SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN 2021
"Penguatan Riset, Inovasi, dan Kreativitas Peneliti di Era Pandemi Covid-19"
ISBN: 978-623-387-015-3

PKM PENGEMBANGAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDes) DENGAN MODEL T-BUNDES SEBAGAI UPAYA PENGEMBANGAN POTENSI DESA DI DESA CAMPAGAYA KABUPATEN TAKALAR

MUHAMMAD NUR YAMIN[1]
[1]Program Studi Ilmu Administrasi Negara Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum Universitas Negeri Makassar

Abstrak. Kehadiran BUMDes sejatinya adalah perwujudan pelaksanaan pembangunan pemerintah yang berorientasi pada penguatan daerah pinggiran dan pedesaan, demi terwujudnya ekonomi mandiri dan berkelanjutan. Oleh karena itu, Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan melakukan pemetaan potensi desa untuk mendapatkan peluang usaha baru dan meningkatkan Akuntabilitas BUMDes Tonasa Campagaya dengan menerapkan metode *Tetrapreneur* (Cavinato, 2012).

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian pada BUMDes Tonasa Campagaya diantaranya dengan FGD (Focus Group Discussion) untuk melakukan pemetaan ulang potensi Desa Campagaya dan mencari peluang usaha BUMDes Tonasa Campagaya. Metode kedua adalah Bimtek untuk menambah pengetahuan dan keterampilan pengurus BUMDes Tonasa Campagaya, selain itu, juga dilakukan pendampingan untuk memantapkan hasil Bimtek. Hasil Kegiatan menunjukkan BUMDes Tonasa Campagaya sampai sekarang masih belum berjalan dengan baik, permasalahan yang terjadi adalah manajemen pengelolaan usaha, permodalan, SDM yang kurang terampil, pemasaran, akuntansi dan perpajakan, serta investasi. Meningkatkan pengelolaan, BUMDes harus terus meningkat kemampuan SDM yang dimiliki dan bekerja sama dengan Perguruan Tinggi maupun Dinas terkait untuk melakukan pendampingan. Serta menjaga sumber dana untuk kegiatan operasi unit usaha, BUMDes harus tetap menjalin hubungan yang baik dengan perbankan maupunlembaga keuangan non-bank.

Kata Kunci : BUMDes, Pemetaan potensi, Pengelolaan

Abstract. The presence of BUMDes is actually a manifestation of the implementation of government development that is oriented towards strengthening the periphery and rural areas, for the realization of an independent and sustainable economy. Therefore, community service activities aim to map the village's potential to obtain new business opportunities and increase the Accountability of BUMDes Tonasa Campagaya by applying the Tetrapreneur method (Cavinato, 2012).

The methods used in service activities at BUMDes Tonasa Campagaya include FGD (Focus Group Discussion) to re-map the potential of Campagaya Village and look for business opportunities for BUMDes Tonasa Campagaya. The second method is Bimtek to increase the knowledge and skills of the BUMDes Tonasa Campagaya management, in addition, assistance is also provided to strengthen the results of the Bimtek. The results of the activity show that the BUMDes Tonasa Campagaya is still not running well, the problems that occur are business management, capital, unskilled human resources, marketing, accounting and taxation, and investment. Improving management, BUMDes must continue to improve the capabilities of its human resources and cooperate with universities and related agencies to provide assistance. As well as maintaining sources of funds for business unit operations, BUMDes must maintain good relations with banks and non-bank financial institutions.

Keywords: BUMDes, potential mapping, Management

I. PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan lembaga usaha desa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintahan desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa dan dibentuk berdasarkan kebutuhan dan potensi desa. BUMDes diharapkan mampu

ISBN: 978-623-387-015-3

menstimuli dan menggerakkan roda perekonomian di pedesaan. BUMDes sebagai pondasinya, berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian masyarakat desa dan membantu para masyarakat untuk meningkatkan penghasilan sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kemakmuran masyarakat

Tujuan pendirian BUMDes dalam BAB II Pasal 3 Peraturan Daerah Nomor 5 Tahun 2015 tentang BUMDes Kabupaten Takalar yaitu: (1) meningkatkan Perekonomian Desa, (2) mengembangkan rencana kerjasama usaha antar desa atau dengan pihak ketiga, (3) menciptakan peluang dan jaringan pasar yang mendukung kebutuhan layanan umum warga, (4) membuka lapangan kerja, (5) meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui perbaikan pelayanan umum, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi desa, (6) meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan pendapatan asli Desa. setelah penetapan Peraturan Pemerintah No. 11 tahun 2021, Kedudukan BUMDes sebagai badan hukum berperan sebagai konsolidator produk, inkubator kewirausahaan masyarakat dan produsen kebutuhan, sehingga BUMDes perlu untuk memiliki tata kelola kelembagaan yang optimal.

Strategi pengembangan model *tetrapreneur* merupakan model pengembangan yang harus difokuskan oleh bumdes dalam meningkatkan daya saing di pasar ekonomi. *tetrapreneur* adalah terobosan inovasi desa yang berbasis empat pilar wirausaha yaitu:(1) *chainpreneur*, merupakan rantai pasokan bisnis mulai dari hulu ke hilir; (2) *marketpreneur*, adalah sarana bertukarnya nilai produk; (3) ***qualitypreneur*,** yaitu kualitas produk melalui sumberdayamanusia (SDM) yang berkualitas; dan (4) ***brandpreneur*,** berupa merek produk yang dapat memperkuat posisi strategis dalam pasar ekonomi (Cavinato, 2012). Selain model pengembangan melalui pilar-pilar ekonomi kreatif tersebut, dalam pengembangannya BUMDes juga perlu melakukan kerjasama atau mengadakan kemitraan dengan melibatkan Perguruan Tinggi dan Perbankan. Dengan menjalin mitra dengan Perguruan Tinggi diharapkan dapat melahirkan SDM yang unggul dan kuat dalam bidang akademik yang mampu menciptakan inovasi dan kratifitas dalam persaingan di dunia bisnis. Sedangkan menjalin mitra dengan Perbankan diharapkan dapat menopang dalam sisi financial atau keuangan sehingga dapat mewujudkan optimalisasi peran BUMDes dalam meningkatkan kesejahteran masyarakat Desa

Berdasarkan data Dinas Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat Desa Kabupaten Takalar tahun 2019 terdapat 76 BUMDes yang telah terbentuk namun hanya 57 BUMDes saja yang telah memiliki SK. Pendirian, masih ada 19 BUMDes yang belum memiliki SK(Surat Keterangan) Pendirian. BUMDes Tonasa Campagaya yang berada di Desa Campagaya, Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Sejak berdiri di Tahun 2016 BUMDes Tonasa Campagaya sampai sekarang masih belum berjalan dengan baik, setelah melakukan observasi permasalahan yang terjadi di BUMDes ini secara umum adalah pada kapasistas kelembagaan. Menanggapi berbagai permasalahan dan tuntutan pemerintah akan peran baru BUMDes, maka perlu untuk dilakukan perbaikan kapasitas sumber daya manusia, penataan organisasi, serta manajemen keuangan. Setelah kelembagaan BUMDes mengalami perbaikan maka dapat dilakukan pengembangan dan penguatan usaha.

Unit usaha yang dibentuk oleh BUMDes Tonasa di Desa Campagaya akan lebih langgeng (berkelanjutan) apabila didasarkan atas potensi dan kebutuhan masyarakat. BUMDes dalam kegiatannya tidak hanya berorientasi pada keuntungan keuangan, tetapi juga berorientasi untuk mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat desa. BUMDes Tonasa diharapkan dapat mengembangkan unit usaha dalam mendayagunakan potensi ekonomi di desa.

Keberadaan BUMDes dapat meningkatkan perekonomian desa, menciptakan peluang dan jaringan pasar yang mendukung kebutuhan layanan umum warga, membuka lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui perbaikan pelayanan umum, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi desa serta meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan pendapatan asli desa. Keberadaan BUMDes dapat dijadikan sebagai penopang perekomian masyarakat Desa dan menjadi penggerak sumber daya yang ada di Desa agar dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan masyarakat desa. BUMDes sebagai institusi ekonomi rakyat lembaga komersial pertama-tama berpihak kepada pemenuhan kebutuhan (produktif maupun konsumtif) masyarakat adalah melalui pelayanan distribusi penyediaan barang dan jasa. Hal ini diwujudkan dalam pengadaan kebutuhan masyarakat yang tidak memberatkan (seperti:harga lebih murah dan mudah mendapatkannya) dan menguntungkan. BUMDes dalam hal ini sebagai institusi Komersil, tetapi memperhatikan efisiensi serta efektifitas dalam kegiatan sektor riil dan lembaga keuangan Rahardjo (2006).

Pembangunan ketahanan ekonomi Desa untuk mewujudkan kesejahteraan bagi masyarakatnya perlu

ISBN: 978-623-387-015-3

kesadaran dan upaya bersama oleh semua komponen masyarakat, pemerintah desa maupun para pelaku usaha mikro, makro dan menengah. Dengan adanya kesadaran dan upaya bersama diharapkan dapat memberikan dampak signifikan untuk menanggulangi permasalahan-permasalahan yang timbul pada berlangsungnya kegiatan BUMDes sehingga tujuan pendirianya dapat tercapai dengan baik (Fatimah, 2018). Strategi pengembangan model *tetrapreneur* (Cavinato, 2012) merupakan model pengembangan yang harus difokuskan oleh BUMDes dalam meningkatkan daya saing (pengembangan dan peningkatan usaha) di pasar ekonomi. *Tetrapreneur* berbasis empat pilar wirausaha yaitu:

(1) *Chainpreneur*, merupakan rantai pasokan bisnis mulai dari hulu ke hilir;
(2) *Marketpreneur*, adalah sarana bertukarnya nilai produk;
(3) *Qualitypreneur***,** yaitu kualitas produk melalui SDM yang berkualitas; dan
(4) *Brandpreneur***,** berupa merek produk yang dapat memperkuat posisi strategis dalam pasar ekonomi

Gambar 1. Model Tetrapreneur (Cavinato, 2012)

1. ***Chainpreneur***

   Chainpreneur atau yang disebut dengan Rantai Wirausaha merupakan suatu pendekatan untuk mendeskripsikan bagaimana rantai kewirausahaan itu berlangsungatau bagaimana suplai distribusi dari produk-produk yang dipasarkan yang terdiri dari semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan (Fatimah, 2018). Tujuan dengan adanya rantai pasokan diharapkan dapat memberikan nilai surplus dari setiap produk yang didistribusikan dipasaran (Cavinato, 2012). Peningkatan kualitas BUMDes melalui perbaikan Rantai Wirausaha, dimana pendekatan ini lebih memfokuskan bagaimana rantai pemasok terjalin dengan baik sehingga produk yang di distribusikan berjalan denganbaik.

2. ***Marketpreneur***

   Marketpreneur (Pasar Wirausaha) merupakan sebuah sudut pandang yang inovatif mengenai kondisi yang ada di pasar usaha terkait dengan kebutuhan para pengusaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen secara keseluruhan. Untuk mempertahankan nilai profitabilitas, dalam berbisnis harus sadar bagaiamana caranya dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan efesiensi beroperasi sehingga dapatmenguasai pasar ekonomi yang bertanggung jawab baik kepada konsumen, investor, regulator maupun pemerintah (Ferrel dkk, 2014). Peningkatan kualitas BUMDes melalui perbaikan Pasar Wirausaha, dimana pendekatan ini difokuskan bagaimana produk mampu masukdalam segmen pasar dan memiliki daya saing yang kuat dan minat konsumen yang baik.

3. ***Qualitypreneur***

   Qualitypreneur (Kualitas Wirausaha) merupakan sebuah rekomendasi bagaimana seorang pengusaha mampu menghasilkan usaha yang berkualitas sehingga dapat bertahan dengan segala keadaan. Biasanya ukuran untuk menilai tingkat kualitas sebuah usaha dilihat dari karakteristik dan inovasi yang dimiliki wirausaha dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya yang tersirat maupun tersurat (Sower, 2011). Peningkatan kualitas BUMDes melalui perbaikan Kualitas Wirausaha atau, dimana pendekatan ini difokuskan mengenai perbaikan pelayanan. Pelayanan yang baik akan menarik para konsumen dan mencerminkan bahwa kualitas wirausaha yang dimiliki suatu badan usaha sudah berjalan dengan baik.

4. ***Brandpreneur***

   Brandpreneur (Merek Usaha) merupakan pendekatan berkaitan dengan nilai merek suatu produk yang ada di pasar ekonomi. Benchmarking adalah salah satu teknik wirausaha global yang terkenal untuk mendorong pertumbuhan usaha melalui pendekatan nilai merek sehingga dengan brand/merek yang dimiliki produk yang dihasilkan wirausaha dapat berkompetisi dengan produk yang lain dipasar ekonomisecara khas dan mampu mendapatkan posisi yang strategis di pasar dan

ISBN: 978-623-387-015-3

mempertahankan siklus hidupnya (Keller, 1992). Peningkatan kualitas BUMDes melalui perbaikan Merek Usaha, dimana pendekatan ini difokuskan pada merek/brand dari suatu produk atau sebuah kakrakteristik yang kuat mengenai badan usaha tersebut. Artinya ketika badan usaha sudah memiliki karakteristik yang khas dan merek/brand yang kuat dipasaran, makakonsumen akan selalu mudah mengingatnya dan cenderung akan banyak diminati dipasaran.

BUMDes sebagai institusi ekonomi rakyat lembaga komersial pertama- tama berpihak kepada pemenuhan kebutuhan (produktif maupun konsumtif) masyarakat adalah melalui pelayanan distribusi penyediaan barang dan jasa. Hal ini diwujudkan dalam pengadaan kebutuhan masyarakat yang tidak memberatkan (seperti: harga lebih murah dan mudah mendapatkannya) dan menguntungkan. Menurut Permendes No.22/2016 tentang Penetapan prioritas penggunaan dana desa Tahun 2017, diketahui bahwa melalui penggunaan dana desa dalam mendukung pengembangan usaha ekonomi Desa, terdapat tiga aspek penting penggunaan dana desa untuk pengembangan BUMDes tersebut, yaitu: 1) Permodalan; 2) Pelatihan Keterampilan dan Kewirausahaan; dan 3) Pengembangan Alat dan Sarana Produksi. Peran pemerintah daerah dibutuhkan dalam memantau keadaan di setiap daerah dan memfasilitasi agar terjadi pengembangan sumber daya ekonomi masyarakat desa. dalam rangka mengembangkan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat di desa, maka masyarakat perlu dilibatkan dalam berbagai program-program pengembangan yang ada didesa.

Diperlukan pemberdayaan terhadap tenaga kerja produktif untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat. Peran pemerintahan Desa diperlukan dalam upaya pengembangan sumber daya ekonomi masyarakat Desa. Aparat Desa perlu melakukan monitoring secara berkala terhadap industri kerajinan yang ada di Desa sebagai salah satu cara pengembangan sumber daya ekonomi masyarakat Desa. Pengembangan sumber daya ekonomi dapat dilakukan diberbagai bidang, seperti pertanian, kerajinan dan sebagainya. Perguruan Tinggi untuk point pengabdian kepada masyarakat diharapkan dapat memberikan ide-ide atau inovasi untuk pengembangan produk-produk yang dihasilkan oleh BUMDes maupun mampu melahirkan SDM yang unggul dan inovatif untuk mengelola BUMDes secara maksimal (Wibawa, 2017). Kegiatan pengabdian pada masyarakat, berupa pendampingan BUMDes yang mandiri, pelatihan, pembuatan program serta pengadaan fasilitas untuk mendukung perkembang BUMDes. (sebagai fasilitator pendamping) dan Lembaga keuangan perbankan memberikan pelayanan dalam penyediaan keuangan bagi para nasabahanya yang diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bank Perkreditan Rakyat, memberikan modal usaha untuk masyarakat, dan biasanya BPR terletak pada masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha. Perbankan diharapkan mampu mencukupi sumber dana BUMDes dalam menjalankan operasional.

Setiap desa pada hakikatnya memiliki berbagai keunggulan di beberapa sektor tertentu, hal ini harus menjadi perhatian khusus bagi pemerintah desa dan masyarakat setempat. dalam mengelola dan memaksimalkan peluang terbukanya lapangan kerja baru dan sering malaksanakan pelatihan-pelatihan agar tenaga kerja produktif bisa meningkatkan penghasilan dan keahliannya. salah satu sasaran dari hal tersebut ialah para ibu rumah tangga yang waktunya dapat dimanfaatkan dengan bekerja sambil mengurus keluarga. waktu serta kemampuan yang dimiliki ibu rumah tangga perlu diberdayakan dan dikembangkan agar lebih mampu meningkatkan kondisi perekonomian. Anggaran yang dimiliki oleh desa perlu dimanfaatkan dalam hal menunjang perkembangan masyarakat.

II. METODE YANG DIGUNAKAN

Lokasi tempat atau wilayah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu di Badan Usaha Milik Desa(BUMDES) Tonasa Desa Campagaya, Kecamatan Galesong, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Dengan argumentasi bahwa pemilihan lokasi tersebut memenuhi persyaratan sebagai lokasi pengabdian untuk mengembangkan Bundes dan potensi desa yang dibutuhkan masyarakat desa.

Metode yang digunakan dalam peningkatan kapasitas kelembagaan BUMDes Tonasa Campagaya diantaranya dengan FGD (*Focus Group Discussion*) yakni melibatkan berbagai stakeholder yang terkait. Metode FGD merupakan pendekatan yang umum digunakan untuk mengumpulkan data/informasi FGD dalam pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan tujuan ingin melakukan pemetaan ulang potensi Desa Campagaya dan mencari peluang usaha BUMDes Tonasa Campagaya. Metode untuk kegiatan yang lain adalah dengan Bimtek, metode ini digunakan untuk menambah pengetahuan dan keterampilan pengurus BUMDes

ISBN: 978-623-387-015-3

Tonasa Campagaya, selain itu, juga dilakukan pendampingan untuk memantapkan hasil Bimtek.

III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

Sesuai dengan hasil kegiatan pengabdian tentang dalam pemberdayaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam Peningkatan Ekonomi di Desa Campagaya berdasarkan pendekatan tetraprenur, eerkembangan kegiatan ekonomi yang berlaku dari waktu ke waktu dan menyebabkan pendapatan nasional riil semakin berkembang. Salah satu upaya yang perlu dilakukan adalah dengan melihat sejauh mana produktivitas masyarakat dalam hal peningkatan ekonomi yang dilakukan oleh BUMDes Tonasa bekersama dengan pemerintah Desa Campagaya. Pertumbuhan modal yang dilakukan oleh Pemerintah Desa Campagaya dimulai dari pendirian Badan Usaha Milik Desa Tonasa pada tanggal 25 Oktober 2016 dengan penyertaan modal desa Rp 10. 000.000,00, tahun 2017 sebesar Rp 100,000.000,00, Tahun 2018 sebesar Rp. 67.000.000,00,Tahun 2019 sebesar Rp. 40.000.000,00 dan pada tahun 2020-2021 tidak dianggarkan dikarenakan Dana Desa dialokasikan ke Dana Penggulangan Covid-19. Melalui BUMDes Tonasa inilah kemudian dibuat program-program yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan produktivitas masyarakat. Hal ini pertama yang dilakukan adalah dengan mengatahui dan mengidentifikasi bagaimana produktivitas masyarakat Desa Campagaya.

Zumaidah L.N dan Aris Soelistyo (2018) menyatakan bahwa Pertumbuhan ekonomi menunjukkan peningkatan dalam produksi barang maupun jasa dalam suatu perekonomian, sehingga pertumbuhan ekonomi ini merupakan salah satu indikator penting di dalam melakukan suatu analisis pembangunan ekonomi. Menurut Sukirno dalam Hasyim A.I (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi berarti perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksikan dalam masayarakat bertambah dan kemakmuran masyarakat meningkat. Produktivitas akan terus di *follow-up* agar terus meningkatkan kreativitas. Setelah dilakukan *follow-up*, kemudian diberikan pembinaan lebih lanjut agar hasil yang ada bisa lebih dikembangkan lagi BUMDes Tonasa.

Pelaksanaan preferensi melalui sub-indikator dengan menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan BUMDes Tonasa berkembang secara baik selama pendampingan kegiatan dalam pelatihan.Dalam setiap program yang ada di BUMDes Tonasa senantiasa menjunjung tinggi rasa kedilan dalam masyarakat di Desa Campagaya. Keadilan Distirubusi yang diberikan telah mampu memberikan kepuasan serta telah mendapatkan respon yang positif di Masyarakat. Akan Tetapi pada Sub-Indikator mengenai pemenuhan segala kebutuhan masih belum mampu dilakukan dan akan terus berupaya untuk mencapai hal tersebut. Preferensi yang dimaksud adalah kecenderungan atau keinginan warga memprioritaskan sesuatu, termasuk hak memilih untuk menentukan kemajuannya sendiri yang berkaitan dengan program-program pelaksanaan yang dibuat oleh BUMDes Tonasa bekerjasama dengan pemerintah Desa Campagaya. Sub-indikator yang digunakan dalam mengukur pelaksanaan Preferensi Warga Negara terdiri atas sejauh mana BUMDes Tonasa mampu untuk memberikan kepuasan kepada masyarakat yang ada di Desa Campagaya serta Sejauh mana keterlibatan masyarakat di Desa Campagaya dalam unit usaha BUMDes Tonasa.

Gambar 2. Tim PKM UNM melakukan FGD di Kantor Desa Campagaya Kabupaten Takalar

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat selama seminggu (18 s/d 24 oktober 2021) di Desa Campagaya, Evaluasi Program BUMDes dalam rangka Peningkatan kegiatan berdasarkan identifikasi Strategi pengembangan model *tetrapreneur* (Cavinato, 2012) adalah:

1. ***Chainpreneur (*Rantai Wirausaha)**

Fakta yang terjadi proses produksi dilakukan jika hanya ada pesanan dari pelangan. Faktor *keterbatasan informasi* turut menyebabkan proses produksi yang sedikit sehingga menghambat pengembangan bisnis secara meluas. Adapun akses utama yang dibutuhkan dalam operasional BUMDes Tonasa diantaranya adalah (1) Informasi mengenai bahan baku; (2) Pelanggan/ pasar; dan (3) Akses pembiayaan.

Informasi dari hulu ke hilir sangat dibutuhkan untuk

proses produksi dan pemasarannya, dimana pengelola menginginkan kemudahan dalam mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan biaya yang hemat untuk menghasilkan produk yang terbaik dan harga kompetitif. Setelah proses produksi selesai, tahap selanjutnya yang dinginkan adalah pemasok atau distributor yang membantu menampung dan memasarkan produknya masih sedikit sehingga pendistribusian produk untuk sampai ke pasar dan pelanggan terhambat, artinyarantai wirausaha masih belum terhubung dengan baik. Strategi produksi yang tepat diharapkan mampu mengurangi permasalahan yang terjadi.

Kesesuaian keinginan masyarakat *mengenai harga produk* yang sama atau lebih rendah dibandingkan dengan pasar dapat menjadikan peluang pada saat proses produksi dengan memilih bahan baku yang dapat disesuaikan dengan keinginan tersebut. Kesesuaian pengadaan bahan baku, proses produksi dan penentuan harga produk akan menjaga keberlangsungan usaha. Proses produksi yang hanya mengandalkan keinginan dari masyarakat memberikan keuntungan berupa produksi yang tidak berlebihan dan penumpukan bahan baku yang berlebihan tidak terjadi seiring dengan masih kurangnya rantai wirausaha yang masih belum terjalin dengan baik untuk pendistribusian produk unit usaha BUNDes Tonasa.

2. ***Marketpreneur* (Pasar Wirausaha)**

Pada identifikasi kebutuhan pasar yang dibutuhkan oleh pelaku usaha adalah mengenai informasi segmen pasar untuk keberlanjutan dan pengembangan bisnis mereka. Fakta dilapangan masih ditemukan bahwa masih banyak pelaku usaha yang belum mampu mendapatkan informasi mengenai segmen pasar yang akan mereka masuki produknya. Dengan adanya permasalahan tersebut para pelaku usaha masih kesulitan unuk memasarkan porduknya di segemen pasar. Hal ini sangat mengkhawtirkan, mengingat segmen pasar merupakan hal yang penting dalam proses pengembangan usaha, dimana ketika produk sudah menemukan segmen pasarnya maka para pelaku usaha akan dengan mudah memasarkan produknya.

Identifkasi lain mengenai segmen pasar untuk meningkatkan penjualan, para pelaku usaha mengaku lebih mudah memasuki segmen pasar ketika menjelang hari raya,akhir tahun atau hari-hari besar. Pemerhatian pasar pada momen tertentu secara konsisten terjadi, artinya setiap terjadi momen-moment tersebut daya beli masyarakat meningkat sehingga mampu menaikkan nilai penjualan. Kondisi ideal pada potensi keberlanjutan untuksegmen pasar, para pelaku usaha perlu responsive untuk mencari segmen pasar dan diharapkan tidak menunggu pesanan untuk proses produksi karena pada dasarnya konsumen menginginkan selalu tersedianya produk yang diinginkan di segmen pasar.

3. ***Qualitypreneur* (Kualitas Wirausaha)**

pelaku unit usaha di BUNDes Tonasa berada pada kondisi yang nyaman hal ini di lihat dari ketika adanya peningkatan laba tidak dimanfaatkan dengan baik untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan dan tenaga kerja, sehingga mengakibatkan kurangnya ekspansi bisnis untuk produk Desa yang ada.

Kemungkinan tidak dilakukannya ekspansi bisnis adalah karena ketidatahuannya mengenai segmen pasar yang tepat untuk produknya (Fakta Pasar). Untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan memanfaatkan SDM yang memiliki pengalaman bekerja dan memiliki jenjang pendidikan yang baik. Diharapkan dengan adanya SDM yang unggul dan bepengalaman dapat memberikan terobosan baru untuk melakuka ekspansi bisnis sehingga dapat menjaga keberlangsungan unit usaha BUMDes Tonasa.

4. ***Brandpreneur* (Merek Wirausaha)**

Merek/brand yang dihasilkan masih belum mampu menembus segmen pasar. Oleh karena itu masih perlu adanya inovasi atau terobosan baru untuk mengatasi permasalahan ini. Akan menjadi potensial jika ketika secara benar hasil dari program-program yang diselenggarakan oleh pemerintah dapat diimplementasikan untuk menciptakan brand/merek yang sesuai dengan keadaan desa tersebut. Dengan memperbanyak informasi yang didapatkan mengenai keadaan desa maupun dari luar diharapkan dapat dikombinasikan untuk mencipatakan sebuah brand/merek yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis secara meluas.

5. ***Kemitraan Bersama Perguruan Tinggi dan Perbankan.***

Perkembangan BUMDes harus dapat mengikuti perkembangan teknologi yang semakin pesat. Hadirnya Perguruan Tinggi menjadi mitra BUMDes Tonasa diharapkan dapat membantu memberikan inovasi terkait penggunaan teknologi dalam proses pengembangan bisnis. Dengan begitu para pelaku usaha mempunyai pengetahuan dan kemudahan mencari informasi terkait dengan kebutuhan-kebutuhan di pasar. Melalui Tri DharmaPerguruan Tinggi para intelektual mau mengabdikan diri kepada masyarakat dan memberikan ilmu yang didapatkan untuk berkembangan usaha di pedesaan, memberikan

ISBN: 978-623-387-015-3

pelatihan-pelatihan mengenai manajemen organisasi, akuntansi dan pembuatan laporan keuangan usaha.

Melalui kegiatan KKN misalnya, para mahasiswa yang masih aktif dalam perkuliahan mampu memberikan inovasi atau ide baru untuk menghasilkan produk dari sumber daya yang ada di Desa dan kemudian memberikan pemahaman mengenai pemanfaatan teknologi untukproses pemasaran produk.

Gambar 2. Kegiatan Diskusi Tim PKM UNM dengan Pengurus BUNDes Tonasa Campagaya dan Perangkat Desa di Kantor Desa Campagaya Kabupaten Takalar

Menjalankan sebuah usaha tidak lepas dari adanya sumber dana yang medukung. Hadirnya Perbankan sebagai lembaga keuangan yang memberikan jasa pelayanan simpanpinjam dirasakan manfaatnya oleh para pelaku bisnis. Hubungan kemitraan antara BUMDes Tonasa dan sector pPerbankan harus tetap terjaga, karena dengan kepercayaan yang diberikan oleh Perbankan terkait dengan keuangan dapat dimanfaatkan untuk proses pengembangan usaha secara berkelanjutan sehingga diharapkan selama berjalannya usaha tidak akan kesulitan dalam mencari sumber dana. Melalui program Permodalan dari BUMDes Tonasa masyarakat dapat memiliki modal usaha dengan bunga yang rendah, artinya BUMDes tidak mempunyai alasan untuk tidak memiliki sumber dana yang cukup untuk pengembangan bisnis. Perbankan mempermudah regulasi proses peminjaman untuk kegiatan usaha BUMDes Tonasa. BUMDes Tonasa terkendala bermitra dengan perbankan disebabkan Akta Badan Hukum yang belum dimilikinya. Usaha yang ada di BUMDes Tonasa Campagaya pun masih tergolong relatif sedikit, sejak berdiri tahun 2016 hanya memiliki dua unit usaha, yaitu simpan pinjam danusaha sarana produk pertanian padahal jika melihat potensi wilayahnya masih bisa menambah berbagai usaha baru. Permasalahan yang ditemukan pada proses pengembangan BUMDes Tonasa selama kegiatan pengabdian (forum FGD) adalah: manajemen pengelolaan usaha, permodalan, SDM kurang terampil, pemasaran, standar kesehatan produk, akuntansi dan perpajakan, serta investasi. Karena itu, BUMDes Tonasa perlu pengembangan strategi dayasaing. Sedangkan Faktor penghambat adalah manajemen keuangan belum terstandarisasi, Jejaring usaha BUMDesa masih terbatas pada lingkup desa, BUMDesa belum mampu mengembangkan potensi wilayahsebagai unit usahanya karena keterbatasan modal, dan dukungan pemerintah daerah terhadap pengembangan BUM Desa masih terbatas.

IV. KESIMPULAN

1. Strategi pengembangan unit usaha BUMDes harus memperhatikan aspek-aspek dengan selalu melakukan perbaikan-perbaikan pada Rantai Wirusaha, Pasar Wirausaha, Kualitas Wirausaha dan Merek Wirausaha sehingga dengan tercapainya semua aspek tersebut BUMDes dapat menjadi badan usaha yang lebih maju dan kompetitif.
2. Upaya meningkatkan pengelolaan, BUMDes harus terus meningkat kemampuan SDM yang dimiliki dan bekerja sama dengan perguruan tinggi dan dinas terkait untuk melakukan pendampingan, dan perbankan Sumber dana yang mudah didapatkan dapat mendukung berlangsungya kegiatan usaha, sehingga tak ada lagi usaha-usaha yang berhenti karena kurangnya modal untuk berkembang menjadi unit usaha yang maju dan mandiri

UCAPAN TERIMA KASIH

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sebagai usaha maksimal dan dukungan dari berbagai pihak sehingga segala hambatan dapat teratasi. Kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Prof. Dr. Ir. H. Husain Syam, M.Tp, IPU., Rektor Universitas Negeri Makassar dan Bapak Prof. Dr. Jumadi, S,Pd, M.Si., Dekan Fakutas Ilmu Sosial dan Hukum Universitas Negeri Makassar, Tim KedaiReka KEMENDIKBUD-RISTEK DIKTI, Kepala Desa dan Personil BUNDes Tonasa di Desa Campagaya, serta semua pihak yang telah membantu peneliti, atas segala bentuk pelayanan serta pemberian fasilitas di dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat sehingga hasil akhir ini terselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

ISBN: 978-623-387-015-3

Arman, A., Marsuki, dan Sulkipi. 2018. *Model Pengembangan Bumdes Melalui Kemitraan Perguruan Tinggi dan Perbankan*. *Proceeding of Community Development*. Vol. 2, 520-526.

Bambang, B. 2017. *Implemetasi Badan Usaha Milik Desa Berbasis Ekonomi Islam: Suatu Kajian Elementer*. Jurnal Iqtisaduna, 3(2), 109-131.

Cavinato, J.L. 2002. *"What's your Supply Chain type?" Supply Chain Management Review May-June: 60-66.*

Dariah, A. R. 2009. *Peran Perguruan Tinggi dalam Aplikasi Variasi Model Pemberdayaan Masyarakat Desa di Jawa Barat*. MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan, 25(2), 143-152.

Fatimah, P. R. 2018. *Mengembangkan Kualitas Usaha Milik Desa (Q-BUMDES) untuk Melestarikan Ketahanan Ekonomi Masyarakat dan Kesejahteraan Adaptif:Perancangan Sistem Kewirausahaan Desa dengan Menggunakan Model Tetrapreneur*. Jurnal Studi Pemuda, 7(2), 122-132.

Ferrel and O. C. 2014. *Business.* USA: Mc-Graw Hill

Keller, K. L., & Aaker, D. A. 1992. *The effects of sequential introduction of brand extensions. Journal of marketing research*, 29(1), 35-50.

Rahardjo, Adisasmita. 2006. *Pembangunan Pedesaan dan Perkotaan*, Yogyakarta, Graha Ilmu

ower, V. E. (2010). *Essentials of quality with cases and experiential exercises*. California: John Wiley & Sons.

Wibawa, S,, 2017. *Tridharma Perguruan Tinggi (Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat).* Disampaikan dalam Rapat Perencanaan Pengawasan Proses BisnisPerguruan Tinggi Negeri. Yogyakarta, 29, 01-15.