



Volume 25 No 1, Januari 2023

# Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas

## Strategi Pengembangan Desa Wisata Dengan Pendekatan Participatory Rural Appraisal ( PRA) pada Nagari Talang

Heru Aulia Azman<sup>1</sup>, Siska Lusia Putri<sup>2</sup>, Puti Embun Sari<sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas<sup>123</sup>  
*heruauliaazman@gmail.com,*  
*siskalusiaputri@unidha.ac.id*  
*puti.unidha@gmail.com*

### Abstract

*This study aims to determine the potential, problems and problem solving in Nagari Talang. In this research, the data collection used the Participatory Rural Appraisal (PRA) method, while the data analysis used the SWOT method. The PRA techniques used were Trend Charting and Livelihood Changes, Institutional Studies (Venn Diagrams), Daily Activity Charts and Village Transects. The results of the study show the potential of the village in the form of land area, beautiful nature, good production of rice fields and good fields, abundant water supply, the existence of village institutions and BUMNag operating in Nagari and there are problems that occur such as not having complete and good tourism supporting component (accessibility and amenities), yet the innovation on physical tourism activities. By using the SWOT analysis, it is identified that the strategic position of Nagari Talang is in quadrant II by emphasizing the Hold development strategy and maintain the market penetration policy and product development.*

**Keywords:** *village potential, tourist village, Participatory Rural Appraisal, SWOT Analysis*

### Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi, permasalahan dan pemecahan masalah di Nagari Talang. Penelitian ini dalam pengambilan datanya menggunakan metode Participatory Rural Appraisal (PRA) sedangkan analisa datanya menggunakan metode SWOT. Teknik PRA yang digunakan adalah Pembuatan Bagan Kecenderungan dan Perubahan Mata Pencapaian, Kajian Kelembagaan (Diagram Venn), Bagan Kegiatan Harian dan Transek Desa. Hasil penelitian memperlihatkan potensi desa berupa luas lahan, alam yang indah, produksi panen sawah dan ladang yang baik, pasokan air yang melimpah, adanya kelembagaan desa dan BUMNag yang beroperasi di nagari serta terdapat permasalahan yang terjadi seperti Belum memiliki komponen pendukung wisata (aksesibilitas dan amenities) yang lengkap dan baik, Belum memiliki inovasi terhadap aktivitas wisata secara fisik. Dengan menggunakan analisis SWOT maka teridentifikasi posisi strategis Nagari Talang berada pada kuadran II dengan menekankan strateg pengembangan Hold and maintain yang mengarahkan pada kebijakan *market penetration* dan *Product development*

**Kata Kunci :** *potensi desa, desa wisata, Participatory Rural Appraisal, SWOT Analysis*

### LATAR BELAKANG

Konsep desa membangun diharapkan mampu mengoptimalkan potensi desa dan memperbaiki kelemahan program pembangunan desa.

Potensi yang dimiliki desa yaitu sumber daya alam yang tersedia baik yang nampak ataupun masih berada di bawah bumi, sumber daya manusia dan seperangkat kelembagaan desa sebagai

penyedia fasilitas (Abdurokhman, 2014). Selain potensi tersebut, desa juga memiliki kewenangan yang tidak dimiliki oleh entitas di atasnya. Beberapa kewenangan desa tersebut yaitu kewenangan di bidang penyelenggaraan pemerintahan desa, pelaksanaan pembangunan desa, pembinaan kemasyarakatan desa, dan pemberdayaan masyarakat desa berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan adat istiadat desa. Selain memiliki potensi, desa juga dihadapkan dengan kelemahan - kelemahan yang dapat menghambat proses pembangunan. Purba (2008) menyatakan bahwa Kelemahan tersebut diantaranya adalah sarana dan prasarana sosial ekonomi desa yang masih minim, rendahnya produktivitas sumber daya manusia, dan tidak meratanya penyebaran tenaga kerja produktif.

Talang adalah sebuah nagari di Kecamatan Gunuang Talang, Kabupaten Solok, Sumatra Barat. Nagari yang terletak  $\pm 15$  km dari kota Solok dan  $\pm 50$  km dari kota Padang ini merupakan pusat pemerintahan dari Kecamatan Gunuang Talang. Nama nagari ini juga menjadi nama dari sebuah gunung dan sebuah danau kecil yang ada di kabupaten Solok, yaitu Gunung Talang dan Danau Talang. Nagari Talang memiliki wilayah seluas 31,7 Km<sup>2</sup>, terletak di pinggang gunung Talang, berada pada ketinggian  $\pm 1.500$  meter di atas permukaan laut sehingga berhawa cukup sejuk. Topografi nagari ini berbukit-bukit serta tebing terjal yang dalam, dan juga dilintasi sebuah sungai kecil yang berhulu dari gunung Talang. Sungai kecil ini "membelah" nagari Talang menjadi dua, sebelah timur adalah jorong Tabek Pala dan sebelah barat jorong Koto Gaek dan Aro. Tanah ulayat dari masyarakat nagari Talang cukup luas untuk ukuran sebuah nagari. Ke arah selatan berbatasan langsung

dengan perut gunung Talang dan nagari Aia Batumbuak, sedangkan ke arah utara berbatasan dengan nagari Cupak, ke arah barat dengan nagari Jawi-jawi dan nagari Koto Gadang Guguak, serta ke arah timur dengan kecamatan Lembang Jaya dan nagari Sungai Janiah. Nagari ini dilintasi jalan raya Lintas Sumatra yang menghubungkan kota Solok dengan kota Padang yang cukup padat dilalui berbagai jenis kendaraan. Jalan raya ini juga dilalui banyak truk pengangkut batu bara dari tambang batu bara Sawahlunto, serta bus, truk, dan kendaraan lainnya dari arah Jambi, Sumatra Selatan, Bengkulu, Lampung, dan pulau Jawa. Sepanjang jalan raya yang melintasi nagari ini terdapat beberapa rumah makan yang sering disinggahi oleh orang-orang yang melakukan perjalanan jauh dari dan ke wilayah lain di luar Sumatra Barat. Secara umum, masyarakat Nagari Talang mempunyai profesi sebagai petani dan berdagang. Meskipun demikian, pemanfaatan potensi yang ada di Nagari Talang belum teridentifikasi dan dioptimalkan dengan baik terlebih bila dikaitkan dengan pariwisata.

Bila diperhatikan dengan seksama potensi alam yang dimiliki sangatlah besar dan budaya daerah yang dimiliki juga memiliki keunikan dengan adanya beberapa event kebudayaan daerah yang dilakukan secara internal. Sejauh ini pemanfaatan alam untuk tujuan pariwisata belum dilakukan oleh masyarakat di Nagari Talang. Dari survey awal yang dilakukan dapat dipetakan beberapa spot destinasi wisata yang bisa dikembangkan untuk kegiatan wisata. Beberapa diantaranya adalah kawasan sawah yang berjenjang, trak jalur mendaki ke gunung talang yang lebih soft, kawasan areal kaki gunung yang asri yang dapat ditempuh dengan kendaraan bermotor, kawasan pemandian air panas, dan lain

sebagainya. Namun sejauh ini belum dikemas dengan menarik dan tertata. Dengan konsep yang pas tentunya pengembangan sector wisata di nagari ini tentunya akan dapat menarik pelancong untuk datang dan akan dapat memberikan *multiplier effect* kepada masyarakat tempatan

Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukan kajian pemetaan potensi nagari Talang dalam rangka pengembangan desa wisata. Tujuan Penelitian adalah 1) Identifikasi Peta potensi wisata Nagari Talang, 2) Strategi pengembangan desa wisata di Nagari Talang

### **Participatory Rural Appraisal (PRA)**

#### **Konsep PRA**

Participatory Rural Appraisal (PRA) adalah kajian penelitian atau penilaian desa secara partisipatif. Secara sederhana, Participatory Rural Appraisal dapat diartikan sebagai teknik penyusunan dan pengembangan program operasional yang diperuntukkan membangun pedesaan (Moehar Daniel, dkk, 2006).

*Participatory Rural Appraisal* diartikan sebagai pengkajian keadaan desa. Kajian bisa berbentuk kegiatan penelitian yang meliputi aspek kehidupan masyarakat. Kajian yang dapat dilakukan bermacam-macam, tergantung aspek dan kebutuhan, bisa mengambil aspek perekonomian masyarakat di bidang pertanian, potensi SDA/SDM dan bisa juga non pertanian. Bahkan, bisa juga mengambil dari kehidupan sosial-budaya masyarakat, pendidikan, kesehatan hingga kehidupan politik. Pada prinsipnya, hasil dari kajian tersebut menghasilkan tiga hal, sebagai berikut.

1. Memperoleh informasi terkait kondisi kehidupan di daerah/desa tersebut.
2. Memperoleh informasi terkait dengan kebutuhan dan “permasalahan” yang

menjadi masalah/kendala masyarakat itu sendiri.

3. Memperoleh informasi terkait dengan potensi lokal yang dapat digunakan sebagai sarana untuk mengembangkan SDA dan SDM untuk masyarakat sekitar.

*Participatory Rural Appraisal (PRA)* salah satu metode yang mengajak masyarakat untuk terlibat dan berpartisipasi. Berpartisipasi membuat program, membuat kerangka kerja yang produktif dan sejenisnya. Dalam metode PRA, selain masyarakat juga melibatkan petugas PRA. Petugas PRA yang terlibat dalam PRA disebutkan fasilitator. Hasil pendekatan dengan metode Participatory Rural Appraisal menghasilkan kondisi sosial desa atau peta desa yang menunjukkan potensi, masalah, peluang dan kekuatan yang dimiliki masyarakat untuk dijadikan dasar perencanaan pemecahan masalah, rencana program, capaian dan monitoring bersama sesuai potensi dan kemampuan (Muhsin dkk, 2018).

#### **Pendekatan PRA**

Pendekatan program Participatory Rural Appraisal (PRA) dianggap sebagai program yang efektif dan praktis diterapkan. Alasannya sederhana, karena PRA berjalan didasari dengan prinsip dan teknik terapan. Prinsip dan teknik terapan dapat digunakan untuk mengarahkan masyarakat terlibat secara langsung dan berpartisipasi. Fasilitator atau orang luar pimpinan lembaga atau peneliti akademis yang bertugas menjalankan program. Orang luar bukan sebagai pemeran utama, melainkan sebagai pendamping. Pemeran utama program PRA adalah masyarakat desa. Berikut adalah beberapa sistem pendekatan PRA yang sering digunakan.

##### **1. Sistem Top Down**

Sistem top down memiliki dasar program need assessment (penjajagan

kebutuhan) masyarakat berdasarkan survei. Survei yang dilakukan oleh tim peneliti akademis inilah yang perlu digarisbawahi, karena survei sifatnya tidak melibatkan masyarakat secara total. Sekalipun masyarakat dilibatkan, hanya sebagian kecil saja dan tidak dapat mewakili kasus yang terjadi di lapangan yang sebenarnya.

Anggota masyarakat yang sifatnya pasif, jadi yang berperan aktif adalah tim peneliti akademis (termasuk orang luar). Sistem pendekatan program PRA yang dilakukan oleh tim peneliti akademis yang lebih dominan dalam membuat program kerja disebut dengan sistem top down. Kelemahan sistem top down, masyarakat tidak dilibatkan secara aktif, hanya bersifat pasif. Masyarakat hanya menjalankan program yang diberikan kepada pemrakarsa pelaksana program. Dampak masyarakat yang pasif menghasilkan inkonsisten. Dengan kata lain, program yang diharapkan membantu masyarakat mandiri, justru tidak membuat mereka tidak mandiri.

## 2. Sistem *Bottom up Planning*

Hasil ketidakmandirian masyarakat pedesaan ketika diberlakukan sistem *top down* melahirkan evaluasi. Evaluasi yang dihasilkan agar masyarakat yang dibantu dapat mandiri, tidak manja. Kemudian melahirkan sistem *bottom up planning*, dimana perencanaan ini dilakukan dari masyarakat sebagai awal pembangunan masyarakat. Masyarakat yang membuat program yang menguntungkan untuk masyarakat itu sendiri dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dengan kata lain, masyarakat pun lebih mandiri tidak tergantung pada *top down*, tidak bergantung pada pendamping.

## Strategi Pembangunan Desa Wisata dengan Pendekatan Penggalian Potensi dengan PRA

Beberapa studi telah menunjukkan efektivitas metode ini dalam menggali rencana aksi pengembangan. Das (2012) telah menggunakan PRA untuk mewujudkan pengelolaan hutan secara partisipatoris sehingga mewujudkan penghidupan masyarakat desa yang berkelanjutan. PRA juga telah dipakai untuk program pengurangan risiko bencana di Philipina (Pante dkk., 2013). Bahkan, metode ini dapat dipakai untuk kepentingan penelitian ilmiah, misalnya memetakan pengetahuan lokal dan kebutuhan untuk mengidentifikasi masalah sosial. Sanusi et al (2015) menggunakan PRA untuk memetakan potensi serta permasalahan dan peluang yang muncul pada pengembangan potensi kehutanan di Desa Mawai Indah. Penggunaan PRA dalam merumuskan pengembangan desa wisata dapat dijumpai pada riset Hudayana (2019). Hasil kajian Hudayana (2019) menjelaskan bahwa aplikasi PRA dan penyusunan desa wisata di Pucung telah berhasil membangun kesadaran yang kuat pada warga bahwa PRA menjadi alat bagi mereka untuk mewujudkan keberdayaan. Dengan menggunakan PRA, warga dapat lebih cermat dalam memetakan potensi budaya untuk program pariwisata.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Kajian

Penelitian yang dilakukan termasuk dalam penelitian survei deskriptif dan kualitatif. Menurut Morissan (2014) penelitian survei deskriptif (*Descriptive Survei*) berupaya menjelaskan atau mencatat fenomena yang terjadi yang terkait dengan permasalahan yang dikaji. Melalui

penelitian ini, peneliti melakukan survei untuk melakukan pemetaan dalam rangka mengidentifikasi dan menginventarisasi potensi serta mendeskripsikan potensi ekonomi wilayah Nagari Talang. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan survei adalah *Participatory Rural Appraisal* (PRA) yakni Pemetaan Wilayah Secara Partisipatif. Salah satu metode PRA yang digunakan adalah transek. Transect merupakan salah satu cara yang dianggap cukup sesuai dan relevan di dalam mengkaji kondisi lingkungan pedesaan, dengan harapan akan tercipta sebuah sistem perencanaan pembangunan desa yang partisipatif dalam proses pemanfaatan dan penggunaan sumber daya yang tersedia khususnya di wilayah pedesaan.

#### **Jenis Data dan metode pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam kajian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dalam kegiatan Pemetaan Potensi Pengembangan Ekonomi Nagari diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Data Sekunder**

Data sekunder yang dikumpulkan ini adalah yang terkait dengan semua aspek kajian baik aspek analisis kebijakan, kelembagaan dan perencanaan. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber literatur yang telah ada atau penelitian yang dilakukan terdahulu, seperti: Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nagari (RPJM Nagari), Profil Nagari, Hasil Musrenbang Nagari, dan dokumen lainnya Data BPS, Jurnal/publikasi, dan lain-lain.

##### **2. Data Primer**

Data primer dikumpulkan melalui kegiatan survey, *Focus Group Discussion* (FGD) dan wawancara dengan beberapa responden menurut aspek kajian dan wawancara mendalam

(*indepth interview*) dengan stakeholder yang terkait. Survey akan dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Survey dan FGD akan dilakukan terhadap responden yang terdiri dari

- Wali Nagari dan Perangkatnya,
- Pelaku Usaha,
- BPN
- Tokoh masyarakat dan bundu kandung
- dan Informan lainnya yang memahami karakteristik dan potensi serta tantangan dalam pengembangan potensi yang di Nagari.

#### **Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini ada dua teknik analisis data yang digunakan yaitu untuk memetakan potensi wisata yang ada menggunakan teknik analisis data PRA dan untuk memformulasikan strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT

#### **Participatory Rural Appraisal ( PRA)**

Pengkajian PRA ini akan menggunakan pendekatan teknologi fasilitasi partisipatif. Metode ini akan dikolaborasi dengan nilai-nilai serta prasyarat yang harus dipenuhi oleh fasilitator dalam melakukan PRA. Proses yang digunakan adalah:

1. Diskusi Interaktif tentang konsep pemberdayaan masyarakat dan prasyarat PRA
2. Elaborasi permasalahan dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat serta kondisi yang memungkinkan untuk perbaikan ke depan
3. Identifikasi indikator-indikator dalam mengkaji tindakan yang tepat untuk memperkuat ketahanan ekonomi rumah tangga dan masyarakat rentan
4. Merancang model pelaksanaan pengkajian partisipatif melalui *result oriented workshop*
5. Menyusun tools PRA secara berkelompok
6. Menyusun rencana tindak lanjut

### Analisis SWOT

Tahapan dalam penyusunan strategi pengembangan

#### Analisis Lingkungan Eksternal

Salah satu bentuk penelusuran pengaruh lingkungan eksternal, dapat dilakukan dengan menggunakan matriks EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*). Tata cara pembuatan EFAS menurut (Rangkuti, 2015) adalah melalui pembuatan matriks dalam bentuk kolom pembobotan dan rating peluang dan ancaman dengan parameter tertentu yaitu:

- a) Kolom 1, menentukan faktor-faktor strategi eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman perusahaan.
- b) Kolom 2, pembobotan faktor peluang, ancaman antara 1 (sangat penting) sampai 0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut berkemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c) Kolom 3, memberikan rating faktor peluang dan ancaman, dengan skala 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*). Berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif, dengan ketentuan peluang yang semakin besar diberi 4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating 1. pemberian rating ancaman adalah kebalikkannya, dimana nilai ancaman besar ratingnya 1, sementara untuk nilai ancamannya kecil diberi nilai rating 4.
- d) Kolom 4, merupakan pengalihan antara bobot (kolom 2) dengan rating (kolom 3). Hasil pengalihan tersebut merupakan skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi antara 4 sampai.
- e) Jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor

pembobotan perusahaan  
bersangkutan.

#### Analisis Lingkungan Internal

Penyusunan analisis lingkungan internal yang menyangkut kekuatan dan kelemahan organisasi, dapat ditempuh dengan mempergunakan matriks analisis lingkungan internal IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) untuk mengidentifikasi faktor strategi internal. Pada IFAS dilakukan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan perusahaan, melalui cara-cara berikut (Rangkuti, 2015):

- a. Kolom 1, menentukan faktor-faktor strategi internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan.
- b. Kolom 2, pembobotan faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan dengan skala 1 (paling penting) sampai 0 (tidak penting). Berdasarkan faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan diperhitungkan pengaruhnya terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut tidak lebih dari 1.
- c. Kolom 3, perhitungan rating dari masing-masing kekuatan dan kelemahan perusahaan, dengan memberi nilai 4 (*outstanding*) dan 1 (*poor*). Berdasarkan pengaruh faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut diketahui kondisinya. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberikan nilai dari 1 sampai 4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri / pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikkannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar dibandingkan dengan rata-rata industri, nilai adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri adalah 4.
- d. Kolom 4, mengalihkan bobot pada kolom 2 dengan rating kolom 3,

hasilnya merupakan skor pembobotan untuk masing-masing faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan nilainya bervariasi antara 4 sampai 1.

- e. Jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh totalskor pembobotan perusahaan bersangkutan.

**Matriks IE**

Gabungan antara matriks IFE dengan matriks EFE menghasilkan matriks IE. Matriks IE digunakan untuk menentukan posisi perusahaan saat ini yang didasarkan pada analisis total skor faktor internal dan eksternal yang didapat dari Matriks IFE dan EFE. Tujuan dari penggunaan Matriks IE adalah untuk mendapatkan strategi bisnis di tingkat perusahaan yang lebih rinci. Matriks IE didasarkan pada dua 2 dimensi, yaitu total skor IFE pada sumbu x dan total skor EFE pada sumbu y. Total skor IFE dibagi menjadi tiga 3 kategori, yaitu

- 1,0-1,99 menunjukkan posisi internal lemah;
- 2,0-2,99 menunjukkan kondisi internal rataan; dan
- 3,0-4,0 menunjukkan kondisi internal yang kuat.

Begitu pula total skor EFE dibagi menjadi tiga 3 kategori.

- Total skor 1,0-1,99 menunjukkan respon perusahaan terhadap kondisi eksternal perusahaan rendah;
- 2,0-2,99 menunjukkan respon perusahaan terhadap kondisi eksternal perusahaan sedang; dan
- 3,0-4,0 menunjukkan respon perusahaan terhadap kondisi eksternal perusahaan tinggi.

Matriks IE dapat dibagi menjadi tiga 3 daerah utama yang memiliki implikasi strategi berbeda, yaitu :

- Growth and build tumbuh dan kembangkan untuk sel I, II dan IV dengan strategi yang dapat diimplementasikan antara lain strategi intensif penetrasi pasar, pengembangan pasar dan

pengembangan produk, atau strategi integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horisontal.

- Hold and maintain jaga dan pertahankan untuk sel III, V dan VII dengan strategi yang dapat dipilih adalah strategi penetrasi pasar atau strategi pengembangan produk.
- Harvest or divest tunai atau investasi untuk sel VI, VIII dan IX dengan strategi yang dapat dilakukan adalah mengambil hasil atau melepaskan.

Model Untuk Strategi Perusahaan KEKUATAN INTERNAL BISNIS

		Tinggi	Rata-rata	Lemah
DAYA TARIK INDUSTRI	Tinggi	1 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3 <i>RETRENCHMENT</i> <i>Turnaround</i>
	Sedang	4 <i>STABILITY</i> Hati-hati	5 <i>GROWTH</i> Konsentrasi melalui integrasi horizontal <i>STABILITY</i> Tak ada perubahan profit strategi	6 <i>RETRENCHMENT</i> <i>Captive Company</i> atau <i>Divestment</i>
	Lemah	7 <i>GROWTH</i> Difersifikasi Konsentrik	8 <i>GROWTH</i> Difersifikasi konglomerat	9 <i>RETRENCHMENT</i> Bangkrut atau Likuidasi

Sumber : Rangkruti (2014, hlm 95)

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil Pembahasan Participatory Rural Appraisal (PAR) Kajian pemetaan potensi ekonomi yang ada di nagari Talang dilakukan dengan Metode Fokus Grup Diskusi (FGD). FGD ini dilakukan pada hari Selasa, 1 Maret 2022 di Kantor Wali Nagari Talang. Sedangkan peserta dari kegiatan FGD ini terdiri dari Wali Nagari beserta seluruh jajaran, tokoh masyarakat, kelompok tani, dan Badan Usaha Milik Nagari (BUMnag Talang Jaya Mandiri). Selanjutnya, berdasarkan hasil diskusi dilakukan triangulasi dengan melihat kondisi lapangan secara langsung. Berdasarkan proses yang dilakukan diatas maka diuraikan hasil analisis sebagai berikut.

**Bagan Kecenderungan dan Perubahan Mata Pencaharian**

Secara umum, masyarakat Nagari Talang mempunyai mata pencaharian

dalam bidang pertanian. Meskipun demikian, Sebagian besar, masyarakatnya juga berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil/Karyawan. Sesuai dengan kondisi geografisnya, Nagari Talang terletak di kaki Gunung Talang sehingga sangat subur untuk dijadikan sebagai lahan pertanian. Adapun produk unggulan Nagari Talang adalah berupa padi. Luas lahan padi di nagari Talang adalah sebesar 890 Ha dengan produksinya sebesar 3560 Ton per 1 (satu) kali panen dengan frekuensi panen 5 (lima) kali dalam 2 (dua) tahun. Artinya rata-rata produksi pertahunnya mencapai sekitar 8900 ton per tahun (Wawancara dengan Sekretaris Nagari Talang).

Selain itu, produk unggulan lainnya adalah berupa alpukat dan buah labu. Sistem penanaman produk tersebut adalah dengan menggunakan tanaman tumpang sari. Berdasarkan hasil diskusi didapatkan bahwa harga alpukat dari petani sekitar Rp. 8.000,- sampai Rp.10.000,-. Sedangkan harga dipasaran mencapai Rp. 18.000,- sampai Rp.25.000,-. Untuk produk turunannya, maka buah alpukat dapat diolah menjadi minyak alpukat dengan harga Rp. 380.000,- sampai Rp. 400.000,- per liternya. Adapun manfaat minyak alpukat adalah untuk menurunkan kolesterol, menurunkan tekanan darah/menyehatkan jantung, melawan dan mencegah kanker, meningkatkan penyerapan nutrisi, detoksifikasi tubuh, mempercepat penyembuhan luka, mengurangi peradangan psoriasis dan eksim, perawatan kecantikan, dll.

Meskipun potensi pertanian di Nagari Talang sangat menjanjikan, namun tidak dipungkiri tantangan yang dihadapi oleh pelaku. Beberapa tantangan yang terdapat dalam pengelolaan pertanian di nagari Talang adalah sebagai berikut:

#### 1. Kelangkaan Pupuk

Ketergantungan petani terhadap pupuk anorganik masih sangat tinggi. Kelangkaan pupuk menyebabkan persaingan harga pupuk menjadi mahal. Adapun harga pupuk nonsubsidi bisa mencapai Rp300 ribu per karung. Sementara pupuk yang disubsidi berupa pupuk urea hanya Rp135 ribu, poska Rp150 ribu, SP36 Rp145 ribu per karung. Hal ini dapat diantisipasi dengan menggunakan Jerami untuk diolah kembali menjadi pupuk alami. Meskipun demikian, pola pemahaman masyarakat terhadap penggunaan pupuk secara alami masih rendah. Oleh karena itu, perlu dilakukan sosialisasi secara berkala terhadap penggunaan pupuk organik. Dari sisi Pendidikan, secara umum petani yang ada di Nagari Talang mempunyai Pendidikan rendah, sehingga pengetahuan dan kemauan untuk melakukan inovasi dalam penggunaan pupuk organik masih belum diimplementasikan dengan baik.

#### 2. Sistem Tengkulak

Sistem tengkulak terjadi karena kebutuhan dari petani yang tidak dipenuhi dengan baik. Hasil tanaman padi dapat dipanen setelah 4 bulan. Namun selama 4 bulan tersebut, petani dituntut untuk mencukupi biaya kebutuhan sehari-hari dan biaya operasional untuk pemeliharaan tanaman padi. Untuk mengantisipasi hal tersebut, maka petani tidak mempunyai pilihan lain yaitu dengan melakukan pinjaman kepada tengkulak dengan konsekuensi hasil panen dijual kepada tengkulak tersebut. Sehingga bargaining harga padi sokan solok yang terkenal tersebut menjadi rendah. Siklus ini yang menyebabkan kenapa petani di nagari Talang belum bisa menjadi sejahtera.

#### 1. Kajian Kelembagaan Desa

Berdasarkan kelembagaannya, maka terdapat beberapa organisasi yang berperan dalam pembangunan di nagari Talang sesuai dengan tugas dan



fungsinya masing-masing. Kelembagaan Nagari Talang terdiri dari:

#### 1. Pemerintahan Nagari

Struktur Pemerintahan Nagari Talang dipimpin oleh Wali Nagari yang dilengkapi dengan perangkatnya. Wali Nagari Talang periode ini adalah Zulfadri dan sekretaris nagarinya adalah Martadinata (082170041022). Sedangkan perangkat nagari lainnya adalah Kaur Keuangan, kaur Umum dan Perencanaan, Kasi Pemerintahan, Kasi Pelayanan dan Kasi Kesejahteraan. Selanjutnya pada level Jorong masing-masingnya dipimpin oleh Kepala Jorong.

#### 2. Badan Permusyawaratan Nagari (BPN)

BPN merupakan Lembaga legislatif yang berfungsi sebagai mitra pemerintah nagari untuk pengawasan dalam perencanaan dan pembangunan. Struktur BPN terdiri dari ketua yang dijabat oleh Herizal Dt. Gadang, Wakil Ketua oleh Yemrizon Dt. Pangulu Nan Sati, Sekretaris oleh Septa Harse Putra, dan Ketua Bidang Pemerintahan dan Pembinaan Masyarakat oleh Rini Karmina serta Ketua Bidang Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat oleh Dodi Vivrianto.

#### 3. Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) Talang Jaya Mandiri

BUMNag merupakan badan usaha yang didirikan oleh Nagari untuk mengelola potensi ekonomi suatu nagari. BUMNag Nagari Talang diberi nama BUMNag Talang Jaya Mandiri yang dipimpin oleh Raymond (082113660850). BUMNag Talang Jaya Mandiri mempunyai usaha yang bergerak dalam simpanan bagi anggotanya dan jasa pembayaran melalui Kerjasama dengan Bank BRI (BRILink, Laku Pandai) dan Bank Nagari (Lapau Nagari). Layanan BRILink meliputi: Tarik Tunai, Setor

Tunai, Registrasi, Jasa Pembayaran listrik, telepon, cicilan, pulsa, serta tabungan, kredit mikro dan asuransi. Sedangkan layanan Kerjasama dengan Bank Nagari “Lapau Nagari” memberikan layanan jasa pembayaran: listrik, PDAM, PBB, transfer, cek saldo, Tarik dan setor tunai tabungan Rencana Pengembangan BUMNag: Pengelolaan Wisata Alam, Jalur pendakian Gunung Talang. Jalur pendakian gunung talang sudah mulai dirintis oleh pemuda setempat. Bahkan sempat dilakukan penyediaan lahan parkir pagi pengunjung melalui anggaran Dana Nagari, namun karena ada bencana Covid 19 maka alokasi anggaran tersebut terpaksa dipindahkan. Keunggulan jalur pendakian ini dibandingkan dengan jalur yang lain adalah berupa jalur yang disediakan dapat disesuaikan dengan tantangan (jalur family yang agak landau dan jalur ekstrem). Dari sisi pemandangan alamnya, maka jalur ini dapat menyajikan bentang alam yang lebih indah dibandingkan jalur lain seperti: view 4 danau, persawahan, dll. Selain itu, layanan yang disediakan untuk pengelolaan wisata alam mini adalah potter, sewa perlengkapan seperti: tenda, alat masak, dll. Berdasarkan kondisi geografisnya, maka BUMNag juga berupaya untuk mendirikan sekolah alam. Namun, usaha ini masih sebatas dalam tahap perencanaan

#### 4. Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK)

Sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga maka dibentuk organisasi Pembinaan Keluarga Sejahtera (PKK). Organisasi PKK diketuai oleh Istri dari Wali Nagari yaitu Ibu Nora Triana CD., SE dengan dibantu beberapa perangkat pokja. Kegiatan dari PKK adalah mendukung kelancaran dan kesuksesan program

yang dijalankan oleh Nagari yaitu memberikan penyuluhan dalam pemanfaatan lahan tidur yang belum dimanfaatkan dengan baik. Adapun kegiatan yang dilakukan oleh PKK adalah memberikan penyuluhan sekaligus memberikan bantuan bibit alpukat dari nagari.

#### 5. UMKM

Usaha Sulaman Tangan ini masih belum berkembang dengan baik. Saat ini hanya tersedia 1 orang pengrajin. Kain sulaman biasanya digunakan dalam upacara adat yang ada di Nagari seperti pesta perkawinan, kematian, dll. Untuk membuat 1 sulaman dibutuhkan waktu sekitar 2 bulan. Harga produk sulaman bervariasi mulai dari Rp. 500 rb rupiah. Artinya harga tersebut disesuaikan dengan tingkat kesulitan pembuatan motifnya. Produksi sulaman sendiri, saat ini belum dilakukan secara massal karena keterbatasan sumberdaya yang tertarik untuk membuat kerajinan ini dan Proses pemasarannya yang belum memadai. Saat ini produksi dilakukan atas dasar permintaan dari masyarakat yang ada di nagari Talang dan sekitarnya.

#### 6. Gapoktan

Gapoktan beranggotakan 32 kelompok petani sawah yang memiliki lahan dan petani penggarap. Selain menanam padi mereka juga atas arahan Wali nagari sudah mulai melakukan diferensiasi produk tanam dengan menambah tanaman kebun di lahan yang mereka miliki seperti jagung dan alpukat. Selain itu ada juga beberapa petani yang menanam cabai dan cengkeh. Persoalan utama yang mereka hadapi adalah pemodalannya dimana mereka masih bergantung pada tengkulak untuk penyediaan pupuk dan kebutuhan tanam lainnya. Untuk pemasaran, hasil pertanian mereka sudah ada yang tampung sebelum dilakukan panen.

#### 7. Kelompok tari seni dan budaya

Kelompok masyarakat berikutnya yang ada dalam nagari adalah kelompok tari yang dibina oleh ibu Wali Nagari. Beranggotakan kurang lebih 20 masyarakat Nagari Talang, kelompok ini rutin melakukan pertemuan minimal 2 kali sebulan untuk berlatih tari serta seni dan budaya kenagarian Talang. Kelompok tari ini setidaknya tampil dalam 2 kali event dalam setahun dalam acara adat dan keagamaan di Kanagarian Talang.

#### 8. Kelompok pecinta alam

Kelompok ini diinisiasi oleh Direktur BUMnag dalam mengembangkan pariwisata di daerah Talang. Kelompok yang baru terbentuk ini sangat antusias dalam mengembangkan potensi alam Nagari Talang yang sangat indah dengan latar pemandangan Gunung dan Sawah yang membentang. Beberapa kegiatan yang mereka telah lakukan adalah dengan membuka jalur pendakian menuju Talang dan rencana untuk membuka bumi perkemahan di pinggang Gunung Talang dengan pemandangan yang indah. Selain itu atas inisiasi kelompok pecinta alam dengan bekerjasama dengan BUMNag, mereka berencana untuk mendirikan sekolah alam. Namun hal ini masih terkendala masalah pemodalannya.

## 2. Penelusuran Desa (Transek)

Kondisi umum wilayah Nagari Talang dipengaruhi oleh lokasi geografis yang berada dikaki gunung Talang. Sehingga kontur bentang alam yang terdapat di nagari Talang adalah berupa perbukitan yang subur untuk ditanami dengan produk pertanian dan perkebunan. Nagari Talang dilalui oleh Jalan Nasional Lintas Sumatera yang menghubungkan beberapa Kabupaten/kota di Sumatera Barat seperti Kota Solok, Kabupaten

Dharmasraya, Kota Sawahlunto, Kabupaten Sijunjung, serta Kabupaten Kota yang ada di Provinsi Jambi dan sekitarnya. Berikut disajikan Foto Udara kondisi Nagari Talang secara umum yang disajikan dalam Gambar berikut



**Gambar 1**  
**Foto Udara Nagari Talang**

Dari Gambar diatas dapat dilihat bahwa pola pemukiman penduduk di Nagari Talang mengikuti pola memanjang jalan dengan konsentrasi di sepanjang ruas jalan Nasional. Sedangkan secara umum, tataguna lahan berupa lahan pertanian dan perkebunan.

**Strategi pengembangan Desa Wisata**

**Analisis Matrik EFE**

Berikut analisis lingkungan internal dari pengembangan desa wisata di Nagari Talang

**Faktor Lingkungan Internal Pengembangan Desa Wisata**

No	Faktor Strategi Eksternal Peluang	Bobot	Rating	Tertimbang	Skor
1	Masih mempunyai potensi lahan tidur yang sangat luas yang dimiliki perorangan dan umum di lingkup nagari	0.09	2		0.18
2	Ikatan dengan perantau yang sudah berhasil sudah sangat kuat	0.1	2		0.2
3	Mendapat dukungan penuh dari pemerintahan daerah berupa program bantuan dan pendampingan	0.12	2		0.24
4	Perkembangan teknologi informasi untuk memudahkan pemasaran produk	0.1	3		0.3
5	Banyak program bantuan CSR dan bantuan pendampingan nagari dari BUMD, BUMN dan swasta	0.12	3		0.36
<b>Total</b>		<b>0.53</b>			<b>1.28</b>
<b>Ancaman</b>					

No	Faktor Strategi Eksternal Peluang	Bobot	Rating	Tertimbang	Skor
6	Potensi bencana alam seperti banjir bandang dan gempa gunung	0.08	2		0.16
7	Meningkatnya daya saing pariwisata daerah lain	0.12	3		0.36
8	Wabah dan pandemic yang mengancam perjalanan wisata (travel warning)	0.08	3		0.24
9	Meningkatnya tuntutan terhadap higienitas dan kesehatan lingkungan	0.08	2		0.16
10	Meningkatnya ekspektasi wisatawan nusantara/mancanegara terhadap Hospitality (keramah tamahan)	0.12	3		0.36
<b>Total</b>		<b>0.47</b>			<b>1.28</b>
<b>Jumlah</b>					<b>2.56</b>

Sumber : Data diolah

Berdasarkan analisis matrik EFE, jumlah nilai yang dibobot sebesar 2,56 atau berada di atas nilai 2,5 yang merupakan nilai rata-rata yang berarti bahwa Nagari Talang mampu merespon dengan baik peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman dalam mengembangkan desa wisata.

**Analisa Matrik IFE**

Berikut analisis lingkungan internal dari pengembangan desa wisata di Nagari Talang

**Faktor Lingkungan Internal Desa Wisata**

No	Faktor Strategi Internal Kekuatan	Bobot	Rating	Tertimbang	Skor
1	Adanya lembaga dan kelompok masyarakat yang sudah terbentuk seperti PKK, Lembaga Adat, karang taruna, Kelompok Tani, kelompok pecinta alam, kelompok seni tari dan budaya	0,1	3		0.3
2	Sudah memiliki BUM Nag yang menjalankan aktivitas wisata	0,1	2		0.2
3	Memiliki pemandangan alam yang indah yang bisa dikembangkan menjadi potensi wisata	0,09	2		0.18
4	Nagari Talang berada pada jalur perlintasan	0,09	3		0.27
5	Aksesibilitas yang sudah bagus menuju Nagari Talang	0,1	3		0.3
<b>Total</b>		<b>0.48</b>			<b>1.25</b>
<b>Kelemahan</b>					
7	Belum maksimal dalam	0,1	2		0.2

No	Faktor Strategi Internal Kekuatan	Bobot	Rating	Skor Tertimbang
8	mengembangkn nilai experience pariwisata. Belum memiliki komponen pendukung wisata yang lengkap dan baik.	0,11	3	0.33
9	Belum memiliki inovasi terhadap aktivitas wisata secara fisik.	0,1	2	0.2
10	Belum memiliki tourist sign, tourist information center, souvenir center secara terintegrasi.	0,09	2	0.18
11	Sarana dan prasarana pendukung yang masih belum optimal.	0,12	2	0.24
<b>Total</b>		<b>0,52</b>	<b>1.15</b>	
<b>Jumlah</b>		<b>1.00</b>	<b>2.4</b>	

Sumber : Data Diolah

Hasil analisis perhitungan yang disajikan dalam tabel diatas menunjukkan skor total faktor internal adalah sebesar 2,4. Jumlah tersebut berada dibawah rata-rata yang sebesar 2,5 dimana menyatakan bahwa kondisi internal pengembangan desa wisata di Nagari Talang saat ini belum kuat.

**Analisis Matrik IE**

**Matriks IE Potensi Pengembangan Desa Wisata**

Total nilai IFE yang diberi bobot

	Kuat 3,0 – 4,0	Rata-rata 2,0 – 2,99	Lemah 1,0 – 1,99	
Tinggi 3,0 – 4,0		II		Total nilai EFE yang dibobot
Sedang 2,0 – 2,99	IV			
Rendah 1,0 – 1,99				

Sumber : Data Diolah

Hasil dari matrik IE di atas menunjukkan bahwa potensi pengembangan desa wisata berada pada kategori sel V, yang berarti bahwa posisi desa wisata berada pada posisi **Hold and Maintain** dengan pendekatan yang dilakukan meliputi strategi **market penetration** dan **market development**

**Market Penetration**

Terkait dengan pengembangan desa wisata di Nagari Talang, maka adapun strategi penetrasi pasar dimaksudkan untuk melakukan improvement di setiap komponen wisata yang dimiliki untuk meningkatkan pelayanan kepada pasar yang suda ada. adapun kebijakan pengembangan yang dirokemndasikan adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan prasarana umum, fasilitas umum, dan fasilitas pariwisata dengan atmosfir /desain arsitektur kawasan dan bangunan serta infrastruktur sesuai dengan thema produk pariwisata yang telah ditetapkan di setiap desa wisata.
2. Meningkatkan ketersediaan moda transportasi yang aman, nyaman, kecukupan kapasitas angkut, jenis moda transportasi untuk wisatawan menuju destinasi dan pergerakan wisatawan di setiap desa wisata yang sesuai kebutuhan dan perkembangan pasar.
3. Meningkatkan kemampuan dan profesionalitas pengelola destinasi wisata
4. Meningkatkan kualitas produk dan kemampuan pelaku usaha industri kecil dan menengah yang dikembangkan masyarakat lokal sebagai komponen pendukung pariwisata di Destinasi unggulan setiap desa wisata
5. Membentuk sistem sinergi Industri Skala Besar dan Industri Skala Kecil dan Mikro melalui “ *Creative Tourism Development*”
6. Peningkatan kapasitas pelaku usaha pariwisata dan masyarakat di destinasi pariwisata melalui sinergi dengan kelompok kelompok diaspora Minang di seluruh dunia
7. Peningkatan usaha pelaku pariwisata yang lebih *bankable* dan *marketable*

### Market Development

Strategi pengembangan pasar adalah salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produk yang sudah ada pada pasar yang baru.

Pengembangan pasar melibatkan pengenalan produk atau layanan saat ini ke dalam area segmen pasar baru. Terkait dengan hal ini strategi yang diterapkan adalah pemasaran priwisata secara gencar .

Pengembangan pasar melibatkan pengenalan produk atau layanan saat ini ke dalam area segmen pasar baru. Terkait dengan hal ini strategi yang diterapkan adalah pemasaran priwisata secara gencar lewat program Branding, Advertising dan Selling ( BAS)

### SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

#### Faktor Kekuatan

1. Adanya lembaga dan kelompok masyarakat yang sudah terbentuk seperti PKK, Lembaga Adat, karang taruna, Kelompok Tani, kelompok pecinta alam, kelompok seni tari dan budaya
2. Sudah memiliki BUM Nag yang menjalankan aktivitas wisata
3. Memiliki pemandangan alam yang indah yang bisa dikembangkan menjadi potensi wisata
4. Nagari Talang berada pada jalur perlintasan
5. Aksesibilitas yang sudah bagus menuju Nagari Talang

#### Faktor Kelemahan

1. Belum maksimal dalam mengembangkann nilai experience pariwisata.
2. Belum memiliki komponen pendukung wisata yang lengkap dan baik.
3. Belum memiliki inovasi terhadap aktivitas wisata secara fisik.

4. Belum memiliki tourist sign, tourist information center, souvenir center secara terintegrasi.
5. Sarana dan prasarana pendukung yang masih belum optimal.

#### Faktor Peluang

1. Masih mempunyai potensi lahan tidur yang sangat luas yang dimiliki perorangan dan umum di lingkup nagari
2. Ikatan dengan perantau yang sudah berhasil sudah sangat kuat
3. Mendapat dukungan penuh dari pemerintahan daerah berupa program bantuan dan pendampingan
4. Perkembangan tekhnologi informasi utuk memudahkan pemasaran produk
5. Banyak program bantuan CSR dan bantuan pendampingan nagari dari BUMD, BUMN dan swasta

#### Faktor Ancaman

1. Potensi bencana alam seperti banjir bandang dan gempa gunung
2. Meningkatnya daya saing pariwisata daerah lain
3. Wabah dan pandemic yang mengancam perjalanan wisata (travel warning)
4. Meningkatnya tuntutan terhadap higienitas dan kesehatan lingkungan
5. Meningkatnya ekspektasi wisatawan nusantara/mancanegara terhadap Hospitality ( keramah tamahan)

#### Strategi Pengembangan Nagari Talang sebagai Desa Wisata

##### Market Penetration

1. Pengembangan prasarana umum, fasilitas umum, dan fasilitas pariwisata dengan atmosfer /desain arsitektur kawasan dan bangunan serta infrastruktur sesuai dengan thema produk pariwisata yang telah ditetapkan di setiap desa wisata.
2. Meningkatkan ketersediaan moda transportasi yang aman, nyaman, kecukupan kapasitas angkut, jenis moda transportasi untuk wisatawan

menuju destinasi dan pergerakan wisatawan di setiap desa wisata yang sesuai kebutuhan dan perkembangan pasar.

3. Meningkatkan kemampuan dan profesionalitas pengelola destinasi wisata
4. Meningkatkan kualitas produk dan kemampuan pelaku usaha industri kecil dan menengah yang dikembangkan masyarakat lokal sebagai komponen pendukung pariwisata di Destinasi unggulan setiap desa wisata
5. Membentuk sistem sinergi Industri Skala Besar dan Industri Skala Kecil dan Mikro melalui “ *Creative Tourism Development*”
6. Peningkatan kapasitas pelaku usaha pariwisata dan masyarakat di destinasi pariwisata melalui sinergi dengan kelompok kelompok diaspora Minang di seluruh dunia
7. Peningkatan usaha pelaku pariwisata yang lebih *bankable* dan *marketable*

### **Market Development**

Strategi pengembangan pasar adalah salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produk yang sudah ada pada pasar yang baru.

Pengembangan pasar melibatkan pengenalan produk atau layanan saat ini ke dalam area segmen pasar baru. Terkait dengan hal ini strategi yang diterapkan adalah pemasaran pariwisata secara gencar .

Pengembangan pasar melibatkan pengenalan produk atau layanan saat ini ke dalam area segmen pasar baru. Terkait dengan hal ini strategi yang diterapkan adalah pemasaran pariwisata secara gencar lewat program Branding, Advertising dan Selling ( BAS)

Kantor Diklat Kabupaten Banyumas. Available download at:

[http://eoffice.banyumaskab.go.id/assets/portal/file\\_upload/2014/November/22/221120140947001417229220.pdf](http://eoffice.banyumaskab.go.id/assets/portal/file_upload/2014/November/22/221120140947001417229220.pdf). Diakses pada tanggal 14 April 2022 Pukul 06:06.

Notoatmodjo, Soekidjo. (2009). Pengembangan Sumber Daya Manusia. Jakarta: Rineka Cipta.

Noor, M. (2011). Pemberdayaan masyarakat. CIVIS, 1(2), 2087-8748.

Sjafrizal, S. (2016). Perencana pembangunan daerah dalam era otonomi. Jakarta: Rajawali Pers.

Soetomo, S. (2010). Strategi Pembangunan Masyarakat. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Zuliyah, S. (2010). Strategi pemberdayaan masyarakat desa dalam menunjang pembangunan daerah. Journal of Rural and Development

Zuliyah, S. (2018). Strategi pemberdayaan masyarakat desa dalam menunjang pembangunan daerah. Journal of Rural and Development, 1(2). 151-160.

Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa

Undang-Undang 32 tahun 2004 Tentang Pemerintah Daerah

Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 2005 Tentang Desa, penjelasan mengenai Desa.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 43 Tahun 2014 Tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Tentang Desa

### **DAFTAR PUSTAKA**

Abdulkhman. 2014. Pengembangan Potensi Desa. Widyaiswara pada