

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka penulis dapat memberikan kesimpulan, sebagai berikut :

1. Hubungan Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa Makarti di Desa Margoluwih Seyegan sudah berjalan dengan baik, dimana Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa berkoordinasi dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Makarti di Desa Margoluwih, terbukti bahwa dalam pengembangan pengembangan BUMDes Makarti Desa menyiapkan anggaran untuk kegiatan Bumdes secara struktur dan manajemen pengelolaan BUMDes bukan dari Pemerintah Desa Margoluwih tetapi pengelola BUMDes Makarti di Desa Margoluwih dari pihak ketiga. Peran pemerintah Desa Margoluwih dalam mengelola dan menegembangkan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yaitu mendirikan, berpartisipasi dalam mengendalikan program kerja yang diselenggarakan BUMDes Makarti dalam melakukan kerjasama pengelolaan hasil BUMDes Makarti untuk pengembangan dan pemberdayaan masyarakat di Desa Margoluwih seperti dalam bidang Pertanian, pariwisata, jasa dan perdagangan. Keterlibatan Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa dalam pengelolaan dan

pengembangan BUMDes adanya pengawasan, pengontrolan dan evaluasi dari program BUMDes sehingga Badan Usaha Milik Desa di Desa Margoluwih saat ini berjalan dengan baik. Pemerintah Desa Margoluwih dalam mendirikan, mengontrol, dan mengembangkan Badan Usaha Milik Desa selalu musyawarah kepada BPD untuk kemajuan BUMDes, selanjutnya pihak BPD juga menghimpun dan menyalurkan aspirasi masyarakat untuk disampaikan kepada pihak pemerintahan desa mengenai usulan-usulan tentang pengembangan Badan Usaha Milik Desa karena BUMDes itu sendiri sangat bermanfaat bagi Desa dan Masyarakat, sehingga hubungan Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa di desa Margoluwih selama ini masih terkoordinasi dengan baik.

2. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam hubungan Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa, yaitu:

a. Penguasaan kemampuan manajerial yang kurang memadai

Untuk masalah penguasaan kemampuan manajerial yang kurang memadai karena memang tidak mudah bagi Desa maupun pengelola BUMDes mendapatkan seorang yang memiliki kemampuan manajerial unggul dalam hal pengelolaan BUMDes.

b. Keterbatasan sumber daya manusia pengelola BUMDes

Sumber daya manusia mayoritas penduduk di Desa Margoluwih sudah mengutamakan pendidikan yaitu pendidikan minimal sampai ke SLTA/SMA. Dari sumber daya manusia yang berpendidikan menengah

atas dan pendidikan yang lebih tinggi yaitu bangku perkuliahan tersebut juga banyak yang enggan terlibat dalam BUMDes sehingga BUMDes Makarti masih kurang sumber daya manusia dan kebanyakan dari mereka lebih memilih mencari pekerjaan selain di desa atau ke perusahaan-perusahaan.

c. Pengelola belum digaji dari penghasilan BUMDes

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap pengelola BUMDes Makarti, Direktur, Sekretaris, Bendahara BUMDes belum sepenuhnya digaji dari penghasilan BUMDes. Penghasilan BUMDes yang ada saat ini untuk menggaji para karyawan BUMDes karena memang pendirian dari BUMDes Makarti belum lama dan masih dalam proses tahap pembangunan serta pengembangan.

d. Pemahaman masyarakat tentang keberadaan BUMDes

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang keberadaan BUMDes bermula dari kurangnya komunikasi dan informatifnya penjelasan dari pihak pengelola BUMDes atau Pemerintahan Desa kepada masyarakat mengenai jenis usaha, aset, keuntungan, dan kegiatan BUMDes. Sebagian masyarakat beranggapan bahwa BUMDes adalah milik Pemerintah Desa dan orang-orang yang ditunjuk sebagai pengurus BUMDes. Walaupun dalam kenyataannya keberadaan BUMDes bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan pendapatan asli desa.

e. Persaingan usaha dipasaran

Persaingan usaha yang ada di pasaran memang sangat ketat, mengingat dalam hal berbisnis di dunia usaha saat ini konsumen memegang kekuasaan yang cukup tinggi sehingga banyak pelaku bisnis berlomba-lomba untuk tetap menarik perhatian konsumen agar tetap datang.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan bahwa untuk menyikapi hambatan-hambatan yang menjadi masalah dalam hubungan Kepala Desa dengan Badan Permusyawaratan Desa dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pengurus BUMDes Makarti diharapkan lebih menguasai segala bidang usaha yang ada terutama dalam penguasaan kemampuan manajerial agar manajerial dalam pengelolaan dan pengembangan BUMDes Makarti semakin maju dan lebih baik sehingga semakin banyak warga masyarakat yang menjadi anggota dan semakin menguatkan eksistensi BUMDes sebagai perkonomian desa. Pengurus BUMDes Makarti disarankan secara optimal menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan kegiatan BUMDes sehingga masyarakat desa akan benar-benar merasakan manfaat BUMDes sehingga badan usaha berorientasi pada pemberdayaan masyarakat.
2. Pemerintahan Desa dan Pengelola BUMDes Makarti sebaiknya mengadakan sosialisasi secara menyeluruh kepada masyarakat Desa Margoluwih agar masyarakat dapat memahami banyaknya manfaat yang akan diperoleh dari keikutsertaan terhadap program BUMDes Makarti. Sehingga melalui

sosialisasi dan komunikasi yang aktif mampu meningkatkan partisipasi masyarakat desa terhadap program BUMDes Makarti, tujuannya supaya masyarakat Desa Margoluwih lebih meningkatkan kesadaran berpartisipasinya terhadap program BUMDes untuk meningkatkan kesejahteraan bersama.

3. Mengingat persaingan usaha dipasaran sangat ketat agar BUMDes Makarti tetap di datangi pelanggan maka harus berlomba-lomba untuk menarik perhatian konsumen agar tetap datang ke BUMDes. Dalam unit usaha jasa perdagangan BUMDes Makarti lokasi yang strategis memudahkan pelaku bisnis dalam menjual atau mempromosikan produk atau jasa yang dimiliki sehingga harus dimanfaatkan karena memang lokasi yang strategis dapat menarik banyak konsumen untuk datang. Kemudian agar BUMDes Makarti tetap eksis dalam persaingan usaha dipasaran harus mempunyai inovasi untuk mengatasi persaingan pasar yang ketat dengan menawarkan harga yang kompetitif, promosi menarik, pelayanan yang bagus yang bertujuan untuk menarik para konsumen.