

MERANCANG MODEL BISNIS BUMDES KRUCIL DALAM MENDUKUNG PERTUMBUHAN EKONOMI DESA

^{1*}Endra Yuafanedi Arifianto, ²Alamsyah Mohammad Juwono, ³Mirna Amirya,
⁴Febriananda Faizal, ⁵Ika Wuriyanti, ⁶Brigitta Adelia Ayu Puspita Sari,
⁷Ardhana Chrisviana, ⁸Yasmine Nayla Hudaya
Universitas Brawijaya
*e-mail: endra@ub.ac.id

Abstrak: Pasca pandemi covid-19 pertumbuhan ekonomi masyarakat Desa Krucil masih belum stabil. Pemerintah desa sudah menerapkan berbagai aktivitas yang bisa menstimulus pertumbuhan ekonomi, salah satunya meningkatkan peran Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). BUMDES Krucil salah satu yang diharapkan mampu memberikan solusi untuk masyarakat Desa Krucil khususnya pemuda pemudi dalam berkarya dan meningkatkan penghasilan. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat kami mendukung aktivitas BUMDES Krucil dalam menyusun, merancang model bisnis yang sesuai dengan potensinya. Metode pengabdian dengan cara pendampingan secara langsung kepada pengurus BUMDES, pelatihan secara teoritis online maupun offline, praktik secara langsung merancang model bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas (BMC). Bisnis Model Canvas menggunakan sembilan blok/elemen yang sangat mudah untuk diterapkan oleh BUMDES. Hasil kegiatan pengabdian ini mampu meningkatkan sumber daya manusia pengurus dengan keilmuan baru, mampu menyusun model bisnis yang sesuai dengan kondisi BUMDES, mampu menyusun program kerja BUMDES untuk mendukung pertumbuhan ekonomi desa.

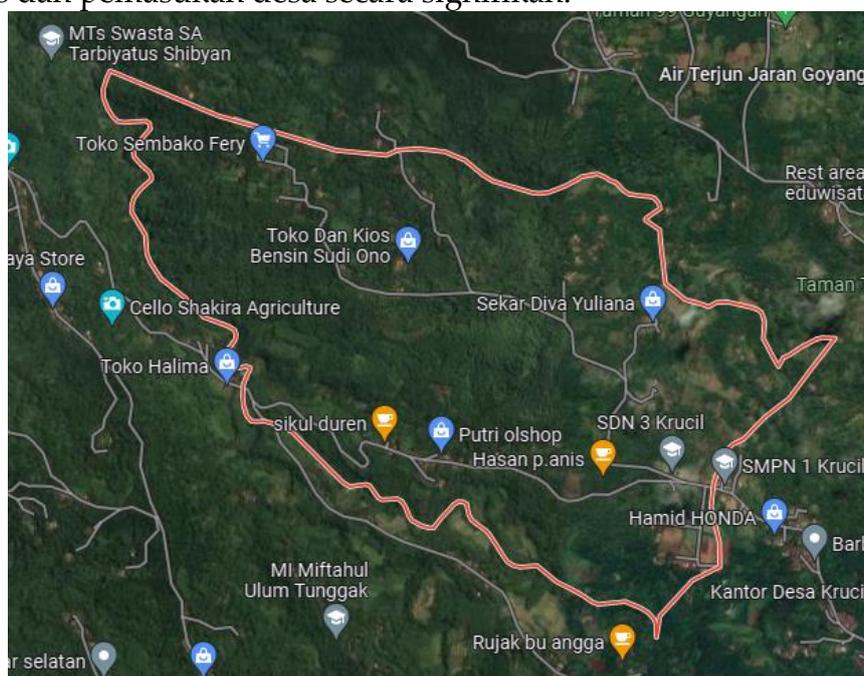
Kata Kunci: BUMDES, BMC, ekonomi desa, krucil, model bisnis

Abstract: After the Covid-19 pandemic, the economic growth of the Krucil Village community is still unstable. The village government has implemented various activities that can stimulate economic growth, one of which is increasing the role of Village-Owned Business Enterprises (BUMDES). BUMDES Krucil is one that is expected to be able to provide solutions for the Krucil Village community, especially young people in working and increasing income. Through community service activities, BUMDES Krucil's activities in compiling, designing a business model that suits its potential are fully supported by the community service activity team. The service method is by way of direct assistance to BUMDES administrators, theoretical training online and offline, direct practice of designing business models using the Business Model Canvas (BMC). The Business Model Canvas uses nine blocks or elements that are very easy for BUMDES to implement. The results of this service activity are able to improve the human resources of the management with new knowledge, able to compile a business model that suits BUMDES conditions, able to compile BUMDES work programs to support village economic growth.

Keywords: BUMDES, business model, BMC, krucil, village economy

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi masyarakat Desa Krucil pasca pandemi masih kurang stabil. Aktivitas masyarakat sudah mulai normal kembali namun masih memerlukan pendampingan dan dukungan dari semua pihak. Pemerintah Desa bersama Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) telah melakukan berbagai aktivitas untuk mewadahi para generasi muda berkarya. Khususnya dalam berorganisasi menciptakan lapangan pekerjaan baru dengan menjalankan aktivitas usaha. Usaha BUMDES yang sudah berjalan diantaranya fotocopy, penjualan ATK dan travel. BUMDES Krucil bertanggungjawab dalam memberikan wadah para pemuda dan pemudi desa untuk menyalurkan bakat wirausaha. Namun usaha yang sudah berjalan belum sepenuhnya berhasil meningkatkan penghasilan pengurus dan pemasukan desa secara signifikan.



Gambar 1. Peta Desa Krucil

Permasalahan mitra BUMDES saat ini ada dua, yaitu : belum adanya proses bisnis tertulis yang menjadi acuan langkah gerak usaha dan belum ada model bisnis yang sesuai dengan potensi sumber daya yang dimiliki saat ini. Proses Bisnis BUMDES Krucil belum ada sehingga gambaran bisnis BUMDES belum bisa di sampaikan secara detail ke masyarakat Desa Krucil. Proses bisnis menjadi permasalahan yang harus diselesaikan terlebih dahulu supaya aktivitas bisnis BUMDES bisa dipahami oleh semua masyarakat Desa Krucil. Sedangkan permasalahan kedua mitra terkait model bisnis BUMDES, gambaran mengenai bagaimana usaha atau bisnis yang akan BUMDES lakukan. Rancangan ini akan bermanfaat untuk pertumbuhan bisnis di masa depan.



Gambar 2. Produk Asli Biji Kopi Desa Krucil

Berdasarkan latar belakang kondisi lapangan mitra saat ini, maka tim pengabdian masyarakat Universitas Brawijaya memutuskan untuk membuat sebuah kegiatan/aktivitas yang bisa menjadi solusi dari permasalahan diatas.

Pengabdian kepada masyarakat adalah salah satu kegiatan bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa kegiatan diseminasi, penerapan dan atau sosialisasi hasil-hasil penelitian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen/tim dosen. Perpektif baru dalam penyelenggaraan pengabdian kepada masyarakat mengharuskan kegiatan pengabdian dilakukan secara terstruktur, holistik-integratif dan berkelanjutan sehingga dampak kegiatan pengabdian kepada masyarakat bisa maksimal. Universitas Brawijaya (UB) menerapkan paradigma baru dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bersifat komprehensif, bermakna, tuntas, dan berkelanjutan dengan sasaran a) Pemerintah Desa, b) masyarakat yang produktif secara ekonomi, c)masyarakat yang belum produktif secara ekonomi, tetapi ada keinginan kuat dan berpotensi untuk produktif secara ekonomi, d)mendukung pelaksanaan program Kuliah Kerja Nyata (KKN), dan f) mendukung kebijakan MBKM yang merupakan kebijakan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi.

Urgensi pengabdian ini mengingat potensi sumber daya alam desa yang melimpah khususnya hasil pertanian biji kopi bisa menjadi alternatif usaha BUMDES potensial di masa depan. Wilayah di kaki Gunung Argapura yang sangat cocok dengan tanaman kopi menjadi kekuatan terpendam sumber daya lokal asli Desa Krucil. Saat ini, sumber daya alam hasil biji kopi masih belum menjadi andalan bisnis BUMDES, padahal hampir seluruh pengurus dan anggota selalu memiliki lahan perkebunan kopi.

Untuk itu, tim pengabdian Universitas Brawijaya memiliki semangat mendukung program *centre of exelent Sustainable Biosphere* Universitas Brawijaya dengan cara mendukung pengelolaan kawasan cagar biosfer UNESCO khususnya wilayah Blambangan Raya. Wilayah Blambangan Raya termasuk Desa Krucil Kecamatan Krucil Kabupaten Probolinggo. Suatu daerah yang di fokuskan sebagai

tempat untuk penelitian dan pengabdian masyarakat dalam rangka perkembangan daerah secara bertahap dan berkesinambungan.

Tujuan pertama aktivitas ini adalah membangun jiwa wirausaha/entrepreneur masyarakat desa dengan stimulus gerakan yang sederhana sehingga mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dan tambahan penghasilan keluarga. Tujuan kedua meningkatkan kemampuan sumber daya manusia perangkat desa supaya mampu memberikan informasi ke masyarakat luas. Salah satu upaya untuk memberikan informasi ke masyarakat luas yaitu dengan melalui pemanfaatan internet. Proses menjual dan membeli dengan memanfaatkan internet dapat disebut dengan e-commerce (Chandra dkk., 2004). Pelaku industri kreatif saat ini wajib belajar dan memanfaatkan e-commerce dalam mempromosikan produknya bila ingin bersaing di era industri 4.0. Keterlambatan dalam proses adaptasi teknologi di dunia usaha akan sangat berakibat fatal, bisa jadi kalah bersaing dan gulung tikar. E-commerce menjual produk kepada konsumen secara online. E-commerce adalah membuat, mengelola, dan meluaskan hubungan komersial secara online (Kottler, 2002). Aktivitas ini menjadi bagian dari dosen berkegiatan diluar kampus dan mahasiswa berkegiatan di luar kampus ikut membangun desa.

METODE

Mitra sasaran program adalah pengurus dan anggota BUMDES Krucil Kecamatan Krucil Kabupaten Probolinggo. Jarak perjalanan antara Universitas Brawijaya dengan mitra sejauh 156 Km. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat secara daring/online dan secara luring/offline. Tahapan pelaksanaan kegiatan dijelaskan sebagai berikut.

Tahap Penyampaian Program (*Brainstorming*)

Secara daring/online dilaksanakan di awal kegiatan menggunakan aplikasi zoom untuk kordinasi awal. Tahap ini di paparkan kondisi yang dihadapi mitra BUMDES, harapan dan cita – cita pengurus dan anggota serta memaparkan rencana program yang akan dilaksanakan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra. Khususnya dua masalah utama tentang proses bisnis dan model bisnis BUMDES Krucil.

Tahap Pelatihan

Pelaksanaan secara luring/offline di lokasi mitra, di balai Desa Krucil Kecamatan Krucil Probolinggo. Metode penyampaian materi secara klasikal teoritis dilanjutkan dengan praktik secara langsung. Sasaran dalam kegiatan ini terdiri dari pengurus BUMDES, anggota BUMDES semuanya adalah masyarakat petani kopi

dan perangkat Desa Krucil. Pelatihan secara langsung disampaikan oleh tim dosen pengabdian masyarakat.

Tahap Pendampingan

Proses mendampingi mitra baik secara daring maupun luring selama program pengabdian berjalan. Pendampingan berlangsung selama dua bulan dalam menyusun proses bisnis dan model bisnis BUMDES. Pendampingan dalam membantu mitra membuat Bisnis Model Canvas BUMDES. Metode yang paling mudah dimengerti oleh mitra atau masyarakat sasaran pengabdian dan memiliki hasil yang signifikan bila dilaksanakan. Pendampingan menjadi kunci keberhasilan program pengabdian masyarakat.

Tahap Evaluasi

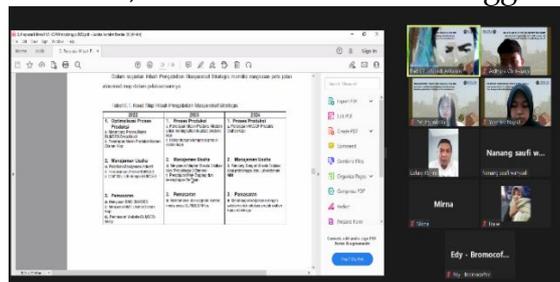
Tahap terakhir program adalah evaluasi program dengan kuisioner pertanyaan dan penyusunan laporan kegiatan. Evaluasi menjadi tahapan umpan balik dari rangkaian aktivitas yang telah diberikan tim pengabdian masyarakat kepada mitra. Hasil evaluasi menjadi input bagi tim pengabdian masyarakat untuk memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik lagi sehingga bermanfaat bagi masyarakat luas.

HASIL & PEMBAHASAN

Dalam aktivitas pengabdian masyarakat ada dua hal yang perlu disampaikan tim, yaitu : hasil aktivitas pengabdian masyarakat dan pembahasan. Hasil pengabdian menerangkan rangkaian aktivitas/proses selama program berjalan sedangkan pembahasan menjelaskan proses bisnis mitra/BUMDES dan model bisnis canvas BUMDES.

Hasil Pengabdian

Penyampaian program brainstorming kepada mitra dilaksanakan dengan cara daring/ online memanfaatkan platform zoom meeting. Hasil diskusi pertama untuk merencanakan aktivitas selama pengabdian di lokasi mitra. Aktivitas ini diikuti oleh tim dosen, tenaga pendidikan, mahasiswa dan mitra anggota BUMDES Krucil.



Gambar 3. Penyampaian *Brainstorming*

Pelatihan secara luring/ offline di lokasi mitra Balai Desa Krucil Kecamatan Krucil Probolinggo. Aktivitas pelatihan disampaikan oleh semua tim pengabdian secara teoritis dan praktik langsung. Ketua tim memberikan materi pelatihan kepada BUMDES Krucil tentang konsep bisnis yang potensial dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia di desa, yaitu kopi. Kopi saat ini menjadi salah satu komoditi yang lagi naik daun, hampir setiap daerah selalu ada cafe atau tempat nongkrong anak muda dengan menu kopi. Dalam sesi paparan teoritis tim pengabdian memberikan teori dasar sembilan blok atau elemen yang bisa digunakan untuk merancang usaha BUMDES. Saat ini, metode menggunakan Bisnis Model Canvas sangat bisa dilaksanakan oleh mitra sebagai tahap awal dan hasilnya bisa menjadi rekomendasi perbaikan langkah bisnis BUMDES Krucil.



Gambar 4. Pelatihan Bersama Mitra

Antusias mitra pengurus dan anggota BUMDES Krucil ditunjukkan dengan kehadiran dan proaktif selama pelatihan berlangsung. Dukungan juga ditunjukkan oleh para perangkat Desa Krucil yang menyediakan tempat dan audiensi selama program pengabdian berlangsung. Tingkat partisipasi mitra juga terlihat ketika memaparkan produk khas kopi asli krucil, mempromosikan ke tim dengan cara memberikan seduhan kopi asli Desa Krucil. Tim Pengabdian diajak keliling kelokasi kebun kopi anggota BUMDES, mengikuti proses pengeringan kopi dan penyeduhan kopi.

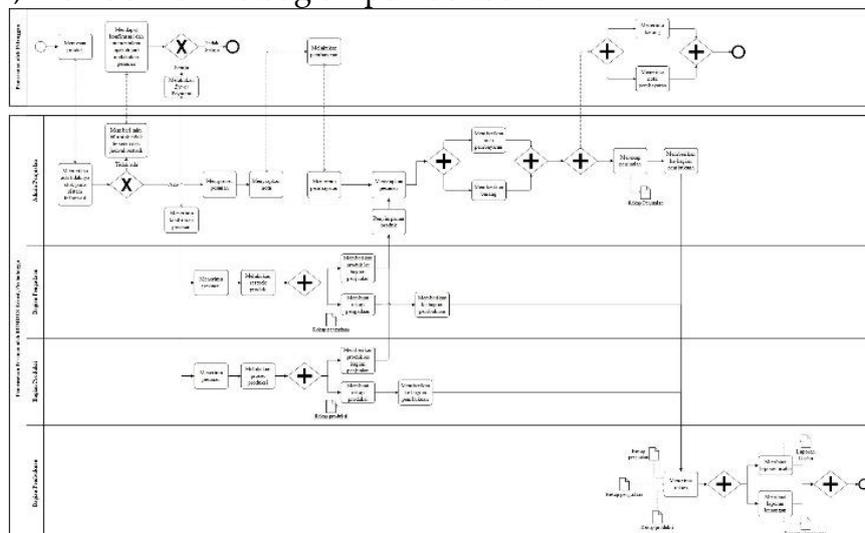


Gambar 5. Foto Bersama

Pembahasan

a. Proses Bisnis

Pemrosesan pesanan oleh BUMDES Krucil terdiri dari bagan : pemesanan oleh pelanggan, admin penjualan, bagian pengadaan, bagian produksi dan bagian pembukuan. Bagian pemesanan pelanggan BUMDES terdiri dari aktivitas diantaranya : memesan produk, mendapat konfirmasi, setuju melakukan downpayment atau tidak setuju. Melakukan pembayaran, menerima barang dan menerima nota pembayaran. Sedangkan pada bagan admin penjualan terdiri dari berbagai aktivitas diantaranya : memeriksa ada tidaknya stok pada sistem informasi, memproses pesanan atau restock, menerima konfirmasi pesanan, menyiapkan nota, menerima pembayaran, menyiapkan pesenan, memberikan nota pembayaran, memberikan barang, merekap penjualan, memberikan ke bagian pembukuan.



Gambar 6. Proses Bisnis BUMDES

Bedasarkan gambar proses bisnis di atas, masyarakat umum bisa melihat aktivitas bisnis BUMDES Krucil. Setiap aktivitas bisa tercermin dalam gambar, sehingga BUMDES bisa lebih hati – hati dalam menjalankan bisnis. Selain itu proses bisnis juga memberikan kemampuan kompetitif BUMDES dalam merespon setiap perubahan. Misal proses bisnis sebelum pandemi, saat pandemi dan pasca pandemi tentu juga berbeda. Bahkan perubahan juga bisa terjadi di jalur distribusi pasca pandemi.

b. Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) merupakan alat bantu untuk melihat lebih akurat bagaimana rupa usaha yang sedang atau kita akan jalani. Dengan membuat BMC akan mempermudah kita dalam mengembangkan usaha BUMDES Krucil. Pada BMC ini terdapat sembilan poin utama yaitu:

1) *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)

Menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh BUMDES Krucil. Saat ini pelanggan utamanya adalah masyarakat Desa Krucil usia dewasa, pecinta kopi, pedagang kopi, pemilik warung/cafe/resto sekitar Desa Krucil. Bahkan ada juga wisatawan yang sengaja ke wilayah Desa Krucil. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Customer Segment* BUMDES yaitu : orang dewasa, wisatawan, restoran/cafe, pecinta kopi. Memfokuskan elemen *Customer Segment* akan memudahkan langkah bisnis kedepan.

2) *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)

Customer Relationship menggambarkan berbagai jenis hubungan yang dibangun BUMDES bersama segmen pelanggan yang spesifik. Melihat potensi saat ini yang paling memungkinkan cara menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan adalah melalui konten – konten edukasi dan informasi seputar hobi dan lifestyle pelanggan utama BUMDES. Karakteristik masyarakat asli daerah menjadi sumber informasi dalam menjalankan elemen ini. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Customer Relationship* BUMDES yaitu : Konten Website, Konten Sosial Media, Promo dan diskon. Kemampuan pengurus BUMDES dalam membuat konten di website/sosial media sangat berpengaruh menarik masyarakat untuk menjadi konsumen.

3) *Channel* (Saluran)

Channel menggambarkan bagaimana perusahaan/ BUMDES Krucil berkomunikasi dengan pelanggannya dan menjangkaunya. Saat ini perkembangan teknologi informasi memudahkan penyedia produk/BUMDES untuk berkomunikasi secara langsung ke konsumen. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Channel* BUMDES yaitu : *E-commerce*, Media Sosial dan Toko oleh-oleh. Melalui platform e-commerce bisa bertukar pendapat walau secara geografis pelanggan jauh, melalui media sosial juga bisa berkomunikasi langsung menanyakan antara keinginan pelanggan. Secara offline dengan adanya kesekretariatan atau toko oleh – oleh bisa diakses. Kemudahan akses chanel menentukan kecepatan BUMDES merespon setiap opini pelanggan.

4) *Value Proposition* (Nilai Unggul)

Value proposition adalah alasan yang membuat pelanggan beralih dari suatu perusahaan ke perusahaan kita. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Value proposition* BUMDES yaitu : Produk kopi krucil sebagai produk olahan kopi sehat yang dipadukan dengan campuran rempah-rempah sehingga menghasilkan cita rasa yang unik dan meningkatkan daya saing produk oleh-oleh khas Kabupaten Probolinggo. Ada nilai yang di

dapat pelanggan ketika mengkonsumsi produk BUMDES. Menentukan nilai tambah memerlukan waktu yang lama, ada penambahan kualitas setiap saat. Perbaiki secara terus menerus.

5) *Key Partners* (Mitra Utama)

Key partners menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang terlibat dalam bisnis model. Mitra utama sangat menentukan bisnis berjalan dengan baik di masa depan. Pemilihan mitra/rekanan dalam BUMDES Krucil perlu pertimbangan matang, sangat mungkin akan ada perubahan mitra utama mengikuti perubahan bisnis model BUMDES. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Key partners* BUMDES yaitu : pengurus dan anggota BUMDEsa Kopi Krucil, Petani Kopi Krucil, Pemilik oleh-oleh Kabupaten Probolinggo.

6) *Key Activities* (Aktivitas Utama)

Key activities menunjukkan hal terpenting yang harus dilakukan agar model bisnis dapat terealisasi dengan benar. Aktivitas utama adalah produksi barang dan jasa. Saat ini BUMDES ada jasa travel, foto copy dan travel. Bisnis berikutnya adalah menjual kopi asli krucil, sehingga ada aktivitas produksi biji kopi, kopi bubuk, membuat brand, pengemasan, melakukan penjualan bahkan menyiapkan pergudangan/ready to stock. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Key activities* BUMDES yaitu : Produksi, Marketing dan Branding, Selling, Pergudangan.

7) *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Key resources menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Kebutuhan sumber daya utama adalah sumber daya manusia/pengurus, material/ bahan baku bahan biji kopi, Metode produksi dan pelayanan, Mesin peralatan yang bisa digunakan dan Modal untuk menjalankan bisnis. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Key resources* BUMDES yaitu : 5 M, Manpower, Material, Methode, Machine, Modal.

8) *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Cost structure menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan bisnis. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Cost structure* BUMDES yaitu : Biaya Bahan Baku, Biaya tenaga Kerja, Biaya Overhead

9) *Cost Revenue* (Sumber Pendapatan)

Cost revenue merupakan arus kas yang dihasilkan dari masing-masing segmen atau sumber pendapatan yang akan diperoleh dari model bisnis. Bisa ditulis dalam gambar BMC *Cost revenue* BUMDES yaitu : hasil penjualan produk BUMDES Krucil, Investor, Hasil iklan di media sosial

Key Partners 1. Pengurus dan anggota BUMDEsa Krucil 2. Petani Kopi 3. Pemilik oleh-oleh Kabupaten Probolinggo	Key Activities 1. Produksi 2. Marketing dan Branding 3. Selling 4. Pergudangan	Value Propositions 1. Produk kopi Krucil sebagai produk olahan kopi sehat yang dipadukan dengan campuran rempah-rempah sehingga menghasilkan cita rasa yang unik. 2. Meningkatkan daya saing produk oleh-oleh khas Kabupaten Probolinggo	Customer Channels 1. Website 2. Konten Sosial Media 3. Promo dan diskon	Customer Segments 1. Orang dewasa 2. Wisatawan 3. Restoran dan cafe 4. Pecinta kopi
	Key Resources 1. Manpower, 2. Material, 3. Methode, 4. Machine, 5. Modal.		Channels 1. E-commerce 2. Media Sosial 3. Toko oleh-oleh	
Cost Structure 1. Biaya Bahan Baku 2. Biaya Tenaga Kerja 3. Biaya Overhead			Revenue Streams 1. Penjualan produk BUMDEsa Krucil 2. Investor	

Gambar 7. Bagan BMC BUMDES Krucil

Hasil *Business Model Canvas* saat ini akan memudahkan pengurus BUMDES mengembangkan usaha. Apabila sudah berjalan dengan baik, model bisnis bisa di upgrade sesuai dengan perubahan yang terjadi. *Business Model Canvas* bisa di tulis secara mendetail bila ingin mendapatkan rekomendasi yang signifikan.

Hasil Evaluasi Peserta

Berdasarkan kuisisioner yang diberikan ke mitra sasaran 100% peserta merasakan pentingnya transfer keilmuan dari tim pengabdian Universitas Brawijaya. Solusi yang ditawarkan dianggap mampu memberikan terobosan dalam menjalankan BUMDES Krucil.

SIMPULAN

Kesimpulan proses bisnis BUMDES yang disusun bersama mampu memberikan gambaran secara detail aktivitas usaha BUMDES Krucil. Sedangkan *Business Model Canvas* mampu memberikan konsep sembilan elemen yang sangat berpengaruh dalam menjalankan usaha BUMDES dimasa depan supaya mampu meningkatkan penghasilan pengurus, anggota dan masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Brawijaya yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini. Terimakasih kepada Kepala Desa Krucil beserta perangkat desa, pengurus BUMDES yang telah berkontribusi menjalin kerjasama dan

memperkirakan kepada tim untuk membantu memberikan solusi terhadap permasalahan BUMDES.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifianto, E. Y. Choiri, M. (2018). "Pemanfaatan ecommerce dalam pembelajaran manajemen usaha kecil dan menengah. *Jurnal Komunikasi Pendidikan* 2 (1), 77-85.
- Arifianto, E. Y., Susenoaji, Dinanti, D., Damaris, D. (2021). "Strategi Pengembangan Industri Wisata Era New Normal". Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis. Jember.
- Arifianto, E. Y., Musthafa, H. E., Haikal, M., Lestari, S.A.A., dkk. (2022). "Mengembangkan Sumber Daya Desa Pasca Pandemi Dengan Pendekatan Entrepreneurship dan Pemanfaatan Sosial Media. Metro.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Statistik Daerah Kecamatan Krucil 2021. BPS: Kabupaten Probolinggo.