

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA LEMBAGA PERKREDITAN DESA DESA ADAT TAJUN KABUPATEN BULELENG

I Gede Merdana¹, Ni Putu Sri Wati, Luh Arthaningsih²

Abstrak

Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Desa Adat Tajun pada Bulan Maret 2015 mengembangkan usaha dengan memberikan pelayanan berbagai jenis kebutuhan masyarakat dengan membuka Unit Pelayanan di Pasar Tajun. Pengembangan usaha diharapkan mampu untuk meningkatkan pendapatan LPD secara signifikan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah pengembangan usaha, pengaruh strategi pengembangan usaha terhadap pendapatan dan strategi pengembangan usaha pada Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun – Buleleng.

Data dikumpulkan dengan menggunakan teknik observasi, interview atau wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis kuantitatif yaitu; uji t sampel berpasangan (paired-samples t test), analisis regresi, dan teknik kualitatif.

Hasil analisis dengan bantuan program SPSS diperoleh selisih rata-rata sebelum dengan sesudah ada program pengembangan usaha Rp 16.023.100, dengan nilai sig (2-tailed) sebesar 0,266 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 (5%). Hasil analisis regresi diperoleh persamaan regresi $\hat{Y} = 34.058.579,545 + 5.825.791,608X$, dengan nilai sig 0,00 lebih kecil dari 0,05 hal ini berarti model persamaan regresi dengan koefisien yang signifikan. koefisien regresi bertanda positif menunjukkan omset penjualan untuk tahun semakin bertambah ada kecenderungan omset penjualan semakin meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan ada perbedaan pendapatan sebelum dengan sesudah pengembangan usaha, ada pengaruh strategi pengembangan usaha terhadap pendapatan, dan strategi pengembangan usaha pada Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun – Buleleng sudah baik. Saran untuk meningkatkan promosi dan jenis layanan yang ditawarkan pada masyarakat.

Kata kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, LPD.

PENDAHULUAN

Lembaga Perkreditan Desa yang lebih dikenal dengan nama LPD merupakan aset Desa Pakraman yang mampu memberikan pendapatan setiap tahun. Pembentukan LPD diawali oleh keinginan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat (krama) dan mensukseskan pembangunan desa melalui pelayanan kredit dan tabungan. Pengembangan LPD diatur berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 4 Tahun 2012. Dalam Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 4 Tahun 2012 disebutkan Lembaga Perkreditan Desa yang selanjutnya disebut LPD adalah lembaga

¹ Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Panji Sakti Angkatan 2016/2017

² Tenaga Pengajar Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Unipas

keuangan milik Desa Pakraman yang bertempat di wilayah Desa Pakraman. Landasan operasional LPD berpijak pada awig-awig Desa Pakraman, yang mengedepankan ikatan kekeluargaan dan semangat gotong-royong antar warga Desa Pakraman. LPD dalam kegiatan operasionalnya memiliki tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek LPD adalah untuk memperoleh laba yang maksimal dan mensejahterakan masyarakat, sedangkan tujuan jangka panjang LPD adalah untuk mempertahankan kontinuitas usahanya. LPD merupakan salah satu unsur kelembagaan Desa Pakraman yang menjalankan fungsi keuangan Desa Pakraman untuk mengelola potensi keuangan Desa Pakraman. Lembaga ini sangat berpotensi dan telah terbukti dalam memajukan kesejahteraan masyarakat desa dan memenuhi kepentingan Desa itu sendiri.

LPD sebagai salah satu wadah kekayaan Desa Pakraman, menjalankan fungsinya dalam bentuk usaha-usaha kearah peningkatan taraf hidup Krama Desa dan dalam kegiatannya banyak menunjang pembangunan Desa. Usaha-usaha LPD dilakukan dengan tujuan: 1) mendorong pembangunan ekonomi masyarakat Desa melalui kegiatan menghimpun tabungan yang terarah atau peningkatan kebiasaan menabung dan deposito dari Krama Desa serta menyalurkan modal yang efektif; 2) memberantas ijon, gadai gelap dan lain-lain yang dapat dipersamakan dengan itu; 3) menciptakan pemerataan kesempatan berusaha dan perluasan kesempatan kerja bagi Krama Desa; 4) meningkatkan daya beli dan melancarkan lalu lintas pembayaran dan peredaran uang di Desa.

Mewujudkan tujuan tersebut berbagai inovasi yang dapat dilakukan sebagai bentuk strategi untuk mengembangkan berbagai layanan yang disediakan kepada masyarakat. Layanan yang dilakukan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang ada di desa. Menurut Marrus dalam Umar (2005:31), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Menurut Haryadi, Bambang (2003:3) strategi manajemen adalah suatu proses yang dirancang secara sistematis oleh manajemen untuk merumuskan strategi, menjalankan strategi dan mengevaluasi strategi dalam rangka menyediakan nilai-nilai yang terbaik bagi seluruh pelanggan untuk mewujudkan visi organisasi. Demikian halnya Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Desa Adat Tajun pada Bulan Maret 2015 mengembangkan usaha dengan memberikan pelayanan berbagai jenis kebutuhan masyarakat dengan membuka Unit Pelayanan di Pasar Tajun. Berdasarkan informasi yang diperoleh yang melatarbelakangi mengembangkan program ini karena seiring perkembangan teknologi, serta tuntutan dari masyarakat akan berbagai kebutuhan, disisi lain menjamurnya finance-finance sepeda motor, elektronik & furniture, serta lokasi Desa Tajun yang jauh dari perkotaan maka LPD Desa Adat Tajun mempunyai inisiatif untuk membuka unit pelayanan di pasar Desa Tajun.

Menindaklanjuti strategi pengembangan usaha tersebut maka pada tanggal 25 Maret 2015 LPD Desa Adat Tajun mulai mempersiapkan dibukanya kantor kas di Pasar Desa Tajun dengan pelayanan: tarik dan setor tabungan, penjualan beraneka ragam elektronik, furniture, sepeda motor berbagai merek, pupuk pertanian baik

secara cash ataupun kredit, serta membantu para pedagang di pasar dengan menggelontor kredit tanpa anggungan maksimal Rp 5.000.000,00 per pedagang dalam jangka waktu 2 tahun. Adanya kerjasama LPD Desa Adat Tajun dengan BRI Cabang Singaraja maka di kantor kas juga disediakan pelayanan BRI Link dimana masyarakat bisa transfer atau tarik uang dari bank manapun via LPD Desa Adat Tajun, serta pembelian pulsa listrik ataupun pulsa handphone semua operator. Unit Pelayanan Pasar Desa Tajun dioperasikan oleh dua orang karyawan. Kantor buka jam 07.00 wita s/d 11.30 wita selanjutnya bergabung di Kantor Pusat. Hari Minggu dan libur tutup. Tahun 2016 LPD Desa Adat Tajun unit Pelayanan Pasar menambah unit usaha baru meliputi foto copy, jilid serta penjualan alat tulis kantor dengan orientasi pasar ; kantor kepala desa tajun, Bumdes, Sekolah SMP, serta beberapa SD di Desa Tajun yang sewaktu waktu memerlukan foto copy serta ATK. Dengan dibukanya unit pelayanan kantor Kas LPD Di Pasar Desa Tajun animo masyarakat sungguh luar biasa. Hal ini dapat dilihat dari omset penjualan yang dicapai selama bulan Januari sampai Desember 2016 secara rata-rata mengalami peningkatan sekitar 10,52%, secara detail omset penjualan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 1
Omset Penjualan Unit Pelayanan Di Pasar Tajun
LPD Desa Adat Tajun Tahun 2016

No.	Bulan	Jumlah (Rp)	Perubahan (%)
1	Januari	38.599.600,00	
2	Pebruari	41.907.000,00	8,57
3	Maret	60.163.300,00	43,56
4	April	65.139.000,00	8,27
5	Mei	54.305.600,00	-16,63
6	Juni	69.136.700,00	27,31
7	Juli	67.335.800,00	-2,60
8	Agustus	82.614.500,00	22,69
9	September	87.336.100,00	5,72
10	Oktober	91.957.800,00	5,29
11	Nopember	99.775.050,00	8,50
12	Desember	104.844.250,00	5,08
Jumlah		863.114.700,00	115,76
Rata-rata		78.464.972,73	10,52

Sumber: LPD Desa Adat Tajun 2016

Sebelum diadakan pengembangan usaha yang baru perlu diketahui apakah pengembangan usaha yang sudah ada mempunyai pengaruh yang berarti terhadap peningkatan pendapatan yang diperoleh oleh LPD Desa Adat Tajun. Perkembangan pendapatan yang diperoleh oleh LPD Desa Adat Tajun dari tahun 2001 s/d tahun 2016 seperti tabel berikut.

Tabel 2
Pendapatan Bersih LPD Desa Adat Tajun
Periode Tahun 2001 s/d Tahun 2016

Tahun	Pendapatan Bersih (Ribuan Rp)	Perubahan (%)
2001	1.115,-	
2002	19.879,-	1.682,87
2003	60.680,-	205,25
2004	120.415,-	98,44
2005	154.841,-	28,59
2006	224.828,-	45,20
2007	265.964,-	18,30
2008	283.551,-	6,61
2009	557.449,-	96,60
2010	767.265,-	37,64
2011	893.130,-	16,40
2012	1.025.990,-	14,88
2013	1.180.215,-	15,03
2014	1.370.942,-	16,16
2015	1.468.474,-	7,11
2016	1.533.674,-	4,44

Sumber: LPD Desa Adat Tajun Tahun 2016

Pendapatan bersih yang diperoleh setiap tahun secara nominal selalu mengalami peningkatan hanya dari besaran persentase peningkatan terus berkurang hingga peningkatan terendah pada tahun 2016 mencapai 4,44%, hal ini yang mendorong pihak Pengelola LPD Desa Adat Tajun untuk mengembangkan usaha, untuk meningkatkan pendapatan. Pengembangan usaha yang dilakukan dengan memberikan pelayanan kantor kas yang bertempat di pasar Desa Tajun, pada tanggal 25 Maret 2015. Secara rinci dapat diketahui laba tiap bulan yang diperoleh sebelum bulan pembukaan kantor kas pelayanan dan sesudah pembukaan kantor kas sebagai berikut

Tabel 3
Pendapatan Bersih LPD Desa Adat Tajun Tiap Bulan
Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha

No.	Bulan	Pendapatan Sebelum	Pendapatan Sesudah
-----	-------	--------------------	--------------------

		Program (Ribuan Rp)		Program (Ribuan Rp)	
		Th. 2014	Th. 2015	Th. 2015	Th. 2016
1	Januari	97.700	121.513		102.416
2	Pebruari	109.744	119.846		111.552
3	Maret	61.224	38.451		52.735
4	April	108.755		118.443	189.091
5	Mei	95.587		115.673	121.481
6	Juni	171.076		117.336	125.160
7	Juli	125.159		106.013	122.275
8	Agustus	140.420		123.564	125.122
9	September	103.246		124.876	122.106
10	Oktober	119.758		112.130	121.443
11	Nopember	120.397		124.748	124.990
12	Desember	117.876		245.881	215.303

Sumber: LPD Desa Adat Tajun Tahun 2016

Berdasarkan tabel di atas setiap bulan Maret sebelum dan sesudah ada program jumlah laba yang diperoleh paling rendah. Perkembangan jumlah laba yang diperoleh sesudah program pengembangan usaha dapat mencapai nilai terbesar pada bulan Desember tahun 2015 sebesar Rp 245.881.000,00 dan pada pada bulan Desember 2016 mencapai Rp 215.303.000,00. Berdasarkan kondisi tersebut menarik untuk dikaji strategi pengembangan usaha dan dampaknya terhadap pendapatan LPD dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pada Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun, Kabupaten Buleleng”.

STRATEGI

Strategi adalah sekumpulan aktivitas yang dipilih oleh suatu perusahaan dalam rangka menghasilkan nilai-nilai pelanggan yang spesifik serta berada atau lebih baik dari pesaing. Strategi adalah rencana berskala besar yang berorintasi jangka panjang masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan. Menurut Marrus dalam Umar (2005:31), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Chandler (dalam Anoraga. 2004 : 339) strategi adalah sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu. Strategi adalah kekuatan kekuatan sumber daya, kapabilitas dan kompetensi inti internal untuk mencapai tujuan perusahaan dalam lingkungan persaingan. Berkaitan dengan memenangkan medan tempur persaingan dan mendapatkan kepemimpinan global, tujuan strategi secara

tidak langsung berarti tentang sumber daya, kapabilitas, dan kompetisi inti organisasi. Ketika dibangun dengan efektif, tujuan strategi dapat membuat orang melakukan hal-hal dengan cara-cara yang sebelumnya dianggap tidak mungkin. Sehubungan dengan masalah strategi maka strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Makna yang terkandung dari strategi adalah bahwa para manajer memainkan peran yang aktif, sadar dan rasional dalam merumuskan strategi organisasi. Dalam lingkungan yang mengalami perubahan, pandangan ini lebih banyak diterapkan.

PENEMBANGAN USAHA

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007:66). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (starting), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan franchising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

LEMBAGA PERKREDITAN DESA (LPD)

Sesuai dengan Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 4 Tahun 2012 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 8 Tahun 2002 tentang Lembaga Perkreditan Desa, pasal 1, dinyatakan Lembaga perkreditan Desa yang selanjutnya disebut LPD adalah lembaga keuangan milik Desa Pakraman yang bertempat di wilayah Desa Pakraman. Desa Pakraman adalah kesatuan masyarakat hukum adat di Provinsi Bali yang mempunyai satu kesatuan tradisi dan tata krama pergaulan hidup masyarakat umat Hindu secara turun temurun dalam ikatan Kahyangan Tiga atau Kahyangan Desa yang mempunyai wilayah tertentu dan harta kekayaan sendiri serta berhak mengurus rumah tangganya sendiri. Sedangkan yang dimaksud dengan Krama Desa Pakraman adalah mereka yang menempati karang Desa Pakraman/karang Banjar Pakraman dan atau bertempat tinggal di wilayah Desa/Banjar Pakraman atau ditempat lain yang menjadi warga Desa/banjar pakraman.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada LPD Desa Adat Tajun, Kecamatan Kubutambahan Kabupaten Buleleng. Strategi Pengembangan usaha adalah cara atau teknik pengembangan usaha yang dilakukan seperti: program pengembangan pelayanan LPD Desa Adat Tajun untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat yang dibuka

di area Pasar Tajun. Penjualan/penerimaan unit pelayanan adalah seluruh omset penjualan pada unit pelayanan LPD Desa Adat Tajun yang ada area Pasar Tajun. Pendapatan bersih adalah penerimaan yang diperoleh oleh LPD Desa Adat Tajun setelah dikurangi seluruh biaya. Teknik analisis kuantitatif yaitu: Uji T Sampel Berpasangan (Paired-Samples T Test), Analisis Regresi, dan teknik analisis kualitatif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui perbedaan pendapatan LPD sebelum dan sesudah ada pengembangan usaha, data yang dianalisis adalah laba yang diperoleh LPD Desa Adat Tajun sebelum dan sesudah ada program pengembangan usaha. Hasil analisis perbedaan tersebut juga untuk mengetahui pengaruh strategi pengembangan usaha terhadap pendapatan LPD Desa Adat Tajun. Pengolahan data dengan bantuan komputer program SPSS versi 19.0.

1) Laba Sebelum Ada Strategi Pengembangan

Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah laba yang diperoleh oleh LPD Desa Adat Tajun dalam satu bulan yang dikutip dari laporan keuangan LPD. Bulan disecara efektif pelaksanaan strategi pengembangan usaha pada bulan April 2015, maka laba sebelum ada strategi pengembangan adalah laba sebelum bulan April 2015 seperti tabel berikut.

Tabel 4

Laba LPD Desa Adat Tajun Tiap Bulan
Sebelum Ada Pengembangan Usaha

No.	Bulan	Jml (Ribuan Rp)	Perubahan
1	Januari, 2014	97.700	
2	Pebruari, 2014	109.744	12,33%
3	Maret, 2014	61.224	-44,21%
4	April, 2014	108.755	77,63%
5	Mei, 2014	95.587	-12,11%
6	Juni, 2014	171.076	78,97%
7	Juli, 2014	125.159	-26,84%
8	Agustus, 2014	140.420	12,19%
9	September, 2014	103.246	-26,47%
10	Oktober, 2014	119.758	15,99%
11	Nopember, 2014	120.397	0,53%
12	Desember, 2014	117.876	-2,09%
13	Januari, 2015	121.513	3,09%

14	Pebruari, 2015	119.846	-1,37%
15	Maret, 2015	38.451	-67,92%
	Jumlah	1.650.752	19,73%
	Rata-rata	110.050,13	1,41%

Sumber: LPD Desa Adat Tajun Tahun 2016

2) Laba Setelah Ada Strategi Pengembangan

Pendapatan sesudah ada strategi pengembangan maksudnya adalah laba yang diperoleh oleh LPD Desa Adat Tajun dari seluruh usaha termasuk laba dari pengembangan usaha dengan membuka kantor pelayanan di area pasar Desa Tajun. Laba yang diperoleh tersebut dapat disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 5
Laba LPD Desa Adat Tajun Tiap Bulan
Setelah Ada Pengembangan Usaha

No.	Bulan	Jml (Ribuan Rp)	Perubahan
1	April, 2015	118.443	
2	Mei, 2015	115.673	-2,34%
3	Juni, 2015	117.336	1,44%
4	Juli, 2015	106.013	-9,65%
5	Agustus, 2015	123.564	16,56%
6	September, 2015	124.876	1,06%
7	Oktober, 2015	112.130	-10,21%
8	Nopember, 2015	124.748	11,25%
9	Desember, 2015	245.881	97,10%
10	Januari, 2016	102.416	-58,35%
11	Pebruari, 2016	111.552	8,92%
12	Maret, 2016	52.735	-52,73%
13	April, 2016	189.091	258,57%
14	Mei, 2016	121.481	-35,76%
15	Juni, 2016	125.160	3,03%
16	Juli, 2016	122.275	-2,31%
17	Agustus, 2016	125.122	2,33%
18	September, 2016	122.106	-2,41%
19	Oktober, 2016	121.443	-0,54%
20	Nopember, 2016	124.990	2,92%

21	Desember, 2016	215.303	72,26%
	Jumlah	2,722.338	301,15%
	Rata-rata	129.635,1	15,06%

Sumber: LPD Desa Adat Tajun Tahun 2016

Perbedaan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha

Uji t dua sampel berpasangan (Paired-Samples T Test) digunakan untuk membandingkan nilai rata-rata yang diperoleh dari pengukuran dua sampel yang saling berhubungan satu sama lain (dua sampel berpasangan), yaitu; laba LPD Desa Adat Tajun sebelum dan sesudah ada strategi pengembangan usaha, dengan membuka unit pelayanan di area Pasar Desa Tajun. Dalam analisis data yang diolah adalah data berpasangan, karena data sebelum ada strategi pengembangan lebih sedikit yaitu 15 bulan dan data setelah strategi pengembangan sebanyak 21 bulan, maka data yang digunakan adalah 15 bulan sebelum dan 15 bulan setelah ada program pengembangan usaha.

Tabel 6
Paired Samples Test

		<i>Paired Differences</i>		<i>t</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>
		<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>			
Pair 1	Sebelum Program - Sesudah Program	-16023.1	53557.64	-1.159	14	0.266

Sumber: Output SPSS Versi 19.0 Tahun 2017

Sesuai hasil di atas diperoleh selisih rata-rata sebelum dengan sesudah ada program pengembangan mencapai Rp 16.023.100, nilai sig (2-tailed) sebesar 0,266 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 (5%) maka disimpulkan bahwa ada perbedaan antara laba sebelum dengan sesudah ada program pengembangan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa nilai rata-rata pendapatan setelah strategi pengembangan lebih besar, dan secara statistik ada perbedaan yang nyata. Strategi pengembangan usaha dengan membuka unit pelayanan di area Pasar Desa Tajun telah memberikan dampak pada adanya peningkatan pendapatan. Tujuan utama dari LPD Desa Adat Tajun tidak semata-mata untuk mendapatkan pendapatan tetapi juga untuk memberikan pelayanan yang terbaik dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Pemenuhan kebutuhan masyarakat dan dapat terpuaskan, diharapkan masyarakat lebih cinta, loyal terhadap LPD.

Pengaruh Strategi Pengembangan Usaha Terhadap Pendapatan LPD

Berdasarkan hasil uji beda dengan Paired-Samples T Test, diperoleh hasil bahwa ada perbedaan pendapatan sebelum dengan sesudah ada strategi pengembangan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh strategi pengembangan usaha melalui pembukaan unit pelayanan di area Pasar Tajun terhadap pendapatan LPD.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis seperti yang telah diuraikan pada Bab V, maka dapat ditarik simpulan bahwa ada perbedaan pendapatan sebelum dengan sesudah pengembangan usaha pada Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun Kabupaten Buleleng, ada pengaruh strategi pengembangan usaha terhadap pendapatan Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun Kabupaten Buleleng, strategi pengembangan usaha pada Lembaga Perkreditan Desa, Desa Adat Tajun Kabupaten Buleleng sudah baik karena memiliki trend omset penjualan positif.

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan di atas maka dapat disarankan kepada Kepala LPD Desa Adat Tajun untuk meningkatkan promosi sehingga omset penjualan dapat ditingkatkan, meningkatkan produk jasa yang dapat ditawarkan pada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, 2004. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Edisi Revisi, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Anonimus, 2004. Profile Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Daerah-Bali 2004, PT Bank BPD Bali
- Anoraga Pandji, 2007. Pengantar bisnis. Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi. Jakarta: Rieneka Cipta
- Assauri, Sofjan. 2004. Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi, Cetakan ketujuh, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Bambang, Hariadi (2003), Strategi Manajemen. Bayumedia Publishing, Jakarta.
- David, Fred R. 2010. Manajemen Strategis Konsep. Jakarta : PT. Prenhallindo
- Dendawijaya, Lukman, 2005. Manajemen Perbankan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Ghalia Indonesia, Bogor.
- Ghozali, Iman, 2009. Aplikasi analisis Multivariate dengan Program SPSS, Badan Penerbit Universitas Diponogoro, Semarang
- Ibrahim Yacob, H. M. Studi Kelayakan Bisnis, Edisi Revisi, Penerbit PT. Rineka Cipata, Jakarta, 2003.
- Kotler, Philip, 2002. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium 1, Pearson Education Asia dan Prenhallindo, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad 2005. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.
- Pasolong, Harbani. 2007. Teori Administrasi Publik. Bandung: Alfabeta
- Pearce, John A., dan Richard B. Robinson, Jr. (2008). Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi and Pengendalian. Buku 1. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 4 Tahun 2012 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Daerah Provinsi Bali No. 8 Tahun 2002 tentang Lembaga Perkreditan Desa

- Peraturan Gubernur Bali tanggal 7 Maret 2013 Nomor 11 Tahun 2013 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Provinsi Bali Nomor 8 Tahun 2002 Tentang Lembaga Perkreditan Desa Sebagaimana Telah Diubah Beberapa Kali Terakhir Dengan Peraturan Daerah Provinsi Bali Nomor 4 Tahun 2012 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Daerah Provinsi Bali Nomor 8 Tahun 2002 Tentang Lembaga Perkreditan Desa
- Ratminto, Atik Septi Winarsih. 2005. Manajemen Pelayanan, Jakarta: Pustaka Pelajar
- Sampara Lukman. 2000. Manajemen Kualitas Pelayanan, Jakarta : STIA LAN Press.
- Setyadharma, Andryan. 2010. Uji Asumsi Klasik Dengan SPSS.Semarang: FE
- Sinambela, L.P. 2010. Reformasi Pelayanan Publik;Teori,Kebijakan dan Implementasi, cetakan kelima Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Stoner, Freeman, dan Gilbert. Jr. 2001. "Manajemen Strategi, Edisi Indonesia". Jakarta: Gramedia
- Subagyo, Pangestu, 2004. Statistik Terapan aplikasi Pada Perencanaan dan Ekonomi, BPFE Yogyakarta
- Sugiyono, (2008). Metode Penelitian Bisnis. Bandung. Alfabeta
- Sumarwan, Ujang, 2002. Perilaku Konsumen, Teori dan Penerapan Dalam Pemasaran, PT Ghalia Indonesia, Bogor.
- Supranto, 2001. Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Cetakan Kedua, Penerbit PT Rineka Cipta Jakarta.
- Suryana, 2006. Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba, Jakarta
- Umar, Husein. 2005. Strategi Management in Action. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Widjaja, Amin Tunggal, 2004. Manajemen Strategik. Edisi Pertama. Harvarindo, Jakarta