

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Objek Penelitian**

Objek pada penelitian ini adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Panggunharjo dan BUMDes Timbulharjo di Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek dan objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2011). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengelola BUMDes dan pemerintahan Desa Panggunharjo dan Desa Timbulharjo di Kecamatan Sewon Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif merupakan data yang dijadikan data pendukung dalam penelitian ini, yaitu berupa data jumlah Industri Besar/Sedang, Hotel dan Obyek Wisata Tahun 2016, data Sarana Ekonomi Tahun 2016, data Pemasukan Pajak Bumi dan Bangunan Tahun 2017, dan data Pendapatan Asli Desa. Sedangkan data kualitatif adalah jenis penelitian yang tidak bisa diperoleh

dengan menggunakan prosedur statistik atau cara lain dari kuantifikasi pada temuan-temuannya (Strauss & Corbin, 1997).

Sumber data penelitian adalah faktor penting untuk pertimbangan metode pengumpulan data. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden baik itu pengurus BUMDes dan pemerintah Desa Panggunharjo dan Desa Timbulharjo di Kecamatan Sewon Kabupaten Bantul yang dianggap memenuhi syarat dengan membagikan kuesioner dan wawancara.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui buku-buku, literatur, serta dokumen pemerintah. Adapun data sekunder dari penelitian ini adalah data dari literatur berupa jurnal, buku, dan dokumen-dokumen pemerintah yang dapat diakses secara online yang dianggap dapat mendukung penelitian ini.

### **C. Teknik Pengambilan Sampel**

Sampel adalah himpunan atau kelompok yang lebih kecil yang merupakan bagian dari populasi (Arikuntu, 2010). Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2011) *Purposive sampling* adalah teknik penetapan sample penelitian dengan tidak berdasarkan daerah atau strata, melainkan atas dasar adanya pertimbangan yang berfokus

pada tujuan tertentu. Pertimbangan yang dimaksudkan dalam penentuan sampel ini adalah sampel yang lebih mengerti dan memahami terkait Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Panggunharjo, dan Timbulharjo di Kecamatan Sewon Kabupaten Bantul.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah

1. Observasi

Teknik observasi dilakukan untuk dilakukannya proses pengamatan secara langsung dalam memperjelas objek penelitian terhadap proses penelitian. Sehingga peneliti dapat mendapatkan data yang sesuai lapangan.

2. Wawancara

Teknik wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi lebih mendalam terkait dengan BUMDes Desa Panggunharjo dan Desa Timbulharjo. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada pengelola BUMDes dan pemerintah desa.

3. Kuisisioner

Kuisisioner adalah teknik mengumpulkan data primer secara langsung pada lokasi penelitian dengan pertanyaan-pertanyaan yang sudah tersusun dan sesuai dengan kriteria. Pada penelitian ini, kuisisioner ditujukan kepada

Pengelola BUMDes dan pemerintah Desa Panggunharjo dan Desa Timbulharjo di Kecamatan Sewon Kabupaten Bantul.

#### **E. Definisi Variabel Penelitian**

Variabel penelitian adalah suatu nilai atau atribut atau sifat dari objek, orang, atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2011). Dalam penelitian ini variabel yang digunakan dalam mengembangkan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul sebagai kebijakan dan alternatifnya adalah:

1. Aspek manajemen, aspek ini terkait dengan cara pengelola dalam mengatur Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), dalam mengembangkan BUMDes diperlukan pengelolaan yang baik agar lembaga usaha desa dapat bertahan dan berkembang. Griffin (2006) mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Selain itu Follet (2003) juga mendefinisikan manajemen sebagai seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Dalam lingkup manajemen banyak para ahli yang mengemukakan pemikirannya kedalam teori manajemen dalam lingkup kualitas suatu organisasi atau perusahaan, beberapa diantaranya adalah M Edwards Deming dan Joseph Juran (1993).

Teori Joseph Juran menjelaskan bahwa 80 persen masalah merupakan tanggung jawab manajemen, karena mereka memiliki 80 persen kontrol terhadap sistem organisasi. Dari teorinya tersebut Joseph Juran mengembangkan trilogi manajemen berupa perencanaan, kontrol, dan peningkatan kualitas. Manajemen yang baik terbentuk dari adanya kesatuan antar komponen yang saling berkaitan, adapun alternatif kebijakan dalam aspek manajemen yaitu :

- a. Pengadaan tenaga ahli yang terampil untuk mengelola BUMDes, setiap desa memiliki potensi yang dimiliki untuk dikembangkan. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang mengelola potensi tersebut harus dikelola oleh orang yang memiliki keahlian yang sesuai dengan pengembangan potensi desa. BUMDes yang dikelola oleh tenaga ahlinya akan lebih efektif dan produktif dalam mengembangkan potensi yang dimiliki oleh desa.
- b. Melakukan studi banding terhadap BUMDes yang lebih baik pengelolaannya. Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang belum optimal memperlambat proses berkembangnya lembaga usaha desa tersebut. Dengan melakukan studi banding terhadap BUMDes lain yang lebih baik dalam pengelolaannya akan membantu BUMDes dalam melihat kekurangan dan membandingkan cara pengeloalaanya untuk lebih baik.

- c. Pengadaan tenaga kerja yang memiliki tanggung jawab tinggi, setiap tenaga kerja yang membantu dalam pelaksanaan kegiatan usaha di semua jenis usaha BUMDes diperlukan individu yang bertanggung jawab sehingga segala aktivitas yang berlangsung akan berjalan dengan baik.
  - d. Pengadaan pelatihan untuk tenaga kerja dan pengelola BUMDes, pelatihan ini berfungsi untuk meningkatkan kualitas pada pengelola dan tenaga kerja, sehingga akan mendorong pada manajemen pengelolaan yang semakin baik dan berkembang.
2. Aspek ekonomi, *Economic* berasal dari bahasa Yunani yang terdiri dari kata Oikos dan Nomos yang artinya peraturan rumah tangga. Paul A Samuelson (2003) mendefinisikan ekonomi merupakan cara-cara yang dilakukan oleh manusia dan kelompoknya untuk memanfaatkan sumber-sumber yang terbatas untuk memperoleh berbagai komoditi dan mendistribusikannya untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Kegiatan ekonomi ada 3 yaitu produksi, distribusi dan konsumsi (Gilarso, 2004).

Produksi sendiri merupakan suatu proses yang menciptakan atau menambah nilai atau manfaat baru (Atje Partadiradja, 1979). Dalam aktifitas ekonomi, faktor produksi berupa tenaga kerja, tanah, modal, dan keahlian. Faktor produksi dikenal juga dengan kata input, sedangkan jumlah produksi disebut dengan output. Berikut adalah persamaan untuk fungsi produksi :

$$Q = f (K,L,R,T)$$

Dimana : K = Jumlah Modal

L = Jumlah Tenaga Kerja

R = Jumlah Sumber Daya Alam

T = Teknologi yang digunakan

Q = Jumlah Produksi yang dihasilkan oleh faktor produksi

Dengan kata lain, aspek ini berkaitan dengan fasilitas dan infrastruktur yang mendukung dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Setiap potensi yang dimiliki BUMDes dikelola dengan optimal dan lebih baik dengan ketersediaan fasilitas atau infrastruktur untuk mendorong proses pengembangan, adapun alternatif kebijakan pengembangan BUMDes dalam penelitian ini adalah:

- a. Pengadaan atau penambahan alat operasional, meningkatkan peralatan operasional akan mendorong pada peningkatan produktivitas BUMDES, meningkatnya produktivitas akan menambah pendapatan atau pemasukan bagi desa.
- b. Membuka kerjasama dengan pihak lain, dalam proses pengembangan lembaga usaha desa diperlukan sinergitas dengan pihak-pihak lain. Hal tersebut bertujuan untuk memenuhi berbagai faktor produksi yang diperlukan dan memperluas jaringan pasar.
- c. Pengembangan produk atau jasa, meningkatnya pasar pada setiap bidang usaha yang dikelola oleh BUMDes menunjukkan respon pasar yang baik, dalam merespon pasar tersebut diperlukan inovasi-inovasi dalam mengembangkan produk atau jasa.

3. Aspek Pemasaran, sebagai lembaga ekonomi desa aspek pemasaran menjadi hal yang sangat penting dalam memasarkan barang atau jasa yang dikelola oleh BUMDes. Kotler dan Amstrong mendefinisikan pemasaran merupakan analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan (Kotler dan Amstrong, 2008).

Pemasaran menjadi alat atau jembatan menuju konsumen, sehingga produk yang ditawarkan sampai dan dapat diterima oleh konsumen. Terjadinya perubahan dalam suatu lingkungan bisnis mengharuskan perusahaan selalu menyesuaikan strategi, strategi ini bertujuan agar keadaan perusahaan akan menjadi lebih baik dalam memenuhi kepuasan pelanggan.

Dalam mencapai kepuasan pelanggan diperlukan alat pemasaran atau yang lebih dikenal bauran pemasaran (marketing mix) yaitu *Product, Place, Price, Promotion, People, Physical Evidance, dan Process*. Menurut Kotler (2001) promosi merupakan suatu program yang memberi informasi kepada konsumen mengenai keunggulan produk. Tujuan utama dari promosi adalah modifikasi tingkah laku konsumen, menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan konsumen sasaran tentang produk atau jasa dan perusahaan.

Kotler menyebutkan, terdapat 5 indikator dalam promosi, yaitu :

- a. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan adalah semua bentuk penyajian nonpersonal, promosi ide-ide terkait barang atau jasa yang dijual melalui sponsor yang dibayar.

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan adalah pemberian insentif untuk merangsang pembeli terhadap produk atau jasa.

c. Hubungan Masyarakat dan Publisitas (*Publik Relation and Publicity*)

Indikator ini merupakan cara untuk mempertahankan, melindungi, dan memperbaiki perusahaan atau citra produk.

d. Penjualan Personal (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi atau tatap muka adalah penyajian lisan dalam suatu pembicaraan dengan satu atau beberapa pembeli potensial.

e. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Komunikasi secara langsung yang digunakan dari mail, telepon, fax, email, atau internet untuk mendapatkan tanggapan langsung dari konsumen secara jelas.

Dalam penelitian ini alternatif kebijakan BUMDes dari aspek pemasaran adalah:

- a. Pemasaran melalui media sosial, perkembangan teknologi mendorong setiap usaha dalam memasarkan produknya. Saat ini banyak media sosial yang menjadi alat untuk memasarkan produk, diantaranya *instagram adds, facebook adds, Whatsapp Bussines*.

- b. Memasarkan produk atau jasa melalui *Market Place*, bertumbuhnya beberapa starup berbasis marketplace dengan status *unicorn* di Indonesia menjadi dorongan bagi UMKM dan pelaku bisnis di Indonesia dalam memasarkan produknya.
  - c. Membuat Website Khusus berbasis *E-Commerce*, penjual produk atau jasa dapat dilakukan dengan pembuatan website berbasis *e-commerce* layaknya pembuatan toko online.
  - d. Memasarkan dengan cara *word of mouth*, pemasaran dari mulut kemulut, hal ini dilakukan dengan menyebarkan informasi secara lisan ke lisan.
4. Aspek Pelayanan, pelayanan merupakan bagian penting setelah pemasaran. Kotler (2002) mendefinisikan pelayanan merupakan segala tindakan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain. Lebih lanjut Tjiptono (2007) menjelaskan bahwa kualitas layanan merupakan tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan.
- Tjiptono (2007) menyebutkan terdapat 5 dimensi yang digunakan konsumen dalam menilai mutu produk atau jasa, yaitu :
- a. Berwujud (*Tangible*) menggambarkan wujud secara fisik dan layanan berupa penampilan dari fasilitas fisik, peralatan, pegawai, dan material yang dipasang. Seperti fasilitas restoran, kedaan gedung, penampilan karyawan.

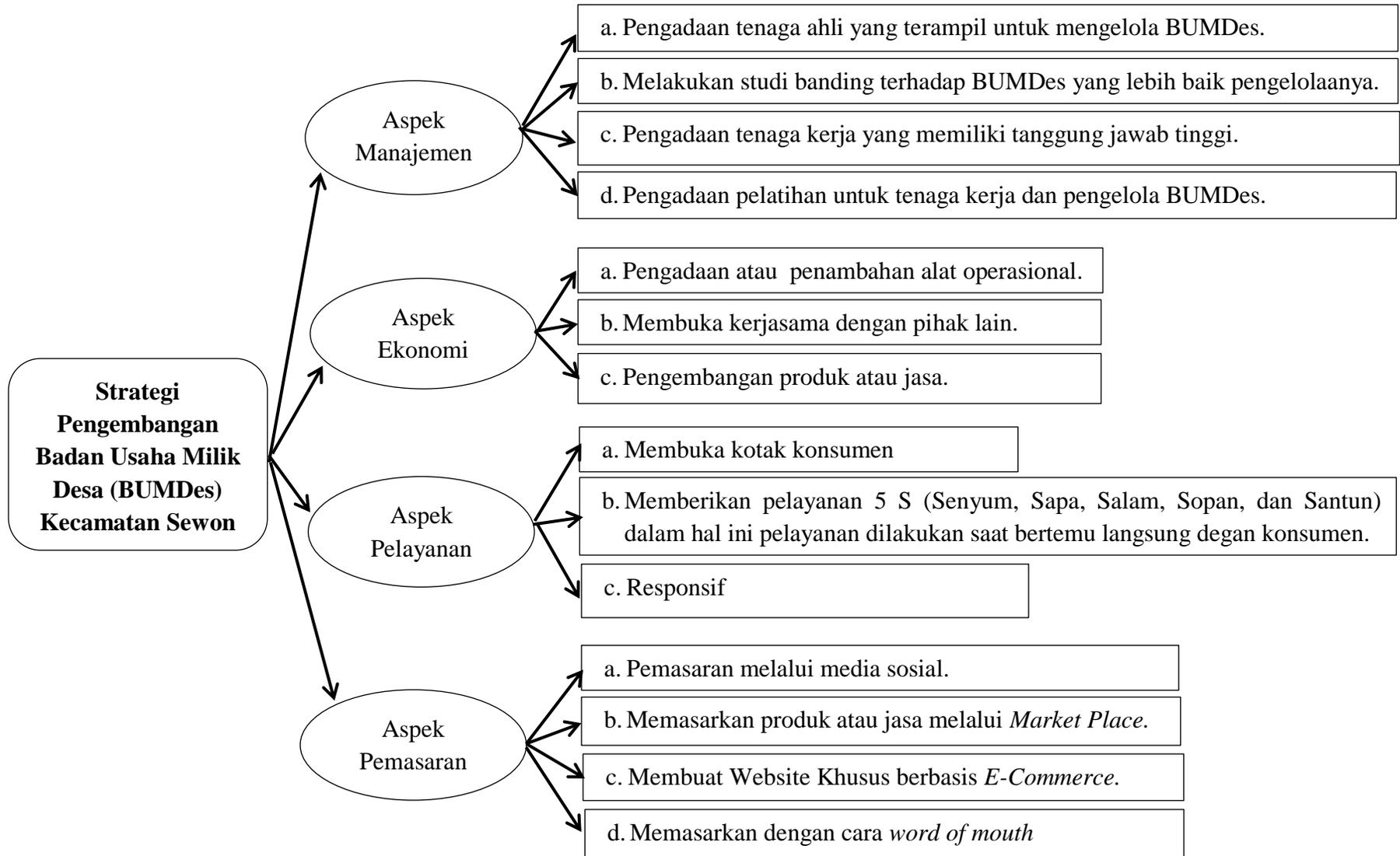
- b. Keadaan (*Reliability*) adalah kemampuan dalam memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan dan membantu penyelesaian persoalan yang dihadapi konsumen dengan cepat.
- c. Cepat Tanggap (*Responsiveness*) adalah kemampuan untuk membantu pelanggan dalam memberikan pelayanan dan cepat dalam menangani keluhan mereka.
- d. Jaminan (*Asuransi*) merupakan pengetahuan, sopan santun, dan kemampuan yang diberikan kepada konsumen dalam memberikan keamanan dan keselamatan bertransaksi serta terjamin kerahasiaan konsumen.
- e. Empati (*Empathy*) yaitu kepedulian dan perhatian secara pribadi yang diberikan kepada pelanggan.

Membuat konsumen merasa nyaman dan aman adalah kunci untuk menjadikannya loyal. Dalam penelitian ini, alternatif kebijakan dari aspek pelayanan adalah:

- a. Membuka kotak konsumen, kotak ini berfungsi sebagai wadah bagi konsumen yang ingin berkomentar terhadap pelayanan yang diberikan oleh setiap usaha di BUMDes. Kotak konsumen dalam bentuk online dan offline.
- b. Memberikan pelayanan 5 S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, dan Santun) dalam hal ini pelayanan dilakukan saat bertemu langsung dengan

konsumen. Perilaku yang baik akan memberikan rasa nyaman pada konsumen.

- c. Responsif, pelayanan yang responsif baik itu secara online maupun offline akan mengikat konsumen untuk tetap berada dipasar.



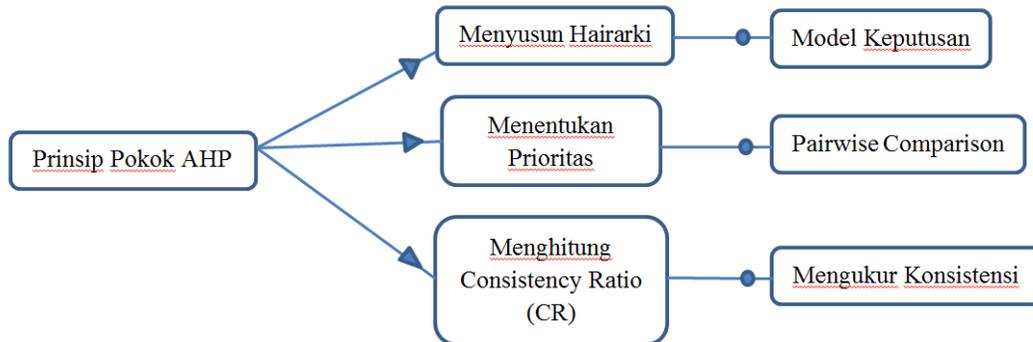
Sumber : Penelitian terdahulu

**Gambar 3.1 Struktur AHP Pengembangan BUMDes**

## **F. Metode Analisis Data**

Dalam penelitian ini metode analisis yang digunakan adalah Analisis Hirarki Proses (AHP). Metode ini mulai diperkenalkan oleh Thomas L. Saaty pada tahun 1971. Model keputusan ini akan menguraikan masalah multi faktor atau multi kriteria yang kompleks menjadi suatu hirarki. Saaty (1993) mendefinisikan bahwa hirarki merupakan representasi dari permasalahan yang kompleks dalam suatu struktur multi level dimana level pertama adalah tujuan, yang diikuti level faktor, kriteria, sub kriteria hingga level terakhir dari alternatif. Penggunaan model ini akan membantu dalam menentukan strategi yang paling dibutuhkan dalam pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Kecamatan Sewon Kabupaten Bantul, pemilihan strategi dapat diuraikan lebih terstruktur dan sistematis. Model AHP memakai persepsi manusia yang dianggap sangat memahami permasalahan yang diajukan dan berkepentingan terhadap masalah tersebut. Berikut adalah alasan-alasan metode AHP sering digunakan sebagai pemecahan masalah :

1. Struktur yang hirarki dari kriteria yang telah dipilih sampai pada subkriteria yang paling dalam.
2. Mempertimbangkan daya tahan output analisis sensitivitas pengambil keputusan.
3. Memperhitungkan validitas dengan batas toleransi inkonsistensi sebagai kriteria dan alternatif yang dipilih dalam pengambilan keputusan.



*Sumber : Amalia, 2016 diolah*

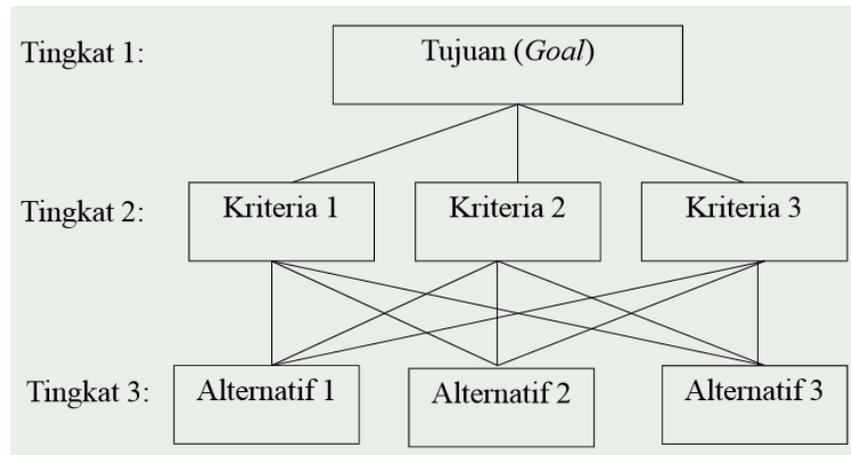
### **Gambar 3.2 Prinsip Pokok AHP**

#### 1. Prinsip Dasar Analisis Hirarki Proses (AHP)

Untuk menyelesaikan persoalan dengan metode AHP terdapat beberapa prinsip yang harus dipahami, yaitu :

##### a. Membuat Hirarki

Permasalahan pada AHP didekomposisikan ke dalam kriteria dan alternatif setelah mendefinisikan permasalahan. Dekomposisi yaitu pemecahan persoalan yang utuh menjadi unsur-unsurnya (hirarki). Sistem yang kompleks dapat dipahami dengan memecahkan elemen pendukung yang dapat menyusun hirarki dan dapat menggabungkannya.



Sumber : Amalia, 2016

**Gambar 3.3 Dekomposisi**

b. Penilaian kriteria dan alternatif

Kriteria dan alternatif dilakukan melalui perbandingan berpasangan. Menurut Saaty (1988) untuk berbagai persoalan. Skala 1 sampai 9 adalah skala terbaik untuk mengekspresikan pendapat, skala perbandingan berpasangan yang digunakan dalam penyusunan AHP untuk meningkatkan perekonomian desa melalui pengembangan BUMDes dijelaskan pada Tabel 3.1 sebagai berikut :

**Tabel 3.1 Skala Perbandingan Berpasangan**

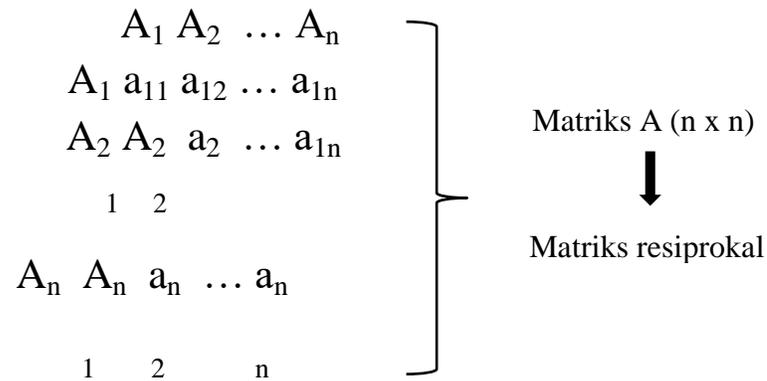
<b>Tingkat</b>	<b>Definisi</b>	<b>Keterangan</b>
1	Kedua elemen sama penting	Kedua elemen memiliki pengaruh yang sama
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting dari pada yang lain	Penilaian sedikit lebih memihak pada salah satu elemen dibanding pasangannya

5	Elemen yang satu lebih penting dari pada yang lain	Penilaian sangat memihak pada salah satu elemen dibanding pasangannya
<b>Tingkat</b>	<b>Definisi</b>	<b>Keterangan</b>
9	Elemen yang satu Mutlak sangat penting dari pada yang lain	Bukti bahwa salah satu elemen sangat penting dari pada pasangan adalah sangat jelas
2,4,6,8	Nilai tengah diantara dua perbandingan yang berdekatan	Nilai ini diberikan jika terdapat keraguan diantara kedua penilaian berdekatan
Kebalikannya	Jika elemen X mempunyai salah satu nilai diatas pada saat dibandingkan dengan elemen Y, maka elemen Y mempunyai nilai kebalikan bila dibanding dengan elemen X.	

Sumber : Imraningsih, 2018

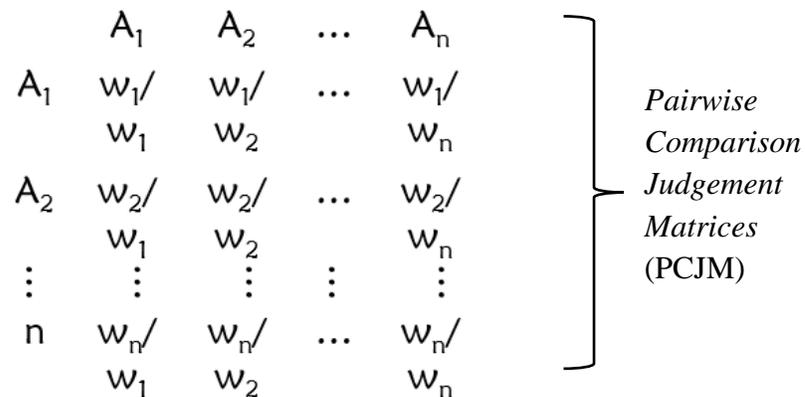
c. Menentukan prioritas

Pada setiap kriteria dan alternatif dilakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparisons*). Nilai-nilai perbandingan relatif dari seluruh alternatif kriteria bisa disesuaikan dengan *judgment* yang telah ditentukan untuk menghasilkan bobot prioritas. Bobot dan prioritas dihitung dengan memanipulasi matriks atau melalui penyelesaian persamaan matematika. Proses perhitungan secara matematis dalam AHP, yaitu dengan menghitung tingkat kepentingan (prioritas vector) :



$$\frac{w_1}{w_2} = a_{12}$$

Sehingga matriks perbandingan sebagai berikut :



Pembuat keputusan membandingkan tingkat kepentingan antara satu elemen dengan elemen lainnya dalam melakukan pengambilan keputusan.

Proses perbandingan berpasangan dilakukan dari level hirarki yang paling atas untuk memilih kriteria, kemudian diambil elemen yang akan dibandingkan. Tampilan perbandingan ditunjukkan pada Tabel 3.2.

**Tabel 3.2 Matriks Pairwise Comparison Untuk Tujuan**

Tujuan/Goal	Kriteria 1	Kriteria 2	Kriteria 3	Kriteria 4
Kriteria 1	1			
Kriteria 2		1		
Kriteria 3			1	
Kriteria 4				1

*Sumber : Amalia, 2016*

#### d. Konsistensi Logis

Konsistensi memiliki 2 makna, pertama yaitu objek-objek yang serupa dikelompokkan sesuai dengan keseragaman dan relevansi. Yang kedua menyangkut tingkat hubungan antar objek yang didasarkan pada kriteria tertentu.

## 2. Tahapan Metode AHP

### a. Mengidentifikasi Masalah

Dalam melakukan identifikasi masalah diperlukan pemahaman atau mendefinisikan permasalahan yang menjadi tujuan utama. Dalam tahapan AHP, peneliti harus menentukan apa yang akan diwujudkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini tujuan utamanya adalah mengembangkan BUMDes untuk meningkatkan perekonomian desa.

### b. Dekomposisi Masalah dengan menyusun struktur hirarki

Permasalahan pada AHP didekomposisikan ke dalam kriteria dan alternatif setelah mendefinisikan permasalahan. Dekomposisi yaitu

pemecahan persoalan yang utuh menjadi unsur–unsurnya (hirarki). Dekomposisi dapat diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan yang selanjutnya didiskusikan dengan orang yang bertanggung jawab atau ahli terhadap pengembangan BUMDes. Dari hasil wawancara dan pengamatan dalam penelitian ini diperoleh kriteria sebagai berikut:

- 1) Upaya melakukan pengembangan BUMDes melalui aspek manajemen untuk meningkatkan perekonomian desa.
- 2) Upaya melakukan pengembangan BUMDes melalui aspek ekonomi untuk meningkatkan perekonomian desa.
- 3) Upaya melakukan pengembangan BUMDes melalui aspek pemasaran untuk meningkatkan perekonomian desa.
- 4) Upaya melakukan pengembangan BUMDes melalui aspek pelayanan untuk meningkatkan perekonomian desa.

c. Menentukan alternatif

Setelah memperoleh kriteria dari permasalahan maka ditentukan alternatif berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan. Adapun alternatif yang diperoleh yaitu :

- 1) Untuk mencapai tujuan melalui strategi pengembangan BUMDes dalam meningkatkan perekonomian desa dapat ditinjau dari aspek manajemen, antara lain :
  - (a) Pengadaan tenaga ahli yang terampil untuk mengelola BUMDes.

- (b) Melakukan studi banding terhadap BUMDes yang lebih baik pengelolaanya.
  - (c) Pengadaan tenaga kerja yang memiliki tanggung jawab tinggi.
  - (d) Pengadaan pelatihan untuk tenaga kerja dan pengelola BUMDes.
- 2) Untuk mencapai tujuan melalui strategi pengembangan BUMDes dalam meningkatkan perekonomian desa dapat ditinjau dari aspek ekonomi, antara lain :
- (a) Pengadaan atau penambahan alat operasional.
  - (b) Membuka kerjasama dengan pihak lain.
  - (c) Pengembangan produk atau jasa.
- 3) Untuk mencapai tujuan melalui strategi pengembangan BUMDes dalam meningkatkan perekonomian desa dapat ditinjau dari aspek pelayanan, antara lain :
- (a) Membuka kotak konsumen.
  - (b) Memberikan pelayanan 3 S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, dan Santun) dalam hal ini pelayanan dilakukan saat bertemu langsung dengan konsumen.
  - (c) Responsif.
- 4) Untuk mencapai tujuan melalui strategi pengembangan BUMDes dalam meningkatkan perekonomian desa dapat ditinjau dari aspek pemasaran, antara lain :
- (a) Pemasaran melalui media sosial.

(b) Memasarkan produk atau jasa melalui Market Place.

(c) Membuat Website Khusus berbasis *E-Commerce*.

(d) Memasarkan dengan cara *word of mouth*.

d. Menyebarkan Kuisisioner

Setelah memperoleh kriteria dan menentukan alternatif dibuat pertanyaan dalam bentuk kuisisioner, kemudian menyebarkan kuisisioner kepada responden pemerintah desa dan pengelola BUMDes.

e. Menyusun Matriks

Matriks disusun dari hasil rata-rata yang didapat dari sejumlah responden tersebut, kemudian hasilnya diolah menggunakan *Expert Choice Versi 11*.

f. Menganalisis Data

Pengolahan data yang dilakukan dengan menggunakan *Expert Choice Versi 11* untuk mengetahui hasil inkonsistensi dan prioritas. Jika nilai inkonsistensi  $> 0,10$  maka hasilnya dikatakan inkonsistensi dan harus diperbaiki, sedangkan jika nilai konsistensi tersebut  $< 0,10$  maka hasil tersebut dikatakan konsisten.

g. Menentukan skala prioritas dari kriteria dan alternatif

Penentuan skala prioritas dilakukan untuk mencapai tujuan dalam mengembangkan BUMDes untuk meningkatkan ekonomi desa. Dalam menentukan prioritas suatu pengambilan keputusan digunakan matrik perbandingan berpasangan (*Pairwise Comparison Matrix*). Matrik tersebut menggambarkan pengaruh setiap elemen terhadap tujuan atau

kriteria di atasnya. Penilaian pada matriks berpasangan ini menganut asas resiprokal, misalnya jika kriteria A dibandingkan dengan kriteria B mendapatkan nilai 3, maka kriteria B dibandingkan dengan kriteria A akan memperoleh nilai  $1/3$ .

**Tabel 3.3 Matriks Pairwise Comparison Untuk Kriteria Terhadap Tujuan**

Tujuan/Goal	Manajemen (A1)	Ekonomi (A2)	Pemasaran (A3)	Pelayanan (A4)
Manajemen (A1)	1			
Ekonomi (A2)		1		
Pemasaran (A3)			1	
Pelayanan (A4)				1

*Sumber : Data Primer (2019), diolah*

Setelah semua pertimbangan diterjemahkan secara numerik, kemudian dilakukan evaluasi terhadap validitasnya dengan uji konsistensi. Dalam pengambilan keputusan, konsistensi dalam menetapkan prioritas untuk elemen-elemen yang berkenaan dengan beberapa kriteria untuk memperoleh hasil yang sahih dalam dunia nyata. AHP mengukur konsistensi secara menyeluruh dari semua pertimbangan melalui rasio konsistensi. Selanjutnya konsistensi memiliki tujuan untuk melihat ketidak konsistenan respon yang diberikan oleh responden. Nilai CR (*Consistency Ratio*) yang diizinkan adalah jika  $CR \leq 0,1$ . Pengukuran rasio konsistensi (CR) adalah sebagai berikut :

$$CR = \frac{CI}{RC}$$

Keterangan :

CR = *Consistency Ratio*

CI = *Consistency Index*

IR = *Index Random Consistency*

Setiap metode penelitian yang digunakan oleh peneliti selalu terdapat kelebihan dan kelemahannya masing-masing, Saaty (1993) memaparkan kelebihan dan kelemahan dari metode AHP yang digunakan dalam penelitian, adapun kelebihan dari metode *Analisis Hierarki Proses* (AHP) yaitu:

1. Struktur Hirarki

Dalam proses berfikir yang alamiah, elemen-elemen yang sama dapat dikelompokkan dengan Metode AHP kedalam kelompok yang berbeda-beda. Pada pengukurannya, metode AHP dapat mengukur dan membentuk skala yang menjadi prioritas.

2. Kesatuan

Metode AHP membantu dalam membuat suatu model yang lebih fleksibel dan mudah dipahami dari permasalahan yang luas dan tidak terstruktur.

3. Kompleksitas

Pendekatan yang digunakan oleh AHP secara deduktif dapat memecahkan permasalahan yang kompleks.

#### 4. Konsistensi

Dalam menentukan skala yang diprioritaskan, metode AHP selalu melakukan penilaian dengan mempertimbangkan konsistensi logis.

#### 5. Memiliki Keterkaitan

Metode AHP dapat digunakan dengan sistem yang memerlukan hubungan linier.

#### 6. Pengulangan Proses

Proses pengulangan yang dimiliki dalam metode AHP menjadi kelebihan dalam menyaring definisi dari permasalahan dan mengembangkannya pada sebuah penelitian.

#### 7. Penelitian dan consensus

AHP tidak mengharuskan adanya suatu consensus namun dapat menggabungkan hasil penelitian yang berbeda.

#### 8. Trade off

Proses pertimbangan prioritas atau *Pairwise Comparison* dalam AHP dapat membantu dalam memilih alternatif terbaik berdasarkan tujuan mereka.

#### 9. Sintesis

AHP mengarahkan pada perkiraan keseluruhan terkait dengan pilihan alternatif masing-masing.

Adapun kelemahan yang terdapat dalam metode *Analisis Hierarki Proses* (AHP) adalah:

1. Adanya ketergantungan model AHP pada input, pengambilan sample terhadap subjek yang lebih mengetahui atau memahami permasalahan lapangan menjadikan resiko terhadap penilaian ketika subjek tersebut memberikan keterangan yang keliru.
2. Tidak ada kriteria yang ditentukan terhadap subjek yang memberikan keterangan atau penilaian, sehingga dapat menimbulkan unsur keraguan terhadap solusi yang dihasilkan dalam model ini.
3. Tidak ada pengujian statistik, metode matematis yang digunakan dalam *Analisis Hierarki Proses* (AHP) pada pengujian statistiknya menjadikan model ini tidak ada batas kepercayaan dari kebenaran model yang terbentuk.