

PENYULUHAN DAN PENDAMPINGAN KELAYAKAN PENDIRIAN USAHA BUMDES DI DESA REJOSARI, KECAMATAN JATISRONO, WONOGIRI

Endang Masitoh Wahyuningsih, Rochmi Widayanti, Sari Kurniati

Fakultas Ekonomi UNIBA Surakarta

yunmasitoh@yahoo.com

***Abstrak** : Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi aparat desa dan masyarakat desa Rejosari, Kecamatan Jatisrono Kab. Wonogiri dalam membuat program perekonomian desa (ekonomi mikro) dalam pendayagunaan potensi desa melalui BUMDes. Juga bertujuan untuk mendampingi dan membantu memahami Kajian Kelayakan/Rencana pendirian usaha di BUMDes desa Rejosari. Pelaksanaan penyuluhan dan pendampingan khususnya bagi anggota BUMDesa Desa Rejosari, Kecamatan Jatisrono, Wonogiri dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut (1) Metode Ceramah: Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk pendirian Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa), (2) Metode Tutorial: Peserta pelatihan diberikan materi proses pendirian beserta contohnya, dan (3) Metode Diskusi: Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pendirian Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa) yang selama ini dihadapi. Hasil dari pelaksanaan pengabdian adalah teraktualisasikannya ilmu dan pengetahuan secara akademisi kepada masyarakat, khususnya masyarakat pedesaan yang membutuhkan pendampingan. Bersama-sama aparat desa dan masyarakat desa dalam menggali potensi desa untuk dijadikan usaha-usaha secara ekonomis untuk kesejahteraan sehingga terwujudnya program kerja BUMDes Desa Rejosari.*

Kata Kunci : Penyuluhan, Pendampingan, Pendirian BUMDesa

1. PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa yang disingkat BUM Desa adalah lembaga usaha desa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintah desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa dan dibentuk berdasarkan kebutuhan masyarakat dan potensi desa. BUM Desa merupakan bentuk kelembagaan desa yang memiliki kegiatan menjalankan usaha ekonomi atau bisnis untuk memperoleh manfaat yang berguna bagi kesejahteraan masyarakat desa. Desa mendirikan BUM Desa bukanlah semata-mata untuk mencari keuntungan ekonomis atau laba, akan tetapi meliputi pula manfaat sosial dan manfaat non ekonomi lainnya. Manfaat ekonomi yang ingin diperoleh dari kegiatan usaha BUMDesa adalah keuntungan atau laba secara finansial, PADes bertambah, terbukanya lapangan kerja baru bagi warga desa, dan kegiatan usaha ekonomi desa semakin dinamis. Manfaat sosial dan non ekonomi lain dari BUM Desa, misal: memperkuat rasa kebersamaan diantara warga desa,

memperkokoh kegotongroyongan, menumbuhkan kebanggaan dari warga terhadap desanya, warga menjadi lebih kerasan tinggal di desa, mendorong tumbuhnya prakarsa dan gerakan bersama warga untuk membangun desa secara mandiri, kelestarian lingkungan hidup, semakin baiknya pelayanan pemerintah desa kepada warga, dan seterusnya (Forum Pengembangan Pembaharuan Desa, 2008).

Dalam Pasal 78 ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 2005 tentang Desa dinyatakan bahwa “Dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan Desa, Pemerintah Desa dapat mendirikan Badan Usaha Milik Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa”. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa pada pasal 87 menyebutkan (ayat 1) Desa dapat mendirikan Badan Usaha Milik Desa yang disebut BUM Desa; (ayat 2) BUM Desa dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotongroyongan; dan (ayat 3) BUM Desa dapat menjalankan usaha di bidang ekonomi dan/atau pelayanan umum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Kata “dapat” dalam undang-undang tersebut mengandung pengertian bahwa desa diberi kesempatan, hak dan kewenangan untuk mendirikan BUM Desa. Oleh karena itu, pendirian BUM Desa hendaknya dipahami sebagai peluang baru bagi desa untuk mengembangkan perekonomian desa melalui pendayagunaan potensi desa untuk memenuhi kebutuhan warga desa. Dengan kata lain, unit usaha yang akan dijalankan BUM Desa hendaknya bertumpu pada potensi dan kebutuhan desa. Pendirian BUM Desa merupakan inisiatif desa bukan perintah dari pemerintah supra desa, sehingga pengelolaannya harus berdasarkan prinsip kemandirian desa dan semangat kekeluargaan serta kegotongroyongan. Pendirian BUM Desa antara lain dimaksudkan untuk mengurangi peran para tengkulak yang seringkali menyebabkan meningkatnya biaya transaksi (*transaction cost*) antara harga produk dari produsen kepada konsumen akhir. Melalui lembaga ini diharapkan setiap produsen di perdesaan dapat menikmati selisih harga jual produk dengan biaya produksi yang layak dan konsumen tidak harus menanggung harga pembelian yang mahal. BUM Desa dapat menjadi distributor utama untuk memenuhi kebutuhan sembilan bahan pokok (sembako). Selain itu, BUM Desa berfungsi menumbuh-suburkan kegiatan pelaku ekonomi di perdesaan.

Desa Rejosari merupakan salah satu desa di Kecamatan Jatisrono Kabupaten Wonogiri yang sampai saat ini sudah membentuk BUMDes tetapi baru berupa struktur organisasinya saja belum ada program yang jelas. Beriringan dengan dana desa yang sudah digulirkan 4 tahun yang lalu bersama dengan ke 14 desa lainnya ternyata masih banyak kendala dan permasalahan yang terjadi sehingga sangat perlu adanya pendampingan dari akademisi (Masitoh; Rochmi, 2018)

BUMDes diharapkan dapat menjadi wadah kegiatan ekonomi yang berada di desa. Karena itu pengelolaannya harus dilakukan secara profesional, kooperatif, mandiri dan berkelanjutan. Secara kelembagaan, permasalahan yang dihadapi terhadap pendirian BUMDes pada dasarnya dapat dikelompokkan ke dalam hal-hal yang bersifat internal dan eksternal. Adapun permasalahan internal meliputi keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), manajemen yang belum efektif sehingga kurang efisien, serta keterbatasan modal. Sedangkan permasalahan eksternal meliputi kemampuan monitoring yang belum efektif, kurangnya pengalaman serta infrastruktur yang kurang mendukung. Kondisi inilah yang mengakibatkan pelayanan dalam BUMDes masih belum mampu menjangkau

secara luas, padahal pelayanan dalam pengembangan secara luas akan sangat penting perannya dalam membantu investasi bagi pelaku usaha mikro di pedesaan.

Tujuan pengabdian ini adalah untuk mendampingi aparat desa dan masyarakat desa Rejosari, Kecamatan Jatisrono Kab. Wonogiri dalam membuat program perekonomian desa (ekonomi mikro) dalam pendayagunaan potensi desa melalui BUMDes. Selain itu juga mendampingi dan membantu memahami Kajian Kelayakan/Rencana pendirian usaha di BUMDes desa Rejosari.

Manfaat Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah mengaktualisasikan ilmu dan pengetahuan secara akademisi kepada masyarakat, khususnya masyarakat pedesaan yang membutuhkan pendampingan. Bersama-sama aparat desa dan masyarakat desa dalam menggali potensi desa untuk dijadikan usaha-usaha secara ekonomis untuk kesejahteraan. Terciptanya program Kerja BUMDes Desa Rejosari

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini dengan membantu aparat desa mengkaji untuk menentukan kelayakan usaha yang meliputi :

- Aspek Pasar dan Pemasaran
- Aspek Teknis dan Teknologi
- Aspek Manajemen dan SDM
- Aspek Keuangan
- Aspek Ekonomi, Sosial, Budaya, Politik dan Lingkungan

Pelaksanaan kegiatan tersebut bersama nara sumber Bapak Andy Dwi Bayu Bawono, SE, M.Si, Ph.D Tenaga Ahli Kementerian Dalam Negeri, Ditjen Bina Pemdes, Direktorat Fasilitasi Keuangan dan Aset Desa.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada bulan Juli -Agustus 2019 di Desa Rejosari Kecamatan Jatisrono Kabupaten Wonogiri.

3. HASIL PENGABDIAN

Desa Rejosari terdiri dari 4 Dusun yaitu Dusun Kambu, Dusun Pencil, Dusun Jegoh dan Dusun Rejosari itu sendiri. Penyuluhan dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 27 Agustus 2019 yang dihadiri oleh mantan Kepala Desa, pejabat sementara Kepala Desa, keempat Kadus dan beberapa pengurus BUMDes Desa Rejosari. Dalam pertemuan tersebut kami mencoba menggali keberadaan BUMDes yang ada. Pengabdian masyarakat ini kami lakukan karena sebelumnya kami mengadakan penelitian terkait dengan Dana Desa yang telah digulirkan oleh pemerintah pusat ke berbagai desa antara lain di Desa Rejosari ini yang menjadi bagian dari Desa-desanya se kecamatan Jatisrono. Setelah mengetahui keadaan desa Rejosari dari hasil penelitian tersebut maka kami mencoba melihat seberapa jauh usaha-usaha secara ekonomi maupun non ekonomi yang telah dilakukan pemerintahan

Desa Rejosari dalam menggali potensi desa dan berusaha menjadikan potensi tersebut dapat mengangkat kesejahteraan masyarakat desa secara menyeluruh.

Pendirian Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan inisiatif desa, bukan perintah dari pemerintah supra desa, sehingga pengelolaannya harus berdasarkan prinsip kemandirian desa dan semangat kekeluargaan serta kegotongroyongan. BUMDes hendaknya dipahami sebagai peluang bagi desa untuk mengembangkan perekonomian desa melalui pendayagunaan [potensi desa untuk memnuhi kebutuhan warga desa. Dengan kata lain, unit usaha yang akan dijalankan BUMDes hendaknya bertumpu pada potensi dan kebutuhan desa.

Kenyataan BUMDes desa Rejosari meskipun sudah dibentuk secara kelembagaan namun yang terjadi masih berupa struktur organisasinya saja belum ada unit – unit usaha yang bisa dikelola secara langsung. Setelah kami menggali dan berdiskusi dengan para pengurus dan para kadus yang hadir maka sebenarnya sudah terdapat beberapa bentuk usaha yang selama ini telah dijalankan oleh pemerintah desa maupun usaha pribadi yang sangat potensial untuk dikembangkan melalui BUMDes. Adapun usaha-usaha yang telah ada tersebut antara lain :

- 1) Memberikan modal bagi keluarga kurang/tidak mampu untuk usaha secara bergulir.
- 2) Pengadaan air bersih dengan mengadakan penampungan berupa bak-bak yang pembuatannya menggunakan dana desa.
- 3) Produksi pupuk kompos yang dikelola secara pribadi dan sudah berjalan dengan hasil sangat menguntungkan, sudah mempunyai tenaga kerja 4 orang. Bangunan tempat produksi berada diatas tanah desa dan sudah mampu memproduksi 50 Ton, meskipun tentunya masih terdapat beberapa permasalahan.

Permasalahan yang dihadapi Pengurus Badan Usaha Milik Desa dengan adanya usaha-usaha yang telah ada di desa Rejosari yang sebenarnya secara potensial dan sangat dibutuhkan masyarakat dapat dijadikan unit-unit usaha BUMDes. Namun kenyataan yang terjadi masih terkendala beberapa masalah antara lain :

- 1) Belum terdapat kejelasan tentang aturan pembagian hasil apabila usaha-usaha yang ada tersebut dijadikan unit-unit usaha BUMDes sehingga masih perlu mendapatkan informasi tentang Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga.
- 2) Untuk usaha produksi pupuk kompos apabila dijadikan unit usaha BUMDes terdapat kendala SDM desa yang belum mau menekuni bergelut dengan kotoran sapi (masih menganggap kerja menjijikkan) sehingga akan mempengaruhi keberlangsungan produksi, meskipun sebenarnya hasil usaha sangat menjanjikan (keuntungan sangat memadai).
- 3) Terdapat potensi jasa pembayaran listrik yang berharap bisa dengan aplikasi, namun terkendala SDM.

Setelah mendapatkan informasi tentang kondisi BUMDes Rejosari dengan berbagai kendala awal yang ada maka kami memberikan penyuluhan dengan memberikan materi tentang bagaimana seharusnya bila akan memulai usaha yaitu dengan memberikan pengetahuan secara teori yang pernah kami sampaikan di kelas untuk dapat diimplementasikan kedalam dunia usaha nyata .

Adapun materi penyuluhan berupa Fisibility Study atau Studi Kelayakan Bisnis yang terdiri dari beberapa aspek (Lampiran materi) :

- Aspek Hukum
- Aspek Lingkungan
- Aspek Pasar dan Pemasaran
- Aspek Teknik dan teknologi
- Aspek Sumber Daya Manusia
- Aspek Keuangan

Agar aspek-aspek (LAMPIRAN MATERI) tersebut tidak kaku secara teoritis dan dapat dijalankan dengan mudah maka kami juga memberikan contoh mendirikan usaha baru agar mudah dipahami.

CONTOH SEDERHANA

RENCANA BISNIS YANG AKAN DIJALANKAN

(Dra. Endang Masitoh, M.Si, Akt, CA)

1. Berikut ini adalah rencana bisnis yang akan saya jalankan, usaha perseorangan yaitu sebuah Toko Mur dan Baut Gypsum untuk memenuhi kebutuhan pemasangan gypsum, baja ringan, genteng metal dsb. Usaha distributor ini saya pikir lebih menguntungkan dengan resiko yang rendah untuk pengusaha yang baru akan masuk dalam sebuah persaingan usaha. Berikut rincian sederhana Studi Kelayakan Bisnis yang harus saya lakukan :

Nama Toko : Toko Mur & Baut Gypsum “PUTRA GUNA”

Alamat : Jl. Adi sumarmo, Ruko Pasar Nanasan
(Depan Mess AURI Rajawali Lanud Adi Soemarmo)

Bidang : Properti (Bahan Bangunan)

- **ASPEK HUKUM :**

Karena usaha ini merupakan usaha perorangan, saya cukup membuat NPWP Pribadi, Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).

Syarat mendapatkan SIUP :

- a. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik usaha
- b. Fotokopi NPWP
- c. Surat keterangan domisili atau SITU
- d. Neraca perusahaan
- e. Materai senilai Rp. 6.000
- f. Foto pemilik perusahaan dengan ukuran 4 x 6 cm (sebanyak 2 lembar).
- g. Izin lain yang terkait usaha yang dijalankan.

Langkah pembuatan SIUP :

- a. Mengambil formulir pendaftaran/surat permohonan di Kantor Dinas Perdagangan
- b. Formulir pendaftaran diisi dan di tandatangani pemilik
- c. Membayar tarif pembuatan SIUP
- d. Pengambilan SIUP

- **ASPEK LINGKUNGAN :**

Tempat usaha yang dijalankan tidak jauh dari rumah saya, sehingga saya lebih mengenal keadaan lingkungan sekitar. Di daerah usaha yang akan saya dirikan memang banyak usaha gypsum dan banyak pembangunan baik perumahan, sekolah maupun instansi pemerintahan, sehingga ini menjadi peluang dan sasaran konsumen yang dapat dituju. Berikut analisis SWOT yang dapat menjadi bahan acuan :

Analisis SWOT

Strengths (kekuatan)

- Banyaknya pembangunan baik perumahan, kantor, toko/pabrik bahkan instansi pemerintahan
- Produk ini tidak memiliki kadaluarsa
- Dapat disimpan dalam waktu yang lama
- Memiliki tingkat kerusakan yang rendah

Opportunities (Peluang)

- Dalam daerah kami belum memiliki pesaing
- Dengan modal rendah dapat menciptakan peluang bisnis yang cukup baik
- Menjadikan customer menjadi pelanggan tetap
- Banyaknya usaha gypsum sebagai customer

Weakness (Kelemahan)

- Masih memiliki keterbatasan dalam permodalan
- SDM yang masih rendah dalam bidang ini

Threats (Ancaman)

- Datangnya pesaing lain dengan strategi yang lebih baik dengan modal yang lebih besar dan promosi secara besar-besaran

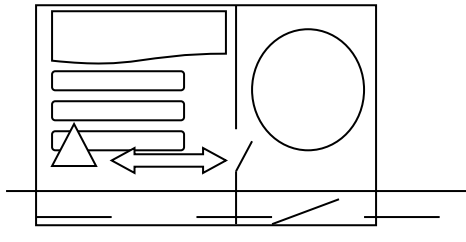
- **ASPEK PEMASARAN**

Berikut Strategi pemasaran yang akan saya lakukan untuk menarik konsumen :


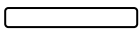

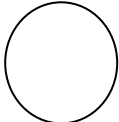
1. Menyediakan pesan antar barang pembelian diatas 500rb
2. Penyebaran iklan melalui radio, door to door pada toko gypsum serta media sosial
3. Membuat promosi menarik
4. Menjadikan customer sebagai pelanggan tetap dengan pelayanan yang profesional
5. Melayani untuk reseller dengan harga yang lebih miring / dapat di negokan
6. Melayani permintaan kebutuhan customer diluar produk yang tersedi

ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI

Dalam aspek teknis dan teknologi ini saya akan memberikan tentang gambaran/ layout rencana toko yang ingin saya buat :



Keterangan :

-  Ruang belakang (WC , dll)
-  Rak barang dagangan
-  Meja kasir
Bagian Penjualan
-  Ruang persediaan barang

• **ASPEK MANAJEMEN dan SDM**

Dalam aspek manajemen ini dibuat dengan sederhana dan didukung sumber daya manusia yang mau cukup mumpuni dalam bidangnya, dengan mempekerjakan 4 pegawai dimana :

- 1 pegawai sebagai sales (melakukan penjualan door to door dan pengiriman barang)
- 1 pegawai admin gudang (mengkoordinasi dan melakukan stok persediaan barang)
- 1 pegawai penjualan di toko (melakukan penjualan langsung pada customer)
- 1 pegawai bagian kasir (keuangan)

• **ASPEK KEUANGAN**

Dalam aspek keuangan ini saya akan mencoba memberikan estimasi penjualan dalam sebulan dan keuntungan yang akan didapatkan :

a) Produk dan harga :

Sekrup Drywall Gypsum 6 x 1” (2,5cm)	1 dus = 1000 biji	Merk lion harga beli Rp.54.000 dijual Rp.90.000/dus Merk 888 harga beli Rp.37.500 dijual Rp.70.000/dus
Sekrup Drywall Gypsum 6 x 1,25” (3cm)	1 dus = 1000 biji	Harga beli Rp.70/biji dijual Rp.150/biji

Sekrup Drywall Gypsum 6 x 1,5" (4cm)	1 dus = 1000 biji	Harga beli Rp.80/biji dijual Rp.180/biji
Sekrup Drywall Gypsum 6 x 2" (5cm)	1 dus = 1000 biji	Harga beli Rp.90/biji dijual Rp.200/biji
Sekrup Kalsi Board	1 plastik = 1000 biji	Harga beli Rp.50/biji dijual Rp.85/biji
Kassa Gypsum (Lem)	1 roll = 30m	Harga beli Rp. 6.400/roll dijual Rp. 10.500/roll
Kassa Gypsum (Tanpa Lem)	1 roll = 30m	Harga beli Rp. 2.600/roll dijual Rp. 7.000/roll
Kawat Gypsum BWG 14"	1 rol = 50kg	Harga beli Rp. 14.600/roll dijual Rp.19.500/roll
Rofing (list gypsum)	1 dus = 20kg	Harga beli Rp. 200 000/dus dijual Rp.225.000/dus
Genteng metal pasir tebal 0,25cm		Harga beli Rp. 28.000/lembar dijual Rp.33.000/lembar

b) Struktur modal usaha :

Modal sendiri sebesar	Rp. 30.000.000	
Hutang Bank sebesar	Rp. 80. 000.000	
Total Modal awal		Rp. 110.000.000

Sewa Toko sebesar	Rp. 18.000.000	
Beli barang dagangan	Rp. 60.000.000	
Dekorasi toko	Rp. 4.000.000	
DP mobil sebesar	Rp. 12.000.000	
Perijinan usaha	Rp. 2.000.000	
Biaya lain – lain	Rp. 2.000,000	
Total Pengeluaran awal		Rp. 98.000.000
Sisa Modal		<u>Rp.12.000.000</u>

c) **Estimasi Penjualan :**

5 dus sekrup drywall 6x1" x Rp. 90.000,- x 30 hari =	Rp. 13.500.000
3000 biji sekrup drywall 6x2" x Rp. 200,- x 30 hari =	Rp. 18.000.000
5 roll Kassa (Lem) x Rp. Rp. 10.500 x 30 hari =	Rp. 1.575.000
5 roll Kassa (Tanpa Lem) x Rp. 7000 x 30 hari =	Rp. 1.050.000
5 roll Kawat BWG 14" x Rp.19.500 x 30 hari =	Rp. 2.925.000
2 dus roofing x Rp. 225.000 x 30 hari =	Rp. 13.500.000
500 Genteng metal pasir x Rp. 33.000 =	Rp. 16.500.000
	<u>Rp. 67.050.000</u>

Pembelian Barang Dagangan :

5 dus sekrup drywall 6x1” x Rp. 54.000,- x 30 hari =	Rp. 8.100.000
3000 biji sekrup drywall 6x2” x Rp. 90,- x 30 hari =	Rp. 8.100.000
5 roll Kassa (Lem) x Rp. Rp. 6.400 x 30 hari =	Rp. 960.000
5 roll Kassa (Tanpa Lem) x Rp. 2.600 x 30 hari =	Rp. 390.000
5 roll Kawat BWG 14” x Rp.14.600 x 30 hari =	Rp. 2.190.000
2 dus roofing x Rp. 200.000 x 30 hari =	Rp. 12.000.000
500 Genteng metal pasir x Rp. 28.000 =	Rp. 14.000.000
	<hr/>
	Rp. 45.740.000
Laba Kotor :	<hr/> Rp. 21.310.000

Estimasi Pengeluaran :

Biaya iklan	Rp. 150.000
Bayar angsuran mobil (Rp 108.000.000 / 36 bulan)	Rp. 3.000.000
Bayar hutang Bank (Rp.80.000.000/60 bulan)+bunga	Rp. 1.500.000
Bayar gaji (Rp. 1.500.000 x 4 orang)	Rp. 6.000.000
Biaya listrik, telpon dan air	Rp. 250.000
Beban Bensin (Rp 100.000 x 30 hari)	Rp. 3.000.000
Biaya lain – lain	Rp. 500.000
	<hr/>
	Rp. 14.400.000
Laba sebelum pajak	<hr/> Rp. 6.910.000
Pajak Penghasilan 10%	Rp. 691.000
Laba bersih	<hr/> Rp. 6.219.000

4. KESIMPULAN SARAN**4.1 Kesimpulan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan wirausaha dan akuntansi sangat diperlukan para pelaku usaha di tingkat desa untuk bisa mengembangkan potensi dan kemandirian daerah. Selain itu pelatihan tersebut bisa memberikan nilai tambah berupa wawasan pengetahuan masyarakat desa Kanung umumnya dan para pelaku usaha pada khususnya.

4.2 Saran

Untuk kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya sekiranya bisa dilakukan pendampingan secara langsung kepada para calon pelaku usaha, tentunya hal ini perlu dukungan dari Perangkat Desa Rejosari dan para pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2018. www.wonogirikab.go.id

Bapemas Provinsi Jawa Tengah. (2017) *Pedoman Umum Penanggulangan Kerentanan Kemiskinan*. Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Surabaya.

Handoko. 2009. *Statistik Kesehatan, Belajar Mudah Teknik Analisis Data dalam Penelitian Kesehatan*. Mitra Cendekia Press. Jakarta.

_____. *Teori penyebab kemiskinan dan inequality*. Bahan pengajaran, MPKP.

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.