

ANALISIS *VALUE CHAIN* DAN *BREAK EVEN POINT* UNTUK MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING BUMDES DI DESA LIMBATO KECAMATAN TILAMUTA KABUPATEN BOALEMO

Zulkifli Boku¹; Mahdalena²; Amir Lukum³

Universitas Negeri Gorontalo
Jln. Jend. Sudirman No.6, Dulalowo Tim, Kota Gorontalo, Gorontalo 96128
E-mail : zulkifli.boku@ung.ac.id (Koresponding)

Abstract: The village government has a BUM Desa that is formed through village capital participation sourced from village funds. The establishment of BUM Desa is expected to be able to manage the potential of the village to become a source of village income. With various capital allowances from village funds, BUM Desa should develop so that it becomes a solution for the village community in providing various needs of most people in the village. However, the development of BUM Desa has largely not met the expectations of the government and the community. This is also the case in BUM Desa in Limbato village. Of the several business units established, most are not running. The purpose of implementing Thematic KKN with the theme of improving competitiveness through value chain analysis and breakeven point at BUM Desa Limbato is to improve the quality of human resources of BUM Desa managers and the application of technology to increase operational efficiency and effectiveness so that it has competitiveness. The method used is to provide understanding through training on value chain analysis and breakeven point for each type of business. The results of this activity are expected to increase the competence of managers and the competitiveness of BUM Desa Limbato business in Tilamuta District, Boalemo Regency.

Keywords: *value chain, breakeven point, analisis, daya saing*

Badan usaha milik desa merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUM Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan BUM Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan BUM Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Desa Limbato memiliki BUM Desa yang memiliki beberapa unit usaha sejak didirikan sampai sekarang. Usaha yang mereka jalankan seperti fotocopy, depot air minum, usaha sembako, sewa angkutan barang, budidaya ikan lele. Namun dari beberapa unit usaha itu tinggal usaha ikan lele saja yang masih berjalan dengan baik, sementara yang lainnya sudah berhenti beroperasi.

Fenomena ini banyak terjadi di berbagai usaha BUM Desa di daerah ini. Persaingan usaha yang semakin tinggi membuat tidak semua usaha dapat bertahan di lingkungan usaha yang sangat kompetitif.

Demikian juga halnya yang terjadi di usaha yang di kelola oleh BUM Desa di Limbato. Pengelola usaha di tuntutan untuk menjalankan usaha di lingkungan yang semakin kompetitif.

Untuk meningkatkan keunggulan kompetitif maka pengelola usaha perlu memperhatikan berbagai aspek. Pada lingkungan usaha yang sangat kompetitif menuntut perbaikan dari kualitas dan kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan. Meningkatnya daya saing biasanya di ikuti meningkatnya kualitas dan kuantitas dari pesaing lainnya sehingga sudut pandang perusahaantidak saja pada kualitas suatu produk atau jasa, akan tetapi juga pada peningkatan sumber daya manusia dan lingkungan. Oleh karena itu setiap perusahaan yang tumbuh di era sekarang inisangat di tuntutan memiliki kesiapan dalam menghadapi persaingan usaha. Upaya meningkatkan kualitas dari segala aspek, baik peningkatan kualitas produk atau jasa, sumber daya manusia, dan

teknologi. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif akan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Dalam menjaga keunggulan perusahaan perlu dilakukan peningkatan nilai yang dilakukan dengan menerapkan *value chain* analisis. Porter (1985:37) menyatakan 9 aktivitas yang dapat menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis tertentu. Kesembilan aktivitas penciptaan nilai tersebut terdiri atas 5 aktivitas primer dan 4 aktivitas pendukung. Aktivitas primer merupakan aktivitas yang dilakukan dalam membuat produk secara fisik, menjual dan menyampaikannya kepada pembeli, serta aktivitas pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung menunjang aktivitas primer dan aktivitas pendukung lainnya dengan menyediakan input yang dibeli, teknologi, sumber daya manusia serta fungsi-fungsi perusahaan lainnya

Badan usaha milik desa merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUM Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan BUM Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan BUM Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Desa Limbato memiliki BUM Desa yang memiliki beberapa unit usaha sejak didirikan sampai sekarang. Usaha yang mereka jalankan seperti fotocopy, depot air minum, usaha sembako, sewa angkutan barang, budidaya ikan lele. Namun dari beberapa unit usaha itu tinggal usaha ikan lele saja yang masih berjalan dengan baik, sementara yang lainnya sudah berhenti beroperasi.

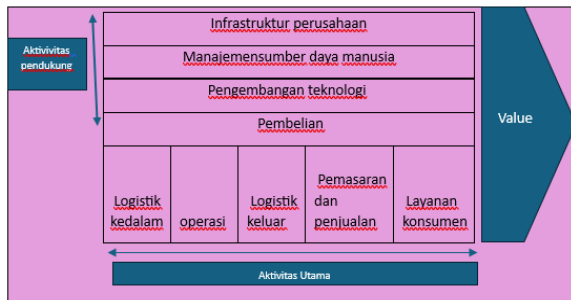
Fenomena ini banyak terjadi di berbagai usaha BUM Desa di daerah ini. Persaingan usaha yang semakin tinggi membuat tidak semua usaha dapat bertahan di lingkungan usaha yang sangat kompetitif. Demikian juga halnya yang terjadi di usaha yang di kelola oleh BUM Desa di Limbato. Pengelola usaha di tuntut untuk

menjalankan usaha di lingkungan yang semakin kompetitif.

Untuk meningkatkan keunggulan kompetitif maka pengelola usaha perlu memperhatikan berbagai aspek. Pada lingkungan usaha yang sangat kompetitif menuntut perbaikan dari kualitas dan kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan. Meningkatnya daya saing biasanya di ikuti meningkatnya kualitas dan kuantitas dari pesaing lainnya sehingga sudut pandang perusahaantidak saja pada kualitas suatu produk atau jasa, akan tetapi juga pada peningkatan sumber daya manusia dan lingkungan.

Oleh karena itu setiap perusahaan yang tumbuh di era sekarang inisangat di tuntut memiliki kesiapan dalam menghadapi persaingan usaha. Upaya meningkatkan kualitas dari segala aspek, baik peningkatan kualitas produk atau jasa, sumber daya manusia, dan teknologi. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif akan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Dalam menjaga keunggulan perusahaan perlu dilakukan peningkatan nilai yang dilakukan dengan menerapkan *value chain* analisis. Porter (1985:37) menyatakan 9 aktivitas yang dapat menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis tertentu. Kesembilan aktivitas penciptaan nilai tersebut terdiri atas 5 aktivitas primer dan 4 aktivitas pendukung. Aktivitas primer merupakan aktivitas yang dilakukan dalam membuat produk secara fisik, menjual dan menyampaikannya kepada pembeli, serta aktivitas pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung menunjang aktivitas primer dan aktivitas pendukung lainnya dengan menyediakan input yang dibeli, teknologi, sumber daya manusia serta fungsi-fungsi perusahaan lainnya.



Gambar 1. *Value chain* Porter Lima kekuatan analisis *Supply chain management Value proposition*

Penggunaan konsep *value chain* di usaha yang dilakukan oleh BUM Desa dapat mengikuti bentuk usaha. Setiap usaha BUM Desa dapat terus melakukan perbaikan baik dari segi efisiensi biaya dan kinerjanya di setiap aktivitas. Apabila pengelola unit usaha dapat melakukan aktivitas-aktivitas tertentu secara lebih baik dari pesaingnya, maka usaha tersebut dapat memiliki keunggulan kompetitif.

Selain itu juga pengelola BUM Desa Limbato melakukan analisis *break ven point* (titik pulang pokok) untuk setiap jenis usahanya. Analisis ini untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus tercapai pada setiap periode agar setiap jenis usaha yang dikelola tidak mengalami kerugian sehingga dapat terus *survive* di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Tujuan pelaksanaan KKN Tematik adalah untuk membantu pengelola BUM Desa Limbato dalam menerapkan konsep *value chain* dan *breakeven point analisis* dalam melakukan evaluasi terhadap berbagai usaha yang tidak berjalan dan meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap usaha yang sedang berjalan serta dapat membuat perencanaan dengan lebih baik setiap merintis usaha baru.

METODE

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik dalam upaya meningkatkan keunggulan bersaing dengan konsep *value chain* dan analisis *break even point* di BUM Desa Limbato di laksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Menentukan aktivitas yang dilakukan di setiap usaha BUM Desa untuk di sesuaikan dengan konsep *value chain* dan *break even point*
2. Mendesain konsep *value chain* sesuai aktivitas yang ada pada setiap jenis usaha BUM Desa
3. Menerapkan konsep *value chain* dan analisis *break even point* pada setiap jenis usaha BUM Desa mulai dari hulu ke hilir sehingga semua aktivitas-aktivitas yang dijalankan dapat menjadi lebih kompetitif
4. Melakukan evaluasi terhadap berbagai aktivitas setiap jenis usaha untuk segera melakukan perbaikan dari setiap aktivitas yang belum kompetitif dari segi biaya dan kinerja.

Untuk lebih jelasnya tahapan yang dimaksud dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Perencanaan. Pada tahap ini perencanaan dilakukan menentukan aktivitas setiap jenis usaha dari BUM Desa Limbato untuk di sesuaikan dengan bentuk *value chain*nya dan input yang diperlukan dalam penentuan *break even point*
2. Pelaksanaan. Pada tahapan ini kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan selama satu hari yang kemudian dilanjutkan dengan pendampingan oleh mahasiswa bagi para UMKM selama mereka berada di desa.
3. Evaluasi. Tahapan ini akan melihat proses pelaksanaan yang dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dan melakukan perbaikan terhadap proses operasi BUM Desa serta kegiatan KKN Tematik di desa Limbato

HASIL

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik Desa Limbato dilaksanakan pada periode waktu tanggal 13 Agustus sampai tanggal 27 september 2024. Kegiatan ini direncanakan untuk memberikan pelatihan bagi pengelola bumdes dan usaha UMKM di desa Limbato. Mahasiswa terlebih dulu melakukan pendataan tentang kegiatan bumdes di Limbato serta UMKM. Dari observasi yang

dilakukan oleh mahasiswa di Bumdes dan UMKM diperoleh gambaran bahwa seluruh Bumdes tidak beroperasi lagi sementara UMKM sebagian besar menjual aneka makanan. Keadaan bumdes desa Limbato terbengkalai sehingga data yang diperlukan dalam melakukan analisis *Value chain* dan *break even point* tentang aktivitas bumdes tidak diperoleh secara lengkap.

Untuk melakukan analisis *Value chain* dan *breakeven point* diperlukan data tentang seluruh aktivitas yang diperlukan dari pengadaan dan penanganan bahan baku, penanganan produk jadi, distribusi dan penjualan serta layanan konsumen. Sumber daya yang diperlukan dalam menunjang kegiatan proses produksi, seperti bahan baku yang disesuaikan menurut jenis usaha, tenaga kerja sebagai penunjang.

Jika data terkait dengan produksi dan penjualan telah diperoleh kemudian dilakukan analisis untuk mengetahui bagaimana daya saing yang dimiliki oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk mulai dari tahap input yang di butuhkan dalam produksi, pemrosesan produk sampai menjadi produk jadi, penanganan produk setelah proses produksi, pendistribusian dan penjualan serta meningkatkan layanan konsumen.

Value Chain untuk melihat *Value* yang dapat di capai oleh perusahaan dari suatu proses produksi dibandingkan dengan produk pesaing. Hasil analisis dapat digunakan untuk melakukan pengurangan biaya dan diferensiasi produk dan menambah keunggulan bersaing serta *Value* yang diharapkan. Analisis *breakeven point* merupakan alat untuk mengetahui proyeksi harga jual, biaya dan laba yang diharapkan. Target penjualan harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan serta memprediksi resiko kerugian yang dihadapi jika perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan. Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data biaya yang dikeluarkan perusahaan mulai dari produksi sampai dengan penyerahan barang ke konsumen.

Konsep *Value Chain* dan Analisis *Breakeven point* dalam Meningkatkan Daya

Saing Usaha BUMDES di Desa Limbato adalah suatu kegiatan edukatif yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menjelaskan kepada pengelola BUMDES mengenai pentingnya kedua konsep tersebut. Kegiatan ini dirancang untuk membantu mereka memahami bagaimana mengelola usaha dengan lebih efisien dan efektif, sehingga dapat meningkatkan daya saing BUMDES di pasar lokal. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang *value chain* dan BEP, diharapkan BUMDES di Desa Limbato dapat lebih kompetitif, berinovasi, dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat desa.



Gambar 2: Tim dan peserta kegiatan



Gambar 3: *Value chain* pada usaha budidaya ikan lele

Aktivitas Utama

1. Barang masuk
Proses pengadaan bibit dan pakan yang dibutuhkan. Pada tahap ini bibit yang dipilih minimal sama dengan yang dibudidayakan oleh sesama pesaing baik dari harga maupun kualitasnya
2. Operasi
Menggunakan teknik dan peralatan yang efisien dari segi biaya dan pakan yang digunakan
3. Barang jadi
Penanganan hasil panen dengan

menjaga kualitasnya sampai ke tangan pembeli, meliputi pengemasan dan pengawetan harus terjaga

4. Pemasaran & Penjualan

Sebaiknya mendistribusikan secara langsung jika memungkinkan untuk memperoleh potensi keuntungan yang hilang jika didistribusikan melalui pihak lain.

5. Pelayanan

Terus berusaha memperbaiki pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pembeli sebagai jaminan keberlanjutan suatu usaha.

Aktivitas Pendukung

1. Infrastruktur meliputi ketersediaan kolam dan peralatan lainnya yang di perlukan pada proses pembudidayaan mulai dari penanganan bibit sampai tahap pemasaran dan penjualannya.
2. Manajemen sumberdaya manusia mulai dari penanganan bibit sampai dengan pemasaran dan penjualannya (menempatkan orang yang benar sesuai dengan keahlian yang dia miliki)
3. Pengembangan teknologi untuk penanganan proses bibit sampai dengan pemasaran dan penjualan (pengukuran PH air yang tepat, penggunaan pompa air otomatis tanpa listrik, pengemasan yang tepat untuk menjaga tingkat kualitas hasil ikan sampai di konsumen, penggunaan pemasaran dan penjualan secara online)
4. Pembelian mulai dari bibit, kebutuhan pakan, bahan kemasan, dll.

Analisis *value chain* dan *breakeven point* di maksudkan sebagai bentuk perencanaan yang harus dilakukan oleh usaha bumdes desa Limbato. Analisis ini memungkinkan untuk menempatkan perusahaan dalam posisi yang lebih baik di bandingkan dengan perusahaan pesaing.

Analisis Break Even Point

Analisis BEP pada budi daya lele

Biaya tetap terdiri dari

1. Biaya tenaga kerja Rp 500.000
2. Biaya penggunaan fasilitas kolam Rp 200.000

Biaya Variabel

1. Biaya pakan Rp 945.000

2. Bibit ikan Rp 350.000

BEP

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{20.000/\text{kg} - 14.400/\text{kg}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{\text{Rp 5.600}}$$

$$BEP = 125 \text{ kg}$$

PEMBAHASAN

Dengan demikian *break even point* dapat dicapai apabila usaha budi daya lele mampu menjual sebanyak 125 kg yang berarti budi daya yang dilakukan paling minimal adalah bisa menghasilkan 125 kg lele pada saat panen agar usaha ini tidak mengalami kerugian.

Pengertian *breakeven point* dikemukakan oleh Muslich (2003 : 66) mengemukakan bahwa *breakeven point* merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. Simamora (2012:182) mendefinisikan titik Impas (*breakeven point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih.

SIMPULAN

Dalam meningkatkan daya saing perusahaan mendorong pengelola perusahaan bisnis untuk terus melakukan inovasi dalam berbagai bidang kegiatan produksi. Inovasi manajemen berupa mengaplikasikan teori manajemen modern dalam menjalankan sebuah bisnis. Analisis *value chain* dan *break even point* merupakan salah satu diantara berbagai metode yang dapat dilakukan oleh pengelola. *Value chain* merupakan analisis untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Analisis ini memperbaiki semua tahapan perusahaan agar menjadi kompetitif sehingga dapat memperoleh value yang di inginkan.

Analisis *breakeven point* membantu

manajemen dalam memprediksi harga jual untuk memperoleh laba, target penjualan, mengurangi resiko dengan memilih usaha yang memungkinkan untuk beroperasi melampaui titik impas sebagai target minimal untuk menghindari usaha dari kerugian. Diharapkan dari kedua analisis ini dapat membantu manajemen untuk mengarahkan usaha bumdes ke arah yang lebih baik. Menciptakan produk yang kompetitif dari segi kualitas maupun harga jualnya.

Ucapan terima kasih kami kepada LPPM UNG yang telah memfasilitasi terlaksananya kegiatan ini, pemerintah desa Limbato Kabupaten Boalemo telah menjadi lokasi pengabdian dengan tema meningkatkan daya saing bumdes dengan analisis value chain dan *break even point*. Pemerintah kecamatan Tilamuta dan pemerintah kabupaten boalemo yang telah menjadi lokasi dalam pelaksanaan kegiatan KKN Tematik UNG tahun 2024. Mahasiswa KKN Tematik di desa Limbato yang turut serta menyukseskan kegiatan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- S. Sujani, M. S. Arif, and A. S. Edi, "Mapping value chain sebagai optimalisasi pengembangan kampung batik tulis di Surabaya," *Media Mahard.*, vol. 17, no. 3, p. 488, 2019, doi: 10.29062/mahardika.v17i3.107.
- M. Hartati, N. Siregar, and Silvia, "Analisis value chain dan model business pada industri pengolahan dodol salak (Studi kasus: UD. Salacca Tapanuli Selatan),"
- Semin. Nas. Teknol. Informasi, Komun. dan Ind., no. November, pp. 2579–5406, 2018.
- Muslich Mohammad, 2003, *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan, dan Kebijakan*, cetakan ketiga, Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta
- Nafisah, Siti Amalia (2020) *Value Chain Analysis Sebagai Upaya Dalam Menciptakan Competitive Advantage Pada Usaha Mikro Kecil*

dan Menengah. Undergraduate thesis, IAIN KUDUS.

Simamora, 2012, *Akuntansi Manajemen*, edisi ketiga, cetakan pertama, Penerbit : Star Gate Publisher, Yogyakarta

<https://mochamadbadowi.com/news/analisis-rantai-nilai.html> Analisis Rantai Nilai

<http://repository.unmuhjember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>, Irma Ayu Puspitasari, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, Analisis rantai nilai (value chain analysis) sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan kompetitif bagi perusahaan