

## REVITALISASI BADAN USAHA MILIKI NEGERI TAWIRI KECAMATAN TELUK AMBON KOTA AMBON

Ludwina Pormes<sup>1)</sup>, Audry Leiwakabessy<sup>2)</sup>, Angel M Pattimahu<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Ambon  
E-mail: ludwina.pormes@gmail.com

### Abstract

The planned community service is carried out to provide solutions for the state-owned enterprise (BUMNeg) AMINATA TUTUHITU Tawiri which has been established since 2015 and has changed management for two periods but has not developed well. The internal management of BUMNeg experienced difficulties in developing business due to various obstacles such as the busyness of the administrators which was the main reason for not focusing on the development of BUMNeg, administratively and financially it has not been managed properly and is still manual even though the State Government has implemented Technical Guidance for BUMNeg Tawiri management but even that does not help business development. The solution provided is in the form of providing knowledge and training for the management of BUMNeg Negeri Tawiri about the Canvas Business Model. The purpose of this activity is The general purpose is so that the administrators of BUMNeg Tawiri and Micro traders can prepare a business plan with the right model for future development. And after the training, participants can understand the Basic Framework of BUMNeg Business Planning with the Canvas business model which is implemented using adult learning methods in the form of lectures, discussions and practices.

**Keywords:** *Revitalization, the Canvas method, BUMNeg, training, Technical Guidance*

## PENDAHULUAN

**Revitalisasi** adalah proses aktivasi, arti penting revitalisasi BUMDes adalah mengaktifkan kembali peran BUMDes dalam sistem sosial ekonomi desa. Sehingga dapat memberikan kontribusi untuk pembangunan desa di masa depan. Mengapa revitalisasi penting? karena, Revitalisasi BUMDesa merupakan motor penggerak pengembangan usaha di Desa baik sebagai rantai pasok sarana produksi maupun pemasaran produksi unggulan Desa. revitalisasi BUMDesa merupakan salah satu upaya percepatan pemulihan ekonomi desa.

BUMDesa di Indonesia bergerak pada usaha bisnis sosial seperti air bersih, listrik dan sampah; usaha bisnis persewaan; perdagangan pertanian, perkebunan, sembako; unit usaha keuangan seperti simpan pinjam, keuangan mikro, agen perbankan; unit usaha jasa

perantara seperti bengkel, fotocopy, penjualan tiket; dan unit usaha pariwisata. Bertumbuhnya jumlah BUMDesa di Indonesia sejak tahun 2014 sampai saat ini sangat luar biasa, namun banyak juga yang hanya didirikan sebagai formalitas pemenuhan kepatuhan terhadap peraturan. Data Kementerian Desa tahun 2021 menunjukkan jumlah BUMDesa di Indonesia mencapai 57.237. Dimana rinciannya 45.233 BUMDesa yang aktif dan 12.040 BUMDesa yang tidak aktif.

Negeri Tawiri, salah satu desa adat di wilayah Kota Ambon yang merupakan bagian dari Kecamatan Teluk Ambon. Saat ini telah memiliki BUMDesa dengan nama AMINATA TUTUHITU yang telah didirikan 8 tahun yang lalu sejak tahun 2015 dan telah berbadan hukum. Selama kurang lebih 8 tahun pendirian BUMDesa atau BUMNeg Tawiri telah menjalankan 3 jenis usaha yaitu : koperasi, usaha persewaan, serta jasa fotocopy dan penjualan ATK. Dalam kepengurusan BUMDES sudah ada 2 periode yaitu periode yang pertama tahun 2015-2019 dan period ke 2 tahun 2021-2026. Pada periode ke-2 ini usaha yang masih tetap bertahan adalah usaha persewaan serta usaha fotocopy dan penjualan ATK sedangkan usaha koperasi sudah tidak berjalan lagi. Dari hasil wawancara awal di lapangan, ditemukan bahwa kendala mendasar yang dihadapi oleh kepengurusan BUMNeg Tawiri adalah kurang memiliki pemahaman mengenai sumber daya manusia (SDM) desa yang memiliki *passion* bisnis dan kewirausahaan untuk mengabdikan pada organisasi BUMDes. Mayoritas pengelola BUMDes adalah ASN, pelaku usaha mikro, dan tokoh masyarakat yang tidak memiliki totalitas dalam memajukan BUMDes.

Pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat melakukan penerapan IPTEK Masyarakat bagi Mitra Binaan Politeknik Negeri Ambon dengan memberikan pengetahuan dan pelatihan bagi pengurus BUMNeg Negeri Tawiri tentang Model Bisnis Canvas. Mengapa Metode Canvas yang digunakan untuk menyusun perencanaan model unit bisnis baru? dikarenakan identifikasi potensi negeri dari data profil negeri Tawiri yang tersedia. Pelatihan penyusunan rencana model bisnis dilakukan dengan menggunakan metode canvas atau *9 buildingblock*. Metode ini, menjadi kerangka acuan awal dibangun suatu bisnis yang terdiri 9 elemen yaitu, proporsi nilai, segmen pasar, saluran distribusi, hubungan dengan konsumen, aktivitas utama, sumber daya utama, jaringan rekanan dan pemasok, struktur

biaya dan aliran pendapatan (Suryanto.R, 2018; Ostelwalder.A et all, 2010). Sehingga tim menggunakan metode canvas sebagai metode yang harus dipahami dan dijalankan oleh BUMNeg Tawiri agar mereka dapat mengembangkan usaha BUMNeg yang sudah *mati suri* dan menemukan peluang usaha baru untuk dikembangkan sesuai dengan potensi Negeri Tawiri.

### **Identifikasi dan Perumusan masalah**

Dari dasar pertimbangan tentang analisis situasi sebagaimana telah dikemukakan di atas, maka dapat permasalahan yang dihadapi Mitra dapat dirumuskan yakni : Bagaimana menyusun rencana bisnis dengan Model Bisnis Canvas bagi usaha BUMNeg Tawiri?

### **Tujuan Kegiatan**

Berdasarkan analisis kebutuhan mitra maka tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah :

- 1) Tujuan umum adalah agar para pengurus BUMNeg Tawiri dan para pedagang Mikro dapat menyusun rencana bisnis dengan model yang tepat untuk pengembangan kedepan.
- 2) Setelah pelatihan peserta dapat memahami Kerangka Dasar Perencanaan Usaha BUMNeg dengan model bisnis Kanvas

### **METODE**

Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu: Ceramah, pendekatan ini dilakukan untuk memberi pengetahuan mengenai penyusunan rencana model bisnis. Diskusi, pendekatan ini dilakukan dengan mendapatkan umpan balik tentang pengetahuan yang diterima khalayak sasaran. Praktek, penyusunan rencana bisnis per kelompok. Peserta yang hadir dalam kegiatan terbagi atas 3 kategori : kategori yang pertama adalah anggota bumdes negeri Tawiri, pelaku UKM di negeri Tawiri, staf negeri. Luaran dalam bentuk kegiatan yang dilaksanakan adalah membuat modul.

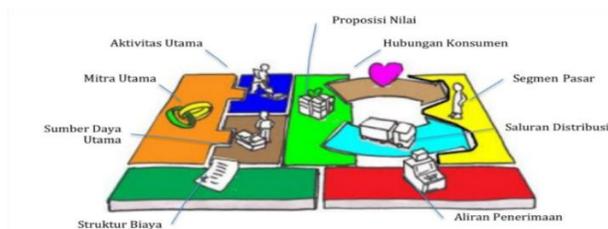
Tabel 1  
Proses pembelajaran

NO	LANGKAH-LANGKAH	WAKTU (MENIT)	MEDIA	Keterangan
----	-----------------	---------------	-------	------------

1.	<b>PENGANTAR</b> Berikan penjelasan tentang tujuan dari sesi “Perencanaan Usaha BUM Desa”	10		PJ Tim Pengabdian
2.	<b>CERAMAH dengan topik sebagai berikut :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Perencanaan Usaha BUM desa</li> <li>Merencanakan Bisnis BUM Desa dengan Model Bisnis Kanvas</li> </ul>	50 50	Power Point Lembar Informasi	PJ Tim Pengabdian
3.	<b>DISKUSI</b> Peserta diminta untuk bertanya terhadap materi yang telah disampaikan, dan dijawab langsung oleh Narasumber atau menjadi bahan diskusi di kelas.	60		PJ Tim Pengabdian
4.	<b>PENUTUP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Buatlah kesimpulan dan penegasan tentang Perencanaan Usaha BUM Desa</li> <li>Contoh Usaha Bisnis dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas</li> </ul>	10		PJ Tim Pengabdian

### Merencanakan Bisnis Bumdes Dengan Model Bisnis Kanvas

Memulai atau mengembangkan bisnis atau usaha yang sudah ada dalam Badan Usaha Milik Desa (BUMDes memang memerlukan perencanaan dan keberanian, namun juga memerlukan perhitungan bisnis yang matang. Sehingga resiko bisnis apapun yang muncul dapat dikelola dengan baik oleh BUMDes. Salah satu cara termudah menyiapkan rencana bisnis atau menganalisa unit bisnis yang ada pada BUMDes adalah membuat “kerangka” atau pondasi bisnis (*building block*) yang terintegrasi dengan baik. Dalam bukunya “Business Model Generation” – Alex Osterwalder & Yves Pigneur menuliskan 9 *buildingblock* yang dapat dijadikan acuan untuk membuat rencana bisnis yang akan dijalankan atau dikembangkan oleh BUMDes. Kesembilan blok bangunan yang tergambar dalam kanvas, disusun berdasarkan cara kerja otak kiri. Blok sebelah kanan, didasarkan atas alur kerja otak kanan. Demikian sebaliknya.



Gambar 1. Kanvas Model Bisnis

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan informasi yang kami dapatkan bahwa pengurus BUMNeg Tawiri sudah tidak aktif lagi. Awalnya usaha ini mengalami kemacetan pada saat terjadi gempa dan di susul dengan pandemic covid. Setelah melewati pandemic covid, nyatanya BUMNeg tetap tidak mengalami pengembangan dikarenakan ketua BUMNeg mencalonkan diri sebagai anggota legislatif sehingga harus mundur dari jabatan ketua BUMNeg Tawiri. Hal ini yang menjadi kendala tidak ada yang menjalankan kegiatan BUMNeg ini dengan baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan bendahara BUMNeg diketahui bahwa usaha yang dijalankan hanya tersisa usaha jasa penyewaan tenda, kursi, dan sebagainya. Sedangkan usaha yang lain sudah tidak berjalan lagi.

Sesuai peraturan pemerintah No. 11 Tahun 2021 tentang BUMDesa, menyatakan bahwa mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. Oleh karena itu, masyarakat negeri Tawiri perlu membentuk kepengurusan BUMNeg Tawiri yang baru kemudian diberikan pemahaman mengenai pendirian bumdes sesuai PP.No 11 Tahun 2011 dan perlu membentuk unit usaha baru yang menjawab kebutuhan masyarakat Larike. Untuk membentuk unit usaha baru maka kami tim pengabdian, memberikan solusi awal dengan mentransfer iptek berupa pelatihan penyusunan model bisnis canvas.

Materi pelatihan yang diberikan pada oleh pengabdian diawali dengan menyampaikan tentang pendirian BUMNeg sesuai Peraturan Pemerintah No 11 Tahun 2021 dan untuk kondisi Bumneg Tawiri yang operasionalnya perlu diaktifkan kembali, maka perlu untuk 1) adanya penyertaan modal baru; 2) penataan organisasi 3) pembentukan usaha baru. Dalam materi ini untuk membentuk usaha baru maka perlu dilakukan perencanaan unit bisnis. Perencanaan model bisnis/unit bisnis yang kami latih, menggunakan model bisnis Canvas. Model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dkk (2010) dalam buku *business model generation*



Sumber : *Models Bisnis Canvas (Telah diolah)*

## Gambar 2. Rencana Bisnis - Model Canvas

Pengabdian menjelaskan 9 blok dalam model bisnis canvas dalam Gambar 2 antara lain :

- 1) **Target Pasar (*Customer Segment*)**, untuk mulai merencanakan bisnis adalah dengan bertanya siapakah konsumen yang akan bisnis tersebut jangkau. Peluang bisnis muncul karena ada gap antara kebutuhan dengan pilihan alternatif pemenuhan kebutuhan tersebut. (Suryanto,2018). Segmen pasar/konsumen juga merujuk pada jawaban pertanyaan "Untuk siapa nilai kita ciptakan?" dan "Siapakah konsumen, pelanggan, atau pengguna yang paling penting bagi bisnis BUMDes? Mengenali atau mengetahui pelanggan merupakan cara termudah untuk menentukan segmen pasar dari unit usaha BUMDes. Cara mengetahui dengan persis siapa calon pelanggan maka jawablah pertanyaan-pertanyaan misalkan: Berapa umur mereka? Apa jenis kelamin mereka? Dimana mereka tinggal? Apa yang menjadi kebutuhan mereka? Berapa pengeluaran mereka perbulan?
- 2) **Proposisi Nilai (*Proposition Value*)**, Blok ini berisikan keunikan dan keunggulan nilai yang ditawarkan unit bisnis bagi Konsumen yang kemudian menjadikan alasan konsumen memilih akan mengkonsumsi atau menggunakan suatu produk/ jasa usaha kita. Dalam perencanaan bisnis, pertanyaan pertama yang harus dijawab oleh para pengelola BUMDes adalah Apa nilai yang disampaikan kepada konsumen BUMDes? Contohnya apakah ada kebutuhan masyarakat yang perlu difasilitasi oleh Bumdes?
- 3) **Saluran Distribusi (*Distribution Chanel*)**, unit bisnis perlu menetapkan sejak awal saluran distribusi dan media seperti apa yang digunakan untuk menyampaikan mengenai pesan dari produk atau layanan jasa yang dijual. Cara menjangkau konsumen adalah memilih dan menentukan saluran distribusi yang akan digunakan oleh BUMDes. Pertanyaan yang bisa membantu pengelola BUMDes untuk

memilih dan menentukan cara menjangkau konsumen yang paling efektif dan efisien. pertanyaan tentang: apakah BUMDes akan membangun tim penjualan sendiri? Atau akan memberikan bagian penjualan kepada orang lain seperti distributor? apakah Anda akan membuka toko sendiri? atau membuka counter kecil di dalam toko besar seperti mall? apakah Anda akan menjual secara online atau membuka toko (offline)?

- 4) **Hubungan Konsumen (*Customer Relationship*)**, setelah memiliki chanel atau saluran distribusi untuk menjangkau konsumen, maka diperlukan kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen atau dengan kata lain selain mendapatkan konsumen, perlu untuk mempertahankan konsumen lewat cara komunikasi pelayanan dan kesan yang baik.
- 5) **Aliran Pendapatan (*Revenue Stream*)**, BUMNeg/Unit Bisnisnya perlu sejak awal menentukan jenis-jenis pendapatan yang akan diperolehnya. Identifikasi produk/jasa dengan sumber pendapatan/penghasilan, Contoh: Apakah BUMNeg akan menjalankan unit usaha simpan pinjam dan mendapatkan pendapatan dari biaya administrasi dan bunga pemakaian modal pinjaman oleh pelanggan? Apakah BUMNeg akan menyelenggarakan jasa kuliner mendapatkan penghasilan dari keuntungan penjualan yang dibayarkan oleh pembeli? Selain itu BUMNeg/ Unit Bisnis perlu untuk sejak awal menentukan target pendapatan bulanan atau triwulan atau periode tertentu dengan cara mengetahui nilai apakah yang konsumen benar-benar ingin membayar; Cara pembayaran yang lebih disukai oleh konsumen; Kontribusi masing- masing jenis pendapatan terhadap total pendapatan (jika ada beberapa unit bisnis didalam BUMNeg).
- 6) **Aktivitas Utama (*Key Activities*)**. Setiap bisnis yang dilakukan pasti menjalankan kegiatan-kegiatan utama untuk menghasilkan barang atau jasa untuk konsumen dan menghasilkan uang bagi Usahanya. Kegiatan-kegiatan utama tersebut disebut sebagai aktivitas kunci. Setiap perusahaan memiliki aktivitas kunci masing-masing. Aktivitas kunci yang dibutuhkan oleh BUMNeg/Unit Bisnis sangat

tergantung pada: Proposisi nilai; Saluran distribusi BUMDes; Hubungan konsumen; dan Aliran pendapatan.

- 7) **Sumber Daya Utama ( Key Resource)**. Setiap bisnis membutuhkan sumber daya dalam menjalankan kegiatan-kegiatan utama untuk menghasilkan barang atau jasa untuk konsumen dan menghasilkan uang bagi usahanya. BUMNeg juga membutuhkan sumber daya utama untuk menjalankan aktivitas utama masing-masing. Sumber daya yang digunakan sangat tergantung kepada proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan konsumen, aliran pendapatan, dan lain sebagainya. Sumber daya utama yang digunakan berupa modal, bahan baku (material), manusia, teknologi (peralatan/mesin), dan informasi.
- 8) **Kerja sama (Key Partnership)**. Agar sukses dalam berbisnis tidak bisa sendirian, harus bekerjasama dengan banyak pihak lainnya. Oleh karenanya tentukan dari awal apakah bisnis memerlukan investor untuk permodalan atau tidak. Apakah Anda perlu mengadakan perjanjian kerjasama khusus dengan distributor? Menggandeng mitra atau partner yang melengkapi kemampuan yang dimiliki akan meningkatkan peluang keberhasilan bisnis.
- 9) **Struktur Biaya (Cost Struktur)**. Semua hal yang dilakukan memerlukan biaya, lakukan perhitungan secara seksama, lalu putuskan apakah rencana-rencana bisnis BUMDes menguntungkan? Mengetahui menguntungkan atau tidak sebenarnya sederhana saja. Caranya dengan memastikan bahwa penghasilan BUMNeg/Unit bisnis lebih besar dari pengeluaran. Jika tidak berarti bisnis akan merugi dan bisnis ini tidak layak dijalankan atau dikembangkan. Oleh karena itu, sangat perlu mengenali biaya yang harus dikeluarkan dalam menjalankan bisnis.

Setelah ceramah dilanjutkan pada sesi tanya jawab. Peserta antusias bertanya mengenai seluruh blok. Rata-rata pertanyaan mengenai blok biaya dan pendapatan. Setelah itu, dilanjutkan dengan pelatihan penyusunan model bisnis. Peserta dibagi atas 3 kelompok usaha, berdasarkan kemiripan usahanya yakni, Jajanan, roti semua rasa, soto ayam dan warung makan. Peserta kemudian diminta bekerja secara kelompok untuk menyusun unit usaha sesuai 9 Blok yang telah dipelajari. Hasil mereka kemudian di

tempelkan pada kanton manila hijau yang telah disiapkan. 9 Blok yang dibuat ada yang berhasil, namun banyak yang masih keliru sehingga kembali diberikan pemahaman.

## **SIMPULAN**

Dalam melakukan revitalisasi secara bertahap memerlukan tiga langkah praktis: reaktivasi, reposisi dan reaktualisasi. Nantinya tiga langkah ini dapat digabungkan dengan standarisasi alias indikator yang dapat dipakai untuk mengukur sejauh mana pencapaian revitalisasi BUMDES. Proses standarisasi untuk menolong BUMDes dapat dituntut menjadi lembaga profesional yang bermanfaat bagi masyarakat desa. Sehingga tidak ada lagi ceritanya BUMDES hanya berdiri sebatas papan administratif saja. Dalam kegiatan pengabdian ini tim dapat menarik kesimpulan berdasarkan 3 langkah praktis ini maka BUMNEg Tawiri belum mencapai ketiga langkah ini sehingga penting lagi diberikan pelatihan tambahan demi meningkatkan standarisasi untuk revitalisasi ini.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Bahan Ajar, 2017, *Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUM DESA)*, Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi Badan Penelitian dan Pengembangan, Pendidikan dan Pelatihan dan Informasi
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2018, *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah*, Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta
- Patty, M dkk, 2022, *Pelatihan Penyusunan Model Bisnis dan Akuntansidi Badan Usaha Milik Negeri Larike*, Politeknik Negeri Ambon, Maluku
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2021 tentang *Badan Usaha Milik Desa*, Indonesia
- Suryanto, R 2018, *Peta Jalan BUM DESA Sukses*, PT Syncore Indonesia, Yogyakarta
- Syurmita, 2014, *Pengaruh Karakteristik Pemerintah Daerah terhadap Prediksi Financial Distress*, In *Konfrensi Regional Akuntansi* (pp. 1–28), Surabaya.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 tentang Desa, 2014, Indonesia
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 tentang Pemerintah Daerah, 2014, Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 tentang Cipta Kerja, 2020, Indonesia.