



ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK BUMDES SIAK KECIL BENGKALIS

Mashuri

STIE Syariah Bengkalis

Kurniatul Fil Khoirin

STIE Syariah Bengkalis

Alamat: Jalan Poros Sungai Alam - Selat Baru Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis.

Kota/Kabupaten, Kec. Bengkalis. Kode Pos, 28711

Korespondensi penulis: mashurymr@gmail.com

Abstrak. *The aim of this research is to determine strengths and weaknesses, opportunities and threats, as well as determine product development strategies in order to win market competition. This research was conducted at one of the BUMDES (Village-Owned Enterprises) Kencana Mandiri which is located in Tanjung Belit village, Siak District, Bengkalis Regency. The data analysis method uses a qualitative descriptive approach, data collection techniques are carried out using interviews, questionnaires and observation. SWOT analysis through the Internal Factor Analysis Strategy Matrix (IFAS) and the External Factor Analysis Strategy Matrix (EFAS). Based on the results of the analysis, BUMDES Kencana Mandiri has strengths and opportunities that are higher than its weaknesses and threats. In the quadrant analysis using the SWOT Diagram, BUMDes Kencana Mandiri is in quadrant 1 with a progressive strategy position. In a prime and stable position, it is possible for BUMDES Kencana Mandiri to continue running, developing, expanding and increasing growth to achieve maximum progress.*

Keywords: *Development Strategy, Products, BUMDes Kencana Mandiri*

Abstrak. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman, serta mengetahui strategi pengembangan produk agar dapat memenangi persaingan pasar. Penelitian ini dilakukan disalah satu BUMDES (Badan Usaha milik Desa) Kencana Mandiri yang berlokasi di desa Tanjung Belit Kecamatan Siak Kabupaten Bengkalis. Metode analisis data menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, kuesioner dan observasi. Analisis SWOT melalui *Matriks Internal Faktor Analisis Strategy* (IFAS) dan *Matriks Eksternal Faktor Analisis Strategy* (EFAS). Berdasarkan hasil dari analisis bahwa BUMDES Kencana Mandiri memiliki kekuatan dan peluang yang lebih tinggi dibanding kelemahan dan ancamannya. Pada analisis kuadran dengan menggunakan Diagram SWOT, BUMDes Kencana Mandiri berada pada kuadran 1 dengan posisi strategi progresif. Dalam posisi yang prima dan mantap, BUMDES Kencana Mandiri dimungkinkan terus berjalan, berkembang, melakukan ekspansi, dan memperbesar pertumbuhan meraih kemajuan secara maksimal.

Kata Kunci: *Strategi Pengembangan, Produk, BUMDes Kencana Mandiri*

PENDAHULUAN

Desa merupakan bagian terkecil dari suatu negara yang dipimpin oleh kepala desa desa sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam negara. Desa mempunyai wewenang untuk mengatur sumber daya dan arah pembangunan. Berlakunya regulasi tentang desa membuka harapan bagi masyarakat Desa untuk berubah. Kewenangan yang dapat dilakukan oleh desa dalam upaya

peningkatan perekonomian desa adalah pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). BUMDes adalah sebuah badan usaha yang sebagian besar modalnya dimiliki oleh desa. BUMDes bertujuan untuk mengelola potensi desa serta mensejahterakan masyarakat desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa bersama masyarakat. Pembentukan BUMDes dilakukan berdasarkan aspirasi masyarakat dan pemerintah desa melalui Musyawarah Desa.

BUMDes sebagai instrumen otonomi desa maksudnya adalah untuk mendorong pemerintah desa dalam mengembangkan potensi sesuai dengan kemampuan dan kewenangan desa. Sedangkan sebagai instrumen kesejahteraan masyarakat yakni dengan melibatkan masyarakat dalam pengelolaan BUMDes maka baik secara langsung dan tidak langsung akan mendorong ekonomi dan juga mengurangi tingkat pengangguran masyarakat desa.

Pembentukan badan usaha ini merupakan salah satu upaya dari pemerintah pusat dalam meningkatkan peran desa untuk ikut serta dalam meningkatkan perekonomian desa. Pendirian BUMDes dimaksudkan sebagai upaya menampung seluruh kegiatan dibidang ekonomi dan pelayanan umum yang dikelola oleh desa dan kerjasama antar-desa. BUMDes harus dikelola secara profesional dan mandiri sehingga diperlukan orang-orang yang memiliki kompetensi untuk mengelolanya. BUMDes juga sebagai lembaga sosial berpihak kepada kepentingan masyarakat melalui kontribusinya dalam penyediaan pelayanan sosial. Sedangkan sebagai lembaga komersial bertujuan mencari keuntungan melalui penawaran sumber daya lokal (barang dan jasa) kepasar. Dalam menjalankan usahanya prinsip efisiensi dan efektivitas harus selalu ditekankan.

BUMDes akan menjadi gerakan kalau unit usaha yang diselenggarakan menyatu dengan denyut kehidupan warga desa. BUMDes yang peka terhadap kebutuhan warga bisa dipastikan lebih bertahan dan berkembang lebih pesat. Idealnya, BUMDes didirikan untuk mendukung usaha warga desa yang sekiranya secara individual tidak bisa diselenggarakan, sehingga upaya menjadikan gerakan BUMDes terkait dengan proses pembentukan BUMDes. Terdapat sembilan proses menjadikan BUMDes sebagai gerakan ekonomi warga desa, yaitu: sosialisasi tentang BUMDes, proses pembentukan unit usaha, pentingnya forum musyawarah desa yang representatif, komitmen pengurus, prinsip pengelolaan BUMDes, Regulasi BUMDes, dukungan serta proteksi desa dan supradesa, membangun jaringan kerja sama, dan pertanggungjawaban pengelola (Wijaya, D, 2018).

BUMDes dikatakan mandiri jika usaha yang dijalankan tidak lagi bergantung kepada pihak lain terutama dalam menjalankan usaha bersama. BUMDes yang mandiri juga adalah BUMDes yang dapat mengelola usaha dengan baik, dapat menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat, dapat menciptakan kesejahteraan masyarakat, dan juga dapat menciptakan pendapatan asli desa (PADes). Oleh demikian, diperlukan strategi yang tepat agar kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) usaha dapat dikendalikan dengan baik. Begitu juga terhadap peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) penting untuk diketahui agar kegagalan usaha dapat ditekan menjadi minim.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif menekankan pada data berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka (Moleong, 2010). Penelitian ini dilakukan di BUMDes Kencana Mandiri yang berlokasi di Desa Tanjung Belit, Kecamatan Siak Kecil, Kabupaten Bengkalis. Pengumpulan data dilakukan melalui in-depth interview dengan para informan. Analisis data menggunakan SWOT. Strategi SO (*Strength Opportunity Strategy*) yaitu strategi yang dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan. Strategi WO (*Weakness Opportunity Strategy*) yaitu strategi yang diterapkan untuk memperbaiki

kelemahan lingkungan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada dari lingkungan eksternal. Strategi ST (*Strategi Threats Strategy*), yaitu strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghindari atau mengatasi ancaman yang datang dari lingkungan eksternal. Strategi WT (*Weakness Threats Strategy*), yaitu strategi yang didasarkan pada kegiatan dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Penarikan sampel menggunakan *random sampling* (sampel acak sederhana). Jumlah sampel sebanyak 20 responden yang terdiri: pengelola BUMDes 7 orang, pemerintah desa 2 orang, Masyarakat 11 orang.

Ada 4 kemungkinan dalam analisis SWOT; yaitu strategi kekuatan-peluang (S-O), strategi kelemahan-peluang (W-O), strategi kekuatan-ancaman (S-T), dan strategi kelemahan-ancaman (W-T).

Internal Eksternal	Strenght (S)	Weakness (W)
	Menentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Menentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
Menentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
Menentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2016

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam penentuan strategi ini menggunakan sebanyak 20 responden yang terdiri dari pihak internal dan eksternal sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Responden Internal

No.	Responden Internal	Jumlah
1.	Pengelola BUMDesa	7 Orang
2.	Pemerintahan Desa	2 Orang
Jumlah		9 Orang

Responden internal digunakan untuk menilai kondisi Badan Usaha Milik Desa di Desa Tanjung Belit dimana jawabannya digunakan untuk mencari memberi nilai Rating pada *Enternal Factor Analisis Strategy* (EFAS).

Tabel 2 Jumlah Responden Eksternal

No.	Responden Eksternal (Pembeli)	Jumlah
1.	Sering Membeli (1 Bulan Sekali)	6 Orang
2.	Jarang Membeli (6 Bulan Sekali)	3 Orang
3.	Kadang-Kadang Membeli (1 Tahun Sekali)	2 Orang
Jumlah		11 Orang

Responden eksternal digunakan untuk menilai kondisi Badan Usaha Milik Desa di Desa Tanjung Belit dimana jawabannya digunakan untuk mencari memberi nilai Rating pada *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS).

Strategi Pengembangan Produk

Dalam penelitian ini, analisa SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang seharusnya diterapkan oleh BUMDes Kencana Mandiri di Desa Tanjung Belit. Memanfaatkan peluang pasar melalui analisa terhadap faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi usaha BUMDes Kencana Mandiri di Desa Tanjung Belit. Analisa SWOT melibatkan faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan BUMDes Kencana Mandiri di Desa Tanjung Belit dan faktor eksternal, yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi oleh BUMDes Kencana Mandiri di Desa Tanjung Belit. Dari hasil penentuan nilai bobot pada faktor-faktor internal dan eksternal BUMDes Kencana Mandiri di Desa Tanjung Belit pada langkah selanjutnya yaitu melakukan penghitungan terhadap nilai bobot dan rating, berikut ini:

Tabel 3 Perhitungan IFAS

No	Faktor Internal			
	Kekuatan	Bobot	Rating	Rating
1	Adanya dukungan dari pemerintah desa dalam pengembangan BUMDes	0,25	4,00	1,00
2	Ketersediaan bahan baku yang cukup untuk produksi	0,25	4,00	1,00
3	Ketersediaan modal untuk pengembangan produk dan pemasaran	0,25	3,73	0,93
4	Adanya potensi pasar yang besar untuk produk di desa sekitar	0,25	4	1
	Total	1		3,93
	Kelemahan	Bobot	Rating	Rating
1	Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang prinsip-prinsip dalam bisnis	0,5	3,64	1,82
2	Keterbatasan infrastruktur dan teknologi yang memadai untuk produksi dan pemasaran produk	0,5	3,64	1,82
	Total	1		3,64
	S-W			0,30

Sumber Data: Olahan Peneliti

Berdasarkan table 3 diatas, bahwa hasil perhitungan nilai IFAS sebesar 0,30. Jika diinterpretasikan kedalam nilai rentang skala, maka nilai tersebut dikategorikan strategi yang sangat kurang dalam mengelola sumber daya internal yang dimilikinya. Untuk penghitungan faktor eksternal (EFAS) terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4 Perhitungan EFAS

No	Faktor Eksternal			
	Kekuatan	Bobot	Rating	Rating
1	Adanya permintaan yang tinggi untuk produk-produk di pasar lokal dan regional	0,33	3,33	1,1
2	Adanya dukungan dari pemerintah desa dan instansi terkait dalam pengembangan BUMDes	0,33	3,78	1,25
3	Adanya potensi untuk mengembangkan produk-produk yang inovatif dan berbeda dari produk-produk sejenis	0,34	3,44	1,17
	Total	1		3,52
	Kelemahan	Bobot	Rating	Rating
1	Persaingan ketat dari produk-produk sejenis dipasar lokal dan regional	0,5	3,44	1,72
2	Adanya resiko bencana alam yang dapat mempengaruhi produksi dan pemasaran produk	0,5	2,67	1,33
	Total	1		3,05
	O-T			0,46

Sumber Data: Olahan Peneliti

Berdasarkan table 4 diatas, hasil analisis nilai EFAS sebesar 0,46. Apabila di interpretasikan kedalam nilai rentang skala, maka nilai tersebut dikategorikan strategi yang sangat kurang (buruk) dalam merespon lingkungan eksternal.

Untuk menggambarkan diagram SWOT didapat dengan memperhatikan posisi titik dan garis kartesius. Untuk sumbu X merupakan hasil perhitungan faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan sumbu Y merupakan faktor eksternal (peluang-ancaman). Pada perhitungan IFAS dan EFAS diperoleh nilai sebagai berikut:

- Kekuatan (Strengths) = 3,93
- Kelemahan (Weaknesses) = 3,64

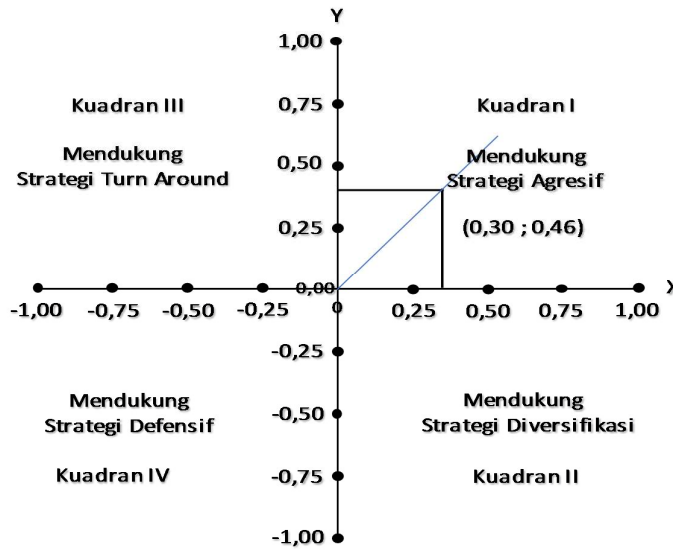
$$\begin{aligned}\text{Nilai Matriks Evaluasi Internal} &= \text{Total Kekuatan} - \text{Total Kelemahan} \\ &= 3,93 - 3,64 \\ &= \mathbf{0,30}\end{aligned}$$

- Peluang (Opportunities) = 3,52
- Ancaman (Threats) = 3,06

$$\begin{aligned}\text{Nilai Matriks Evaluasi Eksternal} &= \text{Total Peluang} - \text{Total Ancaman} \\ &= 3,52 - 3,06 = \mathbf{0,46}\end{aligned}$$

Dengan demikian diperoleh titik koordinat X,Y pada posisi titik (0,30;0,46) dan digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut:

**Gambar
Kuadran
dengan
Diagram
SWOT**



Sumber Data: Olahan Peneliti Tahun 2023

Berdasarkan diagram SWOT pada gambar 1 diatas menunjukkan bahwa posisi organisasi berada pada kuadran 1, artinya BUMDes Kencana Mandiri memiliki peluang dan kuat sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), sehingga dimungkinkan untuk terus berjalan, berkembang, melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan untuk meraih kemajuan secara maksimal. Situasi kekuatan dalam posisi menguntungkan karena mempunyai peluang dan kekuatan yang positif. Badan usaha ini dapat memanfaatkan peluang secara maksimal sehingga mampu menerapkan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Berikut analisis matrik SWOT:

Tabel 5 Analisis Matriks SWOT

	Strenght (S)	Weakness (W)
Internal	- Adanya dukungan dari pemerintah desa dalam pengembangan BUMDes. - Ketersediaan bahan baku yang cukup untuk produksi produk. - Ketersediaan modal untuk pengembangan produk dan pemasaran - Adanya potensi pasar yang besar untuk produk di Desa Tanjung Belit dan sekitarnya	- Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang prinsip-prinsip dalam bisnis - Keterbatasan infrastruktur dan teknologi yang memadai untuk produksi dan pemasaran produk
Eksternal		

Opportunities (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
- Adanya permintaan yang tinggi untuk produk-produk di pasar lokal dan regional - Adanya dukungan dari pemerintah desa dan instansi terkait dalam pengembangan BUMDes - Adanya potensi untuk mengembangkan produk-produk yang inovatif dan berbeda dari produk-produk sejenis	- Halal: Pastikan bahwa semua produk yang ditawarkan oleh BUMDes Kencana Mandiri sesuai dengan prinsip-prinsip makanan halal. BUMDes dapat mengoptimalkan keuntungan dengan memperluas jangkauan produk halal yang ditawarkan kepada masyarakat. - Ekonomi Berkelanjutan: Fokus pada produk-produk dan praktik-praktik yang ramah lingkungan serta berkelanjutan. Misalnya, penggunaan energi terbarukan, limbah yang dikelola dengan baik, atau praktik pertanian organik.	- Analisis potensi pasar: Evaluasi produk yang ditawarkan oleh BUMDes Kencana Mandiri untuk memahami permintaan dan kebutuhan pasar di Desa Tanjung Belit. Identifikasi produk yang paling diminati oleh masyarakat setempat. - Sumber daya lokal: Tinjau bahan baku dan sumber daya lokal yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dan mengurangi biaya produksi. - Keunggulan kompetitif: Identifikasi faktor yang membedakan produk BUMDes Kencana Mandiri dari pesaing, seperti kualitas produk, harga yang kompetitif, layanan pelanggan yang baik, atau aspek-aspek lain yang dapat menarik minat pelanggan.
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
- Persaingan yang ketat dari produk-produk sejenis di pasar lokal dan regional - Adanya risiko bencana alam yang dapat mempengaruhi produksi dan pemasaran produk	- Branding dan Promosi: Membangun merek yang kuat dan menyusun strategi promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan daya tarik produk BUMDes Kencana Mandiri. - Kemitraan: Menjalinkan kemitraan dengan perusahaan atau institusi yang memiliki kesamaan nilai-nilai syariah untuk meningkatkan distribusi	- Pelatihan dan Pengembangan: Menyediakan pelatihan dan pendidikan kepada karyawan dan anggota BUMDes untuk meningkatkan keterampilan produksi, manajemen, pemasaran, dan keuangan. - Teknologi dan Inovasi: Memperkenalkan teknologi baru atau inovasi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, dan daya saing produk.

	produk dan jangkauan pasar. 3. Pemasaran Online: Memanfaatkan platform digital dan jejaring sosial untuk memperluas jangkauan pasar dan mencapai pelanggan potensial di luar Desa Tanjung Belit.	3. Kolaborasi dengan Ahli: BUMDes Kencana Mandiri dapat mencari kerja sama dengan ahli atau institusi yang memiliki keahlian di bidang syariah dan bisnis untuk memperoleh saran dan dukungan dalam pengembangan produk dan strategi bisnis.
--	---	--

Sumber Data: Olahan Penelitian

Dengan demikian, arah strategi yang tepat untuk dilaksanakan oleh BUMDes Kencana Mandiri adalah memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang cukup untuk produksi produk, memaksimalkan ketersediaan modal dengan pengembangan produk-produk yang inovatif dan berbeda, dan memperluas promosi untuk produk.

Dari nilai-nilai skor sebagaimana yang dapat diamati bahwa Model pengembangan pengembangan Produk BUMDes Kencana Mandiri mempunyai situasi dimana perusahaan mempunyai peluang besar dibandingkan dengan ancaman.

Dengan demikian arah strategi yang tepat untuk dilaksanakan adalah:

- Halal: Pastikan bahwa semua produk yang ditawarkan oleh BUMDes Kencana Mandiri sesuai dengan prinsip-prinsip makanan halal. BUMDes dapat mengoptimalkan keuntungan dengan memperluas jangkauan produk halal yang ditawarkan kepada masyarakat.
- Ekonomi Berkelanjutan: Fokus pada produk-produk dan praktik-praktik yang ramah lingkungan serta berkelanjutan. Misalnya, penggunaan energi terbarukan, limbah yang dikelola dengan baik, atau praktik pertanian organik.
- Analisis potensi pasar: Evaluasi produk yang ditawarkan oleh BUMDes Kencana Mandiri untuk memahami permintaan dan kebutuhan pasar di Desa Tanjung Belit. Identifikasi produk yang paling diminati oleh masyarakat setempat.
- Sumber daya lokal: Tinjau bahan baku dan sumber daya lokal yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dan mengurangi biaya produksi.
- Keunggulan kompetitif: Identifikasi faktor yang membedakan produk BUMDes Kencana Mandiri dari pesaing, seperti kualitas produk, harga yang kompetitif, layanan pelanggan yang baik, atau aspek-aspek lain yang dapat menarik minat pelanggan.
- Branding dan Promosi: Membangun merek yang kuat dan menyusun strategi promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan daya tarik produk BUMDes Kencana Mandiri.
- Kemitraan: Menjalin kemitraan dengan perusahaan atau institusi yang memiliki kesamaan nilai-nilai syariah untuk meningkatkan distribusi produk dan jangkauan pasar.
- Pemasaran Online: Memanfaatkan platform digital dan jejaring sosial untuk memperluas jangkauan pasar dan mencapai pelanggan potensial di luar Desa Tanjung Belit.
- Pelatihan dan Pengembangan: Menyediakan pelatihan dan pendidikan kepada karyawan dan anggota BUMDes untuk meningkatkan keterampilan produksi, manajemen, pemasaran, dan keuangan.

- Teknologi dan Inovasi: Memperkenalkan teknologi baru atau inovasi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, dan daya saing produk.
- Kolaborasi dengan Ahli: BUMDes Kencana Mandiri dapat mencari kerja sama dengan ahli atau institusi yang memiliki keahlian di bidang syariah dan bisnis untuk memperoleh saran dan dukungan dalam pengembangan produk dan strategi bisnis.

Melalui analisis ini, BUMDes Kencana Mandiri dapat mengoptimalkan kekuatan dan peluang produk. Dengan menjaga kualitas, prinsip kehalalan, inovasi, dan keterlibatan masyarakat, BUMDes dapat mencapai keberhasilan jangka panjang dan kontribusi yang positif terhadap pembangunan ekonomi dan sosial.

KESIMPULAN

Hasil perhitungan nilai IFAS interprestasikan keadaan nilai rentang skala, organisasi dikategorikan kurang dalam mengelola sumber daya internal yang dimilikinya. Sementara hasil perhitungan nilai EFAS di interprestasikan keadaan nilai rentang skala, yang dikategorikan organisasi memiliki strategi yang kurang dalam merespon lingkungan eksternal.

Berdasarkan analisis kuadran dengan menggunakan Diagram SWOT BUMDes Kencana Mandiri berada pada kuadran 1 yang menunjukkan bahwa organisasi memiliki banyak peluang. Organisasi direkomendasikan menerapkan strategi progresif atau growth. Dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), sehingga dimungkinkan untuk terus berjalan, berkembang, melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan untuk meraih kemajuan secara maksimal. Melalui analisis ini, BUMDes Kencana Mandiri dapat mengoptimalkan kekuatan dan peluang produk; dengan menjaga kualitas, prinsip kehalalan, inovasi, dan keterlibatan masyarakat, BUMDes dapat mencapai keberhasilan jangka panjang dan kontribusi yang positif terhadap pembangunan ekonomi dan sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Farida, AS. 2011. *Sistem Ekonomi Indonesia*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Kamaroesid, H. 2016. *Tata Cara Pendirian Dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Kusuma, GH. dan Purnamasari, N. , 2016. *BUMDES: Kewirausahaan Sosial yang Berkelanjutan*. Jakarta: Penabulu Foundation.
- Moleong, Lexy J, 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI, Cet. Dua Puluh Dua*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wijaya, D. 2018. *BUM Desa Badan Usaha Milik Desa, Cet, 1*. Yogyakarta: Gava Media.