

STRATEGI BUMDES DALAM PENGEMBANGAN POTENSI EKONOMI DI DESA BONTO SINALA KECAMATAN SINJAI BORONG

Syahril¹ & Sukarno Hatta²

¹Universitas Muhammadiyah Sinjai

Email: immawansyahril@gmail.com

²Universitas Muhammadiyah Sinjai

Email: sukarnohatta8885@gmail.com

Abstrak

Lembaga Adat dalam mempertahankan budaya di Desa Tompo Bulu berperan dalam menampung dan menyalurkan aspirasi masyarakat. Dibuktikan dengan menampung setiap aspirasi masyarakat tersebut dengan cara masita-sita atau bermusyawarah. Juru damai, dibuktikan jika lembaga adat sebagai hakim dan penegak di setiap konflik yang terjadi dalam masyarakat. Memberdayakan masyarakat, dibuktikan dengan adanya pembagian tanah peruntukkan untuk masyarakat miskin untuk dikelola agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat adat setempat. Pelestarian adat, dibuktikan dengan kegiatan perlibatan pemuda di setiap kegiatan seperti latihan budaya kepada pemuda contohnya pelatihan massikiri dan pelatihan makkate sebagai salah satu contoh program dalam pelestarian adat.

Kata kunci: Strategi; Pengembangan; Potensi Desa

PENDAHULUAN

Strategi dalam pengembangan potensi ekonomi Desa melalui BUMDes merupakan salah satu solusi yang diamanatkan Undang-Undang dalam mengurangi ketergantungan masyarakat Desa dalam mengharap bantuan pemerintah dan mampu menjadi Desa mandiri. BUMDes adalah badan usaha yang didirikan pemerintahan Desa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintah. Pembentukan BUMDes ini dilakukan berdasarkan kesepakatan pemerintah dan masyarakatdesa melalui musyawarah dengan tujuan untuk menggerakkan perekonomian didesa dan meningkatkan Penghasilan Asli Desa .

Strategi pembangunan Desa harus diusahakan sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan masyarakat. Salah satu yang dibutuhkan untuk membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat Desa yaitu dengan cara mendirikan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Salahsatu Desa yang telah mendirikan program BUMDes adalah Desa Bonto Sinala yang berada di Kecamatan Sinjai Borong Kabupaten Sinjai. Desa Bonto Sinala mampu menjadi bagian penting dari usaha kolektif Kabupaten Sinjai untuk meraih kemajuan, Pendirian BUMDes Sipatuo Desa Bonto Sinala ini tidak hanya termasuk dalam perencanaan pembangunan atas dasar instruksi dari Pemerintah, namun juga berdasarkan atas inisiatif dari musyawarah Desa yang ingin menggabungkan usaha-usaha Desa agar dijadikan sebuah lembaga Desa, serta mengembangkan usaha-usaha lainnya yang bermanfaat bagi warga desanya.

Adapun unit-unit usaha dalam mengembangkan ekonomi masyarakat yang saat ini dikelola oleh BUMDes Sipatuo meliputi unit usaha jasa yaitu Simpan Pinjam, unit peternakan yaitu penggemukan

sapi lokal, unit pengairan yaitu pengelolaan air bersih, unit gula semut yaitu pengolahan gula merah, dan dari unit penyewaan yaitu sewa molem. Jenis usaha tersebut dikelola oleh BUMDes Sipatuo berdasarkan usulan dari hasil musyawarah pemerintah Desa Bonto Sinala dengan kelompok masyarakat yang tertuang dalam Peraturan Desa Bonto Sinala Nomor 03 Tahun 2014 Tentang Pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desa Bonto Sinala Kecamatan Sinjai Borong.

Namun, sebagaimana diketahui bahwa di Sinjai ini komoditi unggulannya adalah gula aren. Tanaman aren ini banyak kita jumpai yang mana tanaman gula aren ini sangat banyak ditemukan khususnya di kabupaten sinjai namun tak banyak dari mereka memanfaatkan potensi Desa tersebut, dan hanya mengelolanya dengan skala kecil maka, harusnya lebih banyak diperhatikan karena pengelolaan secara biasa saja. Bagaimana agar bisa memberi dorongan dan perhatian kepada mereka supaya bisa menjadi komoditi unggulan, dan menjadikan gula aren itu bisa masuk ke pasar Nasional. Rencana pengembangan Gula Aren ini diupayakan berskala nasional, sehingga bisa masuk dalam Asosiasi Aren Indonesia yang nantinya akan bekerjasama dengan Eksportif seperti di daerah Jawa yang sudah berkembang gula arennya dan di Ekspor ke Jerman.

Adapun potensi ekonomi Desa yang paling berkembang saat ini khususnya di Desa Bonto Sinala Kecamatan Sinjai Borong adalah gula aren, saat ini gula aren dalam tahap pengembangan menjadi gula semut yang mana dikelola oleh BUMDes. Awalnya gula aren ini dikelola oleh masyarakat dengan mandiri untuk kebutuhan sendiri dan hanya sebagian masyarakat yang menjualnya dipasaran. Pengembangan gula semut tersebut sudah digodok dan siap dipasarkan untuk dinikmati masyarakat luas. Dengan adanya pengembangan gula aren menjadi gula semut diharapkan dapat menambah pundi-pundi penghasilan bagi masyarakat Bonto Sinala kedepannya. Ini memudahkan pemasaran dan tentunya dapat meningkatkan nilai jual.

Berdasarkan survei yang dilakukan peneliti bahwa sejak gula aren ini dikelola oleh BUMDes yang berada di Desa bonto sinala sangat mendatangkan nilai positif bagi warga Desa dalam membantu meningkatkan perekonomian di Desa Bonto Sinala. Dimana pengelolaan gula aren yang pengelolaannya biasa-biasa saja namun BUMDes memberikan inovasi baru dengan membuat produk baru berbahan gula aren menjadi gula semut. Masyarakat yang mayoritas hanya bekerja sebagai petani dan peternak yang tingkat ekonomi warga bisa dikatakan rendah karena tingkat pendapatan yang tidak pasti, yang hanya ditentukan dengan hasil panen yang terkadang tidak bisa mereka andalkan untuk memenuhi kehidupan.

KAJIAN TEORI

Konsep tentang Strategi

Kata “Strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “strategos” (stratos=militer dan agos = memimpin), yang berarti “generalship” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Pada hakikatnya strategi adalah penyesuaian insitusi,

organisasi atau badan pemerintahan terhadap perubahan lingkungan eksternalnya. Dalam perspektif manajemen, strategi adalah upaya pengembangan keunggulan organisasi atau institusi dalam lingkungan eksternalnya yang kompetitif untuk mencapai tujuan atau sasaran organisasi. (Hessel Nogi S Tangkilisan dalam Widodo, 2016).

Pendapat yang dikemukakan oleh Buchory (dalam Susi,S. 2020:13)“bahwa strategi yaitu suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan dari suatu apa yang telah terjadi”. Pendapat yang dikemukakan oleh Marrus (2002:31) “bahwa strategi dijelaskan bahwa sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai”.

Secara umum strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan strategi secara khusus Strategi merupakan tindakan yang bersifat *yaitu* senantiasa meningkat dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Tejadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan persaingan inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang akan dilakukan.

Berdasarkan beberapa definisi strategi diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu pedekatan yang semua berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan serta eksekusi dalam aktivitas yang memiliki kurun waktu tertentu. Strategi yang baik ada pada koordinasi dalam tim kerja, mempunyai tema, serta melakukan identifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip pelaksanaan gagasan yang rasional, efisien dalam melakukan pendanaan, serta mempunyai cara untuk mencapai sebuah tujuan secara efektif dan efisien. Strategi ini mempunyai perbedaan dalam taktik yang dimilikinya, ruang lingkup lebih sempit serta waktu yang dimiliki lebih singkat, meskipun secara umum orang sering mencampuradukan ke dua kata itu.

Banyak organisasi menjalankan dua strategi atau lebih secara bersamaan, namun strategi kombinasi dapat sangat beresiko jika dijalankan terlalu jauh. Di perusahaan yang besar dan terdiversifikasi, strategi kombinasi biasanya digunakan ketika divisi-divisi yang berlainan menjalankan strategi yang berbeda. Juga, organisasi yang berjuang untuk tetap hidup mungkin menggunakan gabungan dari sejumlah strategi defensif, seperti divestasi, likuidasi, dan rasionalisasi biaya secara bersamaan. Jenis-jenis strategi adalah sebagai berikut:

1. Strategi Integrasi

Integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal kadang semuanya disebut sebagai integrasi vertikal. Startegi integrasi vertical ini memungkinkan perusahaan dapat mengendalikan para distributor, pemasok, dan/atau pesaing.

2. Strategi Intensif

Penetrasi pasar dan pengembangan produk kadang disebut sebagai strategi intensif karena semuanya memerlukan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.

3. Strategi Diversifikasi

Terdapat tiga jenis strategi diversifikasi, yaitu diversifikasi konsentrik, horizontal, dan konglomerat. Menambah produk atau jasa baru, namun masih terkait biasanya disebut diversifikasi konsentrik. Menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada disebut diversifikasi horizontal. Menambah produk atau jasa baru yang tidak disebut diversifikasi konglomerat.

4. Strategi Devestasi

Divestasi adalah menjual suatu divisi atau bagian dari organisasi. Divestasi sering digunakan untuk meningkatkan modal yang selanjutnya digunakan untuk akuisisi atau investasi strategis lebih lanjut. Divestasi dapat menjadi bagian dari strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal terlalu besar, atau tidak cocok dengan aktivitas lainnya dalam perusahaan.

Dalam sebuah organisasi yang mempunyai strategi maka ada beberapa unsur yang dimiliki yaitu:

1. Arena merupakan area produk jasa saluran distribusi, pasar geografis, dan lain dimana organisasi beroperasi. Unsur Arena tersebut seharusnya tidaklah bersifat luas cakupannya atau terlalu umum, akan tetapi perlu lebih spesifik, seperti kategori produk yang ditekuni, segmen pasar, area geografis dan teknologi utama yang dikembangkan, yang merupakan tahap penambahan nilai atau value dari skema rantai nilai, meliputi perancangan produk, manufaktur, jasa pelayanan, distribusi dan penjualan.
2. Vehicles yaitu yang digunakan untuk bisa mencapai arena sasaran. Dalam penggunaan sarana ini, perlu dipertimbangkan besarnya risiko kegagalan dari penggunaan sarana. Risiko tersebut dapat berupa terlambatnya masuk pasar atau besarnya biaya yang sebenarnya tidak dibutuhkan atau tidak penting, serta kemungkinan risiko gagal secara total.
3. Differentiators adalah unsur yang bersifat spesifik dari strategi yang ditetapkan, seperti bagaimana organisasi akan dapat menang atau unggul di pasar, yaitu bagaimana organisasi akan mendapat pelanggan secara luas.
4. Staging adalah penetapan waktu dan langkah dari pergerakan strategi. Walaupun substansi dari suatu strategi mencakup arena, sarana/vehicles, dan pembeda, tetapi keputusan yang menjadi unsur yang keempat, yaitu penetapan tahapan rencana atau staging, belum dicakup. Keputusan pentahapan atau staging didorong oleh beberapa faktor, yaitu sumber daya (*resourc*), tingkat kepentingan atau urgensinya, kredibilitas pencapaian dan faktor mengejar kemenangan awal.

Economic logic adalah gagasan yang jelas tentang bagaimana manfaat atau keuntungan yang akan dihasilkan. Strategi yang berhasil, tentunya mempunyai dasar pemikiran yang ekonomis, sebagai tumpuan untuk penciptaan keuntungan yang akan dihasilkan. (Situs.Guru pendidikan.co.id 2021).

Defenisi BUMDes

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) secara etimologi berasal dari beberapa kata yaitu badan usaha yang berarti kesatuan hukum, ekonomis dan teknis yang bertujuan mencari keuntungan atau laba sedangkan milik artinya sebagai kepunyaan atau kepemilikan, sementara kata Desa adalah kesatuan wilayah yang dihuni oleh sejumlah keluarga yang mempunyai sistem pemerintah sendiri. Sehingga BUMDes yaitu usaha yang dilakukan oleh sistem pemerintahan yang ada hukum yang menaungi secara teknis dalam wilayah perekonomian masyarakat Desa.

Menurut Pusat Kajian Dinamika Sistem Pembangunan (2007) adalah lembaga usaha Desa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintah Desa dalam upaya memperkuat ekonomi yang ada di Desa berdasarkan potensi dan kebutuhan oleh pemerintah dan masyarakat Desa untuk dikelola. BUMDes dibentuk oleh kesepakatan dan bentuk partisipasi antar masyarakat Desa secara keseluruhan, dan atas pertimbangan penyaluran inisiatif masyarakat Desa, pengembangan potensi Desa, pemanfaatan potensi Desa, pengelolaan, pembiayaan dan kekayaan pemerintah Desa yang diserahkan untuk dikelola oleh BUMDes dalam pelaksanaan dan kepemilikan modal dikelola bersama oleh pemerintah Desa dan masyarakat dalam upaya meningkatkan perekonomian Desa dan memanfaatkan potensi yang ada.

Sedangkan menurut Wihoho (dalam Vincentius, 2019) mengemukakan bahwa Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah usaha Desa yang didirikan oleh pemerintah Desa yang kepemilikan modalnya dan pengelolaan dilakukan oleh pemerintah Desa dan masyarakat Desa. Selanjutnya tujuan BUMDes diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat melalui pengembangan usaha ekonomi masyarakat Desa sesuai dengan potensi Desa masing-masing. BUMDes adalah badan usaha yang keseluruhan besar modalnya dimiliki oleh desa melalui penyertaan langsung yang berasal dari kekayaan Desa yang terpisah untuk dikelola dengan asset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya untuk kesejahteraan masyarakat Desa yang sebesar-besarnya.

Tujuan pembentukan Badan Usaha Milik Desa yaitu Meningkatkan peranan masyarakat Desa dalam mengelola sumber-sumber pendapatan lain yang sah, Membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat, Meningkatkan usaha masyarakat dalam pengelolaan potensi ekonomi Desa, Menjadi tulang punggung pertumbuhan dan pemerataan ekonomi pedesaan, Menciptakan peluang dan jaringan pasar yang mendukung kebutuhan layanan umum warga, Meningkatkan pendapatan masyarakat Desa dan Pendapatan Asli Desa. Pasal 3 Peraturan Menteri Desa PDTT Nomor 4 Tahun 2015 bahwa BUMDes didirikan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan Desa, meningkatkan potensi Desa, meningkatkan pendapatan masyarakat serta dapat mensejahterakan masyarakat.

Langkah Strategis BUMDes dalam Mengembangkan Potensi Desa

Dalam strategi BUMDes yaitu peningkatan pemanfaatan sumber daya alam di Desa pada bidang ekonomi demi menunjang pendapatan asli Desa. Strategi ini kemudian diturunkan dalam satu program besar yaitu pengembangan unit usaha BUMDes yang direalisasikan melalui pengembangan beberapa jenis bidang usaha, diantaranya yaitu pengembangan usaha dalam bidang pertanian, perkebunan dan perikanan. Namun dalam pengimplementasiannya adalah proses melakukan suatu program, kebijakan, dan rencana berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan.

Strategi pengelolaan sumber daya Desa mampu meningkatkan pendapatan di Desa dengan beberapa unit usaha yang dikembangkan oleh BUMDes. Dalam Pengembangan unit usaha BUMDes menunjukkan hasil yang signifikan pada usaha yang di jalankan. Mengembangkan bisnis atau usaha BUMDes memerlukan perencanaan dan perhitungan bisnis yang matang, sehingga resiko bisnis apapun yang muncul dapat dikelola dengan baik oleh BUMDes. Salah satu cara termudah menyiapkan rencana bisnis atau menganalisa unit bisnis yang ada pada BUMDes adalah membuat kerangka atau pondasi bisnis yang terintegrasi dengan baik. Pengelola BUMDES sebagai lembaga pengembangan ekonomi Desa, secara bertahap memiliki keinginan yang kuat untuk terus meningkatkan kapasitas dan pengetahuannya, melakukan inovasi, mendesain kemasan produk dan menciptakan media promosi serta pemasaran produk olahan Kelompok Usaha Masyarakat melalui website untuk memperluas jangkauan pemasaran dan konsumen. Adapun langkah dalam pengembangan unit usaha BUMDes yaitu :

1. Pengelolaan BUMDes

Operasional dalam pengelolaan BUMDes ini dijalankan dengan mengacu pada Anggaran Rumah Tangga yang disepakati pada awal pendirian BUMDes. Selain itu sehubungan dengan pengelolaan ada beberapa prinsip pengelolaan BUMDes diantaranya: BUMDes memiliki tujuan yang jelas dan direalisasikan dengan menyediakan layanan kebutuhan bagi usaha produktif diutamakan untuk masyarakat Desa miskin, mengurangi praktek ijo dan pelepasan uang, menciptakan pemerataan kesempatan usaha, dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

BUMDes diciptakan sebagai pemerataan lapangan usaha sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat. Oleh karena itu, pendirian BUMDes harus tetap mempertimbangkan keberadaan potensi ekonomi Desa yang mendukung pembayaran pajak didesa, dan kepatuhan masyarakat Desa terhadap kewajiban masyarakat. Prinsip-prinsip dalam mengelola BUMDes yaitu:

- a. Kooperatif, adanya partisipasi keseluruhan komponen dalam pengelolaan BUMDes dan mampu saling bekerjasama dengan baik.
- b. Partisipatif, keseluruhan komponen yang ikut terlibat dalam pengelolaan BUMDes diharuskan memberikan dukungan serta kontribusi secara sukarela untuk meningkatkan usaha BUMDes.
- c. Emansipatif, keseluruhan komponen yang ikut serta dalam pengelolaan BUMDes diperlakukan seimbang tanpa membedakan golongan, suku, dan agama.

- d. Transparan, seluruh kegiatan yang dilaksanakan dalam pengelolaan BUMDes dan memiliki pengaruh pada kepentingan umum harus terbuka dan segala lapisan masyarakat mengetahui seluruh kegiatan tersebut.
- e. Akuntabel, keseluruhan kegiatan secara teknis maupun administratif harus dipertanggungjawabkan.
- f. Sustainable, masyarakat mengembangkan dan melestarikan kegiatan usaha dalam BUMDes.

2. Pemasaran

Kegiatan dalam pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang beorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran berkaitan dengan kegiatan penjualan, perdagangan, distribusi dan lain-lainnya yang dimaksud untuk mengadakan pertukaran produk baik berupa barang maupun jasa yang dihasilkan oleh produsen (dalam hal ini pihak perusahaan) dengan konsumen sebagai pembelid dan pengguna barang dan jasa yang dihasilkan. Penerapan strategi pemasaran manajer pemasaran dapat mengetahui konsumen tertentu sebagai sasarannya dalam BUMDes, sehingga dapat diketahui kepuasan seperti apakah yang diharapkan oleh konsumen tersebut.

Ada beberapa tujuan dalam pemasaran yaitu:

- a. Menjadi kegiatan dalam pengembangan kemampuan bisnis agar bisa melakukan adaptasi.
- b. Untuk dasar pemikiran dalam pengambilan keputusan pemasaran.
- c. Dipakai untuk media ukur dari hasil pemasaran berdasar pada standar prestasi yang telah ditentukan.
- d. Supaya tim pemasaran bisa meningkatkan kualitas koordinasi diantara individu-individu di dalamnya.

3. Sumber daya manusia

SDM merupakan singkatan dari sumber daya manusia. Yang mana manusia yaitu aspek yang sangat penting dalam sebuah perusahaan maupun organisasi. Sumber daya manusia adalah sumber paling penting dalam menentukan berkembangnya sebuah perusahaan atau organisasi. Kekuatan sumber daya manusia dalam suatu organisasi semakin disadari keberadaannya sehingga manusia dipandang sebagai aset yang terpenting dari berbagai sumber daya dalam organisasi. Kuatnya posisimanusia dalam organisasi melebihi sumber daya lainnya seperti material, metode, uang, mesin, pasar sehingga mendorong para ahli memberi sumbangan teori tentang manajemen sumber daya manusia.

Sumber Daya Manusia yang dipekerjakan pada sebuah perusahaan haruslah yang memiliki kemampuan dan keahlian dibidangnya. Agar tujuan dari perusahaan tersebut tercapai. Jadi sumber daya manusia sangatlah berpengaruh dalam sebuah perusahaan atau organisasi, sebab manusia adalah kunci dari perkembangan dan kemajuan sebuah perusahaan.

METODE PENELITIAN

Tipe penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data observasi, wawancara dokumentasi. Informan Kepala Desa Bonto Sinala, Kepala BUMDes sipatuo Desa Bonto Sinala, Pengurus BUMDes sipatuo Bonto Sinala dan Masyarakat Bonto Sinala. Teknik analisis data reduksi data, penyajian data, kesimpulan.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

BUMDes merupakan Badan Usaha Milik Desa yang dikelola oleh pemerintah dan masyarakat Desa dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam peningkatan BUMDes diperlukan strategi untuk mengembangkan potensi dalam Desa. BUMDes Sipatuo yang terletak di Desa Bonto Sinala didirikan pada tahun 2014 tidak lepas dari strategi peningkatan pengembangan potensi BUMDes dengan melakukan berbagai upaya.

Pengembangan potensi Desa melalui BUMDes Sipatuo yang dikelola pemerintah dan masyarakat dengan cara pemanfaatan potensi yang sumber daya manusia dan pemanfaatan tanaman aren yang merupakan mata pencaharian masyarakat setempat. Pengembangan BUMDes Sipatuo dalam peningkatan ekonomi melalui 3 strategi yaitu: 1. Pengelolaan, 2. Pemasaran, 3. Sumber daya manusia.

Pengelolaan

Pengelolaan gula semut sebagai salah satu usaha BUMDes Sipatuo terbagi atas 2 strategi yaitu sebagai berikut:

1. Pengelolaan melalui home industry

Pengelolaan home industry ini dilakukan dengan pembinaan kelompok masyarakat dan petani-petani aren bagaimana mengelolah nira aren ini menjadi gula semut. Home industry ini dilakukan dirumah-rumah masyarakat setiap minggu dengan cara pembagian kelompok di setiap dusun, adapun Dusun yang ada di Desa Bonto Sinala yaitu Dusun Tomantang, Dusun Bongki-bongki dan Dusun Polewali untuk membuat gula semut dan merupakan salah satu cara mensosialisasikan produk tersebut. Mulai dengan proses penyadapan, pemasakan, pengadukan, pengeringan, penyaringan hingga pengemasan.

2. Pengelolaan melalui rumah produksi

Pengelolaan rumah produksi sudah sangat mempermudah dalam proses pembuatan gula semut karna sudah di fasilitasi dengan alat-alat canggih. Mulai tempat pengumpulan air nira, alat memasak, alat aduk, alat pengeringan, alat pengayak, hingga terakhir alat pengemasan. Yang mana tidak lagi dilakukan secara manual tapi proses pengelolaanya dilakukan oleh mesin.

Pada prinsipnya proses produksi gula semut meliputi proses pengaturan pH dan penyaringan nira atau pemilihan gula cetak, pemanasan air nira, proses pengadukan, proses kristalisasi, pengeringan, pengayakan dan pengemasan. Tahapan kegiatan yang dilakukan secara home industry

atau secara manual akan berbeda dengan yang dilakukan apabila sudah menggunakan peralatan yang lebih modern, karna ada beberapa tahap proses yang berlangsung dilakukan oleh alat dan mesin yang disediakan. Proses yang dilakukan biasa oleh BUMDes Sipatuo yaitu ada dua melalui proses home industry secara manual dan proses dilakukan dirumah produksi yang dilakukan oleh mesin.

Dengan adanya berbagai cara pengelolaan gula semut yang disediakan oleh BUMDes Sipatuo, dapat meningkatkan pemahaman masyarakat dengan cara pengelolaan yang lebih baik, sehingga dapat meningkatkan mutu produksi gula aren. Proses pembuatan gula semut dapat dilakukan dua cara yaitu gula semut yang dibuat langsung dari nira aren dan dibuat dari gula aren cetak yang sudah jadi. Dirumah produksi juga dilengkapi mesin belah gula aren yang telah jadi yang kemudian akan diolah kembali menjadi gula semut.

Kurangnya ketersedianya air nira yang tidak menentu dari petani aren ini menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh BUMDes Sipatuo yang mana proses penyadapan membutuhkan waktu beberapa hari untuk air nira dapat terkumpul, tergantung derasnya air nira yang keluar. BUMDes Sipatuo mengumpulkan air nira aren dari petani-petani aren dengan harga Rp.1.500/ liter, jadi untuk mendapatkan 1 kilo gula semut membutuhkan sekitar 10 liter air nira. Tidak hanya itu BUMDes Sipatuo juga mengumpulkan gula batok dari petani aren untuk diolah kembali menjadi gula semut. Untuk mendapatkan stok gula aren batok dari masyarakat, BUMDes biasa membelinya dengan harga yang lebih tinggi dibanding harga pasaran, biasanya harga gula batok aren yang dijual dipasaran seharga Rp.10.000-12.000/kilo, maka BUMDes mengambilnya dengan harga Rp.15.000-16.000/kilo. Strategi ini bertujuan untuk tetap mendapatkan stok dari petani aren setempat, tetap mengelolah potensi Desa sendiri dengan tidak lagi menjualnya keluar dan ini juga merupakan salah satu cara agar meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan asli Desa.

Pemasaran

Kegiatan pemasaran dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa pasti selalu ada pada setiap perusahaan baik yang beorientasi profit maupun usaha-usaha sosial ini sangat penting dilakukan. Penerapan strategi pemasaran manajer pemasaran dapat mengetahui konsumen tertentu sebagai sasarannya dalam BUMDes, sehingga ini dapat mengetahui seperti apakah yang diharapkan oleh konsumen tersebut. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui pula bahwa sistem pemasaran gula semut ini sendiri dengan berbagai cara yaitu:

1. Promosi

Promosi ini merupakan yang paling mudah dan tidak membutuhkan banyak biaya untuk melakukan promosi. Dengan bercerita dengan keluarga dan teman-teman atau sahabat untuk mempromosikan usaha kita sehingga jika usaha gula semut ini sudah diketahui dan disukai maka konsumen tersebut juga akan memberitahukan kepada orang lain untuk membeli gula semut dari BUMDes.

2. Sosialisasi kelompok-kelompok tani

Sosialisasi ke kelompok tani di Desa Bonto Sinala ini bertujuan untuk menjelaskan keuntungan-keuntungan gula semut ini dan cara mengelola gula aren menjadi produk unggulan dan dapat bersaing dipasaran serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

3. Melalui sosial media

Selain dengan promosi ketetangga-tangga dan keluarga, maka promosi juga dapat dilakukan dengan cara media sosial, namun saat ini BUMDes Sipatuo belum mempunyai akun resmi sendiri dan masih menggunakan akun sosial media dari beberapa pengurus dan kelompok masyarakat untuk mesosialisasikan hasil produk dari BUMDes ini.

4. Pameran-pameran

Dalam mensosialisasikan produk gula semut ini BUMDes Sipatuo juga gemar mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh pemerintah, baik Pemerintah Daerah maupun Provinsi. Setiap tahunnya BUMDes Sipatuo ikut dalam kegiatan pameran yang diadakan oleh Pemerintah Kabupaten Sinjai setiap tanggal 27 Februari yaitu dalam rangka memperingati HUT Kabupaten Sinjai. kemudian Pada tahun 2019 BUMDes Sipatuo dengan produk gula semut ikut berpartisipasi pada kegiatan Pekan inovasi Daerah yang digelar oleh Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan, ini diikuti sejumlah Daerah di Sulawesi Selatan. Selain itu peserta pameran ini juga diikuti dari Perguruan Tinggi, Badan Penelitian dan Pengembangan di tiap Daerah serta unsur dari Kementerian Perindustrian.

5. Kerja sama kemitraan/kelembagaan lain

Selain itu strategi pemasaran yang dilakukan oleh BUMDes Sipatuo yaitu pengembangan kerjasama kemitraan dalam bentuk kerja sama oleh beberapa lembaga dan perusahaan. BUMDes Sipatuo Desa Bonto Sinala bekerjasama dalam distribusi dan penjualan produk gula semut ini dengan Koperasi Wanua Kudaramunasae dan CV. Mega Ulang Gemilang. Selain itu pula pendukun dari produk yaitu cara dalam mensosialisasikan hasil produk ini kepada masyarakat bagaimana dapat dinikmati hasilnya dan mengetahui manfaatnya serta keuntungannya produk tersebut.

Berikut tabel beberapa jenis produk dan jumlah harga perkemasan yang diolah oleh BUMDes Sipatuo.

Tabel 1. Jenis Produk dan Jumlah Harga Perkemasan

No.	Jenis Produk	Satuan (isi)	Jumlah Kemasan	Harga
1.	Gula Semut	200 Gram	1 kemasan	Rp.17.000
2.	Gula Semut	400 Gram	1 kemasan	Rp.40.000
3.	Gula Semut Jahe	200 Gram	1 kemasan	Rp.20.000
4.	Gula Semut Jahe Sachet	90 Gram	1 kemasan (15 sachet)	Rp.10.000

5.	Gula Semut Kopi	200 Gram	1 kemasan	Rp.20.000
6.	Gula Semut Kopi Sachet	90 Gram	1 kemasan (15 sachet)	Rp.10.000

Sumber: BUMDes Sipatuo

Adapun hasil pendapatan yang dihasilkan dalam mengolah gula aren sebelum dan setelah diolah oleh BUMDes Sipatuo.

Tabel 2. Pendapatan Mengolah Gula Aren Sebelum dan Setelah Diolah Oleh BUMDes

SEBELUM DIOLAH OLEH BUMDES				SETELAH DIOLAH OLEH BUMDES			
Jenis Produk	Satuan Berat	Jumlah Hasil	Jumlah Harga	Jenis Produk	Satuan Berat	Jumlah Hasil	Jumlah Harga
Gula Batok	1 Kilo	1 Buah	Rp. 12.000	Gula Semut	1 Kilo	5 Kemasan	Rp.85.000
Gula Batok	10 Kilo	10 Buah	Rp. 120.000	Gula Semut	10 Kilo	50 kemasan	Rp.850.000
Gula batok	50 kilo	50 buah	Rp. 600.000	Gula semut	50 kilo	250 Kemasan	Rp.4.250.000

Sumber: BUMDes Sipatuo

Berdasarkan data yang diperoleh hasil pendapatan dari pengelolaan aren ini yaitu dari gula batok yang dijual dengan harga Rp.12.000/kilo oleh masyarakat dapat berubah menjadi Rp.85.000/kilo setelah diolah oleh BUMDes dalam bentuk gula semut. Dalam satu kilo gula batok jadi bisa menghasilkan 5 kemasan isi 200 gram dalam bentuk gula semut, jika dijual akan menghasilkan Rp.85.000.

Dampak dan berbagai upaya dalam meningkatkan nilai jual produk dari nira aren dan dengan cara mengolah menjadi gula semut. Kelebihan gula semut dibanding gula batok antara lain lebih mudah larut, daya simpan lebih lama, bentuknya lebih menarik, pengemasan dan pengangkutan lebih mudah, rasa dan aromanya lebih khas serta harga lebih tinggi dari gula aren batok biasa. Namun adapun kendala dalam proses pemasaran yaitu masih sangat kurang permintaan tingkat lokal yang masih lebih menggunakan gula batok untuk sehari-hari karna dinilai lebih murah dibanding gula semut.

Sumber Daya Manusia

BUMDes merupakan lembaga bisnis yang disarankan oleh pemerintah Desa yang bertujuan untuk menunjang kesejahteraan masyarakat. Kekuatan sumber daya manusia dalam kelembagaan BUMDes semakin dibutuhkan keberadaanya sehingga manusia di pandang sebagai asset yang paling penting dari berbagai sumber daya dalam BUMDes. Namun karna keterbatasan sumber daya manusia, BUMDes memerlukan keterlibatan konsep ilmiah yang dapat mengurai sisi keterbatasan tersebut. Diperlukan kolaborasi strategi perusahaan/organisasi dan sumber daya manusia agar dapat tetap menjalankan bisnisnya demi menunjang kesejahteraan masyarakat Desa.

Strategi dalam sumber daya manusia yang dilakukan oleh BUMDes Sipatuo yaitu dengan penyuluhan dan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Adapun yang

terlibat dalam pengembangan produk gula semut yang kelolah oleh BUMDes Sipatuo yaitu kelompok-kelompok petani aren, kelompok-kelompok dasawisma dan masyarakat Desa Bonto Sinala. Kegiatan ini merupakan terobosan baru yang berdampak baik pada tingkat perekonomian masyarakat dan pendapatan asli Desa. Penyerapan tenaga kerja oleh BUMDes Sipatuo sebagai tenaga produksi yang akan menambah pendapatan bagi mereka yang mana sebelumnya tidak bekerja.

KESIMPULAN

Strategi pengelolaan yang dilakukan BUMDes dalam proses pengelolaan gula semut yaitu pengelolaan dilakukan melalui home industry secara manual dan pengelolaan melalui rumah produksi yang sudah dilakukan oleh mesin. kemudian strategi pemasaran yang dilakukan oleh BUMDes Sipatuo, mulai dari promosi, melalui sosialisasi kelompok-kelompok tani yang ada di Desa Bonto Sinala, melalui sosial media, mengikuti kegiatan pameran-pameran yang biasa diadakan oleh pemerintah daerah maupun provinsi dan bekerja sama dengan beberapa kelembagaan dan perusahaan lainnya. Dapat diketahui juga bahwa harga gula semut jauh lebih tinggi dibanding dengan harga gula batok biasa.

Strategi dalam sumber daya manusia yang dilakukan oleh BUMDes Sipatuo yaitu dengan penyuluhan dan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Adapun yang terlibat dalam pengembangan produk gula semut yang kelolah oleh BUMDes yaitu kelompok-kelompok petani aren, kelompok-kelompok dasawisma dan masyarakat. Kegiatan ini berdampak baik pada tingkat perekonomian masyarakat dan pendapatan asli Desa. Penyerapan tenaga kerja oleh BUMDes Sipatuo sebagai tenaga produksi yang akan menambah pendapatan bagi mereka yang mana sebelumnya tidak bekerja. Strategi BUMDes Sipatuo Desa Bonto Sinala ini mendapatkan nilai positif bagi masyarakat dalam upaya mensejahterakan masyarakat. Adanya program dari BUMDes ini, memberikan pengetahuan bagi anggota dan masyarakat bagaimana cara mengelolah aren dengan baik tentunya dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan Asli Desa. Gula semut merupakan pendorong Inovasi untuk memberikan perkembangan kepada masyarakat Sinjai untuk memanfaatkan sumber daya Alam yang ada agar tidak selalu bergantung kepada daerah lain untuk melakukan perubahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, R. 2018. *Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Berbasis Aspek Modal Sosial* (Studi Pada Bumdes Surya Sejahtera, Desa Kedungturi, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo) (Doctoral dissertation, Universitas Airlangga).
- Al Fikri, Ubaidillah. & Maruf, M. F. 2019. *Strategi Pengembangan Bumdes Melalui Identifikasi Potensi Ekonomi Desa* (Studi Pada Bumdes Sekar Maju Sejahtera di Desa Sekargadung Kecamatan Dukun Kabupaten Gresik). *Publika*, 7 (6).
- Asbeni, A. 2020. *Strategi Pengembangan Ekonomi Desa Menuju Desa Mandiri*. *Jurnal Patani: Pengembangan Teknologi Pertanian Dan Informatika*, 4 No. 2, 21-25.

- Eka, Cahyadi. 2019. *Pengaruh Bumdes Dalam Menopang Kesejahteraan Kecamatan Kepil Kabupaten Wonosobo Studi Empiris Pada Bumdes Silatri Indah Desa Beran Dan Bumdes Srikandi Desa Ropoh*. *Jurnal Of Economic*, 1 No.1. Ropoh:Business And Engineering.
- Ihsan, A, N,& Setiyono, B. 2018. *Analisis Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Gerbang Lentera Sebagai Penggerak Desa Wisata Lerep*. *Jurnal Of Politic And Government Studies*,8 No. 04.
- Jepri, A. 2019. *Strategi Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat dalam Upaya Mewujudkan Kemandirian Ekonomi Melalui Bumdes Program Pasar Desa*. *Jisip: Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 8 No. 4, 303-310.
- Lexy J Moleon, 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya Offset. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1133305>.
- Mayasari. 2019. *Pengembangan Potensi Ekonomi Desa Melalui Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Adidaya Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur*. IAIN Metro: Lampung Timur.
- Nuryanti, 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*, 3 No. 2, 348-359.
- Riansyah, R. P., Irawan, E., & Cita, F. P. 2020. *Strategi Pengembangan Usaha Bumdes Sahabat Desa Semabung Kecamatan Moyo Hulu*. *Nusantara Journal Of Economics*, 2 No. 02, 20-30.
- Rusdiana, Q. 201). *Optimalisasi Peran Badan Usaha Milik Desa Dalam Pengembangan Potensi Ekonomi Lokal Sebagai Pilar Perekonomian Desa Pujon Kidul Kecamatan Pujon Kabupaten Malang*. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/10453/>.
- Surono, Agus. 2017. *Peranan Hukum Dalam Pengelolaan Sumber Daya Alam Skala Desa Oleh Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa*. *Jurnal Rechts Vinding*, 6 No.3: Media Pembinaan Hukum Nasional.
- Susi, S. 2020. *Strategi Bumdes Dalam Mensejahterakan Masyarakat di Desa Mbuju Kecamatan Kilo Kabupaten Dompu Tahun 2019* (Doctoral Dissertation, Universitas Muhammadiyah Mataram).
- Triyo, E., Haryono, H., & Irwantoro, I. 2020. *Strategi Inovasi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Potensi Dan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Desa (Studi Pada Bumdes Mandiri, Desa Morobakung, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik)*. *Cakrawala: Jurnal Litbang Kebijakan*, 14 No. 2, 172-182.
- Widodo, A, A, & Lestari, H. 2016. *Strategi Pengembangan Pariwisata Kabupaten Semarang*. *Journal Off Public Policy And Management Riview*, 5 No. 2, 543-559.
- Kurniawa, Aris. 2021. *Pengertian Strategi, Tingkat, Jenis, Bisnis, Integrasi, Unsur-Unsur Umum Para Ahli*. Online :<http://www.gurupendidikan.co.id>. Di akses pada tanggal 11 Mei 2021
- Wikipedia. 2017. *Badan Usaha Milik Desa*. Diakses dari. https://id.m.wikipedia.org/wiki/Badan_usaha_milik_desa.