

PEMETAAN POTENSI DESA MELALUI BUSINESS MODEL CANVAS UNTUK PENGELOLAAN BUMDES

A. Ifayani Haanurat^{1*}, Asri Jaya², Nurlina³

^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia

ifa_hanurat@yahoo.com¹, asrijaya@unismuh.ac.id², nurlina.ek@unismuh.ac.id³

ABSTRAK

Abstrak: Permasalahan mitra pada pengabdian ini, yaitu pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMdes) di Kecamatan Toili Kabupaten Banggai belum memiliki konsep pemetaan bisnis dalam menentukan potensi bisnisnya, tujuan program pengabdian ini memberikan pelatihan dan pendampingan pemetaan potensi bisnis dengan menggunakan konsep *Business Model Canvas* (BMC). Metode yang digunakan berupa workshop dengan memberikan pelatihan dan pendampingan penyusunan BMC untuk menentukan pemetaan potensi bisnis dengan menentukan karakteristik dan value bisnisnya. Mitra pengabdian yaitu kepala desa dan pengurus BUMDes, dengan jumlah peserta sebanyak 14 orang yang merupakan wakil dari 8 desa. Hasil analisis evaluasi peserta menunjukkan 66% peserta mampu menggambarkan potensi desanya masing-masing; keaktifan dalam mengikuti pemaparan materi 94% dan 78% peserta dapat membuat konsep dan memetakan potensi bisnisnya melalui tehnik BMC; 75% peserta telah memahami penggunaan laporan keuangan dalam pengelolaan BUMDes. Artinya, program pelatihan ini dapat memberikan pemahaman yang mendalam dan berarti bagi peserta dalam menggambarkan potensi peluang bisnis, yang terlihat dari adanya prosentase kenaikan dari 8% menjadi 65,6%.

Kata Kunci: *Pemetaan Potensi Desa; Bisnis Model Canvas*

Abstract: *The obstacles of partners in this service, namely the management of Village Owned Enterprises (Bumdes) in Toili District of Banggai Regency did not have the concept of business mapping in determining its business potential, the purpose of this program provides training and mentoring mapping business potential using the concept of Business Model Canvas (BMC). The method used in the form of workshops by providing training and mentoring on the preparation of BMC to determine the mapping of business potential by determining the characteristics and values of its business. The partners were the village head and BUMDes manager, with 14 participants as the representatives of 8 villages. The results of the evaluation analysis of participants showed that 66% of participants were able to describe the potential of their respective villages; the liveliness in following the exposure of material 94% and 78% of participants were able to conceptualize and map its business potential through BMC techniques; 75% of participants understood the use of financial statements in the management of BUMDes. That is, this training program could provide a deep and meaningful understanding for participants in describing the potential of business opportunities, as seen from the increase in initial and posttest-pretest percentage, from 8% to 65,6%*

Keywords: *Mapping potential village; Business Model Canvas*



Article History:

Received: 29-01-2022

Revised : 23-02-2022

Accepted: 04-03-2022

Online : 16-04-2022



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Salah satu indikator untuk mengetahui kondisi ekonomi suatu daerah selama satu periode tertentu dapat dilihat dari indikator PDRB atau Produk Domestik Regional Bruto. PDRB Sulawesi Tengah (SulTeng) atas dasar harga berlaku (ADHB) berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) sebesar Rp. 63,7 juta pada tahun 2020. Jumlah ini meningkat 4,8% dibandingkan tahun sebelumnya yaitu Rp. 60,8 juta, dan Kabupaten Banggai menduduki urutan ketiga setelah Morowali dan Morowali Utara dengan PDRB sebesar Rp. 71,8 juta. Namun secara nominal PDRB kabupaten Banggai mengalami penurunan sebesar Rp. 3.493 miliar jika dibandingkan tahun 2019 yang mencapai Rp. 29.664 miliar, penurunan ini dipengaruhi oleh beberapa sektor lapangan usaha. Diketahui dalam kurun waktu lima tahun terakhir (2016-2020) struktur perekonomian kabupaten Banggai didominasi lima sektor lapangan usaha, yaitu pertanian, industri pengolahan, kehutanan, perikanan, pertambangan dan penggalian. Pembentuk PDRB di tahun 2020 terbesar dari industri pengolahan 24,26%, lapangan usaha pertanian, kehutanan, dan perikanan 23,58%, pertambangan dan penggalian 22,77%, (Dwi H J, 2021; Muzakkir, 2021; Nurmila et al., 2021).

Pertumbuhan ekonomi kabupaten Banggai secara keseluruhan jika dibandingkan dengan tahun 2015-2019 juga menunjukkan tingkat pertumbuhan yang tidak stabil atau berfluktuasi (Nurmila et al., 2021), padahal disatu sisi merupakan salah satu kabupaten yang memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah dan mempunyai peluang potensial dengan telah diterapkannya pengelolaan tanaman terpadu di kecamatan Toili (Nurmila et al., 2021; Riski et al., 2017), karena itu pemerintah diharapkan lebih mengoptimalkan potensi yang ada di daerah baik di kecamatan ataupun pedesaan, termasuk pemanfaatan pengelolaan BUMDes yang ada di 291 Desa agar lebih optimal mengelolah sektor unggulannya yang nantinya dapat memberikan *multiplier effect* pada sektor lainnya sehingga memicu laju pertumbuhan ekonomi.

Terkait dengan pengelolaan BUMDes, ada beberapa analisis situasi pada pengurus BUMDes di kecamatan Toili kabupaten Banggai yang diidentifikasi bahwa mitra memiliki beberapa permasalahan, yaitu (1) belum pernah melakukan pemetaan potensi desa untuk menemukan peluang bisnis; (2) belum menemukan value bisnis yang tepat sesuai karakteristik dan potensi desanya; (3) belum mengetahui adanya konsep bisnis dengan tehnik *Business Model Canvas* (BMC); (4) belum pernah mendapatkan pelatihan penyusunan model bisnis menggunakan BMC; (5) belum memahami bahwa elemen BMC merupakan komponen penyusunan laporan keuangan; (6) hanya sebagian kecil dari mitra yang memiliki software laporan keuangan pengelolaan BUMDes dan paham cara penggunaannya; (7) pengetahuan laporan keuangan masih terbatas perorangan belum menyeluruh pada semua pengurus BUMDes.

Permasalahan mitra ini diilustrasikan dalam analisa SWOT, seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Analisa SWOT

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan dan diilustrasikan dalam Analisa SWOT, maka ada beberapa solusi permasalahan yang dapat diberikan melalui pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan metode pelatihan dan pendampingan dalam menyusun pemetaan potensi desa melalui *Business Model Canvas* (BMC) untuk pengelolaan BUMDes terutama yang berada di kecamatan Toili kabupaten Banggai. Program pengabdian ini perlu dilaksanakan atas dasar bahwa desa harus di persiapkan untuk dapat menjadi desa yang mandiri dan menjadi pusat perdagangan. Fungsi desa sudah sepatutnya dikembalikan fungsinya menjadi penyeimbang antara pemenuhan kebutuhan masyarakat ekonomi dengan keadaan ekologis yang terpelihara, juga agar terjadi pemerataan pembangunan ekonomi sehingga terhindar dari adanya perbedaan pendapatan asli daerah (PAD), (Irfan & Regi, 2019; Kiky et al., 2020). Salah satu indikator peningkatan PAD adalah unit usaha yang dikelola oleh BUMDesa, seperti adanya desa wisata, pengelolaan hasil-hasil pertanian, usaha daur ulang atau pengelolaan sampah, serta usaha jasa. Karena itu BUMDes hadir dengan tujuan memperoleh keuntungan dan memberi kontribusi PAD, serta memajukan perekonomian desa yang bermuara pada peningkatan kesejahteraan masyarakat desa. Pemetaan potensi desa menjadi instrument penting bagi BUMDes dalam membuat program kerja kegiatan, sehingga terwujud strategi prioritas pembangunan desa. Karena itu diperlukan penguatan pembinaan masyarakat desa secara kontinyu baik berupa pendampingan atau pelatihan dalam meningkatkan *sense of belong* dan tanggungjawab masyarakat adat, serta upaya mempertahankan kearifan lokal. (Hasanudin, 2017; Irfan & Regi, 2019; Joko et al., 2019; Kiky et al., 2020)

Tim pengabdian yang melaksanakan pengabdian ini berasal dari fakultas ekonomi dan bisnis dengan program studi yang berbeda, dengan keilmuan

Ekonomi Islam dan Manajemen Islam, serta bidang ilmu Manajemen Keuangan, bersertifikat keahlian profesi sebagai *Certified Business Coach* (CBC) dan keahlian profesi sebagai Wakil Perantara Pedagang Efek (WPPE), serta sebagai tim penulis pada dua buku ajar monograf tentang Kewirausahaan dan telah menulis tiga *bookchapter* di saat adanya pandemic covid-19 mengenai pemanfaatan *Equity Crowdfunding* dalam pengelolaan bisnis, serta kajiannya dari perspektif syariah. Juga telah melewati 1500 jam untuk memberikan *coaching* bisnis pada mahasiswa kewirausahaan, juga telah memberikan *coaching* bisnis pada pelaku UMKM lintas daerah. Buku kewirausahaan yang ditulis ini memuat penjelasan mengenai prinsip pengelolaan bisnis dimana indikatornya berlandaskan prinsip Islam sesuai QS. An-Nisa':29, yaitu prinsip moral yang luhur, jujur, transparan dan bersikap professional, (Ismail dan A. Ifayani, 2016).

Selain itu menjelaskan bahwa, potensi pemetaan peluang usaha merupakan sebuah analisa yang komprehensif yang digunakan untuk menemukan peluang dari suatu bisnis. Analisa ini sangat diperlukan untuk mengetahui dengan tepat seberapa besar bisnis akan berkembang dan seberapa suatu bisnis akan bertahan, (Ismail dan A. Ifayani, 2016). Karena itu sangat penting untuk memahami dan mengetahui cara untuk menentukan potensi pemetaan peluang bisnis sebelum menyusun rancang bisnis menggunakan model BMC. Sebelum membuat rancangan bisnis dengan tehnik BMC, perlu dipahami bahwa membangun sebuah bisnis memerlukan proses dan memerlukan usaha dan perjuangan. Karena itu sangat penting memiliki sebuah business model agar dapat dipetakan dan tergambar secara sistematis dalam semua aspek, sehingga diperlukan dalam membuat keputusan pengembangan manajemen stratejik bisnis. Untuk itu desain awal dalam bisnis model adalah mengetahui siapa target *customernya*, bagaimana cara mempertahankan hubungan dengan pelanggan, dan beberapa aspek penting dalam rancangan bisnis yang keseluruhannya terangkum dalam sebuah bisnis model yang akan menggambarkan bisnis secara lengkap dan komprehensif, konsep inilah yang dikenal dengan *Business Model Canvas* atau BMC, (Abd Rahman dan A. Ifayani, 2016; Manajemen & TIM, 2012)

Uraian mengenai Analisa SWOT dan fenomena yang telah dijelaskan, menjadikan dasar dan tujuan tim pengabdian dalam memberikan pelatihan dan pendampingan. Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian ini, yaitu (1) memberikan pengetahuan dan keterampilan tehnik pemetaan potensi desa berdasarkan *value* dan kearifan lokal; (2) memberikan pelatihan dan pendampingan tehnik menyusun model bisnis menggunakan BMC berdasarkan hasil pemetaan potensi desa; (3) memberikan pendampingan membuat perencanaan bisnis atau usaha sesuai 9 elemen BMC dan dasar penyusunan laporan keuangan. Karena itu pelatihan dan pendampingan ini

penting dilaksanakan bagi pengurus BUMDes agar tujuan dari rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat tercapai.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini penjelasannya dibedakan atas metode pelaksanaan, deskripsi mitra, dan langkah pelaksanaan, adapun langkah pelaksanaan juga dibedakan atas tiga tahap pelaksanaan. Metode pelaksanaan ini tersusun secara sistematis sehingga target luarannya dapat tercapai dengan baik.

1. Metode Pelaksanaan

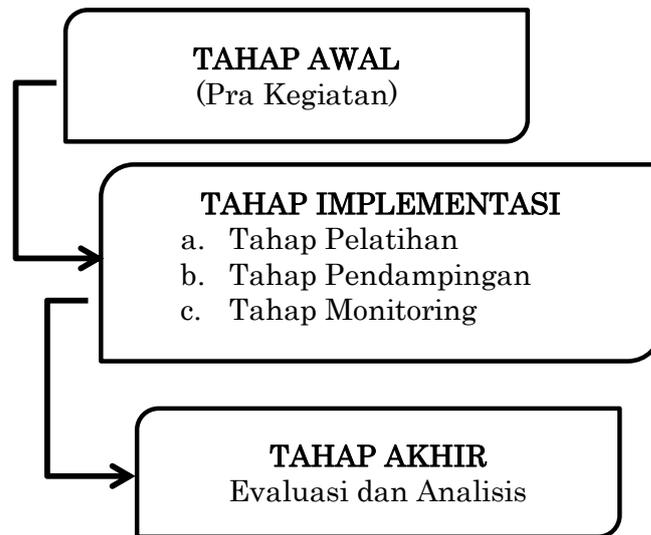
Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, ditujukan pada pengurus BUMDes di 8 desa kecamatan Toili wilayah Kabupaten Banggai Propinsi Sulawesi Tengah, yang kegiatannya berupa workshop dengan memberikan pelatihan dan pendampingan, dengan pelaksanaan selama empat hari, dimana dalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan peserta dibagi berdasarkan kelompok desa masing-masing agar dapat memetakan potensi dan *value* atau ke khasan yang berbeda di setiap desa peserta.

2. Deskripsi Singkat Profil Mitra

Mitra kerjasama dalam pelaksanaan pengabdian ini yaitu 8 Desa dari Kecamatan Toili wilayah Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah, yang diwakili oleh masing-masing kepala desa dan pengurus BUMDes. Adapun 8 desa yang mengikuti program ini berasal dari Desa Gunung Keramat, Desa Samalore, Desa Sentral timur, Desa Sentral Sari, Desa Marga Kencana, Desa Jaya Kencana, Desa Bukit Jaya, Desa Singkoyo. Implementasi kegiatan pengabdian ini berlangsung selama empat hari di Aerotel Hotel Makassar, yang diikuti oleh 14 peserta yakni kepala desa dan pengurus BUMDes.

3. Langkah-Langkah Pelaksanaan

Pelaksanaan program pengabdian ini diklasifikasikan dalam metode penerapan kegiatan yang dibedakan atas tiga tahapan, yaitu Tahap Awal atau tahap pra kegiatan, Tahap Implementasi, dan Tahap Akhir, yang urutan pelaksanaannya diuraikan secara sistematis dalam penjelasan berikut, adapun langkah pelaksanaan, seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Langkah-Langkah Pelaksanaan

- a. Tahap Awal atau Pra Kegiatan
Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini adalah memberikan *pretest* pemetaan potensi desa yang bertujuan untuk mengetahui gambaran yang ada di setiap desa dari peserta. Mendeskripsikan hasil *pretest* dengan menjelaskan rancangan konsep awal dari setiap desa, dan memberikan tuntunan orientasi pelatihan.
- b. Tahap Implementasi: Pelatihan, pendampingan dan monitoring
Tahap implementasi dari kegiatan pengabdian ini meliputi beberapa bagian yaitu pemberian pelatihan, pendampingan dan monitoring hasil kerja yang dipersentasikan berdasarkan kelompok kerja per desa.
 - 1) Pemberian pelatihan teknik *Business Model Canvas* (BMC) dengan pemetaan potensi desa, pemahaman elemen ke-sembilan BMC sebagai dasar penyusunan laporan keuangan.
 - 2) Pemberian pendampingan penyusunan model BMC dan penyusunan laporan keuangan BUMDes.
 - 3) Proses monitoring atas penyusunan strategi BMC berdasarkan peluang bisnis dari hasil pemetaan potensi desa.
- c. Tahap Akhir: Evaluasi dan Analisis
Tahap akhir dari program pengabdian ini merupakan langkah untuk mengetahui keberhasilan dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini, yang implementasinya berupa evaluasi dan analisis hasil pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan angket kuesioner yang dibedakan atas dua bagian, yaitu bagian tingkat pemahaman potensi desa dan bagian kedua yaitu hasil evaluasi pelatihan, kemudian membuat analisis deskripsi dari hasil evaluasi peserta pelatihan. Hasil evaluasi akan menunjukkan besaran prosentase tingkat pemahaman peserta per desa yang dibuat rekapitulasinya dalam bentuk tabel, dan dianalisis

berdasarkan penilaian awal dan penilaian akhir peserta per desa, yang didasari teorikal dari prinsip dan model BMC dan rasionalisasi implementasi pemetaan potensi bisnis wilayah terkait.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uraian hasil dari kegiatan pengabdian ini berdasarkan pada metode pelaksanaan, yaitu tahap pra kegiatan, tahap implementasi kegiatan, tahap Evaluasi dan Analisis, Adapun penjelasan selengkapnya diuraikan pada tahapan berikut ini.

1. Tahap Awal atau Pra Kegiatan

Kegiatan yang dilaksanakan pada tahap ini adalah memberikan *pretest*, yang bertujuan untuk memunculkan imajinasi peserta pengurus BUMDes dalam menemukan dan memunculkan potensi yang ada di desa masing-masing peserta, hasil dari *pretest* yang dilakukan menjadi *guidance* atau arah dari potensi pemetaan desa yang nantinya dijadikan sebagai bisnis *value*. Kegiatan berikutnya adalah penjelasan mengenai orientasi dan tahapan pemberian pelatihan dan pendampingan. Kemudian pengaturan kelompok kerja berdasarkan asal desa peserta, jadi dibedakan atas 8 kelompok. Berikut adalah rekapitulasi desa asal peserta dan tingkat pemahaman awal, seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rekapitulasi Desa Asal Peserta dan Tingkat Pemahaman Awal

No.	Desa Asal	Kecamatan	Jumlah Peserta	Pemahaman potensi desa (%)
1.	Sentral Sari	Toili	2 orang	13%
2.	Marga Kencana	Toili	1 orang	13%
3.	Jaya Kencana	Toili	2 orang	7,5%
4.	Sentral Timur	Toili	2 orang	6%
5.	Samalore	Toili	1 orang	6%
6.	Bukit Jaya	Toili	3 orang	6%
7.	Singkoyo	Toili	1 orang	14,5 %
8.	Gunung Keramat	Toili Barat	2 orang	20%
Jumlah			14 orang	$\Sigma = 8 \%$

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan rata-rata tingkat pemahaman peserta akan potensi desanya yang dapat dijadikan sebagai peluang bisnis untuk dikelola oleh pengurus BUMDes adalah sebesar 8 %. Dan tingkat pemahaman yang mengetahui potensi desanya dengan prosentasi terbesar dari desa Gunung Keramat, yaitu sebesar 20 %. Kemudian diikuti oleh desa Singkoyo sebesar 14,5%, dan dari desa Sentral Sari serta desa Marga kencana sebesar 13%, lalu desa Jaya Kencana sebesar 7,5%, dan prosentasi tingkat paham yang terkecil dari desa Sentral Sari, desa Samalore, desa Bukit Jaya, yakni 6%. Secara umum hasil pretest ini menunjukkan bahwa

peserta pelatihan ini belum begitu memahami potensi yang ada di desanya masing-masing, karena itu pelatihan ini sangat memberi manfaat bagi pengurus BUMDes dan para kepala Desa.

Pemberian pretest ini ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman akan pemetaan potensi setiap desa peserta, baik internal maupun eksternal, serta untuk mengetahui apakah peserta memahami tingkat peluang yang berpotensi memberikan nilai tambah berupa keunikan dan keunggulan yang menjadi *value* bisnis yang akan dikelola oleh pengurus Bumdes nantinya. Sebagaimana tujuan dari pelaksanaan *pretest* adalah untuk mengetahui tingkat perbedaan pemahaman dan dapat mengidentifikasi analisis dari pemberian pelatihan dan pendampingan (Ndaru et al., 2017).

2. Tahap Implementasi: Pelatihan dan Pendampingan

a. Pemberian pelatihan teknik *Business Model Canvas* (BMC) dengan pemetaan potensi desa.

Pemberian Pelatihan Pemetaan potensi desa dan pengelolaan BUMDes melalui teknik BMC bagi 14 peserta yaitu dari unsur kepala desa dan pengurus BUMDes. Kegiatan ini dilakukan selama 4 hari mulai jam 08.30 pagi sampai dengan jam 17.00 waktu Indonesia bagian tengah. Peserta disediakan alat dan perlengkapan untuk membuat peta bisnis dengan teknik BMC, namun sebelumnya membuat peta potensi bisnis berdasarkan beberapa Langkah, yaitu:

- 1) Mendata potensi yang tersedia dan menentukan objek-objek yang bisa dikembangkan, ini berdasarkan potensi fisik dan non fisik
- 2) Mengumpulkan data yang dapat dijadikan bahan dalam memetakan potensi desa dan masalah serta fasilitas yang dapat diimplementasikan
- 3) Merumuskan design berdasarkan pemberdayaan masyarakat untuk pengembangan desa mandiri berdasarkan kondisi riil
- 4) Mengimplementasikan design dan rencana strategis.

Adapun dokumentasi kegiatan ketika pemateri menjelaskan tentang pemetaan potensi bisnis dan teknik BMC, seperti terlihat pada Gambar 2.

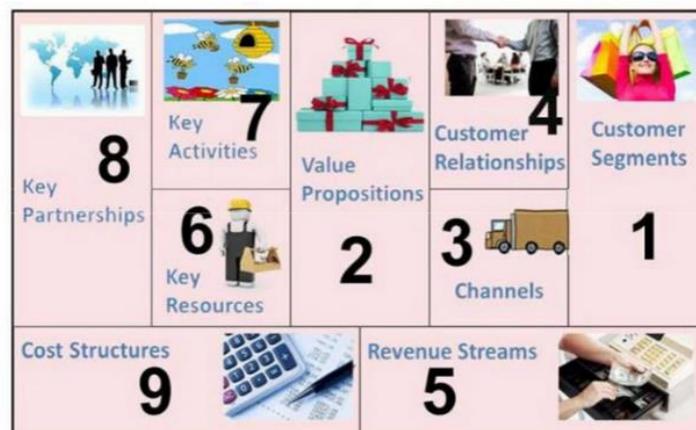


Gambar 2. Penjelasan Pemetaan potensi bisnis dan teknik BMC

- b. Pemberian pendampingan penyusunan BMC berdasarkan potensi bisnis.

Potensi yang ada di desa dapat berupa Sumber Daya Alam (SDA), Sumber Daya Manusia (SDM), Sumber dana membuat desa harus memikirkan bagaimana cara mengembangkan desa melalui gerakan ekonomi kerakyatan (Siswanto, 2015). Karena itu pertumbuhan ekonomi di desa harus didorong dengan kewirausahaan, maka solusi untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi di desa yaitu menciptakan wirausaha desa atau *Desapreneur* melalui pemanfaatan SDM yang ada pada pengelolaan usaha BUMDess. Desapreneur menjadi salah satu solusi dalam memanfaatkan seluruh potensi desa yang dimiliki.

Business Model Canvas atau BMC memiliki model bisnis yang terstruktur dan jelas sehingga dapat dimanfaatkan oleh pengurus Bumdes dalam menentukan konsep bisnisnya. BMC ini berbeda dengan perencanaan bisnis, dimana perencanaan bisnis cenderung merumuskan urutan bisnis, seperti deskripsi, jenis konsumen, persaingan, dan fasilitas untuk mendukung bisnis (Abd Rahman dan A. Ifayani, 2016). Sementara BMC merupakan konsep yang menyederhanakan konsep bisnis yang digambarkan dalam satu lembar kertas kerja, dan konsep *Business Model Canvas* ini terdiri dari 9 elemen (Agus, 2020; Ratih & Mokh, 2019; Zulkarnain et al., 2020) yang dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Konsep *Business Model Canvas*

Kegiatan pendampingan penyusunan BMC berdasarkan potensi pengembangan yang ada dimasing-masing desa dapat dilihat pada Gambar 4 untuk peserta dari desa Jaya Kencana dan peserta dari desa Marga Kencana. Penggunaan model bisnis dengan konsep BMC ini terdiri sembilan elemen (Ida, 2021; Ratih & Mokh, 2019), karena potensi desa betul-betul harus digali agar dapat menentukan value bisnis yang menjadi ciri khas setiap desa (Joko et al., 2019; Novitha et al., 2019). Penyusunan model BMC berturut-turut dimulai dari:

- 1) *customer segmen* atau segmen pelanggan;
- 2) *value proposition* atau proposisi nilai;
- 3) *channel* atau saluran;
- 4) *customer relationship* atau hubungan pelanggan;
- 5) *revenue streams* atau arus pendapatan;
- 6) *key resources* atau sumber daya utama;
- 7) *key activities* atau aktivitas kunci;
- 8) *key partnership* atau mitra utama;
- 9) *cost structure* atau struktur biaya;

Dalam pendampingan ini digunakan alat bantu berupa karton, spidol warna, penggaris, dan konsep panduan tehnik BMC, serta *double tip* atau selotip, kertas tempel warna *stick note* ukuran sedang, seperti terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Pendampingan peserta menyusun strategi model BMC

Tahapan berikutnya dalam kegiatan pendampingan ini adalah menyesuaikan strategi yang telah ditentukan dalam pemetaan BMC yang menjadi potensi dan peluang bisnis, aktivitas ini terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pendampingan pemetaan potensi bisnis dengan model BMC

Adapun kegiatan pendampingan untuk elemen ke sembilan dari BMC yaitu *cost structure* atau struktur biaya (Agus, 2020), elemen ini merupakan komponen dari penyusunan laporan keuangan, pelaksanaan kegiatannya dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Pendampingan penyusunan *cost structure* laporan keuangan

c. Proses Monitoring.

Bagian akhir dari tahap implementasi adalah proses monitoring, proses monitoring dilakukan saat peserta pelatihan telah menyelesaikan tugas kerja kelompoknya, yakni pada saat peserta mempresentasikan hasil penyusunan BMC. Proses monitoring penting dilakukan agar dapat memberikan arahan kepada peserta per kelompok atas hasil kerjanya, sehingga model BMC yang telah disusun sesuai dengan *value* yang ingin dicapai berdasarkan karakteristik dan potensi peluang bisnis desa masing-masing. Proses ini dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Presentasi peserta dari Desa Marga Kencana

3. Tahap Akhir Pengabdian: Evaluasi dan Analisis Hasil Pelatihan

Tahap akhir kegiatan pengabdian ini adalah memberikan evaluasi dan melakukan analisis dari hasil evaluasi kegiatan pelatihan dan pendampingan pada 14 peserta yang mengikuti pelatihan pemetaan potensi

desa dan pengelolaan bumdes melalui *Business Model Canvas*. Adapun hasil rekapitulasi tingkat pemahaman akhir mengenai potensi di masing-masing desa, seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rekapitulasi Tingkat Pemahaman Akhir

No.	Desa Asal	Kecamatan	Jumlah Peserta	Pemahaman potensi desa (%)
1.	Sentral Sari	Toili	2 orang	75
2.	Marga Kencana	Toili	1 orang	75
3.	Jaya Kencana	Toili	2 orang	50
4.	Sentral Timur	Toili	2 orang	50
5.	Samalore	Toili	1 orang	50
6.	Bukit Jaya	Toili	3 orang	50
7.	Singkoyo	Toili	1 orang	75
8.	Gunung Keramat	Toili Barat	2 orang	100
Jumlah			14 orang	$\Sigma = 65,6 \%$

Berdasarkan rekapitulasi tingkat pemahaman potensi desa yang terlihat pada Tabel 2, menggambarkan prosentase tingkat pemahaman peserta dari setiap desa, namun jika dilihat dari peserta pelatihan masing-masing desa, peserta dari desa Gunung Keramat menunjukkan prosentasi yang tinggi yaitu mencapai 100%. Kemudian tingkat pemahaman potensi desa berturut-turut di tunjukkan hasil prosentase sebesar 75% dari desa Sentral Sari, desa Marga Kencana, dan desa Singkoyo, selebihnya tingkat prosentase 50% dari desa Jaya Kencana, desa Sentral timur, desa Samalore dan desa Bukit Jaya.

Secara umum Tabel 2 menggambarkan hasil pendampingan untuk memetakan potensi desa, rata-rata hasil pemahaman peserta menunjukkan kategori baik dengan prosentase 65,6%. Artinya peserta dapat memetakan potensi desanya dengan tepat sesuai data desa yang dimilikinya, dapat menentukan objek yang bisa dikembangkan dan dapat membuat rencana strategis yang dijadikan peluang bisnis, sehingga dengan baik dapat menyusun strategi model BMC dari desanya, sesuai dengan karakteristik keberadaan wilayahnya yang berada di Kecamatan Toili. Diketahui bahwa kecamatan Toili mempunyai peluang potensi yang sangat baik karena merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah yang menerapkan teknologi pengelolaan tanaman terpadu dan juga merupakan salah satu sentral produksi di kabupaten ini, (Adil, 2015; Riski et al., 2017).

Selain itu tingkat perekonomian di kecamatan Toili termasuk cukup maju dimana kegiatan perekonomian paling dominan adalah sektor pertanian, karena itu mayoritas mata pencaharian penduduk di wilayah ini adalah petani atau sebesar 85% jika dibandingkan dengan mata

pencaharian lain, yaitu pedagang 4%, buruh 6%, tukang 2% dan PNS 3%, dan secara geografis wilayah ini berupa pegunungan dengan memanfaatkan lahan pemukiman, sawah, tegalan, ladang, perkebunan dan hutan, (Esakip, 2019; Riski et al., 2017). Adapun karakteristik lain dari wilayah ini yang dapat menjadi potensi peluang bisnis, adalah penduduknya yang beragam karena merupakan daerah transmigrasi yang asal penduduknya dari daerah Jawa Timur, Bali dan Jawa Barat, sebagian penduduknya juga merupakan asli dari suku Toili dan suku Towana, karena itu akulturasi budaya di daerah ini sangat beragam, sehingga mempunyai nilai kearifan yang tinggi. Karena itu desa-desa di kecamatan Toili mencerminkan ciri khas tersendiri, ini didasari bahwa desa dianggap memiliki nilai kearifan apabila memiliki karakteristik seperti kegotongroyongan, musyawarah, mufakat, kekeluargaan, nilai-nilai serta norma dan ciri khas sebuah desa (Asis et al., 2011).

Hasil evaluasi dari kegiatan pelatihan dan pendampingan untuk mengetahui keaktifan peserta dalam menyimak materi pelatihan dan pemahaman materi serta kemampuan dalam menyusun strategi peluang bisnis dengan metode *Business Model Canvas* (BMC) berdasarkan potensi, serta pemahaman dan kemampuan dalam menyusun laporan keuangan dapat dilihat pada hasil rekapitulasi Tabel 3.

Tabel 3. Rekapitulasi Hasil Evaluasi Pelatihan

No.	Desa Asal	Keaktifan	Pemahaman Materi	Mampu menyusun BMC berdasarkan potensi Desa	Paham Laporan Keuangan
(%)					
1.	Sentral Sari	100	100	50	75
2.	Marga Kencana	50	75	75	100
3.	Jaya Kencana	50	100	75	75
4.	Sentral Timur	50	100	100	50
5.	Samalore	75	100	50	75
6.	Bukit Jaya	75	75	75	75
7.	Singkoyo	50	100	100	75
8.	Gunung Keramat	75	100	100	75
Nilai rata-rata		66%	94%	78%	75%

Rekapitulasi evaluasi hasil pelatihan dan pendampingan pada Tabel 3 menunjukkan nilai rata-rata peserta secara umum untuk keaktifan dalam mengikuti kegiatan pelatihan adalah baik dengan nilai rerata sebesar 66%. Untuk pemahaman materi secara umum menunjukkan nilai sangat baik

dengan prosentase sebesar 94%. Tingkat kecakapan peserta dalam memetakan model BMC sesuai karakteristik dan potensi desa masing-masing menunjukkan hasil yang sangat baik dengan prosentase sebesar 78%, peserta juga memahami penggunaan laporan keuangan yang didasari oleh elemen ke-sembilan BMC yaitu *cost structure* yang ditunjukkan dengan nilai prosentasi 75%.

Secara umum hasil evaluasi ini menunjukkan bahwa peserta telah mampu membuat peta rencana bisnisnya sesuai potensi desa masing-masing sesuai model BMC dengan 9 elemen yang strategis, mulai dari: (a) dapat membedakan segmen target berdasarkan tingkat ekonomi, umur, komunitas dan perilaku khusus; (b) mampu menjelaskan dan merumuskan perbedaan dalam *value proposition* dari aspek nilai tambah apa yang bisa ditawarkan ke pelanggan, apa permasalahan pelanggan yang dapat diselesaikan, dan apa kebutuhan pelanggan yang akan disiapkan; (c) mampu merumuskan strategi cara menjangkau pelanggannya, seperti menentukan saluran distribusi yang berbeda dengan segmen lain, dapat membedakan saluran yang *cost efficient* dan proses pengintegrasian; (d) mampu menjelaskan perbedaan dalam *customer relationship* dengan tiga cara, yaitu *customer acquisition*, *customer retention*, *upselling*; (e) mampu memetakan perbedaan *antara transaction revenue* dan *recurring revenue* pada *revenue stream*; (f) mampu memetakan sumber daya utama pada berbagai jenis model bisnis dan mampu mengkategorikan *key resources* berdasarkan rancangan produksi, solusi permasalahan dan jaringan/platform; dan pada *key partnership* sudah mampu membedakan model bisnis antara aliansi strategis, *competition*, usaha patungan serta hubungan antara pembeli dan pemasok; (g) mampu membedakan struktur biaya antara *cost driven* dan *value driven*.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian ini telah berhasil memberikan pengetahuan dan keterampilan teknik pemetaan potensi desa berdasarkan *value* dan kearifan lokal, dengan menjelaskan beberapa langkah, seperti mendata potensi fisik dan non fisik serta fasilitas yang ada di desa masing-masing berdasarkan kondisi yang riil, kemudian merumuskan design untuk pengembangan desa mandiri secara strategis untuk diimplementasikan. Serta telah berhasil memberikan pelatihan dan pendampingan teknik menyusun model bisnis menggunakan BMC berdasarkan hasil pemetaan potensi desa, melalui 9 elemen sesuai karakteristik dan value dari setiap desa. Juga telah berhasil memberikan pendampingan membuat perencanaan bisnis atau usaha sesuai 9 elemen BMC dan dasar penyusunan laporan keuangan, dimana laporan keuangan disesuaikan berdasarkan software BUMDes, disini telah dijelaskan indikator yang perlu diketahui untuk menyusun laporan keuangan, antara lain laporan laba rugi, perubahan modal, neraca dan laporan arus kas dan telah melakukan

monitoring hasil kerja per kelompok per desa sesuai *value* berdasarkan karakteristik dan potensi desa. Adapun analisis hasil akhir evaluasi secara menyeluruh menunjukkan peningkatan pemahaman potensi desa menjadi 65,6%, tingkat pemahaman peserta sebesar 95%, tingkat kemampuan dalam menyusun potensi peluang bisnis menggunakan BMC sebesar 75% dan kemampuan menyusun laporan keuangan sebesar 78%

Saran bagi peserta pelatihan yaitu pengurus BUMDes dari delapan desa di kecamatan Toili untuk dapat mengikuti pelatihan lanjutan untuk pengelolaan usaha yang akan dijalankan sehingga lebih inovatif dalam melakukan *branding* ataupun *packaging*, serta menambah *skill* tentang aspek hukum bisnis terutama pengakuan sertifikat halal. Kepala desa lebih memberdayakan masyarakatnya untuk turut bersama mengembangkan potensi bisnis yang ada diwilayahnya, agar tingkat kesejahteraan masyarakat dapat tercapai secara menyeluruh.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih Kepada Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa (PMD) Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah karena telah memfasilitasi terlaksananya kegiatan pengabdian ini, dan telah memberikan izin pada para kepala desa dan pengurus BUMDes dari kecamatan Toili dan Toili Selatan khususnya dari Desa Gunung Keramat, Desa Samalore, Desa Sentral timur, Desa Sentral Sari, Desa Marga Kencana, Desa Jaya Kencana, Desa Bukit Jaya, Desa Singkoyo yang bersedia mengikuti kegiatan pelatihan ini dengan tekun dari awal sampai akhir kegiatan. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian Pengembangan dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Muhammadiyah Makassar atas kerjasamanya sehingga pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Abd Rahman, R., A.Ifayani, H., & Dkk. (2016). *Kewirausahaan Lanjutan* (Vol. 1). LPP Unismuh Makassar.
- Adil, S. (2015). *Program dan Proyek Strategis Pembangunan Desa*. <http://matagaruda.co.id>
- Agus, S. (2020). Implementation Of Business Model Canvas In Chemical Manufacturing Company Pt Timuraya Tunggal. *Dijefa*, 1(3), 421–430. <https://doi.org/10.38035/DIJEFA>
- Asis, H., Djafar, S. M., & A, F. (2011). *Tinjauan Hukum Pelaksanaan Otonomi Desa Di Kabupaten Banggai*.
- Dwi H J. (2021). PDRB per Kapita Antardaerah di Sulawesi Tengah Timpang. *Katadata.Co.Id*.
- Esakip. (2019). *RPJMD Renstra Kecamatan Toili. 2019*. Esakip Banggai. <http://esakip.banggaikab.go.id/dokumen/perencanaankerja/RPJMDRenstra-KECAMATANTOILI-Tahun2019-PRMCA-7.BABIII.pdf>
- Hasanudin, A. (2017). *Pemetaan Desa Untuk Percepatan Pembangunan Desa dan Kawasan Perdesaan*.
- Ida, H. (2021). Analisis Penerapan Strategi Business Model Canvas (Bmc) Pada

- Jasa Zigzag Laserwork Semarang Jawa Tengah. *Akrab Juara*, 6(4), 152–167.
- Irfan, N., & Regi, G. (2019). Identifikasi Potensi Desa Wisata Di Kabupaten Ciamis Berbasis Community Based Tourism. *Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, 6(4), 339–349.
- Ismail, R., A. Ifayani, H., & Dkk. (2016). *Kewirausahaan* (Vol. 1). LPP Unismuh Makassar.
- Joko, S., Randi, P., & Hanif, A. (2019). Program Kegiatan Pemetaan Potensi Desa Di Desa Bangeran, Kec. Dukun Kab. Gresik. *Jurnal Abdi Karya*, 3(2), 196–198. <https://media.neliti.com/media/publications/2692>
- Kiky, S., Agus, F., Warsidi, Permata, U., & Eliada, H. (2020). Pemetaan Potensi Desa untuk Penguatan Badan Usaha Milik Desa dengan Pendekatan Asset Based Community-Driven Development. *Jurnal Warta LPM*, 23(1), 24–34. <http://journals.ums.ac.id/index.php/warta>
- Manajemen, P., & TIM. (2012). *Business Model Canvas : Penerapan Indonesia*. PPM.
- Muzakkir. (2021). *Pertumbuhan Ekonomi Banggai Turun*.
- Ndaru, D., Miranti, P., Titiek, D., & Rika, F. (2017). Metode Pre-Test dan Post-Test sebagai Salah Satu Alat Ukur Keberhasilan Kegiatan Penyuluhan Kesehatan Tentang Tuberkulosis di Kelurahan Utan Panjang, Jakarta Pusat. *Prosiding SNaPP2017 Kesehatan*, 3(1), 144–150.
- Novitha, H., Triana, L., & Ida, S. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(01), 42–51.
- Nurmila, Tri, R., & Amran, N. (2021). Analisis Sektor Ekonomi Unggulan Kabupaten Banggai. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 21(05), 28–39.
- Ratih, F., & Mokh, S. (2019). Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis. *Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 10(2), 197–203.
- Riski, R., Anna, F., & Djoko, S. (2017). Penerapan Pengelolaan Tanaman Terpadu Padi Sawah di Kecamatan Toili Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah. *Jurnal Penyuluhan*, 13(2), 143–156.
- Zulkarnain, Mohamad, S., & Deli, S. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada PT Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6(1), 55–61. <http://jurnal.untirta.ac.id/index.php/jiss>