

**ANALISIS STRATEGI PENGUATAN BADAN USAHA MILIK  
DESA (BUMDES) DESAMART KEBON AGUNG BANTUL  
DENGAN METODE SWOT**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan  
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam dari  
Program Studi Ekonomi Islam



الجامعة الإسلامية  
الاندونيسية

Oleh :  
MUTIARA SHOLIKHAH  
15423025

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA  
2021**

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Mutiara Sholikhah  
Nim : 15423025  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Penguatan Badan Usaha  
Milik Desa (BUMDes) Desamart Kebon  
Agung Bantul Dengan Metode SWOT

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarakan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak dipasakan.

Yogyakarta, 22 April 2021



Mutiara Sholikhah



**FAKULTAS  
ILMU AGAMA ISLAM**

Gedung K.H. Wahid Hasyim  
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia  
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584  
T. (0274) 898444 ext. 4511 / (0274) 898462  
F. (0274) 898463  
E. faai@uii.ac.id  
W. faai.uui.ac.id

**PENGESAHAN**

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Jumat  
Tanggal : 4 Juni 2021  
Nama : MUTIARA SHOLIKHAH  
Nomor Mahasiswa : 15423025  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Penguatan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Desamart Kebon Agung Bantul dengan Metode SWOT

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

**TIM PENGUJI:**

**Ketua**

Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM

(.....)

**Penguji I**

Anom Garbo, SEI, ME

(.....)

**Penguji II**

Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I

(.....)

**Pembimbing**

Soya Sobaya, SEI, MM

(.....)

Yogyakarta, 4 Juni 2021

Dekan,



Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA,

## REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

Nama Mahasiswi : Mutiara Sholikhah  
NIM : 15423025  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Penguatan Badan Usaha Milik  
Desa (BUMDes) Desamart Kebon Agung Bantul  
Dengan Metode SWOT

menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah skripsi pada program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Yogyakarta, 22 April 2021

  
(.....)

Soya Sobaya, S.E.I., M.M.

## NOTA DINAS

Hal : Skripsi Yogyakarta \_\_\_\_\_ 9 Januari 2020  
 1441 M

Kepada : Yth. Dekan  
 a : Fakultas  
 Ilmu Agama  
 Islam  
 Universitas  
 Islam  
 Indonesia  
 Di  
 Yogyakarta  
 Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 59/Dek/60/DAATI/FIAI/I/2020 tanggal : 9 Januari 2020

Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama : Mutiara Sholikhah

Nomor : 15423025

Pokok/  
 NIM

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan/ : Ekonomi Islam

Program

Studi

Tahun : 2020/2021

Akademik


Judul : Analisis Strategi Penguatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart Kebon

Skripsi Agung Bantul Dengan Metode SWOT

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya akhirnya kami anggap skripsinya memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasyahkan, dan bersama ini kami kirimkan

Wassalamu 'alaikum wr. wb.  
 Soya Sobaya, S.E.I., M.M.

  
 (.....)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dan shalawat serta salam tercurah kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Ayah saya yang telah disurga Runung Siswanto dan terutama Ibu saya Fauziyah yang tidak lelah untuk terus mendoakan kelancaran dalam proses pembuatan skripsi ini.

الجمعة المباركة  
الاستاذة الانيسة

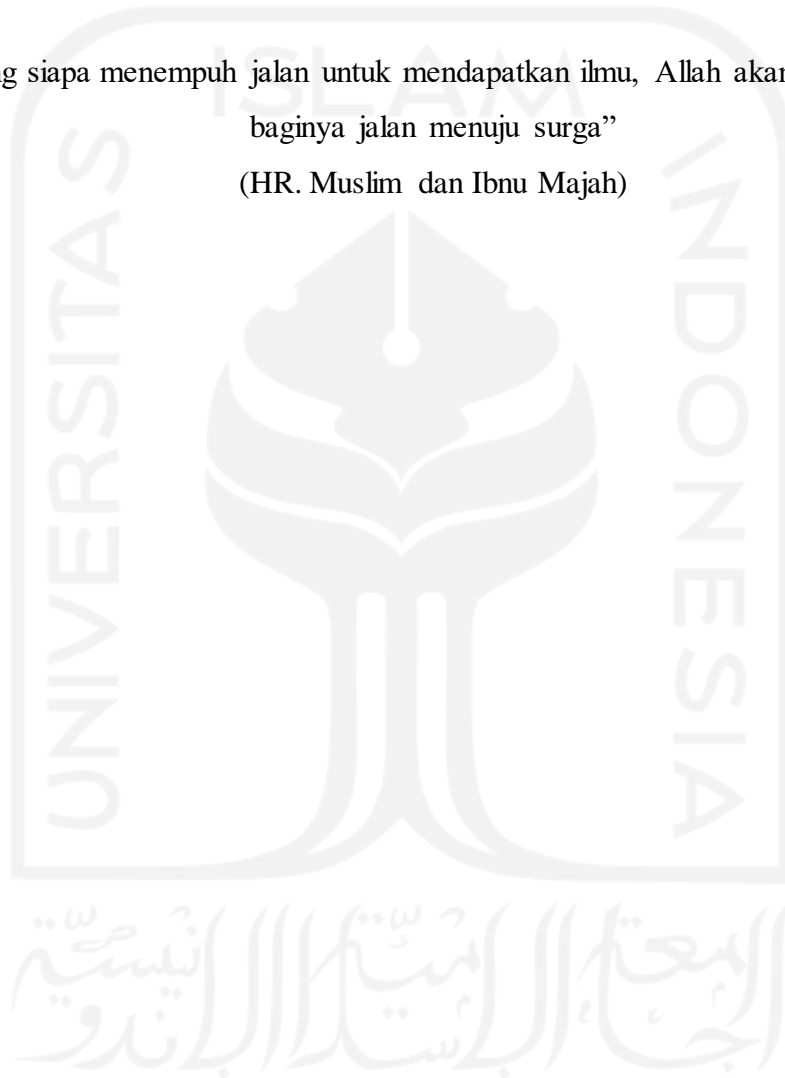
## MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS. Al-Baqarah: 286)

“Barang siapa menempuh jalan untuk mendapatkan ilmu, Allah akan memudahkan baginya jalan menuju surga”

(HR. Muslim dan Ibnu Majah)



**ABSTRAK**

**ANALISIS STRATEGI PENGUATAN BADAN USAHA MILIK DESA  
(BUMDES) DESAMART KEBON AGUNG BANTUL DENGAN METODE  
SWOT**

MUTIARA SHOLIKHAH

15423025

Pembentukan BUMDes bertujuan sebagai penggerak pembangunan lokal tingkat desa. Pembangunan ekonomi lokal desa ini didasarkan oleh kebutuhan potensi, kapasitas desa, dan penyertaan modal dari pemerintah desa untuk bertujuan membiayai pelaksanaan dan bertujuan untuk meningkatkan taraf perekonomian di desa tersebut. BUMDes di latar belakang pemerintah dan masyarakat desa dengan berdasarkan prinsip kooperatif, partisipatif, dan emansipatif dari masyarakat desa. Pembahasan dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dengan metode SWOT, tantangan pada BUMDes Desamart Kebon Agung Bantul, dengan merumuskan strategi penguatan berdasarkan hasil analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan wawancara kepada 9 warga yang ada di Desa Kebon Agung Bantul untuk mengetahui minat warga dalam dibentuknya Desamart Bantul. Dengan wawancara terhadap warga sekitar untuk menganalisis SWOT yang ada di Desamart. Pembahasan ini mendapat hasil yakni, Desamart Kebon Agung Bantul mempunyai banyak peluang. Kurang sosialisasi serta strategi marketing dan kesadaran warga setempat membuat Desamart kurang lebih maju, sedangkan Desamart Kebon Agung mempunyai letak yang strategis untuk berjualan dan membantu para pengusaha umkm meyalurkan usahanya agar bisa dikenal di seluruh masyarakat sekitar Bantul. Dari penelitian yang telah dilakukan yakni saran kepada Desamart Kebon Agung Bantul untuk meningkatkan strategi marketing untuk menarik perhatian warga agar dapat berpartisipasi untuk saling bekerja sama.

**Kata kunci:** *BUMDes, Desamart, Analisis SWOT*



**STRATEGY ANALYSIS OF STRENGTHENING VILLAGE-OWNED  
BUSINESS ENTITIES (BUMDES) DESAMART KEBON AGUNG  
BANTUL USING THE SWOT METHOD**

MUTIARA SHOLIKHAH  
15423025

The establishment of BUMDes aims to drive the local development at the village level. The local economic development of this village is based on the potential needs, village capacity, and capital participation from the village government with an aim to finance the implementation and increase the economic rates in the village. BUMDes with the support from a government and village community is implemented based on cooperative, participatory, and emancipatory principles from the village community. The discussion in this study aims to analyze, the challenges of BUMDes Desamart Kebon Agung Bantul using the SWOT method by formulating a strengthening strategy based on the results of the SWOT analysis. This study used a qualitative approach by interviewing 9 local residents in Kebon Agung village Bantul to find out the residents' interest in the establishment of Desamart Bantul. From the discussion conducted, it was found that there were many opportunities that could be taken from Desamart Kebon Agung Bantul has many opportunities. The lack of socialization and marketing strategies and awareness of local residents has made Desamart less developed; in fact, Desamart Kebon Agung has a strategic location to sell and help MSME entrepreneurs to develop their business to be known throughout the community around Bantul. From the research that has been done, it can be suggested that, to make Desamart Kebon Agung Bantul able to improve marketing strategies to attract the attention of residents, they can participate in cooperating with each other.

**Keywords:** *BUMDes, Desamart, SWOT Analysis*

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN**

**KEPUTUSAN BERSAMA  
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
REPUBLIK INDONESIA**

**No. 158/1987 dan No. 0543b/U/1987**

**Tertanggal 22 Januari 1988**

**I. Konsonan Tunggal**

<b>HURUF ARAB</b>	<b>NAMA</b>	<b>HURUF LATIN</b>	<b>NAMA</b>
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	-
ت	Tā	I	-
ث	Sā	ś	s (dengan titik di atas)
ج	Jīm	J	-
ح	Hā	ha'	h (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	Kh	-
د	Dāl	D	-
ذ	Zāl	Z	z (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	-
ز	Zā'	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-
ص	Sād	ş	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	ḍ	d (dengan titik di bawah)
ط	Tā'	ṭ	t (dengan titik di bawah)

ظ	Zā'	z	z (dengan titik di bawah)
ع	Aīn	'	koma terbalik ke atas
غ	Gāin	G	-
ف	Fā	F	-
ق	Qāf	Q	-
ك	Kāf	K	-
ل	Lām	L	-
م	Mīm	M	-
ن	Nūn	N	-
و	Wāwu	W	-
ه	Hā	H	-
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Yā	Y	-

## II. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	'iddah

## III. Ta' Marbutah di akhir kata

- a. Bila dimatikan tulis *h*

هـ	Ditulis	<i>Hikmah</i>
----	---------	---------------

زيج	Ditulis	<i>Jizyah</i>
-----	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti Zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- b. Bila *ta' marbutāh* diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

ءايولأ قمارك	Ditulis	<i>Karāmah al-aulyā'</i>
--------------	---------	--------------------------

- c. Bila *ta' marbutāh* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan bacaan dammah ditulis *t*

رطفلا ااكز	Ditulis	<i>Zakāt al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

#### IV. Vokal Pendek

أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>La'in syakartum</i>

#### VIII. Kata Sandang *Alif + Lam*

- I. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-qur'an</i>
القياس	Ditulis	<i>al-qiyās</i>

- II. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf l (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

#### VII. Vokal Pendek yang Berurutan dalam satu kata dipihkan dengan apostrof

#### IX. Penulisan Kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Sholawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membimbing kita dari jalan kebodohan menuju jalan pencerahan berpikir dan memberi inspirasi kepada saya untuk selalu semangat dalam bekerja dan berkarya.

Penelitian ini merupakan tugas akhir program studi Ekonomi Islam dengan konsentrasi Manajemen Zakat dan Pajak di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia guna memenuhi Sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini saya telah berusaha dengan semaksimal mungkin dan segala upaya untuk menyelesaikannya. Namun, tanpa bantuan dari berbagai pihak penyusunan ini tidak dapat terwujud. Untuk itu saya mengucapkan banyak terima kasih kepada mereka yang telah banyak memberi sumbangan kepada saya dalam rangka menulis laporan ini, yaitu kepada:

1. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. H. M Tamyiz Mukharam, MA. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Soya Sobaya, S.E.I., M.M. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, dan selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar dan berkenan memberi bimbingan dan arahan sejak penyusunan proposal skripsi hingga tugas akhir sehingga tercapai dengan baik.
4. Segenap Dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberi bekal ilmu dan pengetahuan kepada saya.

5. Kepada Ibu saya tercinta Fauziah, yang sudah memberikan dukungan, motivasi dan doa yang selalu di panjatkan.
6. Kelima kakak saya Riyanti Nurul, Anita Maria, Lukman Santosa, Rifki Wijayanti, dan Robby Sanjaya.
7. Kepada kakak ipar serta ponakan-ponakan yang saya sayangi.
8. Teman-teman saya Bella, Mira, Putri, Shifa, Tya, Rijal, Danang, yang sudah memberi support dan dukungan di saat saya hampir menyerah untuk mengerjakan skripsi ini.
9. Kepada Eggasari Ratna F yang sudah memberi arahan dan membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada Setyaji yang sudah mau membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Kepada Mas Arafah yang sudah mau mensupport, mendoakan, menemani, dan menunggu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada teman seperjuangan Iffa chanifatu yang telah menemani saya dari awal semester hingga akhir semester ini.
13. Kepada teman Ekis Angkatan 2015 karena telah Bersama-sama berjuang dari awal hingga akhir, semoga kita dapat berkumpul Kembali.
14. Dan saat ini bertepatan pada Pandemi Covid19 semoga ini dapat menjadi hikmah dan tidak akan terulang Kembali.
15. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberikan dukungan serta doanya. Semoga Allah SWT memeberikan barakah atas kebaikan dan jasa mereka semua dengan rahmat dan kebaikan yang terbaik dari Nya. Dengan kerendahan hati saya selaku penulis laporan ini memohon maaf jika ada salah kata dan perbuatan saya yang di sengaja maupun tidak. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membaca dan mempelajarinya.

Yogyakarta,

Mutiara Sholikhah

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
LEMBAR PENGESAHAN.....	.iii
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	iv
NOTA DINAS .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO.....	viii
ABSTRAK.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	x
KATA PENGANTAR.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xvivi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB 1 - PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan penelitian.....	8
D. Manfaat Teoritis manfaat Praktis .....	8
E. Sistematika Penulisan .....	9
BAB II - TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....	11
1. Telaah Pustaka .....	11
2. Landasan Teori .....	37
BAB III - METODE PENELITIAN.....	40
A. Desain Penelitian .....	40
B. Lokasi Penelitian .....	40
C. Waktu Pelaksanaan.....	41
D. Objek Penelitian .....	41
E. Populasi dan Sampel.....	41
F. Sumber Data.....	42
G. Teknik pengumpulan data .....	43



BAB IV - ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Profil BUMDes Desamart.....	46
B. Hasil Penelitian .....	53
BAB V - PENUTUP.....	86
1. Kesimpulan.....	86
2. Saran .....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	88
LAMPIRAN.....	91



**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Kerangka Teori.....	12
Tabel 3.1 Diagram Teori SWOT.....	45
Tabel 4.1 Responden.....	53
Tabel 4.2 Matrik startegi.....	55
Tabel 4.3 Matrik SWOT.....	70
Tabel 4.4 Hasil Matrik SWOT.....	82



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. SPJ Bumdes Kebon Agung 2018
- Lampiran 2. Laporan penanggung jawaban Bumdes 2019
- Lampiran 3. Hasil wawancara
- Lampiran 4. Foto BUMDes Desamart Kebon Agung



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Pembentukan BUMDes bertujuan sebagai penggerak pembangunan lokal tingkat desa. Pembangunan ekonomi lokal desa ini didasarkan oleh kebutuhan potensi, kapasitas desa, dan penyertaan modal dari pemerintah desa untuk bertujuan membiayai pelaksanaan dan bertujuan untuk meningkatkan taraf perekonomian di desa tersebut. Pembentukan BUMDes di desa di latar belakang pemerintah dan masyarakat desa dengan berdasarkan prinsip kooperatif, partisipatif, dan emansipatif dari masyarakat desa.

BUMDes adalah salah satu bentuk partisipasi masyarakat secara keseluruhan yang didirikan berdasarkan peraturan Desa tentang pendirian BUMDes. Lalu BUMDes itu sendiri didirikan atas pertimbangan penyaluran pengembangan potensi desa, pengelolaan, pembiayaan dikelola oleh desa tersebut. (Agunggunanto, Arianti, Kushartono, & Darwanto, 2016)

Pemenuhan kesejahteraan umum dan ekonomi desa harus menjadi tulang punggung yang dibangun dengan kokoh. Pembangunan ketahanan ekonomi desa membutuhkan kesadaran dan upaya bersama semua komponen termasuk di setiap tingkat makro, mikro, bahkan pada setiap tingkat yang dapat secara unik didefinisikan. Bukan saja ketahanan ekonomi namun juga bagaimana pembangunan juga mampu mendefinisikan kesejahteraan adaptif desa sebagai kesejahteraan yang sesuai dengan kearifan lokal desa tersebut. Kesejahteraan yang bukan meniru atau mengikuti parameter desa atau tempat lain. Kesejahteraan yang

menyesuaikan dengan apa yang diberikan oleh Tuhan berupa alam dan hasil bumi serta keunikan masyarakat (Rika, 2018)

BUMDES lahir sebagai suatu pendekatan dalam usaha peningkatan ekonomi desa berdasarkan potensi desa. Pengelolaan BUMDES sepenuhnya di kelola atau dilaksanakan oleh masyarakat desa setempat, yaitu dari desa, oleh desa, dan untuk desa. Pengelolaan BUMDES sendiri dengan menampung kegiatan-kegiatan ekonomi masyarakat dalam sebuah bentuk kelembagaan atau badan usaha yang dikelola secara professional, namun tetap pada standar desa. Kegiatan ini dapat menjadikan usaha masyarakat lebih produktif dan efektif karena dalam pelaksanaan kegiatan BUMDES tersebut dilakukan secara bersama-sama gotong royong, kegiatan tersebut dilakukan oleh warga asli desa itu sendiri tidak ada campur tangan dari yang selain masyarakat desa itu sendiri. BUMDES akan menjadi lembaga yang menampung kegiatan ekonomi yang ada di masyarakat yang nantinya akan berkembang menurut ciri khas desa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. (Febryani, Nurmalia, Lesmana, Ulantari, Dewi, & Rizky, 2018)

BUMDes lahir sebagai suatu pendekatan baru dalam usaha peningkatan ekonomi desa berdasarkan kebutuhan dan potensi desa. Cara kerja BUMDes adalah dengan jalan menampung kegiatan-kegiatan ekonomi masyarakat dalam sebuah bentuk kelembagaan atau badan usaha yang dikelola secara professional, namun tetap berstandar pada potensi asli desa. Hal ini dapat menjadikan usaha masyarakat lebih produktif dan efektif. (Zulkarnain, 2014)

Menurut peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010, BUMDes merupakan usaha desa yang dibentuk atau didirikan oleh pemerintah desa dimana kepemilikan modal dan pengelolaannya dilaksanakan oleh pemerintah desa dan masyarakat. Tujuan dari dibentuknya BUMDes merupakan upaya pemerintah untuk meningkatkan kemampuan keuangan desa dalam penyelenggaraan pemerintah dan meningkatkan pendapatan masyarakat melalui berbagai kegiatan

usaha ekonomi masyarakat perdesaan. Keberadaan BUMDes ini juga diperkuat oleh UU Nomor 6 Tahun 2014 yang dibahas dalam BAB X pasal 87-90 antara lain menyebutkan bahwa pendirian BUMDes disepakati melalui musyawarah desa dan dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotoroyangan. Hingga dikeluarkannya UU Nomor 6 Tahun 2014, implementasi BUMDes belum sepenuhnya dilaksanakan oleh seluruh desa yang ada di Indonesia. Bahkan dalam pelaksanaannya di beberapa daerah, keberadaan BUMDes masih belum bisa berjalan efektif dan mampu memberi kontribusi bagi pembangunan dan pemberdayaan masyarakat di desa tersebut. (Prasetyo, 2016)

Menurut kutipan (Fitriska, 2017) Pendirian Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) menurut peraturan Menteri Desa Nomor 4 tahun 2015 pasal 3, sebagai berikut :

1. Meningkatkan perekonomian Desa,
2. Mengoptimalkan asset desa agar bermanfaat untuk kesejahteraan desa,
3. Meningkatkan usaha masyarakat dalam pengelolaan potensi ekonomi desa,
4. Mengembangkan rencana kerja sama usaha antar desa dan dengan pihak ketiga,
5. Menciptakan peluang dan jaringan pasar yang mendukung kebutuhan layanan umum warga,
6. Membuka lapangan kerja,
7. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui perbaikan pelayanan umum, pertumbuhan dan pemerataan ekonomi desa dan,
8. Meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan pendapatan asli desa

Di Yogyakarta ini setiap desa sudah diwajibkan nya untuk membuat sebuah badan usaha yang di miliki desa guna meningkatkan nya perekonomian yang ada di desa tersebut, serta peran dari masyarakat sekitar untuk terjun dan berpartisipasi dalam terbentuk nya Bumdes tersebut. Maka diharapkan dengan adanya Bumdes di setiap desa, dapat menambah peluang untuk desa tersebut dapat maju dan tidak terbayangi oleh kemiskinan. Pemerintah kota Yogyakarta sangat berharap di didirikan nya sebuah badan usaha milik desa di setiap pelosok

desa di Yogyakarta ini dapat mensejahterakan warga desa sekitar. Karena dengan adanya didirikannya Bumdes di setiap desa yang ada di Yogyakarta akan mengurangi angka kemiskinan, dampak kedepannya untuk desa yang memiliki Bumdes akan terjamin dari segi ekonomi, mereka para petani tidak akan kebingungan untuk memasarkannya selama ada Bumdes. Mereka dapat menikmati hasil dari penjualan tersebut langsung, karena dengan adanya pengelolaan Bumdes tersebut mereka jauh lebih mudah untuk memasarkannya dibanding tanpa adanya Bumdes.

Tidak bisa dipungkiri bahwa keberadaan toko modern semakin marak berkembang belakangan ini dengan konsep toko modern atau minimart yang menyediakan barang pokok yang melimpah dengan berbagai macam merk dari dalam maupun luar, sehingga membuat produk lokal atau produk dari desa mudah tergeser dengan adanya toko modern yang berdiri marak akhir-akhir ini. Kehadiran toko modern bisa dituding merosotnya omset warung-warung kecil di sekitaran toko modern. Bahkan tak jarang toko modern perlahan mulai membunuh toko-toko kecil atau warung kelontong milik warga desa sekitar. Secara khusus pemerintah daerah membuat aturan khusus untuk pendirian toko modern atau minimart guna melindungi pedagang kecil. Jarak dengan pasar tradisional menjadi hal yang paling utama pemerintah daerah dalam memberikan izin pendirian toko modern atau minimart.

Bupati Bantul memutuskan Peraturan Daerah tentang penyelenggaraan pasar rakyat, toko swalayan dan pusat perbelanjaan pada pasal 3 yaitu:

1. Memberikan perlindungan kepada usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi serta pasar rakyat.
2. Memberdayakan pengusaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi serta pasar rakyat pada umumnya, agar mampu berkembang, bering, tangguh, maju, mandiri, dan dapat meningkatkan kesejahteraannya.
3. Mengatur dan menata keberadaan dan pendirian pasar rakyat, pusat perbelanjaan dan toko swalayan di suatu wilayah tertentu agar mampu bersaing secara sehat, bersinergi yang saling memperkuat dan saling menguntungkan.
4. Menjamin terselenggaranya kemitraan antara pedagang, usaha mikro, kecil menengah dan koperasi dengan pelaku usaha pusat perbelanjaan dan toko swalayan berdasarkan prinsip kesamaan dan keadilan dalam menjalankan usaha dibanding perdagangan.
5. Mendorong terciptanya partisipasi dan kemitraan public serta swasta dalam penyelenggaraan usaha perpasaran antara pasar rakyat, pusat perbelanjaan dan toko swalayan, dan
6. Mewujudkan sinergi yang saling memberikan dan memperkuat antara pusat perbelanjaan dan toko swalayan dengan pasar rakyat, usaha mikro, kecil menengah dan koperasi agar dapat tumbuh berkembang lebih cepat sebagai upaya terwujudnya tata niaga dan pola distribusi nasional yang mantap, lacer, efisiensi, dan berkelanjutan.

Pengembangan basis ekonomi di perdesaan sudah lama dijalankan oleh pemerintah melalui berbagai program, salah satu contohnya bumdes yang berbasis desamart ini. Namun upaya itu belum memebuhkan hasil yang memuaskan sebagaimana diinginkan bersama, terdapat banyak factor yang menyebabkan kurang berhasilnya program-program tersebut. Salah satu factor yang paling dominan adalah intervensi pemerintah yang terlalu besar, akibatnya justru menghambat daya kreatifitas dan inovasi masyarakat desa dalam mengelola dan menjalankan suatu perekonomian



di desa dengan diadakannya bumdes tersebut. (Sulaksana & Nuryanti, 2019).

Permasalahan yang sering dihadapi ketika membentuk dan menjalankan BUMDes yakni keterbatasan sumber daya manusia dalam mengelola BUMDes yang dinilai terlalu beresiko dengan alasan pengelolaan dana yang cukup besar dan akses informasi seputar BUMDes masih terbatas, adanya perbedaan kepentingan politik, belum memaksimalnya layanan oleh aparatur desa terhadap masyarakat dan asset desa yang belum dimanfaatkan secara maksimal. Perlu adanya sosialisasi dan penyuluhan sehingga membentuk pemahaman sebagai upaya peningkatan kegiatan perekonomian masyarakat desa sekitar melalui BUMDes yang berdasarkan pengembangan potensi desa yang berkelanjutan. (Laga & Jamu, 2018)

Terdapat salah satu BUMDes yang menjadi objek penelitian ini yaitu BUMDes desamart Kebon Agung Bantul, nantinya akan di analisis untuk startegi penguatan Desamart yang ada di Kebon Agung. Yaitu BUMDes Kebon Agung, kecamatan mandingan, Imogiri Bantul Yogyakarta. Di wilayah Bantul BUMDes dengan berbasis minimart atau toko modern ada 3 BUMDes dengan mendirikan toko modern tersebut namun hanya 1 desamart yang akan di anaalisis karena Desamart yang ada di Kebon Agung yang masih merintis dan memerlukan startegi penguatan dalam merintis BUMDes yaitu Desamart tersebut.

BUMDes Desamart Kebon Agung yang terletak di Desa Kebon Agung, kecamatan Mandingan, Imogiri Bantul Yogyakarta, berdiri belum lama berdiri yaitu pada tanggal 5 Mei 2018, berdiri atas musyawarah dari pihak kelurahan mengusulkan untuk dibentuk BUMDes kepada DPD dan pamong, lalu bermusyawarah dengan tokoh masyarakat, LPM, karang taruna. BUMDes ini sudah direncanakan pada tahun 2017 lalu diuji kelayakan manfaat, dampaknya.

Tidak seperti BUMDes lain di DIY yang berupa desa wisata dan bank sampah, BUMDes ini berupa toko modern atau Desamart sehingga

BUMDes in dipilih sebagai objek penelitian. Tidak semua BUMDes mendirikan hasil usaha nya dengan mendirikan Desamart, karena BUMDes yang berada di Kebon Agung dan Dlingo belum lama berdiri. Didirikannya Desamart ini sebagai wadah Badan Usaha Milik Desa setempat, konsep yang dikemas dengan modern namun memiliki misi memperdayakan hasil usaha warga desa setempat.



### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan urutan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi penguatan BUMDES Desamart Bantul dengan metode SWOT?

### **Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan BUMDES Desamart Bantul.
2. Merumuskan strategi penguatan BUMDES Desamart Bantul berdasarkan hasil analisis SWOT.

### **Manfaat Teoritis Manfaat Praktis**

Manfaat dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan ilmu dan pengetahuan yang lebih bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat, antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian yang diperoleh, diharapkan dapat menjadi masukan bagi Bumdes di Desamart Kebon Agung, maupun desamart lainnya untuk termotivasi membentuk sebuah Bumdes dengan cara lain yaitu mendirikan toko modern dengan menggunakan produk umkm dari warga sekitar agar mengurangi pengoperasian toko modern atau minimart di daerah Bantul, Yogyakarta.

## 2. Manfaat Akademis

- a. Institusi, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi pemikiran atau mauskn dan dapat dijadikan sebagai rujukan atau dokumentasi ilmiah dan refrensu selanjutnya tentang pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).
- b. Akademisi, penelitian ini dapat membantu dalam menambah wawasan dan refrensi keilmuan mengenai strategi penguatan Bumdes melalui analisis swot.
- c. Bagi penulis, menambah pengetahuan dan cara berfikir, dalam memecahkan suatu masalah srategi penguatan Bumdes Desamart dengan menggunakan analisis SWOT.

### **Sistematika Penulisan**

Dalam memperoleh bentuk penelitian yang sistematis, penulis membahas ini dalam lima bab. Dalam pembahasan yang saling berkaitan antara bab satu dengan bab yang lain, dengan tujuan untuk memudahkan penjelasan, pemahaman dan penelaahan pokok permasalahan yang akan dibahas. Berikut adalah penjelasannya:

Pada bab I yaitu pendahuluan, bab ini berisikan tentang suatu hal yang terkait dengan latar belakang dari strategi penguatan BUMDes dengan analisis swot, lalu rumusan masalah, tujuan menganalisis strategi penguatan BUMDes dengan analisis swot, manfaat penelitian, metode penelitian dan terakhir sistematika penulisan.

Pada bab II berisikan tentang telaah pustaka terkait dengan penelitian sebelumnya, landasan teori yang membahas tentang strategi penguatan BUMDes dengan analisis swot.

Pada bab III menggambarkan metode yang akan digunakan, yang bertujuan menganalisis dan digunakan untuk menjawab beberapa permasalahan yang terdapat di dalam rumusan masalah penelitian, yang berisi tentang: desain penelitian, lokasi penelitian, waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data yang akan digunakan sebagai alat pendukung demi tercapainya kelancaran dalam penelitian ini.

Pada bab IV menggambarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi penguatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart dengan analisis swot. Pertama, hasil penelitian ini bertujuan untuk menilai bagaimana strategi penguatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart di Bantul Yogyakarta. Selain itu juga menjelaskan hasil penelitian yang telah diteliti dengan menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif. Kedua, mendeskripsikan profil dari Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart di Bantul Yogyakarta yang sedang mengalami naik turun proses pembangunan desamart tersebut.

Pada bab V penutup, bab ini berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan diambil dari pembahasan yang telah dianalisis dan yang telah diteliti oleh penulis. Sedangkan saran akan menjadi anjuran untuk BUMDes Desamart di Bantul Yogyakarta dan juga penelitian selanjutnya, sehingga dapat mempermudah pembaca dalam mengambil kesimpulan dari pembahasan tersebut.

## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI**

#### **Telaah Pustaka**

Pertama, menurut penelitian Ramadana, Ribawanto & Suwondo (2013), dalam jurnal yang berjudul “Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Sebagai Penguat Ekonomi Desa” di dalam penelitian ini tentang berdirinya Bumdes mampu menstimulasi dan menggerakkan roda perekonomian di perdesaan. Aset ekonomi yang ada di desa harus dikelola sepenuhnya oleh masyarakat desa. Substansi dan filosofi Bumdes harus di jiwai dengan semangat kebersamaan dan self help sebagai upaya memprkuat aspek ekonomi kelembagaan. Kehadiran badan usaha mili desa ini sendiri akan menjadi penangkal bagi kekuatan korporasi asing dan nasional. Diharapkan badan usaha milik desa ini mampu menggerakkan dinamika ekonomi desa, dan sebagai perusahaan desa. (Ramadana , Ribawanto, & Suwondo, 2013)

Kedua, menurut penelitian Zulkarnain (2014) dalam jurnal yang berjudul “Urgensi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Pembangunan Perekonomaian Desa” di dalam penelitian ini Bumdes merupakan pilar kegiatan ekonomi di desa yang berfungsi sebagai sosial dan komersial. Bumdes sebagai lembaga sosial berpihak kepada kepentingan masyarakat melalui kontribusinya dalam penyediaan pelayanan sosial. Tujuan pendirian Bumdes antara lain dalam rangka peningkatan Pendapatan Asli Desa (PADes). Sedangkan sebagai lembaga komersial brtujuan mencari keuntungan melalui penawaran sumber daya

lokal (barang dan jasa) ke pasar. Bumdes sebagai badan hukum, dibentuk berdasarkan tata perundang-undang yang berlaku, ketentuan tersebut bersifat umum, sedangkan pembangunannya disesuaikan dengan kesepakatan yang terbangun di masyarakat desa. Bumdes telah di poisikan sebagai suatu lembaga perekonomian desa yang memiliki peranan penting dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat, desa dan pemerintah desa. Dengan demikian kegiatan Bumdes yang ideal dapat menjadi bagian dari usaha peningkatan ekonomi lokal dan regional dalam lingkup perekonomian nasional. (Zulkarnain, 2014)

Ketiga, menurut penelitian Fitriani, Nurmalina, Febriana & Suastri (2018) dalam jurnal yang berjudul “Menggerakkan Ekonomi Desa Melalui Badan Usaha Milik Desa (Bumdes)” yang di dalam penelitian tersebut membahas tentang kebradaan Bumdes untuk mewujudkan perekonomian desa yang mandiri sangat diperlukan. Melalui Bumdes diharapkan antar lembaga yang ada di masyarakat saling berenergi untuk lebih maksimal menciptakan kesejahteraan masyarakat yang setara. Bagi pemerintah pusat supaya terus menjalankan kebijakan Bumdes ini, kemudian memberi pengawasan serta pelatihan bagi desa-desa dan tetap mengacu pada kesejahteraan masyarakat desa. (Fitriani, Nurmalina, Febriana, & Suastri, 2018)

Keempat, menurut penelitian dari Subaidi, Muchsin, & Khoiron (2019). Dalam jurnal yang berjudul “Manajemen Badan Usaha Milik Desa (Bumdes)” penelitian ini berisi mengenai manajemen Bumdes yang berisi mengenai manajemen pengelolaan Bumdes ada beberapa macam diantaranya yaitu Perkiraan, untuk memperkirakan Bumdes agar bisa berkembang kepala desa dan pengawas Bumdes serta karang taruna akan melakukan sosialisasi terus menerus kepada masyarakat dusun Sumber dan memberikan pelatihan tentang dua program yang akan dilaksanakan. Perencanaan, adalah proses untuk menyusun suatu kegiatan dalam periode tertentu, termasuk target yang akan dicapai. Perencanaan merupakan proses terpenting bagi Badan Usaha Milik Desa, tanpa perencanaan yang

matang tidak akan berjalan dengan baik. Pengorganisasian, dalam pembagian tugas sudah sesuai pada keahliannya masing-masing para anggota Bumdes sehingga bisa berkembang sampai saat ini. Pelaksanaan, program yang sudah hampir satu tahun ini sudah sangat cukup baik dan berjalan lancar. Pengendalian, di dusun Sumber pengendalian Bumdes itu sendiri dilakukan oleh kepala desa dan pengawas dusun Sumber setiap bulan sekali. (Subaidi, Muchsin, & Khoiron, 2019)

Kelima, menurut penelitian Bustami (2019) “Analisis Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Sebagai Acuan Peningkatan Ekonomi Desa” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana keberadaan Bumdes sebagai acuan peningkatan ekonomi daerah di Desa Koto Beringin, kecamatan hamparan rawang kota sungai penuh. Pendirian Bumdes adalah sebagai usaha desa untuk menampung seluruh peningkatan pendapatan desa, baik yang berkembang menurut adat istiadat maupun kegiatan perekonomian yang diserahkan untuk dikelola masyarakat dari program proyek pemerintah daerah. Sedangkan tujuan didirikan Bumdes adalah sebagai upaya untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam merencanakan dan mengelola pembangunan perekonomian desa. Disamping itu pendirian Bumdes ini mempunyai sasaran yaitu terlayani nya masyarakat desa dalam mengembangkan usaha ekonomi produktif serta tersedianya beragam media usaha dalam mengurangi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. (Bustami , 2019)

Keenam, menurut penelitian Prasetyo, (2016) yang berjudul “Peran Bumdes Dalam Pembangunan Dan Pemberdayaan Masyarakat Desa Di Desa Pejambon Kecamatan Sumberrejo Kab Bojonegoro” yang berisi tentang peranan Bumdes yang memiliki karakteristik yang khas sebagai suatu komunitas diantaranya yang pertama, solidaritas, kerjasama, swadaya, dan gotong royong tanpa mengenal batas-batas kekerabatan suku, agama, aliran, merupakan akar tradisi dari bisnis modal sosial desa. Kedua, kepentingan masyarakat diatur dan diurus melalui kekuasaan dan



pemerintah desa yang mengandung otoritas dan akuntabilitas. Ketiga, ekonomi lokal yang memproteksi dan mentribusikan pelayanan dasar masyarakat dilakukan oleh desa. Namun terdapat banyak kendala yang ditemukan di lapangan yaitu sebagai program strategis dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat desa keberadaan Bumdes di berbagai daerah justru mengalami situasi sulit dan banyak yang dalam perjalanannya tidak membuahkan hasil. Berbagai kendala telah diteliti dan banyak menemukan banyak variabel penyebab yang menjadikan Bumdes tidak bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan. Bumdes di desa Pejambon merupakan salah satu bukti Bumdes yang masih eksis ditengah-tengah pembangunan desa tersebut. Studi yang dilakukan ini bertujuan untuk melihat tentang partisipasi, pola pemanfaatan dan juga kontribusi Bumdes di desa Pejambon serta berbagai kendala pengembangan yang dihadapi. Tujuannya tidak lain adalah mengembangkan keberhasilan Bumdes yang sudah ada dan memberi masukan atau solusi bagi permasalahan yang tengah dihadapi. (Prasetyo, 2016)

Ketujuh, menurut penelitian Laga & Jamu (2018). Didalam jurnal yang berjudul “Upaya Pembentukan Bumdes Melalui Analisis Swot Di Desa Lengkosambi Timur Kabupaten Ngada NTT” di dalam penelitian tersebut berisi tentang upaya pembentukan Bumdes dengan melalui analisis swot. Dari hasil matrik swot dikatakan dalam Kekuatan (Strength) memiliki keunggulan produk, dan lokasi strategis. Kelemahan (weakness) motivasi masyarakat desa kurang keterampilan dan wawasan mengolah. Peluang (opportunity) ketersediaan alokasi dana desa, adanya payung hukum Bumdes. Ancaman (threat) orientasi pelaksanaan desa (kepentingan politik). Bagi pemerintah desa Lengkoambi Timur untuk segera direalisasikan pembentuk Bumdes sehingga potensi dan asset desa dapat dikelola secara maksimal dan menciptakan kemakmuran bagi perekonomian desa. Kontribusi pemerintah daerah perlu di dukung dengan kebijakan dan aturan sehingga memudahkan dalam melakukan

pengawasan dan adanya upaya peningkatan kualitas sumberdaya manusia di desa Lengkosambi Timur dengan melakukan pelatihan dan peningkatan kualitas pelayanan aparatur desa, dengan dasar pertimbangan kebijakan yang efektif dilaksanakan pada ruang lingkup desa dengan legalitas hukum lembaga Bumdes akan memberikan kontribusi bagi masyarakat desa dan kemajuan perekonomian desa. (Laga & Jamu, 2018)

Kedelapan, menurut penelitian Sulaksana & Nuryanti (2019) dalam jurnalnya yang berjudul “Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Kasus Di Bumdes Mitra Sejahtera Desa Cibunut Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka” dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis swot dalam melakukan penelitiannya, guna untuk menganalisis kelemahan dan kelebihan dari factor internal serta peluang dan ancaman dari factor eksternal Bumdes Mitra Sejahtera. Sehingga menghasilkan 7 kekuatan dan 3 kelemahan serta 7 peluang dan 4 ancaman untuk pembangunan Bumdes tersebut. Keputusan-keputusan strategi harus selalu dibuat memilih kegiatan yang paling tepat dan mengalokasikan sumber daya organisasi, penentuan prioritas dan beberapa strategi, merupakan yang akan di implementasikan. Analisis factor internal dilakukan dengan mengetahui factor-faktor internal yang tentunya akan berpengaruh pada pengembangan Bumdes Mitra Sejahtera. Factor-faktor internal tersebut dapat diidentifikasi sebagai ketentuan dan kelemahan bagi pengembangan Bumdes Mitra Sejahtera. Sedangkan analisis factor eksternal dilakukan dengan melihat factor luar Bumdes Mitra Sejahtera untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kecenderungan yang berada di luar kontrol. (Sulaksana & Nuryanti, 2019)

Kesembilan menurut Bambang, (2017) dalam jurnalnya berjudul “Implementasi Badan Usaha Milik Desa Berbasis Ekonomi Islam : Suatu Kajian Elementer” yaitu Ekonomi Islam sendiri berkembang di Indonesia karena kegagalan pada sistem kapitalis yang membuat semakin tinggi kesenjangan ekonomi di masyarakat. Namun, dalam ekonomi islam mengajarkan untuk melakukan kegiatan transaksi harus memenuhi prinsip keadilan dan kejelasan. Kegiatan transaksi dalam ekonomi islam diatur dan mengacu pada sumber hukum islam, yaitu Al-Quran, Al-Hadist, dan Ijma. Peraturan Menteri Desa,

Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia nomor 4 tahun 2015. Hal ini dikarenakan penerapan ekonomi islam di Indonesia masih berkembang hanya bisnis keuangan saja, dan belum berkembang di sector riil. Sementara sumber dsaya di desa merupakan sumber daya alam bentuk barang dan jasa. Akad-akad dalam ekonomi islam di sesuaikan dengan bisnis yang akan di bentuk Bumdes. Kajian ini juga berusaha menganalisis kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman. Menurut Athoilah (2013) transaksi syariah juga merupakan salah satu jenis transaksi ekonomi. Transaksi ekonomi jenis ini harus mngikuti hukum-hukum yang berlaku dalam islam. Tidak hanya kepentingan pribadi yang mendorong moral dan spiritual karena dalam islam melarang transaksi yang menguntungkan satu pihak saja. (Bambang, 2017)

Menurut Iqbal, Asima, & Sari (2019) dalam jurnal nya yang berjudul “Bumdes Syariah Untuk Mendorong Lahirnya Ekoaiatem Halal Di Desa” yaitu hal penting yang harus dipertimbangkan dengan merumuskan model bisnis adalah kesesauaian praktek bisnis yang dijalankan oleh Bumdes dengan sistem yang diyakini oleh masyarakat sekitarnya. Sebuah desa yang mayoritas penduduk nya beragama islam sebaiknya menjadikan model bisnis sesuai dengan prinsip syariat islam. Hal ini dapat dijadikan sebagai pilar yang penting bagi pengembangan ekonomi umat. Dalam konteks penduduk mayoritas islam dapat dilakukan penerapan nilai-nilai islam dalam praktik muamalah dan sebagai solusi bagi kemajuan ekonomi desa. (Iqbal, Asima, & Sari, 2019)

المجلة الإسلامية  
الاستدلالية

Tabel 2.1 Kerangka Teori

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
1.	Coristya / 2013	Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) sebagai penguat ekonomi desa.	Aset ekonomi yang ada di desa harus dikelola sepenuhnya oleh masyarakat desa. Diharapkan badan usaha milik desa ini mampu menggerakkan dinamika ekonomi desa, dan sebagai perusahaan desa.	Penelitian ini memberikan pendapat untuk warga desa setempat dapat mengelola asset yang dimiliki di desa tersebut untuk dijadikan usaha bagi masyarakat desa setempat. Sedangkan penelitian yang dilakukan penulis
				membahas tentang bagaimana cara agar warga desa setempat dapat menghasilkan umkm.

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
2.	Zulkarnain / 2014	Urgensi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Pembangunan Perekonomian Desa	Bumdes telah diposisikan sebagai suatu lembaga perekonomian desa yang memiliki peranan penting dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat, desa dan pemerintah desa. Dengan demikian kegiatan Bumdes yang ideal dapat menjadi bagian dari usaha peningkatan ekonomi lokal dan regional dalam lingkup perekonomian nasional.	Penelitian penulis dilakukan guna untuk menjadikan Bumdes di Bantul bisa mensejahterakan masyarakat sekitar Bumdes Desamart tersebut.

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
3.	Yuli / 2018	Menggerakkan Ekonomi Desa Melalui Badan Usaha Milik Desa (Bumdes)	Bagi pemerintah pusat supaya terus menjalankan kebijakan Bumdes ini, kemudian memberi pengawasan serta pelatihan bagi desa-desa dan tetap mengacu pada kesejahteraan masyarakat desa.	Didalam penelitian penulis masyarakat desa Bantul yang sudah di beri pelatihan umkm untuk tetapi masyarakat desa sekitar Bumdes belum sadar akan dampak perekonomian kedepan nya jika mereka warga desa menerapkan pelatihan yang diberikan oleh pemerintah daerah.
4.	Subaidi / 2019	Manajemen Badan Usaha Milik Desa	Manajemen Bumdes yang berisi mengenai	Dalam Bumdes desamart di Bantul masih

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
		(Bumdes)	manajemen pengelolaan Bumdes ada beberapa macam diantaranya meliputi Perkiraan, Perencanaan, Pengorganisasian.	kurang nya manajemen dalam pengelolaan Bumdes Desamart tersebut.
5.	Edwin / 2019	Analisis Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Sebagai Acuan Peningkatan Ekonomi Desa	Pendirian Bumdes adalah sebagai usaha desa untuk menampung seluruh peningkatan pendapatan desa, baik yang berkembang menurut adat istiadat maupun kegiatan perekonomian yang diserahkan untuk dikelola masyarakat dari program proyek pemerintah daerah. Sedangkan tujuan	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa Bumdes Desamart di Bantul masih awam bagi masyarakat setempat, sehingga kurang nya warga yang bisa di ajak untuk mengembangkan Bumdes.

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
			<p>didirikan Bumdes adalah sebagai upaya untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam merencanakan dan mengelola pembangunan perekonomian desa.</p>	
6.	Prasetyo/ 2016	<p>Peran Bumdes Dalam Pembangunan Dan Pemberdayaan Masyarakat Di Desa Pejambon Kecamatan Sumberrejo Kab Bojonegoro</p>	<p>terdapat banyak kendala yang ditemukan di lapangan yaitu sebagai progam strategis dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat desa keberadaan Bumdes di berbagai daerah justru mengalami situasi sulit dan banyak yang dalam</p>	<p>Permasalahan yang ada di dalam penelitian sebelum nya dan penelitian yang penulis teliti mempunyai kesamaan kendala, hanya objek nya berbeda, disini penulis melakukan penelitian di Bantul Yogyakarta.</p>



No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
			perjalanannya tidak membuahkan hasil. Berbagai kendala telah diteliti dan banyak menemukan banyak variabel penyebab yang menjadikan Bumdes tidak bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan.	
7.	Yulius / 2018	Upaya Pembentukan Bumdes Melalui Analisis Swot Di Desa Lengkosambi Timur Kabupaten Ngada NTT	Dari hasil matrik swot dikatakan dalam Kekuatan (Strength) memiliki keunggulan produk, dan lokasi strategis. Kelemahan (weakness) motivasi masyarakat desa kurang keterampilan dan	Penelitian ini membahas tentang pembentukan Bumdes dengan analisis swot. Sedangkan penulis meneliti tentang strategi penguatan Bumdes dengan analisis swot

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
			<p>wawasan mengolah. Peluang (opportunity) ketersediaan alokasi dana desa, adanya payung hukum Bumdes. Ancaman (threat) orientasi pelaksanaan desa (kepentingan politik). Bagi pemerintah desa Lengkoambi Timur untuk segera direalisasikan pembentuk Bumdes sehingga potensi dan asset desa dapat dikelola secara maksimal dan menciptakan kemakmuran bagi perekonomian desa.</p>	

No	Nama Penulis/ Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
8.	Jaka / 2019	Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Kasus Di Bumdes Mitra Sejahtera Desa Cibunut Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka	Analisis factor internal dilakukan dengan mengetahui factor-faktor internal yang tentunya akan berpengaruh pada pengembangan Bumdes Mitra Sejahtera. Factor-faktor internal tersebut dapat diidentifikasi sebagai ketentuan dan kelemahan bagi pengembangan Bumdes Mitra Sejahtera. Sedangkan analisis factor eksternal dilakukan dengan melihat factor luar Bumdes Mitra Sejahtera untuk	Penelitian ini membahas tentang pengembangan Bumdes dengan melihat factor internal dan eksternal. Penulis melakukan penelitian tentang strategi penguatan Bumdes dengan analisis swot

No	Nama Penulis / Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
			mengidentifikasi dan mengevaluasi kecenderungan yang berada di luar kontrol	
9	Bambang / 2017	Implementasi Badan Usaha Milik Desa Berbasis Ekonomi Islam : Suatu Kajian Elementer	Akad-akad dalam ekonomi islam disesuaikan dengan bisnis yang akan dibentuk Bumdes. Kajian ini juga berusaha menganalisis kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman.	Desamart Kebonagung dalam akad masih belum mengkaji dalam system syariat islam.
10	Iqbal / 2019		Sebuah desa yang mayoritas penduduknya beragama islam sebaiknya menjadikan model bisnis sesuai dengan prinsip syariat islam. Hal ini dapat dijadikan	Desamart Kebonagung yang penduduknya mayoritas islam belum mempraktikkan jual beli dengan syariah islam, masih dengan jual beli

No	Nama penulis/ Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan
			<p>sebagai pilar yang penting bagi pengembangan ekonomi umat. Dalam konteks penduduk mayoritas islam dapat dilakukan penerapan nilai-nilai islam dalam praktik muamalah dan sebagai solusi bagi kemajuan ekonomi desa.</p>	<p>prespektif ekonomi konvensional.</p>

## **Landasan Teori**

### **Strategi penguatan**

Strategi menurut David Fitriska (2017) adalah sasaran bersama dengan tujuan jangka panjang hendak dicapai. Dengan adanya strategi maka ini merupakan wadah untuk bekerja sama didalam mencapai tujuan serta sasaran yang ingin dicapai. Startegi menunjukkan bagaimana organisasi akan bekerja untuk mencapai misi dan tujuan-tujuannya, atau merupakan action plan organisasi untuk mencapai misinya.

Startegi pengelolaan adalah untuk mengeksploitasi dan menciptakan peluang baru dan berbeda untuk besok, serta perencanaan jangka panjang. Bahwa dalam strategi terdapat dua factor yang harus diperhatikan untuk dianalisis yaitu factor eksternal dan factor internal. (Simanjuntak & Muhammad, 2018)

Strategi menurut Argyris dalam Rangkuty (2001) strategi merupakan respon secara terus menerus dan adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Menurut (Wright 1996) strategi merupakan suatu alat atau tindakan yang digunakan oleh manajemen untuk mencapai kinerja yang konsisten dengan misi dan tujuan organisasi.

Hakikat pengertian startegi adalah penyesuaian institusi, organisasi, atau badan pemerintahan terhadap penyesuaian lingkungan eksternalnya. Institusi atau organisasi yang tidak dapat menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi pada lingkungan eksternal akan mengalami kemunduran atau kegagalan. (Ihsan, 2018)

#### a. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategi klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan strategi. Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa saja yang bias dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities) sekaligus dapat memkasimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Dengan demikian, hasil analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan. (Fatimah, 2016).

Analisis SWOT terdiri dari dari empat faktor, yaitu:

##### 1) Strengths (Kekuatan)

Merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri.

##### 2) Weakness (Kelemahan)

Merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Yang terpenting bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada.

### 3) Opportunities (Peluang)

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah organisasi.

### 4) Threats (Ancaman)

Ancaman ini merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi.

Strategi lain dapat dilakukan juga dengan strategi-strategi SWOT:

#### a) Strategi S-O

Strategi ini memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

#### b) Strategi S-T

Strategi ini dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

#### c) Strategi W-O

Strategi diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

#### d) Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defisit dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

**Metode penelitian kualitatif**, mendefinisikan sebagai suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Pada bab ini akan diuraikan mengenai masalah dan hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan penelitian yang meliputi desain penelitian, lokasi penelitian, waktu pelaksanaan penelitian, objek penelitian, populasi dan sampel, sumber data, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, teknik analisis data, indicator variable. (Creswell, 2008).

#### **A. Desain Penelitian**

Dari desain penelitian diatas penulis berusaha untuk memberikan informasi melalui pendekatan deskriptif kualitatif terhadap persepsi beberapa pihak seperti warga desa sekitar dan pengurus BUMDes Desamart yang ada di Bantul Yogyakarta, sehingga dapat menjelaskan, menggambarkan, dan mendeskripsikan apa saja yang sudah dilakukan untuk menjalankan BUMDes dengan mendirikan Toko Desamart tersebut.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang dituju berada pada salah satu BUMDes yang ada di Bantul, Yogyakarta. Yang mana berada di desa Kebon Agung, mandingan Imogiri Bantul, Yogyakarta.

### C. Waktu Pelaksanaan

Pada penelitian ini, peneliti menempuh waktu selama 3 bulan. Dan waktu penelitian tersebut dilakukan pada bulan Februari-April 2020.

#### 1. Objek Penelitian

Penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Penguatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Desamart Kebon Agung Bantul Dengan Metode SWOT” yang mana dapat menentukan objek penelitiannya adalah berfokus pada BUMDes Desamart yang ada di Bantul Yogyakarta.

#### 2. Populasi dan Sampel

Random sampling merupakan suatu cara pengambilan sampel dimana tiap anggota populasi diberikan kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sampel. (Arieska & Herdiani, 2018). Penelitian ini menggunakan random sampling untuk mengetahui minat warga dalam BUMDes Desamart yang ada di Bantul. Karena di satu sisi BUMDes mengalami penurunan dan di satu sisi masih dalam tahap merintis untuk bisa menjadi BUMDes yang besar.

Menurut populasi data pemerintah kabupaten Bantul berdasarkan jumlah penduduk usia produktif di Desa Kebon Agung populasinya berjumlah 2.627 orang yang nantinya akan dijadikan sampel random untuk wawancara. Sampel pada penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling yang merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak berdasarkan aturan (random). Tidak semua yang menjadi sampel para pengusaha perempuan, ada warga dan pengurus BUMDes Desamart yang ada di desa Kebon Agung dan di desa Dlingo. Untuk sampel nya yaitu 1 pengurus Desamart Kebon Agung, warga sekitar Kebon Agung yang menjadi pengusaha perempuan dan warga sekitar di Desamart sebanyak 10 orang.

### 3. Sumber Data

Sumber data yang diperoleh melalui wawancara dengan pengurus Bumdes Desamart di Bantul, dan masyarakat desa sekitar Kebon Agung yang berpartisipasi berdirinya Desamart yang ada di Bantul. Wawancara yang dilakukan kepada masyarakat desa sekitar guna mengetahui kebenaran pernyataan-pernyataan yang diberikan oleh pengurus Bumdes Desamart di Bantul Yogyakarta.

Fokus penelitian ini adalah menganalisis Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang ada di Desa Kebon Agung Yogyakarta. Salah satu langkah yang dilakukan oleh penulis dalam menyusun penelitian ini salah satunya pengumpulan data melalui Bumdes yang akan diteliti, dikarenakan data merupakan salah satu unsur terpenting sebagai masukan dalam melakukan pengelolaan dan pembahasan dalam penulisan ini, dalam penelitian ini penulis memerlukan dua jenis data yaitu:

#### a. Data primer

Merupakan suatu hal atau informasi yang di dapat secara langsung dari narasumber yang diperoleh dari hasil wawancara dengan objek penelitian. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara langsung dengan pengurus Bumdes Desamart di Bantul, dan juga warga desa Kebon Agung yang berpartisipasi dalam pengelolaan Bumdes Desamart di Bantul Yogyakarta.

#### b. Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari jurnal ilmiah yang menganalisis strategi penguatan Bumdes. Dan dari buku yang

mengangkat topik Bumdes dan strategi penguatan dengan analisis SWOT.

#### 4. Teknik pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi:

##### a. Studi Pustaka

Dalam pengumpulan buku-buku dan mengkaji tentang strategi penguatan Bumdes dengan analisis swot. Baik berupa jurnal, artikel, hasil penelitian maupun studi literature yang berhubungan dengan permasalahan penelitian.

##### b. Interview (wawancara)

Teknik pengumpulan data dilakukan oleh peneliti selain melalui studi pustaka, peneliti mengumpulkan data dengan melalui wawancara. Dalam penelitian penulis melakukan wawancara dengan pengurus Bumdes Desamart Kebon Agung Bapak Yulianto dan 25 warga desa Kebon Agung, tetapi sesuai dengan yang ada di lapangan penulis hanya bisa mendapatkan 10 sampel warga desa Kebon Agung, karena adanya keterbatasan waktu dan hal lain yang menghambat proses wawancara terhadap sampel.

##### c. Teknik analisis data

Analisis data adalah proses menyusun dan mencari data secara otomatis yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara merumuskan dengan metode swot. Lalu menjabarkannya kedalam kategori swot tersebut. Adanya penelitian dengan metode swot ini akan memudahkan penelitian ini untuk di

pelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Data terkumpul dengan adanya wawancara terhadap pengurus Desamart dengan merekam percakapan, lalu setelah itu hasil dari wawancara di masukan ke dalam hasil penelitian dan di analisis dengan metode swot. Lalu dilanjutkan dengan wawancara terhadap sampel warga desa Kebon Agung.

Penelitian ini dimulai dengan survey tempat BUMDes Desamart yang terletak di Desa Kebonagung Bantul Yogyakarta, setelah itu menemui pihak dari Desamart untuk meminta izin melakukan penelitian di Desamart Kebonagung dengan menemui Bapak Yulianto selaku ketua dari Desamart. Wawancara ini dilakukan bertujuan untuk pengenalan Desamart dan setelah itu melihat kondisi Desamart tersebut untuk di tinjau kembali agar proses penelitian ini berjalan lancar. Setelah wawancara pihak Desamart dilanjutkan dengan wawancara responden warga desa Kebonagung, dengan dilakukannya wawancara terhadap responden terdapat beberapa kendala yang terjadi di lapangan, karena pada saat proses akan dilakukan wawancara kepada responden, mengalami penundaan menuju Kebonagung, karena kondisi sedang pandemi. Namun penelitian ini harus terus berjalan dan tetap dilaksanakan maka diputuskan untuk wawancara melalui via telepon demi mencegah penyebaran virus covid-19.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penguatan BUMDes Desamart dan menganalisis Desamart dengan metode SWOT agar mengetahui apa saja yang dapat mempengaruhi strategi penguatan agar Desamart bisa bertahan dengan melakukan analisis SWOT. Tentunya terdapat beberapa faktor internal dan eksternal di dalam startegi penguatan Desamart tersebut.

### Teori SWOT

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya (Nisak, 2013).

Tabel 3.1 Diagram Teori SWOT

	STRENGTH (S) Faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) Factor ancaman eksternal	Strategi SO  Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi WO  Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Factor ancaman eksternal	Strategi ST  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT  Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil BUMDes Desamart**

1. Profil Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart Kebon Agung.

Desamart Kebon Agung berdiri pada tanggal 5 Mei 2018 dibentuk dari Ibu Lurah dan musyawarah warga, yaitu dari anggota BPD dan beberapa tokoh masyarakat berencana membuat Bumdes yang berupa Desamart. Lalu dari kelurahan melakukan uji kelayakan untuk didirikan Bumdes apakah layak untuk mendirikan Bumdes Desamart di Desa Kebon Agung. Dengan adanya Bumdes Desamart ini apakah akan bermanfaat untuk warga sekitar, lalu plus minus didirikan Desamart ini kedepannya bagaimana sudah di bicirkan dengan pihak kelurahan. Lalu setelah semua sudah sepakat pihak pemerintah mengeluarkan dana untuk modal awal berdirinya Desamart tersebut, dengan mendirikan bangunan toko ditanah milik desa. Banyaknya Bumdes yang sedang bermunculan di berbagai pelosok Bantul memunculkan ide untuk mendirikan sebuah Desamart yaitu toko dengan menjual berbagai macam kebutuhan pokok sehari-hari dengan harga yang sangat terjangkau, maka desa Kebon Agung sepakat untuk mendirikan Desmart, walaupun Desamart yang ada di Kabupaten Bantul ada beberapa yang sudah berdiri.

Bumdes yang ada di Kebon Agung meliputi dari sector pertanian, desa wisata, dan desamart. Salah satu yang sedang dirintis yaitu Desamart tersebut, yang masih belum lama berdiri atau sedang masa merintis, sehingga masih membutuhkan masukan untuk menjadi Desamart yang terbaik di Bantul Yogyakarta. Desamart Kebon Agung yang letaknya strategis tentu saja menarik perhatian

warga sekitar dan pengguna jalan yang melewati Desamart tersebut, sehingga akan menjadi daya tarik pengunjung, selain produk yang dijual sebagian kecil merupakan produk umkm dari warga desa Kebon Agung. Secara tidak langsung nantinya dapat menaikkan perekonomian yang ada di Desa Kebon Agung tersebut. Pemerintah daerah Bantul melarang pembangunan toko modern yang sedang marak saat ini, maka dari itu pengganti toko modern diganti dengan mendirikan Desamart yang pasti dapat membantu perekonomian warga sekitar, karena dengan harga terjangkau dapat semua kalangan untuk dapat berbelanja di Desamart tersebut.

Desamart Kebon Agung di ketuai oleh Bapak Yulianto, Ibu Endang Sumarsih selaku sekretaris, dan Ibu Sri Rejeki sebagai bendahara di Desamart, lalu desamart mempunyai karyawan yang merupakan warga Desa Kebon Agung, dipilih warga sekitar karena ingin memberi lapangan pekerjaan bagi warga yang membutuhkan pekerjaan. Saat ini hanya ada 2 orang saja. Untuk saat ini hanya baru membutuhkan sedikit karyawan karena sudah cukup untuk bergantian menjaga Desamart tersebut. Desamart Kebon Agung berupa toko kelontong yang menjual berbagai macam kebutuhan pokok, dengan didirikan seperti toko modern pada umumnya. Desamart Kebon Agung didirikan di tanah milik pemerintah desa untuk dibangun toko Desamart tersebut. Tugas dari pengurus Bumdes Desamart yaitu ketua menyusun perencanaan, pengelolaan dan pengawasan seluruh kegiatan operasional Bumdes. Lalu sekretaris, merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengevaluasi serta melaporkan penyelenggaraan kegiatan bidang sekretariat. Terakhir bendahara, melaksanakan pencatatan, pengadministrasian dan mengevaluasi pengelolaan keuangan dan pelaporan. Dengan berdirinya Bumdes tersebut tidak luput dari pengawas serta pembina untuk berlangsungnya Bumdes tersebut. Guna Pembina untuk memberikan nasihat, saran dan pendapat



kepada direksi dalam pengelolaan Bumdes dalam melaksanakan pengendalian kegiatan pengelolaan Bumdes. Lalu adanya pengawas guna membuat dan menetapkan kebijakan umum, melaksanakan pengawasan dan melaksanakan pengendalian dan pembinaan terhadap Bumdes.

Terdapat beberapa unit usaha BUMDes di Desa Kebon Agung, seperti pam air, desa wisata, dan desamart yang sedang dirintis. Bahkan menurut Bapak Yuli selaku pengelola Bumdes mengatakan bahwa akan dikembangkan lagi unit-unit usaha di Bumdes Kebon Agung. Saat ini masih terfokus untuk pengembangan toko Desamart tersebut, karena unit usaha Bumdes yang mendirikan unit usaha toko modern atau disebut Desamart saat ini masih sedikit, bahkan ada salah satu Desamart di Bantul hamper gulung tikar karena mengalami penurunan dari produk yang dijual, lalu sepi pengunjung dikarenakan tempat nya yang kurang startegis. Maka Desamart yang ada di Kebon Agung menjadi salah satu unit usaha Bumdes yang masih berjalan sampai saat ini.

## 2. Visi Misi dan Tujuan

Visi, Misi dan Tujuan Bumdes Kebon Agung

### a. Visi

Mewujudkan kesejahteraan masyarakat Desa Kebonagung melalui pengembangan usaha ekonomi dan pelayanan sosial, dengan motto: "BERSAMA MEMBANGUN DESA".

b. Misi

- 1) Meningkatkan perekonomian desa,
- 2) Meningkatkan usaha masyarakat dalam pengelolaan potensi ekonomi desa.
- 3) Meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan pendapatan asli desa.
- 4) Mengelola dana program yang masuk ke Desa bersifat dana bergulir terutama dalam rangka meringankan kemiskinan dan pengembangan usaha ekonomi perdesaan.

c. Tujuan

- 1) Mengembangkan dana Desa untuk menjadi motor penggerak kegiatan ekonomi warga masyarakat Desa Kebonagung.
- 2) Mendorong usaha kecil kreatif dan usaha rumah tangga untuk berkembang dengan dukungan pembiayaan modal;
- 3) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa dengan melibatkan masyarakat dalam kegiatan unit usaha BUMDes melalui kerja sama usaha;
- 4) Meningkatkan Penerimaan Pendapatan Asli Desa (PAD) melalui kegiatan Usaha BUMDes.

3. Profil kabupaten Bantul

Menurut dari Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, kabupaten Bantul terletak di sebelah selatan provinsi daerah istimewa Yogyakarta, berbatasan dengan: sebelah utara yaitu kota Yogyakarta dan kabupaten sleman, sebelah selatan samudera Indonesia, sebelah timur kabupaten gunung kidul, dan sebelah barat kabupaten Kulon Progo. Kabupaten Bantul

terletak antara  $07^{\circ} 44' 04''$  -  $08^{\circ} 00' 27''$  lintang selatan dan  $110^{\circ} 12' 34''$  -  $110^{\circ} 31' 08''$  bujur timur.

Luas wilayah kabupaten Bantul 508,85 km<sup>2</sup> (15,905 dari luas wilayah provinsi DIY) dengan topografi sebagai dataran rendah 140% dan lebih dari separonya (60%) daerah perbukitan yang kurang subur, secara garis besar terdiri dari:

Bagian barat, adalah daerah landai yang kurang serta perbukitan yang membujur dari utara ke selatan seluas 89,86 km<sup>2</sup> (17,73 % dari seluruh wilayah).

Bagian tengah, adalah daerah datar dan landai merupakan daerah pertanian yang subur seluas 210,94 km<sup>2</sup> (41,62%).

Bagian timur, adalah daerah yang landai, miring dan terjal yang keadaannya masih lebih baik dari daerah bagian barat, seluas 206,05 km<sup>2</sup> (40,65%).

Bagian selatan, adalah sebenarnya merupakan bagian dari tengah dengan keadaan alamnya yang berpasir dan sedikit berlagun, terbentang di pantai selatan dari kecamatan Srandakan, Sanden dan Kretek. Terdiri dari 17 kecamatan 75 desa, Bantul mempunyai slogan atau biasa disebut dengan Projotamansari.

Salah satu desa di Bantul yaitu bernama Kebonagung yang terletak di kecamatan Imogiri berada di sebelah tenggara Ibu kota kabupaten Bantul, dengan luas wilayah 5.448,6880 hektar. Kecamatan Imogiri beriklim seperti layaknya daerah dataran rendah di daerah tropis dengan cuaca panas sebagai ciri khasnya. Kecamatan Imogiri dihuni oleh 13.119 kkartu keluarga. Jumlah keseluruhan penduduk kecamatan Imogiri adalah 63.446 orang.

## B. Hasil Penelitian

### 1. Profil Responden

Masyarakat yang mempunyai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang nantinya akan di jual ke Desamart Kebon Agung berjumlah 9 orang yang bisa di dapatkan di lapangan pada saat interview / wawancara. Terdiri dari 6 orang pengasil umkm dan 3 orang warga desa kebonagung, tetapi mereka satu perkumpulan yang dinamai dengan nama Desa Prima. Warga yang dapat dijadikan sebagai responden adalah masyarakat desa Kebon Agung, dengan indicator sebagai berikut:

Tabel 4.1 Responden

NO	NAMA	USIA	JENIS	
			KELAMIN	PEKERJAAN
1	Rejeb	50 tahun	perempuan	wirausaha
2	Rohmawati	39 tahun	perempuan	wirausaha
3	Yulia	46 tahun	perempuan	wirausaha
4	Saryanti	42 tahun	perempuan	wirausaha
5	Selfi	30 tahun	perempuan	penjahit
6	Yuni	40 tahun	perempuan	penjahit
7	Desi	38 tahun	perempuan	ibu rumah tangga
8	Murni	43 tahun	perempuan	wirausaha
9	Yanti	54 tahun	perempuan	wirausaha

Dari hasil penelitian yang telah dilasanakan oleh penulis pada desa Kebonagung Bantul, warga yang mempunyai usaha umkm ini paling muda 30 tahun dan yang paling tua 50 tahun. Adanya Desamart ini justru sangat membantu penjualan hasil dari umkm warga kebon agung, dan juga untuk menjadikan desamart bisa terus merintis agar menjadi BUMDes yang maju dengan memperdayakan hasil umkm di desa kebon agung tersebut.

Tidak sedikit dari mereka masih belum memahami sepenuhnya peran dari didirikannya Desamart, karena masih baru dibentuk, dan masih sedang masa merintis sehingga warga desa Kebon Agung masih belum mengerti akan manfaat apa saja yang bisa diperoleh jika mereka yang mempunyai usaha UMKM dan ikut menjual barang dagangannya di Desamart. Sebagian besar warga Kebon Agung masih jarang ada yang berbelanja di Desamart, mereka menganggap bahwa yang dijual di Desamart masih sedikit mahal dan belum banyak pilihan untuk berbelanja disana. Tetapi Desamart saat ini akan berusaha menambah dagangan yang dijual, dan diusahakan barang yang dijual sebagian ada dari produk lokal desa Kebon Agung.

Dengan adanya para pengusaha perempuan ini yang rata-rata mempunyai usaha rumahan, dan juga ada yang mempunyai toko kelontong, maka sampel ini akan membantu untuk proses menganalisis dengan metode SWOT lalu juga untuk berjalannya kesuksesan Desamart ini agar kedepannya bisa lebih maju dan banyak barang atau produk olahan asli dari desa Kebon Agung yang dapat dijual di Desamart. Karena pada umumnya Desamart ini sebagai wadah untuk masyarakat Desa Kebon Agung yang mempunyai UMKM, sehingga dapat disalurkan di Desamart tersebut.

Tabel 4.2 Matrik startegi

(S) Kekutan	(W) Kelemahan	(O) Peluang	(T) Ancaman
1. Bumdes di Desa Kebon Agung memiliki manfaat untuk para pengusaha umkm yang ada di Desa Kebon Agung	1. Kurang nya minat warga untuk berjualan di Bumdes Desamart.	1. Berpotensi menjadi peluang belanja wisata, karena berada di daerah desa wisata.	1. Banyak nya pesaing yaitu toko serba ada yang terletak tidak jauh dari Desamart.
2. Bumdes memasarkan produk olahan warga kebon agung	2. Tempat / toko Bumdes yang tidak terlalu luas sehingga pengunjung tidak leluasa untuk berbelanja.	2. Peluang untuk masyarakat Desa kebon agung agar bisa berjualan di Bumdes.	

## 2. Pembahasan Responden

Pengusaha perempuan atau penghasil umkm ini mempunyai kelompok perkumpulan yang disebut dengan nama desa Prima. Desa prima salah satu desa sampel para ibu rumah tangga yang mempunyai usaha, dan berdirinya pada april 2018 dengan anggota kurang lebih 25 orang dan mereka sebagai ibu rumah tangga tidak mempunyai pekerjaan tetap, dengan mengandalkan usaha umkm yang berbagai macam. Anggota dari desa prima tersebut sebagian melek akan manfaat BUMes Desamart tetapi tidak banyak orang yang meremehkan hadir nya Desamart untuk dijadikan fasilitas penjualan hasil umkm di desa kebon agung. Berbagai macam produk usaha umkm yang di buat oleh anggota ibu-ibu desa prima, dari mulai berjualan jajanan pasar hingga olahan kripik. Mereka sering mengikuti pameran makanan tradisonal hingga ke ajang nasional, dengan menampilkan atau menjual olahan yang dibuat oleh kelompok ibu-ibu desa prima.

Peserta desa prima menjual berbagai macam olahan pangan, mereka menjual berbagai macam pangan untuk membantu perekonomian karena mereka sadar ekonomi yang serba pas-pasan tidak bisa hanya mnegandalkan dari pekerjaan suami para ibu-ibu desa prima tersebut. karena tidak banyak dari mereka hanya seorang petani dan bekerja sebagai buruh di kota dengan pengahasilan yang tidak lah banyak, serta kebutuhan hidup yang sangat banyak. Kebanyakan dari anggota mengolah atau menjual jajanan pasar dan keripik saja, jadi memungkinkan untuk bisa dijual atau di titipkan di desamart. Dengan begitu desamart bisa menjadi tempat untuk menitipkan dagangan para ibu-ibu desa kebonagung. Ada juga sebagian dari perkumpulan ibu-ibu desa prima mempunyai toko kelontong sendiri di rumah.

Beberapa mempunyai usaha toko kelontong ada sekitar 3 sampai 4 warga yang berjualan toko kelontong di Desa Kebon Agung, dengan berdirinya Desamart maka persaingan antara Desamart dan toko kelontong yang ada di Desa Kebon Agung menjadi sebuah kecemasan karena di satu sisi toko kelontong yang ada di Kebon Agung bersaing dengan Desamart yang produk jualannya lebih banyak dibanding di toko kelontong milik warga Desa Kebon Agung. Tetapi realitanya justru warga desa Kebon Agung lebih memilih untuk berbelanja di toko kelontong yang ada di sekitar rumah warga. Akan lebih baik lagi jika Desamart bisa bekerja sama dengan warga yang mempunyai toko kelontong, dengan bekerja sama dengan Desamart menjadi supplier toko kelontong milik warga Kebon Agung, akan menjadi saling menguntungkan satu sama lain tidak ada yang dirugikan.

“ya saya mau-mau saja mbak kalau bisa kulakan di Desamart, ya syukur-syukur harga nya bisa harga grosir ya saya mau kulakan di sana, apalagi kalau harganya di bawah grosir ya saya mau-mau saja, dan di komplitin barang yang dijual, kan malah memudahkan untuk kulakan jadi lebih dekat.” (Yulia, 2020 penjual toko kelontong)

Dengan didirikannya Desamart di kebon agung diharapkan hasil dari umkm ibu-ibu desa prima dapat tersalurkan dan dapat di perjual belikan ditampung di tempat yang sudah di sediakan. Tidak sedikit dari mereka yang belum terlalu percaya desamart sebagai titipan usaha umkm tersebut karena masih sedang dalam masa merintis, desamart sendiri dibangun belum cukup lama, menjadikan mereka para usaha umkm sedikit ragu untuk menitipkan dagangannya di desamart. Karena desamart mempunyai peluang untuk usaha bagi para warga desa kebonagung, dengan berjualan atau menitipkan dagangannya di desamart nantinya akan menambah produk dan jenis yang bisa di perjualbelikan di desamart kebonagung.



Peluang usaha umkm di desa Kebon Agung berpotensi untuk meningkatkan kemajuan Desamart dan juga dapat meningkatkan penghasilan warga desa Kebon Agung. Dengan banyaknya masyarakat yang mempunyai usaha makanan dan kerajinan akan sangat membantu perkembangan Desamart, karena saat ini Desamart hanya sebagai reseller saja, menjual bahan pokok pada umumnya sama seperti toko modern seperti biasa. Hanya satu dua orang saja yang menitipkan dagangan nya di desamart karena mereka takut akan tidak laku nantinya. Sebagian besar para pengusaha perempuan ini hanya menjual makananan atau jajanan pasar yang hanya bisa bertahan satu hari, sedangkan yang berjualan makananan kering hanya dua orang saja yang menitipkan di desamart, para pengusaha perempuan ini melihat bahwa Desamart bukan target pemasaran mereka.

Dengan berdirinya Desamart seharusnya menjadikan wadah bagi pengusaha umkm untuk bisa dapat menjadikan tempat menitipkan jualannya, walaupun mereka sudah mempunyai tempat sasaran untuk berjualan sendiri, tetapi desamart ini adalah BUMDes maka seharusnya barang yang di perjualbelikan produk dari desa Kebon Agung. Potensi warga sekitar yang mempunyai usaha akan menjadikan Desamart bisa bersaing dan unggul di antara BUMDes Desamart yang lainnya. Marketing Desamart sendiri untuk orang awan dan untuk masyarakat luas belum secara luas orang memahami apa itu BUMDes Desamart, walaupun sosialisasi yang diadakan di Kebon Agung sudah dilakukan berkali-kali, tetapi masyarakat masih sangat khawatir jika dagangan mereka yang dijual di Desamart tidak laku dan malah tidak balik modal.

Sebagian besar warga yang mempunyai usaha berjualan makanan basah tidak berani untuk menjualkan di Desamart dikarenakan Desamart nya sendiri masih sepi pengunjung, dan mereka menganggap

target pemasarannya bukan di Desamart melainkan di pasar-pasar atau tempat yang sudah biasa mereka titipkan makanan olahan mereka. Selain itu banyak orang yang berfikir bahwa Desamart itu bukan untuk berjualan hasil olahan umkm para penduduk kebon agung, melainkan mereka menganggap hanya sebuah toko modern yang berdiri di tengah-tengah desa kebon agung. Pemerintah setempat sudah banyak mensupport dari mulai modal awal, bangunan hingga diberikan pelatihan untuk membuat kerajinan dan olahan umkm agar nantinya bisa dikembangkan oleh masyarakat setempat.

Ketertarikan pengunjung Desamart sangat sedikit, minat warga desa Kebon Agung tidak begitu antusias untuk berbelanja di desamart tersebut, walaupun pengurus Desamart sudah memaksimalkan penjualan dan sudah di sosialisasi ke warga-warga agar bisa berbelanja kebutuhan pokok disana tetapi minat warga masih sangat sedikit bahkan sudah jarang sekali untuk berbelanja di Desamart kebon agung, mereka memilih untuk membeli di warung terdekat dan termurah.

“Jarang berbelanja di Desamart hanya satu dua kali saja, ya karna kurang komplit kurang menarik ya bisa. Kalau bisa harga nya lebih murah, karena saya kalau missal beli gas saja saya lihat harga nya yang paling murah dimana, kalau di Desamart lebih murah saya mau berbelanja disana.” (Selfi, penjahit 2020)

“Malah saya belum pernah ke sana, karena jauh mbak kalau mau belanja di Desamart, mending saya beli di warung dekat rumah saja.” (Yuni, penjahit 2020)

Di sini akan menggunakan metode SWOT untuk menganalisis startegi penguatan agar desamart mempunyai daya tarik pengunjung

dan nantinya para penghasil umkm bisa menitipkan barang dagangannya, sehingga tidak perlu jauh-jauh dan tidak perlu repot untuk memasarkan hasil usaha umkm tersebut. Karena adanya perkumpulan ibu-ibu desa prima di kebonagung akan menambah barang atau stok yang akan di pasarkan di dalam desamart tersebut. Tetapi tingkat kesadaran dan antusias warga yang rendah menyebabkan berbagai kendala untuk menjadikan BUMDes Desamart menjadi maju, ada beberapa hal dan faktor yang mempengaruhi warga di desa kebonagung termasuk ibu-ibu desa prima yang belum melek akan hadirnya desamart yang mungkin nantinya akan menjadi sebuah pemasukan yang cukup dan dapat merubah perekonomian warga sekitar. Tidak banyak yang menjual hasil umkm di desamart karena kurangnya perhatian lebih akan desamart tersebut. selain itu masih banyak warga masyarakat Desamart yang masih membanding-bandingkan harga di lain toko, karena mereka masih mementingkan perbandingan harga walaupun hanya selisih sedikit namun sebagian warga menganggap masih terlalu mahal di bandingkan dengan yang lainnya, tetapi masih ada beberapa yang menganggap bahwa Desamart layak untuk berbelanja kebutuhan pokok.

“Ya kalau saya setor kripik ke Desamart kadang suka beli sabun mandi atau sabun cuci, ya masih standar lah harganya tidak terlalu mahal menurut saya” (Rejeb, 2020 penjual kripik tempe di Desamart)

### 3. Analisis SWOT

Terdapat beberapa faktor kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang didalam BUMDes Desamart tersebut. factor tersebut juga dapat mempengaruhi factor eksternal maupun factor internal. Startegi penguatan Desamart kebonagung menggunakan metode swot sebagai analisis nya. Adanya analisis swot ini di gunakan dalam metode penelitian agar mudah mengetahui beberapa factor sebagai kelemahan dan kelebihan terhadap startegi penguatan BUMDes Desamart kebonagung. Dengan menganalisis factor internal dan juga eksternal sebagai unsur-unsur swot, yaitu (strenght) kekuatan, (weakness) kelemahan, (opportunity) peluang, (threats) ancaman.

#### a. Kekuatan (strenght)

Kondisi dimana saat ini BUMDes Desamart di desa kebonagung menjadi sebuah sorotan karena mengusung tema BUMDes dengan mendirikan sebuah toko kelontong yang modern, ditengah maraknya supermarket yang dapat mengalahkan toko kelontong di daerah Bantul Yogyakarta, sehingga akan menjadi keunggulan tersendiri dimana masing kurang bahkan jarang sekali BUMDes yang ada di desa-desa mendirikan BUMDes Desamart seperti yang ada di desa Kebonagung Bantul. Walaupun ada beberapa yang berdiri di sekitar daerah Kabupaten Bantul, tetapi Desamart kebonagung ini dapat memberi inovasi terbaru di dalam BUMDes. Karena pada umumnya BUMDes yang ada di desa-desa hanya seperti bank sampah dan desa wisata. Tidak kalah dengan yang lain Kebonagung juga mendirikan desa wisata Kebonagung yang nantinya dapat menjadi sarana marketing untuk menaikkan pamor desamart yang baru sekitar 2 tahun berdiri. Karena desa wisata kebonagung sudah berdiri jauh sebelum Desamart di bangun, maka

kedua BUMDes ini akan saling menguatkan dan kedepannya akan berdampak baik untuk klangsungan perekonomian masyarakat desa Kebonagung.

BUMDes Desamart yang ada di Desa kebon Agung berada di pinggir jalan yang ramai, sehingga menjadi mudah di lihat para pengguna jalan yang melewati Desamart tersebut. Seiring berjalannya waktu pemerintah yang ada di Desa kebon agung akan memperluas lahan Desamart sehingga dapat memperjualbelikan barang produk olahan atau produk lokal Desa kebon agung dan sekitarnya.

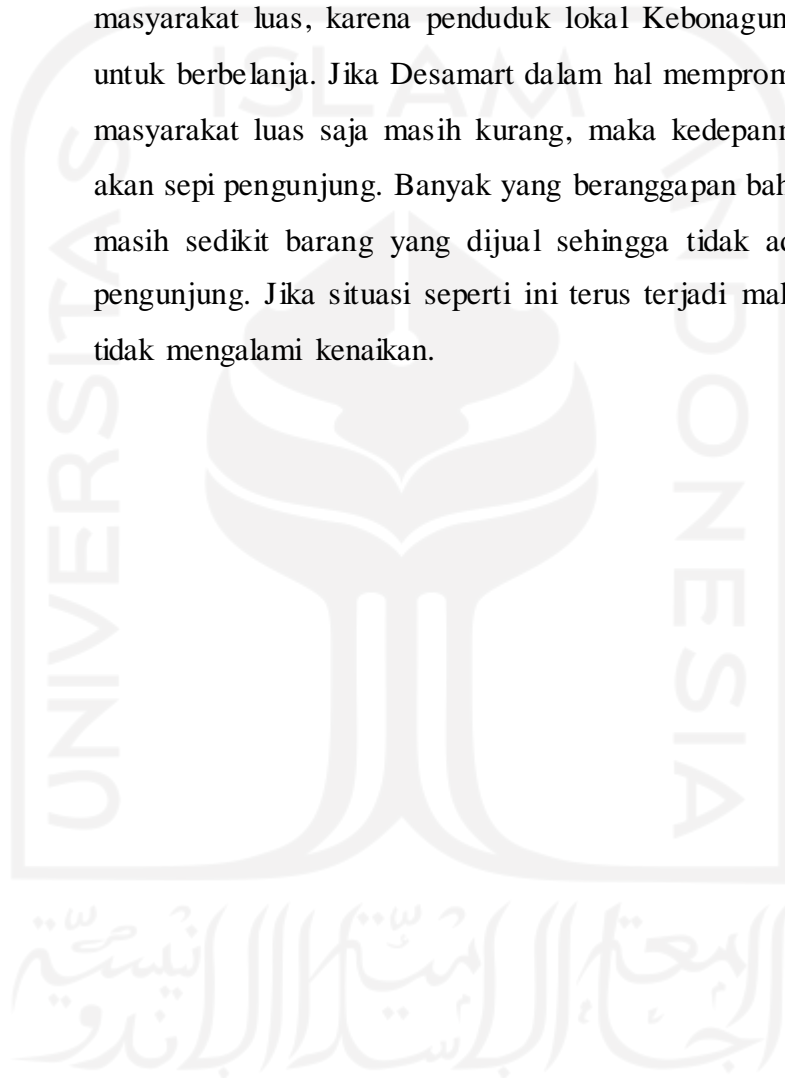
Didukung oleh pemerintah setempat menjadikan BUMDes desamart kebonagung akan lebih mudah berkembang pesat nantinya menjadi gambaran BUMDes yang ada di daerah Bantul dan sekitarnya. Di desa kebonagung sendiri juga mempunya desa wisata sehingga wisatawan yang berkunjung ke desa wisata kebonagung dapat berbelanja kebutuhan makanan khas yang dijual di desamart kebonagung. “Desamart yaiu toko modern yang memperdayakan masyarakat, salah satunya umkm untuk memutus rantai toko-toko modern seperti indomart, dan semua kegiatan ekonomi dalam desa kita wadah di dalam BUMDes ini salah satunya desamart.” (Yulianto, manajer Desamart, 2020)

b. Kelemahan (weakness)

Tidak dapat di pungkiri bahwa berdirinya BUMDes terdapat kelemahan di dalam nya, begitu juga dengan Desamart kebonagung terdapat beberapa kelemahan di dalamnya, seperti minat warga desa Kebonagung yang minim akan pengetahuan tentang berdirinya Desamart, mereka hanya tau sebatas toko kelontong tersebut hanyalah sebuah toko modern pada umumnya yang hanya menjual bahan pokok seperti seembako saja. Padahal seharusnya didirakannya toko kelontong tersebut guna untuk menjual produk yang asli di buat oleh masyarakat desa kebonagung tetapi hampir

kebanyakan warga yang tidak mengetahui, dan kurangnya strategi pemasaran sehingga desamart terkesan sepi pengunjung, padahal letak dari toko kelontong tersebut sangatlah strategis untuk dikunjungi.

Kurang strategi marketing untuk mempromosikan Desamart di masyarakat luas, karena penduduk lokal Kebonagung saja jarang untuk berbelanja. Jika Desamart dalam hal mempromosikan untuk masyarakat luas saja masih kurang, maka kedepannya Desamart akan sepi pengunjung. Banyak yang beranggapan bahwa Desamart masih sedikit barang yang dijual sehingga tidak ada daya tarik pengunjung. Jika situasi seperti ini terus terjadi maka Desamart tidak mengalami kenaikan.



Luas Desamart yang hanya 6 x 9 juga menjadi salah satu faktor kelemahan, karena warga yang berbelanja kurang leluasa untuk berbelanja di Desamart, dan orang-orang yang melintas di depan Desamart juga tidak menyadari bahwa Desamart adalah toko kelontong yang bisa di kunjungi untuk berbelanja, menjadi kurangnya daya tarik pengunjung.

Banyak warga penghasil umkm takut jika barang dagangan nya jika di titipkan di desamart tidak laku dan malah menjadi rugi bagi penjual usaha umkm, karena mereka sebagian menjual makanan atau snack jajanan pasar yang harus sehari habis.

“Kebanyakan warga sini pada bilang wong neng omah wae laku dan gak mau ambil resiko, awalnya sudah di sosialisasi dari pemerintah desa jika warga punya produk bisa dititipkan di desamart” (Ibu Rejeb, penjual kripik tempe di desamart, 2020)

“Saya belum pernah mencoba menjual dagangan saya ke Bumdes karena disana sepi juga takut nggak laku nanti, apalagi sekarang sedang pandemic” (Ibu Murni, penjual kacang bawang 2020). “Kalau di bumdes harganya terlalu mahal jauh dengan toko-toko lain lebih murah, kalau bisa harga di permurah biar masyarakat senang belanja.” (Sogiyem, pedagang umkm snack, 2020)

الجمعة، الأستد الاندو  
الجمعة، الأستد الاندو

c. Peluang (opportunities)

Kondisi desamart yang ada di desa kebonagung mempunyai banyak peluang sehingga dapat membantu perekonomian di desa kebonagung, karena ibu-ibu desa prima yang membuat hasil umkm seharusnya dapat menjadikan desamart sebagai sarana untuk menjual hasil buatan ibu-ibu yang ada di desa kebonagung, karena mempunyai banyak peluang. Karena kebanyakan warga desa kebonagung sendiri menjual hasil umkm nya lebih banyak di pasar-pasar atau berjualan sendiri dari pada harus meinitipkan dagangannya yang ada di desamart tersebut. karena desa kebonagung mempunyai desa wisata yang cukup banyak minat untuk dikunjungi, maka nantinya akan menjadikan desamart banyak pengunjung dari para wisatawan yang berkunjung di desa wisata kebonagung, karena nantinya dapat dijadikan sebagai rest area sekitaran halaman depan desamart tersebut. Tidak dapat dipungkiri bahwa Bantul saat ini sudah menjadi sentra wisata, berbagai tempat wisata sudah ada di Bantul yang dulunya hanya kota kecil yang dipandang sebelah mata.

Jika pengunjung desa wisata kebonagung banyak yang berkunjung akan menjadi dampak yang besar untuk kelangsungan perkembangan desamart, selain nanti desamart menjual bahan pokok juga makanan ringan atau makanan basah yang dijual oleh hasil usaha umkm ibu-ibu desa prima tersebut. Selain itu juga akan menjadi daya tarik minat warga desa setempat untuk bisa mengunjungi desamart, karena orang akan berkunjung atau membeli suatu barang jika toko tersebut ramai pengunjung.



“karena kita membaca peluang unit usaha yang tepat saat ini, kita ambil desamart” (Yulianto, manajer Desamart, 2020)

d. Ancaman (threats)

Karena kondisi desamart yang masih sepi pengunjung maka para pedagang umkm yang dihasilkan dari desa kebon agung memilih untuk menitipkan jualan nya di pasar-pasar sekitar bantul, karena mereka masih takut untuk tidak mendapat untung jika menitipkan di desamart. Kebanyakan hasil umkm ibu-ibu perkumpulan desa prima adalah makanan atau jajanan pasar yang sehari harus habis karena tidak bisa bertahan lama. Sedangkan di desamart saja tidak terlalu banyak pengunjung walaupun tempat nya sudah sangat strategis di pinggir jalan raya utama imogiri. Para pengunjung yang tidak dapat di pastikan selalu mengunjungi desamart tersebut. persaingan antara toko kelontong yang ada di sekitaran desamart membuat menjadi perbandingan harga jika desamart mematok harga miring tetapi toko kelontong yang ada di daerah kebonagung harga sembako lebih miring akan menjadi pesaing. Desamart kebonagung jika dalam waktu yang lama tidak bisa berkembang hanya menjadi toko reseller saja nanti di khawatirkan gulung tikar.

Selain itu desamart dikhawatirkan akan mengancam bagi warga desa kebonagung yang mempunyai usaha warung kelontong yang tidak besar, karena di desa kebonagung sendiri tidak sedikit yang memiliki usaha warung sembako. Selain itu di sekitar kebonagung juga ada salah satu toko swalayan seperti toserba yang tidak kalah murah dan banyak barang yang dijual di dalamnya sehingga menjadi sebuah ancaman bagi berdirinya desamart kebonagung, yang menjadi saingan untuk Desamart sendiri karena letak swalayan yang tidak terlalu jauh dari Desamart Kebon Agung.

“Kalau toko lain lebih murah ya saya mending ke toko lain dari pada ke Bumdes Desamart, karena saya juga punya warung.” (Yanti, penjual emping dan warung, 2020). “Belum pernah berbelanja ke

Bumdes sana mbak, karena kalo dari di deket rumah ada warung mending ke warung saja gitu mbak.” (Murni, 2020).

Tabel 4.3 Matrik SWOT

Strenght (S)	Weakness (W)
BUMDES memasarkan poduk olahan warga kebonagung.	Barang yang tersedia belum banyak variasi.
Tempat yang strategis, mudah untuk dikunjungi pengguna jalan, maupun warga sekitar.	Bangunan gedung kurang luas sehingga kurang nyaman bagi pelanggan untuk berbelanja.
Opportunities (O)	Threat (T)
Berpotensi menjadi peluang belanja wisata, karena berada di daerah desa wisata.	Banyak pesaing, dari berbagai toko yang ada di sekitar Bumdes Kebonagung
Sebagai peluang untuk masyarakat yang mempunyai usaha untuk bisa menitipkan hasil produksinya di dalam Bumdes.	Barang yan dijual tidak lengkap akan menimbulkan dampak sepi pengunjung.

### C. Pembahasan Penelitian

BUMDes merupakan lembaga usaha yang bergerak dalam bidang pengelolaan aset-aset dan sumber daya ekonomi desa dalam rangka pemberdayaan masyarakat desa. Tujuan BUMDes diantara lain memajukan perekonomian desa, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Dengan kehadiran BUMDes ini diharapkan desa menjadi lebih mandiri dan masyarakat pun lebih sejahtera. (Dewi, 2014)

Strategi penguatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desamart dengan melakukan metode analisis swot agar desamart yang ada di kebonagung dapat berkembang dengan melalui analisis swot. Sehingga dapat terlihat beberapa faktor di dalamnya supaya desamart bisa berkembang dan bermanfaat jangka panjang nantinya. Karena saat ini masih sangat sedikit BUMDes yang mendirikan Desamart, perlu diketahui bahwa BUMDes ini dapat menguatkan hasil umkm atau kerajinan produk lokal yang dapat di perjualbelikan kepada masyarakat luas dan kepada wisatawan yang datang. Selain itu banyak manfaat didirikannya Desamart ini untuk menjadi menambah perekonomian desa, dimana hasil umkm para pengusaha bisa menambah penghasilan dan Desamart bisa mendapat keuntungan lalu keuntungan itu sendiri bisa dialokasikan untuk desa Kebon Agung, sehingga saling menguntungkan.

Strategi menurut David (Fitriska, 2017) adalah sasaran bersama dengan tujuan jangka panjang hendak di capai. Dengan adanya startegi maka ini merupakan wadah untuk bekerja sama didalam mencapai tujuan serta sasaran yang ingin dicapai. Startegi menunjukkan bagaimana organisasi akan bekerja untuk mencapai misi dan tujuannya, atau merupakan action plan organisasi untuk mencapai misinya.

BUMDes Desamart kebonagung menjadikan sebuah wadah untuk masyarakat yang mempunyai hasil usaha umkm agar bisa menitipkan dagangan nya di desamart, karena di dirikannya desamart juga melihat peluang usaha yang tepat saat ini. Karena saat ini belum banyak Bumdes

desamart di Yogyakarta hanya beberapa saja, tetapi Desamart di kebonagung ini mempunyai misi dan tujuan sendiri. Karena tujuan didirikan Bumdes Desamart ini untuk memperdayakan masyarakat, salah satunya umkm dan memutus toko modern lainnya, agar semua kegiatan ekonomi desa bisa diwadahi di dalam Bumdes.

Hasil dari umkm yang ada di Kebon Agung dapat menjadi sebuah penguatan untuk berlangsungnya Desamart, karena mengandalkan produk dari Desa Kebon Agung tersebut. Menurut (Singgih, 2007) umkm sebagai perwujudan konkrit ekonomi rakyat dirasakan startegis untuk dikembangkan, karena sector umkm ini mampu menyediakan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi, sehingga dapat membantu meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup masyarakat.

Bumdes desamart memiliki manfaat untuk warga desa Kebon agung khususnya masyarakat yang mempunyai usaha menengah atau umkm untuk dijadikan tempat berjualan dimana mereka dapat menitipkan dagangan mereka ke Desamart sehingga tidak hanya warga setempat yang dapat membeli, tetapi juga masyarakat luas yang berbelanja di Desamart. Bumdes kebon agung dapat menjadi salah satu cara marketing untuk menjual hasil olahan warga desa kebon agung, sehingga dapat di kenal seluruh masyarakat yang ada di Bantul dan sekitarnya. Desamart kebon agung juga sekaligus menjadi peluang usaha bagi yang tida mempunyai tempat sarana untuk mempromosikan barang dagangan nya karena keterbatasan tempat dan kurang memahami cara mempromosikan dagangannya, dengan cara menjual di desamart kebon agung produk tersbut akan menjadi lebih mudah dikenal oleh masyarakat sekitar.

Tidak dipungkiri bahwa di desamart memiliki beberapa kelemahan diantaranya nya para pengusaha umkm belum yakin bahwa produk yang akan di jual di Desamart akan banyak peminat nya, karena mereka berfikir bahwa desamart bukan lah sasaran yang tepat untuk mereka menjualkan produknya, tetapi mereka lebih memilih untuk menitipkan di pasar atau

ditempat yang sudah mereka percayai. Sebagian warga jarang mengunjungi atau berbelanja di Desamart karena kurangnya bahan-bahan pokok yang dijual dan harga tidak begitu relative terjangkau, maka sebagian warga memilih untuk berbelanja di toko lain yang menjual bahan-bahan pokok yang lebih murah dan lebih banyak varian produk yang dijual.

Adanya toko-toko kelontong dan toserba penyebab salah satu ancaman bagi desamart, karena pesaing desamart mereka menjual barang atau produk olahan dengan lebih banyak variasi, lebih luas dan tentunya harga yang lebih terjangkau, sehingga menarik perhatian masyarakat sekitar untuk berbelanja selain di Bumdes Desamart. Kurangnya promosi yang dilakukan dari pihak manajemen Desamart juga menjadi faktor sepi pengunjung, pada dasarnya jika selalu diadakan promosi maka akan menarik perhatian warga sekitar untuk datang berbelanja di Desamart. Begitu penting peran dalam mempromosikan Desamart tersebut, karena akan menjadi keuntungan bagi para pengusaha umkm dan tentunya Bumdes di Kebonagung akan menjadi lebih maju

### 1. S-O (kekuatan-peluang)

Terdapat beberapa faktor strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dengan adanya BUMDes desamart ini membuka peluang usaha bagi warga desa kebonagung, karena hasil umkm yang ada di desa prima dapat di perjual belikan di desamart kebonagung. Karena pada dasarnya desamart kebonagung dapat menampung hasil umkm warga kebonagung, dengan begitu masyarakat desa kebonagung mendapat penghasilan yang lebih jika menitipkan di pasar dan di BUMDes desamart tersebut. Jadi desamart tersebut memiliki kekuatan dalam hal tempat berjualan yang strategis, tidak jauh dari pemukiman dan jalan utama imogiri timur dan barat, serta peluang besar bagi masyarakat atau ibu-ibu desa prima yang menghasilkan umkm untuk dapat dijual di desamart. Walaupun mereka sudah ada target pemasarannya sendiri, tetapi peluang usaha di Desamart tidak kalah menarik, sehingga bisa berjualan atau menitipkan barang dagangan ke berbagai tempat. Saat ini BUMDes di wilayah Yogyakarta masih sangat sedikit, maka Desamart menjadi sebuah peluang usaha yang dapat menjanjikan nantinya.

Desamart ini dapat menjadi peluang usaha berjangka panjang, karena dukungan dari pemerintah setempat yang terus berlangsung dan peluang untuk bekerjasama dalam berbisnis yang sangat besar, maka desamart mempunyai kekuatan yang cukup besar. Hingga saat ini desamart akan di fasilitasi oleh pemerintah toko bangunan yang lebih luas, sehingga akan menjadi daya tarik jika barang yang dijual di toko desamart lengkap seperti toko-toko modern pada umumnya.

## 2. S-T (kekuatan-ancaman)

Lahan desamart yang luas nantinya akan menjadikan sebagai tempat transit bagi pengunjung desa wisata kebonagung yang nanti akan menjadi tempat rest area bagi pengunjung wisatawan. Dengan adanya tempat rest area ini akan menjadi sebuah kekuatan untuk mengatasi ancaman, seperti halnya banyak hasil umkm ibu-ibu di desa kebonagung yang menjual makanan atau jajanan pasar sehingga tidak bisa bertahan lama, yang nanti jika lahan depan toko desamart dijadikan rest area maka setelah wisatawan yang sedang berkunjung di desa wisata kebonagung di arahkan untuk bersantai serta dapat membeli jajanan pasar yang dijual di seekitaran lahan depan toko desamart. Sehingga desamart nantinya akan menjadi ramai pengunjung untuk membeli jajanan yang dibuat oleh para penghasil umkm yang ada di perkumpulan desa prima dan bisa membeli sesuatu di toko desamart tersebut, startegi ini akan dapat menjadi penguat sehingga bisa mengatasi ancaman yang ada.

Untuk saat ini masih dengan kendala toko Desamart yang kecil sehingga juga menyebabkan warga kurang tertarik untuk berkunjung dan membeli sesuatu di Desamart. Mungkin dengan adanya nanti dibangun nya toko Desamart yang baru akan menjadi sebuah perubahan untuk Desamart, karena daya tarik pengunjung masyarakat di lihat dari banyak barang yang dijual dan toko yang luas sehingga bisa leluasa untuk berbelanja di Desamart.

Dengan adanya kerjasama antara pengelola Bumdes Desamart dengan warga penghasil umkm, desamart dapat berdampingan dan bisa menjadi partner bisnis yang saling menguntungkan. Di samping itu desamart akan menjadi salah satu daya tarik warga sekitar, walaupun sekedar rasa penasaran warga, namun seiring berjalannya waktu warga sekitar akan terbiasa

untuk berbelanja, sehingga dapat memberikan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada di Desamart Kebonagung.

### 3. W-O (kelemahan-peluang)

Kelemahan yang ada di desamart yaitu banyak minat warga yang sedikit untuk berpartisipasi didalamnya sehingga desamart hanya terkesan sebagai toko reseller pada umumnya hanya saja desamart adalah badan usaha milik desa, namun warga yang kurang minatnya untuk menitikkan hasil umkmnya karena sebagian bahkan hanya beberapa orang saja yang sudah menjual produk olahannya di desamart. Berbagai faktor yang mempengaruhi minat warga desa kebonagung karena pasar mereka bukan di desamart tetapi mereka punya pasar untuk menjual dagangannya. Tetapi dengan akan dibentuk atau dijadikan menjadi rest area bagi wisatawan yang mengunjungi desa wisata kebonagung maka akan menjadi peluang untuk para ibu-ibu kelompok penghasil umkm yang ada di kebonagung dengan menjual jajanan pasar dan makanan kering lainnya. Namun peluang usaha yang ada di Desamart nantinya berjalannya waktu akan berkembang dengan sendirinya karena peluang yang ada sangat besar dan mungkin akan berdampak bagi perekonomian warga sekitar, karena saat ini BUMDes yang ada di dalam Kebon Agung sedang ditingkatkan lagi, sehingga akan mempengaruhi perkembangan Desamart Desa Kebon Agung.

Diadakan bazar atau pameran untuk menjual hasil olahan dari desa Kebonagung akan menjadi sesuatu yang dapat menarik perhatian para pengunjung atau para pengguna jalan. Dengan adanya acara tersebut nantinya akan berdampak baik terhadap Desamart tersebut. Dengan dibekali pelatihan di desa Kebonagung, akan menjadi sebuah perkembangan untuk desamart agar bisa menambah produk yang akan dijual di desamart tersebut.



#### 4. W-T (kelemahan-ancaman)

Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman untuk desamart, dapat ditingkatkan nya marketing untuk mempromosikan desamart agar warga kebonagung dan sekitarnya dapat selalu membeli produk-produk yang ada di desamart, dengan itu para penghasil umkm bisa menjadikan tambahan penghasilan dari berjualan atau menitipkan dagangan nya di desamart. Menghindari ancaman bisa dilakukan dengan menjadikan desamart sebagai objek daya tarik dari pengunjung desa wisata kebonagung untuk bisa membeli olahan dari hasil perkumpulan ibu-ibu desa prima. Sedangkan untuk menghindari ancaman lainnya aseperti banyak pesaing mulai dari swalayan hingga toko kelontong kecil yang banyak terdapat di kebonagung, nantinya para pemilik toko kelontong kecil-kecilan bisa mengambil barang dari desamart, agar saling menguntungkan satu sama lain. Dimana yang akan datang nanti akan banyak keuntungan jika terus ditingkatkan dari segi marketing hingga ditigkatkan kembali produk-produk lokal desa Kebon Agung, karena sangat disayangkan sekali jika Desamart tidak digunakan dengan baik nantinya akan menjadi sebuah ancaman bagi Desamart itu sendiri.

Dengan diadakan sosialisasi warga yang mempunyai usaha agar mereka dapat bekerjasama dengan desamart seehingga nantinya desamart akan terus berkembang dengan produk yang dijual di toko, dengan menjual hasil olahan atau produk-produk dari warga desa Kebonagung. Lalu di tingkatkan nya strategi pemasaran agar memikat pembeli dari seluruh warga Bantul. Dengan mengadakan bazar di desamart akan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang ada.

Tabel 4.4 Hasil SWOT

Strenght - Opportunities (S-O)	Weakness - Opportunities (W-O)
<p>Dengan menjual kualitas produk lokal dengan harga yang terjangkau. Penduduk Bantul dan sekitarnya tentu dapat berbelanja di Desamart.</p>	<p>Untuk membuat warga mempunyai antusias berbelanja di desamart, harus memanfaatkan peluang yaitu dengan mendirikan tempat di lokasi Desamart tersebut dengan membangun sebuah food court untuk pengunjung Desa Wisata kebon agung. Dengan itu maka akan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada.</p>
Strenght - Threats (S-T)	Weakness - Threats (W-T)
<p>Lahan yang memadai untuk menjadikan desamart berdiri dengan luas, di sertai dengan adanya BUMDes lainnya seperti desa wisata Kebon Agung, yang akan menjadi perhatian lebih, ketika para wisatawan tersebut berkunjung ke Desa Wisata Kebon Agung, Kebon Agung.</p>	<p>Kurang nya minat warga untuk berjualan di Desamart, dan toko yang tidak terlalu luas membuat mereka jarang berkunjung dan mereka tidak menitipkan hasil umkm takut tidak laku. Dan banyak pesaing di sekitaran toko. Maka pihak Bumdes harus terus mempromosikan Desamart agar di lirik oleh warga sekitar untuk berkunjung dan barang yang dijual di beri inovasi dan kelengkapan agar tidak sepi pengunjung.</p>

Berdasarkan tabel IV maka dapat di rekomendasikan beberapa startegi penguatan Badan Usaha Milik Desa Desamart Kebon Agung, Bantul:

- a. Peluang BUMDes Desamart sangatlah besar, sehingga jika dikembangkan dengan baik, dengan meningkatkan strategi marketing pemasaran transaksiona. Perusahaan yang menggunakan startegi ini mampu menarik konsumen melalui kupon belanja, diskon, promosi, maka Desamart kebon agung akan lebih baik lagi lagi kedepannya. Karena peran srategi marketing untuk mengajak para masyarakat agar bisa berbelanja dan bisa berjualan di Desamart harus tepat dan bisa dipahami seluruh warga desa kebon agung maupun sekitar.
- b. Mensetting bangunan Desamart yang juga menjadi salah satu faktor agar dapat menarik perhatian para pengunjung, dengan memperbesar papan reklame, dan lebih di tonjolkan bangunan nya maka nantinya akan menjadi pusat perhatian orang-orang sekitar yang melewati Desamart tersebut. Karena dari kejauhan Desamart cenderung menjorok kedalam sehingga tidak bisa terlihat dari kejauhan, orang-orang yang awam mungkin tidak mengerti apa isi dari Desamart tersebut.
- c. Perlu di tambah item barang yang di jual di Desamart, diusahakan agar barang yang dijual adalah hasil dari para pengusaha perempuan yang ada di desa kebon agung. Selain menjual bahan-bahan pokok, Desamart layak untuk menjual hasil kerajinan yang di buat dari desa Kebon Agung, supaya Desamart tidak hanya sebagai reseller biasa seperti toko-toko modern pada umumnya. Menyusun produk-produk yang menarik agar warga yang berbelanja bisa leluasa untuk memilih barang-barang yang ada di Desamart tersebut.

- d. Menjadikan lahan depan Desamart sebagai wadah untuk menampung penjualan para pengusaha perempuan yang menjual makanan atau jajanan pasar yang basah.
- e. Mendirikan food court di area halaman Desamart agar para wisatawan Desa Wisata Kebon Agung dapat membeli oleh-oleh atau bisa membeli jajanan pasar olahan dari para pengusaha perempuan tersebut, sehingga dapat saling menguntungkan.
- f. Harga sembako dan bahan pokok lainnya yang dijual di Desamart menjual dengan harga yang relative murah dibanding toko atau warung kelontong lainnya, agar minat masyarakat untuk berbelanja semakin banyak.
- g. Merangkul para pemilik toko kelontong atau warung kecil yang ada di Desa Kebon Agung, dengan menjadikan Desamart sebagai tempat tengkulak barang-barang, sehingga nanti masyarakat yang mempunyai warung bisa bekerja sama dengan desamart dan akan saling menguntungkan.
- h. Pemerintah setempat harus lebih giat dengan mengadakan pelatihan cara berjualan, lalu pelatihan membuat kerajinan dengan memanfaatkan sesuatu yang ada di Desa Kebon Agung, sehingga nantinya dapat menjadi sebuah ciri khas.
- i. Para pendiri BUMDes harus selalu berperan penuh untuk mengajak dan merangkul masyarakat agar tetap menjaga keberlangsungan Desamart agar tetap berkembang, dengan kontribusi para warga dan pengurusnya.
- j. Warga setempat yang mempunyai usaha umkm dapat di fasilitasi oleh pemerintah setempat untuk menjalankan bisnis nya dengan melalui forum atau perkumpulan yang sudah sering di laksanakan di Kebon Agung, yang nantinya dapat diberi arahan atau untuk sharing masalah bagaimana cara berbisnis yang menguntungkan baik untuk para pengusaha umkm dan Bumdes Desama

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

BUMDes desa Kebon Agung Bantul Yogyakarta memiliki beberapa unit yaitu pamsimas, sampah, desa wisata, dan salah satunya Desamart. Unit usaha Desamart ini berdiri pada tahun 2018 dengan mengusung tema toko modern, yang saat ini sangat banyak toko modern di Bantul yang sudah berdiri. Desamart ini yaitu toko modern yang memperdayakan masyarakat, salah satunya umkm yang ada di desa kebon agung dan untuk memutus mata rantai toko-toko modern seperti indomaret dan sebagainya, dan semua kegiatan ekonomi dalam desa kita wadah di dalam BUMDes ini salah satunya Desamart.

Sesuai dengan hasil penelitian yang ada di lapangan, bahwa Desamart mempunyai banyak peluang, dengan mendirikan Desamart tersebut dapat membantu para pengusaha umkm yang ada di Kebonagung menjual produk olahan untuk di pasarkan melalui toko Desamart tersebut. Namun, peluang tersebut tidak dapat di manfaatkan dengan baik, karena banyak warga desa sekitar masih belum mengetahui lebih banyak BUMDes Desamart tersebut, kurangnya sosialisasi mengenai Desamart dan pihak dari pengelola Desamart masih kurang dalam hal strategi marketing. Keterlibatan masyarakat Kebonagung sangat kurang, karena mereka sebagian menjual makanan olahan basah sehingga tidak bisa di jual dalam jangka panjang. Dengan demikian pihak pengelola Desamart bisa memfasilitasi tempat berjualan untuk berbagai macam olahan produk lokal desa Kebonagung sehingga ke depannya dapat mempengaruhi perkembangan Desamart Kebonagung, agar sama-sama saling menguntungkan.

## B. Saran

1. Desamart Kebon Agung bisa lebih memperhatikan kualitas produk yang dijual, sehingga jika kualitas produk yang berkualitas akan menambah daya tarik pengunjung.
2. Diharapkan memberikan tempat untuk para pengusaha umkm yang berjualan di depan toko Desamart, sehingga Desamart tersebut tidak hanya berjualan bahan pokok saja tetapi bisa juga untuk berjualan makanan basah yang di produksi oleh warga desa Kebon Agung tersebut.
3. Lebih giat untuk mempromosikan Bumdes Desamart Kebon Agung kepada masyarakat luas dan sekitar Bantul agar dapat berbelanja di Desamart. Sehingga Desamart tersebut bisa berkembang dan bersaing dengan toko-toko modern yang ada di Bantul.
4. Diharapkan warga sekitar Kebon Agung dapat antusias untuk bekerja sama dengan Desamart, karena hasil umkm warga Desa Kebon Agung bisa di perjualbelikan di toko Desamart tersebut, agar terciptanya simbiosis mutualisme agar satu sama lain saling menguntungkan.
5. Di beri papan reklame yang lebih besar agar bisa terlihat jelas dari kejauhan.
6. Diadakan acara bazar di depan toko Desamart atau semacam pameran untuk berjualan hasil atau produk lokal dari desa kebonagung.
7. Desamart Kebonagung lebih memperhatikan akad jual beli agar terhindar dari praktik Riba. Menggunakan syariat islam dalam segala transaksi agar nantinya proses jual beli lebih berkah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arieska, p. k., & Herdiani, n. (2018). Pemilihan Teknik Sampling Berdasarkan Perhitungan Efisiensi Relatif. *jurnal unimus*, 166-171.
- Agunggunanto, E. Y., Arianti, F., Kushartono, E. W., & Darwanto. (2016). Pengembangan Desa Mandiri Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes). *dinamika ekonomi dan bisnis*, 67-70.
- Bambang. (2017). Implementasi Badan Usaha Milik Desa Berbasis Ekonomi Islam : Suatu Kajian Elementer. *iqtisaduna*, 1-21.
- Bustami , E. (2019). Analisis Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) sebagai Acuan Peningkatan Ekonomi Desa (studi kasus di Desa Koto Beringin Kecamatan Hamparan Rawang Kota Sungai Penuh). *Administrasi Nusantara*, 59-73.
- Coristya, h. s. (2013). Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Sebagai Penguat Ekonomi Desa. *jurnal administrasi publik (JAP)*, 1068-1075.
- Dewi, a. s. (2014). Peranan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADes) Serta Menumbuhkan Perekonomian Desa. *jurnal of rural and development*, 1-14.
- Edwin, b. (2019). Analisis Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (bumdes) Sebagai Acuan Peningkatan Ekonomi Desa. *jurnal administrasi nusantara (JAN)*, 59-73.
- Fatimah, f. n. (2016). Teknik Analisis SWOT. yogyakarta: QUADRANT.
- Fitriska, k. (2017). Startegi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Lancang Kuning Kecamatan Bintan Utara. *jurnal ilmu administrasi negara (JUAN)*, 29-33.
- Febryani, H., Nurmalia, R., Lesmana, I. I., Ulantari, N. W., Dewi, D. P., & Rizky, N. (2018). Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Sebagai Penguatan Ekonomi Desa Abiantuwung. *Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 95-101.

- Jaka, n. i. (2019). Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Kasus di Bumdes Mitra Sejahtera Desa Cibunut Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka. *jurnal ekonomi pertanian dan agribisnis (JEPA)*, 349-359.
- Laga, Y., & Jamu, M. E. (2018). Upaya Pembentukan Bumdes Melalui Analisis SWOT di Desa Lengkosambi Timur Kabupaten Ngada NTT. *Mayarakat Mandiri*, 1-7.
- Nisak, z. (2013). Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *jurnal Ekbis*, 468-476.
- Prasetyo, R. A. (2016). Perananan Bumdes Dalam Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat di Desa Pejambon Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro. *Dialektika*, 86-99.
- Rika, F. (2018). Pembangunan Kualitas Usaha Milik Desa (Bumdes) Sebagai Penguat Ekonomi Desa. *Studi Pemuda*, 122-130.
- Ramadana , C. b., Ribawanto, H., & Suwondo. (2013). Keberadaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) sebagai Penguat Ekonomi Desa. *administrasi publik (JAP)*, 1068-1075.
- Singgih, m. n. (2007). Startegi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (umkm) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. *jurnal ekonomi MODERNISASI*, 218-225.
- Simanjuntak, i. c., & Muhammad, f. (2018). Startegi Pengelolaan Keramba Jaring Apung Berkelanjutan di Waduk Kedungombo Jawa Tengah. *seminar nasional edusainstek*, 38-45.
- Subaidi, M., Muchsin, S., & Khoiron. (2019). Manajemen Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) (studi di Dusun Somber Desa Robatal Kecamatan Robatal Kabupaten Sampang). *Respon Publik*, 24-31.
- Sulaksana , J., & Nuryanti, I. (2019). Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) kasus di Bumdes Mitra Sejahtera Desa Cibunut Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka. *Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, 349-359.



- Yuli, r. n. (2018). Menggerakkan Ekonomi Desa Melalui Badan Usaha Milik Desa (bumdes). *jurnal mediteg*, 1-7.
- Yulius, j. e. (2018). Upaya Pembentukan Bumdes Melalui Analisa Swot di Desa Lengkosambi Timur Kabupaten Ngada NTT. *jurnal masyarakat mandiri (JMM)*, 1-7.
- Zulkarnain, R. (2014). Urgensi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Pembangunan Perekonomian Desa. *Ilmu hukum*, 424-438.



## LAMPIRAN

### Penyertaan Modal

Pemerintah Desa Kebonagung pada bulan mei 2018 memberikan penyertaan modal sebesar Rp 50.000.000,00. Dana tersebut digunakan untuk mendirikan Unit Usaha Desamart yang bergerak di bidang perdagangan sembako dan kelontong.

#### A. KEUANGAN

Selama Bumdes Kebonagung berdiri pada tanggal 25 Mei 2018, Bumdes Kebonagung belum maksimal dalam menjalankan usaha yang telah direncanakan. Akan tetapi dengan usaha yang dimiliki, Bumdes Kebonagung mampu memberikan laba dari modal yang telah didapat.

Laba Bumdes Kebonagung Unit Desa Mart per Agustus 2019 yaitu Rp. 13.627.388,00.

Sesuai AD ART yang telah ditetapkan, maka pembagian laba :

1.	Penambahan modal 10%		Rp. 1.362.739,00
2.	Pendapatan Asli Desa (PAD)15%		Rp. 2.044.108,00
3.	Pengelola Bumdes75%		Rp. 10.220.541,00
	a. Penasehat 5%		Rp. 681.369,00
	b. Pengelola 50%		Rp. 6.813.694,00
	c. Pengawas 15%		Rp. 2.044.108,00
	Total		Rp. 13.627.388,00

## Laporan Penanggung Jawaban Bumdes Kebon Agung

### BUKU PEMBANTU KAS

NO	TANGGAL	NO BUKTI	URAIAN	PENERIMAAN	PENGELUARAN	SALDO
1	2	4	5	6	7	8
1	01/04/2018		Saldo awal	-		-
2	27/04/2018		Ambil Bank	1.000.000		1.000.000
3	27/04/2018	01	ATK		266.000	734.000
4	27/04/2018	02	Pembelian plastik		26.400	707.600
5	27/04/2018	03	Konsumsi rapat koordinasi		200.000	507.600
6	11/05/2018		Ambil Bank	25.000.000		25.507.600
7	12/05/2018	04	Pembuatan cap desamart		30.000	25.477.600
8	14/05/2018	05	Pembelian rak dan aplikasi kasir		15.000.000	10.477.600
9	19/05/2018	06	Konsumsi rapat koordinasi		188.000	10.289.600
10	19/05/2018	07	Transport Pak Tohir		100.000	10.189.600

11	21/05/2018		Ambil Bank	10.000.000		20.189.600
12	21/05/2018	08	Pembelian Budijaya I		9.907.000	10.282.600
13	21/05/2018	09	Pembelian Budijaya II		3.333.100	6.949.500
14	21/05/2018	10	Pembelian gembok		120.000	6.829.500
15	21/05/2018	11	Pembelian meja kasir		1.000.000	5.829.500
16	21/05/2018	12	Pembelian sprite dan flordinina		468.000	5.361.500
17	21/05/2018	13	Transport Tosa		50.000	5.311.500
18	21/05/2018	14	Transport mobil		100.000	5.211.500
19	22/05/2018	15	Pembelian roll		32.500	5.179.000
20	22/05/2018	16	Pembelian sales snack		449.000	4.730.000
21	22/05/2018	17	Pembelian sales snack		1.527.000	3.203.000
22	23/05/2018		Ambil Bank	10.000.000		13.203.000
23	23/05/2018	18	Pembelian Tri Tunggal Mas (Unilever)		4.485.000	8.718.000
24	23/05/2018	19	Pembelian gembok		120.000	8.598.000

25	23/05/2018	20	Pembelian terminal kabel	36.000	8.562.000
26	23/05/2018	21	Pembuatan banner dan desain	100.000	8.462.000
27	23/05/2018	22	Upah tukang menebang pohon	250.000	8.212.000
28	23/05/2018	23	Pembelian es cream Walls	712.800	7.499.200
29	24/05/2018	24	Pembelian produk ATK	3.822.300	3.676.900
30	24/05/2018	25	Pembelian kalkulator	35.000	3.641.900
31	24/05/2018	26	Pembelian plastik	67.500	3.574.400
32	24/05/2018	27	Pembelian ATK	42.000	3.532.400
33	24/05/2018	28	Pembelian ATK	103.500	3.428.900
34	24/05/2018	29	Pembelian tas belanja	150.000	3.278.900
35	24/05/2018	30	Pembelian ATK	38.300	3.240.600
36	24/05/2018	31	Pembelian gula	740.000	2.500.600
37	25/05/2018	32	Pembelian ATK	170.000	2.330.600
38	25/05/2018	33	Pembelian roma kelapa	40.000	2.290.600

39	25/05/2018	34	Servise komputer		50.000	2.240.600
40	25/05/2018	35	Pembelian inti gandum		17.000	2.223.600
41	25/05/2018	36	Pembelian timbangan		370.000	1.853.600
42	26/05/2018	37	Pembelian pilkita dan tenaga x		43.500	1.810.100
43	27/05/2018	38	Pembelian Alat Pembersih rumah Tangga		1.198.000	612.100
44	27/05/2018	39	Pembelian sulak		25.000	587.100
45	28/05/2018	40	Pembuatan nota		200.000	387.100
46	28/05/2018		Ambil Bank	4.000.000		4.387.100
47	29/05/2018	41	Pembelian snack dan frescare		544.100	3.843.000
48	30/05/2018	42	Pembelian masker		37.500	3.805.500
49	01/06/2018	43	Pembelian Indo es cream		672.000	3.133.500
50	01/06/2018	44	Pembelian kapur barus		294.000	2.839.500
51	03/06/2018	45	Pembayaran listrik		212.000	2.627.500
52	12/06/2018	46	Pembelian plastik		78.600	2.548.900

53	21/06/2018	47	Pembelian plastik	44.000	2.504.900
54	22/06/2018	48	Pembelian grendel dan paku	24.500	2.480.400
55	23/06/2018	49	Pembelian peralatan listrik	119.500	2.360.900
56	23/06/2018	50	Pembelian karet dan plastik	25.300	2.335.600
57	25/06/2018	51	Pembelian selang	114.000	2.221.600
58	26/06/2018	52	Pembelian cocacola	707.500	1.514.100
59	27/06/2018	53	Transport Pengelola	750.000	764.100
60	27/06/2018	54	Transport Pak Tohir	700.000	64.100
61	30/06/2018	55	Penggandaan laporan	64.100	-

Imogiri, 30-06-2018  
Bendahara

**SRI LESTARI**

## Transkrip Wawancara

### Narasumber 1

Penulis :”assalamualaikum maaf ini dengan ibu siapa?

Ibu murni :”dengan ibu murni mbak”

Penulis :”baik bu murni minta waktunya sebentar untuk wawancara, perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam.”

Ibu murni :”iyaa baik mbk mutiara.”

Penulis :”langsung saja ya bu kita mulai.”

Ibu murni :”iyaa mbak”

Penulis : “ibu kalau di desa prima ada umkm tidak ya?

Ibu murni : “ada mbak itu kacang bawang”

Penulis : “usaha saat ini kan kacang bawang, ibu kan tidak nitipin ke Bumdes alasan nya apa ya?”

Ibu murni : soalnya saya titipkan di Bumdes, kan belum tentu satu minggu atau dua minggu laku, lha saya kan tak putarkan sendiri langsung dapat hasilnya langsung habis”

Penulis : “kalau missal jualan nya kepasar sama ke Bumdes “

Ibu murni : “mungkin besok mbak kalau udah gak ada korona, waktu sekarang ada korona agak sulit jadi berkurang, jadi sekarang tuh nggak setiap hari kepasar, missal saya jam 8 kepasar jam 10 sudah habis di pasar, sekarang tuh 3 kali putaran baru habis, apalagi nanti kalau saya titipkan ke bumdes kan takutnya nggak laku , Karena kacang cuman bisa satu bulan masa kadaluarsanya.

Penulis : “apa ibu ada kepikiran untuk nyoba bu?”

Ibu murni :”insyaAllah besok kalau sudah lancar”

Penulis : “kan kalau dititipkan di Bumdes pendapatnya bisa double bu. Kalau untuk saat ini ibu pernah belanja ke Bumdes tidak ?”

Ibu murni: “pernah, tapi itu juga jarang, lebih sering ke pasar.”



Penulis :”menurut ibu bumdes itu bagaimana?”

Ibu murni : “sudah bagus, tapi produk dari umkm ibu-ibu desa prima kurang”

Ibu murni : “saya terus terang juga belum nyoba”

Ibu murni : “tapi produk ibu-ibu desa prima kuliner nya makanan basah jadi masih pad belum berani”

Penulis : “tapi ibu berminat untuk menitipkan jualan nya di Bumdes Desamart?”

Ibu murni :”iya mbak insyaAllah berminat”

Penulis : “baik bu terimakasih atas waktunya.”

## **Narasumber 2**

Penulis :”assalamualaikum maaf ini dengan ibu siapa?

Ibu yanti :”dengan ibu yanti mbak”

Penulis :”baik bu yanti minta waktunya sebentar untuk wawancara, perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam.”

Penulis : “langsung saja ya bu, ibu sehari-hari berjualan apa ya?”

Ibu yanti : “jualan emping, toko kelontong”

Penulis :”bikin emping setiap hari?”

Ibu yanti : “iyaa mbak setiap hari “

Penulis : “jualnya dimana saja bu?”

Ibu yanti :”kepasar trus kalau ada pesanan”

Penulis :”jual mentah atau sudah jadi?”

Ibu yanti : “jual mentah saja mbak”

Penulis:”ini dititipkan atau sudah ibu yang berjualan di pasar”

Ibu yanti :”ini sudah ada lapak di pasar”

Penulis :”ibu tidak menjual emping ke Bumdes?”

Ibu yanti :”belum pernah ke Bumdes mbak”

Penulis :”kenapa ya bu?”

Ibu yanti :”ya kadang-kadang mbak”

Ibu yanti :”kesana cuman beli sekali saja tapi gak terus-terusan karena harga nya mahal mbak”

Penulis :”brarti belum pernah nitipkan ya bu,kalau missal pihak pengelola Bumdes nya minta untuk menitipkan jualan nya ibu bersedia ngga?”

Ibu yanti : “ya tapi nanti laku nya lama mbak”

Penulis :”ya tapi ibu mau mencoba berjualan disana ?”

Ibu yanti :”iyaa mbak nanti dicoba”

Penulis :”pesan pesan untuk Bumdes apa bu kalo boleh tau?”

Ibu yanti :”ya kalau bisa harga jualan nya murah tidak mahal”

Penulis :”kalau nanti bumdes bisa buat kulakan ibu mau tidak belanja untuk jualan kelontong kulakan disana?”

Ibu yanti :”ya mau mbak kan deket, kalau harga grosir yam mau banget”

Penulis :”baik bu kalau begitu terimakasih waktunya sudah mau di wawancara.”

### **Narasumber 3**

Penulis :”assalamualaikum maaf ini dengan ibu siapa?”

Ibu saryanti :”dengan ibu saryanti mbak”

Penulis :”baik bu saryanti minta waktunya sebentar untuk wawancara, perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam.”

Penulis :”maaf ibu mengganggu waktunya”

Ibu saryanti :”iyaa gapapa mbak”

Penulis :”ibu punya usaha umkm ?”

Ibu saryanti :”iyaa mbak, saya dagang sambel pecel”

Penulis :”ibu pernah tidak menitipkan jualan nya di bumdes? Selama ini kan hanya di pasar saja”

Ibu saryanti :”belum pernah mbak, soalnya tidak tahan lama nanti kalau tidak laku takut basi”

Penulis :”menurut ibu desamart itu gimana?”

Ibu saryanti :”kurang menarik buat saya berbelanja disana, pelayan nya juga ngga begitu ramah mbak disana”

Penulis :”ibu nggak ada kepikiran untuk jualan disana ya bu?”

Ibu saryanti :”ngga mbak disana juga nggak laku, dulu pernah jualan kripik tapi ngga laku mbak”

Penulis :”brarti pengunjung desamart nya belum banyak ya bu?”

Ibu saryanti :”iyaa mbak masih sepi, kan dirumah juga sempet jualan jadi nggak nitip kesana juga.”

Penulis:”pesan untuk bumdes desamart apa bu?”

Ibu saryanti :”ya kalo bisa di komplitin mbk, karna disan jug belum lengkap, dan harga nya kalau bisa terjangkau.”

Penulis :”ohh begitu, ya buk baik terimakasih atas waktunya sudah mau di wawancara”

Ibu saryanti :”iya mbak sama-sama”

#### **Narasumber 4**

Penulis :” assalamualaikum maaf ya bu mengganggu waktunya, boleh saya wawancara sebentar?”

Ibu rohmawati :”iyaa mbak gapapa”

Penulis :” maaf ini dengan ibu siapa?

Ibu rohmawati :”dengan ibu rohmawati mbak”

Penulis :”baik bu rohmawati minta waktunya sebentar untuk wawancara, perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam.”

Penulis : “kalau menurut ibu desamart itu bagaimana?”

Ibu rohmawati :”menarik mbak menurut saya”

Penulis :”ibu pernah berbelanja disana sebelumnya?”

Ibu rohmawati :”sering”

Penulis :”kalau tentang harga yang di desamart menurut ibu bagaimana?”

Ibu rohmawati :”ya standar mbak untuk harga nya”

Penulis :”ibu punya usaha dirumah? Umkm misalnya?”

Ibu rohmawati :”iyaa mbak saya ada jual kelontong warung sembako”

Penulis :”kalau desamart buat tempat kulakan nantinya ibu tertarik tidak untuk kulakan disana?”

Ibu rohmawati :”kalau buat jualan saya mending kulakan di lain tempat yang sudah langganan, kalau di Bumdes nanti harga nya beda.”

Penulis :”misalkan di desamart harga grosir ibu tertarik tidak?”

Ibu rohmawati :”ya mau kalau harga grosir”

Penulis :”baik bu terimakasih sudah meluangkan waktunya”

### **Narasumber 5**

Penulis :”assalamualaikum ibu, boleh saya wawancara sebentar mengenai Bumdes ?”

Ibu yulia :”iyambak boleh”

Penulis :”maaf bu mengganggu waktunya, langsung saja ya bu mulai wawancaranya. perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam.”

Penulis :”bagaimana pendapat ibu tentang desamart di kebon agung? Lalu pekerjaannya apa nggih”

Ibu yulia :”buka toko kelontong mbak, menurut saya desamart sudah bagus ya, ada desamart yang tadinya nggak ada jadi ada, otomatis mempermudah belanja kesitu, tapi saat ini kalau buat kulakan belum bisa. Itu kan hanya cuman untuk

belanja pribadi, terus kalau seandainya bisa kulakan diperbanyak barang nya di komplitin. “

Penulis :”tapi ibu pernah belanja di desamart nya ngga bu?”

Ibu yulia :”ya nggak sering beli disana. Kalau bisa buat grosir harga miring pasti saya belanja kesitu.”

Penulis :”kalau desamart nya ingin bekerja sama dengan ibu selaku ibu yang punya toko kelontong kira-kira ibu berkenan tidak kulakan di desamart?”

Ibu yulia :”ya saya mau syukur-syukur kalau harga nya di bawah grosir.”

Penulis :”baik bu kalau begitu terimakasih sudah meluangkan waktunya.”

Ibu yulia :”iyaa mbak sama-sama”

#### **Narasumber 6**

Penulis :”assalamualaikum maaf mengganggu waktunya, saya ingin mewawancara mengenai Bumdes.”

Penulis :”maaf dengan ibu siapa?”

Ibu selfi :”iyaa gapapa mbak mutia dengan ibu selfi.”

Penulis :”maaf ibu sehari-hari pekerjaan nya apa ya? Atau ada usaha umkm?”

Ibu selfi :”penjahit mbak”

Penulis :”ibu setiap hari jahit atau kalau ada yang jahit saja?”

Ibu selfi :”jahit nya nanti ngambil di orang, kadang kalo gak jahit saya buruh cuci juga, pokoknya buat ngisi waktu saja “

Penulis :”baik bu, kalau pendapat ibu tentang desamart? Ibu sering belanja di sana?”

Ibu selfi :”ya ngga sering mbak, malah jarang mbak sekarang”

Penulis :”ibu tidak berbelanja kesana apakah kurang menarik atau bagaimana?”

Ibu selfi:”ya kalau menurut saya ya di bilang kurang menarik bisa, kalau kurang lengkap ya bisa “

Penulis :”brarti itu salah satu yang membuat ibu kurang terarik ya?”

Ibu selfi :”iyaa kurang lebih nyaa seperti itu”

Penulis :”baik bu saya kira sudah cukup wawancara kali ini, mohon maaf mengganggu waktunya”

Ibu selfi :”iya mbak sama-sama”

### **Narasumber 7**

Penulis :”assalamualaikum ibu maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya mutiara mahasiswa uii jurusan ekonomi islam. Saya ingin wawancara mengenai Bumdes Desamart kebon agung. Saya mau meneliti skripsi di disini .

Ibu rejeb :”iyaa mbak “

Penulis :”dengan ibu siapa?

Ibu rejeb :”dengan saya ibu rejeb.”

Penulis :maaf bisa dijelaskan mengenai desa prima yang berisikan tentang para pelaku usaha umkm di desa kebonagung?”

Ibu rejeb: baik mbak saya jelaskan mengenai desa prima, untuk kelompok ibu-ibu yang punya usaha, berdiri pada april 2018 dengan anggota 25 org. untuk usaha ada yang di bidang kuliner dan kerajinan lalu ada yang jualan angkringan, kemudian selanjutnya kami mendapat dana asupan dari dinas pemberdayaan perempuan, untuk di simpan pinjamkan untuk usaha kami,sampai sekarang sudah berjalan satu tahun lebih. Kemarin ada pandemic kita sempat break 3 bulan.

Penulis: baik bu, kalau ibu sendiri jualan nya apa nggih?”

Ibu rejeb : “keripik tempe mbak”

Penulis: “ibu menitipkan dagangan nya di desamart ngga ya”

Ibu rejeb: “iya mbak hanya saya saja yang menitipkan di desamart, karena lumayan mbak bisa dapat tambahan . jadi saya selalu setor setiap minggu nya”

Penulis : “ibu pernah belanja didesamart ?”

Ibu rejeb : “ya sering mbak”

Penulis : “brarti ibu yang aktif untuk belanja dan setor jualan di desamart ya?”

Ibu rejeb:”iya mbak”

Penulis :”baik bu, sudah cukup penjelasan dari ibu rejeb, terimakasih waktunya sudah mau di wawancara”

Ibu rejeb :”iyaa mbak sama-sama”

### **Narasumber 8**

Penulis :”assalamualaikum ibu maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya mahasiswa uii ekonomi islam ingin wawancara mengenai desamart kebon agung.”

Penulis :”maaf dengan ibu siapa ya?”

Ibu yuni :”dengan ibu yuni mbak.”

Penulis : maaf mengganggu waktunya, ibu di kebonagung mempunyai usaha apa nggih?”

Ibu yuni : “jual bakpia mbak”

Penulis : “apakah ibu menitipkan jualan nya ke desamart?”

Ibu yuni: “masih ragu mbak”

Penulis :”bakpia kan bisa dua macam ya bu kering sama basah, kalau yang kering yang tahan lama tidak ada niatan untuk berjualan di desamart?”

Ibu yuni:”ya sebebernya bisa, tapi belum pernah coba”

Penulis :”kalau nanti bumdes desamart nya di perluas di perbaiki apakah ibu akan menitipkan ke desamart?”

Ibu yuni : “ya InsyaAllah mau mbak”

Penulis :”ohh baik bu, kalau ibu sering belanja di desamart ndak ya?”

Ibu yuni :”aduh mbak agak males soalnya jauh, kan yang dekat banyak, jadi ngga kesana”

Penulis :”begitu, apa karna produk nya blm lengkap juga ya bu?”

Ibu yuni :”iyaa mbak itu juga salah satu nya”

Penulis :”baik bu, saya kira cukup, terimakasih waktunya”

Ibu yuni : iya mbak sama-sama”

## Narasumber Pengurus Bumdes

Penulis : “perkenalkan pak saya mutiara mahasiswi uii jurusan ekonomi islam ingin membuat skripsi dengan penelitian di Bumdes Kebon agung, saya tertarik untuk meneliti Bumdes terutama pada Bumdes Desamart. Karena menurut saya ini Desamart di jogja hanya beberapa saja. Bisa dijelaskan pak sejarah terbentuknya Bumdes Desamart ini?”

Pak yulianto:”berdiri tanggal 5 mei 2018, dari kelurahan kita bikin rencana Bumdes, BPD dan temen-temen pamong dan tokoh masyarakat, LPMD kita ajak ngobrol bikin Bumdes. Dari bu lurah dan BPD melakukan studi kelayakan, kita pikirkan dampaknya, studi kelayakan, plus minus nya kalau kita bikin Bumdes. Produk yang dari umkm macam-macam kripik, ada peyek, emping, kue kering gembang goyang, kripik tempe, selebihnya sembako seperti biasa beras.

Penulis :”yang membuat olahan kripik itu satu rumah atau perorangan?”

Pak yulianto :”ada umkm nama paguyuban desa prima, dengan berbagai produk olahan warga desa kebonagung, lalu nanti nama produk olahan nya desa prima.”

Penulis:”kalau bangunan toko Desamart nya dana da nasal usul nya dri apa ya pak? Apakah bangunan dibeli atau bagaimana?”

Pak yulianto:”itu tanah milik desa, kita di fasilitasi dan diberi dana. Gedung dari kelurahan modal pertama juga dari kelurahan, ditahun selanjutnya jika kita masih membutuhkan dana kalau missal bikin unit baru nanti kita ngomong lagi, missal saya mau bikin unit usaha, bikin pengelolaan sampah dari sampah organik kita bikin kerajinan nanti kita bisa bilang lagi untuk meminta dana. Kalau kita nggak butuh ya nggak minta.”

Penulis :”kalau yang di produksi dari umkm sini sudah banyak item nya belum ya pak untuk di pasarkan di Desamart?”

Pak yulianto:”kalau itu masih terbatas dari umkm yang ada. Tapi kita mengharapkan mereka bisa men supply.”

Penulis :”kalau bumdes sering mengadakan pelatihan membuat olahan umkm ngga ya pak?”

Pak yulianto:”kalau itu sudah dari ibu pkk, untuk yang di desa prima biasanya ada”



Penulis: "apa yang dilakukan desamart untuk menarik pembeli?"

Pak yulianto : "kita biasanya kasih diskon harga, lalu uang yang yang dihasilkan kita bagi untuk dana sosial juga, untuk yang membutuhkan. Seperti anak yatim orang-orang jompo"

Penulis: "di desa ini mayoritas kalangan menengah kebawah atau keatas?"

Pak yulianto: "disini menengah kebawah tapi tidak banyak."

Penulis: "kuntungan nya pak bagaimana cara membagi nya?"

Pak yulianto: "ya nanti sebagian untuk bayar yang jaga dan balik untuk modal lagi."

Penulis: "harapan bumdes kedepan?"

Pak yulianto: "badan usaha milik desa atau bumdes harapan kami itu adalah perusahaan nya desa, brarti pemasukan."

Penulis: "baik pak, kalau pendapat bapak kenapa bumdes disini malah bukan mengambil produk dari warga desa sekitar, tapi kenapa hanya sebagai toko kelontong pada umumnya?"

Pak yulianto: "kan kita disini bumdes desamart itu awalnya kita sebagai memutus rantai toko modern atau seperti indomaret begitu mba, itu harapan kami kedepan bahwa berdiri nya bumdes desamart untuk memutus toko modern yang ada di sini. Jadi semua yang berhubungan dengan perekonomian warga desa kami wadah di Bumdes desamart ini. Harapan kami bumdes bisa berkembang dan hasil dari desamart nanti balik lagi untuk warga dan pembangunan desa lainnya"

Penulis : "jadi nanti pendapatan nya sebagian juga untuk warga desa dan pembangunan desa ya pak."

Pak yulianto : "ya mbak kira-kira seperti itu"

## DOKUMENTASI

