



Peningkatan Potensi Bisnis Desa melalui Pelatihan Penyusunan *Business Plan* di BUMDes Surya Patih

Corry Yohana

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

corryyohana@unj.ac.id

Annisa Lutfia

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

annisalutfia@unj.ac.id

Nadya Fadillah Fidyallah

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

nadyaffidhyallah@unj.ac.id

Muhammad Fawaiq

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

muhammadfawaiq@unj.ac.id

Bagas Nursetyo

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

bagasnurseto@gmail.com

Singgih Habibie Ramadhan

Pendidikan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

singgih.habibie09@gmail.com

Received: 23 August 2022; Revised: 12 October 2022; Accepted: 09 November 2022

DOI: <http://dx.doi.org/10.37905/dikmas.2.4.1031-1038.2022>

Abstrak

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan bagian untuk mengoptimalkan perekonomian desa. Namun, peran BUMDes masih dirasa belum optimal dalam meningkatkan perekonomian desa. Berkaitan dengan hal tersebut, kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan membuat pelatihan penyusunan rencana bisnis dengan model CANVAS di BUMDes Surya Patih Kabupaten Subang Jawa Barat. Sebelum dilakukan pelatihan dilakukan survey untuk memetakan permasalahan dan kebutuhan dari pengelola BUMDes. Pelatihan penyusunan rencana bisnis dilakukan melalui metode ceramah, diskusi dan praktik yang dipandu oleh tim pengabdian. Peserta pelatihan ini sebanyak 15 orang pengelola BUMDes. Pasca pelatihan, pengelola BUMDes diharapkan dapat menghasilkan rancangan bisnis dengan model CANVAS. Pengabdian ini dinilai penting upaya strategis dalam mengembangkan peran BUMDes dalam meningkatkan potensi bisnis desa.

Kata kunci : Business Plan, BUMDes, Pelatihan, Potensi, Desa

Abstract

Village-Owned Enterprises (BUMDes) are part of optimizing the village economy. However, the role of BUMDes is still not optimal in improving the village economy. In this regard, this service activity was carried out by conducting training in the preparation of business plans with the CANVAS model at BUMDes Surya Patih, Subang Regency, West Java. Prior to the training, a survey was conducted to map the problems and needs of BUMDes managers. Business plan preparation training is carried out through lecture, discussion and practice methods guided by a dedicated team. The participants of this training were 15 BUMDes managers. After the training, BUMDes managers are expected to be able to produce business designs using the CANVAS model. This service is considered an important strategic effort in developing the role of BUMDes in increasing village business potential.

Keywords: Business Plan, BUMDes, Training, Potential, Village



Pendahuluan

UU No 6 Tahun 2014 tentang Desa, di dalamnya menyatakan bahwa Badan usaha Milik Desa (BUMDes) didirikan untuk memberdayakan perekonomian masyarakat desa melalui pengelolaan sumber daya alam di desa (Arlan, 2019). Tetapi dalam praktiknya 2.188 BUMDes tak berperan sesuai dengan yang diharapkan (Tempo, 2019). Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengelolaan BUMDes dinilai gagal karena tidak dapat memberikan nilai tambah kepada pemerintah desa (Kurniasih, 2017). Hal ini lebih disebabkan karena faktor tidak mampuan pengelola BUMDes dalam mengembangkan unit usaha yang ada. Penelitian lainnya melaporkan bahwa diperlukan keahlian, training serta pengalaman untuk meningkatkan kinerja BUMDes (Sofyani, 2019) (Mutaqin, 2020). Salah satu kelemahan terbesar pengelolaan BUMDes adalah tidak adanya dokumen rencana bisnis. Seharusnya BUMDes sebagai sebuah lembaga bisnis memiliki langkah-langkah strategi membangun unit bisnisnya. Akibatnya banyak BUMDes yang mendapatkan hambatan untuk memperoleh dana desa (Rosyadi, 2019). Lemahnya kapasitas BUMDes dalam hal ini menjadikan perhatian utama untuk memberikan pelatihan tentang penyusunan Business Plan yang mudah di aplikasikan oleh para pengelola BUMDes. Salah satu teknik dalam penyusunan Business Plan yang sering digunakan adalah CANVAS Model. Kanvas Bisnis Model memiliki keunggulan yaitu dapat menggambarkan secara menyeluruh dan sederhana tentang kondisi organisasi yang meliputi segmen konsumen, value, hubungan pelanggan, modal, kemitraan, dan struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo M., 2017) (Wisnu, 2019).

Dengan pelatihan ini diharapkan dapat menjadi solusi bagi BUMDes untuk memperbaiki persoalan dalam hal tata kelola merancang dasar bisnisnya sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dari pemerintah desa dan masyarakat. Tujuan utama dari kegiatan pelatihan ini adalah meningkatkan kapabilitas para pengelola BUMDes dalam menyusun rencana bisnis dengan memperhatikan potensi yang dimiliki desa. BUMDes yang dikelola secara profesional dan akuntabel akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat desa nantinya.

Metode Pelaksanaan

Bentuk kegiatan ini adalah dengan menggunakan metode pelatihan yang dilakukan sebanyak 2 kali pertemuan secara tatap muka langsung di tempat. Peserta dari kegiatan pelatihan ini adalah pengelola BUMDes Surya Patih yang berjumlah 15 orang. Metode yang digunakan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi dan partisipatif dengan kegiatan inti adalah pembuatan Business Plan dengan Kanvas Bisnis Model. Tema pelatihan yang dipilih berdasarkan hasil survey studi pendahuluan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian. Sebelum pemilihan tema diadakan FGD dengan pengelola BUMDes Surya Patih di Kecamatan Subang agar tepat sasaran. Model CANVAS dipilih karena dinilai mudah untuk dibuat oleh para pengelola BUMDes. Tahapan pelatihan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi:

1. Diskusi Kelompok Terfokus

Pada tahap awal ini, tim pengabdian dan pengelola BUMDes Surya Patih yang berjumlah 15 orang di Desa Cisaat melakukan diskusi untuk menentukan kebutuhan pelatihan dengan mempertimbangkan aspek reliabilitas, kebermanfaatan, waktu dan kapabilitas dari pengelola BUMDes tersebut.

2. Penyusunan Materi Pelatihan

Tim pengabdian melakukan diskusi untuk menyusun materi yang akan disampaikan dalam bentuk modul. Berdasarkan hasil FGD, diidentifikasi materi pelatihan yang akan diberikan sebagai berikut : (a) penyusunan visi dan misi BUMDes; (b) pemetaan produk/jasa; (c) strategi pemasaran produk/jasa.

3. Pelatihan Penyusunan Business Plan

Kegiatan pelatihan ini diawali dengan pemberian materi oleh tim pengabdian dengan menampilkan PPT dan setiap peserta diberikan salinan materi. Setelah itu peserta diberikan lembar kerja untuk Menyusun Business Plan berdasarkan potensi desa yang dimiliki. Pengerjaan lembar kerja dengan menggunakan metode diskusi dan tanya jawab. Untuk mengukur tingkat keberhasilan pelatihan, kuesioner dibagikan kepada 15 peserta pelatihan yang terlibat sesudah pelaksanaan pelatihan

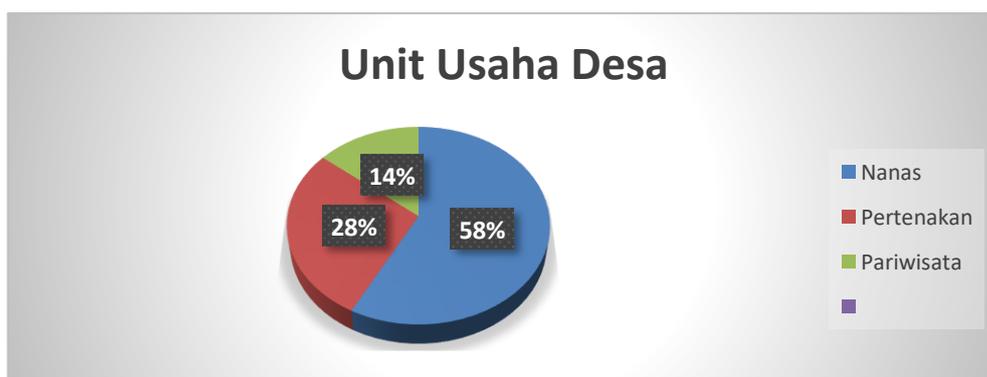
Hasil dan Pembahasan

Hasil

BUMDes yang menjadi tempat pengabdian adalah BUMDes Surya Patih, pemilihan ini tidak tanpa sebab. BUMDes Surya Patih mengelola paling banyak UMKM di Kabupaten Subang. Kurang lebih terdapat 52 UMKM yang difasilitasi oleh BUMDes Surya Patih ini. Selain itu jumlah pengelola dari BUMDes Surya Patih juga cukup banyak dibandingkan BUMDes lain di sekitarnya yaitu berjumlah 15 orang. Modal yang dimiliki oleh BUMDes Surya Patih juga tergolong besar yaitu lebih dari Rp 55 juta, dimana rata-rata modal BUMDes kurang dari 50 juta. Tentu saja sumber modal utamanya berasal dari pemerintah desa.

Pada umumnya dalam satu BUMDes memiliki beberapa unit usaha. Unit usaha yang populer di BUMDes Surya Patih adalah hasil pengolahan sumber daya alam terutama produk olahan nanas, pertanian dan peternakan. Nanas merupakan hasil perkebunan yang paling populer di daerah subang. Biasanya nanas diolah menjadi selai, keripik, kue dan bahan pangan lainnya. Tidak hanya buahnya, kulit nanas juga mampu menghasilkan keuntungan ekonomis bagi masyarakat. Masyarakat mengolah kulit nanas menjadi bahan pangan ternak. Banyak UMKM yang muncul dengan memanfaatkan peluang dan potensi yang ada di desa.

Selain hasil olahan nanas UMKM yang bermunculan banyak bergerak di bidang peternakan seperti pembudidayaan hewan unggas dan kambing. Pariwisata menempati posisi selanjutnya. Masyarakat memanfaatkan dunia pariwisata ini dengan menjadikan desa sebagai wisata edukasi, dimana bermunculan toko-toko yang menjual berbagai produk hasil kerajinan desa kepada para pengunjung.



Gambar 1. Diagram Pie Unit Usaha Desa

Pembahasan

Tumbuhnya tingkat perekonomian desa ditopang oleh munculnya UMKM sebagai penggerak roda ekonomi. Tetapi yang terjadi adalah jika 1 BUMdes berhasil dengan 1 unit usaha, maka biasanya BUMDes lain akan menirunya. Hal ini berdampak kepada



semakin tingginya tingkat kompetitif dan menurunkan pendapatan bagi BUMDes. Diperlukan kreativitas dari BUMDes dalam menciptakan unit usaha baru. Kurangnya perencanaan dan inisiatif ini yang menjadi permasalahan utama BUMDes sehingga perlu untuk segera diselesaikan

Table 1 : Permasalahan BUMDes Surya Patih

No.	Permasalahan BUMDes	Skor
1.	Politis	2
2.	Kurang SDM	4
3.	Masalah Pengelolaan	6
4.	Konsumen Bermasalah	3

Sumber : Data diolah

Berdasarkan table tersebut diatas terdapat beberapa permasalahan mendasar yang dihadapi oleh BUMDes Surya Patih berdasarkan urutan tertinggi menurut skor yaitu, (1) masalah pengelolaan; (2) kurangnya SDM; (3) konsumen bermasalah; dan (4) politis. Masalah pengelelolaan dikarenakan kurangnya kemampuan pengelola untuk mengembangkan unit usahanya melalui rencana bisnis yang baik. Factor kedua yaitu kurangnya SDM yang berkaitan dengan kurangnya SDM yang memiliki kualifikasi Pendidikan S1, rata-rata peserta pelatihan yang hadir memiliki tingkat Pendidikan setara SMA bahkan ada yang SMP. Permasalahan ke tiga tentang factor konsumen yang bermasalah terutama mengeluhkan tentang pelayanan dan kebersihan di lingkungan tempat wisata. Factor politis lebih berkaitan dengan pemilihan kepala desa beserta perangkatnya yang berimbas kepada penggantian pengelola BUMDes.

Kanvas Bisnis model sebagai salah satu alat untuk perencanaan dan mengembangkan bisnis dipilih oleh tim pengabdian sebagai materi inti yang disampaikan kepada peserta pelatihan. Pada bagian akhir kegiatan pelatihan, peserta diberikan tutorial cara pembuatan perencanaan bisnis dengan canvas model melalui lembar kerja untuk membantu peserta agar lebih mudah melakukan penyusunan. Pembahasan lebih lengkap mengenai langkah-langkah kegiatan ini adalah sebagai berikut ;

1) Penyampaian materi tentang Kanvas Bisnis Model

Pada tahapan kegiatan ini peserta pelatihan dikenalkan tentang Kanvas Bisnis Model. Peserta diberikan pemahaman tentang definisi kanvas bisnis model, pentingnya kanvas bisnis model, perencanaan bisnis dalam kanvas bisnis model, serta strategi pengembangan bisnis pada BUMDes.

2) Pemaparan 9 blok dalam Kanvas Bisnis Model

Peserta pelatihan diberikan pemahaman bahwa untuk memulai bisnis dan mengembangkan unit usaha di BUMDes diperlukan perencanaan dan perhitungan bisnis yang matang. Salah satu cara termudah yang bisa dilakukan dengan memvisualisasikan perencanaan bisnis ke dalam 9 pondasi, antara lain: (1) Nilai bagi Pelanggan; (2) Segmen pasar; (3) Hubungan Konsumen; (4) Saluran Distribusi; (5) Aktivitas Utama; (6) Sumber Daya Utama; (7) Mitra Utama; (8) Struktur Biaya; dan (9) Aliran Pendapatan (Susilo D.E, 2021).

3) Pelatihan pembuatan kanvas model

Pada sesi ini peserta kegiatan pelatihan yaitu pengelola BUMDes Surya Patih diminta untuk membuat perencanaan bisnis dengan Kanvas Bisnis Model. Lembar kerja dibagikan kepada seluruh peserta yang didalamnya sudah berisi panduan tentang

Kanvas Bisnis Model sehingga peserta tinggal memasukkan point-point yang harus diisi ke dalam template tersebut. Sebelumnya untuk mengisi template pada blok pertama salah seorang pengelola BUMDes diminta untuk menjawab pertanyaan tentang nilai bagi pelanggan. Untuk pengisian blok ke dua, pengelola BUMDes diminta untuk memetakan segmen pasar potensial untuk unit usaha BUMDes. Selanjutnya pada blok ke tiga dari kanvas bisnis model diperlukan perkiraan biaya yang dibutuhkan untuk menjalin hubungan dengan segmen pasar potensial tersebut. Blok keempat dijabarkan tentang bagaimana membangun tim penjualan yang solid dan menentukan saluran distribusi yang tepat. Blok kelima yaitu menentukan aktivitas utama dari unit usaha BUMDes. Blok keenam, bersama-sama melakukan identifikasi sumber daya utama yang dimiliki BUMDes. Blok kedelapan, melakukan upaya identifikasi struktur biaya mengenai berapa biaya yang harus dikeluarkan oleh BUMDes. Blok terakhir adalah blok kesembilan, dimana pengelola BUMDes diminta untuk mengidentifikasi sumber pendapatan BUMDes.



Gambar 1: Sesi Tanya Jawab dan Pengerjaan Lembar Kerja Penyusunan Rencana Bisnis

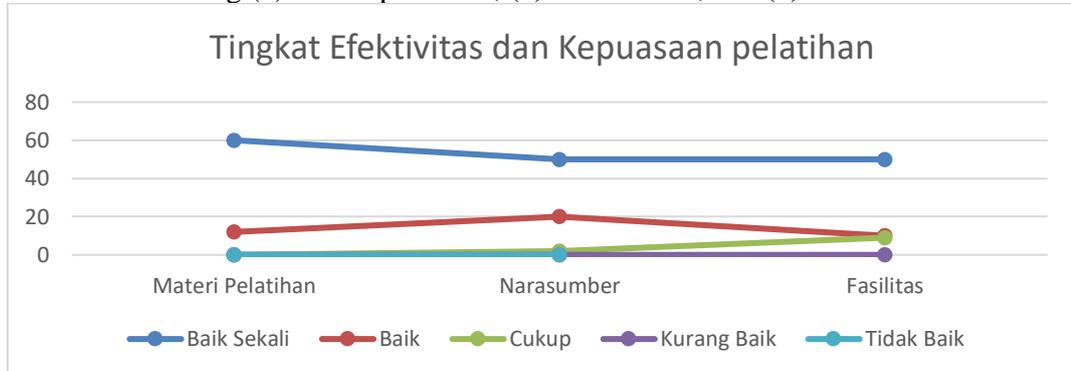
Kegiatan pelatihan ini mendapatkan sambutan yang cukup baik jika dilihat dari animo dan keikutsertaan peserta dari awal hingga akhir sesi pelatihan. Peserta semangat dan antusias mengikuti kegiatan pelatihan, banyak dari mereka yang aktif berdiskusi dengan melontarkan beberapa pertanyaan maupun menjawab pertanyaan yang diberikan. Hal ini sesuai dengan metode pelatihan yaitu ceramah, diskusi dan partisipatif. Demikian pula dari pihak kecamatan yang memberikan dukungan dengan cara memfasilitasi melalui mengirimkan para pengelola BUMDes untuk dapat mengikuti kegiatan pelatihan ini.



Designed for: _____				
Designed by: _____				
Date: _____				
Business Model Canvas				
Key Partners <ul style="list-style-type: none"> ● Minimarket/ Toko Oleh-Oleh ● Hotel ● Tempat Wisata ● Pengrajin ● Peternak ● Petani/pelembun 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> ● Wadah untuk para pelaku UMKM masyarakat desa bernaung yang bertindak sebagai fasilitator antara produsen dengan pemasar yang berkaitan dengan : <ul style="list-style-type: none"> ➢ Budidaya Nanas ➢ Beternak sapi dan kambing ➢ Membuat kerajinan tangan ➢ Pengolahan limbah kulit nanas untuk pakan ternak ➢ Bertani/berkebun 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> ● Membantu modal usaha ● Membantu pemasaran produk ● Menampung produk/barang yang dihasilkan oleh UMKM <p>Hasil Produksi berupa :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Selai kemasan botol/toples ● Selai kemasan plastik dengan beberapa ukuran ● Tempat belajar bagi pelaku ekonomi dan masyarakat untuk pembuatan selai dan pertanian ● Produk olahan susu dalam bentuk permen 	Customer Relationship: <ul style="list-style-type: none"> ● Penjualan langsung (Outlet) ● Reseller pada minimarket/toko ● Potongan harga pelanggan 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> ● Keluarga (semua umur) ● Toko oleh-oleh ● Tempat wisata ● Hotel/penginapan ● Pedagang pasar
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> ● Lahan budidaya nanas ● Peralatan pembuatan selai ● Penggilingan limbah nanas ● Pemerahan susu sapi ● Pembibitan ● Lokasi edu wisata pertanian 		Channels <ul style="list-style-type: none"> ● Media online ● Mouth to Mouth ● Layanan personal 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> ● Biaya usaha tani ● Biaya pembuatan selai ● Biaya kemasan dan pemasaran ● Biaya air dan listrik ● Biaya sosialisasi dan promosi ● Dana desa 			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> ● Penjualan hasil pertanian dan peternakan ● Jasa memberikan pelatihan bagi petani/peternak dan masyarakat umum serta mahasiswa dan pelajar ● Sewa tempat/tenaga kerja 	

Gambar 2. Bagan Perencanaan Bisnis BUMDes Surya Patih

Untuk mengukur tingkat efektivitas dan kepuasan dari penyelenggaraan pelatihan, peserta diberikan kuesioner diakhir kegiatan pelatihan. Item yang ada di dalam kuesioner yaitu berkaitan tentang (1) materi pelatihan; (2) narasumber; dan (3) fasilitas.



Gambar 2. Grafik Tingkat Efektivitas dan Kepuasan pelatihan

Optimisme dari peserta pelatihan juga meningkat dalam Menyusun rencana bisnis, yang pada awalnya seperti skeptis, merasa sulit dan membuang-buang waktu dan pikiran akhirnya mengubah pandangannya. Ini merupakan sebuah modal awal yang besar dalam meningkatkan kapasitas manajerial pengelola BUMDes. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan peserta pelatihan mendapatkan penguatan dan pemahaman tentang pentingnya penyusunan rencana bisnis. Pentingnya program pelatihan dalam meningkatkan kemampuan pengelola BUMDes juga dikemukakan oleh (Zulkarnaen, 2016), dimana dijelaskan bahwa masih sedikitnya pelatihan manajerial di kalangan pengelola BUMDes sehingga terkadang pengelolanya masih tidak sesuai, diperlukan pelatihan yang berorientasi pada pengembangan manajemen BUMDes.

BUMDes perlu mendapatkan dukungan dari masyarakat. Menurut (Adawiyah, 2018), keberhasilan BUMDes tidak hanya ditentukan oleh pengurusnya tetapi juga tingkat partisipasi dan dukungan masyarakat terhadap program BUMDes. Masyarakat tidak hanya menjadi pasar potensial bagi produk dan jasa BUMDes tetapi juga dapat berperan aktif dalam mengawasi kinerja BUMDes dan pengelolaan dana BUMDes yang berasal dari pemerintah.

Simpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman para pengelola BUMDes dalam menyusun dokumen rencana bisnis dengan Kanvas Bisnis Model. Pemahaman dalam merencanakan bisnis ternyata sangat diperlukan oleh pengelola BUMDes dalam upaya mengembangkan unit usahanya. Hal ini dapat membawa dampak seperti efek domino, dengan meningkatnya dan berkembangnya unit bisnis BUMDes diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Namun demikian masih ada masalah utama yang tertinggal yaitu konsistensi dalam melakukan penyusunan rencana bisnis. Perlu adanya komitmen yang kuat dan diimbangi dengan kapabilitas dari pengelolanya terutama dalam memproyeksikan rencana keuangannya. Maka pengabdian selanjutnya perlu menggabungkan antara perencanaan bisnis dengan perencanaan keuangan strategis.

Referensi

- Adawiyah, R. (2018). Strategi pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) berbasis aspek modal sosial (Studi pada BUMDes Surya Sejahtera, Desa Kedungturi, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo). *Kebijakan dan Manajemen Publik*, 6(3), 1-15.
- Arlan, A. (2019). Efektivitas Program Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) di Desa Ayunan Papan Kecamatan Lokpaikat Kabupaten Tapin. *Jurnal Administrasi Negara Vol 2*, 37-44.
- Kurniasih, D. &. (2017). Kegagalan bisnis pemerintah desa: Studi tentang relasi bisnis-pemerintah pada pengelolaan badan usaha milik desa di Kabupaten Banyumas. *Journal of Public Sector Innovations*, 66-72.
- Mutaqin, B. K. (2020). Pemetaan Jaringan Komunikasi Ekonomi Non Ekstraktif di Desa Cintaratu, Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran dan Aplikasi Business Model Canvas. *Farmers: Journal of Community Services Vol. 1, No. 1*, 35-42.
- Rainaldo M., W. B. (2017). Analisis business model canvas. *Jurnal Sains dan Seni ITS*, 6 (2): 235-239.
- Rosyadi, S. (2019). *BUMDes butuh penguatan kapasitas manajerial*. Jakarta: Suara Merdeka.
- Sofyani, H. A. (2019). Success factors of village-owned enterprises (BUMDes) performance in Indonesia: An Exploratory Study. *Journal of Accounting and Investment*, 44-58.
- Susilo D.E, W. M. (2021). Sosialisasi Business Plan Meningkatkan Kapasitas BUMDes Sari Artha Bareng Jombang. *Jurnal Abdimas Ilmiah Citra Bakti Volume 2*, 22-28.
- Tempo. (2019, Desember Rabu). Retrieved from Tempo: <https://bisnis.tempo.co/read/1282594/jokowi-sebut-2-188-bumdes-mangkarak>
- Wisnu, H. S. (2019). Evaluasi Model Bisnis PT. Mitra BUMDes Bersama Menggunakan Kerangka Business Model Canvas. *e-Proceeding of Engineering: Vol 6, No. 2*, 52-60.
- Zulkarnaen, R. (2016). Pengembangan potensi ekonomi desa melalui Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Pondok Salam Kabupaten Purwakarta. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*, 5(1), 1 – 4.