

Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) untuk Peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Koto Kandis Kecamatan Dendang Kabupaten Tanjung Jabung Timur

Ahmad Sobirin^{1)*}, Sigit Indrawijaya²⁾, Novita Ekasari³⁾

^{1) 2) 3)} Prodi Manajemen FEB Universitas Jambi

*email Koreponden Author : hmadsobirinnn07@gmail.com

Abstract

BUMDes Madani is a Business Entity located in Koto Kandis Village, Dendang District, Tanjung Jabung Timur Regency, since it was established by the village government since 2018, BUMDes Madani has succeeded in running two business units, namely, the 3kg Lpg Gas Base (subsidy) and the Farmer Business Unit (Fertilizer and Pest Poison). The purpose of this study is to find out the current conditions and recommendations for alternative strategies that can develop BUMDes Madani to improve community welfare, the number of informants in this study is 9 people consisting of, Head of Koto Kandis Village, Chairman of BUMDes Madani, Head of Hamlet, Chairman of Rt and Community in BUMDes Madani environment. The data in this study was obtained with data triangulation techniques and analyzed using SWOT analysis techniques and mapping of 9 elements of the Business Model Canvas (BMC) to find out what strategies are currently used so that alternative development strategies can be given. The results of the BMC research show that BUMDes Madani has fulfilled 9 elements of BMC but still needs improvement for BUMDes to be more advanced, the results of the SWOT research of BUMDes Madani show a position in quadrant I which means having a progressive business with good opportunities and strengths, but there is still a need for a development strategy in BUMDes Madani, namely (1) Developing Business Units as needed, and Creating innovations in adding types of products and services to increase attractiveness. (2) Create a management system that is structured, trained and proficient in the fields of business units. (3) Improving BUMDes and business unit facilities, as well as good cohesiveness and teamwork in managing the business. (4) Make a bussines plan as a guideline for work plans and the existence of special employee training. (5) Maximize promotion to consumers/communities and add new business units.

Keywords : *Development Strategy, BUMDes, SWOT, BMC, Improving Community Welfare*

Abstrak

BUMDes Madani adalah Badan Usaha yang berada di Desa Koto Kandis Kecamatan Dendang Kabupaten Tanjung Jabung Timur, sejak di skan oleh pemerintah desa sejak 2018, BUMDes Madani berhasil menjalankan dua unit usaha yaitu, Pangkalan Gas Lpg 3kg (subsidi) dan Unit usaha Tani (Pupuk dan Racun hama). Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui kondisi saat ini dan rekomendasi strategi alternatif yang dapat mengembangkan BUMDes Madani untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat, jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 9 orang yang terdiri dari, Kepala Desa Koto Kandis, Ketua BUMDes Madani, Kepala Dusun, Ketua Rt dan Masyarakat di lingkungan BUMDes Madani. Data dalam penelitian ini di dapatkan dengan Teknik triangulasi data dan dianalisis menggunakan Teknik analisis SWOT dan pemetaan 9 elemen Business Model Canvas (BMC) untuk mengetahui strategi apa yang digunakan pada saat ini sehingga dapat diberikan strategi pengembangan alternatif. Hasil dari penelitian BMC

menunjukkan BUMDes Madani sudah memenuhi 9 elemen BMC namun masih perlu peningkatan untuk BUMDes lebih maju, hasil penelitian SWOT BUMDes Madani menunjukkan posisi pada kuadran I yang berarti mempunyai bisnis progresif dengan peluang dan kekuatan yang baik, namun masih perlu adanya strategi pengembangan pada BUMDes Madani yakni (1) Mengembangkan Unit Usaha yang sesuai kebutuhan, serta Menciptakan inovasi penambahan jenis produk dan layanan untuk meningkatkan daya Tarik. (2) Membuat sistem manajemen yang terstruktur, terlatih dan mahir dalam bidang-bidang unit usaha. (3) Meningkatkan fasilitas BUMDes dan Unit usaha, serta kekompakan dan kerjasama tim yang baik dalam mengelola usaha. (4) Membuat *bussines plan* sebagai pedoman rencana kerja serta adanya pelatihan khusus karyawan. (5) Memaksimalkan promosi pada konsumen/masyarakat dan menambah unit usaha baru.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, BUMDes, SWOT, BMC, Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat

PENDAHULUAN

Peningkatan kesejahteraan masyarakat desa dengan bertambahnya PADes yang dilatarbelakangi adanya pembentukan BUMDesa yang kuat sesuai dengan tujuan dan prinsip keadilan sosial yang merupakan nilai dasar bernegara di Indonesia. Potensi yang dimiliki BUMDesa sebagai lembaga usaha mandiri masyarakat desa dapat terus ditingkatkan pada masa yang akan datang, karenanya panduan awal pembentukan dan pengelolaan BUMDesa mesti tersedia. Dalam lingkup pemerintahan daerah, panduan pembentukan dan pengelolaan BUMDesa dapat dituangkan dalam peraturan daerah. Sehingga dalam perspektif sosiologis guna mewujudkan kesejahteraan sosial dan kepatuhan untuk menjalani aturan tersebut ditingkat daerah dapat lebih terjamin kepastiannya. Secara yuridis, peraturan di daerah tentang BUMDesa berdasar pada UU No. 32 tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah Pasal 213 ayat (1)“Desa dapat mendirikan badan usaha milik desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa”. Rumusan yang sama diatur dalam PP No. 72 Tahun 2005 tentang Desa.

Tabel 1. 1 Unit usaha BUMDes Madani

| No | Nama unit usaha | Tahun Berjalan | NIB (nomor induk berusaha) |
|----|----------------------------------|----------------|----------------------------|
| 1 | Pangkalan Gas Lpg 3kg bersubsidi | 2019 | 2212220047829 |
| 2 | Unit Usaha tani | 2019 | - |

Sumber : *Data primer diolah (2023)*

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang didirikan hampir di seluruh wilayah Kabupaten Tanjung Jabung Timur. Begitu juga dengan salah satu Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) yang berada tepat di Desa Koto Kandis, Kecamatan Dendang. Badan Usaha ini didirikan pada tahun 2018 (menurut peraturan desa koto kandis No.02 tahun 2018) sejak saat itu beberapa jenis usaha sudah dikembangkan diantaranya 1. kios pertamina (pengisian gas lpg 3kg), 2. Kios tani pupuk, racun rumput dan hama. (menurut Peraturan daerah No 01 tahun 2016) Hingga saat ini usaha tersebut masih berjalan.

Tabel 1. 2 Laporan keuangan pertahun

| No | Nama unit usaha | 2019 | 2020 |
|---------------|----------------------------------|--------------|--------------|
| 1 | Pangkalan Gas Lpg 3kg Bersubsidi | Rp6.378.400 | Rp28.804.000 |
| 2 | Unit usaha tani | Rp6.532.500 | Rp21.595.000 |
| Jumlah | | Rp12.910.900 | Rp50.399.000 |

Sumber : *Data primer diolah (2023)*

Tabel 1. 3 Rincian Alokasi hasil usaha BUMDes Madani

| No | Point Pemanfaatan hasil usaha | Besaran |
|----|-------------------------------|---------|
| 1 | Penambahan modal usaha | 35% |
| 2 | Bonus pengurus dan karyawan | 15% |
| 3 | Pendapatan asli desa | 30% |
| 4 | Bantuan sosial/CSR | 5% |
| 5 | Pengawas BUMDes | 10% |
| 6 | Penasehat BUMdes | 5% |

Sumber : *Data Primer diolah (2023)*

Menurut peneliti (BUMDes Madani Desa koto kandis) masih memiliki kendala dalam pemberdayaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) diantaranya masih kurangnya Pengembangan sumber daya manusia dapat dilihat pada struktur organisasi pada gambar 4.3 yang sangat kekurangan tenaga di bidang-bidang yang sudah ditentukan melalui AD/ART BUMDes dan Pengelolaan sumber daya alam juga manajemen keuangan yang masih sangat memprihatinkan. selain itu letak geografis Desa yang tidak dalam satu wilayah, namun ada beberapa wilayah Desa Koto Kandis yang menyebrang ke Desa Tetangga (Desa Trimulya Kecamatan Rantau Rasau) juga ada wilayah Desa Koto Kandis yang menyebrang Desa Tetangga (Desa Lambur 1 Blok E, Kecamatan Muara Sabak Timur). Hal ini tentunya membuat BUMDes Madani seharusnya sangat bergantung akan jaringan (internet), internet tidak hanya sebuah akses namun juga jembatan penghubung untuk berkomunikasi dengan seluruh masyarakat yang ada di Desa Koto Kandis khususnya. Contoh kasus : Usaha penukaran gas subsidi 3kg, hari penukarannya sudah di tentukan di setiap Dusun di Desa Koto Kandis. Jika jaringan sulit bagaimana informasi sampai ke pelanggan. Itulah mengapa dalam waktu yang cukup lama dari mulai berdirinya hingga saat ini, Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) belum memenuhi kriteria dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan masalah diatas penelitian ini bertujuan untuk 1. Mengetahui Bagaimana kondisi saat ini strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Koto Kandis Kecamatan Dendang Kabupaten Tanjung Jabung Timur. 2. Mengetahui Apa strategi pengembangan alternatif yang direkomendasikan untuk Badan Usaha Milik Desa BUMDes Madani Desa Koto Kandis Kecamatan Dedang Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

Upaya untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut diperlukan strategi pengembangan menggunakan metode SWOT sebagai alat formulasi strategi dan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Selanjutnya untuk menyederhanakan konsep model bisnisnya agar dapat digunakan oleh organisasi atau perusahaan untuk membuat dan memahami strategi bisnis yang didesain, dikerucutkan menjadi satu strategi Business Model Canvas (BMC). BMC terdiri dari sembilan elemen yaitu *Customer Segments, Value Proportion, Channels, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships* dan *Cost Structure*.

Gambar 1.4 *Business Model Canvas (BMC) 9 Elemen*



Sumber : Putra, Aang Fajar (2020)

Setelah mengetahui elemen-elemen bisnis penting tersebut, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan SWOT. Berdasarkan matriks SWOT terhadap 9 (87ompetit) elemen bisnis BMC maka dapat dirumuskan strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Untuk Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Desa Koto Kandis Kecamatan Dendang Kabupaten Tanjung Jabung Timur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis, Kecamatan Dendang, Kabupaten Tanjung Jabung Timur, Jambi. Pemilihan lokasi yang telah ditetapkan secara sengaja, dengan pertimbangan geografis dan praktis, seperti waktu, biaya dan tenaga (*purposive*). Adapun alasan penulis memilih lokasi penelitian tersebut tidak lain yaitu pengaplikasian mahasiswa sebagai agen of change juga agen of control, dimana peneliti adalah mahasiswa, lahir di desa ingin Kembali membangun desa. Lokasi yang mudah dijangkau oleh peneliti, data yang mudah didapatkan dengan objek lokasi jarang diteliti, juga pertimbangan keterbatasan waktu, biaya dan tenaga. Hal inilah yang menjadi pertimbangan peneliti memilih BUMDes Madani sebagai lokasi penelitian.

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan 87ompet wawancara dengan berpedoman pada kuesioner yang telah dipersiapkan dan pengamatan langsung di lokasi penelitian, sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara membaca dan mengutip dari berbagai literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, laporan dan jurnal dari instansi pemerintahan terkait, dan hasil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian.

Tahap pengumpulan dan pengolahan data yang dilakukan:

1. Tahap Identifikasi Berdasarkan SWOT

- a. Melakukan penyusunan dan penyebaran kuesioner kepada masyarakat dan stakeholders yang sudah ditentukan.
- b. Melakukan wawancara terhadap stakeholders dan masyarakat untuk 87ompetit faktor-faktor SWOT
- c. Menghitung pembobotan hasil kuesioner terhadap masyarakat dan stakeholders (IFAS & EFAS Matrix) dan menentukan hasil kuadran strategi SWOT.

2. Tahap Analisis Business Model Canvas (BMC)

- a. Melakukan pemetaan 9 elemen bisnis BMC.
- b. Menganalisis 9 elemen bisnis BMC dengan SWOT
4. Tahap Penentuan Strategi Pengembangan
 - a. Analisis Matrik Interaksi SWOT
 - b. Pembahasan strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani).
5. Kesimpulan dan Saran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi SWOT

Faktor-faktor SWOT yang diperoleh dari data hasil kuesioner terhadap *stakeholders* akan diolah menggunakan metode *Business Model Canvas*. Dalam pengumpulan data untuk SWOT hanya menggunakan data hasil kuesioner *stakeholders* yaitu Kepala Desa Koto Kandis, Ketua Badan Usaha Milik Desa Madani (BUMDes Madani) Ketua RT yang berada dilingkungan badan usaha milik desa madani (BUMDes Madani) Masyarakat yang berada dilingkungan BUMDes Madani yang berjumlah 5 orang. Yang mengetahui kondisi saat ini BUMDes Madani.

Pembobotan Matrik IFAS (Internal Factor Analysis Strategy) dan EFAS (External Factor Analysis Strategy)

Dari hasil faktor-faktor SWOT, maka dianalisis matriks IFAS dan EFAS untuk menghitung bobot faktor internal dan eksternal dan ditentukan dalam diagram analisa SWOT agar mengetahui letak kuadran strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani). Untuk skor setiap variabel didapatkan dari hasil kuesioner terhadap *stakeholders* strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis. Sedangkan hasil pembobotan didapatkan dari hasil FGD (Forum Group Discussion) dengan *stakeholders* BUMDes Madani Desa Koto Kandis dengan memberikan ranking tingkat kepentingan setiap variabel.

Tabel 3.2 Matriks IFAS

| No | Faktor internal | Bobot | Rating | Skor |
|-----------------|--|-------|--------|------|
| Strength | | | | |
| 1 | Lokasi BUMDes strategis | 0.17 | 3.78 | 0.64 |
| 2 | Modal usaha yang besar | 0.16 | 3.56 | 0.57 |
| 3 | SDA yang besar pada sektor perkebunan | 0.17 | 3.67 | 0.61 |
| 4 | Belum banyak pesaing usaha sejenis diwilayah BUMDes | 0.17 | 3.67 | 0.61 |
| 5 | Unit usaha penukaran gas (subsidi) Lpg 3kg dengan harga yang murah sesuai standar pemerintah | 0.17 | 3.67 | 0.61 |
| 6 | Unit usaha pupuk dan racun tani dengan sistem bayar cicil dapat meringankan perekonomian | 0.18 | 3.89 | 0.68 |
| | jumlah strength | 1 | | 3.71 |
| Weakness | | | | |
| 1 | Pengelolaan unit usaha pupuk dan racun tani belum optimal | 0.20 | 2.33 | 0.46 |
| 2 | Pengelolaan modal usaha yang belum optimal dan progresif | 0.15 | 1.78 | 0.27 |
| 3 | Kurangnya pelatihan dan bimbingan teknis terhadap anggota BUMDes | 0.15 | 1.78 | 0.27 |
| 4 | Belum mempunyai kantor atau tempat rapat kerja dan perencanaan untuk mengembangkan unit usaha BUMDes | 0.09 | 1.11 | 0.10 |
| 5 | Kurangnya keberanian untuk membuka unit usaha baru | 0.11 | 1.33 | 0.15 |

| | | | | |
|---|--|------|------|------|
| 6 | Kurangnya edukasi dan promosi produk yang dihasilkan BUMDes terhadap konsumen/masyarakat | 0.12 | 1.44 | 0.18 |
| 7 | Kurangnya sinergi yang baik antara pihak pemerintah desa dan anggota BUMDes | 0.17 | 2.00 | 0.34 |
| | Jumlah Weakness | 1 | | 1.77 |
| | Jumlah IFAS (Jumlah Strength - Weakness) | | | 1.94 |

Tabel 3.3 Matriks EFAS

| N o | Faktor eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|----------------------|--|-------|--------|------|
| Opportunities | | | | |
| 1 | Berpeluang menambah unit usaha di bidang oleh-oleh khas daerah setempat | 0.12 | 2.78 | 0.34 |
| 2 | Kondisi keamanan wilayah disekitar BUMDes yang baik untuk pengelolaan usaha | 0.16 | 3.56 | 0.56 |
| 3 | Dukungan pemerintah pusat, provinsi dan daerah dalam bidang permodalan, promosi dan pemasaran produk | 0.15 | 3.44 | 0.53 |
| 4 | Kebutuhan dan permintaan masyarakat semakin tinggi | 0.16 | 3.56 | 0.56 |
| 5 | Rendahnya persentase unit usaha BUMDes yang berjalan dengan baik diwilayah kecamatan Dendang | 0.10 | 2.22 | 0.22 |
| 6 | Berpeluang mengembangkan inovasi dengan adanya perkembangan teknologi | 0.16 | 3.67 | 0.60 |
| 7 | Pertumbuhan ekonomi di Kabupaten yang membaik | 0.15 | 3.33 | 0.49 |
| | Jumlah opportunities | 1 | | 3.30 |
| Treath | | | | |
| 1 | Tingkat persaingan usaha yang semakin tinggi | 0.25 | 3.22 | 0.81 |
| 2 | Konsumen/Masyarakat cenderung membeli produk lain di tempat selain BUMDes | 0.27 | 3.44 | 0.92 |
| 3 | Promosi dan layanan ke konsumen, pihak kompetitor lebih menarik | 0.24 | 3.11 | 0.75 |
| 4 | Perang harga dengan kompetitor dengan usaha sejenis | 0.24 | 3.11 | 0.75 |
| | Jumlah Treath | 1 | | 3.23 |
| | Jumlah EFAS (Opportunities - Treath) | | | 0.07 |

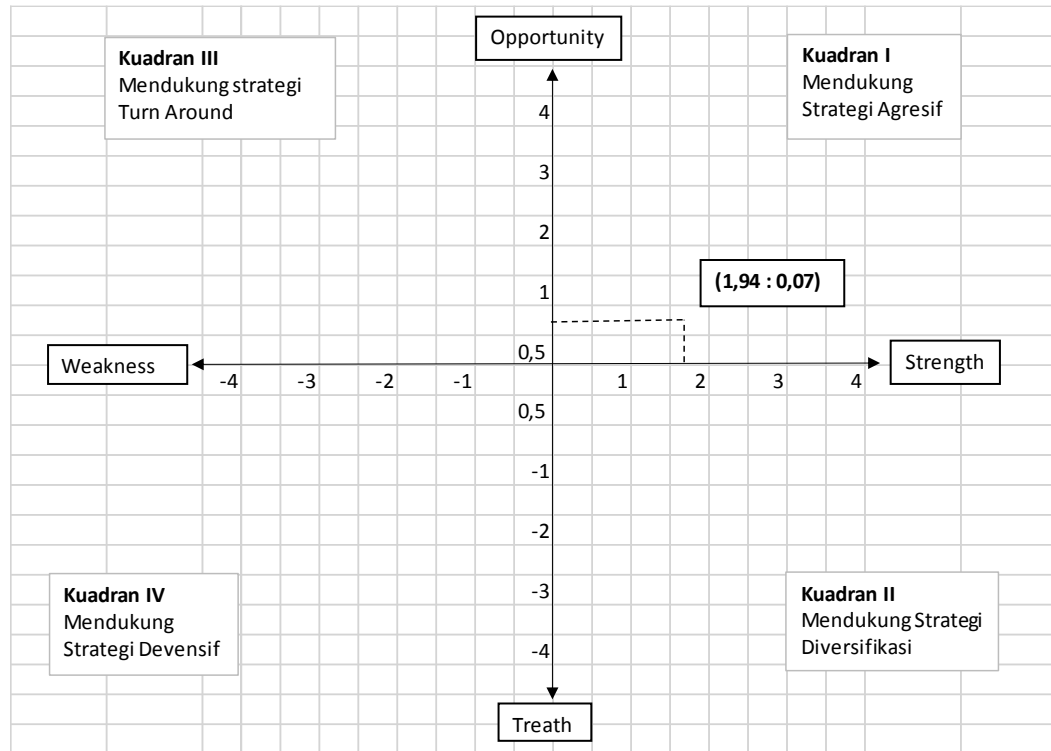
Setelah total skor tersebut didapatkan dari matriks IFAS dan EFAS, maka langkah selanjutnya adalah memasukkan kedua kondisi internal dan eksternal tersebut ke dalam Matrik Internal Eksternal agar dapat mengetahui posisi BUMDes Madani. Hasil penilaian yang didapatkan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.4 Koordinat Matriks Ekasternal Internal

| SWOT | TOTAL SKOR |
|--------------------------------|----------------------|
| Faktor Internal : | |
| a. Strength | 3,71 |
| b. Weakness | 1,77 |
| Selisih (Kekuatan – Kelemahan) | 1,94 |
| Faktor Eksternal : | |
| a. opportunity | 3,30 |
| b. Treats | 3,23 |
| Selisih (Peluang – Ancaman) | 0,07 |
| Titik koordinat X;Y | (1,94 ; 0,07) |

Dari hasil perhitungan matrik IFAS dan EFAS yang sudah didapatkan sebelumnya dengan skor IFAS sebesar 1,94 dan skor EFAS sebesar 0,07, maka tahap selanjutnya yaitu menempatkan skor tersebut di kuadran matrik IFAS dan EFAS.

Gambar 3.1 Kuadran SWOT BUMDes Madani



Berdasarkan hasil matriks IFAS dan EFAS didapat posisi BUMDes Madani terletak pada **Kuadran I** yang menandakan bahwa BUMDes Madani sedang mengalami situasi bisnis proresif yang artinya situasinya sangat menguntungkan. Badan Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah **mendukung kebijakan pertumbuhan bisnis yang agresif** (Growth oriented strategy).

Analisis Business Model Canvas (BMC)

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis, mendesain model bisnisnya menggunakan Business Model Canvas untuk mengetahui konsep dasar dalam mengembangkan sebuah unit usaha. Berikut merupakan hasil analisis BMC terhadap BUMDes Madani yang telah diidentifikasi dari hasil SWOT.

Gambar 3.2 Diagram BMC BUMDes Madani



Dari hasil analisis Bisnis Model Canvas (BMC) seperti pada gambar di atas, dapat dilihat bahwa elemen dasar atau aspek bisnis pada BUMDes Madani telah menggambarkan model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana BUMDes Madani Desa Koto Kandis pada saat ini menciptakan dan memberikan nilai dalam bisnisnya.

Analisis Sembilan Elemen BMC dengan SWOT

Setelah melakukan identifikasi terhadap SWOT dan model bisnis BMC pada BUMDes Madani, selanjutnya yaitu tahap analisis 9 elemen bisnis BMC dengan SWOT. Dimana tujuan analisis SWOT ini untuk menganalisis faktor eksternal dan internal pada BUMDes Madani.

Gambar 3.3 Analisis 9 Elemen BMC dengan SWOT

| Elemen | Kekuatan | Kelemahan | Peluang | Ancaman |
|-------------------------------|---|---|--|---|
| <i>Customer Segments</i> | Seluruh masyarakat Desa Koto Kandis dan masyarakat yang berada di lingkungan BUMDes | BUMDes Madani belum optimal dalam menjajakan produk ke masyarakat | Berpeluang mendatangkan konsumen baru dan pelaku pasar terbuka lebar | Pesaing yang juga menjual produk sejenis (Usaha tani dan Pangkalan Gas Lpg 3kg) |
| <i>Value Propositions</i> | Memiliki ijin berusaha NIB (Usaha Tani), penerapan sistem bayar kredit/cicil | Keterbatasan jumlah pasokan Gas Lpg 3kg dan sulitnya mendapatkan Distributor dengan harga murah | Memperluas <i>networking</i> , dengan mitra-mitra strategis | Terkendala dengan kegiatan pribadi dan anggota BUMDes yang sedikit (tidak aktif) |
| <i>Channels</i> | Memiliki offline store dan grup whatsapp perDusun untuk media promosi dan informasi | Sulitnya jaringan internet dan keterbatasan dalam memanfaatkan peluang | Memperluas distribusi (unit usaha tani) ke sosial media dan <i>e-commerce</i> | Kurangnya kesadaran akan banyaknya pesaing yang ingin mendapatkan untung lebih banyak |
| <i>Customer Relationships</i> | Mempunyai hubungan yang baik dengan konsumen | Belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas karena kurang anggota/karyawan | Berpeluang memenuhi permintaan pasar, dengan bekerja sama dengan ketua Rt dan tokoh masyarakat | Pesaing yang banyak dengan semua penawaran menarik |
| <i>Revenue Streams</i> | Penjualan langsung pada dua unit usaha yang berjalan (Pangkalan Gas Lpg 3kg dan Usaha tani) | Sistem pemasaran yang belum berkembang menyebabkan pendapatan fluktuatif | Mengembangkan sistem pemasaran yang tepat | Masyarakat/konsumen lebih memilih membeli produk di toko lain |
| <i>Key Resources</i> | Bahan baku tersedia dan lokasi penjualan strategis | Anggota/karyawan tidak aktif | Sumber daya alam melimpah, dapat di manfaatkan | Ketersediaan produk usaha yang semakin menurun |
| <i>Key Activites</i> | Proses penjualan dan penyusunan laporan keuangan berjalan | Kebutuhan akan permintaan konsumen/masyarakat sering tidak terpenuhi | Pembaharuan sistem manajemen yang baik | Persaingan langsung dengan distributor resmi |
| <i>Key Partners</i> | Bekerja sama dengan PT.Pramiga dan Distributor produk Usaha Tani | Pengelolaan Unit Usaha yang belum optimal | Menambah karyawan/anggota BUMDes agar kinerja lebih efisien | Etos kerja karyawan/anggota BUMDes sangat minim |
| <i>Cost Structure</i> | Modal usaha yang besar | Sistem pembagian bonus yang tidak terstruktur dan terjadwal | Mengembangkan unit usaha yang baru dan meningkatkan kinerja BUMDes Madani saat ini | Harga bahan baku yang fluktuatif |

Analisis Strategi Pengembangan BUMDes Madani

Berdasarkan hasil Kuisioner yang penulis lakukan pada bulan desember 2022 sampai januari 2023 dengan beberapa informan yang dianggap mengetahui keadaan internal dan eksternal BUMDes, berikut adalah analisis faktor internal dan eksternal di BUMDes Madani, dapat di lihat dalam tabel dibawah ini :

Tabel 3.5 Matriks SWOT

| | | |
|--|---|---|
| <p>EFAS IFAS</p> | <p>STRENGTHS (S)</p> <p>Lokasi BUMDes strategis Modal usaha yang besar SDA yang besar pada sektor perkebunan Belum banyak pesaing usaha sejenis diwilayah BUMDes Unit usaha penukaran gas (subsidi) Lpg 3kg dengan harga yang murah sesuai standar pemerintah Unit usaha pupuk dan racun tani dengan sistem bayar cicil dapat meringankan perekonomian</p> | <p>WEAKNESSES (W)</p> <p>Pengelolaan unit usaha pupuk dan racun tani belum optimal Pengelolaan modal usaha yang belum optimal dan progresif Kurangnya pelatihan dan bimbingan teknis terhadap anggota BUMDes Belum mempunyai kantor atau tempat rapat kerja dan perencanaan untuk mengembangkan unit usaha BUMDes Kurangnya keberanian untuk membuka unit usaha baru Kurangnya edukasi dan promosi produk yang dihasilkan BUMDes terhadap konsumen/masyarakat Kurangnya sinergi yang baik antara pihak pemerintah desa dan anggota BUMDes.</p> |
| | <p>OPPORTUNITIES (O)</p> <p>Berpeluang menambah unit usaha di bidang oleh-oleh khas daerah setempat Kondisi keamanan wilayah disekitar BUMDes yang baik untuk pengelolaan usaha Dukungan pemerintah pusat, provinsi dan daerah dalam bidang permodalan, promosi dan pemasaran produk Kebutuhan dan permintaan masyarakat semakin tinggi Rendahnya persentase unit usaha BUMDes yang berjalan dengan baik diwilayah kecamatan Dendang Berpeluang mengembangkan inovasi dengan adanya perkembangan teknologi Pertumbuhan ekonomi di Kabupaten yang membaik</p> | <p>STRATEGI SO</p> <p>1. (S1,S2;O1,O2) Strategisnya lokasi bisnis dan keamanan wilayah dapat mendorong BUMDes Madani memiliki Unit usaha yang baru.</p> <p>2. (S3,S4;O4,O5,O6) Mengembangkan Unit Usaha yang sesuai kebutuhan, serta Menciptakan inovasi penambahan jenis produk dan layanan untuk meningkatkan daya Tarik.</p> <p>3. (S5,S6;O3,O7) Menerapkan strategi telemarketing dan Digital marketing untuk meningkatkan customer retention.</p> |
| <p>TREATHS (T)</p> <p>Tingkat persaingan usaha yang semakin tinggi Konsumen/Masyarakat cenderung membeli produk lain</p> | <p>STRATEGI ST</p> <p>1. (S1,S2,S3,S4;T1,T2) Menjaga kualitas dan pelayanan yang baik, serta dibarengi dengan meningkatkan hubungan baik</p> | <p>STRATEGI WT</p> <p>1. (W1,W2;T1) Meningkatkan kualitas Sumber daya manusia pada anggota/karyawan dan menjaga kekompakan.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| <p>di tempat selain BUMDes Promosi dan layanan ke konsumen, pihak kompetitor lebih menarik Perang harga dengan kompetitor dengan usaha sejenis</p> | <p>dengan konsumen. Meningkatkan hubungan Kerjasama dengan distributor dan supplier. 2. (S5;T3) Meningkatkan promosi dan informasi dan menambah volume Gas Lpg 3kg yang dapat di tukarkan. 3. (S6;T4) Menjaga harga tetap stabil dan meningkatkan penjualan.</p> | <p>2. (W3,W4;T2) Membuat <i>bussines plan</i> sebagai pedoman rencana kerja serta adanya pelatihan khusus karyawan. 3. (W5;T3) Memaksimalkan promosi pada konsumen/masyarakat dan menambah unit usaha baru. 4. (W6,W7;T4) Optimalisasi promosi dan edukasi produk, penataan toko yang nyaman juga menarik, kerjasama yang baik dengan pemerintah.</p> |
|--|--|---|

Pembahasan Strategi Pengembangan

Hasil interaksi matrik SWOT yan telah dilakukan, didapatlah strategi alernatif yang dapat di terapkan dan di implementasikan oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis. Berikut ini merupakan usulan alternatif strategi untuk BUMDes Madani :

A. S-O Strategy

1. Strategisnya lokasi bisnis dan keamanan wilayah dapat mendorong BUMDes Madani memiliki Unit usaha yang baru.
2. Mengembangkan Unit Usaha yang sesuai kebutuhan, serta Menciptakan inovasi penambahan jenis produk dan layanan untuk meningkatkan daya Tarik.
3. Menerapkan strategi telemarketing dan Digital marketing untuk meningkatkan customer retention.

B. W-O Strategy

1. Membuat sistem manajemen yang terstruktur, terlatih dan mahir dalam bidang-bidang unit usaha.
2. Meningkatkan pengelolaan modal usaha,hingga optimal.
3. Meningkatkan fasilitas BUMDes dan Unit usaha, serta kekompakan dan kerjasama tim yang baik dalam mengelola usaha.
4. Meningkatkan promosi juga edukasi ke masyarakat, dibarengi dengan sinergi yang baik dengan pemerintah Desa.

C. S-T Strategy

1. Menjaga kualitas dan pelayanan yang baik, serta dibarengi dengan meningkatkan hubungan baik dengan konsumen. Meningkatkan hubungan Kerjasama dengan distributor dan supplier.
2. Meningkatkan promosi dan informasi dan menambah volume Gas Lpg 3kg yang dapat di tukarkan.
3. Menjaga harga tetap stabil dan meningkatkan penjualan.

D. W-T Strategy

1. Meningkatkan kualitas Sumber daya manusia pada anggota/karyawan dan menjaga kekompakan.
2. Membuat *bussines plan* sebagai pedoman rencana kerja serta adanya pelatihan khusus karyawan.
3. Memaksimalkan promosi pada konsumen/masyarakat dan menambah unit usaha baru.
4. Optimalisasi promosi dan edukasi produk, penataan toko yang nyaman juga menarik, kerjasama yang baik dengan pemerintah.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Hasil analisis SWOT pada kondisi Internal dan Eksternal pada saat ini, dengan menggunakan Matriks IFAS dan EFAS Badan Usaha Milik Desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis, berada pada Kuadran I yang artinya kondisi bisnis progresif. Oleh sebab itu BUMDes Madani disarankan untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki baik secara internal maupun eksternal untuk menghadapi ancaman dan kelemahan terkait dengan fasilitas sarana-prasarana, unit usaha baru, sumber daya manusia yang memadai, serta harga dan *suplay product* dengan cara melakukan diversifikasi bisnis.
2. BUMDes Madani Desa Koto Kandis dalam 9 aspek Business Model Canvas (BMC) meliputi customer segments, customer relationship, value proposition, channels, revenue streams, key activities, key resources, key partners dan cost structure telah menggambarkan model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana BUMDes Madani menciptakan dan memberika nilai dalam bisnisnya. Dengan kondisi tersebut BUMDes Madani masih perlu dikembangkan untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen/masyarakat dan membantu pendapatan Desa sehingga berdampak dalam kesejahteraan masyarakat.

Diambil 5 strategi paling disarankan untuk di implementasikan pada BUMDes Madani :

1. Mengembangkan Unit Usaha yang sesuai kebutuhan, serta Menciptakan inovasi penambahan jenis produk dan layanan untuk meningkatkan daya Tarik.
2. Membuat sistem manajemen yang terstruktur, terlatih dan mahir dalam bidang-bidang unit usaha.
3. Meningkatkan fasilitas BUMDes dan Unit usaha, serta menjaga kekompakan dan kerjasama tim yang baik dalam mengelola usaha.
4. Membuat *bussines plan* sebagai pedoman rencana kerja serta adanya pelatihan khusus karyawan.
5. Memaksimalkan promosi pada konsumen/masyarakat dan menambah unit usaha baru.

SARAN

1. Bagi Pemerintah Desa Koto Kandis, perlunya pengayoman pemerintah desa yang tujuanya mengajak sama-sama bekerjasama dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, koordinasi serta sinergi dapat memotivasi anggota/karyawan BUMDes Madani dalam hal ini, lebih semangat dalam menjalankan tugas pokok dan fungsi yang mereka peroleh.
2. Bagi BUMDes Madani, sebagai pengelola ekonomi desa BUMDes tidak boleh hanya puas dengan berjalanya beberapa unit usaha yang berjalan, strategi pengembangan harus selalu di perbarui dengan melihat kondisi pasar yang ada, analisis BMC yang telah memetakan kondisi BUMDes Madani, begitu juga dengan analisis faktor internal dan eksternal yang menunjukkan posisi pada kuadran 1, BUMDes madani sangat disarankan mengembangkan strategi progresif.
3. Bagi peneliti selanjutnya, yang ingin meneliti topik penelitian serupa untuk dapat menambahkan variabel serta Teknik analisis data lain yang dapat melihat strategi pengembangan badan usaha milik desa (BUMDes Madani) Desa Koto Kandis ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Usaha Milik Desa Madani (2023) Data Perizinan Usaha, Data Laporan Keuangan Tahunan, Data Unit Usaha.
- Kabupaten Tanjung Jabung Timur/Kecamatan Dendang Dalam Angka 2021/
<https://tanjabtimkab.bps.go.id/publication/2021/09/24/3ff6051c678424746f595fac/ke>

[camatan-dendang-dalam-angka-2021.html/](#) Diakses pada Selasa, Januari 24, 2023, 11:44:02 PM.

- Keputusan Kepala Desa Koto Kandis No. 31 Tahun 2018 Tentang Pengangkatan BUM DESA Koto Kandis Kepala Desa Koto Kandis.
- P. Anjastanara. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sektor Komoditas Buah Pinang Di Provinsi Jambi. 30-62
- Peraturan Daerah Kabupaten Tanjung Jabung Timur No.1 Tahun 2016 Tentang Tatacara Pendirian, Pengurusan, Pengelolaan Dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa.
- Peraturan Desa Koto Kandis No. 02 Tahun 2018 Tentang Pembentukan Badan Usaha Milik Desa.
- Putra, A. F. P. (2020). Strategi Pengembangan Model Bisnis Klaster Industri Tomat Krispi Daumato Berdasarkan Analisis SWOT dan BMC. *Journal of Industrial View*, 2(1), 33–42. <https://doi.org/10.26905/jiv.v2i1.4211>
- Rangkuti, F. (2016). *Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis. reorientasi konsep perencanaan strategis untuk menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, JL.Palmerah Barat 33-37, Jakarta 10270.
- Tona Aurora Lubis, (2019). *TATA KELOLA DAN PRILAKU BISNIS BUMDESA*. Jl. H. Ibrahim. Lr. Budaya No. 09 RT 21 Rawasari Kec. Alam Barajo – Jambi: Salim Media Indonesia Email : salimmediaindonesia@gmail.com www.salimmedia.com.
- W. Destiana. (2021). ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA KLINIK KECANTIKAN ALLEZA CLINIC DI KOTA JAMBI. 38-48