



**STRATEGI PENGEMBANGAN BADAN USAHA MILIK NAGARI
(BUMNAG) TIGO SARUMPUN NAGARI III KOTO KECAMATAN
RAMBATAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh :

Genti Fazmul Yuska
1930404037

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
2025M/1447H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Genti Fazmul Yuska
NIM : 1930404037
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul **“Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (Bumnag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis Swot”** merupakan karya saya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Batusangkar, Agustus 2025
Saya yang Menyatakan,



Genti fazmul yuska
NIM. 1930404037

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Genti Fazmul Yuska**, NIM: 1930404037
Dengan Judul “Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari
(BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan
Menggunakan Analisis Swot”, Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan
telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke
sidang *munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

**Ketua Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah**



Khairullishobirin, SE., MM
NIP. 198705082025211003

**Batusangkar, Agustus 2025
Pembimbing**



**Khairul Marlin, SE., M.Kom.,
MM., CRMP., CRGP**
NIP. 197406102023211008

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Genti Fazmul Yuska NIM 1930404037 judul: "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis Swot" telah diuji dalam ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar pada hari Selasa, 19 Agustus 2025 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Khairul Marlin, SE., M.Kom., CRMP.,CRGP NIP. 197406102023211008	Ketua Sidang/ Pembimbing		28/08/2025
2.	Vicy Andriany, M.Ec.Dev.,MM NIP. 198709292019032009	Penguji 1		28/8/25
3.	M. Hasbi Nasution, S.Ag., MM NIP. 197606072025211003	Penguji 2		27/8/25

Batusangkar, Agustus 2025
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus
Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

Genti Fazmul Yuska, NIM 1930404037, Judul Skripsi “Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (Bumnag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis Swot “. Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar, Tahun 2025.

Penelitian ini bertujuan mengetahui Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis Swot. Fokus penelitian ini adalah strategi pengembangan usaha yang dilakukan badan usaha milik nagari (BUMNag) nagari III koto menggunakan analisis swot untu strategi SO (*strengths dan opportunities*), strategi WO (*weaknesses dan opportunities*) dan strategi WT (*weaknesses dan threats*).

Jenis penelitian yang yang digunakan adalan penelitian lapangan (*field research*) adapun metode penulis gunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan pengurus BUMNag.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BUMNag tigo sarumpun nagari III koto memiliki 1. *Strengths* (kekuatan) yaitu tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai, modal usahanya dari modal nagari, BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III koto menggunakan sistem bagi hasil, kerjasama usaha 2. *opportunities* (peluang) yaitu sumber daya alam yang berlimpah, sebagian masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak, adanaya dukungan dari nagari, adanya pelatihan dari BUMNag atau BUMDes, adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban 3. *Weaknesses* (kelemahan) yaitu kurangnya sarana dan prasarana, kurangnya sosialisasi BUMNag dengan masyarakat , kurangnya lahan rumput peternak 4.*thearts* (ancaman) yaitu pergantian musim, wabah penyakit.

Kata kunci: Strategi Pengembangan, Badan Usaha Milik Nagari, Analisis SWOT

ABSTRACT

Genti Fazmul Yuska, Student ID 1930404037, Thesis Title: "Development Strategy of the Village-Owned Enterprise (BUMNag) Tigo Sarumpun, Nagari III Koto, Rambatan Sub-District Using SWOT Analysis". Department of Sharia Business Management, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Mahmud Yunus Batusangkar, 2025.

study aims to determine the development strategy of the Village-Owned Enterprise (BUMNag) Tigo Sarumpun, Nagari III Koto, Rambatan Sub-District using SWOT analysis. The focus of this research is on the business development strategy implemented by BUMNag Nagari III Koto through SWOT analysis to formulate SO (Strengths and Opportunities) strategies, WO (Weaknesses and Opportunities) strategies, and WT (Weaknesses and Threats) strategies.

The type of research used is field research, and the method applied is descriptive qualitative. Data were collected through interviews with BUMNag management.

The results of this study show that BUMNag Tigo Sarumpun, Nagari III Koto has: 1. Strengths: the availability of adequate human resources (HR), business capital sourced from village funds, implementation of a profit-sharing system, and business partnerships. 2. Opportunities: abundant natural resources, a large portion of the community working as farmers and livestock breeders, support from the village government, training provided by BUMNag or BUMDes, and high demand during the Eid al-Adha period. 3. Weaknesses: lack of facilities and infrastructure, insufficient socialization of BUMNag activities to the community, and limited pasture land for livestock. 4. Threats: seasonal changes, disease outbreaks.

Keywords: Development Strategy, Village-Owned Enterprise, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus penelitian.....	5
C. Rumusan masalah	5
D. Tujuan penelitian	5
E. Manfaat dan Luaran Penelitian.....	6
F. Defenisi operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	8
A. Landasan Teori	8
1. Nagari.....	8
2. Badan Usaha Milik Desa atau Badan Usaha Milik Nagari.....	12
3. Strategi pengembangan usaha.....	19
4. Analisis SWOT	29
B. Penelitian Relavan	41
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	45
A. Jenis Penelitian	45
B. Latar dan waktu penelitian	45
C. Instrumen penelitian	46
D. Sumber Data	46
E. Teknik Pengumpulan Data	46

F. Teknik analisis data	47
G. Teknik penjaminan keabsahan data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	50
1. Sejarah Nagari III Koto	50
2. Kondisi Umum Nagari III Koto	51
3. Kelembagaan Nagari.....	53
4. Visi dan Misi Nagari III Koto	53
5. Potensi Nagari.....	54
B. Profil Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto	55
1. Latar belakang Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag)	55
2. Dasar Hukum BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	56
3. Visi Dan Misi BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	56
Misi BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	56
4. Pengurus BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto.....	57
5. Unit usaha BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	57
C. Hasil Penelitian.....	58
1. Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	58
2. Faktor eksternal BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto.....	62
D. Strategi Pengembangan usaha dengan Analisis SWOT Pada BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	64
E. Pembahasan	67
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran	80

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Analisis matriks SWOT	36
Tabel 3. 1 Rancangan waktu penelitian	45
Tabel 4. 1 Batas-batas Nagari	52
Tabel 4. 2 Jumlah jorong dan Luas Wilayah.....	52
Tabel 4. 3 Pengurus BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto.....	57
Tabel 4. 4 Analisis matriks SWOT Pada BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Analisis SWOT	38
---	----

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang subur serta kaya akan sumber daya alam potensi sumber daya indonesia yang melimpah dapat memenuhi kebutuhan masyarakat jika dikelola secara optimal, potensi yang dimiliki setiap wilayah atau desa tidak sama potensi tersebut dimanfaatkan oleh masyarakat untuk meningkatkan perekonomian keluarga (Hamid, 2021: 4).

Badan Usaha Miliki Desa (BUMDes) merupakan organisasi ekonomi yang dikelola masyarakat dan merupakan salah satu program desa yang sangat penting. BUMDes ini dibuat untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat pedesaan sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa. pengelolaan BUMDes sepenuhnya dijamin oleh masyarakat desa yaitu dari desa, oleh desa dan untuk desa (Febryani, 2019: 96).

Sedangkan pengertian Nagari menurut Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Nomor 2 Tahun 2007 Tentang Pokok-Pokok Pemerintahan Nagari, Pasal 1 angka (7) menyatakan bahwa nagari merupakan kesatuan masyarakat hukum adat yang memiliki batas-batas wilayah tertentu, dan berwenang mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat berdasarkan filosofi adat Minangkabau (Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah) dan berdasarkan asal usul dan adat istiadat setempat yang diakui dan dihormati dalam wilayah Provinsi Sumatera Barat. Nagari adalah pembagian wilayah administratif sesudah Kecamatan di Provinsi Sumatera Barat, Istilah nagari menggantikan istilah desa, yang digunakan di Provinsi Sumatera Barat. Desa berbeda dengan nagari, nagari merupakan bentuk sistem kekerabatan dan pemerintahan yang terdapat dalam kehidupan adat masyarakat minangkabau yang kebanyakan bermukim di Provinsi Sumatera Barat.

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)

BUMDes merupakan kelembagaan ekonomi desa yang dibentuk untuk memanfaatkan dan mengelola sumber daya dan aset yang dimiliki desa untuk membangun desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Badan usaha ini terdapat dalam Undang-Undang No 11 Tahun 2021 Tentang Badan Usaha Milik Desa perlu menetapkan peraturan menteri desa, pembangunan daerah tertinggi dan transmigrasi tentang pendaftaran, pendataan, pemeringkatan, pembinaan, pengembangan dan pengadaan barang dan jasa badan usaha milik desa / atau Badan Usaha Milik Desa bersama.

Pengembangan usaha adalah serangkaian upaya dan strategi yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas, daya saing, dan keberlanjutan sebuah badan usaha dengan memanfaatkan potensi lokal yang ada di sekitarnya secara optimal. Dalam Badan Usaha milik Nagari, pengembangan usaha menitikberatkan pada pemanfaatan sumber daya alam, manusiadan sosial yang tersedia di nagari untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Laksami, 2020)

Metode analisis swot dianggap sebagai metode analisa yang paling dasar, berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 (empat) sisi yang berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sambil mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Jika digunakan dengan benar, analisa swot akan membantu untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau tidak terlihat selama ini (Rais, 2009:4).

SWOT adalah arti kata dari kekuatan internal (*internal strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dari sebuah perusahaan dan lingkungan, kesempatan (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) bagi perusahaan. analisis swot adalah sebuah teknik historis yang terkenal di mana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan. analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya peluang dan ancaman (pearce, 2011).

Di Nagari III Koto Kecamatan Rambatan merupakan salah satu nagari yang termasuk ke dalam wilayah Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatra Barat yang sudah memiliki Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) terbentuk atau berdiri pada tahun 2018 namun belum di sk kan oleh Wali Nagari III Koto sehingga BUMNag di Nagari III koto tidak berjalan, pada tahun 2019 BUMNag di Nagari III Koto di bentuk kembali namun belum berjalan dengan sempurna.

Pada tanggal 9 november 2022 BUMNag Nagari III Koto di bentuk lagi melalui forum masyarakat Nagari yang dihadiri oleh perwakilan masyarakat Nagari III Koto, pemerintahan Nagari, badan permusyawaratan dan lembaga kemasyarakatan lainnya. BUMNag Nagari III Koto ini diberi nama “Tigo Sarumpun Nagari III Koto“ dan telah dicatatkan dalam peraturan Nagari III Koto tahun 2022 dana awal yang diberikan pemerintah pusat adalah sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah). dan dana tersebut di setorkan ke rekening pengurus BUMNag, dana itu digunakan untuk usaha penggemukan sapi potong di BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto hanya baru satu usaha yang bisa dikembangkan karena adanya kendala di modal usahanya (“E.R”, Wawancara pra-riset, 29 November 2023).

Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Nagari III Koto Tigo Sarumpun ini telah memiliki struktur organisasi kepengurusan yang sederhana yaitu terdiri dsari penasehat, direktur ,dewan pengawas ,sekretaris dan bendahara. Nagari III Koto memiliki potensi usaha yang dapat dikembangkan dalam berbagai sektor pertanian, peternakan, jasa dan lainnya.

usaha yang mulai di jalankan oleh BUMNag Tigo Sarumpun adalah usaha penggemukan sapi potong. perkembangan ternak sapi memiliki potensial yang menarik untuk di kembangkan karena sangat mendukung perekonomian masyarakat dan bisa juga untuk meningkatkan pendapatan bagi peternak dan mewujudkan usaha penggemukan sapi potong harus memiliki rumput yang memadai sehingga usaha penggemukan sapi potong sangat berpotensi sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

Usaha peternakan sapi di Nagari III Koto memiliki peluang pengembangan yang cukup besar dengan keadaan daerah Nagari III Koto terletak di daerah perbukitan, lahan sawah dan rawa sehingga membuat tanaman menjadi subur dengan kualitas yang bagus tanpa di pupuk melalui pengelolaan sumber daya alam yang baik sehingga dapat menghasilkan sapi yang gemuk dan berkualitas dalam jangka waktu yang cepat dengan harga jual yang tinggi.

BUMNag Tigo Sarumpun memiliki target penjualan sapi pada rumah potong dan mesjid pada saat Hari Raya Aidul Adha , sapi adalah hewan qurban yang paling utama dicari untuk sebagai kebutuhan. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan pada tanggal 2 oktober 2023 dengan bendahara BUMNag. Pada tahun 2022 BUMNag tigo sarumpun menjual 6 ekor sapi pedaging dengan perolehan keuntungan sebesar Rp. 29.300.000 dengan sistem bagi hasil dengan pengembala yang berasal dari beberapa jorong 55% untuk pengembala dan 45% untuk BUMNag dari data tersebut terlihat bahwa usaha peternakan sapi pedaging yang dijalankan bumnag memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan, terbukti dari keuntungan yang didapatkan setiap tahunnya.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan,serta gejala-gejala yang penulis temukan dilapangan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) di Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis SWOT”**

B. Fokus penelitian

Fokus penelitian ini adalah Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Nagari III Koto menggunakan analisis SWOT untuk strategi SO (*strengths dan opportunities*) , strategi WO (*weaknesses dan opportunities*) strategi ST (*strengths dan threats*) dan strategi WT (*weaknesses dan threats*).

C. Rumusan masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha Badan Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis strategi SO (*strengths dan opportunities*)?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha Badan Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis WO (*weaknesses dan opportunities*)?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha Badan Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis ST (*strengths dan threats*)?
4. Bagaimana strategi pengembangan usaha Badan Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis WT (*weaknesses dan thearts*)?

D. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis strategi SO (*Strenghts dan Opportunities*).
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis strategi WO (*Weaknesses dan Opportunities*).

3. Untuk mengetahui pengembangan usaha pada Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis strategi ST (*Strenghts* dan *Threats*).
4. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto berdasarkan analisis strategi WT (*Weaknesses* dan *Threats*)

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

a. Manfaat teoritis

- 1) Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.
- 2) Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Bisnis Syariah pada Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

b. Manfaat Praktis

- 1) Pihak pemilik, hasil penelitian ini dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai bahan evaluasi efektifitas dan efesiensi dalam menerapkan analisis SWOT
- 2) Pihak luar, penelitian ini dapat memberikan ilmu pengetahuan terutama di strategi pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) menggunakan analisis SWOT
- 3) Pihak akademisi, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah dan bisa menambah referensi bacaan di perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

F. Defenisi operasional

Untuk memudahkan dalam memahami permasalahan, ada beberapa (Placeholder1) penjelasan dalam bentuk defenisi istilah yaitu:

Badan Usaha Milik Desa (BUMNag) adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki desa melalui penyertaan modal langsung yang berasal dari kekayaan desa, bumdes lahir sebagai lembaga desa yang berfungsi menciptakan kesejahteraan warga dengan memanfaatkan aset dan potensi yang dimiliki desa dan dipersenjatai modal penyertaan dari desa, maka tidak berarti urusan ekonomi desa masuk dalam ranah BUMNag (Prasetya, 2020)

Strategi pengembangan adalah serangkaian kegiatan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mengubah berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen, maka sebuah bisnis membutuhkan pengembangan usaha untuk tumbuh, bertahan, dan beroperasi dengan sukses. Pengembangan usaha merupakan tanggung jawab semua pengusaha dan organisasi yang memerlukan kejelian, motivasi dan kreativitas untuk menghasilkan produk dan jasa yang dibutuhkan masyarakat dan mengembangkan usahanya (Aulia Shalsabilla, 2023)

Analisis SWOT adalah faktor-faktor yang diidentifikasi secara sistematis dalam merumuskan strategi organisasi, analisa logika yang memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), disaat yang sama meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan strategis dikaitkan dengan pengembangan misi, strategi, tujuan dan kebijakan perusahaan. Terdapat faktor-faktor strategis yang perlu dianalisis dalam perencanaan strategis yang perlu dianalisa dalam perencanaan strategis yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Nagari

a. Pengertian

Nagari adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah, dan berhak mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hal asal usul, atau hak tradisional yang diakui dan dihormati oleh pemerintah. Perkembangan desa dalam sistem pemerintahan membawa pengharapan bagssi pembangunan untuk menciptakan kesejahteraan, mulai dari lahirnya Undang-Undang No.11 tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa, perlu menetapkan peraturan menteri desa, pembangunan daerah tertinggi dan transmigrasi,tentang pendaftaran, pendataan, pemeringkatan pembinaan, pengembangan dan pengadaan barang dan jasa Badan Usaha Milik Desa / Badan Usaha Milik Desa bersama (Kinasih,Inten,2019:34).

Secara historis desa merupakan cikal bakal terbentuknya masyarakat politik dan pemerintahan di indonesia jauh sebelum negara ini terbentuk, struktur sosial sejenis desa, masyarakat, adat dan lain sebagainya telah menjadi institusi sosial yang mempunyai posisi yang sangat penting. Desa merupakan institusi yang otonom kdengan tradisi, adat istiadat hukumnya sendiri serta relatif mandiri. Hal ini antara lain di tunjukkan dengan tingkat keagamaan yang tinggi membuat desa mungkin merupakan wujud bangsa yang paling kongret(Widjaja, 2003:4).

Istilah desa menurut Prof Drs. Widjaja, dalam bukunya yang berjudul “Pemerintah Desa/Marga”,menyatakan bahwa desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang susunan aslinya berdasarkan hak-hak awal yang istimewa. gagasan dasar pemerintahan desa adalah keberagaman, partisipasi, otonomi sejati, demokratisasi dan

pemberdayaan masyarakat. dalam sistem pemerintahan Indonesia Terdapat adanya pemerintahan desa, yang merupakan bagian tidak terpisahkan dalam sistem pemerintahan daerah. Sehubungan dengan keberadaan desa, Wasistiono dan Tahir (2006;1) menyatakan bahwa;

“kekuatan rantai besi berada pada mata rantai yang lemah, Jika sistem pemerintahan mulai dari Pemerintah Pusat, Daerah, dan Desa, maka desa merupakan mata rantai yang terlemah hampir segala aspek menunjukkan betapa lemahnya kedudukan dan keberadaan desa dalam konstalasi pemerintahan. Padahal desalah yang menjadi pertautan terakhir dengan masyarakat yang akan membawanya ke tujuan akhir yang telah digariskan sebagai cita-cita bersama”.

Desa menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2021 Tentang Desa Pasal 1 Ayat (1), mengartikan desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam Sistem Pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Ditinjau dari sudut pandang politik dan hukum, desa sering di identikkan sebagai organisasi kekuasaan atau organisasi pemerintahan yang mempunyai wewenang tertentu dalam struktur pemerintahan negara.

Sedangkan pengertian Nagari menurut Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Nomor 2 Tahun 2007 Tentang Pokok-Pokok Pemerintahan Nagari, Pasal 1 angka (7) menyatakan bahwa nagari merupakan kesatuan masyarakat hukum adat yang memiliki batasbatas wilayah tertentu, dan berwenang mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat berdasarkan filosofi adat. Minangkabau (*Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah*) dan atau berdasarkan asal usul dan adat istiadat setempat yang diakui dan dihormati dalam wilayah Provinsi Sumatera Barat. Nagari adalah pembagian wilayah administratif sesudah Kecamatan di Provinsi Sumatera Barat, Indonesia.

Istilah nagari menggantikan istilah desa, yang digunakan di Provinsi Sumatera Barat. Desa berbeda dengan nagari, nagari merupakan bentuk sistem kekerabatan dan pemerintahan yang terdapat dalam kehidupan adat masyarakat minangkabau yang kebanyakan bermukim di Provinsi Sumatera Barat.

b. Nagari

Dilihat dari defenisinya, desa mempunyai tiga unsur utama, yaitu wilayah, penduduk, dan kehidupan. Berikut penjelasannya

- 1) Daerah/ wilayah, yang terdiri atas lokasi atau letak batas-batas wilayah, jenis tanah, keadaan lahan, luas , juga pola pemanfaatannya.
- 2) Penduduk, yang memiliki tingkat kelahiran, jumlah, tingkat kematian., kepadatan, pertumbuhan penduduk, persebaran serta pencaharian penduduk.
- 3) Tata kehidupan, yang terdiri atas pola tata pergaulan, serta ikatan pergaulan dan adat istiadat, dan juga norma-norma yang berlaku di daerah tersebut.

c. Ciri-ciri Nagari

Desa memiliki beberapa ciri khas yang membedakannya dengan kota, ciri-ciri nagari diantaranya sebagai berikut:

- 1) Kehidupan masyarakat didesa dianggap sangat berkaitan erat dengan alam, hal tersebut juga ditegaskan dari letak geografis yang umumnya jauh dari pusat kota.
- 2) Mata pencaharian masyarakat desa umumnya adalah petani secara khusus pertanian sangat bergantung pada musim.
- 3) Ditinjau dari segi karakteristik masyarakatnya , desa merupakan kesatuan sosial dan kesatuan kerja.
- 4) Perekonomian masyarakat desa masih berhubungan dengan mata pencahariannya dimana struktur perekonomian bersifat agraris.
- 5) Hubungan antara masyarakat desa didasarkan pada ikatan kekeluargaan yang erat.

- 6) Perkembangan sosial di desa secara umum relatif lambat, kontrol hubungan sosial masih sangat ditentukan oleh moral dan hukum informal seperti adat
- 7) Keberadaan norma agama dan hukum adat masih kuat dan terkadang diutamakan

d. Potensi Nagari

Potensi nagari adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola atau dikembangkan bagi kelangsungan dan perkembangan nagari. Berikut beberapa potensi nagari antara lain:

1) Sumber Daya Alam (SDA)

Sumber daya alam yang dimiliki nagari seperti lahan kosong, sungai, sawah, perkebunan, hutan, pegunungan yang pada saat ini belum dimanfaatkan secara maksimal.

2) Sumber Daya Manusia (SDM)

Potensi yang dimiliki nagari adalah tenaga, kader kesehatan, kader pertanian, dan tersedianya sumber daya manusia yang memadai.

3) Sumber Daya Sosial

Sumber daya sosial yang dimiliki nagari adalah banyaknya lembaga-lembaga yang ada di masyarakat seperti LKM, Gapoktan, kelompok pengajian, arisan, kelompok simpan pinjam, BUMDes, dan lain-lain

4) Sumber Daya Ekonomi

Potensi sumber daya ekonomi yang dimiliki nagari adalah adanya lahan-lahan pertanian, perkebunan maupun peralatan kerja seperti peternakan, dan perikanan (Tia Metanfanuan, 2021)

2. Badan Usaha Milik Desa atau Badan Usaha Milik Nagari

a. Pengertian BUMNag

Badan Usaha Milik Nagari adalah suatu lembaga keuangan yang mana tujuan utamanya adalah untuk memberikan pinjaman kredit kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menjalankan usahanya, selain itu BUMNag juga mendirikan usaha-usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Pendirian dan pengelolaan Badan Usaha Milik Nagari adalah merupakan perwujudan dari pengelolaan produktif nagari yang dilakukan secara produktif, partisipatif, dan transparansi.

Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) merupakan institusi yang dibentuk oleh pemerintah desa serta masyarakat mengelola institusi tersebut berdasarkan kebutuhan dan ekonomi desa, BUMNag dibentuk berlandaskan atas peraturan perundang-undang yang berlaku atas kesepakatan antara masyarakat desa. Tujuan BUMNag adalah meningkatkan dan memperkuat perekonomian desa, BUMNag memiliki fungsi sebagai lembaga komersial melalui penawaran sumber daya lokal yang bertujuan untuk mencari keuntungan dan lembaga sosial melalui kontribusi penyediaan pelayanan sosial yang berpihak pada kepentingan masyarakat (Riant Nugroho, 2021).

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) menurut Pasal 1 Angka (6) Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 Tentang Desa, Badan Usaha Milik Desa yang selanjutnya disebut BUMDes, adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh desa melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan desa yang dipisahkan guna mengelola aset, jasa pelayanan dan usaha lainnya untuk sebesar besarnya kesejahteraan masyarakat desa (Yunita, Mustika, Rusmita, prihartini, & Mustakim, 2019:172).

Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) di definisikan sebagai kelembagaan bisnis yang dibentuk dalam upaya menguatkan ekonomi desa, serta pendiriannya di dasarkan pada kebutuhan masyarakat desa dan pemanfaat sumber daya yang dimiliki desa. Selanjutnya, BUMNag

ialah suatu Badan Usaha Milik Nagari yang di dirikan untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat serta mengelola sumber daya nagari sebagai bentuk peningkatan pendapatan dan kesejahteraan pada kehidupan masyarakat.

Sedangkan menurut Putra (2015:9) mengatakan bahwa BUMNag merupakan strategi kebijakan pemerintah untuk menghadirkan kelembagaan negara dalam kehidupan masyarakat di desa. BUMNag suatu badan perekonomian berbadan hukum, serta kepemilikannya dimiliki pemerintahan nagari, dikelola dengan profesional, ekonomis, kemudian pada permodalan BUMNag seluruhnya atau sebagian besar berasal dari kekayaan nagari yang dipisahkan. BUMNag di dirikan untuk dapat memperoleh keuntungan, memberikan kontribusi pada peningkatan perekonomian masyarakat, perekonomian nagari, dan Pendapatan Asli Nagari (PANag).

Pasal 33 UUD 1945. BUMNag diharapkan dapat menjadi pilar kesejahteraan bangsa, karena BUMNag tidak lain merupakan usaha didirikan atas dasar komitmen bersama masyarakat bawah akar rumput yaitu masyarakat desa/nagari untuk saling bekerjasama , bergotong – royong dan menggalang kegiatan ekonomi rakyat.

Keberadaan BUMNag ini diharapkan mampu mendorong kehidupan ekonomi di nagari. Adanya peraturan ini membuat pemerintah untuk dapat memulai mendirikan Badan Usaha Milik Nagari serta mulai menerapkannya pada nagari -nagari atau dengan nama lainnya yang setara Nagari. Undang-Undang tentang desa ini di harapkan dapat mempercepat pembangunan di desa atau sebutan nama lain seperti nagari di Sumatra Barat, segala potensi di daerah juga dapat lebih di berdayakn untuk kesejahteraan rakyat, sebagai wakil negara desa wajib melakukan pembangunan baik pembangunan fisik maupun pembangunan sumber daya manusia sebagai upaya peningkatan kualitas hidup dan kehidupan untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. (Sofiani, 2016)

Berdasarkan penjelasan di atas, BUMNag yaitu lembaga ekonomi yang berfungsi sebagai roda penggerak perekonomian masyarakat dan nagari dengan melakukan pemanfaatan sumber potensi yang dikelola oleh BUMNag (Jumiati & Safitri, 2020:93).

b. Tujuan pendirian Badan Usaha Milik (BUMNag)

Tujuan utama pendirian BUMNag yaitu, meningkatkan Perekonomian nagari, meningkatkan pendapatan asli nagari, meningkatkan Pengolahan potensi desa sesuai dengan kebutuhan masyarakat, menjadi Tulang punggung pertumbuhan dan pemerataan ekonomi pedesaan, untuk Mencapai tujuan BUMNag dilakukan dengan cara memenuhi kebutuhan (produktif dan konsumtif) masyarakat melalui pelayanan distribusi barang Dan jasa yang dikelola masyarakat dan pemerintah nagari. Pemenuhan Kebutuhan ini diupayakan tidak memberatkan masyarakat, mengingat BUMNag akan menjadi usaha desa yang paling dominan dalam menggerakkan ekonomi desa. (Saputra, 2020. 743)

Tujuan BUMNag yaitu mengoptimalkan pengelolaan aset-aset desa yang ada, memajukan perekonomian desa, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat nagari ,BUMNag adalah berorientasi pada keuntungan, Sifat pengelolaan usahanya adalah keterbukaan, kejujuran, partisipasif dan berkeadilan. Dan fungsi BUMNag adalah sebagai motor penggerak perekonomian desa, sebagai lembaga usaha yang menghasilkan Pendapatan Asli Desa (PADes), serta sebagai sarana untuk mendorong percepatan peningkatan kesejahteraan masyarakat desa.

Berdasarkan Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2021 Tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Perubahan Badan Usaha Milik Nagari, BUMNag di dirikan dengan tujuan:

- 1) Melakukan kegiatan usaha ekonomi melalui pengelolaan usaha, serta pengembangan investasi dan produktivitas perekonomian dan potensi desa
- 2) Melakukan kegiatan pelayanan umum melalui penyediaan barang dan jasa serta pemenuhan kebutuhan umum masyarakat desa dan mengelola lumbung pangan desa
- 3) Memperoleh keuntungan atau laba bersih bagi peningkatan pendapatan asli desa serta mengembangkan sebesar-besarnya manfaat atas sumber daya ekonomi masyarakat desa.
- 4) Pemanfaatan aset desa guna menciptakan nilai tambah atas aset desa.
- 5) Mengembangkan ekosistem ekonomi digital di desa.

Pendirian BUMNag memiliki empat tujuan utama sebagai lembaga ekonomi berbasis kerakyatan, yaitu :

- 1) Memperbaiki ekonomi nagari.
 - 2) Memperbaiki pendapatan asli nagari
 - 3) Memanfaatkan sumber daya dimiliki desa sesuai dengan Kebutuhan masyarakat, dan
 - 4) Sebagai tulang punggung yang menjadi pertumbuhan dan Pemerataan ekonomi desa. agar tercapainya sasaran dari pendirian BUMNag, peran Serta tugas pemerintah nagari sangat diperlukan dengan mensosialisasikan dan memberikan pengetahuan kepada masyarakat arti penting dari pendirian BUMNag dengan tujuan utama meningkatkan perekonomian. melalui pemerintahan nagari masyarakat disadarkan, dimotivasi, dan dipersiapkan untuk memenuhi kebutuhannya sendiri.
 - 5) Pusat bertugas untuk memfasilitasi dengan memberikan pendidikan, Pelatihan dan lainnya (Jumiati & Safitri, 2020:94)
- BUMNag memiliki ciri-ciri yang membedakannya dengan badan usaha lainnya. Ciri-ciri BUMNag, antara lain:
- a) Kekuasaan penuh ditangan desa, dan dikelola bersama masyarakat nagari

- b) Modal bersama yakni bersumber dari nagari
- c) Menggunakan falsafah bisnis yang berakar dari budaya lokal untuk melakukan kegiatan operasional, proses operasional ini dikontrol bersama oleh BPD pemerintah nagari dan anggota masyarakat.
- d) Untuk bidang yang dipilih bagi badan usaha nagari disesuaikan dengan potensi dan informasi pasar.
- e) Keuntungan yang diperoleh dari produksi dan penjualan ditunjukan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat desa melalui kebijakan desa.
- f) Pemberian fasilitas dan pengawasan dilakukan oleh pemerintah provinsi, pemerintah kabupaten, dan pemerintahan nagari.

Bumdes harus memiliki perbedaan dengan lembaga ekonomi pada umumnya agar keberadaan dan kinerja bumdes mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan desa, supaya tidak berkembang sistem usaha kapitalistik di pedesaan yang dapat mengakibatkan terganggunya nilai-nilai kehidupan bermasyarakat.

Terdapat 7 (tujuh) ciri utama yang membedakan BUMNag dengan lembaga ekonomi komersial pada umumnya yaitu:

- 1) Badan usaha dimiliki oleh nagari dan dikelola bersama
- 2) Modal usaha bersumber dari nagari
- 3) Operasionalisasinya menggunakan falsafah bisnis yang berakar dari budaya bisnis
- 4) Bidang usaha yang dijalankan didasarkan pada potensi dan hasil informasi pasar
- 5) Keuntungan yang diperoleh ditunjukan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat melalui kebijakan nagari
- 6) Difasilitasi oleh pemerintah, pemprov, Pemkab, dan Pemdes
- 7) Pelaksanaan operasionalisasi dikontrol secara bersama (pemdes, BPD, anggota) (Riant Nugroho, 2021).

c. Sumber Dana Nagari

Dana Nagari adalah dana yang bersumber dari anggaran pendapatan dan belanja negara yang diperuntukkan bagi nagari yang ditransfer melalui anggaran pendapatan dan belanja daerah kabupaten dan digunakan untuk membiayai penyelenggaraan pemerintah, pelaksanaan pembangunan pembinaan kemasyarakatan, dan pemberdayaan masyarakat.

Berdasarkan peraturan Bupati Tanah Datar Nomor 8 Tahun 2016 tentang cara penyaluran dan penetapan rincian dana nagari bersumber dari anggaran pendapatan dan belanja negara (APBN) Tanah Datar. Dana ini diperuntukkan bagi nagari melalui anggaran pendapatan dan belanja daerah kabupaten dan digunakan untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahan, pelaksanaan Pembangunan, pengembangan Masyarakat, dan pemberdayaan Masyarakat.

Pasal 71 Tahun ayat (2) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang desa yang dijelaskan bahwa keuangan desa adalah semua hak dan kewajiban desa yang dapat di nilai dengan uang serta segala sesuatu berupa uang dan barang yang berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban desa.

Sumber pendapatan nagari yang terdiri dari:

- 1) Pendapatan asli desa, seperti hasil usaha, aset, swadaya dan partisipasi, gotong royong dan lain nya
- 2) Alokasi anggaran pendapatan dan belanja negara yang bersumber dari belanja pusat dengan mengefektifkan program yang berbasis desa secara merata dan berkeadilan.
- 3) Bagian dari hasil pajak daerah dan retribusi daerah kabupaten / kota yaitu paling sedikit 10 % dari pajak dan retribusi daerah
- 4) Alokasi dana desa yang merupakan bagian dari dana perimbangan yang diterima kabupaten/ kota yaitu paling sedikit 10 % dari dana perimbangan yang diterima kabupaten / kota dalam anggaran pendapatan dan belanja daerah setelah dikurangi dana aloksi khusus

- 5) Bantuan keuangan dari anggaran pendapatan dan belanja daerah provinsi dan anggaran pendapatan belanja daerah kabupaten / kota
- 6) Hibah dan sumbangan yang tidak mengikat dari pihak ketiga
- 7) Pendapatan yang sah

d. Dasar hukum Badan Usaha Milik Nagari

- 1) Memberikan hibah dan akses permodalan
- 2) Melakukan pendampingan teknis dan akses ke pasar
- 3) Memprioritaskan BUMNag dalam pengelolaan sumber daya alam di nagari/desa (Cristy Vi Darma, 2021)

Dasar pembentukan BUMNag adalah UU No. 32 Tahun 2004 pasal 213 yang berbunyi :

- 1) Nagari dapat mendirikan badan usaha milik Nagari sesuai dengan kebutuhan dan potensi nagari
- 2) Badan Usaha Milik Nagari sebagaimana dimaksudkan pada ayat (1) berepedoman pada peraturan perundang-undangan
- 3) Badan Usaha Milik Nagari sebagaimana yang di maksud pada ayat (2) dapat melakukan pinjaman sesuai peraturan perundang-undangan

Pada Undang-undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Nagari , pemerintahan bahkan membuat satu bab khusus mengenai BUMNag yaitu pada BAB X Badan Usaha Milik Nagari yang disebut BUMNag : (Undang – Undang Desa, 2014)

- 1) Nagari dapat mendirikan Badan Usaha Milik Nagari yang disebut BUMNag
- 2) BUMNag dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotong royongan
- 3) BUMNag dapat menjalankan usaha di bidang ekonomi dan/atau pelayanan umum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Peraturan Pemerintah No 72 Tahun 2005, dan diatur lebih rinci Melalui Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010 tentang BUMNag.

e. prinsip-prinsip Badan Usaha Milik Nagari

- 1) kooperatif, semua komponen yang terlibat di dalam BUMNag harus mampu melakukan kerjasama yang baik demi pengembangan dan kelangsungan hidup usahanya
- 2) partisipatif, semua komponen yang terlibat di dalam BUMNag harus bersedia secara sukarela atau diminta memberikan dukungan dan kontribusi yang dapat mendorong kemajuan usaha BUMNag
- 3) emansipatif, semua komponen yang terlibat di dalam BUMNag harus diperlakukan sama tanpa memandang golongan suku dan agama
- 4) transparan, aktivitas yang berpengaruh terhadap kepentingan masyarakat umum harus dapat diketahui oleh masyarakat umum harus dapat diketahui oleh segenap lapisan masyarakat dengan mudah dan terbuka
- 5) akuntabel, seluruh kegiatan usaha harus dapat dipertanggungjawabkan secara teknis maupun administrasi
- 6) sustainable, kegiatan usaha harus dapat dikembangkan dan dilestarikan oleh masyarakat dan wadah BUMNag (Cristy Vi Darma, 2021)

3. Strategi pengembangan usaha

a. Pengertian strategi pengembangan.

Strategi pengembangan adalah rencana yang mendalam, menyeluruh, menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu produk. pentingnya strategi pengembangan adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang dan terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang dihadapi oleh para pesaing dimasa depan (Reza, sentosa, dewi, 2020).

Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) adalah proses memperkuat dan meningkatkan kinerja badan usaha yang

dimiliki oleh desa dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat (Kemendes PD TT).

Pengertian pengembangan usaha menurut ahli sebagai berikut :

- 1) Menurut Umar (2001:31) strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang di harapkan oleh para pelanggan di masa depan. dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan Kompetensi inti (core competition).
- 2) Sedangkan menurut Steiner Dan Milner dalam buku Sunarto (2004:23) menyebutkan bahwa Strategi adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.
- 3) Menurut Mahfud Mach Foedz, pengembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan para konsumen.
- 4) Brown dan Petrello mengatakan pengembangan usaha merupakan suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, dimana saat kebutuhan masyarakat meningkat maka dari itu lembaga bisnis akan meningkat pula yang mana untuk memenuhi kebutuhan tersebut dan akan memperoleh laba.(Widyaningsih, Arianti,2018:90)

b. Tahap-tahap pengembangan usaha

Porter ME mengemukakan bahwa dalam menciptakan usaha mengembangkan suatu produk dengan kualitas yang baik, memerlukan

8 langkah atau tahap yang dimana konsep ini sangat penting bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha dengan membuat model yang modern dan kekinian atas suatu produk.

8 (delapan) langkah atau tahapan tersebut dijelaskan kaitannya dengan Pengembangan usaha sebagai berikut :

- 1) Penciptaan ide, tahap ini merupakan tahap awal dalam menentukan produk yang ingin diciptakan, memikirkan ide tentang produk yang ingin dibuat oleh pelaku usaha, baik produk yang sudah ada dipasaran atau belum.
- 2) Penjaringan ide, tahapan ini pelaku usaha harus mulai menyaring atau menyeleksi bahkan mengkombinasikan ide-ide yang ada.
- 3) Pembuatan dan pengujian ide, pada tahap ini pelaku usaha mulai membuat serta menguji ide yang sudah ada menjadi produk dengan kualitas sesuai yang diharapkan.
- 4) Pengembangan strategi pemasaran, dimana tahapan ini pelaku usaha membuat dan menyusun strategi pemasaran yang efektif untuk digunakan dalam memperkenalkan produk kepada konsumen.
- 5) Analisis usaha, tahapan ini pelaku usaha melihat dan menganalisa apakah produk yang telah dipasarkan dapat memperoleh keuntungan atau tidak.
- 6) Pengembangan produk, pada tahap ini pelaku usaha sudah mulai mengembangkan produk yang telah di konsep menjadi sebuah produk yang sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya.
- 7) Market testing, dimana pada tahap ini pelaku usaha mempelajari performance terhadap produk yang dipasarkan. apakah produk sudah memenuhi target atau belum, selain itu tahap ini juga digunakan untuk mengetahui pendapat konsumen mengenai produk yang sudah dipasarkan.
- 8) Komersialisasi tahap ini adalah tahap akhir dalam menciptakan dan mengembangkan suatu produk, tahap ini dilakukan demi menunjang

penjualan yang telah diciptakan dan dikembangkan.(Nuraini Kadir, Dkk,(2022:20).

c. Aspek-aspek pengembangan usaha

Aspek-aspek pengembangan dalam usaha aspek-aspek yang harus diamati dan dicermati dalam pengembangan usaha, yaitu :

- 1) Aspek pasar, dalam aspek pasar mencakup produk yang akan dipasarkan, peluang pasar, permintaan dan penawaran, harga segmentasi pasar, sasaran pasar, ukuran pasar, perkembangan pasar, struktur pasar dan strategi pesaing.
- 2) Aspek teknik produksi atau operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, Mesin atau peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode Produksi, lokasi dan layout pabrik atau tempat usaha.
- 3) Aspek manajemen atau pengelolaan, meliputi organisasi aspek pengelolaan, aspek tenaga kerja, aspek kepemilikan.
- 4) Aspek yuridis dan lingkungan juga perlu menjadi analisis sebab usaha baru agar mendapat mengakuan dari pihak harus ramah lingkungan.
- 5) Aspek finansial atau keuangan, meliputi sumber dana, penggunaan data Proyeksi biaya, proyeksi pendapatan, proyeksi keuntungan dan proyeksi aliran kas (cashflow).

Wdyaningsih dan Ariyanti, menyebutkan bahwa pengembangan usaha terdiri dari aspek strategi, manajemen pemasaran, dan penjualan, sebagai berikut:

- 1) Aspek strategi
 - a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan atau diharapkan) oleh konsumen.
 - b) Menciptakan pasar baru.
 - c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang dapat menarik minat konsumen.

- 2) Aspek manajemen pemasaran
 - a) Menembus dan menguasai pangsa pasar.
 - b) Mengolah situasi atau peluang pasar yang ada dengan teliti.
 - c) Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke Luar negeri
 - d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli Produk tersebut, seperti memasang iklan, brosur, dan lain sebagainya
- 3) Aspek penjualan
 - a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan Penjualan dan proses tindak lanjut penjualan
 - b) Banyaknya produk yang akan dijual (Zebua, 2017)

d. fungsi strategi

Fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif, untuk itu terdapat lima fungsi yang harus dilakukan secara simultan, yaitu:

- 1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
- 2) Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungan nya.
- 3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang sekaligus menyelidiki peluang -peluang baru.
- 4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak yang digunakan sekarang.
- 5) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.
- 6) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktifitas organisasi ke depan. (Assuri,2013:21)

e. Jenis-jenis strategi

1) Strategi integrasi

Strategi integrasi adalah rencana aktivitas untuk mempertahankan dan memperkuat kedudukan atau eksistensi perusahaan yang terkait dengan bisnis berjalan (yam,2020:96).

Dalam kategori ini,tipe tipe strategi dibagi menjadi tiga macam,yaitu:

a) Integrasi kedepan (*forward integration*)

Integrasi kedepan adalah strategi perusahaan dalam mencari kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas distributor atau pengecer strategi ini digunakan ketika jalur distribusi yang ada sangat mahal, mutunya terbatas, dan tidak dapat mendistribusikan produk dengan cepat.(Hubeis,2014:75-76)

b) Integrasi kebelakang (*backward integration*)

Integrasi ke belakang dapat didefinisikan sebagai strategi perusahaan yang mencari kepemilikan atau meningkatkan control atas pemasok perusahaan,tujuan perusahaan ini adalah untuk memastikan pasokan produk yang dibutuhkan dapat dipenuhi sesuai dengan spesifikasi yang dapat dibutuhkan serta disampaikan pada waktu yang disesuaikan sehingga tidak mengganggu proses produksi atau operasi perusahaan. (Hubeis,2014).

c) Integrasi horizontal

Integrasi tipe ini dapat didefinisikan sebagai strategi perusahaan yang mencari kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pesaing, Strategi ini dapat digunakan ketika perusahaan bersaing di indutsri yang sedang berkembang. Integrasi horizontal dapat meningkatkan skala ekonomi untuk mendukung keunggulan bersaing. (Hubeis, 2014:76-77)

2) Integrasi intensif

Strategi intensif adalah rencana aktivitas dengan tujuan mempertahankan dan memperkuat kedudukan atau eksistensi perusahaan dalam pasar (Yam, 2020:99)

Dalam kategori ini, tipe-tipe strategi dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

a) Penetrasi pasar (*market penetration*)

Penetrasi pasar adalah strategi perusahaan yang ditujukan untuk meningkatkan pangsa pasar atas produk atau jasa yang ada dengan meningkatkan usaha-usaha pemasaran secara intensif. Strategi ini dilakukan ketika industri sedang tumbuh sementara pesaing mengalami penurunan (Hubeis, 2014:77).

b) Pengembangan pasar (*market development*)

Pengembangan pasar adalah strategi perusahaan dengan memperkenalkan produk atau jasa saat ini ke pasar-pasar yang baru. Strategi ini dilakukan ketika jaringan distribusi tersedia, bermutu dan tidak mahal. Selain itu, kemunculan pasar-pasar baru yang dimiliki daya tarik memberikan dorongan tersendiri bagi perusahaan untuk melakukan pengembangan pasar. Strategi ini dapat digunakan sebagai solusi alternatif ketika produk dipasar yang ada saat ini sudah mulai jenuh sementara di daerah lain justru sedang mengalami pertumbuhan (Hubeis, 2014:78).

c) Pengembangan produk (*produk development*)

Pengembangan produk adalah strategi perusahaan dengan meningkatkan penjualan melalui perbaikan produk atau jasa saat ini atau mengembangkan produk atau jasa yang baru. Perusahaan perlu menggunakan strategi ini ketika produk-produknya telah mengalami kejenuhan yang dapat diakibatkan oleh banyaknya produk-produk baru yang muncul di pasar (Hubeis, 2014:78).

3) Strategi diversifikasi

Strategi diversifikasi adalah Rencana aktivitas untuk mempertahankan dan memperkuat kedudukan Atau eksistensi perusahaan dalam industri dengan melakukan aktifitas penganeekaragaman produk atau jasa baik yang terkait maupun yang tidak terkait dan produk atau jasa utama.

Strategi diversifikasi terbagi menjadi dua jenis yaitu :

a) Diversifikasi terkait (*related divercation*)

Aktifitas strategi adalah menambah aneka ragam produk jasa terkait dengan barang atau jasa utama yang sudah berjalan ,tujuan strategi ini adalah memperluas pasar dan memperoleh eksistensi perusahaan. (Yam,2020:103).

b) Disertifikasi tidak terkait (*unrelarid divercation*)

Aktifitas strategi adalah menambah aneka ragam produk atau jasa yang tidak berhubungan dengan produk utama atau jasa yang sudah berjalan (Yam,2020:104).

4) Strategi Devensif

Strategi Devensif adalah aktivitas dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan eksetensi dan prestise perusahaan dalam dunia perdagangan, pada umumnya perusahaan yang melakukan strategi ini adalah kondisi yang kurang baik walaupun tidak mutlak karena ada juga perusahaan yang kuat memilih strategi ini.

strategi defensif terbagi menjadi dua jenis yaitu:

a) Strategi devensif pensiutan (retrechment)

Aktivitas yang dilakukan adalah mengurangi jaringan operasi sehingga bisa menurunkan biaya perusahaan untuk operasional (Yam ,2020:106)

b) Strategi Devensif menjual unit bisnis (divestiture)

Aktivitas yang dilakukan adalah menjual unit bisnis tertentu karena dalam pengelolaan membutuhkan investasi besar

secara finansial, kompetensi operasional dan lain-lainnya (Yam,2020:108).

f. Tipe-tipe strategi

Prinsip dari strategi dapat dikategorikan berdasarkan tiga tipe, yaitu strategi manajemen, strategi investigasi dan strategi bisnis. penjelasannya Sebagai berikut :

1) Strategi Manajemen

Strategi manajemen merupakan strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan secara makro Misal, strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, Strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi keuangan dan lain sebagainya.

2) Strategi Investasi

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kegiatan berorientasi pada investasi misalnya, perusahaan melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi Pembangunan kembali divisi baru atau strategi divestas, dan lain-lain.

3) Strategi Bisnis

Strategi bisnis sering disebut strategi secara fungsional karena orientasinya pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen (strategi pemasaran, Strategi produksi, strategi operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berkaitan dengan keuangan) dari ketiga tipe strategi bisnis diatas, strategi yang tepat untuk Mengembangkan bisnis Islam yaitu strategi bisnis dimana sangat membantu Pembisnis dalam menjalankan usaha (Freddy Rangkuti, 2016)

g. Tingkatan strategi

pengambilan keputusan dari suatu perusahaan umumnya terdiri atas tiga tingkatan yaitu: tingkat korporat, tingkat Bisnis, dan tingkat fungsional.

1) Tingkat korporat

Merupakan manajemen puncak yang terdiri dari dewan komisaris, eksekutif puncak dan dewan direksi harus merumuskan strategi korporat sebagai keputusan rencana Jangka panjang keputusan eksekutif tingkat korporat bertanggung jawab atas pencapaian kinerja keuangan dan non keuangan seperti menciptakan nilai perusahaan dan memenuhi tanggung jawab sosial sebagai refleksi pandangan pemegang saham dan masyarakat luas pada perusahaan multi bisnis, harus ditentukan jenis bisnis yang akan dimasuki arah dan didirikannya perusahaan.

2) Tingkat bisnis

Pengambilan keputusan biasanya diambil oleh manajer bisnis dan korporat dengan menerjemahkan arah dan maksud pada tingkat korporat menjadi strategi bersaing pada tingkat bisnis yang telah dipilih. pada tingkat ini harus ditentukan segmen dari keseluruhan pasar yang akan diperoleh dan dipertahankan sebagai keunggulan kompetitif.

3) Tingkat fungsional

Terdiri dari manajer produk, geografis, fungsional, harus mengembangkan strategi jangka pendek pada bidang produksi, pemasaran, operasi, penelitian dan pengembangan, keuangan dan akuntansi serta personalia. pada tingkat korporat dan bisnis memusatkan perhatian pada efektifitas yaitu melakukan hal yang benar, Sedangkan tingkat fungsional memusatkan perhatiannya pada efisiensi yaitu melakukan dengan benar.

h. Langkah-langkah penyusunan strategi

Adapun langkah-langkah penyusunan perencanaan strategi sebagai berikut:

1) Penentuan tujuan

Manajer atas memilih tujuan strategi pemilihan ini dipengaruhi oleh nilai-nilai yang dianut manajer, disamping kekuatan dan kelemahan organisasi.

2) Analisis lingkungan

Tujuan yang dipilih harus sesuai faktor-faktor yang membatasi yaitu faktor eksternal, oleh karena itu dibutuhkan analisa faktor eksternal dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan perusahaan).

3) Menetapkan ukuran

Tujuan spesifik dengan ukuran tertentu dapat:

- a) Memudahkan cara mencapai
- b) Menjadi pendorong efektif
- c) Membantu manajemen bawah menyusun rencana
- d) Memudahkan ukuran keberhasilan dan kegagalan (Saefullah, 2009)

4. Analisis SWOT

a. Pengertian

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).” (Freddy Rangkuti, 2006:18-19).

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal mempengaruhi ke empat faktor nya kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strength*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dan peluang (*opportunities*) yang ada selanjutnya bagaimana kekuatan (*strength*) mampu menghadapi ancaman (*thearts*) yang ada dan bagaimana mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang

mampu membuat ancaman (*thearts*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Metode SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert Hamley dari tahun 1960 hingga 1970, ia menggunakan sumber Fortune 500 untuk meneliti lebih dari 500 perusahaan Amerika Serikat di Universitas Stanford. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengapa rencana bisnis bisa gagal. Studi yang juga didanai oleh Fortune 500 ini tertarik untuk mencari solusi yang bisa diterapkan dalam menanggapi kegagalan tersebut. Otis Benepe, Albert Humphrey, Robert Stewart, Birger Rei (Fatimah, 2020: 3).

Menurut Daniel start dan ingie hovland analisis SWOT adalah Instrumen perencanaan strategis yang klasik dengan menggunakan kerangka kerja ,kekuatan Dan kelemahan serta kesempatan eksternal dan ancaman instrumen ini memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan Sebuah strategi.

Analisis SWOT secara sederhana dipahami sebagai Pengujian terhadap kekuatan dan kelemahan internal sebuah Perudahaan, serta kesempatan dan ancaman lingkungan Eksternalnya. analisis SWOT menurut Marimin (2004:60) adalah Suatu cara untuk mengidentifikasi berbagai factor secara Sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan Kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara Bersamaan dapat meminimalisir kelemahan (*Weaknesses*) dan Ancaman (*Threats*).

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan strategi, dan Kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi (*strategic planner*) harus menganalisis factor-faktor strategis Perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam Kondisi yang ada saat ini (Rangkuti,1997:19-20).

b. Faktor-faktor analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor yaitu:

1) *Strength* (kekuatan)

Strength merupakan suatu kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi, fakto-fakto kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komperatif dari sebuah organisasi, hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan stekholders maupun pelanggan. Bagi sebuah organisasi ,mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas yang tinggi (Aini, 2016)

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

Weaknesses adalah suatu keadaan yang menyebabkan kelemahan atau cacat dalam suatu organisasi pada dasarnya kelemahan merupakan suatu hal yang wajar terjadi pada setiap organisasi, namun yang terpenting adalah bagaimana suatu organisasi menetapkan peraturan untuk meminimalkan kelemahan tersebut atau menghilangkan kelemahan yang ada, kita juga bisa mengubah kelemahan menjadi kekuatan yang tidak dimiliki organisasi lain (Fatimah, 2020: 14).

3) *Opportunities* (Peluang)

Peluang adalah kondisi lingkungan di luar yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan atau organisasi . peluang dapat dikategorikan dalam tiga tingkatan yaitu:

a) *Low*

Dikatakan *Low* atau rendah apabila suatu hal tersebut (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang kecil dan peluang pencapaiannya juga kecil .

b) *Moderate*

Moderate atau sedang apabila suatu hal tersebut (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang besar namun pencapaiannya juga kecil

c) *Best*

Best baik apabila suatu hal tersebut (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang tinggi serta peluang tercapainya besar (Aini, 2016)

4) *Threats* (Ancaman)

Threats atau Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan, Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi organisasi , apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.

ancaman bisa dilihat dari beberapa tingkat keparahan pengaruhnya (*seriousness*) dan kemungkinan terjadinya (*probability of occurrence*). Sama seperti peluang ancaman juga dapat dikategorikan dalam tingkatan sebagai berikut:

a) Ancaman utama (*major threat*)

Sebuah ancaman yang kemungkinan terjadinya tinggi dan kemungkinan berdampak besar, menanggulangi ancaman jenis, maka diperlukan beberapa planing dan strategi yang serius agar ancaman ini tidak mengancam keberlangsungan hidup organisasi atau perusahaan.

b) Ancaman moderate (*moderate threat*)

Ancaman ini merupakan kombinasi tingkat keparahan dan kemungkinan terjadi sebagai contoh ancaman jenis ini adalah tingkat keparahan yang tinggi namun kemungkinan terjadinya rendah, begitu sebaliknya.

c) Ancaman tidak utama (*minor threat*)

Ancaman ini merupakan jenis ancaman yang dampak kecilnya dan kemungkinan terjadinya juga kecil, meskipun merupakan jenis ancaman yang ringan, namun sebaliknya jenis ancaman ini perlu segera di deteksi dan ditanggulangi. Hal tersebut tentu akan meminimalisasikan kemungkinan ancaman yang lebih serius (Aini, 2016)

c. Manfaat , tujuan dan analisis SWOT

1) Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah instrumen yang ampuh untuk merumuskan analisis strategi, kemampuan ini menjadi Penentu strategi perusahaan dalam memaksimalkan peran dari faktor kekuatan pemanfaatan peluang yang sekaligus berperan untuk meminimalkan kelemahan dalam perusahaan dan menekan dampak ancaman yang harus dihadapi perusahaan. Berikut ini beberapa manfaat menggunakan metode Analisis SWOT:

- a) Analisis SWOT dapat membantu melihat sesuatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang dan ancaman.
- b) Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangu kekurangan dan juga menghindari ancaman.
- c) Analisis SWOT dapat membantu kita membedah organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya

dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.

- d) Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah-langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat itu.
- e) Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dapat ancaman yang mungkin akan timbul .

2) Tujuan analisis SWOT

Analisis SWOT ini mampu mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun faktor eksternal (ancaman dan tantangan) yang mempengaruhi perusahaan baik positif maupun negatif sehingga perusahaan harus mampu mengelola dalam mempertahankan peluang agar perusahaan bertahan apabila mengalami kesalahan (M. Afif Salim, 2019)

3) Fungsi Analisis SWOT

Analisis SWOT ini berfungsi untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan melalui pengkajian terhadap kondisi internal perusahaan maupun kondisi eksternal perusahaan untuk menganalisa ancaman dan peluang yang akan dihadapi perusahaan (M. Afif Salim, 2019)

4) Hubungan antara *strengths*, *weakneses*, *opportunities*, *threats* dalam Analisis SWOT.

a) Kekuatan dan kelemahan

Kekuatan ini berasal dari faktor internal organisasi atau perusahaan yang dapat menjadi senjata memudahkan organisasi tersebut untuk mencapai visi mereka. suatu kekuatan (*strenghts*) atau *distinctive competence* yang ada tersebut akan menjadi *competitive advantage*, apabila kekuatan yang ada terkait dengan lingkungan sekitarnya, sebagai contoh apakah kekuatan dapat

mempengaruhi lingkungan disekitarnya apabila organisasi atau perusahaan lain juga terdapat kekuatan yang memiliki *core competence* yang sama minimal seimbang, maka sebaliknya kekuatan tersebut diukur dari bagaimana kekuatan yang ada dalam organisasi perusahaan dibandingkan dengan organisasi perusahaan lainnya .

lawan dari kekuatan adalah kelemahan, kelemahan merupakan faktor internal yang dapat menghambat organisasi atau perusahaan mencapai visi dan misi, meskipun terlihat memiliki dampak yang besar, namun tidak semua kelemahan dari organisasi atau perusahaan harus dipaksa untuk diperbaiki.

b) Peluang dan ancaman

Apabila mengidentifikasi sebuah peluang pada organisasi atau perusahaan maka perlu membiasakan diri untuk membuat ranking berdasarkan *sukses probability* atau kemungkinan keberhasilan, hal tersebut akan membuat fokus pada peluang-peluang mana yang akan berhasil sehingga tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga untuk melihat peluang yang *sukses probability* rendah. Sedangkan ancaman merupakan hal-hal yang biasanya terjadi akibat trend, perkembangan pasar dan persaingan yang tidak bisa dihindari, sama seperti peluang, ancaman juga bisa dilihat dari tingkat keparahan pengaruhnya (*seriousness*) dan kemungkinan terjadinya (*probability of occurrence*) (Aini, 2016)

d. Matriks analisis SWOT

Matriks SWOT adalah alat untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Pendekatan analisis SWOT sebagaimana dikembangkan oleh Keats menampilkan delapan kotak, dua kotak paling atas adalah

faktor eksternal (peluang dan ancaman) sedangkan dua kotak di sebelah kiri adalah faktor internal (kekuatan dan kelemahan). empat kotak lainnya merupakan kotak pembahasan strategi yang muncul sebagai hasil titik pertemuan antara faktor - faktor internal dan eksternal (Winarma, 2018:39).

Tabel 2. 1
Analisis matriks SWOT

Internal Eksternal	<i>Strength</i>	<i>Weaknesses</i>
<i>Opportunities</i>	Strategi SO: Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (s) untuk mengambil manfaat peluang (o) yang ada	Strategi WO: Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang (o) untuk mengatasi kelemahan (w) yang ada
<i>Thearts</i>	Strategi ST: Mengembangkan sesuatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (s) untuk menghindari ancaman	Strategi SO: Mengembangan suatu strategi dalam mengurangi kelemahan (w) dan menghindari ancaman

Sumber: Winarma,2018:39-40

Analisis strategi:

1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan pada jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3) Strategi WO

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

4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. (Rangkuti, 2017:84)

Keterangan:

1) *Comperantive advantage*

Pertemuan antara dua elemen kekuatan dan peluang sehingga dapat memberikan keuntungan (*advantage*) bagi suatu insitusi, individu, masyarakat maupun bagi perusahaan untuk berkembang lebih baik.

2) *Mobilization*

Merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan disini harus dilakukan dengan upaya mobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan suatu institusi, individu masyarakat maupun perusahaan untuk memperlunak ancaman dari luar.

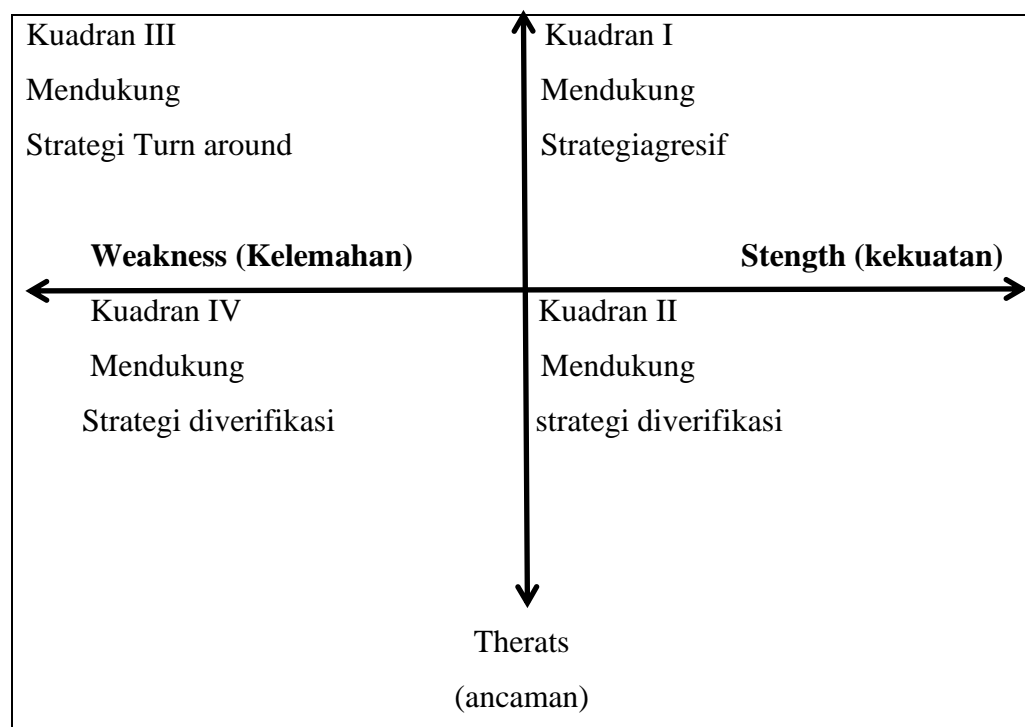
3) *Divesment/investmen*

Merupakan interaksi antara kelemahan yang ada didalam (internal) dan peluang dari luar (eksternal). situasi ini seperti memberikan suatu pilihan pada situasi yang kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan namun tidak dapat dimanfaatkan karena kekuatan yang ada tidak cukup untuk menggarapnya.

4) *Damage kontrol*

Merupakan kondisi yang paling lemah dari semua, karena merupakan pertemuan antara kelemahan internal dan adanya ancaman dari luar. karenanya keputusan yang salah pada bagian ini

membawa bencana besar bagi perusahaan. karenanya strategi yang diambil adalah mengendalikan/ meminimalisir kerugian sehingga tidak menjadi parah yang diperkirakan.(Winarma, 2018:40-41)



Sumber: Rangkuti,2017:20-21

Gambar 2. 1
Diagram Analisis SWOT

a) Kuadrad 1

Merupakan situasi yang menguntungkan perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*)

b) Kuadrad II

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang dalam jangka panjang dengan cara strategi disversifikasi

c) Kuadrad III

menghadapi peluang pasar yang sangat besar tetapi di lain pihak ia menghadapi beberapa kendala /kelemahan internal fokus perusahaan ini adalah meminimalkan masalah - masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

d) Kuadran IV

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.(Rangkuti, 2017:20-21)

e. Tahapan perumusan strategi dengan Analisis SWOT

Tahapan perumusan strategi dengan analisis SWOT terdiri dari tahap pengumpulan data, tahap pengumpulan informasi dan tahap pengambilan keputusan.

1) Tahap pengumpulan data

tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra- analisis data pada tahap ini dapat dibagi menjadi dua yaitu data eksternal dan data internal. Pada tahap ini digunakan dua model matriks pengumpulan data yaitu matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal.

2) Tahap pengumpulan informasi

Setelah mengumpulkan informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan sekolah, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dan model-model kuantitatif perumusan strategi ada beberapa model yang dapat digunakan dalam menyusun analisis SWOT antara lain adalah pembuatan matriks SWOT.

3) Tahapan pengambilan keputusan

tahapan pengambilan keputusan, dari analisis data SWOT tersebut mempengaruhi dan menjadi dasar dari pengambilan keputusan pada akhir tahap.

f. Tahapan pengukuran SWOT

Langkah-langkah menentukan tahapan pengukuran SWOT adalah sebagai berikut:

1) Mengidentifikasi variabel yang berhubungan dengan strategi pengembangan pada langkah awal ini adalah menentukan variabel yang berhubungan dengan strategi baik, baik variabel yang mendukung, mengancam maupun yang dibutuhkannya. Variabel adalah sebuah karakteristik, angka, atau kuantitas yang bertambah atau berkurang dari waktu ke waktu atau yang mengambil yang berbeda nilai dalam situasi yang berbeda.

2) Mengklasifikasikan variabel internal atau eksternal

Dari variabel yang ditentukan pada langkah pertama, maka dilangkah ini variabel akan diklasifikasikan atau dikelompokkan sesuai dengan variabel ini berasal, apakah variabel tersebut datang dari dalam yang disebut variabel internal atau variabel berasal dari luar yang disebut variabel eksternal.

3) Menentukan bobot tiap variabel

Bobot adalah presentase pentingnya suatu variabel atau indikator dalam sebuah strategi total bobot masing-masing analisa adalah 100 atau satu bobot dapat ditentukan oleh peneliti yang berdiskusi dalam penentuan bobotnya.

4) Menentukan skala atau rating tiap variabel

Skala adalah penilaian yang diberikan kondisi untuk kondisi atau keadaan yang sudah berjalan dalam upaya pengembangan strategi tersebut.

g. Komponen analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim dari kata-kata "*Strengths*" (Kekuatan), "*Weaknesses*" (Kelemahan), "*Opportunities*" (Peluang), "*Threats*" (Ancaman).

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Jika dikatakan bahwa analisis SWOT dapat merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perubahan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk minimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

Jika para penentu Strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.

h. Langkah-langkah Analisis SWOT

Proses analisis SWOT dapat dilakukan dengan langkah-langkah berikut:

- 1) Membuat daftar semua kekuatan dan kelemahan sekarang.
- 2) Membuat daftar semua peluang dan ancaman di masa mendatang.
- 3) Membuat rencana tindakan dengan meninjau dan menangani masing-masing matriks SWOT.
- 4) Menentukan strategi yang tepat (Riyanto et al, 2021: 27 – 28).

B. Penelitian Relevan

Berdasarkan penelitian yang pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu yang berkaitan dengan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) atau Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) yaitu:

1. Peneliti yang dilakukan oleh Febria Rahim, Nurul Hayatun Nufus pada tahun 2021 yang berjudul “ strategi pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) di Nagari jaho x kecamatan menggunakan Analisis SWOT”) hasil penelitian ini menunjukkan bahawa strategi yang digunakan

untuk mengembangkan usaha pada badan usaha milik nagari (BUMNag) talago kumbang nagari jaho adalah strategi SO (*strenght dan opportunities*) mengelola sumber daya alam (SDM) yang memadai, pengelolaan dan yang secara efektif dan efesien dengan memanfaatkan profesi masyarakat yang sebagian besar adalah petani dan peternak, pengurus BUMNag mengelola sesuai prinsip syariah dilatarbelakangi dengan masyarakat.

Persamaan yang dilakukan penelitian dengan peneliti Febria Rahim dan Nurul Hayatun Nufus adalah sama sama meneliti tentang strategi pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) menggunakan analisis SWOT. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan Febria Rahim, Nurul Hayatun Nufus adalah berbeda dengan tempat penelitian.

2. Peneliti Fikri Dina Intan tahun 2022 yang berjudul “ Analisis SWOT Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Gemilang dalam mengembangkan masyarakat di desa Balapulung wetan Kecamatan balapulung Kabupaten Tegal” hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BUMDes gemilang memiliki *strenght* (kekuatan) BUMDes gemilang letak tokonya strategis serta adanya delivery order sehingga menjadi *opportunity* (peluang) BUMDes dan menarik minat masyarakat untuk berkunjung. *Weakneses* (kelemahan) yang BUMDes gemilang miliki yaitu kurangnya sosialisasi dan kurang lengkap barang yang disediakan maka akan menimbulkan *thearts* (ancaman) yakni kalah saing dengan usaha yang sama yang sudah ada di luar BUMDes, oleh karena itu perlu strategi untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada.

Persamaan yang dilakukan penelitian dengan peneliti Fikri Dina Intan adalah sma - sama meneliti tentang analisis SWOT Badan Usaha Milik Desa. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan Fikri Dina Intan yaitu BUMDes gemilang memiliki *strenght* (kekuatan) BUMDes gemilang letak tokonya strategis serta adanya delivery order sehingga menjadi *opportunity* (peluang) BUMDes dan menarik minat masyarakat untuk berkunjung.

3. Mayang Bundo, Mulyadi muslim tahun 2023 yang berjudul “Strategi Pengembangan Desawisata Tabek Untuk Peningkatan Ekonomi Lokal Di Nagari Talang Babungo”. Dari hasil analisis SWOT yang dilakukan, maka strategi pengembangan desa wisata yang dilakukan yaitu pengembangan daya tarik wisata, meningkatkan kecukupan sarana dan prasarana, meningkatkan aksesibilitas bagi pengunjung, pemberdayaan masyarakat, menjalin kerjasama dalam pengembangan dan pemberdayaan dalam pemasaran.

Persamaan yang dilakukan penelitian dengan Mayang Bundo, Mulyadi Muslim adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan Desa Wisata. Perbedaan peneliti yang penulis lakukan dengan Mayang Bundo, Mulyadi Muslim yaitu pengembangan daya tarik wisata meningkatkan kecukupan sarana dan prasarana meningkatkan aksesibilitas bagi pengunjung dalam pengembangan dan pemberdayaan dalam pemasaran.

4. Penelitian Iyan, Asriansyah S Mawung, Bambang Mantikei tahun 2020 dengan judul “Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Sumber Mulia Di Desa Purwareja Kabupaten Lamandau” Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif prioritas utama pengembangan BUMDes serta mulia adalah strategi III (dengan nilai TAS 6,75) yaitu menjadi distributor pupuk dan farmasi. Prioritas kedua adalah strategi I (nilai TAS sebesar 6,21) yaitu menciptakan usaha baru dan prioritas ketiga adalah strategi ke II (nilai TAS sebesar 5,53) yaitu peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Persamaan yang dilakukan dengan Iyan, Asriansyah S Mawung, Bambang Mantikei adalah sama-sama meneliti tentang strategi pengembangan badan usaha milik nagari (BUMDes). Perbedaan peneliti yang penulis lakukan dengan Iyan, Asriansyah S Mawung, Bambang Mantikei adalah menunjukkan bahwa alternatif prioritas utama pengembangan BUMDes serta mulai adalah menjadi distributor pupuk dan farmasi dengan peningkatan kualitas sumberdaya manusia.

5. Penelitian Yudiardi yang dilakukan pada tahun 2015 Yang Berjudul “Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam meningkatkan perekonomian masyarakat pedesaan kabupaten garut” hasil penelitiannya adalah sistem dan mekanisme kelembagaan ekonomi di pedesaan tidak berjalan lancar efektif sehingga berimplikasi pada prediket daerah tertinggal. Penguatan strategi perekonomian desa melalui BUMDes, merupakan salah satunya solusi melepaskan ketrgantungan masyarakat desa terhadap bantuan pemerintah. BUMDes merupakan usaha lembaga usaha yang dikelola masyarakat dan pemerintahan desa tidak dikuasai oleh kelompok tertentu dan dalam menjalankan usahanya untuk kepentingan kehidupan banyak orang strategis di desa.

Penelitian yang dilakukan berbeda dengan yang penulis lakukan penelitian yang dilakukan yuliardi yaitu stratrgi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam meningkatkan perekomomian masyarakat pedesaan kabupaten garut sedangkan penulis lakukan tujuannya adalah strategi pengembangan badan usaha milik nagari menggunakan analisis swot.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian pesnulis lakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*), adapun metode yang penulis gunakan adalah metode deskriptif kualitatif. yaitu penelitian yang dilakukan langsung di Kantor Wali Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar. Penelitian ini berusaha memecahkan masalah tentang Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan Menggunakan Analisis Swot

B. Latar dan waktu penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian dilakukan pada Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatra Barat.

2. Waktu pelaksanaan penelitian

Waktu penelitian yang peneliti gunakan terhitung mulai dari bulan februari 2023 sampai bulan Juli 2025

**Tabel 3. 1
Jadwal Penelitian**

Keterangan	Tahun 2023	Tahun 2024					Tahun 2025
	Feb- Des	Jan- Mei	juni	Juli	Agus	Sep	Januari- agustus
Survei Awal							
Pembuatan Proposal							
Bimbingan Proposal							
Seminar Proposal							
Revisi Setelah Seminar							
Melakukan Penelitian							
Pengolahan data penelitian							
Munaqasah							

C. Instrumen penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri, peneliti mengungkapkan data secara lebih mendalam menggunakan pedoman wawancara dengan pertanyaan yang disusun secara terstruktur.

D. Sumber Data

1. Sumber data primer

Sumber data primer dalam Penelitian ini adalah pegawai kantor Wali Nagari III Koto yang terdiri dari ketua , sekretaris dan bendahara BUMNag dan beberapa orang masyarakat di Nagari III Koto.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber data tertulis, dokumentasi seperti foto atau gambar dan laporan-laporan yang dibuat oleh BUMNag di Nagari III Koto.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan. Teknik ini dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh kesesuaian antara teori yang di gunakan dengan keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti. Dalam penelitian lapangan ini penulis melakukan wawancara dan dokumentasi dengan observasi terlebih dahulu.

1. Observasi

Observasi yang dilakukan peneliti merupakan langkah awal dalam mendapatkan informasi mengenai gambaran permasalahan yang akan diteliti dan menjadi topik dalam karya tulis ilmiah ini. Observasi ini dilakukan dengan melakukan survey lokasi.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara berinteraksi melalui percakapan antara dua orang untuk menggali dan mendapatkan informasi. Penelitian ini dilakukan dengan mewawancarai beberapa orang pengurus BUMNag yang bertanggung jawab dalam

kegiatan usaha, staf administrasi kantor wali Nagari III Koto dan beberapa orang masyarakat, wawancara ini difokuskan pada pengembangan usaha dan strategi yang digunakan dalam menggunkan usaha tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengumpulan data kualitatif dengan menganalisis dan mencatat rekaman peristiwa dari suatu laporan, membuat dokumentasi atau catatan yang dianggap perlu juga merupakan data yang digunakan dalam bentuk tulisan, buku, arsip, gambar maupun dokumen lembaga atau dokumen resmi yang berkaitan dengan penelitian.

F. Teknik analisis data

Dalam penelitian ini mengidentifikasi strategi pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT ini adalah singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *thearts* (ancaman).

Tahapan yang penulis lakukan yaitu menghimpun data-data terkait dengan yang penulis teliti dan beberapa dokumen ,buku-buku serta mewancarai ketua, sekrestaris, bendahara BUMNag dan masyarakat Nagari III Koto . kemudian mencatat data-data yang dikumpulkan dan masalah masalah yang telah diajukan berdasarkan teori-teori yang berkaitan kemudian menganalisa menggunakan teknik kualitatif dan dihubungkan dengan strategi pengembangan BUMNag menggunakan Analisis SWOT.

Miles dan Huberman seperti dikutip Sugiyono, mengemukakan bahwa kegiatan analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus hingga datanya mencapai jenuh. Analisis data model interaktif ini dapat diuraikan sebagai berikut (Umrati, 2020).

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan bentuk analisis untuk mempertajam, memiliki, memfokuskan, membuat dan menyusun data kearah pengambilan kesimpulan. Melalui proses reduksi data, maka data yang

relevan disusun dan disistematiskan ke dalam pola dan kategori tertentu, sedangkan data yang tidak terpakai di buang.

2. Penyajian Data

Proses penyajian data setelah dilakukan reduksi data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk ikhtisar, bagan, hubungan antar kategori. Data yang disajikan perlu disusun secara sistematis berdasarkan kriteria tertentu seperti uraian konsep kategori, dan lain-lain sehingga mudah dipahami pembaca. Data yang telah tersusun secara sistematis akan memudahkan pembaca memahami konsep, kategori serta hubungan dan perbedaan masing-masing pola atau kategori.

3. Pengambilan Kesimpulan

Pengambilan kesimpulan hasil penelitian harus dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang diajukan. Selain memberikan jawaban atas rumusan, kesimpulan juga harus menghasilkan tumbuhan baru di bidang ilmu yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi suatu objek garis miring fenomena yang sebelumnya masih samar, setelah diteliti menjadi lebih jelas, dapat pula berupa hipotesis bahkan teori baru.

G. Teknik penjaminan keabsahan data

Untuk menghindari kesalahan atau kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan keabsahan data. Pengecekan keabsahan data didasarkan pada kriteria derajat kepercayaan dengan teknik triangulasi (Deny, 2018)

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber yaitu teknik pengumpulan data untuk menyiapkan data dengan sumber yang berbeda, peneliti melakukan pengambilan data dengan teknik wawancara, maka data yang didapat dari wawancara berupa kata-kata yang disampaikan dari satu orang sama dengan yang lainnya ada kemungkinan terjadi kekeliruan dari orang tersebut maka peneliti melakukan pengecekan

ulang melalui observasi atau dokumentasi sehingga hasil penelitian akan lebih objektif.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Nagari III Koto

Nagari III Koto (dibaca tigo-bukan tiga) dan dituliskan dengan huruf Romawi, terdiri dari Koto Galogandang, Koto Padang Lua, Dan Koto Turawan.

a. Galogandang

Syamsul Budin dan Putri Linduang, sepasang nenek moyang diantara nenek-nenek yang lainnya, yang turun dari Pariangan ke perumahan panjang beliau turun Gunung Palito (perbatasan antara Galogandang dengan Batu Basa). Beliau mempunyai banyak keturunan. Dengan berkembangnya/banyaknya keluarga besar Putri Linduang memerlukan sebuah pasar untuk tukar menukar.

Pasar yang dimaksud dulunya bernama “Pakan Tuo”, artinya pasar yang tertua atau yang pertama, sampai kini nama terdiri tersebut masih abadi dengan sebutan Pakan Tuo. Setelah begitu ramainya sehingga digaluhlah/diukullah gandang/ gendrang karena suka cita. Dan nama inilah dengan sedikit perubahan yakni”Galogandang”.

Dengan banyaknya keturunan dari Putri Linduang sehingga muncullah kelompok- kelompok yang akhirnya terbentuklah Dusun, Taratak dan Koto. Kemudian lahirlah suku niniak mamak, suku tersebut adalah Piliang, Korong Gadang, Patapang dan Bingkuang

b. Padang Lua

Inyiak Kambang dan Puti Bunian, turun dari Perumahan Panjang menuju Panta daerah ketinggian di Padang lua. dari inyiak nan baduo mempunyai keturunan: Sutan Rajo Bujang, Sutan Rumah Panjang, Sutan Kalang Kabuik, SutanMalakerang.

Panta adalah gelanggang tempat ke-4 Sutan barundiang/ bermusyawarah artinya tempat itu “Perantara” Sutan nan Barampek sehingga diberi nama Panta.

Masih disekitar Panta tepatnya di tanah sirah kutianyir tinggi Sutan Rajo Bujang memandang kearah bukit Tabasi yang dibawahnya terdapat areal sawah yang luas. Sutan Rajo Bujang mengungkapkan kekagumannya dengan “Ondee Laweh mah Padang lua”. Inilah awal sebutan untuk Koto Padang lua.

Diantara ke-4 Sutan tersebut yang berkembang adalah Sutan Rajo Bujang. Dan akhirnya lahirlah pewarisnya sekaligus pewaris Padang lua yaitu Dt.Rajo Batuah. Setelah Dt.Rajo Batuah memiliki banyak keturunannya turun ke Padang nan Laweh tadi, sehingga terbentuklah Dusun, Taratak dan Koto dan lahirlah 4 macam suku yaitu : kutianyir, Piliang, Panyalai dan tanjung.

c. Turawan

sutan makmun dan Inyiak Rapih turun dari Pariangan menuju dan tinggal diturawan. Kata-kata dan sebutan Turawan berasal dari tempat percaturan (sampai sekarang masih utuh batu tempat percaturan tersebut) dan dari sana pulalah lahir aturan-aturan. Sebutan ini sedikit ada perubahan dari percaturan atau aturan. Akhirnya menjadi “Turawan”.

Diantara Sutan Makmun dan Inyiak Rapih yang memiliki banyak keturunan adalah Inyiak Rapih, maka muncullah kelompok-kelompok yang kemudian terbentuklah Dusun, taratak dan Koto. Sehingga lahir pula suku dan persukuan yang terdiri dari:

- 1) Suku payobada (menjadi 2 bagian) payobada balairong dan payobada lancano
- 2) Suku simabur
- 3) Suku biaro
- 4) Suku koto kaciak

2. Kondisi Umum Nagari III Koto

Nagari III Koto yang letak geografisnya berada diantara 0° - 3° LS dan 100.28° BT merupakan salah satu Nagari tepluas yang posisinya

berada pada bagian Selatan Kabupaten Tanah Datar. Nagari III Koto terletak pada ketinggian antara 596 meter di atas permukaan laut.

Disamping daerahnya yang berhawa sejuk, tanah yang subur serta kehidupan yang saling menghargai masyarakat, nagari III Koto termasuk kedalam nagari yang memiliki integritas yang tinggi antar sesamanya. Selain itu dilihat dari mata pencarian 80% masyarakat Nagari III Koto bergerak dibidang pertanian dan selebihnya bergerak dibidang Swasta, Dagang, PNS.

Secara Administrasi Nagari III Koto adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 1
Batas-batas Nagari

NO	Letak Batas	Nagari
1.	Sebelah utara	Berbatasan dengan Nagari padang magek
2.	Sebelah selatan	Berbatasan dengan Nagari semawang
3.	Sebelah barat	Berbatasan dengan Nagari tanjung barulak (Kec. Batipuh)
4.	Sebelah Timur	Bebatasan dengan Nagari Balimbing

Sumber: BUMNag

Tabel 4. 2
Jumlah jorong dan Luas Wilayah

No	Jorong	Luas (km2)
1.	Jorong kalumpang	2,18
2.	Jorong Guguak Jambu	1,54
3.	Jorong gantiang	2,22
4.	Jorong panta	1,76
5.	Jorong Aur Serumpun	2,34
6.	Jorong Siturah	2,12
7.	Jorong Bonai	5,54
8.	Jorong Pasir Jaya	2,13
9.	Jorong Turawan	1,90
10.	Jorong Galogandang	4,03
	Jumlah	25,76

Sumber: BUMNag

Secara geografis Nagari III Koto pada dasarnya sangat potensial untuk dikembangkan sebagai daerah pertanian dan perkebunan, karena areal persawahan yang luas dan perkebunan yang mendukung

3. Kelembagaan Nagari

Dalam pengkajian potensi dan permasalahan kegiatan Nagari yang bersal dari sektor kelembagaan dan berpengaruh pada tingkat pelaksanaan kegiatan dapat kita gambarkan melalui keberadaan organisasi pemerintah Nagari, partisipasi kelompok perempuan dan data korban konflik lainnya, adapun kelembagaan Nagari III Koto yang ada sampai saat ini adalah sebagai berikut:

- a. Kerapatan adat Nagari (KAN)
- b. Lembaga pemberdayaan masyarakat nagari (LPMN)
- c. Tim penggerak pemberdayaan dan kesejahteraan keluarga
- d. Bundo kanduang
- e. Cadiak pandai
- f. Alim ulama
- g. Pemuda
- h. Forum kerjasama masyarakat (FKPM)
- i. Gabungan kelompok tani (gapoktan)
- j. Kelompok simpan pimjam perempuan

4. Visi dan Misi Nagari III Koto

VISI

Terwujudnya Masyarakat Nagari III Koto Yang Maju, Mandiri, Agamais Dan Dinamis

MISI

- a. Meningkatkan Mutu pendidikan dan keagamaan serta keterampilan generasi muda melalui Pembinaan pendidikan Anak Usia Dini (PAUD), Beasiswa Tahfiz, penguatan bundo kanduang, majelista'lim, wirid yasin, pelatihan keterampilan, sanggar seni, dan lainnya.
- b. Meningkatkan derajat kesehatan masyarakat, hidu bersih, lingkungan sehat, agamis dan berbudaya melalui bina keluarga balita seperti melalui

Posyandu Dan Puskesmas, Taman Sehat Dan Bergizi, Maghrib Mengaji, Pembinaan Remaja Masjid/Surau, Penguatan Lembaga Adat Dan Lainnya.

- c. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pengentasan kemiskinan melalui usaha ekonomi kreatif & produktif, pendampingan usaha mikro kecil, pembinaan & pendampingan kelompok tani dan nelayan, pengembangan pasar, dan lainnya sesuai dengan potensi Nagari
- d. Meningkatkan pembangunan dan pemeliharaan infrastruktur Nagari melalui memastikan tidak ada tambang, perbaikan sarana irigasi, perbaikan jalan jorong ke wilayah pertanian, penghijauan, pengaspalan jalan Nagari, dan lainnya.

5. Potensi Nagari

Potensi Nagari adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola atau dikembangkan bagi kelangsungan dan perkembangan desa. Kesatuan masyarakat hukum adat di Sumatera Barat yang setingkat dengan desa/kelurahan di daerah lain namun memiliki keistimewaan sebagai wilayah adat yang memiliki rakyat dan struktur pemerintahan adat.

BUMNag tigo sarumpun Nagari III Koto berada di Kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat secara lebih rinci berikut ini adalah beberapa poin terkait di BUMNag tigo sarumpun Nagari III koto :

1) Wilayah Administratif

Nagari III koto merupakan termasuk dalam kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat dengan jumlah penduduk sebanyak 3.753 jiwa. (wawancara dengan Wily Adha, 8 Juli 2025)

2) Keistimewaan dan potensi nagari

Nagari memiliki keistimewaan sebagai wilayah adat yang memiliki hak ulayat, rakyat dan struktur pemerintahan adat, yang berbeda dengan desa biasa. Dengan demikian potensi alam yang kaya termasuk perbukitan, persawahan, dan pemandangan danau Singkarak.

Dengan adanya perbukitan dan persawahan yang subur dan banyak di tumbuh dengan rumput oleh karena itu masyarakat setempat memanfaatkan rumput tersebut untuk pakan ternak sapi mereka, sehingga beternak itu menjadi salah satu sektor usaha masyarakat di daerah nagari III koto dengan mata pencaharian masyarakat nagari III koto yang lainnya yaitu berdagang dan bertani.

B. Profil Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari III Koto

1. Latar belakang Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag)

BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto merupakan lembaga usaha desa milik pemerintah Tigo Sarumpun Nagari III Koto, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Tigo Sarumpun III Koto didirikan pada tahun 2022 melalui forum musyawarah nagari, pemerintahan nagari dan badan permusyawaratan nagari beserta lembaga masyarakat lainnya.

Modal awal yang diberikan pemerintah adalah sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) dan dana tersebut disetorkan ke rekening pengurus BumNag, dana itu digunakan untuk usaha penggemukan sapi potong. di BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto hanya baru satu usaha yang bisa dikembangkan karena adanya kendala di modal usahanya

Berdasarkan regulasi diatas, maka Nagari III Koto telah mendirikan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag).

No	Item	Keterangan
1.	Nama badan usaha	Tigo Sarumpun Nagari III Koto
2.	Alamat kantor	Jln. Turawan – Pasir jaya, jorong Kalumpang Nagari III Koto, Kec. Rambatan, Kab. Tanah Datar
3.	Badan hukum	SK Kemenkuham Nomor: AHU-09486. AH.01.33 Tahun 2022
4.	Struktur organisasi	Struktur Organisasi, disesuaikan di dalam program kegiatan/kerja tahunan
5.	Jumlah tenaga kerja	Jabatan, jumlah staf, uraian tugas disesuaikan di dalam program kegiatan/ kerja tahunan dan pengajian sesuai perkembangan kemampuan unit usaha

Sumber : BUMNag

2. Dasar Hukum BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto sudah berbentuk badan hukum dan sudah SK Kemenkuham Nomor: AHU-09486. AH.01.33 Tahun 2022.

3. Visi Dan Misi BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

Visi BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

Visi BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto yaitu mewujudkan masyarakat Nagari III Koto yang mandiri dan sejahtera melalui pengembangan usaha ekonomi dan pelayanan usaha.

Misi BumNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

- a. Meningkatkan perekonomian Nagari III Koto.
- b. Menggalidan mengembangkan potensi-potensi perekonomian Nagari III Koto.
- c. Mengembangkan jaringan kemitraan dalam rangka membangun perekonomian Nagari.

- d. Meningkatkan peran serta masyarakat dalam pembangunan perekonomian Nagari III Koto.
- e. Meningkatkan usaha masyarakat dalam pengelolaan potensi ekonomi Nagari III Koto.
- f. Membuka lapangan pekerjaan.
- g. Meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan asli Nagari III Koto.
- h. melalui pembangunan ekonomi Nagari yang berbasis pada potensi Nagari dan berorientasi pada kearifan lokal.
- i. BUMNag Tigo Sarumpun III Koto sebagai pasar dari hasil prodak masyarakat.

Motto: “Bersama Membangun Nagari”

4. Pengurus BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

Tabel 4. 3
Pengurus BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

No	Nama	Jabatan dalam mengurus
1.	Willy adha, s.sy.	Penasehat
2.	Haikal fadhil sinaga, s.pd	Ketua pengawas
3.	Yhona afriani	Anggota pengawas
4.	Yulia hilsa dola	Anggota pengawas
5.	Elsa ramadhani	Direktur
6.	Melda silvia rika putri, spd.gr	Sekretaris
7.	Ega gusti. M. S,pd	Bendahara

Sumber : BUMNag

5. Unit usaha Bumrag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

Unit usaha Tigo Sarumpun Nagari III Koto pada awalnya berdiri yaitu memiliki satu usaha yaitu:

Usaha penggemukan sapi potong

Salah satu usaha usaha yang dimiliki oleh BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto adalah unit usaha penggemukan sapi potong , usaha penggemukan sapi potong merupakan salah satu jenis usaha di

bidang perternakan yang bertujuan untuk meningkatkan berat badan sapi agar dapat dijual dengan harga tinggi. Nagari III Koto pada umumnya memiliki pekerjaan di bidang perternakan maka dari itu timbullah peluang dari BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto untuk mendirikan usaha penggemukan sapi potong di karenakan perkembangan ternak sapi memiliki potensial yang menarik untuk di kembangkan karena sangat mendukung perekonomian masyarakat dan bisa juga untuk meningkatkan pendapatan bagi peternak dan mewujudkan penggemukan sapi potong harus memiliki rumput yang memadai sehingga usaha penggemukan sapi potong sangat berpotensi sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

usaha peternakan sapi di Nagari III Koto memiliki peluang pengembangan yang cukup besar dengan keadaan daerah Nagari III Koto terletak di daerah perbukitan, lahan sawah dan rawa sehingga membuat tanaman menjadi subur dengan kualitas yang bagus tanpa di pupuk melalui pengelolaan sumber daya alam yang baik sehingga dapat menghasilkan sapi yang gemuk dan berkualitas dalam jangka waktu yang cepat.

C. Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian melalui proses wawancara mengenai faktor internal dan eksternal BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto dari hasil wawancara penulis lakukan pada tanggal 15 April 2025 dengan ketua ,sektretaris, bendahara dan masyarakat BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto adalah sebagai berikut:

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

a. *Strenght* (kekuatan) Tigo Sarumpun Nagari III Koto

1) Tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai

Tersedianya jumlah sumber daya manusia yang memadai dapat menentukan kapasitas untuk memenuhi kebutuhan manusia,

dalam mengelola usaha baik secara kualitas atau kuantitas di nagari Ill koto itu sendiri, sehingga usaha yang dijalankan BUMNag dapat berjalan dengan baik dan lancar.

Hal tersebut sebagaimana diungkapkan sebagai berikut:

“Dari hasil musyawarah dan kesepakatan bersama, kami akhirnya memiliki 7 orang pengelola BUMNag, terdiri dari 1 orang penasehat, 1 orang direktur, 1 orang sekretaris, 1 bendahara dan 3 orang pengawas, dan mereka memiliki kemampuan atau pengalaman dalam organisasi dan berwirausaha” (Wawancara ibu “E”, 15 April 2025).

Berdasarkan wawancara dengan pengelolaan dari BUMNag ini di serahkan ke beberapa penduduk sekitar salah satunya dengan bapak “ D.A”yang diberikan seekor sapi untuk sapi kurban dalam hal ini bapak “D.A” berkewajiban merawat sapi ini dengan baik dalam perawatan yang dilakukan “D.A” dan di awasi oleh pengawas dari BUMNag , begitupun dengan 5 orang lainnya yang di percaya untuk mengelola ternak sapi dari BUMNag.

Sumber daya alam yang memadai sangat penting untuk mendukung kelangsungan usaha peternakan, sumber daya alam yang di butuhkan peternak yaitu ketersediaan lahan dan pakan, di daerah yang memiliki lahan luas untuk padang rumput atau peternian pakan dengan ketersediaan pakan yang murah dapat berkualitas meningkatkan hasil produksi usaha penggemukan sapi potong.

2) Modal usahanya dari dana nagari

Modal merupakan segala sesuatu yang digunakan untuk melakukan suatu usaha. Modal adalah sumber daya internal yang memungkinkan perusahaan untuk bersaing lebih baik, berinvestasi dalam inovasi, dan memanfaatkan peluang. Namun, jika modal yang dimiliki terbatas, maka modal akan menjadi kelemahan (*Weaknesses*) dalam analisis SWOT, menunjukkan keterbatasan sumber daya yang perlu diperbaiki agar bisnis dapat berkembang.

Dalam pengembangan usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto ini, modal usaha mereka berasal dari dana nagari.

Hal tersebut sebagaimana diungkapkan sebagai berikut:

“Modal awal yang diberikan pemerintah adalah sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) dan dana tersebut di setorkan ke rekening pengurus bumnag ,dan dana itu di gunakan untuk usaha penggemukan sapi potong. Di BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto hanya baru satu usaha yang bisa dikembangkan karena adanya kendala di modal usahanya” ((Wawancara ibu “M”, 15 April 2025

Berdasarkan pernyataan tersebut, modal awal dengan ditetapkannya peraturan Nagari III Koto Nomor : 9 tahun 2022 tentang penyertaan modal Badan Usaha Milik Nagari Tigo Sarumpun III Koto tanggal 12 desember 2022 maka jumlah penyertaan modal awal nagari III Koto ke Badan Usaha Milik Nagari Tigo Sarumpun Nagari III Koto yaitu sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) dengan jumlah tersebut ibu Melda mengatakan bisa mendapatkan 6 ekor sapi akan tetapi harga yang dikeluarkan untuk membeli sapi tersebut sejumlah Rp. 85.464.000 dengan sisanya di anggarkan pembelian vitamin ,kosentrat, obat cacing dan biaya jaga-jaga apabila sapi tersebut terkena virus dan bisa langsung di atasi. Untuk kegiatan usaha yang pertama di lakukan BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto yaitu usaha pengemukan sapi potong.

3) BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto Menggunkan sistem bagi hasil

Sistem bagi hasil adalah adanya perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk membagi keuntungan dan risiko dari suatu usaha di dalam usaha memperoleh keuntungan atau pendapatan dalam mengelola usaha akan di bagi berdasarkan nisbah (bagian) yang telah di sepakati di awal akad .

Hal tersebut sebagaimana diungkapkan sebagai berikut:

“Ya, kami melakukan sistem bagi hasil dalam berwirausaha. Sistem bagi hasil dengan pengembala yang berasal dari beberapa jorong 55% untuk pengembala dan 45% untuk BUMNag”
(Wawancara ibu “E”, 15 April 2025)

4) Kerjasama usaha

BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto kerjasama usaha untuk kelancaran unit usaha penggemukan sapi potong dalam hal ini penggemukan sapi korban saat ini BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto telah menjalankan kerjasama dengan peternak selaku mitra yang menggembalakan ternak sapi milik BumNag dan petugas penyuluhan lapangan (PPL) peternakan kecamatan rambatan yang berperan langsung memberikan suntik vitamin dan obat cacing serta memantau dan memeriksa kesehatan sapi dan selama 3 bulan sekali sebelum sapi itu dijual kembali. Hasil wawancara dengan sekretaris BUMNag

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

1) Kurangnya sarana dan prasarana

Kelemahan adalah situasi internal organisasi di mana kompetensi/kapabilitas/sumberdaya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman. Kurangnya sarana dan prasarana dapat menjadi kelemahan signifikan dalam usaha karena menghambat operasional, menurunkan kualitas kinerja, menyebabkan ketidaknyamanan bagi karyawan, serta menghambat pertumbuhan dan potensi usaha itu sendiri. Hambatan-hambatan ini meliputi kesulitan dalam proses produksi atau layanan, penurunan produktivitas, kerusakan peralatan yang memperlambat pekerjaan, serta ketidakmampuan untuk beradaptasi atau berkembang secara optimal.

Hal tersebut sebagaimana diungkapkan sebagai berikut:

“BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto belum memiliki kantor sendiri dalam melakukan kegiatan pengurus dalam mengelola usaha hanya memanfaatkan barang milik nagari hal ini dapat menjadi penghambat dalam melakukan usaha dan begitu juga dalam pelayanan melakukan kegiatan belum juga maksimal yang di rasakan masyarakat hal ini dapat menjadikan permasalahan dalam memberikan pelayanan supaya terciptanya kenyamanan dalam melakukan usaha” (hasil wawancara dengan ibu “M” sekretaris BUMNag 15 April 2025)

2) Kurangnya sosialisasi BUMNag dengan masyarakat

Pemerintahan Nagari III Koto telah menjalankan kegiatan usaha BUMNag selama kurang lebih 2 tahun dan masyarakat nagari III koto masih kurang atau belum paham dengan tujuan dari pendirian BUMNag, hal ini dapat disebabkan karena kurangnya sosialisasi dari pemerintahan nagari kepada masyarakat dengan tujuan dari pendirian BUMNag itu sendiri sehingga pemahaman dari masyarakat masih jauh dari yang di harapkan.

2. Faktor eksternal BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

a. Peluang

1) Tersedianya sumber daya alam (SDA) yang berlimpah

Nagari III Koto merupakan daerah yang memiliki sumber daya alam berupa sawah dan perkebunan yang sangat luas, sehingga adanya tanaman rumput di area pematangan dan rawa dengan memiliki kualitas yang baik dan organik dengan lahan yang subur dengan sumber daya alam yang tersedia dijaga dan di kelola dengan baik maka akan menunjang peternakan penggemukan sapi yang berkualitas dan baik.

2) Sebagaimana masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak

Masyarakat Nagari III Koto pada umumnya bekerja sebagai petani dan peternak, hal ini bisa dijadikan peluang oleh BumNag dalam menjalankan usahanya di karenakan masyarakat Nagari III

Koto sudah memiliki kemampuan dalam memilih jenis rumput yang bagus sehingga bisa menjaga dan merawat hewan ternak dengan baik dan benar.

3) Adanya dukungan dari nagari

Pemerintahan Nagari III Koto mendukung usaha yang di jalankan BUMNag, Tigo Sarumpun Nagari III Koto karena setiap usaha yang dilakukan adanya usulan dari masyarakat yang kemudian di musyawarah melalui forum musyawarah yang dihadiri oleh masyarakat.

4) Adanya pelatihan dari BUMNag

Pengurus pengelola BUMNag selalu mengikuti pelatihan yang diadakan pemerinthan nagari dengan hal yang berhubungan dengana tugas pokok pengelola maupun kegiatan usaha BUMNag, dengan adanya pelatihan tersebut maka bertambah ilmu yang di dapatkan oleh mengurus pengelola dalam hal-hal yang berkaitan dengan BUMNag dengan begitu akan memberikan dampak baik untuk perkembangan BUMNag tigo sarumpun Nagari III koto.

5) Adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban

Pada hari raya idul adha merupakan hari besar umat islam dimana umat yang mampu di anjurkan untuk menyemblih hewan ternak seperti sapi dan kambing. Adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban karena harus memiliki hewan ternak yang sehat, tidak cacat, cukup umur dan cukup umur minimal 2 tahun sehingga permintaan tertuju pada jenis sapi tertentu.

b. Ancaman

1) Pergantian musim

Sapi meupakan hewan yang setiap hari membutuhkan makanan, ketika musim hujan terjadi dapat menghambat peternak untuk mengambil makanan atau rumput yang hijau dan segar yang sangat dibutuhkan oleh sapi, selain itu pada musim hujan sapi mudah terkena penyakit dan pada musim panas makan sapi (rumput) dapat

menjadi langka hal ini dapat merupakan ancaman bagi peternak karena dapat menghambat perkembangan sapi

2) Wabah penyakit

Wabah penyakit pada hewan ternak dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan usaha peternakan sapi. Penyakit yang menyebar dengan cepat di antara hewan ternak dapat merugikan peternak pada hewan ternak sapi yang sering terjadi yaitu penyakit mulut dan kuku (PMK) yaitu penyakit yang bisa menular diakibatkan oleh virus, gejala-gejala pmk yaitu seperti sariawan di mulut dan penyakit disela –sela kuku hewan ternak sapi.

D. Strategi Pengembangan usaha dengan Analisis SWOT Pada BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

Starategi pengembangan usaha adalah rencana yang mendalam, menyatu dibidang pemasaran yang diberikan panduan tentang kegiatan yang dilakukan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu produk. Untuk mencapainya tujuan harus mempunyai perencanaan strategi dalam menjalankan usaha sesuai dengan situasi dan kondisi yaitu tanpa adanya strategi yang matang belum tentu usaha yang dilakukan berjalan dengan lancar.seperti halnya BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto pengurus pengelola harus mampu dalam menyusun strategi sesuai dengan situasi dan kondisi lingkungan sekitar agar dapat tercapainya usaha.

Berikut ini strategi yang telah disusun pengurus pengelola berdasarkan situasi dan kondisi dan kebutuhan masyarakat Nagari III Koto :

Tabel 4. 4
Analisis matriks SWOT
Pada BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

IFAS EFAS	<i>Strengths (S)</i> S1 tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai S2 modal usahanya dari nagari S3 kerjasama usaha S04 BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto menggunakan sistem bagi hasil	<i>Weaknesses (W)</i> W1 kurangnya sarana dan prasarana W2 kurangnya sosialisasi BUMNag dengan masyarakat W3 kurangnya lahan rumput peternak
<i>Opportunities (O)</i> O1 tersedianya sumber daya alam (SDA) yang berlimpah O2 sebagian masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak O3 adanya dukungan dari nagari O4 adanya pelatihan dari BUMNag atau BUMDes	Strategi SO: SO1 mengelola sumber daya alam (SDA) yang berlimpah dengan memberdayakan sumber daya manusia (SDM) yang memadai SO2 pengelolaan dana secara baik dan benar dapat memanfaatkan profesi masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak	Strategi WO: WO1 menyediakan sarana dan prasarana yang lengkap dengan bantuan dari nagari WO2 memanfaatkan peluang pelatihan dari pemerintah itu dapat menambahkan wawasan dan dapat merekrut karyawan yang kompeten

05 adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban	<p>SO3 dengan melakukan kerjasama usaha adanya pelatihan dari BUMNag atau BUMDes</p> <p>S04 dengan menggunakan sistem bagi hasil akan mendatkan permintaan yang tinggi pada hari raya qurban</p>	
<p><i>Thearts (T)</i></p> <p>T1 pergantian musim</p> <p>T2 wabah penyakit</p> <p>T3 kandang yang tidak bersih</p>	<p>Strategi (ST)</p> <p>ST1 dengan adanya kerjasama dengan masyarakat dapat menanam sumber makanan yang tidak tergarap atau di dekat kandang agar bisa lebih mudah untuk mengambil makanan saat musim hujan</p> <p>ST2 adanya kerjasama usaha dengan mentri hewan agar tidak ada wabah penyakit pada hewan ternak.</p>	<p>Strategi (WT)</p> <p>WT1 meningkatkan sumber makanan hewan ternak dalam pengelolaan usaha</p> <p>WT2 meningkatkan kerjasama dengan nagari mengaktifkan kembali penyuluhan peternak agar tida ada wabah penyakit pada hewan</p>

(Sumber : Data olahan penulis)

E. Pembahasan

Dari hasil penelitian yang diperoleh, terlihat bahwa BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto memiliki kekuatan dan kelemahan namun juga adanya peluang dan ancaman.

a. Hasil analisis SWOT

Dari Hasil Penelitian Yang Diperoleh, dapat disimpulkan bahwa BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang namun, masih menghadapi beberapa hambatan yang perlu di atasi, hasil analisis swot menunjukkan bahawa:

a. Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

1) *Strenght* (kekuatan) Tigo Sarumpun Nagari III Koto

a) Tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai

Tersedianya jumlah sumber daya manusia yang memadai dapat menentukan kapasitas untuk memenuhi kebutuhan manusia, dalam mengelola usaha baik secara kualitas atau kuantitas di nagari III koto itu sendiri, sehingga usaha yang dijalankan BUMNag dapat berjalan dengan baik dan lancar. Tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang memadai juga merupakan faktor kekuatan karena menunjukkan bahwa perusahaan memiliki jumlah tenaga kerja, keterampilan, dan kompetensi yang cukup untuk menjalankan operasional, mencapai tujuan organisasi, serta menghasilkan produk atau layanan berkualitas tinggi, yang semuanya krusial untuk keberhasilan dan daya saing bisnis. Tujuan usaha, baik jangka pendek maupun panjang, dapat dicapai secara optimal jika memiliki SDM yang sesuai dengan kebutuhan dan visi organisasi.

Berdasarkan analisis SWOT tersebut, memiliki beberapa karyawan ahli dan terampil dalam usaha penggemukan sapi merupakan suatu kekuatan (*strength*). Beberapa hasil yang akan didapatkan jika menerapkannya yaitu”

- (1) Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas: Karyawan yang ahli dan terampil dalam usaha penggemukan sapi dapat mengoptimalkan proses pengelolaan sapi, mulai dari pemberian pakan, pemantauan kesehatan, hingga proses penjualan. Ini membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional usaha.
- (2) Pengambilan Keputusan yang Tepat: Keahlian dan keterampilan karyawan memungkinkan mereka membuat keputusan yang lebih tepat dan berbasis data terkait manajemen sapi. Misalnya, dalam menentukan jenis pakan yang optimal, mendeteksi gejala penyakit lebih awal, atau mengoptimalkan jadwal penjualan sapi.
- (3) Adaptasi terhadap Tantangan: Dengan karyawan yang terampil, usaha penggemukan sapi lebih mampu beradaptasi terhadap tantangan seperti perubahan cuaca, fluktuasi harga pakan, atau masalah kesehatan sapi. Karyawan yang terlatih dapat menangani situasi darurat dengan lebih baik.
- (4) Peningkatan Produktivitas dan Kualitas: Karyawan ahli cenderung menghasilkan output yang lebih baik dalam hal kualitas sapi yang digemukkan. Ini bisa meningkatkan nilai jual sapi dan meningkatkan keuntungan usaha.

Kekuatan ini bisa digunakan untuk memanfaatkan peluang seperti peningkatan permintaan sapi potong atau ekspansi pasar. Dengan karyawan yang terampil, usaha bisa lebih responsif terhadap kebutuhan pelanggan dan perubahan pasar. Bukan tidak mungkin usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto akan semakin maju karena mereka memiliki karyawan yang handal dan ahli.

b) Modal usahanya dari dana nagari

Modal adalah sumber daya internal yang memungkinkan perusahaan untuk bersaing lebih baik, berinvestasi dalam inovasi,

dan memanfaatkan peluang. Namun, jika modal yang dimiliki terbatas, maka modal akan menjadi kelemahan (*Weaknesses*) dalam analisis SWOT, menunjukkan keterbatasan sumber daya yang perlu diperbaiki agar bisnis dapat berkembang.

Modal usaha dapat menjadi kekuatan (*strength*) dalam analisis SWOT jika usaha memiliki modal yang cukup untuk mendukung operasional, ekspansi, atau menghadapi tantangan. Berdasarkan analisis SWOT, maka dilihat dari hasil wawancara usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto memanfaatkan modalnya dengan baik yang memungkinkan usaha investasi pada peralatan yang lebih baik, teknologi, atau sumber daya manusia yang lebih berkualitas untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Selain itu modal yang cukup bisa digunakan untuk ekspansi usaha, seperti meningkatkan jumlah sapi yang digemukkan, memperluas area operasional, atau memasuki pasar baru. Serta usaha dengan modal yang kuat bisa lebih kompetitif dalam hal harga, kualitas produk, atau layanan kepada pelanggannya.

c) BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto Menggunakan sistem bagi hasil

Sistem bagi hasil adalah adanya perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk membagi keuntungan dan risiko dari suatu usaha di dalam usaha memperoleh keuntungan atau pendapatan dalam mengelola usaha akan dibagi berdasarkan nisbah (bagian) yang telah disepakati di awal akad. Hasil dari wawancara penulis lakukan dengan ketua BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto dengan sistem bagi hasil dengan pengembala yang berasal dari beberapa jorong 55% untuk pengembala dan 45% untuk BUMNag.

d) Kerjasama usaha

Kekuatan bagi hasil (profit sharing) dalam usaha usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto bisa menjadi salah satu aspek yang menarik, terutama jika melibatkan kerjasama dengan pihak lain seperti investor atau mitra usaha.

Kekuatan Bagi Hasil di Usaha Penggemukan Sapi

- (1) Pembagian Risiko: Dengan bagi hasil, risiko usaha bisa dibagi antara pihak-pihak yang terlibat, sehingga mengurangi beban risiko pada satu pihak saja.
- (2) Peningkatan Modal: Bagi hasil bisa menjadi cara untuk mendapatkan modal tambahan dari mitra atau investor yang tertarik dengan potensi keuntungan usaha.
- (3) Insentif untuk Kinerja: Sistem bagi hasil bisa menjadi insentif bagi semua pihak untuk meningkatkan kinerja dan efisiensi usaha karena keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan.
- (4) Kerjasama yang Lebih Baik: Bagi hasil bisa mendorong kerjasama yang lebih erat antara pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, karena semua pihak memiliki kepentingan langsung terhadap hasil usaha.

Selain itu, pertimbangan dalam Implementasi bagi hasil harus jelas kesepakatan nya, karena penting untuk memiliki kesepakatan yang jelas tentang bagaimana bagi hasil akan dilakukan, termasuk proporsi pembagian keuntungan dan tanggung jawab masing-masing pihak. Serta juga menerapkan manajemen yang transparan. Dengan menerapkan bagi hasil yang sesuai dan dan jelas akan meningkatkan kerjasama, mendorong efisiensi, mengurangi konflik dan meningkatkan kepercayaan antara mitra atau investor dengan pengelola usaha.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

a) Kurangnya sarana dan prasarana

Kurangnya sarana dan prasarana seperti belum memiliki kantor sendiri bisa menjadi kelemahan (*weaknesses*) dalam melakukan kegiatan pengurusan usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto.

Beberapa dampak dari Belum Memiliki Kantor Sendiri

- (1) Keterbatasan dalam Pengelolaan: Tanpa kantor sendiri, pengelolaan administrasi, dokumentasi, dan koordinasi kegiatan bisa lebih sulit dilakukan secara efektif.
- (2) Profesionalitas dan Citra: Tidak memiliki kantor sendiri bisa mempengaruhi profesionalitas dan citra usaha di mata mitra, investor, atau pelanggan.
- (3) Keterbatasan Ruang untuk Operasional: Tanpa kantor, ruang untuk rapat, perencanaan, atau kegiatan administratif lainnya bisa terbatas.

Alternatif dan solusinya yaitu menggunakan Fasilitas lain sementara belum memiliki kantor sendiri, usaha bisa menggunakan fasilitas lain seperti ruang di rumah, kafe, atau ruang bersama untuk kegiatan pengurusan. Atau memiliki prioritas pada Kebutuhan Esensial dengan lebih fokus pada kebutuhan esensial untuk operasional usaha penggemukan sapi sambil merencanakan untuk memiliki kantor sendiri.

b) Kurangnya sosialisasi BUMNag dengan masyarakat

Kurangnya sosialisasi dengan masyarakat bisa menjadi kelemahan (*weaknesses*) dalam usaha BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto. Dampak dari Kurangnya Sosialisasi dengan masyarakat keterbatasan yaitu kurangnya sosialisasi bisa membatasi jaringan dan dukungan yang bisa diperoleh dari masyarakat sekitar, termasuk potensi pelanggan, pemasok, atau

mitra, kesalahpahaman atau Ketidakterimaan dan keterbatasan dalam mengakses sumber daya lokal.

Pemerintahan Nagari III Koto telah menjalankan kegiatan usaha BUMNag selama kurang lebih 2 tahun dan masyarakat nagari III koto masih kurang atau belum paham dengan tujuan dari pendirian BUMNag, hal ini dapat disebabkan karena kurangnya sosialisasi dari pemerintahan nagari kepada masyarakat dengan tujuan dari pendirian BUMNag itu sendiri sehingga pemahaman dari masyarakat masih jauh dari yang di harapkan

b. Faktor eksternal BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto

1) *Opportunities* (Peluang)

a) Tersedianya sumber daya alam (SDA) yang berlimpah

Tersedianya sumber daya alam (SDA) yang berlimpah bisa menjadi peluang (*Opportunities*)Nagari III Koto merupakan daerah yang memiliki sumber daya alam berupa sawah dan perkebunan yang sangat luas, sehingga adanya tanaman rumput di area pematangan dan rawa dengan memiliki kualitas yang baik dan organik dengan lahan yang subur dengan sumber daya alam yang tersedia dijaga dan di kelola dengan baik maka akan menunjang peternakan penggemukan sapi yang berkualitas dan baik.

b) Sebagaimana masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak

Dengan banyaknya masyarakat Nagari III Koto yang sudah berpengalaman sebagai petani dan peternak, hal ini bisa dijadikan peluang oleh BumNag dalam menjalankan usahanya di karenakan masyarakat Nagari III Koto sudah memiliki kemampuan dalam memilih jenis rumput yang bagus sehingga bisa menjaga dan merawat hewan ternak dengan baik dan benar.

c) Adanya dukungan dari nagari

Dengan adanya dukungan dari nagari dapat mempermudah pemerintahan Nagari III Koto mendukung usaha

yang di jalankan BUMNag, Tigo Sarumpun Nagari III Koto karena setiap usaha yang dilakukan adanya usulan dari masyarakat yang kemudian di musyawarah melalui forum musyawarah yang dihadiri oleh masyarakat.

d) Adanya pelatihan dari BUMNag

Peningkatan kapasitas SDM lokal pelatihan yang di selenggarakan oleh BUMNag memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, baik dalam bidang usaha pertanian, peternakan. pengurus pengelola BUMNag selalu mengikuti pelatihan yang diadakan pemerintahan nagari dengan hal yang berhubungan dengana tugas pokok pengelola maupun kegiatan usaha BUMNag, dengan adanya pelatihan tersebut maka bertambah ilmu yang di dapatkan oleh mengurus pengelola dalam hal-hal yang berkaitan dengan BUMNag dengan begitu akan memberikan dampak baik untuk perkembangan BUMNag tigo sarumpun Nagari III koto.

e) Adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban

Peningkatan permintaan hewan ternak setiap tahun menjelang Hari Raya Idul Adha (Qurban) permintaan seperti hewan ternak sapi, ini bisa menjadi peluang besar bagi peternak lokal untuk menjual hasil ternaknya dengan harga yang lebih baik di bandingkan hari-hari biasanya. pada hari raya idul adha merupakan hari besar umat islam dimana umat yang mampu di anjurkan untuk menyemblih hewan ternak seperti sapi dan kambing. Adanya permintaan yang tinggi pada hari raya qurban karena harus memiliki hewan ternak yang sehat, tidak cacat, cukup umur dan cukup umur minimal 2 tahun sehingga permintaan tertuju pada jenis sapi tertentu.

Peluang edukasi dan kemitraan Hari Raya Qurban bisa dimanfaatkan untuk mengedukasi masyarakat tentang:

- (1) Tata cara memilih hewan qurban yang sehat
- (2) Pentingnya menjaga kesehatan hewan
- (3) Pengelolaan limbah pemotongan hewan BUMNag juga dapat menjalin kemitraan dengan mesjid, panitia qurban dan pemerintahan dalam penyediaan hewan.

2) *Thearts* (Ancaman)

a) Pergantian musim

Pergantian musim, khususnya dari musim hujan ke musim kemarau sering berkurangnya ketersediaan hijauan pakan ternak seperti rumput. sapi merupakan hewan yang setiap hari membutuhkan makanan, ketika musim hujan terjadi dapat menghambat peternak untuk mengambil makanan atau rumput yang hijau dan segar yang sangat dibutuhkan oleh sapi, selain itu pada musim hujan sapi mudah terkena penyakit dan pada musim panas makan sapi (rumput) dapat menjadi langka hal ini dapat merupakan ancaman bagi peternak karena dapat menghambat perkembangan sapi

b) Wabah penyakit

Wabah penyakit merupakan salah satu ancaman terbesar dalam usaha penggemukan sapi potong karena bisa menyebabkan penyakit yang menyebar dengan cepat di antara hewan ternak dapat merugikan peternak pada hewan ternak sapi yang sering terjadi yaitu penyakit mulut dan kuku (PMK) yaitu penyakit yang bisa menular diakibatkan oleh virus, gejala-gejala pmk yaitu seperti sariawan di mulut dan penyakit disela –sela kuku hewan ternak sapi

b. Strategi yang diterapkan

Berdasarkan analisis diatas, BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto menerapkan strategi sebagai berikut:

a. Strategi SO (*Strengths dan oppotinites*)

Strategi berdasarkan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto:

- 1) Mengelola sumber daya alam (SDA) yang berlimpah dan memberdayakan sumber daya manusia (SDM) yang memadai

Tersedianya sumber daya alam (SDM) yang berlimpah di nagari III koto harus dijaga dengan baik dan dikelola dengan baik oleh masyarakat sekitar dan salah satunya yaitu membersihkan rumput yang panjang dan di nagari III Koto mempunyai lahan sawah, perbukitan dan rawa sehingga membuat tanaman menjadi subur yang bagus tanpa di pupuk dengan pengelolaan sumber daya alam yang melimpah sehingga dapat menghasilkan sapi yang gemuk dan berkulitas.

- 2) Pengelolaan dana secara baik dan benar dapat memanfaatkan profesi masyarakat bekerja sebagai petani dan peternak.

Dana yang telah diberikan pemerintah kepada nagari sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) dan dana tersebut digunakan untuk usaha pembibitan budidaya sapi potong yang dimiliki oleh bumng Tigo sarumpun Nagari III Koto yaitu seperti: 6 ekor sapi ,Obat cacing ,Perlengkapan Atk,Pembuatan nama BUMNag ,Fotocopy dan transportasi.

b. Strategi WO (*weaknesses dan opportunities*)

Strategi WO berfokus pada mengatasi kelemahan yang ada dalam memanfaatkan peluang yang tersedia dalam BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto beberapa poin penting adalah:

- 1) Menyediakan sarana dan prasarana yang lengkap dengan bantuan dari nagari

Supaya mendapatkan keberhasilan BUMNag yang baik perlu direncanakan angggran belanja untuk perlengkapan sarana dan prasarana yang lengkap dalam menjalankan usaha dan mengelola BUMNag seperti: Kantor BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III

Koto, Laptop, Printer, Sambungan internet (WIFI), Perlengkapan alat tulis kantor.

Dengan adanya sarana dan prasarana yang lengkap pengurus BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto dapat menjalankan tugasnya dengan baik dan lancar dalam mengelola BUMNag

- 2) Memanfaatkan peluang pelatihan dari pemerintah itu dan dapat menambahkan wawasan dan merekrut karyawan yang kompeten.

BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto memiliki sumber daya manusia yang bagus dalam pengelolaan usaha dengan adanya pelatihan dari pemerintah maka dapat mempermudah merekrut karyawan atau pengurus BUMNag seperti pengurus BUMNag yang memiliki pengetahuan atau kemampuan dan pengalaman di bidang peternakan, memiliki pengalaman dalam berorganisasi dan bertanggung jawab dalam menjalankan tugas.

Untuk peternak dalam memakai sumber daya manusia (SDM) yang mengerti atau yang paham dalam mengurus hewan ternak supaya usaha di BUMNag agar bisa berjalan dengan lancar dan mendapatkan hasil yang diinginkan selain itu bisa juga dapat membantu masyarakat dalam perekonomiannya yang kurang mampu.

- 3) Dengan adanya kerjasama dengan pemerintahan nagari dalam sosialisasi dapat melibatkan BUMNag dalam suatu event agar masyarakat dapat lebih mengenal BUMNag

BUMNag merupakan program baru dari pemerintah di Nagari III Koto BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto ditetapkan pada tanggal 9 November 2022 dengan hal ini harus adanya sosialisasi kepada masyarakat supaya masyarakat mengetahui apa itu BUMNag dan apa saja tujuan dari BUMNag tujuan dari kegiatan ini memperkenalkan BUMNag kepada masyarakat bersama-sama mendukung program yang ada di BUMNag demi kepentingan bersama sehingga tujuan dari BUMNag dapat tercapai dengan dukungan dari masyarakat.

c. Strategi ST (*strengths dan threats*)

Strategi ST berfokus pada memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengatasi ancaman yang dihadapi dalam BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto adalah:

- 1) Dengan adanya kerjasama dengan masyarakat dapat menanam sumber makanan yang tidak tergarap atau di dekat kandang agar lebih bisa mudah untuk mengambil makanan di saat musim hujan.

Dengan menanam sumber makanan yang tidak tergarap atau didekat kandang itu dapat mempermudah peternak dalam mengambil makanan yang di butuhkan ternak selain itu bisa menjaga persediaan makanan ternak pada saat musim hujan dan dapat juga memanfaatkan lahan masyarakat yang tidak tergarap untuk menanam sumber makanan ternak .

- 2) Adanya kerjasama usaha dengan Menteri hewan agar tidak ada wabah penyakit pada hewan

Wabah penyakit merupakan salah satu ancaman terbesar dalam usaha penggemukan sapi potong karena bisa menyebabkan :

- a) Penurunan produktifitas (sapi tidak nafsu makan, pertumbuhan lambat)
- b) Kematian ternak
- c) Kerugian ekonomi besar
- d) Penyebaran cepat antar sapi, terutama di sistem penggemukan sapi
- e) Maka daritu dengan adanya kerjasama dengan Menteri Hewan sangat penting dalam usaha penggemukan sapi potong karena bisa mengendalikan dan penanganan wabah penyakit dan kerjasama ini bisa membantu mencegah penyebaran penyakit seperti PMK.

d. Strategi WT (*weakness dan threats*)

Strategi WT berfokus pada mengatasi kelemahan yang ada dan menghindari ancaman yang mungkin timbul dalam BUMNag Tigo Sarumpun Nagari III Koto adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan sumber makanan hewan ternak dalam pengelolaan usaha.

Dengan meningkatkan sumber makanan pada hewan ternak harus memiliki makanan rumput yang hijau dan segar agar hewan ternak mendapatkan penawaran harga yang lebih tinggi selain itu pengurus BUMNag harus memantau hewan ternak supaya tidak ada terjadi hal yang di inginkan dan menyediakan obat-obatan sewaktu hewan ternak sakit.

- 2) Meningkatkan kerjasama dengan nagari untuk mengaktifkan kembali penyuluhan peternak supaya tidak terjadinya penyakit kuku pada hewan.

Dengan tidak adanya penyuluhan pada peternak dapat mengakibatkan peternak melakukan kesalahan dalam mengembangkan usaha dengan adanya penyuluhan peternak lapangan (PPL) DI Nagari III Koto maka peternak mendapatkan informasi dalam peternak supaya tidak terjadinya berbagai penyakit seperti penyakit kuku pada hewan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpum Nagari III Koto dapat disimpulkan bahwa:

BUMNag Tigo Sarumpum Nagari III Koto merupakan lembaga usaha desa milik pemerintah Tigo Sarumpum Nagari III Koto, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Tigo Sarumpum III Koto didirikan pada tahun 2022 melalui forum musyawarah nagari, pemerintahan nagari dan badan permusawaratan nagari beserta lembaga masyarakat lainnya. mewujudkan masyarakat Nagari III Koto yang mandiri dan sejahtera melalui pengembangan usaha ekonomi dan pelayanan usaha. BUMNag Tigo Sarumpum Nagari III Koto mempunyai unit usaha penggemukan sapi potong.

(BUMNag) Tigo Sarumpum Nagari III menerapkan strategi sebagai berikut:

1. Strategi SO (*stregths dan opportunities*)

- a. Mengelola sumber daya alam (SDA) yang berlimpah dan memberdayakan sumber daya manusia (sdm) yang memadai
- b. Pengelolaan dana secara baik dan benar dapat memanfaatkan profesi masyarakat sebagai petani dan peternak

2. Strategi WO (*weaknesses dan opportunities*)

- a. Menyediakan sarana dan prasaranan yang lengkap dengan bantuan dari nagari
- b. Memanfaatkan peluang pelatihan dari pemerintah itu, dapat menambahkan wawasan dan merekrut karyawan yang kompetendalam suatu event agar masyarakat dapat lebih mengenal BUMNag.
- c. Dengan adanya kerjasama dengan pemerintahan nagari dalam sosialisasi dapat melibatkan BUMNag

3. Strategi ST (*Strengths dan Thearts*)

- a. Dengan adanya kerjasama dengan masyarakat dapat menanam sumber makanan yang tidak tergarap atau di dekat kandang agar lebih bisa mudah untuk mengambil makanan pada saat musim hujan
- b. Adanya kerjasama usaha dengan Mentri Hewan agar tidak ada wabah penyakit pada hewan.

4. Strategi WT (*weaknesses dan Thearts*)

- a. Meningkatkan sumber maknan hewan termasuk ternak dalam pengelola usaha
- b. Meningkatkan kerjasama dengan nagari untuk mengaktifkan kembali penyuluhan ternak supaya tidak terjadinya penyakit kuku pada hewan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan maka saran yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

1. Dalam pengelolaan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tigo Sarumpun Nagari Ill Koto kedepannya sebaiknya dilakukan melalui perencanaan bisnis yang lebih baik dari sebelumnya, dan dibentuk staff khusus yang professional dalam mengelola usaha tersebut dan membuat ketentuan yang jelas dalam pengelolaan.
2. Melihat potensi yang ada BUMNag Tigo Sarumpun Nagari Ill Koto dapat mengembangkan usaha dalam membantu masyarakat dalam peternakan hewan sehingga bisa merawat hewan dengan baik dan bisa menjadi penyalur hewan ternak tersebut terutama pada hari raya saat idul adha.

DAFTAR PUSTAKA

- Agunggunanto, E. Y, Arianti, F., Kushartonsso, E. W, & Darwanto .(2016). *Pengembangan Desa Mandiri Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)*. Dinamika ekonomi dan bisnis, 67-70.
- Anisa, S. dan Jumiati (2020) Efektifitas Badan Usaha Milik Negara dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Nagari Katapiang Padang Pariaman. *Jurnal Mahasiswa Ilmu Administrasi Pblk (JIMIAP) 2:2 ISSN:2684-818X (Online)*
- Anogara, P (2011) Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Gobalisasi. Jakarta: Rineka Cipta
- Assuri, S. (2013) Strategi Manajemen: *Sustainable Competitive Andvantages*. Jakarta: Rajawali Pers
- Creswell, J. W (2016) *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran edisi keempat. Putaka Pelajar*
- David F R. ((2004) Manajemen Strategis Konsep-Konsep. PT.Indeks Kelompok Granmedia. Jakarta
- Dewi, A. S. (2014). Peran Badan Uasaha Milik Desa (BUMNag) Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADes) Serta Menumbuhkan Perekonomian Desa. *Amelia Sri Kusuma Dewi, 2*.
- Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *pemngantar Manajemen*, (Jakarta:Kencana, 2009, hal 132
- Fatimah, R.N.D (2020) *Teknik Analisis SWOTT Pedoman Menyusun Strategi yang Eektif & Efesien serta cara mengelola kekuatan & ancaman*
- Fajar Nur Aini Dwi Fatimah (2016) *Teknik Analisis SWOT*
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (jakarta : PT. Gramedia pustaka Utama, 2016).
- Iskandar wiryokusumo dan j. Mandalika, *kumpulan –kumpulan pemikiran dalam pendidikan* (jakarta: CV Rajawali, 1982)
- M. Afif Salim, Agus B Siswanto, Dian Marta Wijayanti, *Analisis SWOT dengan Menngunkana Metode Kusioner*, (2019)
- Ngesti D. Prasetyo (2006) Sistem Pemerintahan Desa

- Nilasari, Senja (2014) *Manajemen Strategi itu Gampang*. Jakarta : Dunia Cedas
- Nuraeni Kadir, dkk, *Model Pengembangan Usaha Pensuteraan*,(Surabaya : CV Jakad Media Publishing, 2020).
- Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia No 4 Tahun 2015 Tentang Pendirian, Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 11 Tahun 2021 Tentang Badan Usaha
- Peraturan bupati tanah datar nomor 5 tahun 2016 tentang badan usaha milik nagari (BUMNag)
- Prasetya, E. (2020). *inspirasi sektor usaha bumdes* . yogyakarta: Eka prasetya.
- Rangkuti, Ferddy (2017) .”Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis”. Jakarta
- Rachmad, *Manajemen Strategik* ,(Bandung :CV Pustaka Setia ,2014).
- Riant Nugroho, F. A. (2021). *Badan Usaha Milik Desa Bagian 2: Pemberian BUMDes*. jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Suamperi, Z. (2020). Bentuk Hukum Badan Usaha Milik Nagari Berdasarkan Undang Undang No 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja. *Jurnal Jurisprudencia*, 35.
- Saputra.B, & Nurhabibi.P (2020) Penguatan Kelembagaan Badan Usaha Milik Nagari (BUM-Nag) sebagai upaya peningkatan Ekonoomi Nagari Dinamisa: *jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 743-753
- (Suamperi, 2020) *Bentuk Hukum Badan Usaha Milik Nagari Berdasarkan Undang-Undang Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja*.
- Tia Metanfanuan, (2021) *pengantar manajemen potensi desa*
- Umar, H (2001) *Strategic management in Action*. Jakarta: PT.Gramerdia Pustaka Utama
- Undang – undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Desa
- Wasistiono, Sadu, dan M.Irwan, Tahir (2006) *Prospek Pengembangan Desa, Fokusmedia: Bandung*

Wdyaningsih dan Arianti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, (Malang : Polinema Pres, 2018).

Sofiani, V. S (2016). Pemberdayaan Ekonomi Desa melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMNag) Desa Kerangjaya Kecamatan Gegerbitung Kabupaten Sukabumi. *Pengembangan Sumber Daya perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan*.