

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA BUMDES PENINSUNG

Lin Magdalena, Daniel Walnaldi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Kapuas

Email: linmagdalena@gmail.com

ABSTRAK: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada BUMDES Peninsung Jaya dengan ruang lingkup kerja sama usaha, pengembangan sumber daya manusia, ekspansi usaha dan modal. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Sumber data adalah data primer dan sekunder, dengan informan berjumlah 8 orang. Dari hasil penelitian diketahui bahwa strategi pengembangan usaha BUMDES Peninsung Jaya pada keempat aspek di atas sudah berjalan dengan baik, pihak BUMDES Peninsung Jaya melakukan Kerjasama dengan penyedia maupun warung-warung yang ada di desa Peninsung, untuk pemasok elpiji isi ulang, BUMDES Peninsung Jaya bekerja sama dengan Pertamina yang ada di kabupaten Sintang, dan guna mengasah kemampuan pengelola BUMDES, BUMDES Peninsung Jaya mengikuti Pelatihan pengurus BUMDES dalam bentuk Bimtek yang dilaksanakan Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa Kabupaten Sintang, Koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung mengalami kerugian yang menyebabkan BUMDES Peninsung Jaya tidak berkembang sesuai dengan yang diharapkan. Oleh sebab itu BUMDES Peninsung Jaya melakukan ekspansi usaha, koperasi simpan pinjam yang mengalami kendala kurang lancar dalam pembayaran, BUMDES Peninsung Jaya mengembangkan usaha elpiji, sebagai bentuk ekspansi usaha. Untuk mendirikan usaha elpiji dan koperasi simpan pinjam, BUMDES Peninsung Jaya memerlukan modal, BUMDES Peninsung Jaya mendapatkan modal dari dana desa. Penyertaan modal dari dana desa ke BUMDES Peninsung Jaya sebagai modal awal terlaksananya koperasi simpan pinjam dan modal penjualan elpiji. Adapun saran yang dapat diberikan adalah tetap melakukan kerja sama jangka panjang dengan warung-warung warga sekitar, melakukan pelatihan lanjutan dalam hal pengelolaan BUMDES, serta melakukan ekspansi usaha lebih luas, melakukan inovasi dalam pengembangan modal.

Kata Kunci: *Strategi, Pengembangan Usaha BUMDES*

Sahban (Abdulsyani, 2018:113) menyatakan bahwa: kerja sama adalah suatu bentuk proses sosial, dimana di dalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditujukan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling membantu dan saling memahami terhadap aktivitas masing-masing. Kerja sama merupakan suatu proses sosial yang paling dasar. Kerja sama timbul apabila orang mulai menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan-kepentingan yang sama dan pada saat yang bersamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri untuk memenuhi kepentingan tersebut melalui kerja sama.

Kerja sama merupakan bentuk perilaku yang membutuhkan kolaborasi antara berbagai pihak. Kerja sama tidak dapat dilakukan hanya oleh satu pihak saja, sehingga paling tidak harus ada upaya bersama untuk kerja tim. Hal ini memungkinkan banyak individu untuk berpartisipasi melalui berbagai jenis perilaku. Kerja sama bukan sebuah kegiatan tunggal, melainkan kegiatan sosial untuk melakukan berbagai jenis kegiatan. Sahban (West, 2018:114) menyebutkan bahwa indikator-indikator kerja sama sebagai alat ukurannya sebagai berikut: (1) Tanggung jawab secara bersama sama menyelesaikan pekerjaan, yaitu dengan pemberian tanggung jawab dapat tercipta kerjasama yang

baik; (2) Saling berkontribusi yaitu dengan saling berkontribusi baik tenaga maupun pikiran akan terciptanya kerja sama; (3) Pengerahan kemampuan secara maksimal yaitu dengan mengerahkan kemampuan masing-masing anggota tim secara maksimal, kerja sama akan lebih kuat dan berkualitas.

Setiap individu yang menjalin kerja sama memiliki perannya masing-masing dalam memajukan usahanya sehingga menjadi sebuah kerja sama yang saling menguntungkan. Dengan adanya kerja sama usaha, kekuatan usaha untuk bersaing menjadi lebih besar dan diharapkan dapat berkembang dan mampu menyesuaikan dengan kondisi yang ada saat ini.

Menurut Price (2011:455), pengembangan SDM merupakan pendekatan strategis untuk melakukan investasi dalam sumber daya manusia. Pengembangan sumber daya manusia menyediakan kerangka kerja untuk pengembangan diri, program pelatihan dan kemajuan karir yang disesuaikan dengan kebutuhan keterampilan dalam organisasi di masa yang akan datang. Pengembangan sumber daya manusia berkaitan dengan peningkatan kemampuan pengetahuan, keterampilan dan sikap individu yang diwujudkan dalam bentuk kinerja. Dapat disimpulkan, bahwa pengembangan sumber daya manusia adalah suatu proses peningkatan kemampuan seseorang sebagai penyiapan untuk melaksanakan tanggung jawab yang lebih tinggi dalam organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan dari organisasi atau perusahaan itu sendiri. Nugroho (2019:3) mengatakan bahwa ada beberapa definisi mengenai pelatihan dan pengembangan dari beberapa literatur, antara lain: 1) Pelatihan adalah serangkaian aktivitas yang disusun secara terarah untuk meningkatkan keterampilan, pengalaman, keahlian, penambahan pengetahuan serta perubahan sikap seorang individu (Rozalena dan Dewi, 2017 hal 108). Dari definisi ini, tentu kita berpikir bahwa sebuah pelatihan yang diselenggarakan Oleh organisasi, tentu bertujuan agar para karyawan mengalami peningkatan dalam hal pengetahuan, pengalaman dan keahlian yang berhubungan dengan tugas dan tanggung jawabnya. Sebagian besar kegiatan

pelatihan bertujuan untuk memperbaiki proses kerja atau teknik dalam menyelesaikan tugas tertentu secara lebih efektif dan efisien. 2) Sementara itu, pengembangan adalah konsekuensi dari hasil pendidikan dan pelatihan yang diartikan sebagai penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab memperbaiki dan meningkatkan pengetahuan, kemampuan sikap dan sifat-sifat kepribadian (Rozalena dan Dewi, 2017. Hal 110). Lebih lanjut Rozalena menambahkan bahwa pelaksanaan aktivitas pengembangan ini lebih formal sifatnya dan konsentrasinya mengarah pada strategi untuk mempersiapkan kemampuan karyawan pada jabatan yang akan datang. Tujuan pengembangan haruslah mampu mengubah sikap, perilaku, pengalaman dan kinerja karyawan.

Sebuah organisasi harus selalu berusaha untuk mengadakan pelatihan yang tentunya ada kaitannya dengan bidang pekerjaan tertentu maupun disesuaikan dengan bidang usaha yang dilakukan. Dari penjelasan tersebut, setidaknya ada empat hal penting yang ingin ditingkatkan oleh organisasi atau perusahaan, yaitu kompetensi, pengetahuan, keahlian, dan perilaku karyawan. Analisis kebutuhan berbasis pelatihan strategis ini juga berkaitan dengan rencana strategis perusahaan di masa yang akan datang. Selanjutnya untuk menjawab kebutuhan pelatihan dan pengembangan untuk Saat ini, menurut Aprilia (2021:7) bahwa perusahaan dapat melakukan analisis kebutuhan dengan dua cara, yaitu: (a) Analisis tugas, dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan untuk karyawan baru. Karyawan baru, sangat perlu diberikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka butuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan. Sebab, untuk pekerja di tingkat rendah banyak yang belum berpengalaman, dan; (b) Analisis kinerja, dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan untuk karyawan yang ada di perusahaan saat ini. Untuk melakukan identifikasi kebutuhan kompetensi bagi karyawan yang sudah ada, dapat digunakan model kompetensi berupa diagram. Dalam penggunaan model kompetensi ini, sebaiknya menggunakan set kompetensi yang sama dengan yang digunakan saat merekrut, menyeleksi, menilai dan membayar karyawan tersebut.

Apabila ada karyawan dengan penilaian kinerja yang buruk, perusahaan tidak boleh terjebak pada menyelesaikannya hanya dengan memberikan pelatihan. Kinerja yang buruk perlu ditinjau kembali apa penyebabnya. Penilaian kinerja karyawan sering dihadapkan pada permasalahan tidak dapat dan tidak mau. Kinerja karyawan menurun apakah disebabkan karena karyawan tidak dapat menyelesaikan pekerjaan, karena tidak mengetahui caranya. Atau karyawan hanya mau mengerjakan pekerjaan yang disukai saja. Sehingga dengan analisis kinerja dapat diketahui penyebabnya dan diambil keputusan apakah akan memberikan pelatihan pada karyawan tersebut atau dengan melakukan transfer karyawan.

Riyanto (2008:301) menyatakan bahwa Pengertian ekspansi itu adalah perluasan modal, baik perluasan modal kerja saja, atau modal kerja dan modal tetap yang digunakan secara terus menerus di dalam perusahaan. Sedangkan menurut Nitisemito (2004:142) menyatakan bahwa "ekspansi adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperbesar perusahaan dari ukuran yang lebih kecil menjadi ukuran yang lebih besar karena permintaan yang makin bertambah terhadap barang-barang atau jasa-jasanya". Namun menurut Manullang (2005:190) menyatakan bahwa ekspansi dapat mencakup tiga hal, yaitu : (1) Perluasan modal, baik modal kerja, modal tetap atau keduanya yang digunakan secara tetap dan terus-menerus didalam perusahaan; (2) Bila badan usaha telah mampu menaikkan tingkat produksi dan penjualannya; (3) Bila badan usaha menjadi lebih besar tanpa membeli perusahaan lain.

Menurut Sattar (Riyanto 2017:102) menyebutkan bahwa dalam kegiatan ekspansi setiap perusahaan memiliki berbagai macam bentuk ekspansi yang sesuai dengan karakteristik perusahaan. Bentuk atau tipe ekspansi dibedakan menjadi dua, yaitu: (1) Business Ekspansion adalah ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal. Dalam bentuk ekspansi ini perusahaan tidak menambah alat-alat produksi tahan lama, tetapi hanya menambah modal kerja saja dengan menggunakan kapasitas produksi yang tersedia di dalam

perusahaan. Oleh karenanya perusahaan tidak menambah aktiva tetap, maka tidak dibutuhkan tambahan modal jangka panjang sehingga tidak mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Kebutuhan modalnya untuk ekspansi ini adalah berangsur-angsur semakin besar, sehingga bentuk ekspansi ini sering di sebut "Ekspansi yang berangsur-angsur"; (2) Financial Ekspansion yaitu ekspansi yang dijalankan dengan membeli alat produksi tahan lama, memodernisir alat-alat produksi yang lama, mendirikan pabrik baru, mengambil alih perusahaan lain, penggabungan dengan perusahaan lain dan lain-lain bentuk ekspansi yang membutuhkan tambahan modal jangka panjang, sehingga bentuk ekspansi ini mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Pada tingkat ekspansi ini kebutuhan modalnya adalah melonjak, sehingga bentuk ekspansi ini sering di sebut "Ekspansi yang melonjak".

Merupakan kegiatan perusahaan dalam memperluas usahanya, baik dalam modal kerja dan modal tetap. Dari beberapa pengertian tersebut diatas maka dapat disimpulkan bahwa ekspansi merupakan suatu bentuk perluasan usaha perusahaan, baik dilihat dari aspek hasil produksi maupun penggunaan modalnya. Menurut Sattar (Nitisemito 2017:102-106) Sumber-sumber yang ada dalam pembiayaan ekspansi dapat dipenuhi dengan dana intern dan dana ekstern. menyatakan bahwa sumber-sumber pembiayaan ekspansi adalah:

1. Untuk menambah modal kerja
Bagi perusahaan yang melakukan ekspansi dan memerlukan tambahan modal kerja, maka tambahan modal tersebut dapat di peroleh dari:
 - a. Cadangan untuk ekspansi
Bagi perusahaan yang telah menyediakan dana-dana ekspansi, maka sumber dana inilah yang paling tepat. Sumber dana ini biasanya di bentuk dari laba-laba tahun-tahun lalu.
 - b. Laba yang belum di bagi
Bagi suatu perusahaan yang cukup baik, maka jumlah laba yang dapat di peroleh cukup besar, maka sebelum laba tersebut dibagikan pada akhir tahun dapat dipakai terlebih dahulu atau mungkin juga labanya di peroleh pada tahun yang berjalan ini memang direncanakan untuk ekspansi, baik keseluruhan maupun sebagian.

c. Cadangan penyusutan

Bila perusahaan mempunyai aktivitas tetap yang nilainya dapat berkurang seperti mesin-mesin, gedung dan sebagainya, maka perlu diadakan penyusutan agar pada saatnya nanti perusahaan dapat menggantikan dengan yang baru. Karena waktu penggunaan dari aktiva tetap tersebut kadang-kadang cukup lama, misalnya 5 tahun maka cadangan penyusutan yang masih menganggur tersebut terlebih dahulu.

d. Kredit Penjual

Apabila perusahaan dapat sudah dipergunakan mendapatkan kepercayaan dari penjual, maka untuk kebutuhan tambahan modal kerja dapat dijalankan dengan meminta kredit dari penjualan dengan pembayaran tempo bagi bahan bakunya.

e. Kredit Pembeli

Apabila perusahaan sudah mendapatkan kedudukan pasar yang baik, maka perusahaan dapat meminta pembayaran dahulu bagi barang-barang yang di pesan oleh agen-agen. Uang muka ini dapat dipergunakan melakukan ekspansi untuk menambah modal kerja.

f. Kredit Bank

Untuk melakukan ekspansi dengan menambah modal kerjanya dapat dilakukan dengan mengambil kredit dari bank, baik bank pemerintah maupun bank swasta. Perusahaan dapat mengambil kredit bank ini untuk tambahan modal kerja dengan jangka waktu pendek, jangka sementara panjang atau jangka panjang tergantung pada situasi dan kondisi serta perhitungannya masing-masing.

g. Modal Sendiri

Modal sendiri baik bagi perusahaan harta kekayaan perseorangan pemilik atau mengeluarkan saham baru bagi perseroan terbatas dapat pula dipergunakan sebagai sumber untuk menambah modal kerja.

2. Untuk menambah aktiva tetap.

Untuk melaksanakan ekspansi dengan jalan menambah aktiva tetap perusahaan harus memperhatikan agar likuiditas perusahaan jangan sampai terganggu. Untuk melaksanakan ini, maka sumber-sumber modal yang dapat di tarik antara lain cadangan ekspansi, kredit jangka panjang dan modal sendiri. Untuk kredit jangka panjang ini

jangka waktu pengembalian harus lebih lama dari jangka waktu penggunaan, sebab bila tidak demikian akan dapat menyebabkan likuiditasnya terganggu. Sedang untuk aktiva tetap yang tidak berputar pada prinsipnya harus dibiayai dengan modal sendiri. Sebenarnya sumber pembiayaan yang paling tepat untuk menambah modal kerja ataupun aktiva tetap adalah dengan cadangan ekspansi yang memang ditujukan untuk itu.

Pengembangan usaha dapat dilakukan oleh perusahaan jika menginginkan pasar yang lebih luas sehingga perusahaan dapat maju dan bertumbuh lebih cepat. Kemajuan usaha sangat tergantung dari kemampuan pemilik usaha melihat peluang yang ada dan mengambil peluang tersebut.

Mayo(2016:45) berpendapat bahwa pengertian modal adalah suatu bentuk instrumen utang yang menggunakan dana investor yang membeli dalam sekuritas utang. Di dalamnya terdapat dua jenis saham, yaitu saham biasa dan saham preferen. Riyanto (2013: 19) mengatakan bahwa yang disebut modal yaitu hasil produksi yang digunakan kembali untuk melakukan produksi selanjutnya. Kemudian, seiring perkembangannya definisi modal lebih ditekankan kepada nilai, daya beli, dan juga kekuasaan atau kemampuan untuk memanfaatkan barang-barang modal. Jika melihat dari mana modal tersebut berasal, sumber modal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sumber internal dan sumber eksternal.

1. Sumber Internal

Sumber modal internal adalah modal yang diperoleh dari kekayaan seseorang atau perusahaan tersebut yang biasanya didapat dari hasil penjualan. Perlu diketahui bahwa modal internal ini akan sulit untuk mengembangkan bisnis karena sifatnya yang juga terbatas dan akan terasa sulit untuk mengalami peningkatan yang signifikan. Beberapa contoh modal internal adalah gedung, saham, kendaraan, dan laba yang diinvestasikan kembali.

2. Sumber Eksternal

Sumber modal eksternal adalah sumber modal yang diperoleh dari luar perusahaan atau dana yang didapat dari para kreditur atau para pemegang saham. Dengan adanya keterbatasan yang ada pada modal internal, membuat modal

eksternal penting karena sifatnya tidak terbatas. Umumnya, modal eksternal ini bisa didapat dari pinjaman bank, koperasi atau sumber lainnya. Modal juga bisa didapat dari para investor yang menanamkan dananya pada perusahaan. Contoh lain dari modal eksternal adalah utang dagang, dan gaji karyawan yang belum terbayar.

Selain dapat dibedakan dari mana sumber dana modal tersebut berasal, menurut Riyanto (2010) juga dapat membedakan modal berdasarkan fungsinya, yang di bagi menjadi dua yaitu modal sosial dan modal perseorangan.

1. Modal Sosial

Modal sosial adalah modal yang dimiliki oleh masyarakat yang nantinya modal tersebut akan mampu memberikan keuntungan untuk mereka dalam melakukan operasional produksi. Contoh dari modal sosial adalah jalan raya, jembatan, pasar, dan pelabuhan.

2. Modal Perseorangan

Jenis modal perseorangan adalah modal yang diperoleh dari mereka yang memiliki fungsi untuk memudahkan berbagai aktivitas dan akan memberikan laba pada pemiliknya. Contoh dari modal perseorangan ini adalah deposito, properti pribadi, serta saham.

Selanjutnya menurut Moekijat (2000:63), modal juga dapat dibedakan berdasarkan Wujud atau Bentuknya pembagian ini dibedakan menjadi modal abstrak (modal pasif) dan modal konkret (modal aktif). Adapun modal-modal tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Modal Abstrak (modal pasif)

Modal abstrak adalah modal yang tidak bisa dilihat secara kasat mata, namun tetap penting untuk keberlangsungan suatu perusahaan, contohnya adalah hak cipta, pengetahuan, skill tenaga kerja, koneksi, hak pendirian usaha, dan citra perusahaan.

2. Modal Konkret (modal aktif)

Modal konkret merupakan modal aktif yang artinya bisa dilihat secara kasat mata atau memiliki bentuk, contohnya adalah bahan baku, mesin, gedung, kendaraan, dan gudang. Yang terakhir modal memiliki sifat yang juga di bagi menjadi dua bagian sifat yaitu modal tetap dan modal lancar.

3. Modal tetap

Modal tetap adalah modal yang bisa digunakan untuk keperluan kegiatan produksi dalam kurun waktu yang lama atau untuk beberapa kali proses. Contoh modal tetap adalah gedung, tanah, kendaraan, laptop, mesin.

4. Modal lancar

Modal lancar adalah jenis modal yang akan habis terpakai dalam satu kali proses produksi, contohnya adalah bahan bakar dan bahan baku.

Dari beberapa teori di atas tentang modal yang di simpulkan para ahli penulis mengambil kesimpulan singkat bahwa Modal adalah suatu hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan atau bisnis. Tanpa adanya modal, maka bisnis tidak bisa bergerak seperti seharusnya yang di rencanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Kesulitan modal usaha sering dialami oleh pengusaha terutama bagi pengusaha mikro, kecil, dan menengah yang sering kali disebabkan keterbatasan mengakses lembaga keuangan. Selain itu seperti yang dikatakan diatas bahwa kesulitan lain yaitu berkaitan dengan keterbatasan sumber daya manusia yang dimiliki oleh pengusaha mikro, kecil, dan menengah seperti keahlian tenaga kerja, keterbatasan dalam penggunaan teknologi sarana produksi, pemasaran serta sarana dan prasarana lainnya.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Dalam sebuah penelitian, tidak lepas dari jenis penelitian yang seperti apa yang akan digunakan dalam sebuah penelitian ilmiah, sehingga apa yang akan diteliti, diamati dan dibahas akan tetap pada porsi yang tepat dan terarah, untuk mendapatkan hasil yang baik dalam penelitian ilmiah yang dilakukan penulis, penulis tertarik untuk menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari informan penelitian dan perilaku objek penelitian yang diamati. Dalam penelitian ini tidak ada perlakuan yang ditambahkan atau dikurangi dalam perolehan data di lapangan, penelitian ini menggambarkan suatu gejala, kondisi dan sifat

situasi secara apa adanya tanpa adanya manipulasi pada waktu penyelidikan lapangan. Tujuan penelitian ini adalah melukiskan variabel atau kondisi objek yang diamati secara apa adanya tanpa adanya manipulasi.

Subjek Penelitian

peneliti tertarik untuk menetapkan beberapa subjek yang tentunya sesuai dengan penelitian ilmiah yang dilakukan, ada 8 orang beberapa subjek yang peneliti pilih :

- a. Kepala Desa Peninsung Kecamatan Sepauk
- b. Ketua Badan Usaha Milik Desa Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk
- c. Sekretaris Badan Usaha Milik Desa Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk
- d. Anggota Badan Usaha Milik Desa Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk (5 orang).

Teknik Pengumpulan Data

Teknik dalam menunjuk suatu kata yang abstrak dan tidak diwujudkan dalam benda, tetapi hanya dapat dilihat penggunaannya melalui: angket, wawancara, pengamatan, ujian (tes), dokumentasi, dan lainlain. Peneliti dapat menggunakan salah satu atau gabungan teknik tergantung dari masalah yang dihadapi atau yang diteliti. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam proses penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi

Penulis menggunakan metode observasi lapangan langsung. Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap strategi apa saja yang digunakan Anggota Badan Usaha Milik Desa Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk untuk mengembangkan BUMDES di Desa Peninsung.

2. Wawancara

Depth Interview yaitu cara pengambilan data dengan melakukan wawancara secara langsung dengan subjek

penelitian sesuai kebutuhan dan permasalahan penelitian. Untuk mendapatkan data-data tersebut peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait seperti, instansi pemerintahan Desa Peninsung yang berperan sebagai penyedia dan pendukung dari BUMDES Peninsung Jaya, Pengurus BUMDES Peninsung Jaya yang berperan sebagai pengelola, Masyarakat Desa Peninsung sebagai pengamat dari perkembangan BUMDES Peninsung Jaya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengumpulan data yang bersifat dokumenter bersumber dari pendapat dan pandangan, monografi profil, atau laporan-laporan lainnya yang di anggap penting. Dalam penelitian ini teknik dokumentasi berasal dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan aspek-aspek administratif, aspek kebijakan, aspek sarana dan prasarana.

Alat Pengumpulan Data

Fase terpenting dari sebuah penelitian yaitu pengumpulan data, pengumpulan data diperoleh dari proses pengadaan data karena itu akan mustahil peneliti dapat menghasilkan temuan apabila tidak memperoleh data. Menurut Arikunto (2006: 149) merupakan alat bantu bagi peneliti dalam mengumpulkan data sehingga penelitian menjadi lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih cermat, lengkap dan sistematis, sehingga mudah diolah. Dalam penelitian ini, Peneliti menggunakan alat penelitian yaitu : Pedoman Wawancara, Pedoman observasi dan Dokumentasi.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini di lakukan di Desa Peninsung, Kecamatan Sepauk, Kabupaten Sintang. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena peneliti berfikir nantinya dari lokasi penelitian yang mudah di jangkau dan sudah cukup familiar di masyarakat akan mudah untuk di jadikan acuan sebagai tempat yang menarik untuk peneliti-peneliti selanjutnya dengan alasan tempat penelitian ini dapat mencakup dua alasan dalam sebuah pemilihan tempat penelitian yaitu alasan

secara metodologis dan praktis, sehingga pemilihan tempat ini dapat mempermudah peneliti dalam mengambil data dan juga memperoleh informasi sebagai bahan penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kabupaten Sintang adalah salah satu daerah otonom tingkat II di bawah provinsi Kalimantan Barat Indonesia. Ibu kota kabupaten ini terletak di kecamatan Sintang. Kabupaten ini memiliki luas wilayah 21.638,00 km² dan berpenduduk sebesar 421.306 jiwa (2021). Kepadatan penduduk 19,35 jiwa/km² yang terdiri dari multi etnis dengan mayoritas suku Dayak dan Melayu. Daerah Pemerintahan Kabupaten Sintang, pada tahun 2021, terbagi menjadi 14 kecamatan, 16 kelurahan, dan 361 desa. Kecamatan terluas adalah Kecamatan Ambalau dengan luas 29,52 persen dari total luas wilayah Kabupaten Sintang, sedangkan luas masing-masing kecamatan lainnya hanya berkisar 1–29 persen dari luas Kabupaten Sintang. Sebagian besar wilayah Kabupaten Sintang merupakan perbukitan dengan luas sekitar 13.573,75 km² atau sekitar 63,57% dan dataran seluas 8.061,25 km². Kabupaten Sintang merupakan kabupaten terbesar kedua di Provinsi Kalimantan Barat, setelah Kabupaten Ketapang. Wilayah ini berbatasan langsung dengan Serawak, Malaysia. Mata pencaharian utama masyarakat di kawasan ini adalah petani kelapa sawit dan karet. Kabupaten Sintang memiliki luas wilayah sebesar 21.635 km² dan merupakan kabupaten yang memiliki luas wilayah ketiga terbesar di Provinsi Kalimantan Barat setelah Kabupaten Ketapang

dan Kabupaten Kapuas Hulu. Kabupaten ini dilewati oleh garis khatulistiwa dan terletak di sebelah timur provinsi Kalimantan Barat dengan letak koordinat yakni antara 1°05' Lintang Utara hingga 0°46' Lintang Selatan dan 110°50' Bujur Timur hingga 113°20' Bujur Timur.

Kerja sama usaha merupakan kerja sama yang dilakukan oleh kedua belah pihak untuk membangun usaha yang memiliki tujuan Bersama. Kerja sama dari BUMDES Peninsung Jaya, tentunya banyak sekali aspek-aspek yang mendukung dan menjadi rekan kerja dari BUMDES peninsung jaya, Pemerintah desa, masyarakat yang ada di desa peninsung jaya sebagai anggota koperasi serta sebagai konsumen dari penjualan elpiji yang BUMDES Peninsung jaya jalani, penyedia isi ulang elpiji yang dijual termasuk rekan kerja yang memberikan dukungan untuk BUMDES yang dirikan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk, diketahui bahwa pihak BUMDES Peninsung Jaya melakukan Kerjasama dengan penyedia maupun warung-warung yang ada di desa Peninsung, untuk pemasok elpiji isi ulang, BUMDES Peninsung Jaya bekerja sama dengan Pertamina yang ada di kabupaten Sintang, elpiji 3Kg di beli dengan harga Rp.15.000 hingga Rp.17.000 perbiji tergantung harga pasar. Kemudian setelah mendapatkan pasokan elpiji dari pertamina untuk dijual Kembali, BUMDES Peninsung Jaya melakukan kerja sama usaha dengan warung-warung yang ada di desa Peninsung, BUMDES Peninsung Jaya bekerja sama dengan tiga warung untuk menjadi penyedia stok elpiji untuk warung-warung. Warung tersebut antara lain:

Tabel 1 Daftar Kerja Sama Pasokan Elpiji Rata-Rata Perbulan Pada BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang Tahun 2022

No	Warung	Jumlah
1.	Warung Pak Ajin	79 Tabung
2.	Warung Pak Lukan	40 Tabung
3.	Warung Pak Roi	30 Tabung
Jumlah		149 Tabung

Sumber: BUMDES Peninsung Jaya, 2022.

Dari data diatas jelas bahwa Stok elpiji untuk ketiga warung tersebut berjumlah 149 tabung dan di jual dengan harga Rp.20.000 pertabung, dan harga jual warung sendiri yaitu Rp.25.000 pertabung. Rata-rata penjualan elpiji ke warung pertahun bisa mencapai 1.788 tabung. Selebihnya penjualan gas elpiji dijual langsung oleh BUMDES kepada masyarakat bukan hanya masyarakat desa Peninsung saja, tetapi masyarakat yang berasal dari luar desa Peninsung yang merupakan pemilik warung-

warung atau pun individu-individu. Karena jarak desa-desa lain berdekatan maka banyak masyarakat dari luar desa Peninsung berlangganan gas elpiji ke BUMDES Peninsung Jaya. Keuntungan bersih penjualan gas elpiji ke warung secara keseluruhan pada tahun 2021 adalah antara Rp. 5.364.000 sampai Rp. 8.940.000 per tahun, dengan jumlah penjualan mencapai 1788 tabung. Rincian keuntungan penjualan gas elpiji ke warung-warung dapat dilihat pada tabel 4.10.

Tabel 2 Keuntungan Penjualan Gas Elpiji 3 Kg Ke Warung Pada BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang Tahun 2021

Jumlah	Harga Beli ke Pertamina	Harga Jual	Modal Pembelian	Laba Kotor	Laba Bersih
1788 Biji	Rp. 15.000-Rp. 17.000	Rp. 20.000	Rp. 26.820.000 – Rp. 30.396.000	Rp. 35.760.000	Rp. 5.364.000 – Rp. 8.940.000

Sumber : Data Olahan, Tahun 2022

Berdasarkan tabel 2 diketahui bahwa jumlah penjualan gas elpiji 3kg ke warung-warung berjumlah 1788 tabung dan selebihnya sebanyak 10.212 tabung dijual langsung ke konsumen oleh BUMDES Peninsung Jaya dengan harga Rp. 25.000. Adapun keuntungan

bersih yang di dapat BUMDES Peninsung Jaya dari penjualan langsung ke konsumen berjumlah Rp. 81.696.000 - Rp. 102.120.000 per tahun. Rincian keuntungan penjualan langsung ke konsumen BUMDES Peninsung Jaya dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Keuntungan penjualan gas elpiji 3 Kg ke Konsumen pada BUMDES BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang Tahun 2021

Jumlah	Harga Beli ke Pertamina	Harga Jual	Modal Pembelian	Laba Kotor	Laba Bersih
10.212	Rp. 15.000 – Rp. 17.000	Rp. 25.000	Rp. 153.180.000 – Rp. 173.604.000	Rp.255.300.000	Rp.81.696.000 – Rp.102.120.000

Sumber : Data Olahan, Tahun 2022

Berdasarkan tabel 2 dan tabel 3 dapat disimpulkan bahwa penjualan ke warung-warung dan keuntungan bersih dari penjualan secara langsung berjumlah antara Rp. 87.060.000 sampai Rp.111.060.000 per tahun. Dengan demikian bahwa dari usaha penjualan gas elpiji 3 Kg, BUMDES Peninsung Jaya mampu menghasilkan keuntungan rata-rata perbulan sebesar Rp. 7.255.000 sampai Rp. 9.255.000.

Pengembangan Sumber Daya Manusia adalah usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengembangkan sumber daya manusia atau para pekerja yang ada di perusahaan, organisasi yang bertujuan untuk mengembangkan keahlian. Latar belakang tingkat Pendidikan karyawan sangat berpengaruh terhadap kemampuan untuk menjalankan tugas tanggung jawab yang dipercayakan. Dibawah ini dapat dilihat tingkat Pendidikan pengurus BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung kecamatan Sepauk.

Tabel 4. Tingkat Pendidikan Pengurus BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang

No	Nama	Jabatan	Tingkat Pendidikan
1.	Edi Suprpto	Ketua	D3 Keperawatan
2.	Harminto	Sekretaris & Kepala Unit Usaha	SMA
3.	Lasianus	Bendahara	SMA

Sumber: BUMDES Peninsung Jaya, 2022.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tingkat Pendidikan pengurus BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang Ketua BUMDES Lulusan D3 Keperawatan, Sekretaris merangkap sebagai Kepala Unit Usaha lulusan SMA dan Bendahara lulusan SMA, berdasarkan data tingkat Pendidikan, sudah tergolong baik dan untuk ketua sudah masuk taraf Pendidikan yang mendukung, meskipun tidak sejalur dengan apa yang di Kelola dan berbanding terbalik dengan latar belakang Pendidikan.

Seperti yang dilakukan oleh BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang, guna mengasah kemampuan dan membuat pengurus atau pengurus BUMDES, BUMDES Peninsung Jaya mengikuti Pelatihan pengurus BUMDES dalam bentuk Bimtek yang dilaksanakan Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa Kabupaten Sintang, pada tahun 2020 dan 2021 yang diikuti oleh sekretaris BUMDES dan Bendahara BUMDES Peninsung Jaya. Hal ini tentunya sangat bermanfaat untuk kemajuan dari segi pengetahuan dan kemampuan untuk BUMDES Peninsung Jaya agar memiliki daya saing dalam pengelolaan BUMDES, sehingga BUMDES Peninsung Jaya dapat menjalankan kegiatan dan program usaha yang dibangun dengan baik.

Pentingnya pengembangan sumber daya manusia dalam pengelolaan sebuah usaha yang di dirikan, terutama pada BUMDES Peninsung Jaya, dalam pengelolaan koperasi simpan pinjam tentunya menjadi hal yang sangat penting, supaya hal-hal yang tidak diinginkan dalam pengelolaan usaha tidak terjadi. Sangat disayangkan ketika mendengar anggota pengelola koperasi simpan pinjam BUMDES

Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang tidak pernah diberikan pelatihan khusus dalam mengelola koperasi simpan pinjam oleh pihak BUMDES Peninsung Jaya dan pihak terkait lainnya. Maka penting untuk memberikan pelatihan khusus untuk pengelola koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang supaya anggota dan pengelola mendapatkan pengetahuan dalam pengelolaan keuangan dan pelaporan keuangan, sehingga dapat terhindar dari masalah anggota yang mangkir ketika waktunya membayar atau kredit yang macet.

Meskipun menurut salah satu narasumber, walaupun sudah beberapa kali mendapatkan pelatihan BUMDES, Pengurus BUMDES Peninsung Jaya masih di nilai kurang dari segi tingkat kemahiran, hal ini dilihat dari hasil pencatatan laporan yang terkadang tidak sinkron, maka dari itu penting adanya pelatihan tingkat lanjut, baik dari segi pengelolaan, pelatihan berupa penulisan laporan hasil kinerja BUMDES, pelatihan laporan keuangan BUMDES dan pelatihan lanjutan lainnya, agar BUMDES Peninsung Jaya yang didirikan dapat berlanjut berkepanjangan dengan sumber daya manusia yang tentunya memiliki daya saing dari berbagai sudut penilaian.

Pada mulanya BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk mendirikan usaha dalam bentuk koperasi simpan pinjam, yang didirikan pada tahun 2018. Adapun jumlah anggota koperasi simpan pinjam pada awal berdirinya koperasi berjumlah 105 orang anggota. Namun pada tahun – tahun berikutnya mengalami penurunan sampai pada tahun 2021 berjumlah 52 orang. Pada tabel berikut ini akan diuraikan jumlah anggota koperasi secara rinci.

Tabel 5 Jumlah Tahun Anggota Koperasi Simpan Pinjam BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang

No	Tahun	Jumlah Anggota
1.	2018	105 orang
2.	2019	64 orang
3.	2020	64 orang
4.	2021	52 orang

Sumber : BUMDES Peninsung Jaya, 2022.

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa ditahun pertama jumlah anggota tergolong tinggi yaitu 105 anggota dan terjadi penurunan ditahun ke dua dan ketiga berjumlah 64 anggota, naik Kembali di tahun 2021 menjadi 52 anggota. Berdasarkan hasil wawancara bahwa penurunan anggota disebabkan oleh bebrapa hal, yaitu anggota koperasi mengeluhkan bunga pinjaman yang tergolong tinggi, yaitu sebesar 3% per bulan. Selain itu tingkat kesadaran anggota koperasi untuk mengembalikan pinjaman tepat waktu sangat rendah, sehingga menyebabkan keterlambatan membayar cicilan. Keterlambatan tersebut menimbulkan sanksi sehingga menambah jumlah nominal yang harus dibayarkan perbulan, dan menyebabkan kemampuan membayar cicilan koperasi semakin berkurang dan akhirnya tidak membayar sama sekali. Minimnya kesadaran anggota untuk membayar cicilan tepat waktu, bahkan menunda pembayaran sampai berbulan-bulan yang akhirnya menyebabkan kredit macet. Sebelum diberikan sanksi anggota koperasi yang menunda pembayaran akan diberikan teguran dan diberikan kesempatan untuk membayar cicilan ataupun melunaskan kredit. Jika anggota tidak sanggup membayar cicilan sesuai dengan waktu yang telah di tentukan, maka akan diberikan sanksi berupa penyitaan asset sebagai jaminan kredit. Hal inilah yang menyebabkan semakin berkurangnya jumlah anggota koperasi. Rata-rata pinjaman anggota koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang mulai dari Rp. 1.000.000 sampai Rp. 10.000.000 dengan pemberian bunga 3% perbulan, dengan jangka waktu pinjaman 1 tahun. Adapun koperasi simpan pinjam

memberikan syarat jaminan berupa sertifikat tanah, rumah, dan BPKB kendaraan.

Koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung mengalami kerugian yang menyebabkan BUMDES Peninsung Jaya tidak berkembang sesuai dengan yang diharapkan. Oleh sebab itu BUMDES Peninsung Jaya melakukan ekspansi usaha. Berbicara tentang ekspansi usaha, erat kaitannya dengan pengembangan sebuah usaha dalam bisnis sebagai kegiatan perusahaan untuk memperluas modal usaha, baik itu modal tetap maupun modal kerja dari perusahaan yang bersangkutan. Dapat disimpulkan secara sederhana ekspansi meningkatkan atau memperluas suatu kegiatan menjadi lebih besar, ekspansi usaha BUMDES Peninsung Jaya berarti usaha yang dilakukan untuk meningkatkan kualitas dari usaha yang dijalankan oleh BUMDES Peninsung Jaya, salah satunya yaitu dari koperasi simpan pinjam yang mengalami kendala kurang lancar dalam pembayaran, BUMDES Peninsung Jaya mengembangkan usaha elpiji, sebagai bentuk ekspansi usaha dan di harapkan dapat berkembang dan menjadi pendorong BUMDES Peninsung Jaya menjadi lebih baik lagi.

Usaha penjualan elpiji isi ulang yang mulai ditekuni oleh BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung kecamatan Sepauk kabupaten Sintang sejak tahun 2021, menunjukkan bahwa BUMDES Peninsung Jaya cerdas dalam membaca peluang dengan mendirikan penjualan elpiji isi ulang. Mendirikan usaha penjualan elpiji 3Kg merupakan pilihan yang tepat, karena elpiji 3kg termasuk kebutuhan masyarakat yang penting dan wajib tersedia untuk keperluan memasak,

seperti kita ketahui di era sekarang elpiji isi ulang seperti kebutuhan pokok dan hamper 100 % masyarakat memasak menggunakan tabung gas elpiji 3Kg. tidak hanya sampai disitu saja kecerdasan BUMDES Peninsung Jaya dalam membaca peluang untuk meningkatkan keberhasilan usaha yang didirikan, pengurus BUMDES Peninsung Jaya bekerja sama dengan beberapa warung di desa Peninsung, sebagai bentuk strategi yang dilakukan untuk memperluas dan memajukan usaha yang sudah di mulai sejak 2021. Ekspansi usaha yang dilakukan oleh BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang tergolong bijak, dapat dilihat dalam memperbaiki usaha sebelumnya yang kurang lancar dan memiliki beberapa hambatan, sehingga dengan hadirnya penjualan elpiji yang berkembang dengan menjalin kerja sama yang baik dengan warung yang ada di desa, dan menjual secara pribadi oleh BUMDES Peninsung Jaya, membuat BUMDES Peninsung

Jaya tergolong BUMDES yang cerdas dalam menerapkan ekspansi usaha dalam pengelolaan usaha yang di dirikan oleh BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang.

Modal merupakan salah satu bagian terpenting Ketika ingin memulai suatu usaha ataupun kegiatan, modal dapat berupa uang, barang, aset atau sejenisnya yang dapat berguna sebagai permulaan suatu usaha, demikian pula BUMDES Peninsung jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang, tentu untuk mendirikan usaha elpiji dan koperasi simpan pinjam, BUMDES Peninsung Jaya memerlukan modal, BUMDES Peninsung Jaya mendapatkan modal dari dana desa. Penyertaan modal dari dana desa ke BUMDES Peninsung Jaya sebagai modal awal terlaksananya koperasi simpan pinjam dapat dilihat di tabel berikut ini:

Tabel 6 Jumlah Modal Koperasi Simpan Pinjam Dan Elpiji BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang

Modal	Tahun	Jumlah Modal
Koperasi Simpan Pinjam	2018	Rp. 138.000.000
	2019	Rp. 126.670.000
	2020	Rp. 97.372.000
	2021	Rp. 149.564.000
Modal Penjualan elpiji 3Kg	2021	Rp. 30.000.000

Sumber : BUMDES Peninsung Jaya, 2022.

Dari tabel diatas pada tahun 2018 Rp. 138.000.000 kemudian pada tahun 2019 terjadi penurunan menjadi penurunan sekitar Rp. 11.330.000, sehingga keuangan di tahun 2019 menjadi 126.670.000, terjadinya penurunan karena kredit macet dan beberapa anggota melakukan pembayaran tidak sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan oleh pengelola koperasi simpan pinjam. Pada tahun 2020 keuangan yang dikelola koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung jaya desa Peninsung Kembali menurun menjadi Rp. 97.372.000, hal ini tentu membuat kondisi keuangan semakin terpuruk, dan koperasi simpan pinjam mengalami kerugian yang cukup besar dari modal awal yang di berikan

pemerintah desa peninsung, perlahan lahan koperasi simpan pinjam membenahi dan mulai berusaha lebih keras lagi untuk memulihkan kondisi keuangan yang dimiliki koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya dan akhirnya di tahun 2021 kondisi perlahan membaik dengan jumlah keuangan mencapai RP. 149.564.000. Meskipun koperasi simpan pinjam BUMDES Peninsung Jaya mengalami naik turun dan banyak mengalami kendala dari segi pengelolaan, pemerintah desa tetap memberikan dukungan dengan memberikan modal untuk penjualan elpiji 3 Kg Rp. 30.000.000 yang di gunakan untuk membeli elpiji 3Kg yang di jual ke masyarakat desa Peninsung dan masyarakat yang ada di sekitar desa Peninsung, penjualan

elpiji 3Kg sangat membantu kemajuan usaha yang didirikan oleh BUMDES Peninsung Jaya. Sehingga usaha koperasi simpan pinjam dan penjualan elpiji 3Kg saling bahu membahu untuk memajukan BUMDES Peninsung Jaya mengarah ke tingkat yang lebih baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dalam hasil penelitian dan pembahasan tentang “Strategi Pengembangan Usaha Pada BUMDES Peninsung Jaya Di Desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang” dapat ditarik kesimpulan yang sesuai dengan permasalahan dan ruang lingkup penelitian sebagaimana yang telah dibatasi sebelumnya adalah sebagai berikut: 1) Aspek kerja sama usaha BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung tentunya sudah menjalin kerja sama yang baik terutama pada usaha penjualan elpiji 3Kg, dimana BUMDES menjalin kerja sama dengan penyedia utama yaitu dengan Pertamina sebagai pemasok elpiji 3Kg, secara berkesinambungan bekerja sama dengan warung – warung kecil yang ada di desa Peninsung, dimana peran BUMDES Peninsung Jaya sebagai pemasok bagi warung yang ada di desa Peninsung sehingga dapat disimpulkan bahwa aspek kerja sama usaha antara BUMDES Peninsung Jaya dengan Penyedia yaitu pihak Pertamina maupun sebagai Pemasok penyedia kwarung – warung sudah terjalin dengan sangat baik. 2) Aspek pengembangan sumber daya manusia tentunya sudah dilakukan semaksimal mungkin dan berdasarkan hasil penelitian pihak BUMDES antusias untuk mengikuti pelatihan yang di berikan oleh pemerintah melalui dinas terkait yang berhubungan langsung dalam pengelolaan BUMDES, hanya saja dalam perlu dilakukan pelatihan secara berkala dan berkelanjutan agar sumber daya manusia semakin matang ke depannya, untuk sumber daya manusia yang mengelola, dari segi tingkat Pendidikan, tentunya jika disesuaikan dengan data masih tergolong baik dan hanya perlu dilakukan pemantapan dari segi pengelolaan dan kinerja dari pengelola BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung. 3) Aspek ekspansi usaha, bentuk ekspansi usaha yang dilakukan BUMDES Peninsung Jaya tergolong baik dan sangat cerdas dalam mengambil keputusan dan peluang,

meskipun usaha yang awalnya ditekuni mengalami pasang surut dan bisa dikatakan sempat mengalami kerugian, BUMDES Peninsung Jaya cepat sigap mendirikan usaha penunjang atau mengembangkan usaha tambahan dengan menjual elpiji 3Kg yang bisa dikatakan berhasil mereka Kelola dengan sangat baik, sebagai bentuk ekspansi usaha yang dilakukan oleh BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung. 4) Aspek modal, tentunya sangat didukung oleh pemerintah desa, dibuktikan dengan dukungan modal yang cukup besar dari pemodal koperasi hingga pemodal penjualan gas elpiji, sehingga untuk modal pemerintah mendukung penuh akan usaha yang dilakukan oleh BUMDES Peninsung Jaya Desa Peninsung kecamatan Sepauk kabupaten Sintang, berkat dukungan penuh pemerintah dan modal yang diberikan, usaha yang dilakukan dapat berjalan sesuai dengan apa yang di inginkan hingga sekarang.

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan dari penelitian ini maka saran – saran yang dapat penulis berikan dan sampaikan adalah sebagai berikut: 1) Aspek kerja sama usaha, melihat dari hasil penelitian BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung sudah menjalin kerja sama dengan warung – warung yang ada di desa Peninsung, alangkah baiknya jika mulai menjalin kerja sama dengan warung-warung yang ada di sekitar desa Peninsung sehingga jangkauan untuk menjadi pemasok utama stok elpiji 3Kg BUMDES akan semakin luas dan kerja sama yang terjalin akan semakin baik kedepannya. 2) Aspek pengembangan sumber daya manusia, untuk pengembangan sumber daya manusia akan lebih baik jika semakin banyak diberikan pelatihan pengelolaan keuangan, pembukuan pelaporan keuangan untuk koperasi simpan pinjam dan jika sudah pernah melakukan pelatihan setiap tahunnya ada pelatihan lanjutan, guna memperbaiki dan mengasah kemampuan sumber daya manusia yang ada sebagai pengelola dari BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung kecamatan Sepauk kabupaten Sintang. 3) Aspek ekspansi usaha, selanjutnya semakin banyak ekspansi pengembangan – pengembangan usaha lainnya yang di baca

melalui peluang seperti yang sudah dilakukan sebelumnya, sehingga kedepannya usaha yang di bangun BUMDES Peninsung jaya akan semakin banyak dan semakin berkembang. 4) Aspek modal, BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung dapat berinovasi kedepannya untuk mengembangkan modal yang sudah diberikan sehingga modal yang diberikan pemerintah desa setiap tahunnya semakin berkembang dan dapat menjadi modal untuk usaha selanjutnya yang menjadi target dari BUMDES Peninsung Jaya desa Peninsung Kecamatan Sepauk Kabupaten Sintang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Hamdi. 2006. Manajemen Keuangan. Pekanbaru: UIR Press.
- Akhyadi, Ade Sadikin. 2015. Pengembangan Sumber Daya Manusia. Bandung: Alfabeta.
- Aprilia, Darnayanti, Hani. 2021. PENGEMBANGAN SDM. Bandung: MEDIA SAINS INDONESIA.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bakker, Arnold B., and Michael P. Leiter. 2010. Work Engagement: A Handbook of Essential Theory and Research. London: Psychology Press.
- Bangun, Wilson. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Erlangga.
- Brigham, Eugene F., and Joel F. Houston. 2006. Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Edisi Bahasa Indonesia, terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto.
- Effendi, Mukhlison, and Sulistyorini. 2021. "Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Citra Lembaga di Lembaga Pendidikan Islam." Southeast Asian Journal of Islamic Education Management Vol. 2 No 1, pp 39-51.
- Gitman, Lawrence J. 2009. Principles of Managerial Finance. United State: Pearson Education Addison Wesley, inc.
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service.
- Hasibuan, Malayu. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.
- Husnan, Suad, and Enny Pudjiastuti. 2006. Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Yogyakarta: UPPAMP YKPN.
- Juliasty, Sari. 2009. Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha. Jakarta: Balai Pustaka.
- Kendri, and Ahmad Saputra. 2018. "Pengaruh Strategi Promosi dan Loyalitas Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian." Jurnal Manajemen Bisnis STIE IBBI.
- Koentjaraningrat. 2008. Metode Penelitian Masyarakat. Jakarta: PT. Gramedia.
- Mahmud. 2011. Metode Penelitian Pendidikan. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Manullang, Marihot. 2005. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: BPFE.
- Mayo, Herbert B. 2016. Investment an Introduction. New Jersey: Cengage Learning.
- Miles, Matthew B., A. Michael Huberman, and Johnny Saldana. 2014. Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook. USA: Sage Publications.
- Moekijat. 2000. Manajemen Pemasaran. Bandung: Mandar Maju.
- Moleong, Lexy J. 2012. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Munawir. 2006. Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty.
- Nitisemito, Alex S. 2004. Manajemen Personalialia. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. Pengembangan Sumber Daya Manusia. Jakarta: Rineka Cipta.

- Nugroho, Budi, Arianto, Yohanes. 2019. Pelatihan Dan Pengembangan Sdm: Teori Dan Aplikasi. Jakarta: Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya.
- Priansa, Donni Junni. 2014. Perencanaan dan Pengembangan SDM. Bandung: Alfabeta.
- Price, Alan. 2011. Human Resoucre Management. Andover: Cengage Learning EMEA.
- Riyanto, Bambang. 2013. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: BPFE.
- _____. 2010. Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan, edisi 4. Yogyakarta: BPFE.
- _____. 2008. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: GPFE.
- Sattar. 2017. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Sahban, Amsal, Muhammad. 2018. Kolaborasi Pembangunan Ekonomi di Negara Berkembang. Makassar: CV Sah Media.
- Samsudin, Salidi. 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung: Pustaka Setia.
- Shalahuddin, Iwan, Indra Maulana, and Teresia Eriyani. 2018. Prinsip-prinsip Dasar Kewirausahaan. Yogyakarta: Deepublish.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: CV. Alfabeta.
- _____. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Ulfatin, Nurul. 2014. Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan. Malang: Bayu Media.