

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MELALUI REVITALISASI BUMDES SEBAGAI LAYANAN SOSIAL PADA BAMUJU BAMARA DESA SUNGAI TABUK

Aditama N.P.¹, Agus Edi Winarto²,
Firmansyah³

^{1),3)} Universitas Widya Dharma Klaten

²⁾ Direktur BUMDes

Sejarah artikel

Diterima: 26 April 2021

Revised: 30 April 2021

Diterima: 03 Mei 2021

Email:

aditama@gmail.com¹,

agusedi@gmail.com²,

firmansyah@gmail.com³



Abstraksi

Karya tulis ilmiah ini berjudul Pengabdian Kepada Masyarakat melalui Revitalisasi BUMDes sebagai Layanan Sosial pada Bamaju Bamara Pada Desa Sungai Tabuk Kecamatan Pantai Lunci Kabupaten Sukamara - Kalimantan Tengah. Tujuan pengabdian ini adalah untuk mengetahui manajemen pengelolaan desa wisata, untuk mengetahui kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola desa wisata dan untuk mengetahui upaya pengelolaan sarana dan prasarana di lokasi wisata. Metode pendampingan yang dilakukan adalah dengan metode pendampingan secara daring melalui platform panggilan telepon (offline), whatsapp video call, dan whatsapp chatting. Yang menghasilkan data primer yang bersumber langsung dari direktur BUMDes Bamaju Bamara sendiri yaitu Pak Agus Edi Winarto. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah perlunya mengadakan penyuluhan, pelatihan dan simulasi serta kunjungan langsung ke lokasi wisata untuk melihat hal-hal yang harus diperhatikan sebagai upaya mewujudkan desa wisata di Desa Sungai Tabuk Kecamatan Pantai Lunci Kabupaten Sukamara - Kalimantan Tengah. Masyarakat perlu dibekali dengan pengetahuan dan informasi bagaimana caranya agar dapat mengelola desa wisata dan memiliki kesadaran untuk memajukan wisata di desanya sehingga terwujud desa wisata.

Kata Kunci : Masyarakat; Desa wisata; BUMDes Bamaju Bamara

Abstract

This scientific paper entitled Community Service through Revitalization of BUMDes as a Social Service for Bamaju Bamara in Sungai Tabuk Village, Pantai Lunci District, Sukamara Regency - Central Kalimantan. The purpose of this service is to find out the management of tourism village management, to find out the ability of human resources in managing tourist villages and to find out the efforts to manage facilities and infrastructure at tourist sites. The mentoring method used is the online mentoring method through the phone call platform (offline), whatsapp video call, and whatsapp chat. Which produces primary data that comes directly from the director of BUMDes Bamaju Bamara himself, Mr. Agus Edi Winarto. The conclusion of this community service is the need to provide counseling, training and simulations as well as direct visits to tourist sites to see things that must be considered in an effort to create a tourist village in Sungai Tabuk Village, Pantai Lunci District, Sukamara Regency - Central Kalimantan. The community needs to be equipped with knowledge and information on how to be able to manage a tourist village and have the awareness to promote tourism in their village so that a tourism village can be realized.

Keywords: Community, tourism village; BUMDes Bamaju Bamara

1. PENDAHULUAN

Pengembangan wisata alam di Indonesia sangat bergantung pada masing-masing pengelola wisata tersebut. Pengelola wisata dengan objek wisata saling berkaitan dan sangat menentukan dalam kemajuan daerah wisata tersebut[1]. Berkembangnya lokasi wisata akan membawa dampak positif untuk perekonomian masyarakat ekonomi khususnya menengah ke bawah[2].

Lokasi wisata merupakan objek wisata yang sedang dan terus berkembang di sektor pariwisata baik berupa alam seperti gunung, bukit, pantai, sungai, telaga, waduk maupun buatan manusia seperti museum, tugu, masjid, dan lain-lain[3]. Adapun lokasi wisata

yang saat ini banyak berkembang adalah wisata yang ada di pedesaan yang di dalamnya masih memiliki karakteristik khusus[4]. Karakteristik khusus yang dimiliki biasanya dalam bentuk sumber daya alam yang masih asli, tradisi, budaya masyarakat lokal[5]. Wisata alam secara tidak langsung dapat mendorong dalam menjaga dan melestarikan keadaan alam dan kebudayaan yang telah dimiliki desa tersebut[6]. Kabupaten Sukamara adalah sebuah Kabupaten di Kalimantan Tengah. Kabupaten ini terletak di Sukamara. Kabupaten ini memiliki luas wilayah 3.827 km² dan berpenduduk sebanyak 44.952 jiwa (hasil Sensus Penduduk Indonesia 2010). Kabupaten ini sebelumnya merupakan bagian dari Kabupaten Kotawaringin Barat, pada tanggal 10 April 2003 dikeluarkan Undang-undang No. 5 Tahun 2003 tentang Pengukuhan/Pemekaran 8 Kabupaten, maka Kabupaten Kotawaringin Barat dimekarkan dan ditambah dengan Kabupaten Lamandau.

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah Badan usaha yang ada di desa yang dibentuk oleh Pemerintahan Desa Bersama Masyarakat Desa. Maksud dari pembentukan BUM Desa sebagaimana dalam Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, Dan Transmigrasi No. 4 Tahun 2015 Tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, Dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa Pasal 2 "Pendirian Bum Desa dimaksudkan sebagai upaya menampung seluruh kegiatan di bidang ekonomi dan/atau pelayanan umum yang dikelola oleh Desa dan/atau kerjasama antar desa.

Pendirian dan pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah perwujudan dari pengelolaan ekonomi produktif desa yang dilakukan secara Kooperatif, Partisipatif, Emansipatif, Transparansi, Akuntabel dan Sustaniabel. Oleh karena itu perlu upaya serius untuk menjadikan pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dapat berjalan secara mandiri, efektif, efisien dan profesional[7]. Guna mencapai tujuan BUMDes dilakukan dengan cara memenuhi kebutuhan (Produktif dan Konsumtif) masyarakat melalui pelayanan barang dan jasa yang dikelola oleh masyarakat dan pemerintah desa. Lembaga ini juga dituntut mampu memberikan pelayanan kepada non anggota (pihak luar Desa) dengan menempatkan harga dan pelayanan sesuai standar pasar[8]. Artinya terdapat mekanisme kelembagaan yang disepakati bersama, sehingga tidak menimbulkan distorsi ekonomi pedesaan disebabkan oleh usaha BUMDes[9].

BAMAJU BAMARA adalah Badan Usaha milik Desa Sungai Tabuk yang berdiri sejak 05 Maret 2016. Berbekal tekad dan semangat Pemerintah Desa Sungai Tabuk dengan masyarakat desa yang ingin mencoba merubah kondisi ekonomi dan sosial yang ada, serta membaca peluang dan potensi desa yang sudah mulai bergeliat yaitu dengan memiliki potensi Pariwisata[10].

Secara geografis Desa Sungai Tabuk berada di pesisir pantai Laut Jawa, sehingga dengan memiliki garis pantai membuka peluang dijadikannya obyek wisata pantai. Sebetulnya bagi warga Desa Sungai Tabuk pengunjung wisata pantai merupakan pemandangan yang sudah tidak asing lagi[11]. Hanya saja geliat ekonomi tersebut tidak serta merta ditangkap dan dikelola dengan baik. Pengunjung secara gratis bisa bermain di pantai, tanpa disugahi berbagai fasilitas yang bisa mendukung usaha ekonomi warga[12].

Bapak Suriyadi selaku Pj. Kepala Desa Sungai Tabuk pada waktu itu kemudian mendirikan Badan Usaha Milik Desa yang diberi nama Bamaju Bamara melalui mekanisme Musyawarah Desa. Harapannya agar potensi dan permasalahan ekonomi warga desa Sungai Tabuk bisa dikelola menjadi suatu usaha produktif yang bisa memberikan manfaat kepada masyarakat, dan bisa menumbuhkan Pendapatan Asli Desa (PADes) bagi Desa Sungai Tabuk[13].

Untuk memajukan lokasi wisata Kabupaten Sukamara ini utamanya perlu didukung oleh SDM Pengelola yang memiliki kemampuan profesional dan inovatif dalam mengelola lokasi wisata, ditunjang dengan sarana dan prasarana yang memadai bagi pengunjung untuk datang dan kembali ke lokasi wisata tersebut[14]. Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (UNTIRTA) terpenggil untuk ikut serta membantu memajukan desa wisata dengan judul PKM: "Pengabdian Kepada Masyarakat melalui Revitalisasi BUMDes sebagai Layanan Sosial pada Bamaju Bamara Pada Desa Sungai Tabuk Kecamatan Pantai Lunci Kabupaten Sukamara - Kalimantan Tengah". Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu mewujudkan desa wisata yang dapat menarik pengunjung lokal maupun dari luar daerah. Secara khusus tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Untuk mengetahui manajemen pengelolaan desa wisata.
2. Untuk mengetahui kemampuan SDM Lokal dalam mengelola desa wisata.
3. Untuk mengetahui upaya mengelola sarana prasarana di lokasi wisata.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pendampingan yang dilakukan adalah dengan metode pendampingan secara daring melalui platform panggilan telepon (offline), whatsapp video call, dan whatsapp chatting. Yang menghasilkan data primer yang bersumber langsung dari direktur BUMDes Bamaju Bamara sendiri yaitu Pak Agus Edi Winarto[15].

Metode pendampingan ini mengacu pada konsep pendampingan awal magang, yakni GROW[16]. Yang terdiri dari Goals (tujuan yang ditetapkan oleh BUMDes), Reality (kondisi riil/saat ini sehingga tergambar sebuah gaps / kesenjangan), Options (langkah-langkah yang dipilih BUMDes untuk mengatasi kesenjangan tersebut dan fokus dalam jangka pendek (Way foward). Metode ini mengedepankan pemahaman bahwa BUMDes yang harusnya jadi SUBJEK perubahan dan pendamping/asisten pendamping/mentor bertugas membantu BUMDes dalam menapaki langkah demi langkah yang sudah ditetapkan.

3. PEMBAHASAN

Alamat email : sivaristantiya@gmail.com

Tanggal Sesi Mentoring : 26/07/2020

Nama Mentor/Asisten Pendamping : Siva Ristantiya/Aditama N.P.

Nama Bumdes : BUMDes Bamaju Bamara

Nama Kontak Person Bumdes : Agus Edi Winarto

Dalam skala 1 sd 10 menurut penilaian Bumdes sendiri, seberapa bagus Bumdes sudah melakukan digitalisasi?

* 5

Mengapa Bumdes memberikan skor setinggi/serendah itu?

* BUMDes memberikan skor 5 karena menurut dirut BUMDes belum dapat berkembang seperti bumdes-bumdes yang ada di kota-kota besar di Jawa. Dalam hal infrastruktur sendiri di Desa Sungai Tabuk masih kurang layak dan memadai dan kalah dengan infrastruktur yang ada di Jawa, sehingga masih harus dilakukan pembenahan-pembenahan. Selain infrastruktur, letak desa yang ada di daerah dengan perbukitan dan dataran yang tidak merata juga menyebabkan jaringan internet tidak dapat diakses secara merata sehingga terdapat blank spot area. Hal ini menyebabkan pemasaran dilakukan terbatas dengan mengandalkan sosial media seadanya seperti facebook, twitter, instagram, dan WAG Palugad (Apa lu minta gue ada). Untuk blank spot area sendiri BUMDes biasanya menjual voucher jaringan sendiri, sehingga dengan alasan-alasan tersebut dirut BUMDes memberikan nilai 5.

Apa tujuan jangka menengah Bumdes (Lebih dari 3 Bulan) terkait Digitalisasi?

* Dalam sistem akuntansinya sendiri karena sudah menggunakan SAAB (Sistem Aplikasi Akuntansi Bumdes) maka fokusnya yaitu lebih ke transparansi dan akuntabilitas dari LKnya sendiri agar semakin mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Dari segi pemasarannya : Ingin merambah ke marketplace yang lebih luas yaitu dengan menggunakan e-commerce.(Mohon dibantu). Segi desain produk : Dapat membuat produk lebih menarik dan eye catching dari mulai pengambilan angle yang bagus dan pas s/d packingnya yang menarik itu yang seperti apa. (Mohon dibantu).

Apa Tujuan Jangka Pendek (Kurang dari 3 bulan) Bumdes terkait Digitalisasi ? Mengoptimalkan pemasaran melalui media sosial, menguasai teknik-teknik pemasaran, melanjutkan pembangunan infrastruktur terutama di zona blank spot, setelah ada himbauan untuk new normal dari pemerintah ybs. maka akan kembali menjual voucher-voucher di blank spot area pariwisata.

Menurut Pendapat Bumdes, Apa tujuan yang diharapkan dapat dicapai di Sesi Mentoring kali ini?

* Tujuan dalam hal ini harapan BUMDes sendiri yaitu semakin mantap dalam menggunakan berbagai perangkat dan aplikasi yang didapat dalam sesi mentoring, SDM di desa dapat mulai meleak teknologi dan digitalisasi untuk membantu memajukan desa, pemasaran lebih mantap juga agar revenue yang didapat juga dapat meningkat.

Apa yang sudah dijalankan oleh Bumdes saat ini terkait dengan Digitalisasi ?

* Pembangunan infrastruktur terutama dalam hal jaringan di blank spot area meskipun dalam hal ini (jaringan) belum merata ke rumah-rumah warga.

Penjualan voucher di blank spot area.

Kerjasama dengan BNI '46 dalam hal finansial dan perbankan.

Apa potensi-potensi dan peluang yang bisa diraih Bumdes lewat Digitalisasi ?

* Tempat pariwisata akan lebih dikenal dan dapat mendatangkan wisatawan sehingga dapat meningkatkan revenue. Pemasaran produk juga akan lebih luas lagi dan dapat dijangkau oleh kota-kota besar. SDM juga dapat lebih meleak teknologi dan dapat membantu memajukan Desa.

Apa kendala dan tantangan terbesar dalam hal digitalisasi?

* Kendala dan tantangan terbesar dalam hal ini yaitu infrastruktur yang ada. Seperti dikatakan di awal bahwa infrastruktur di Desa Sungai Tabuk sendiri masih sangat jauh tertinggal dari infrastruktur di kota-kota besar terutama kota-kota besar yang ada di Jawa. Jarak dari Desa ke Kota sendiri sangat jauh dan membutuhkan waktu yang tidak sedikit, selain itu jaringan internet yang kurang stabil juga menjadi salah satunya. Diluar hal itu merupakan tantangan sendiri bagi BUMDes Bamaju Bamara dan Desa Sungai Tabuk bahwa dengan keterbatasan tersebut bagaimana caranya pemasaran produk-produk yang ada di Desa dapat dijangkau dengan jangkauan yang lebih luas dan tidak terbatas dengan digitalisasi.

Apa langkah-langkah yang akan dilakukan oleh Bumdes pasca Pelatihan?

* Mengimplementasikan hal-hal yang didapat dan sudah disampaikan oleh para narasumber, diantaranya yaitu menghandle akun-akun BUMDes sendiri, dalam hal ini menunjuk Sekretaris BUMDes sebelum mengangkat admin tersendiri untuk update di sosmed setiap hari minimal sekali dan menentukan waktu posting yang tepat yang tidak mengganggu job desk sekretaris sendiri sebelumnya[17].

Update secara berkala ini juga diharapkan dapat lebih meningkatkan penjualan dan menarik lebih banyak wisatawan untuk datang ke pariwisata yang ada di Desa Sungai Tabuk sendiri.

Apa yang akan jadi langkah pertama dari Bumdes?

* Seperti yang sudah disampaikan sebelumnya, langkah pertama yang akan dilakukan oleh BUMDes yaitu menghandle akun-akun (sosmed) dari bumdes sendiri yang akan di handle langsung oleh Sekretaris BUMDes Bamaju Bamara.

Kapan Bumdes akan melakukan hal tersebut? * 27/07/2020

Apa saja hal yang diperlukan agar langkah-langkah itu dapat berjalan dengan baik? Jaringan harus kuat, pemahaman oleh admin yang akan menghandle akun-akun tersebut juga harus bagus, pembagian waktu dan intensitas berkunjung ke sosmed tersebut juga perlu diperhatikan agar tidak mengganggu jam kerja admin yang dalam hal ini Sekretaris sendiri.

Bagaimana Bumdes dan Pendamping dapat mengukur keberhasilan / capaian dari masing-masing langkah tersebut?

* Yang pertama yaitu dengan meningkatnya kerjasama dengan berbagai pihak, meningkatnya interaksi dan respon dari berbagai pihak, penjualan yang meningkat dan profil BUMDes semakin dikenal.

Berdasarkan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan di jangka pendek, apa saja yang akan dilakukan oleh Bumdes?

Langkah 1: Mengoptimalkan pemasaran melalui media sosial. Dengan menghandle akun-akun (sosmed) dari BUMDes sendiri yang akan di handle langsung oleh Sekretaris BUMDes Bamaju Bamara diharapkan pemasaran akan lebih optimal.

Langkah 2: Menguasai teknik-teknik pemasaran. Setelah akun sosmed dapat berjalan dengan lebih optimal, maka dilanjutkan kedalam teknik-teknik pemasaran selanjutnya agar pemasaran dapat lebih luas lagi.

Langkah 3: Melanjutkan pembangunan infrastruktur terutama di zona blank spot.

Karena wabah yang ada, maka pembangunan infrastruktur yang sedang dilakukan agak tersendat. Maka setelah itu pembangunan yang agak tersendat tersebut harus terus dilanjutkan.

Langkah 4: Setelah ada himbuan untuk new normal dari pemerintah ybs. maka akan kembali menjual voucher-voucher di blank spot area pariwisata.

Langkah 5: Membuat produk lebih menarik dan eye catching dan merambah ke marketplace (e-commerce).

Menurut anda masalah apa yang mendesak perlu diselesaikan oleh Bumdes, terkait digitalisasi? Jaringan diperkuat, dan menurut Direktur bumdesnya sendiri SDMnya perlu digembleng diberikan pelatihan-pelatihan terutama cara mengambil foto produk dengan angle yang pas, mengedit dengan aplikasi-aplikasi dsb.

Apakah ada hal lain yang perlu anda tambahkan ? Pelatihan-pelatihan lain yang sangat berhubungan dengan cara mengambil angle produk agar pas dan mengeditnya agar menarik, serta cara mengakses marketplace / cara menjangkau e-commerce agar produk-produk BUMDes sendiri dapat dipasarkan dengan jangkauan yang luas.

Level 1

Alamat email : sivaristantiya@gmail.com
 Tanggal Sesi Mentoring : 26/07/2020
 Nama Mentor/Asisten Pendamping : Siva Ristantiya/Aditama N.P.
 Nama Bumdes : BUMDes Bamaju Bamara
 Nama Kontak Person Bumdes : Agus Edi Winarto

Apakah Profil Bumdes yang telah disusun sudah dilengkapi dengan?

✓	Nama dan logo BUMDes
✓	Nomor Register Bumdes dari kemendes
✓	Alamat dan kontak
✓	Tahun berdiri

✓	Nomor Perdes
✓	Data Unit
✓	ilustrasi kegiatan unit
✓	Capaian kinerja keuangan
✓	Capaian kinerja non keuangan
✓	Website
✓	Sosial media

Apakah Katalog Produk/Layanan Bumdes yang telah disusun sudah dilengkapi dengan?

Nama produk/layanan	✓	Sudah
Spesifikasi produk	✓	Sudah
Harga	✓	Sudah
Ketentuan pembayaran		Baru tunai saja
Kontak WA	✓	Sudah
Sosial Media	✓	Sudah

Apakah Bumdes menurut anda sudah mampu mengkomunikasikan profil dan produk/layanan dengan lengkap, akurat, dan informatif? Mengapa demikian, jelaskan alasan-alasan anda?

- * Menurut pendapat saya, BUMDes Bamaju Bamara telah mampu mengkomunikasikan profil dan produk/layanan dengan lengkap, akurat, dan informatif tetapi belum ideal. Mengapa belum ideal? Karena salah satu alasannya adalah bumdes belum mempunyai website sendiri, kemudian di katalognya sendiri belum ada ketentuan pembayaran lain selain (on cash/tunai). Selain itu, tampilan atau layout dari katalog produknya sendiri masih mereka katakan kurang meskipun menurut saya sudah cukup menarik. Mereka mengedit menggunakan aplikasi sederhana dengan kemampuan yang terbatas (belum ada keahlian khusus untuk desain produk dan pengambilan foto produk).

Apakah Bumdes menurut anda sudah paham pentingnya kegunaan profil dan katalog? Bagaimana proses mereka menyusun profil/katalog? Apakah mereka melakukan update profil/katalog secara rutin?

* Ya

Proses : BUMDes Bamaju Bamara sendiri menyusun katalog dalam bentuk company profil dari kelembagaan sampai dengan produk-produknya, kemudian di share di sosial media dalam bentuk foto, caption, dan disertai dengan contact person.

Update katalog sudah dilakukan namun belum rutin.

Apakah Bumdes menurut anda sudah memiliki kemampuan untuk menyajikan profil dan katalog secara menarik?

- * Menurut saya ya, katalog mereka sejauh ini dapat saya katakan menarik meskipun pendapat BUMDesnya sendiri masih "cukup menarik".

Apakah Bumdes menurut anda sudah memiliki kemampuan mengolah data-data menjadi grafik dengan Ms Excell?

- * Belum, kalau grafik dengan Ms. Excell belum.

Menurut penilaian anda dari Skor 1 sd 10, seberapa kemampuan Bumdes dalam menyusun Profil dan Katalog

* 7

Hal-hal apa yang menurut anda Bumdes perlu perbaiki dalam Profil dan Katalog?

* Design dan layout supaya lebih menarik lagi, serta menambah/mencantumkan ketentuan pembayaran selain tunai.

Hal-hal apa yang menurut anda perlu ditindaklanjuti dalam pendampingan berikutnya?

* Kelemahan-kelemahan BUMDes seperti pengambilan angle produk, ilmu desain produk, dan kemampuan mengolah data-data di Ms.Excell.

Apakah menurut anda Bumdes ini sudah layak naik/lanjut ke Level 2?

* Ya

Level 2

BUMDes Bamaju Bamara sudah memiliki Sosial Media yang diantaranya terdiri dari *Facebook, Instagram, Whatsapp* (biasa), *Twitter, dan Youtube*. Namun belum memiliki *Whatsapp business*, database customer, dan email marketing.

Untuk stok foto-foto untuk posting di Sosial Media sendiri sudah ada, namun belum mampu mengambil dan mengeditnya dengan aplikasi sederhana yang sudah digunakan oleh orang-orang[18].

BUMDes belum melakukan 1 hari 1 posting di sosial media, namun postingannya sudah cukup menarik dan mendorong orang untuk memberikan *like, comment, and share*.

BUMDes sudah mampu merespon permintaan pertemanan, komentar dan pertanyaan dengan cepat dengan kata lain sudah *fast respon* serta mampu menampung kritik dan saran yang disampaikan. Untuk kritik dan saran sendiri biasanya tidak ada yang menyampaikan lewat sosial media.

BUMDes sudah mampu mengelola sosial media dengan baik, faktanya bahwa melalui sosial media BUMDes dapat mendatangkan pengunjung sehingga dapat meningkatkan *revenue* bagi Unit Pariwisata yang ada di Desa Sungai Tabuk.

Hal-hal yang perlu diperbaiki oleh BUMDes Bamaju Bamara adalah cara pengambilan produk dan edit produk sehingga produk dapat lebih *eye-catching* serta dimensi atau waktu posting di sosial medianya dioptimalkan lagi.

Dalam mentoring berikutnya BUMDes Bamaju Bamara meminta untuk lebih didampingi lagi dalam hal digitalisasi ini, terutama dari segi pengambilan gambar dan edit produk serta cara mengelola sosial media yang baik dls.

- **Jenis Usaha dan Gambaran Produk BUMDes**

I. Jenis Usaha

Unit Usaha Pengelola Pariwisata dan SDA



Gambar 1. Unit Usaha Pengelola Pariwisata dan SDA

Di Awal perjalanan BUMDes Bamaju Bamara hanya mengelola Obyek Wisata Pantai Anugerah sebagai Produk Unggulan Kawasan Pedesaan dan satu – satunya usaha yang bisa langsung dikembangkan dengan modal ke-Gotong Royong-an.

Dengan hadirnya BUMDes Bamaju Bamara dalam pengelolaan obyek wisata semakin diminati masyarakat Sungai Tabuk dan sekitarnya, serta Kabupaten Sukamara pada umumnya. Terbukti dengan peningkatan kunjungan wisatawan, serta pendapatan di wahana permainannya.

Dalam pengelolaan obyek wisata BUMDes tidak sendirian, guna pemberdayaan masyarakat maka BUMDes bekerjasama dengan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) dalam pengelolaan obyek wisata, serta bekerjasama dengan Karang Taruna Bina Bhakti dalam pengelolaan Wahana Permainan nya.

Dengan Pola seperti ini mampu menumbuhkan peran aktif masyarakat dalam usaha – usaha milik desa. Terbukti Pokdarwis & Karang Taruna juga mendapat pembagian hasil dari pengelolaan usaha pariwisata tersebut sebesar 60% dari pendapatan wisata[19].

Selain itu bentuk social benefit dengan adanya BUMDes Bamaju Bamara, terlihat pada geliat jiwa kewirausahaan warga juga semakin bermunculan dengan membuka Lapak Usaha di lokasi wisata Pantai Anugerah tersebut. Ibu- ibu yang dulunya menganggur dan hanya mengandalkan hasil tangkap nelayan sang suami, sekarang bisa berjualan di obyek wisata guna meningkatkan sumber perekonomiannya.

Omzet dari UP3S ini bisa menghasilkan 80-100 juta/tahun yang mana 60% nya didapatkan pada saat hari libur nasional. Dengan unit usaha dalam bidang Pariwisata ini BUMDes Bamaju Bamara mempunyai misi Pemberdayaan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) dan juga organisasi kepemudaan yaitu Karang Taruna serta menciptakan nilai tambah terutama dalam hal menumbuhkan peluang usaha masyarakat Desa Sungai Tabuk, khususnya Ibu – ibu untuk berjualan di obyek wisata Pantai Anugerah[20].

Unit Perdagangan, Perkebunan dan Pertanian

Dengan adanya Dana Desa dari Pemerintah guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa melalui pendirian BUM Desa dan program – program strategis lainnya, maka Pemerintah Desa Sungai Tabuk pun menyertakan modal dari APB Desa ke BUMDes pada akhir 2016 sebesar **Rp100.000.000,-**.

Dan ini menjadikan BUMDes Bamaju Bamara mendapatkan angin segar untuk pengembangan usaha BUMDes dalam mewujudkan unit – unit usaha yang ada di AD/ART nya satu persatu.

Tahun 2016 BUMDes Bamaju Bamara mendirikan Toko Desa yang diberi nama BAMARA MART. Harapan Saya dengan adanya Toko Desa ini warga masyarakat bisa berbelanja Sembako, Bahan Bangunan, Alat tangkap nelayan, Bahan dan alat pertanian tidak jauh lagi ke kota tapi cukup datang ke Bamara Mart yang ada di Desa Sungai Tabuk.

Dalam mengelola Unit Usaha Perdagangan Pertanian & Perkebunan tersebut BUMDes Bamaju Bamara juga menampung hasil pertanian warga yang mana sebelumnya para petani desa Sungai Tabuk dalam mendapatkan hasil pertanian berupa padi hanya disimpan dan dipergunakan untuk makan setahun saja berlebihan, maka dengan adanya Bamara Martini para petani bisa menguangkan hasil pertaniannya dan diproses oleh BUMDes Bamaju Bamara dan dikemas dalam produk beras Organik.



Gambar 2. Unit Peternakan, Perikanan dan Kelautan



Gambar 3. Memenuhi kebutuhan alat tangkap ikan, rajungan, lobster, serta menambah nilai jual hasil laut.

Unit Bamara Finance Business (BNI-46)



Gambar 4. Hadirnya BUMDes bisa memberikan jasa layanan perbankan berskala desa : pembukaan rekening tabungan (laku pandai), transfer, *e-commerce*, *e-payment*, dll. Sebagai kepanjangan tangan Perbankan yang ada di Indonesia.

Unit Manufaktur



Gambar 5. Usaha Produksi Depot Air Minum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, dan Usaha Produksi Batako Press yang dikelola oleh pemuda (Karang Taruna Bina Bhakti) guna mengurangi angka pengangguran dan memenuhi kebutuhan pembangunan infrastruktur yang ada di Desa Sungai Tabuk.

2. Marketing BUMDes

- Internet (website)

BUMDes mempunyai website dan belum dibuatkan dikarenakan PJ yang bertanggung jawab sibuk, namun telah dikirimkan video langkah-langkah pembuatan website di *wordpress* dan rencananya akan segera ditindaklanjuti kembali.

- Sosial Media



Gambar 6. Untuk sosial media sendiri Bamaju Bamara sudah cukup lengkap dimulai dari WA, email, facebook, instagram, twitter dan youtube.

- Katalog.bumdes.id

Katalog BUMDes Bamaju Bamara Desa Sungai Tabuk Kecamatan Pantai Lunci Kabupaten Sukamara Kalimantan Tengah dapat dilihat di link: <https://katalog.bumdes.id/bamajubamara>
Sebenarnya masih banyak produk-produk lain terutama produk-produk yang dihasilkan oleh Ibu-ibu PKK, namun belum semuanya di *upload* ke katalog.bumdes.id, hasil koordinasi dengan Direktur BUMDes produk-produk tersebut akan di *upload* secara berkala





Nama Bumdes
BAMAJU BAMAARA

Email
bamajubamara@gmail.com

No Telp
+6282350466666

Alamat
Jl. Pasir Panjang No. 99, SUNGAI TABUK, PANTAI LUNCI, SUKAMARA, KALIMANTAN TENGAH

Geolocation

Produk Bumdes



PANTAI ANUGERAH
Taman Wisata Pantai ANUGERAH yang terletak di Desa Sungai Tabuk Kec. Pantai...
[Selengkapnya](#)
Rp. 2.500 Beli +



MINYAK LALA
Minyak Goreng dari air kelapa murni
Rp. 10.000 Beli +



BERAS TAMPUI LOKAL
Beras yang dihasilkan dari sistem pola cocok tanam tradisional di Kalimantan... [Selengkapnya](#)
Rp. 12.000 Beli +



BERAS TAMPUI LOKAL
Beras Lakau yang enak, tanpa pemutih, dihasilkan dari pola tanam tradisona...
[Selengkapnya](#)





[Selengkapnya](#)
Rp. 12.000 Beli +



WAHANA FLYINGFOX PANTAI ANUGERAH
Wahana Fyingfox dengan ketinggian 15M dan panjang track 100M dengan view Pa...
[Selengkapnya](#)
Rp. 20.000 Beli +



LAMPU KERANG
Souvenir daur ulang sampah Pantai Wisata Anugerah
Rp. 50.000 Beli +



KERUPUK KULIT PISANG
Kerupuk yang terbuat dari Kulit buah pisang ini sangat gurih dan nikmat.
Rp. 5.000 Beli +





Rp. 50.000 Beli +



KERUPUK KULIT PISANG
Kerupuk yang terbuat dari Kulit buah pisang ini sangat gurih dan nikmat.
Rp. 5.000 Beli +



STIK UDANG
Terbuat dari Udang segar pesisir Desa Sungai Tabuk
Rp. 5.000 Beli +



MADU KELULUT MURNI
Madu Kelulut Asli Hutan Kalimantan Tengah
Rp. 130.000 Beli +

Copyright ©2020 All rights reserved BUMDes.id

Gambar 7. *screenshoot* katalog BUMDes BamaJU BamaARA di katalog.bumdes.id

4. KESIMPULAN

Dari output yang telah dihasilkan selama pendampingan, dapat disimpulkan bahwa BUMDes Bamaju Bamara yang beralamatkan Jl Pasir Panjang No. 99 Desa Sungai Tabuk Kecamatan Pantai Lunci Kabupaten Sukamara Provinsi Kalimantan Tengah merupakan salah satu peserta program “Pelatihan dan Pendampingan Online 100 Bumdes Digital” yang diselenggarakan oleh Bumdes.id Syncore Indonesia, yang mempunyai lima unit usaha dan sudah berjalan kurang lebih selama 3,5 tahun.

BUMDes Bamaju Bamara sendiri yang dalam hal ini diwakili oleh direktornya mampu mengikuti pendampingan dengan baik, terlepas dari berbagai keterbatasan yang ada (keterbatasan waktu).

Kesan saya terhadap BUMDes Bamaju Bamara sendiri : Suatu kehormatan dan kebanggaan bagi saya sendiri dapat ditempatkan di BUMDes Bamaju Bamara. Itu karena BUMDes Bamaju Bamara sendiri dengan segala kekurangan dan kelebihanannya merupakan BUMDes yang mempunyai progres yang bagus di wilayah Kalimantan Tengah. Meskipun letaknya jauh dari kota namun tidak menyurutkan semangat dari bumdes ini. Justru BUMDes Bamaju Bamaralah yang menjadi pelopor khususnya bagi Desa Sungai Tabuk dalam hal digitalisasi. Selain itu saya juga terkesan dengan sambutan dan apresiasi dari Dirut BUMDes Bamaju Bamara sendiri, karena ditengah kesibukan beliau dalam mengurus Bumdes dan segala urusan lainnya, beliau masih dapat menyempatkan/memberikan waktunya untuk saya wawancara dan saya reportkan sehingga proses saya magang di BUMDes Bamaju Bamara ini berjalan lancar sampai sekarang.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1]N. Lutfiani, U. Rahardja, and I. S. P. Manik, “Peran Inkubator Bisnis dalam Membangun Startup pada Perguruan Tinggi,” *J. Penelitian Ekon. dan Bisnis*, vol. 5, no. 1, pp. 77–89, 2020, doi: 10.33633/jpeb.v5i1.2727.
- [2]U. Rahardja and T. Triyono, “Model Scheduling Optimization Workforce Management Marketing,” *Aptisi Trans. Manag.*, vol. 4, no. 2, pp. 92–100, 2020.
- [3]A. Adi and P. Kepada, “Inovasi Di Era,” *Pendidik. Manufaktur Berbas. Gamifikasi Untuk Meningkatkan. Inov. Di Era Insudri 4.0*, vol. 1, no. 1, pp. 14–20, 2020.
- [4]I. Handayani, E. Febriyanto, and F. P. Oganda, “PEMANFAATAN SISTEM IJC (iLearning Journal Center) SEBAGAI MEDIA E-JOURNAL PADA PERGURUAN TINGGI DAN ASOSIASI,” *CSRID (Computer Sci. Res. Its Dev. Journal)*, vol. 11, no. 1, pp. 23–33, 2020.
- [5]R. Hardjosubroto, U. Raharja, N. Angraeni, and W. Yestina, “PENGALANGAN DANA DIGITAL UNTUK YAYASAN DISABILITAS MELALUI PRODUK UMKM DI ERA 4.0,” *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, 2020.
- [6]L. Fajarita, “Nawindah 1 , Lusi Fajarita 2 1),” pp. 87–90, 2016.
- [7]G. Antarnusa and S. Ristantiya, “Ganesha Antarnusa 1 , Siva Ristantiya 2 1),2),” pp. 37–50, 2012.
- [8]Q. Aini, U. Rahardja, A. Moeins, and D. M. Apriani, “Penerapan Gamifikasi Pada Sistem Informasi Penilaian Ujian Mahasiswa Untuk Meningkatkan Kinerja Dosen,” *J. Inform. Upgris*, vol. 4, no. 1, pp. 46–55, 2018, [Online]. Available: <http://journal.upgris.ac.id/index.php/JIU/article/view/2263/1883>.
- [9]V. T. D, “MODEL DALAM E-LEARNING PADA,” no. 2016, pp. 21–29, 2020.
- [10]T. Hariguna and T. Wahyuningsih, “Perancangan Ajri Learning Journal Center Menggunakan Tools Invision Untuk Mewujudkan Creative Innovation Soft Skill,” *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–9, 2020.
- [11]M. A. Mumen, F. P. Oganda, N. Lutfiani, and I. Handayani, “Implementation of OJS Based iJC Media E-Journal System at University of Pramita Indonesia,” *Aptisi Trans. Manag.*, vol. 4, no. 2, pp. 168–177, 2020.
- [12]Y. Anggara, “Cegah COVID-19 Di Era New Normal Pada KP. Sambangan,” *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 59–68, 2020.
- [13]R. S. Wahyudrajat, “Infaq Pembangunan Masjid Jami’Nurul Ikhlas,” *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 51–58, 2020.
- [14]D. Abdullah, U. Rahardja, and F. P. Oganda, “Covid-19: Decentralized Food Supply Chain Management,” *Syst. Rev. Pharm.*, vol. 12, no. 3, pp. 142–152, 2021.
- [15]D. A. Kurniawan and A. Z. Santoso, “Pengelolaan Sampah di daerah Sepatan Kabupaten Tangerang,” *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 31–36, 2020.
- [16]Q. Aini, U. Rahardja, I. Handayani, M. Hardini, and A. Ali, “Utilization of google spreadsheets as activity information media at the official site alphabet incubator,” *Proc. Int. Conf. Ind. Eng. Oper. Manag.*, no. 7, pp. 1330–1341, 2019.
- [17]U. Rahardja, I. Handayani, and R. Wijaya, “Penerapan Viewboard Technomedia Journal menggunakan sistem iLearning Journal Center pada Perguruan Tinggi,” *Technomedia J.*, vol. 2, no. 2, pp. 81–93, 2018, doi: 10.33050/tmj.v2i2.326.
- [18]A. Adi and P. Kepada, “MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL PADA DAERAH,” vol. 1, no. 1, pp. 69–76, 2020.
- [19]A. Alwiyah and S. Sayyida, “Penerapan E-Learning untuk Meningkatkan Inovasi Creativepreneur Mahasiswa,” *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 1, no. 1, pp. 35–40, 2020.
- [20]A. Argani and W. Taraka, “Pemanfaatan Teknologi Blockchain Untuk Mengoptimalkan Keamanan Sertifikat Pada Perguruan Tinggi,” *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 1, no. 1, pp. 10–21, 2020.