten Sintang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 4(2), 67–74.



<https://doi.org/10.31932/jpmk.v4i2.1198>

- Rachma, N., Rahman, K. G., & Abdullah, A. (2023). Pemberdayaan jiwa entrepreneurship siswa SMAN melalui pendampingan proposal bisnis. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 7(3), 2877–2888. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i3.15026>
- Satyaningrat, L. M. W., & Rahmah, K. (2023). Pelatihan penyusunan proposal bisnis dan pemanfaatan toko online bagi penyandang disabilitas. *Journal of Social Sciences ...*, 4(2), 169–174. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v4i2.2804>
- Sirait, E., Sutantyo, E., Wantoro, W. B., & Susanti, S. (2023). Penerapan metode project based learning dalam meningkatkan keterampilan mahasiswa menyusun proposal rencana bisnis industri maritim pada mahasiswa Prodi D4 Nautika Polimarin. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 5(2), 5117–5123. <https://doi.org/10.31004/jpdk.v5i2.14323>
- Undang-Undang RI. (2024). *Undang-Undang Republik Nomor 3 Tahun 2024 Tentang Perubahan Kedua Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa*. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/283617/uu-no-3-tahun-2024>
- Yaprimadi, I. M. (2017). Strategi alternatif dengan menggunakan quantitative strategic planning matrix (QSPM) pada proposal bisnis “Indonesian Traditional Restaurant.” *Journal TEDC*, 11(3), 236–242.