



The Existence of Nagari-Owned Enterprises (BUMNAG) in Increasing Nagari Income in Nagari Tabek Patah, Salimpaung District, Tanah Datar Regency

Fitri Yul Dewi Marta

Institut Pemerintahan Dalam Negeri

ABSTRACT: West Sumatra as a province in the State of Indonesia uses the term Nagari system for the lowest administrative area where the BUMdes program in West Sumatra is also referred to as Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag). The purpose of this study is to analyze the existence of Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) in increasing Nagari income in Nagari Tabek Patah, Salimpaung District, Tanah Datar Regency, to find out the obstacles faced and provide efforts in developing Nagari-Owned Enterprises (BUMNag) in increasing Nagari income. in Nagari Tabek Patah, Salimpaung District, Tanah Datar Regency. This study uses a descriptive analysis method with a qualitative approach. The results of the discussion of this study that the existence of Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) in increasing Nagari income in Nagari Tabek Patah, Salimpaung District, Tanah Datar Regency, West Sumatra Province can be said to be still not visible due to several obstacles from various factors. The recommended efforts in this paper include, among others, the need to conduct a briefing for BUMNag management who will manage BUMNag on a regular basis so that BUMNag management can run well. Choosing good Human Resources (HR) for the advancement of BUMNag in the Tabek Patah Nagari Government so that they can contribute to increasing Nagari's Original Income. It is necessary to speed up the process of forming new BUMNag to replace the previous BUMNag that had suffered losses so that the existence of the Tabek Patah BUMNag could look good and develop in order to increase Nagari's original income.

Keywords: Existence, Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag), Increasing Nagari Income

Corresponding Author: fitriydm05@gmail.com

Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNAG) Dalam Meningkatkan Pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar

Fitri Yul Dewi Marta

Institut Pemerintahan Dalam Negeri

ABSTRAK: Sumatera Barat sebagai sebuah Provinsi yang berada di Negara Indonesia memakai sistem istilah Nagari untuk daerah administratif terendah dimana program BUMdes di Sumatera Barat disebut juga dengan istilah Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar , untuk mengetahui kendala yang dihadapi dan memberikan upaya dalam pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari pembahasan penelitian ini bahwa Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat dapat dikatakan masih belum terlihat keberadaannya disebabkan oleh beberapa kendala dari berbagai faktor. Adapun upaya yang direkomendasikan dalam penulisan ini antara lain Perlu mengadakan suatu pembekalan terhadap pengurus BUMNag yang akan mengelola BUMNag secara berkala agar pengelolaan BUMNag bisa berjalan dengan baik. Memilih Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik guna kemajuan BUMNag di Pemerintahan Nagari Tabek Patah agar bisa berkontribusi dalam meningkatkan Pendapatan Asli Nagari. Perlu mempercepat proses pembentukan BUMNag baru pengganti BUMNag sebelumnya yang sempat mengalami kerugian agar eksistensi BUMNag Tabek Patah bisa terlihat baik keberadaannya dan berkembang guna meningkatkan pendapatan asli Nagari.

Kata Kunci: Eksistensi, Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag), Peningkatan Pendapatan Nagari

Submitted: 9 July; Revised: 22 July; Accepted: 26 July

Corresponding Author: fitriydm05@gmail.com

PENDAHULUAN

Membangun Indonesia dari pinggiran dengan memperkuat daerah-daerah dan desa dalam kerangka negara kesatuan, merupakan salah satu isi dari sembilan program Nawacita Presiden dan Wakil Presiden Indonesia. Hal ini menjadi salah satu bentuk kebijakan pembangunan yang dipandang strategis, dimana menguatkan wilayah terendah (desa) menjadi tonggak kedaulatan secara nasional untuk dapat berkompetisi secara global. (Zulhakim, 2017)

Untuk menuju pembangunan nasional dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam mengelola daerah sehingga tercipta daerah yang produktif dan mandiri. Setiap daerah akan meningkatkan kemajuan di berbagai bidangnya seperti bidang sosial, budaya, politik, maupun ekonomi, terutama dalam bidang perekonomian akan memberikan dampak yang cukup besar jika justru perekonomian meningkat untuk memajukan daerahnya. Apalagi di era modern, memberikan peluang besar untuk setiap daerah yang terus berkembang dan memajukan daerahnya sendiri. Perkembangan perekonomian merupakan salah satu penopang suatu daerah untuk mencapai pembangunan nasional. Maka pemerintah harus dapat menggali, mengolah dan membina masyarakat untuk mencapai potensi di setiap daerah tersebut.

Bukan saja daerah yang berdiri sendiri, tapi desa mempunyai otonom asli yang bisa mengelola, menjalankan, serta melaksanakan hak dan wewenang untuk mengembangkan potensi dan kualitas masyarakat yang ada sesuai dengan kebutuhan mereka. Segala potensi yang ada di desa dapat di kelola mulai dari sumber daya alam (tumbuhan, air, hewan, batu, minyak bumi) sumber daya manusia, sumber daya budaya, dan sumber daya usaha (modal).

Sehingga pemerintah dapat mengayomi masyarakat dengan melaksanakan kegiatan-kegiatan untuk membantu dan membina dalam pelaksanaannya. Dinamika Pedesaan di Indonesia telah mengundang perhatian dari berbagai pihak, seperti lembaga pendidikan, perusahaan hingga lembaga swadaya masyarakat, baik di tingkat lokal, nasional, hingga internasional. Aktivitas pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan berbagai model dan nilai-nilai untuk memperkuat prinsip pembangunan pedesaan. Yayasan Penabalu Saemaul *Globalization Fondatin* (SGF) memiliki impian yang sama besar dengan desa-desa di Indonesia. Kesamaan visi pada pengembangan kemandirian, kesetaraan, penghargaan, dan penghormatan pada nilai-nilai kemanusiaan dan kearifan lokal masyarakat desa terutama dalam hal kerjasama (gotong royong) dan keswadayaan di harapkan mampu memperkuat tata kelola pemerintah masyarakat desa. (Gabriela Hanny Kususma dan Nurul Purnamasari, 2016).

Salah satu lembaga yang membangun dan menopang perekonomian masyarakat desa adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). BUMDes merupakan pilar ekonomi di desa yang berfungsi sebagai lembaga sosial (*social instution*) dan komersil (*commercial instution*). (Departemen Pendidikan Nasional Pisat kajian Dinamika Sistem Pembangunan (PKDSP) Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya, 2007). BUMDes adalah lembaga yang memprioritaskan kepentingan masyarakat melalui partisipasi dalam penyediaan pelayanan sosial masyarakat desa. Tujuan utama dari BUMDes adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Sumatera Barat sebagai sebuah Provinsi yang berada di Negara Indonesia memakai sistem istilah Nagari untuk daerah administratif terendah dimana program BUMdes di Sumatera Barat disebut juga dengan istilah BUMNag (Badan Usaha Milik Nagari). Program BUMDes telah dilaksanakan diberbagai desa di Indonesia termasuk juga di Sumatera Barat. Provinsi Sumatera Barat memiliki 345 BUMNag dari 923 Nagari yang ada, menurut data dari Lembaga Pemberdayaan Masyarakat Nagari (LPMN) Kabupaten Tanah Datar yang memiliki 14 Kecamatan dengan 75 Nagari dan 395 Jorong. Salah satu Nagari yang menjadi lokus penelitian penulis yaitu Nagari Tabek Patah yang berada di wilayah Kecamatan Salimpaung, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat, Indonesia. Nagari ini terletak di dekat Batusangkar, Ibu Kota dari Kabupaten Tanah Datar. (<http://www.tabekpatah.desa.id/first>)

Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tabek Patah berdiri pada tahun 2016 dengan mengacu kepada Peraturan Nagari Tabek Patah Nomor 03 Tahun 2016 tentang Pendirian Badan Usaha Milik Nagari "Tabek Makmur". (Peraturan Nagari Tabek Patah Nomor 03 Tahun 2016 tentang Pendirian Badan Usaha Milik Nagari "Tabek Makmur," n.d.) Dalam pengelolaannya, BUMNag Tabek Makmur ditetapkan memiliki struktur organisasi pengurusan yang terpisah dari struktur organisasi Pemerintah Nagari. Dapat penulis rincikan bentuk organisasi dan pengelolaan BUMNag Tabek Makmur sesuai dengan rincian pada tabel dibawah ini :

Tabel 1. Pengelola Organisasi BUMNag Tabek Makmur

NO	RINCIAN TUGAS	JUMLAH/ Orang
1.	Penasihat	1 (Satu)
2.	Pelaksana Operasional	1 (Satu)
3.	Pengawas	1 (Satu)

Sumber : Peraturan Nagari Tabek Patah Nomor 03 Tahun 2016 tentang Pendirian Badan Usaha Milik Nagari "Tabek Makmur" BAB VI Bentuk Organisasi dan Pengelolaan Pasal.13

Penasihat sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a Peraturan Wali Nagari Tabek Patah dijabat secara *ex officio* oleh Wali Nagari. Sedangkan untuk jenis usaha yang dijalankan adalah Unit Usaha Pasar Nagari dimana menjual ATK dan Jasa Foto Copy dengan besaran modal Pemerintah Nagari didalam BUMNag Tabek Makmur secara keseluruhan berjumlah Rp. 60.000.000,- (Enam Puluh Juta Rupiah). Sedangkan untuk pembagian hasil BUMNag / aturan pembagian laba sebagai berikut :

Tabel 2. Pembagian Sisa Hasil Usaha BUMNAG Tabek Makmur

NO	RINCIAN PENGHASILAN BUMNag TABEK MAKMUR	PERSENTASI
1.	Pemupukan Modal Usaha	Minimal 40 %
2.	Pendapatan Hasil Nagari	Maksimal 15 %
3.	Pendidikan dan Pelatihan Pelaksanaan Operasional	Maksimal 8 %
4.	Pengawas	Maksimal 5 %
5.	Pelaksana Operasional	Maksimal 25 %
6.	Dana Sosial	Maksimal 5 %
7.	Penasehat	Maksimal 2 %

Sumber : Data BUMNag Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Tahun 2021

Dapat dijelaskan dari tabel diatas, bahwa untuk aturan pembagian sisa Hasil Usaha BUMNag ditetapkan berdasarkan musyawarah penasihat dan pelaksana operasional Badan Usaha Milik Nagari setelah pendapatan rutin dikurangi biaya-biaya rutin yang diperoleh dari BUMNag Tabek Makmur sesuai dengan peruntukan masing-masing. Dalam hal ini penulis menitik beratkan kepada pembagian hasil BUMNag terhadap Pendapatan Hasil Nagari yaitu maksimal 15 %. Sebagaimana Sekretaris Nagari Tabek Patah Desi Indrayana, S.Sos mengatakan bahwa :

Nagari Tabek Patah hanya memiliki satu BUMNag sejak awal didirikan sampai pada saat sekarang ini. Adapun bentuk BUMNag yang dimiliki oleh Nagari Tabek Patah adalah berupa toko usaha penjualan ATK dan Jasa Foto Copy. Selama BUMNag ini berjalan belum ada keuntungan yang diperoleh oleh Nagari dikarenakan rugi diakhir tahun 2019 yang diakibatkan rusaknya mesin Foto Copy, ungkapnya. (Hasil survey dan wawancara dengan Ibu Desi Indrayana, S.Sos selaku Sekretaris Nagari Tabek Patah yang dilakukan pada hari Senin, 22 Maret 2021 pukul 14.00 WIB)

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Sekretaris Nagari Tabek Patah diatas dapat penulis simpulkan bahwa keadaan BUMNag Tabek Patah yang seharusnya memiliki peranan penting untuk menopang perekonomian masyarakat serta memberikan pemasukan pendapatan bagi Nagari tidak berjalan sebagaimana mestinya dalam penerapan yang disebabkan beberapa masalah yang terjadi dilapangan.

Berdasarkan informasi prasurvey yang diperoleh penulis dari informan, maka permasalahan yang terjadi berkaitan dengan :

1. Terbatasnya modal awal pembentukan BUMNag Tabek Patah;
2. Masih kurangnya keterlibatan perangkat Nagari dalam mendorong BUMNag Tabek Patah;

3. Minimnya partisipasi masyarakat Nagari dalam mendorong kegiatan usaha BUMNag Tabek Patah.
4. Masih rendahnya SDM dan skill pengelola BUMNag Tabek Patah.

Berhubungan dengan hal tersebut, terkait dari rincian permasalahan yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat.
2. Untuk mengetahui Kendala yang dihadapi Nagari Tabek Patah dalam pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat.
3. Untuk mengetahui Upaya yang dilakukan dalam pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori sebagai perangkat proposisi yang terintegrasi secara sintaksis (yaitu mengikuti aturan tertentu yang dapat dihubungkan secara logis satu dengan lainnya dengan data dasar yang dapat diamati) yang berfungsi sebagai wahana untuk meramalkan dan menjelaskan fenomena yang diamati (Moleong, 1998). Dapat diketahui suatu permasalahan penelitian, haruslah didasari atas teori yang menjadi landasan pelaksanaan kegiatan dimaksud.

Teori Eksistensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia eksistensi adalah hal berada, keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan (Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, Edisi Keempat, 2008). Istilah eksistensi berasal dari kata *existere* (eks= keluar, sistere= ada atau berada). Dengan demikian, eksistensi memiliki arti sebagai sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya atau sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri (Zainal Abidin, 2006). Eksistensi adalah suatu proses yang dinamis, suatu menjadi atau mengada. Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *eksistere*, yang artinya keluar dari melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran, tergantung pada kemampuan dalam mangaktualisasikan potensi-potensinya.

Eksistensi di kenal juga dengan keberadaan. Dimana keberadaan yang dimaksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidak adanya seseorang. Eksistensi ini perlu diberikan orang lain, karena dengan adanya respon dari orang disekeliling membuktikan bahwa keberadaan seseorang itu diakui. Tentu akan terasa sangat tidak nyaman ketika seseorang ada namun tidak satupun

yang menganggap ada. Oleh karena itu pembuktian akan keberadaan dapat dinilai dari beberapa orang yang menanyakan atau setidaknya merasa sangat membutuhkan jika seseorang itu tidak ada.

Berbicara tentang faktor yang mempengaruhi eksistensi BUMNag sudah tentu akan ada kaitannya dengan berjalan atau tidaknya suatu sistem BUMNag, jumlah pengunjung atau minat beli konsumen yang meningkat atau setidaknya stabil pada setiap harinya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi adalah sebagai berikut:

1. Faktor Lokasi

Pemilihan lokasi ritel adalah sebuah keputusan yang sangat strategis setelah lokasi dipilih, peritel harus menanggung semua konsekwensi dari pilihan tersebut. Dalam membuat keputusan pilihan lokasi, seharusnya pemilik ritel memikirkan untuk memutuskannya dalam tiga tingkatan yaitu daerah, area perdagangan, dan tempat yang lebih spesifik (Utami, 2006), antara lain sebagai berikut:

- a. Daerah merujuk kepada suatu negara, bagian dari suatu negara, kota tertentu, atau *Metropolitan Statistical Area* (MSA)
- b. Area perdagangan adalah area geografis yang berdekatan yang memiliki mayoritas pelanggan dan penjualan sebuah toko, mungkin bagian dari sebuah kota, atau dapat meluas diluar batas-batas kota tersebut, tergantung pada jenis-jenis toko dan intensitas dari para pelanggan potensial disekitarnya.
- c. Tempat yang lebih spesifik dalam mengambil keputusan lokasi toko, para pemilik ritel seharusnya menguji tiga tingkatan tersebut secara serempak dan terintegrasi.(Utami, 2006)

2. Faktor Harga

Harga adalah salah satu unsur pembauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan pembayaran, serta paling mudah disesuaikan yang bertujuan untuk mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan kepada pasar tentang produk dan mereknya.(Philip Kotler, 2005)

Defenisi lain harga adalah jumlah uang yang telah disepakati pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan harga adalah jumlah uang yang disepakati penjual dan pembeli untuk ditukarkan dengan produk atau jasa.

Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu barang dagangan yang di jual. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap barang dagangan yang ditawarkan.

3. Faktor Kualitas dan Keragaman Produk

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian dari pihak perusahaan/produsen. Kualitas merupakan salah satu alat utama untuk mencapai posisi produk. Kualitas menyatakan tingkat kemampuan dari suatu

merek atau produk tertentu dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan. Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk, dapat dipercayai produk tersebut, ketepatan (precision) produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya. Kualitas diukur dalam ukuran persepsi pembeli tentang mutu/kualitas produk.

Kebanyakan produk disediakan atau diadakan mulanya berawal pada satu diantara empat tingkat kualitas, yaitu kualitas rendah, kualitas rata-rata (sedang), kualitas baik (tinggi), dan kualitas sangat baik (Assauri, 2011). Produk itu sendiri adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.

4. Faktor Kepuasan Konsumen

Kepuasan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian/diskonfirmasi yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja akurat produk yang dirasakan setelah pemakaiannya. Kepuasan pelanggan juga merupakan dampak dari perbandingan antara harapan pelanggan sebelum pembelian dengan yang sesungguhnya diperoleh pelanggan dari produk yang dibeli tersebut. (Ujang Sumarwan, 2003)

Berdasarkan uraian tersebut, maka kepuasan pelanggan adalah perbandingan antara harapan pelanggan dan kinerja sesungguhnya diperoleh pelanggan-pelanggan setelah melakukan pembelian produk atau jasa. Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Kepuasan para pelanggan dapat memberi beberapa manfaat, diantaranya hubungan perusahaan, pasar dan pelanggan jadi harmonis, memberi dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut kemulut yang menguntungkan perusahaan dan pedagang.

5. Faktor Loyalitas Pelanggan

Loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan, merek, maupun produk, mendefinisikan loyalitas adalah sikap menyenangi terhadap sesuatu merek yang dipresentasikan dalam pembelian secara konsisten terhadap merek itu sepanjang waktu. Menurut Simaewan, loyalitas pelanggan adalah sikap positif seorang pelanggan terhadap merek dan pelanggan mempunyai keinginan yang kuat untuk membeli merek yang sama pada masa sekarang maupun masa mendatang. Berdasarkan uraian tersebut, maka loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap suatu merek yang tercermin dalam pembelian ulang secara konsisten.

Badan Usaha Milik Desa (Bumdes)/ Badan Usaha Milik Nagari (Bumnag)

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah lembaga usaha desa yang di kelola oleh masyarakat dan pemerintah desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa dan dibentuk berdasarkan kebutuhan potensi desa. BUMDes menurut Undang-Undang nomor 23 Tahun 2014 tentang pemerintahan

daerah didirikan antara lain dalam rangka peningkatan Pendapatan Asli Desa (PADesa).

Berangkat dari cara pandangan ini, jika pendapatan asli desa dapat diperoleh dari BUMDes, maka kondisi itu akan mendorong setiap pemerintah desa memberikan “*goodwill*” dalam merespon pendirian BUMDes. Sebagai salah lembaga ekonomi yang beroperasi di pedesaan, BUMDes harus memiliki perbedaan dengan lembaga ekonomi pada umumnya. Hal ini dimaksudkan agar keberadaan BUMDes dan kinerja BUMDes mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan warga desa.

Disamping itu, supaya tidak berkembang sistem usaha kapitalis di pedesaan yang dapat mengakibatkan terganggunya nilai-nilai kehidupan Bermasyarakat.

BUMDes adalah lembaga desa yang di kelola langsung oleh masyarakat desa sendiri dalam meningkatkan pendapatan, meningkatkan usaha dan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat desa. BUMDes dikelola dari desa untuk desa untuk mensejahterakan masyarakatnya, sehingga mampu mengejar ketertinggalan dengan daerah-daerah yang di Indonesia. Dengan BUMDes akan memberikan untuk masyarakat menggali, mengelola, dan mengembang potensi sumber daya desa sesuai dengan kebutuhan masyarakatnya. Serta mampu menjadi sentral kebutuhan masyarakat desa bahkan akan menjadi wadah buat desa lain untuk ikut berkembang.

Tujuan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) / BUMNag

Menurut Seyadi (Seyadi, 2003), maksud dan tujuan pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) / BUMNag adalah sebagai berikut :

- a. Menumbuhkembangkan perekonomian Desa;
- b. Meningkatkan sumber pendapatan asli Desa;
- c. Menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan jasa bagi peruntukan hajat hidup masyarakat Desa;
- d. Sebagai perintis bagi kegiatan usaha di Desa.

Sedangkan tujuan pembentukan Badan Usaha Milik Desa antara lain :

- a. Meningkatkan peranan masyarakat desa dalam mengelola sumber-sumber pendapatan lain yang sah;
- b. Menumbuhkembangkan kegiatan ekonomi masyarakat desa, daam unit-unit usaha desa;
- c. Menumbuhkembangkan usaha sector informal untuk dapat menyerap tenaga kerja masyarakat di desa;
- d. Meningkatkan kreatifitas berwirausaha Desa masyarakat desa yang berpenghasilan rendah.

Adapun Empat tujuan utama pendirian BUMdes adalah :

1. Meningkatkan perekonomian desa;
2. Meningkatkan pendapatan asli desa;

3. Meningkatkan pengolahan potensi desa sesuai dengan kebutuhan masyarakat;
4. Menjadi tulang punggung pertumbuhan dan pemerataan ekonomi Pendesaan.

Untuk mencapai tujuan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dilakukan dengan cara memenuhi kebutuhan (produktif dan konsumtif) masyarakat melalui pelayanan distribusi barang dan jasa yang di kelola masyarakat dan Pemdes. Pemenuhan kebutuhan ini di upayakan tidak memberatkan masyarakat, mengingat

BUMDes akan menjadi usaha desa yang paling dominan dalam menggerak ekonomi desa. Lembaga ini juga di tuntut mampu memberikan pelayanan kepada non anggota (di luar desa) dengan menempatkan harga dan pelayanan yang berlaku standar pasar. Artinya terdapat mekanisme kelembagaan/tata aturan yang disepakati bersama, sehingga tidak menimbulkan distorsi ekonomi di pendesaan di sebabkan usaha yang dijalankan BUMDes.

Pendapatan Nagari

Dalam Pasal 68 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 72 Tahun 2005 tentang Desa menjelaskan bahwa sumber pendapatan desa terdiri dari :

1. Pendapatan asli desa terdiri dari hasil usaha desa, hasil kekayaan desa, hasil swadaya dan partisipasi, hasil gotong royong dan lain lain pendapatan asli desa yang sah.
2. Bagi hasil pajak daerah kabupaten/kota paling sedikit 10% untuk desa, dan dari retribusi kabupaten/kota sebagian diperuntukkan untuk desa.
3. Bahagian dari dana perimbangan keuangan pusat dan daerah yang diterima kabupaten/kota untuk desa paling sedikit 10% yang pembagiannya untuk setiap desa secara proporsional yang merupakan alokasi dana desa.
4. Bantuan keuangan dari pemerintah, pemerintah propinsi, dan pemerintah kabupaten/kota dalam rangka pelaksanaan urusan pemerintah.

Dalam Pasal 8 Perda No. 9 Tahun 2000 Tentang Pemerintahan Nagari menjelaskan pendapatan dan penerimaan nagari, yaitu :

Pendapatan Asli Nagari

1. Hasil kekayaan nagari;
2. Hasil usaha nagari;
3. Retribusi nagari terutama retribusi asli yang telah ada di nagari;
4. Hasil swadaya dan sumbangan masyarakat;
5. Hasil gotong royong;
6. Pungutan Nagari;

METODOLOGI

Rancangan penelitian merupakan rencana dan prosedur penelitian yang meliputi : dari asumsi – asumsi luas hingga metode – metode rinci dalam pengumpulan dan analisis data (John W Creswell, 2013). Penelitian merupakan suatu proses kegiatan mencari dan menemukan serta menggambarkan sesuatu kebenaran secara sistematis dalam waktu tertentu dengan menggunakan metode ilmiah berdasarkan aturan – aturan yang berlaku untuk tujuan penelitian.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Creswell, penelitian kualitatif yaitu:

Penelitian kualitatif adalah metode – metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang - oleh sejumlah individu atau sekelompok orang – dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya – upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan – pertanyaan dan prosedur – prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari para partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema yang khusus ke umum dan menafsirkan makna data.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif yaitu suatu metode dengan cara mencari, mengumpulkan, dan menganalisis data secara sistematis untuk memperoleh gambaran masalah yang dihadapi dan dianalisis dalam rangka pemecahan masalah tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan serta menganalisis bagaimana Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNAG) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar.

Agar penelitian ini lebih terarah dan sesuai dengan tema yang dibahas maka analisis dari pembahasan hanya pada hal – hal yang berhubungan terhadap objek penelitian dengan ruang lingkup yang dibahas adalah Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari. Selanjutnya, sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil wawancara dari informan;
2. Monografi Nagari Tabek Patah;
3. Buku Profil Nagari Tabek Patah;
4. Peraturan Nagari Tabek Patah tentang Badan Usaha Milik Nagari
5. Dokumentasi Penerapan Badan Usaha Milik Nagari Tabek Makmur

Dalam penelitian ini juga peneliti menggunakan wawancara terstruktur, yaitu peneliti menggunakan pedoman wawancara dengan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan – pertanyaan tertulis, mengambil dokumentasi dan juga observasi langsung ke lapangan.

HASIL PENELITIAN

Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tabek Patah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia eksistensi adalah hal berada, keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan. Istilah eksistensi berasal dari kata *existere* (eks= keluar, sistere= ada atau berada). Dengan demikian, eksistensi memiliki arti sebagai sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya atau sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri.

Keberadaan BUMNag yang merupakan bentuk jenis bidang usaha yang dimiliki oleh sebuah Nagari akan ada kaitannya dengan berjalan atau tidaknya suatu sistem BUMNag, jumlah pengunjung atau minat beli konsumen yang meningkat atau setidaknya stabil pada setiap harinya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi adalah sebagai berikut:

1. Faktor Lokasi

Pemilihan lokasi adalah sebuah keputusan yang sangat strategis setelah lokasi dipilih, peritel harus menanggung semua konsekwensi dari pilihan tersebut. Sejalan dengan hal tersebut adanya Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tabek Patah yang berupa toko penjualan ATK dan Mesin Foto Copy berada dilokasi yang cukup strategis yaitu dipertigaan jalan raya yang akan memberi akses strategis terhadap daya beli masyarakat.

Sebagaimana penjelasan dari Ketua Pengurus BUMNag Tabek Makmur Ibu Sari Martha, S.Pdl pada hari Senin, 13 September 2021 pukul 13.30 wib dirumahnya, menyatakan bahwa “Toko ATK BUMNag Tabek Patah ini berada dijalan raya, dekat pertigaan akses masuk ke Nagari Tabek Patah. Lokasinya sangat strategis dan mudah diakses oleh masyarakat. Pengunjung kebanyakan berasal dari masyarakat umum yaitu pelajar sekolahan dan juga dari perangkat Nagari Tabek Patah itu sendiri”.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat penulis simpulkan bahwa Nagari Tabek Patah dalam membuat keputusan yaitu dalam pemilihan lokasi, Pemerintah Nagari Tabek Patah sudah memikirkan dan memutuskan lokasi yang strategis untuk pengembangan Badan Usaha Milik Nagarinya tersebut. Dimana dalam tingkatan suatu daerah, area perdagangan, dan tempat yang lebih spesifik merujuk kepada :

1. Daerah merujuk kepada suatu negara, bagian dari suatu negara, kota tertentu, atau *Metropolitan Statistical Area* (MSA).
2. Area perdagangan adalah area geografis yang berdekatan yang memiliki mayoritas pelanggan dan penjualan sebuah toko, mungkin bagian dari sebuah kota, atau dapat meluas diluar batas-batas kota tersebut, tergantung pada jenis-jenis toko dan intensitas dari para pelanggan potensial disekitarnya.
3. Tempat yang lebih spesifik dalam mengambil keputusan lokasi toko, para pemilik ritel seharusnya menguji tiga tingkatan tersebut secara serempak dan terintegrasi.

Sedangkan untuk faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik sebuah lokasi adalah keuntungan aksesibilitas dan keuntungan lokasi sebagai pusatnya. Aksesibilitas suatu lokasi adalah suatu kemudahan bagi konsumen untuk masuk dan keluar dari lokasi tersebut.

Sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan Sekretaris Nagari Tabek Patah ibu Desi Indrayana, S.Sos pada Hari Selasa, 28 September 2021 pukul 10.00 wib di Kantor Nagari Tabek Patah yang menyatakan bahwa "Pemerintah Nagari sudah menyiapkan dan memilih lokasi yang strategis untuk kegiatan BUMNag Tabek Makmur ini dengan tujuan agar sipembeli bisa dengan mudah mencari lokasi dan membeli kebutuhan disana dan juga agar BUMNag bisa berjalan dengan baik dan bisa mencapai tujuannya salah satunya untuk meningkatkan pendapatan Nagari".

Keuntungan secara lokasi sebagai pusatnya setelah aksesibilitas dievaluasi, analisis harus mengevaluasi lokasi didalamnya. Karena lokasi yang lebih baik memerlukan biaya yang lebih, ritel harus mempertimbangkan kepentingannya. Pertimbangan lainnya adalah untuk menempatkan toko-toko yang menarik pasar sasaran yang saling berdekatan. Pada intinya, konsumen ingin berbelanja dimana mereka menemukan variasi barang dagangan yang lengkap.

Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat konsumen untuk berbelanja di pasar.

2. Faktor Harga

Harga adalah salah satu unsur pembauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan pembayaran, serta paling mudah disesuaikan yang bertujuan untuk mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan kepada pasar tentang produk dan mereknya. Begitu juga dengan harga yang sudah ditentukan oleh pengurus BUMNag Tabek Makmur dalam menjalankan kegiatan usahanya di toko harus disesuaikan dengan nilai sebagaimana mestinya

Sebagaimana hasil wawancara penulis dengan Sekretaris BUMNAG Tabek Makmur pada hari Senin, 13 September 2021 pukul 14.00 wib dirumahnya menyatakan bahwa "Sejak toko ATK ini berdiri yang merupakan BUMNag milik Nagari Tabek Patah kami selaku pengurus sudah menetapkan harga penjualan dari jenis barang ATK dan upah untuk biaya fotocopy disamakan dengan harga pasaran pada umumnya tidak terlalu tinggi ataupun lebih rendah dari pasaran".

Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengigit harga sangat menentukan laku tidaknya suatu barang dagangan yang di jual. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap barang dagangan yang ditawarkan. Sejalan dengan hal tersebut, Sekretaris Pengurus BUMNag Tabek Makmur menambahkan dalam hasil wawancara yang dilakukan penulis pada hari Senin, 13 September 2021 pada pukul 14.15 wib menyatakan bahwa :

Harga yang dijual sudah sesuai dengan pasaran dan pembelipun lumayan banyak apalagi dari perangkat Nagari yang selalu membeli kebutuhan kantor ke toko ATK dan juga sering memfotocopy dokumen untuk keperluan administrasi di kantor Nagari. Hanya saja dalam hal pengelolaan mesin fotocopy yang menjadi kendala karena mesinnya sering rusak dan kami sering kehabisan mengeluarkan uang untuk biaya perawatan dan service mesin fotocopy ini. (Hasil wawancara dengan informan pada tanggal 13 September 2021)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat penulis simpulkan dari segi faktor harga, BUMNag Tabek Makmur sudah sesuai dengan ketentuan umum yang ada dipasaran dan mengikuti prosedur transaksi penjualan sebagaimana mestinya.

3. Faktor Kualitas dan Keragaman Produk

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian dari pihak perusahaan/produsen. Kualitas merupakan salah satu alat utama untuk mencapai posisi produk. Kualitas menyatakan tingkat kemampuan dari suatu merek atau produk tertentu dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan. Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk, dapat dipercayai produk tersebut, ketepatan (*precision*) produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya.

Dalam hal kualitas dan keberagaman produk yang menjadi usaha pada BUMNag Tabek Patah ini lebih spesifik kepada penjualan Alat Tulis Kantor dan Jasa Foto Copy, sebagaimana wawancara penulis dengan bendahara BUMNag Tabek Makmur ibu Jesica Yulia Putri, S.M pada hari Jum'at, 20 Agustus 2021 di Nagari Tabek Patah menyatakan bahwa "Adapun jenis produk yang diperjualbelikan di toko BUMNag Tabek Makmur ini hanya menjual barang alat tulis kantor dan jasa foto copy saja. Untuk segi kualitas barang yang dijual pada umumnya standar dan dengan produk yang bisa dijangkau oleh masyarakat".

Kualitas diukur dalam ukuran persepsi pembeli tentang mutu/kualitas produk. Kebanyakan produk disediakan atau diadakan mulanya berawal pada satu diantara empat tingkat kualitas, yaitu kualitas rendah, kualitas rata-rata (sedang), kualitas baik (tinggi), dan kualitas sangat baik (Assauri, 2011). Produk itu sendiri adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.

Keragaman produk merupakan kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan penjual tertentu kepada pembeli. Keragaman produk juga merupakan kelengkapan barang yang dijual dan ketersediaan barang-barang tersebut. Konsumen cenderung memilih pasar yang menawarkan produk yang bervariasi dan lengkap menyangkut kedalaman luas, dan kualitas keragaman barang yang ditawarkan oleh pengecer.

4. Faktor Kepuasan Konsumen

Kepuasan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian/diskonfirmasi yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja akurat produk yang dirasakan setelah pemakaiannya. Kepuasan pelanggan juga merupakan dampak dari perbandingan antara harapan pelanggan sebelum pembelian dengan yang sesungguhnya diperoleh pelanggan dari produk yang dibeli tersebut. (Ujang Sumarwan, 2003)

Konsumen yang biasanya sering melakukan pembelian ATK dan memakai jasa foto copy pada toko BUMNag Tabek Makmur adalah perangkat Nagari Tabek Patah itu sendiri, berdasarkan hasil wawancara penulis pada hari Jum'at, 20 Agustus 2021 dengan salah seorang perangkat Nagari yaitu Kasi Kesejahteraan Nagari Tabek Patah Bapak Randi Septa Rusadi, SE selaku perangkat Nagari yang sering bertransaksi ke toko ATK BUMNag Tabek Makmur, menyatakan bahwa "selama saya membeli barang-barang alat tulis kantor yang dijual di toko BUMNag Tabek Makmur saya merasa puas dengan barang yang saya beli dengan harga yang terjangkau dan sesuai dengan harapan".

Berdasarkan uraian tersebut, maka kepuasan pelanggan adalah perbandingan antara harapan pelanggan dan kinerja sesungguhnya diperoleh pelanggan-pelanggan setelah melakukan pembelian produk atau jasa. Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Kepuasan para pelanggan dapat memberi beberapa manfaat, diantaranya hubungan perusahaan, pasar dan pelanggan jadi harmonis, memberi dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut kemulut yang menguntungkan perusahaan dan pedagang.

5. Faktor Loyalitas Pelanggan

Loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan, merek, maupun produk (Fredy Rangkuti, 2002), mendefinisikan loyalitas adalah sikap menyenangkan terhadap sesuatu merek yang dipresentasikan dalam pembelian secara konsisten terhadap merek itu sepanjang waktu.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Wali Nagari Tabek Patah Bapak H. Krisman Dt. Rajo Nan Kayo pada hari Jum'at, 08 Oktober 2021 pukul 10.00 wib di Kantor Nagari Tabek Patah, mengatakan bahwa :

Pada umumnya secara loyalitas hanya perangkat Nagari Tabek Patah yang selalu melakukan transaksi di toko ATK BUMNag Tabek Makmur dikarenakan prinsip awal dari pendirian BUMNag Tabek Makmur ini guna membantu dan mendukung pemenuhan kebutuhan administrasi kantor Nagari serta sebagai bentuk dalam pengembangan usaha guna meningkatkan pendapatan Nagari.

Menurut Simaewan, loyalitas pelanggan adalah sikap positif seorang pelanggan terhadap merek dan pelanggan mempunyai keinginan yang kuat untuk membeli merek yang sama pada masa sekarang maupun masa

mendatang. Berdasarkan uraian tersebut, maka loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap suatu merek yang tercermin dalam pembelian ulang secara konsisten.

PEMBAHASAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) / Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Tabek Patah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nagari

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah lembaga usaha desa yang di kelola oleh masyarakat dan pemerintah desa dalam upaya memperkuat perekonomian desa dan dibentuk berdasarkan kebutuhan potensi desa. BUMDes menurut Undang-Undang nomor 23 Tahun 2014 tentang pemerintahan daerah didirikan antara lain dalam rangka peningkatan Pendapatan Asli Desa (PADesa).

Sehubungan dengan hal tersebut, terkait pendirian BUMNag Tabek Makmur dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan Nagari tidak berjalan sebagaimana mestinya, berdasarkan tabel dibawah ini penulis rincikan data penerimaan modal awal, realisasi dan kerugian dari BUMNag Tabek Makmur, sebagai berikut :

Tabel 3. Rincian Realisasi BUMNag Tabek Makmur

No	Rincian Kegiatan	Nominal (Rupiah)	Keterangan
1.	Penerimaan Modal Awal	Rp. 60.000.000	
2.	Realisasi Anggaran	Rp. 59.518.881	
3.	Kerugian (selama 2 tahun)	Rp. 16.570.215	

Sumber : Laporan Tahunan BUMNag Tabek Patah Tahun 2018/2019

Berdasarkan Tabel diatas, dapat penulis jelaskan bahwa dalam penerimaan modal awal sejak pendirian BUMNag Tabek Makmur itu diberikan modal sebesar Rp. 60.000.000. Sedangkan dalam realisasi anggarannya BUMNag Tabek Makmur bisa menyerap anggaran sebesar Rp. 59.518.881 dan selama berjalannya usaha penjualan ATK dan jasa Fotocopy pada BUMNag Tabek Makmur ini mendapatkan kerugian sebesar Rp. 16.570.215. Berhubungan dengan hal tersebut, penulis telah melakukan wawancara dengan Sekretaris Nagari Tabek Patah pada hari Jum'at, 08 Oktober 2021 pukul 11.00 wib di Kantor Nagari Tabek Patah dia menyatakan bahwa :

BUMNag Nagari Tabek Patah selama pendiriannya mengalami rugi yang signifikan yang menyebabkan pada akhirnya toko penjualan ATK dan jasa fotocopy ditutup. Hal itu disebabkan karena pembiayaan service mesin fotocopy yang selalu mengalami kerusakan. Mesin fotocopy tersebut juga kami sewa bukan dibeli secara tunai. Selanjutnya hal yang menyebabkan kami menutup toko tersebut dikarenakan Pengurus BUMNag itu sendiri yang mengundurkan diri dari kepengurusannya. Jadi, pada akhirnya Pemerintah Nagari Tabek Patah mengambil kebijakan untuk menutup saja toko penjualan ATK dan jasa

fotocopy tersebut. Sekarang BUMNag Nagari Tabek Patah belum berjalan lagi dan sedang dalam tahapan pembentukan yang baru.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat penulis simpulkan bahwa kerugian selama 2 tahun berjalan yaitu mulai dari tahun 2018 s.d 2019 itu disebabkan karena pendapatan laba yang minim dan pengeluaran yang besar untuk biaya perawatan / service mesin fotocopy pada BUMNag Tabek Makmur. Berikut data terkait kerugian BUMNag Tabek Makmur pada tahun 2018 yang dikarenakan terjadinya utang, sebagai berikut :

Tabel 4. Rincian Utang BUMNag Tabek Makmur Tahun 2018

No	Tanggal	Keterangan	Saldo
1.	05/12/2018	Utang Etalase	Rp.2.000.000
2.	12/12/2018	Pelunasan Utang Etase	(Rp.2000.000)
3.	17/12/2018	Utang Mesin Fotocopy	Rp.10.000.000

Sumber : Laporan Tahunan BUMNag Tabek Makmur Tahun 2018/2019

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui utang BUMNag Tabek Makmur sebesar Rp.10.000.000 ditahun 2018 disebabkan untuk pembayaran perawatan service mesin fotocopy. Selanjutnya pada tahun 2019 BUMNag Tabek Makmur juga mengalami kerugian sebesar Rp. 6.570.215 yang merupakan selisih dari total utang BUMNag Tabek Makmur selama 2 tahun berjalan.

Sehubungan dengan hal tersebut Seyadi (Seyadi, 2003) mengatakan bahwa maksud dan tujuan dari pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) / BUMNag adalah sebagai berikut :

- a. Menumbuhkembangkan perekonomian Desa;
- b. Meningkatkan sumber pendapatan asli Desa;
- c. Menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan jasa bagi peruntukan hajat hidup masyarakat Desa;
- d. Sebagai perintis bagi kegiatan usaha di Desa.

Sedangkan tujuan pembentukan Badan Usaha Milik Desa antara lain :

1. Meningkatkan peranan masyarakat desa dalam mengelola sumber-sumber pendapatan lain yang sah;
2. Menumbuhkembangkan kegiatan ekonomi masyarakat desa, daam unit-unit usaha desa;
3. Menumbuhkembangkan usaha sector informal untuk dapat menyerap tenaga kerja masyarakat di desa;
4. Meningkatkan kreatifitas berwirausaha Desa masyarakat desa yang berpenghasilan rendah.

Berdasarkan maksud dari pembentukan BUMDes itu sendiri pada point ke-b diatas adalah meningkatkan sumber pendapatan asli daerah. Dalam hal ini, jika dihubungkan dengan pembentukan BUMNag Tabek Patah sejak awal pendiriannya sampai dengan saat ini maka penulis menyimpulkan BUMNag

Tabek Patah belum berhasil dalam mencapai maksud dan tujuan tersebut yaitu untuk meningkatkan pendapatan asli Nagari Tabek Patah dikarenakan kerugian yang diperoleh setiap tahunnya.

Untuk mencapai tujuan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dilakukan dengan cara memenuhi kebutuhan (produktif dan konsumtif) masyarakat melalui pelayanan distribusi barang dan jasa yang di kelola masyarakat dan Pemdes. Pemenuhan kebutuhan ini di upayakan tidak memberatkan masyarakat, mengingat BUMDes akan menjadi usaha desa yang paling dominan dalam menggerak ekonomi desa.

Menurut hasil wawancara penulis dengan Sekretaris Nagari pada hari Jum'at, tanggal 08 Oktober pukul 11.05 wib di Kantor Nagari Tabek Patah mengatakan bahwa :

Sejak akhir tahun 2019 dengan perolehan kerugian dari BUMNag Tabek Makmur yang bergerak dibidang penjualan ATK dan jasa fotocopy sampai dengan saat ini belum ada BUMNag lain yang dibentuk oleh Nagari Tabek Patah. Adapun rencana pembentukan BUMNag baru sudah dirancang hanya saja belum ditetapkan kebijakan untuk pembentukannya sampai dengan saat sekarang.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat penulis Tarik kesimpulan bahwa dalam pencapaian tujuan dari pembentukan BUMNag yaitu untuk meningkatkan pendapatan asli Nagari belum tercapai di Nagari Tabek Patah. Rencana dari pemerintah Nagari ingin membentuk BUMNag baru yang bergerak di bidang pertanian baru akan dibentuk dan belum disahkan sampai saat ini.

Keterlibatan pemerintahan Desa / Nagari sebagai penyerta modal besar BUMDes / BUMNag atau sebagai pendiri bersama masyarakat diharapkan mampu memenuhi Standar Pelayanan Minimal (SPM), yang diwujudkan dalam bentuk perlindungan (proteksi) atas intervensi yang merugikan dari pihak ke tiga (baik dari dalam maupun luar desa). Demikian pula, pemerintah Nagari ikut berperan dalam pembentukan BUMDes sebagai badan hukum yang berpijak pada tata aturan perundangan yang berlaku, serta sesuai dengan kesepakatan yang terbangun di masyarakat Desa / Nagari.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terkait dengan Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat dapat disimpulkan sebagai berikut: Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat dapat dikatakan masih belum terlihat keberadaannya dimana dalam pengelolaannya belum berjalan dengan baik dikarenakan keberadaan BUMNag Tabek Makmur yang sudah terhenti sejak akhir tahun 2019 akibat terjadinya Utang yang disebabkan oleh rusaknya mesin fotocopy dan membuat kerugian terhadap toko ATK dan Jasa fotocopy BUMNag Tabek Makmur di Pemerintahan

Nagari Tabek Patah. Dilihat dari aspek pembentukan BUMNag Tabek Makmur sudah sesuai dengan standar dan tujuan dari Badan Usaha Milik Nagari yaitu Peraturan Nagari Tabek Patah Nomor 03 Tahun 2016 tentang Pendirian Badan Usaha Milik Nagari "Tabek Makmur" akan tetapi dari segi pengelolaannya di lapangan yang masih belum baik yang menyebabkan terjadinya kerugian.

Kendala yang dihadapi Nagari Tabek Patah dalam pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat adalah dikarenakan kurang mampunya Sumber Daya Manusia (SDM) dalam pengurusan dan pengelolaan Badan Usaha Milik Nagari di Nagari Tabek Patah serta juga disebabkan kurangnya penyertaan modal yang diberikan oleh Pemerintah Nagari dalam mendukung kegiatan pengelolaan BUMNag Tabek Makmur.

Upaya yang dilakukan dalam Pengembangan Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam meningkatkan pendapatan Nagari di Nagari Tabek Patah Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatera Barat adalah dengan membentuk Badan Usaha Milik Nagari yang baru dengan menata pengelolaannya dan memanfaatkan potensi Nagari yang bergerak di bidang pertanian.

2. Rekomendasi

Saran untuk Pemerintah Nagari Tabek Patah dalam mengembangkan Badan Usaha Milik Nagari di Nagari Tabek Patah yaitu dengan melihat potensi daerah yang dimiliki terlebih dahulu sebelum membentuk BUMNag. Dalam hal ini, Nagari Tabek Patah yang lebih unggul di bidang pertanian dan pariwisata maka hendaknya Pemerintah Nagari bisa mengembangkan bentuk usaha dibidang tersebut. Perlu mengadakan suatu pembekalan terhadap pengurus BUMNag yang akan mengelola BUMNag secara berkala agar pengelolaan BUMNag bisa berjalan dengan baik. Memilih Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik guna kemajuan BUMNag di Pemerintahan Nagari Tabek Patah agar bisa berkontribusi dalam meningkatkan Pendapatan Asli Nagari. Perlu mempercepat proses pembentukan BUMNag baru pengganti BUMNag sebelumnya yang sempat mengalami kerugian agar eksistensi BUMNag Tabek Patah bisa terlihat baik keberadaannya dan berkembang guna meningkatkan pendapatan asli Nagari.

PENELITIAN LANJUTAN

Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki, sehingga penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan. Selanjutnya penulis juga memahami dalam sebuah penelitian itu tentunya memiliki keterbatasan terhadap apa yang sudah diteliti, maka dari itu penulis berharap kedepannya agar ada penelitian lanjutan terkait dengan tema / judul penelitian ini untuk menambah khazanah dalam penulisan ilmiah dan memberikan masukan dan kontribusi kepada Pemerintah Desa / Pemerintah Nagari dalam membangun sebuah Badan Usaha Milik Desa / Badan Usaha Milik

Nagari yang maju guna tercapainya tujuan untuk meningkatkan pendapatan Desa / Nagari serta mensejahterakan pendapatan masyarakat yang ada di Desa / Nagari tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses penyusunan penelitian ini penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan, motivasi, dan pembelajaran dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua yang sudah mendukung penulis sampai dengan akhirnya penelitian ini bisa selesai dengan sebaik mungkin. Ucapan terimakasih penulis ucapkan terutama kepada keluarga inti yaitu suami dan anak kandung yang selalu mendampingi dan memberikan semangat kepada penulis dalam melakukan penelitian sampai dengan selesainya penelitian ini, serta kepada pihak keluarga terdekat yaitu ibu, mertua, adik kandung serta rekan kerja yang memberikan motivasi dan semangat dalam menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin , Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenda Media Group.
- Christina Whidya Utami. 2006. *Manajemen Ritel Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat.
- Creswell, John W, 2013. *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Approach*. SAGE Publication: California
- Departemen Pendidikan Nasional Piset kajian Dinamika Sistem Pembangunan (PKDSP) Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya. 2007. *Buku Panduan dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Nagari*. Jakarta Selatan; Pimpinan Pusat Relawan Pemberdayaan Desa Nusantara (PP-RPDN).
- Effendi, Khasan. 2009. *Pengembangan Organisasi Moratorium dan Morbidarium Pemekaran*. Bandung: CV. Indra Prahasta
- 2010. *Memadukan Metode Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: CV Indra Praha.
- F. Erickson. 1992. "Ethnographic Microanalysis of Interaction" in M. leCompte, et. Al (eds), the Handbook of Qualitative Research in Education. San Diogo : AcademicPRESS.
- Fandy Tjiptono. 2002. *Manajemen Jasa*, Edisi Kedua. Yogyakarta: Andi.
- Gabriela Hanny Kususma dan Nurul Purnamasari. 2016. *BUMNAG: Kewirausahaan Sosial yang Berkelanjutan*. Jogjakarta; Penabulu Foundation.
- Fredy Rangkuti. 2002. *The Power of Brands: Tehnik Mengelola Brand Equity dan Strategi Pengembangan Merek*. Jakarta: Gramedia utama.
- Hamiami dan Abdul Aziz Zulkhakim. 2017. *Eksistensi Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Dalam Mengembangkan Usaha Dan Ekonomi Masyarakat Desa Yang Berdaya Saing Di Era Ekonomi ASEAN*, Artikel, UniHaz Bengkulu.
- Henn,Matt, Mark Weinstein and Nick Foard. 2006. *A Short Introduction to Social Research*. SAGE Publication: California.

- Iskandar Putong. 2003. *Pengantar Ekonomi Makro dan Mikro*, Edisi Kedua. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Jenu Widjaja Tandjung. 2004. *Marketing Management: Pendekatan Pada Nilai-nilai Pelanggan*, Edisi Kedua. Malang: Banyu Media.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa. 2008. Edisi Keempat, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Mardalis. 2010. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Miles Matthew B, And Michael Huberman. 1994. *Qualitative Data Analysis Second Edition*. SAGE Publication : California.
- Moleong, Lexy J. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- 2009. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- 2011. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Noor, Juliansyah. 2014. *Metode Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Philip Kotler. 2005. *Alih Bahasa: Benyamin Molan, Manajemen Pemasaran, Edisi kesebelas*. Jakarta: PT. Intan sejati Klaten.
- Robert K. Yin. 2011. *Qualitative Research from start to finish*. The Guilford Press : New York, 2011.
- Seyadi. 2003. *Bumdes Sebagai Alternatif Lembaga Keuangan Desa*. Yogyakarta: UPP STM YKPN.
- Silalahi, Ulber. 2012. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Snelbecker dalam Lexy J. Moleong. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sofjan Assauri. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Subagyo P Joko. 2011. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsaputra,Uhar. 2012. *Metode Penelitian*. Bandung : Refika Aditama.
- Suharto, Edi. 2008. *Kebijakan Sosial Sebagai Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Sutisna. 2003. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003.
- Ujang Sumarwan. 2003. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Zainal Abidin, Filsafat Manusia. 2006. *Memahami Manusia melalui Filsafat*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Marta

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa
Peraturan Nagari Tabek Patah Nomor 03 Tahun 2016 tentang Pendirian Badan
Usaha Milik Nagari “Tabek Makmur”

<http://www.tabekpatah.desa.id/first>