

## **BUSINESS MODEL CANVAS SEBAGAI MEDIA PENGGALIAN POTENSI DESA DAN PENILAIAN KELAYAKAN USAHA BUMDES**

**Sunaryono**

*sunaryono@yahoo.com*

**Politeknik Putra Bangsa Pontianak**

### **ABSTRACT**

*Villages in Indonesia generally have natural resources that can be one of the potentials that can be developed and can improve the economy of the village community. Lack of human resource capacity in the village makes these various natural resources cannot be managed properly. Because of this the village ministry has made a regulation that requires BUMDes in every village and may get initial funding from the Village Fund which is the transfer of funds from the center directly to the village. And with the presence of BUMDes, it is hoped that it can explore the potential of the village and help encourage economic growth in the village, and as a tool to explore the potential of the village is designed a media called the "Business canvas plan". With this media, it is not only the village potential that can be mapped but also can be used as a media to make a business analysis and assess the business feasibility of a BUMDes business unit. This business canvas plan is described in a paper divided into 9 boxes in the sequence according to Osterwalder as follows: customer segments, value propositions, customer relationships, channels, key resources, key activities, key partners, cost structures, revenue streams. This research uses Literature Research Methods and Community Based Research through In Depth Interview (IDI), and offline / online surveys. And with this research literature study will also carry out the process of collecting data by examining books, documents, journals, and other relevant sources. And from the literature obtained, it can be concluded that the Business canvas plan can be used as a media in exploring the potential of the village as well as a medium to assess the feasibility of BUMDes businesses in managing the village's potential.*

**Key word:** *Bumdes, canvas, usaha, potensi, sumber daya*

### **PENDAHULUAN**

Sesuai dengan kebijakan pemerintahan presiden Jokowi yang menjadikan desa sebagai subjek pembangunan maka dikeluarkanlah beberapa regulasi terkait desa, salah satunya adalah Permendesa no.4 tahun 2015 yang mengatur terkait Badan Usaha Milik Desa yang lebih dikenal dengan istilah BUMDes, Regulasi ini didukung kembali dengan Permendesa&PDDT yang dikeluarkan setiap tahun yang mengatur terkait prioritas penggunaan dana desa yang sudah dikucurkan pemerintah sejak tahun 2015. Dengan permendesa tersebut salah satunya mengatur bahwa produk unggulan desa dan BUMDes menjadi salah satu prioritas penggunaan dana desa.

Walaupun sudah menjadi prioritas penggunaan dana desa setiap tahunnya,

perkembangan BUMDes dan Prudes masih minim, hal ini disebabkan karena kurangnya sumber daya manusia yang bisa menggali potensi desa dan mengembangkan BUMDes di desa mereka. Oleh sebab itu, perlu dilakukan beberapa hal yang dapat meningkatkan kapasitas SDM didesa, dan sejalan dengan peningkatan kapasitas SDM tersebut juga harus dicarikan media yang bisa memantu mereka dalam melakukan identifikasi potensi desa yang bisa menjadi produk unggulan yang akan dikelola oleh bumdes.

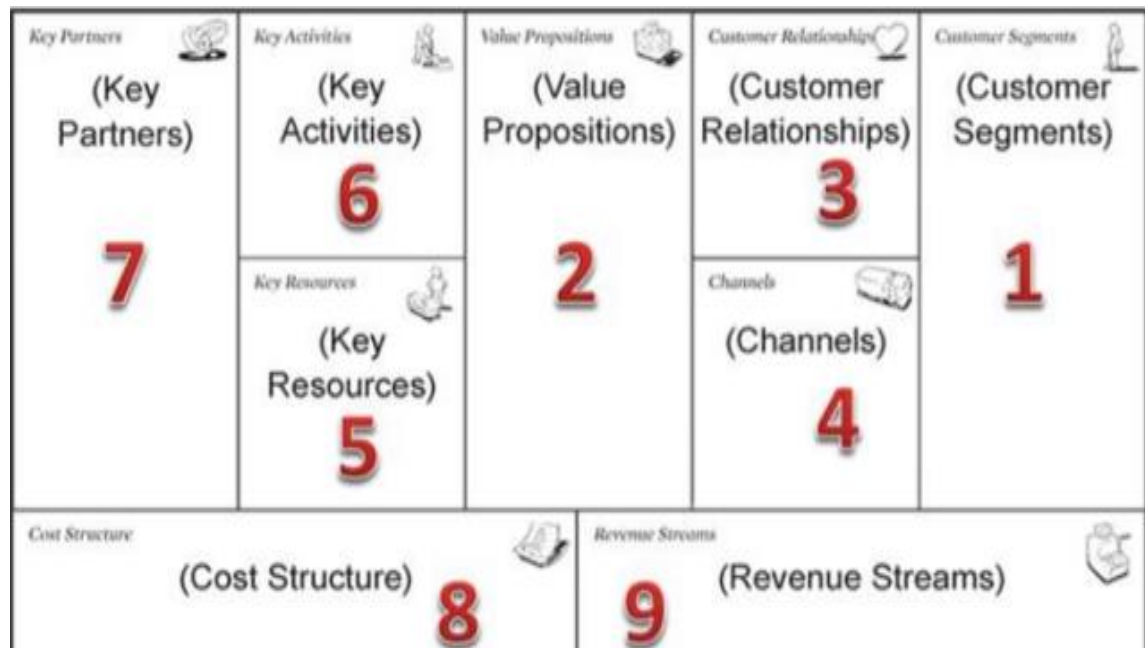
Canvas Model Bisnis ini merupakan salah satu media yang bisa dijadikan alat untuk menilai kelayakan usaha sebuah unit usaha BUMDes yang akan dijalankan oleh desa. Dari beberapa literatur yang ada, Business Model Canvas dapat di terapkan di desa sebagai media penggalian potensi desa dan media penilaian kelayakan usaha sebuah unit usaha BUMDes.

## TINJAUAN TEORETIS

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia / KBBI memberikan penjelasan terkait definisi potensi secara umum yaitu kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan. Dari istilah ‘kemungkinan’ dapat diartikan kepada sesuatu yang belum dikembangkan dengan maksimal, tetapi sudah tersedia dan dimiliki oleh desa tersebut sehingga dapat menjadi ‘potensi’. Menurut Kertasapoetra:1987 bahwa potensi daerah merupakan sesuatu hal yang dapat dijadikan sebagai bahan atau sumber daya alam yang ada di sekitar kita dan akan dikelola baik melalui usaha yang dilakukan manusia maupun tenaga mesin. Dari pengertian potensi menurut Kertasapoetra, maka dapat disimpulkan bahwa potensi desa merupakan sumber daya alam yang telah dimiliki oleh desa setempat, tetapi belum dikembangkan dengan maksimal baik secara manual maupun teknologi.

Bisnis Model Kanvas adalah sebuah tools atau alat yang dirancang untuk membangun dan menggali sebuah ide bisnis (Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, 2012:15). Business canvas plan terdiri dari 9 kotak, yaitu: customer segments, value proposition, customer relationship, channel, key resource, key activities, key partners, cost structure, revenue stream. Melalui rancangan Business Model Canvas, hal selanjutnya adalah melakukan proyeksi analisis finansial (Ferreirra, 2012).

Elemen yang dibutuhkan untuk membuat proyeksi analisis finansial adalah: *Revenue Stream* dan *Cost Structure*. Analisis proyeksi finansial ini merupakan tahap yang sangat penting yang menentukan kelayakan suatu bisnis (Ferreirra, 2012). Berikut adalah gambaran Canvas Model Bisnis secara umum yang disusun oleh Osterwalder.



Gambar 1 - Business canvas plan Osterwalder

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan Metode Penelitian studi literatur dimana data awal akan dikumpulkan melalui telaah buku, dokumen, jurnal dan sumber-sumber lain yang relevan, kemudian dilanjutkan dengan metode Community Based Research melalui In Depth Interview (IDI), dan survei offline/ online untuk melihat peran Business canvas plan terhadap

penggalan potensi desa dan analisis kelayakan usaha BUMDes.

Business canvas plan versi Osterwalder merupakan media yang bisa membantu menggali potensi desa dan melakukan analisis unit usaha BUMDes yang akan dijalankan, sehingga dengan keterbatasan sumber daya manusia yang ada di desa, tetap bisa dilakukan proses penggalan potensi desa dan analisis kelayakan usaha BUMDes. Tahap 1

sampai dengan 7 dari Business canvas plan merupakan tahapan dalam penggalian potensi desa, sementara tahap 8 dan 9 merupakan tahapan untuk menentukan kelayakan usaha yang akan dijalankan, dengan melakukan interview akan di coba implementasikan Business canvas plan ini kedalam beberapa unit usaha BUMDes yang sudah direncanakan untuk dijalankan seperti unit usaha LPG, Air Galon, Saprotan, Wisata Desa, pemeliharaan ayam, lele dan lain-lain.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Sebagai dasar untuk memastikan tingkat kegunaan Bisnis Model Canvas ini, peneliti mencoba untuk melakukan implementasi dari penggunaan media ini langsung kelokasi desa yang akan memulai usaha lewat BUMDes mereka dan akan melakukan penyertaan modal. Dalam penelitian ini akan dijelaskan beberapa contoh dari beberapa BUMDes yang dianggap paling banyak menjalankan satu jenis unit usaha tertentu seperti usaha depot air minum dan gas LPG.

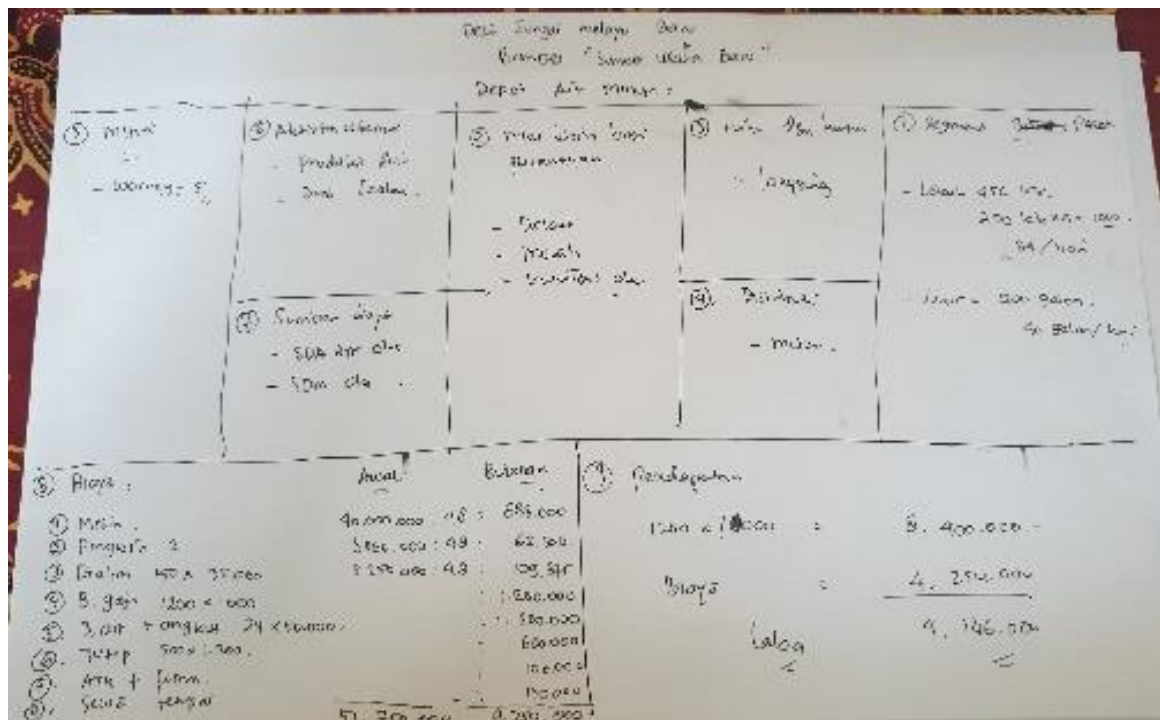
Dalam setiap penyusunan Bisnis Model Canvas, akan melibatkan seluruh pengurus BUMDes, pemerintah desa, tokoh masyarakat dan beberapa pelaku bisnis yang ada di desa dengan didampingi oleh pendamping desa yang ada di lokasi desa.

Karena banyaknya jenis usaha yang bisa dijalankan oleh desa, penulis hanya melakukan pembatasan pada beberapa unit usaha yang umum dijalankan oleh sebagian besar BUMDes, dan untuk lokasi penelitian, penulis mengambil beberapa desa di provinsi Kalimantan Barat untuk dijadikan contoh implementasi penggunaan Bisnis Model Canvas.

Unit usaha pertama yang akan dicoba disusun canvasnya adalah unit usaha Depot air minum, gas LPG subsidi 3KG, Saprodi, peternakan ayam dan wista air. Dengan beberapa contoh unit usaha yang disusun bersama ini semoga bisa jadi bahan pembelajaran dan pedoman untuk membuat dan menyusun Canvas Model Bisnis dari unit-unit usaha bidang lain.

Dengan beberapa contoh yang merupakan rangkuman dari sebagian besar unit usaha yang dikembangkan oleh sebagian besar BUMDes di Kalimantan barat ini, diharapkan Canvas ini bisa diterapkan di seluruh BUMDes di seluruh Indonesia.

Bisnis Model Canvas pertama yang akan dibahas adalah depot air minum yang ada di desa Sungai Melayu Baru kec. Sungai Melayu Barat Kab. Ketapang Provinsi Kalimantan Barat.



Gambar 2 - Bisnis Model Canvas Bumdes Desa Sungai Melayu Baru, Unit Depot Air Minum

Dari gambar diatas tampak bahwa kolom 1 (segmen pasar) sudah dapat di data dan di kelompokkan, kolom ini mengidentifikasi potensi jumlah konsumen yang menjadi target dari unit usaha depot air minum ini, ditargetkan ada 250KK warga lokal dan 200KK warga luar yang akan menjadi target penjualan air galon, dari total ini sudah bisa dihitung berapa total penghasilan yang akan didapat jika semua target konsumen tersebut tercapai, kolom ini merupakan tahapan pertama dalam penyusunan rencana usaha menggunakan canvas, jika segmen pasarnya tidak ada atau jauh dari target yang seharusnya, maka unit usaha ini lebih baik di batalkan atau diubah ke jenis usaha lain yang lebih menguntungkan.

Kemudian perhitungan ke kolom 2 yaitu nilai lebih produk bagi konsumen, tahapan ini baru bisa disusun jika tahap pertama sudah memenuhi persyaratan. Dari hasil pendataan dilapangan, usaha depot air minum ini memiliki beberapa nilai lebih bagi konsumen antara lain; a.) Lokasi dekat rumah warga.b.) Harga murah dan c.) Kualitas terjamin dan bisa dipantau langsung. Untuk tahap ke-dua ini harus benar-benar di data karena tahap ini akan menjadi modal utama BUMDes untuk ikut dalam persaingan di pasar.

Untuk tahap ke-3 dan ke-4 adalah terkait hubungan dengan konsumen dan jalur distribusi, tahapan ini baru akan di analisis jika tahap ke-satu dan ke-dua sudah terpenuhi, untuk tahap ke-tiga hanya melakukan analisa terkait seperti apa hubungan usaha dengan konsumen, apakah secara langsung atau tidak langsung seperti lewat media digital atau lainnya, dan untuk tahap ke-empat hanya terkait jalur distribusi untuk suplai bahan baku dan untuk distribusi produk yang dijual. Untuk jenis usaha depot air minum sudah tampak bahwa hubungan dengan konsumen dilakukan secara langsung dan jalur distribusi ke desa bisa dengan kendaraan roda 4 maupun kendaraan roda 2.

Jika tahap pertama sampai dengan tahap ke-empat sudah terpenuhi, selanjutnya adalah analisis untuk tahap ke-lima, tahap ini juga menjadi salah satu tahap penting dalam perencanaan usaha karena akan menjadi salah satu jaminan keberlangsungan usaha, tahap ini akan mendata berapa mitra usaha yang bisa dimiliki oleh unit usaha BUMDes, keberadaan mitra usaha ini selain untuk menjamin keberlangsungan usaha juga akan berpengaruh besar pada penghasilan BUMDes kedepannya.

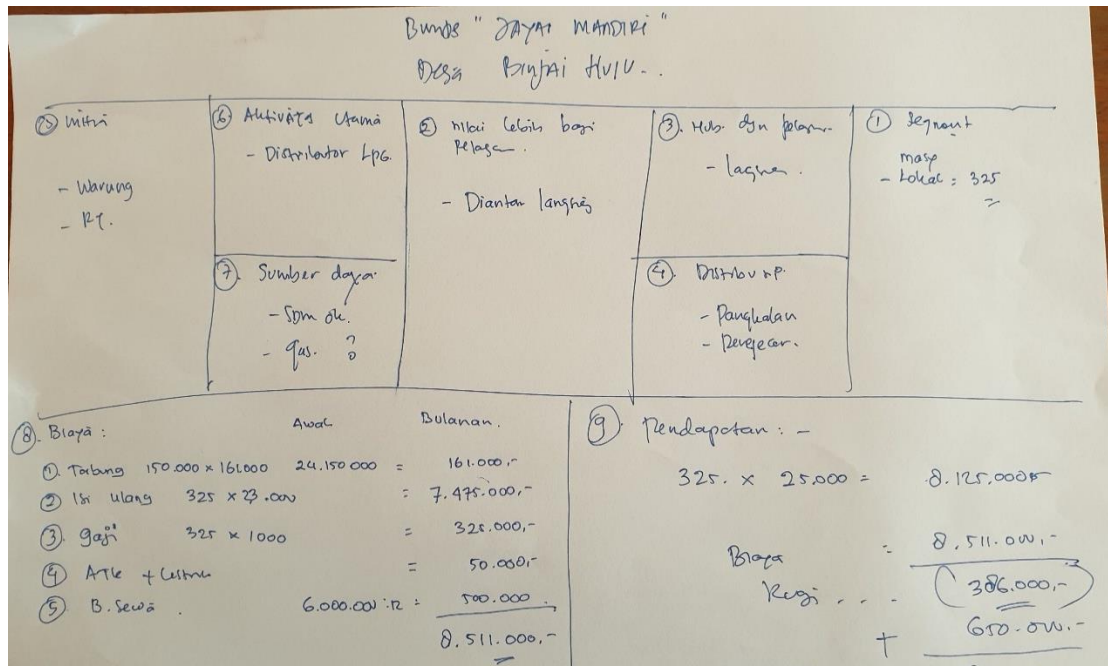
Setelah tahap pertama sampai dengan tahap ke-lima dalam canvas terpenuhi, maka selanjutnya dilakukan analisis untuk tahap ke-enam, tahap ini melakukan analisis terkait aktivitas utama usaha, dalam tahap ini pihak pengelola harus mampu membuat keputusan usaha apa yang akan dijadikan kegiatan utama dalam usaha BUMDes, setelah itu langsung dilanjutkan dengan tahap ke-tujuh terkait sumber daya utama yang harus ada untuk menjalankan kegiatan utama tersebut. Di jenis usaha depot air minum ini, sudah jelas bahwa aktivitas utamanya yaitu produksi air galon dan penjualan air galon, sementara untuk sumber daya manusia nya bisa dijamin tersedia dan untuk sumber daya bahan baku dijamin tersedia karena ada sumber air bersih di dalam desa tersebut.

Tahap ke-satu sampai tahap ke-tujuh adalah analisis usaha secara kualitatif, setelah ini akan di dilanjutkan analisis untuk tahap ke-delapan dan tahap ke-sembilan, kedua tahap ini akan melakukan analisis usaha secara kuantitatif atau dengan angka dan data, tahap ke-delapan akan melakukan analisis berapa total biaya yang dikeluarkan berdasarkan data yang disusun dari tahap pertama sampai tahap ke-tujuh, setelah itu dilakukan perhitungan tahap ke-sembilan yang akan menghitung berapa total pendapatan yang bisa di dapat dari hasil analisis tahap perhitungan target dari segmen pasar tahap pertama.

Untuk usaha depot air minum ini didapatkan analisis biaya-biaya yang akan dikeluarkan tiap bulan antara lain biaya gaji, biaya bahan baku air, biaya perawatan mesin, biaya angkut, biaya atk, sewa tempat sampai dengan biaya penyusutan mesin. Dari hasil survey lapangan total biaya bulanan untuk depot air minum ini diperkirakan berkisar diangka 4,3juta dengan total gallon yang ditargetkan berjumlah 1.200 galon, sehingga total pendapatan yang bisa di hasilkan di tahapan ke-sembilan diperkirakan berjumlah 8,4juta jika harga jual air per galon seharga 7 ribu rupiah.

Dari analisis diatas dapat disimpulkan bahwa usaha unit depot air minum ini bisa menghasilkan laba sebesar 4juta rupiah perbulan jika target penjualan sebesar 1.200 galon tercapai setiap bulannya.

Untuk menguji kemampuan Bisnis Model Canvas ini, selanjutnya akan dibuat analisis sederhana untuk usaha gas LPG 3kg subsidi dari pemerintah, karena unit usaha ini merupakan unit usaha yang bisa dipastikan akan menguntungkan.



Gambar 3 - Bisnis Model Canvas Bumdes Desa Binjai Hulu, Unit LPG 3KG Subsidi

Dari gambar diatas dapat di jelaskan bahwa secara umum semua tahapan dalam canvas sudah terdada dan memenuhi syarat tetapi setelah dilakukan perhitungan pada tahap ke-delapan (biaya) dan tahap ke-sembilan (pendapatan) ternyata total biaya yang harus dikeluarkan lebih besar dari total pendapatan yang bisa dihasilkan dari unit usaha BUMDes di desa Binjai Hulu Kec. Binjai Hulu Kab. Sintang Prov Kalimantan Barat.

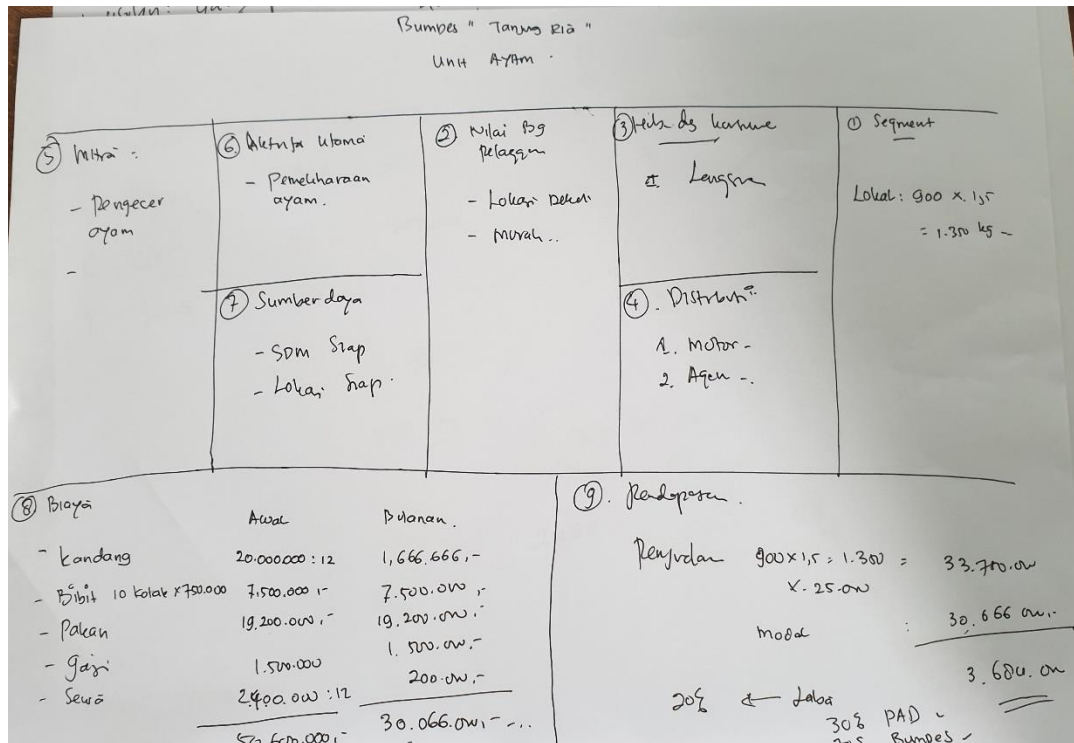
Tahap pertama yang tampak didalam gambar diatas menampilkan bahwa segmen pasar dari usaha ini adalah warga desa lokal yang di prediksikan berjumlah 325 KK, walaupun seharusnya setiap KK minimal dalam sebulan memerlukan minimal 3 sd 4 tabung gas tetapi karena keterbatasan kuota yang didapat oleh desa terpaksa hanya sejumlah ini yang bisa di jadikan dasar untuk menghitung jumlah pendapatan dari penjualan gas LPG.

Tahap ke-dua terkait nilai lebih bagi konsumen dari dari usaha gas ini sudah bisa didata dengan jelas, seperti gas yang bisa diantar langsung ke rumah warga, lebih murah dari pasar dan lainnya. tahap ke-tiga dan ke-empat sudah dipastikan langsung ke pelanggan dan tidak ada

masalah dengan distribusinya. Tahap ke-lima sudah bisa dipastikan bahwa kegiatan utamanya adalah perdagangan gas LPG, sementara tahap ke-tujuh juga sudah memiliki mitra seperti warung dan RT.

Masalah muncul di tahapan ke-enam, karena terkait sumber daya bahan baku berupa kuota gas yang akan dijual ke warga, keterbatasan kuota ini menyebabkan hasil perhitungan pada tahapan ke-tujuh dan ke-delapan menampilkan selisih rugi, dari hasil analisis dapat disimpulkan, usaha gas ini akan menguntungkan jika total penjualan gas yang akan dijual ke konsumen dalam sebulan minimal harus berjumlah diatas 1.000 tabung, jika hal ini tidak bisa dipenuhi makan lebih baik unit usaha ini ditunda dulu sementara sampai ada kepastian kuota gas yang bisa dijual oleh unit usaha BUMDes.

Bisnis Model Canvas yang ketiga akan kita coba susun dari hasil kunjungan langsung ke desa Tanjung Ria, BUMDes di desa ini akan memulai usaha mereka yang bergerak dibidang peternakan ayam, berikut tampilan Bisnis Model Canvas yang disusun bersama dengan warga dan pengurus BUMDes desa Tanjung Ria Kec Sepauk Kab.Sintang Provinsi Kalimantan Barat



Gambar 4 - Bisnis Model Canvas Bumdes Tanjung Ria, Unit Peternakan Ayam

Bisnis Model Canvas dari gambar 4 dapat disimpulkan akan menguntungkan dengan total keuntungan yang di perkirakan berjumlah 3,6 juta sebulan. Dari perhitungan tahap ke-delapan dan kesembilan tampak bahwa usaha ini hanya memerlukan modal awal 50-an juta dengan biaya per-kali panennya di kisaran 30-an juta, dan total hasil penjualan yang di perkirakan berjumlah 33,7 juta rupiah.

Unit usaha ayam diatas dapat kita review lebih lanjut, untuk segmen pasar yang ada di tahap pertama canvas sudah bisa di pastikan seluruh hasil ayam akan dikonsumsi oleh warga desa, jumlah ayam yang dipanen di perkirakan berjumlah 900 ekor dengan berat rata-rata 1,5kg sehingga jika ditotal akan menghasilkan 1.350 kg ayam, jika harga per kg ayam dihargai 25rb maka akan menghasilkan pendapatan seperti di tahapan kesembilan yaitu sebesar 33.750.000.-

Kemudian untuk analisis tahap ke-dua sudah pasti banyak keuntungan, pertama lokasi kandang yang dekat dengan kediaman warga sehingga warga desa tidak harus jauh-jauh ke pasar yang ada di kecamatan hanya untuk membeli ayam, dan

keuntungan lainnya adalah harga ayam yang tergolong lebih murah dari pasaran.

Untuk tahapan ke-tiga dan ke-empat sudah pasti memenuhi persyaratan, hubungan langsung dengan warga yang menjadi konsumen dan distribusi ayam ke warga sangat mudah. Tahapan ke-lima sudah bisa di pastikan sama dengan segmen pasar tahap pertama ditambah dengan agen ayam yang jika diperlukan bisa langsung membeli seluruh ayam saat panen.

Tahapan ke-enam sudah sangat jelas, kegiatan utamanya adalah peternakan ayam, dan sumber daya yang harus ada di tahap ke-tujuh sudah bisa dipastikan tersedia, baik sumber daya manusia maupun ketersediaan bibit ayam dan pakan.

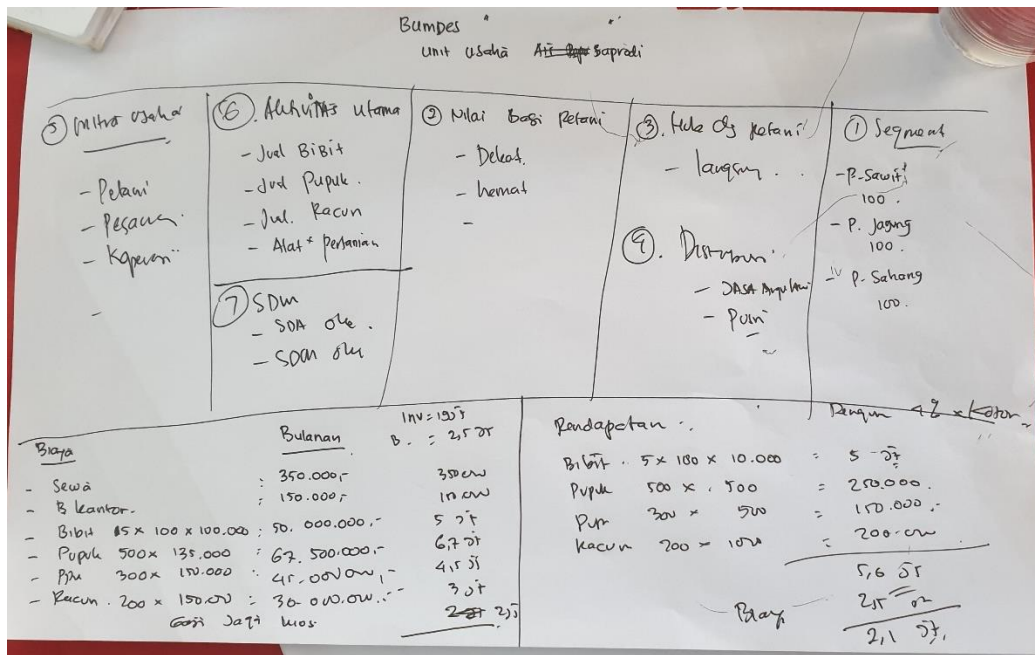
Tahapan ke-tujuh tampak ada perhitungan biaya kandang dan biaya sewa yang dibagi 12, hal ini akan menghasilkan harga sewa dan harga kandang yang otomatis teralokasi pada setiap kali panen, jika panen ayam diperkirakan akan dilakukan setiap 2bulan sekali dan ketahanan kandang di perkirakan akan mampu bertahan selama 2 tahun (24 bulan) maka bisa dihitung jumlah alokasi penyusutan kandangnya akan berjumlah 1,6-an juta. Hal yang sama juga

dilakukan saat menghitung alokasi biaya sewa lahan yang dipakai untuk lokasi kandang ayam, hal ini harus dilakukan jika desa tidak memiliki asset berupa lahan kosong yang bisa dimanfaatkan untuk lokasi kandang ayam.

Selain alokasi biaya penyusutan kandang dan alokasi sewa lahan yang dibebankan dalam setiap kali masa panen, biaya bibit ayam, pakan dan gaji juga menjadi biaya yang harus dihitung setiap periode pemeliharaan sampai panen, sehingga tampak jelas berapa biaya yang diperlukan setiap periodenya. Setelah biaya tersebut disusun di tahap ke-tujuh, selanjutnya di tahap terakhir tampak total

berapa hasil yang didapat dari penjualan saat panen, dengan prediksi kematian hanya di kisaran 10% dari total bibit ( yang berjumlah 1000 ekor ) maka bisa di perkirakan jumlah ayam yang tersisa saat panen hanya berjumlah 900 ekor, dengan kisaran berat rata-rata 1,5kg didapat total berat ayam yang bisa dijual berjumlah 1.350kg. dari hasil ini jika dikalikan dengan harga per kg maka hasilnya sudah bisa di perkirakan berjumlah 33,750juta.

Untuk Bisnis Model Canvas selanjutnya akan disusun untuk unit usaha saprodi, berlokasi di desa Bangun Sari Kec. Teriak Kab. Bengkayang Provinsi Kalimantan Barat.



Gambar 5 - Bisnis Model Canvas Bumdes Bangun Sari, Unit Saprodi

Bisnis Model Canvas yang coba kita susun berikutnya adalah untuk unit usaha Saprodi yang ada di desa Bangun Sari. Tahap pertama adalah mendata segmen pasar dari unit usaha saprodi, karena usahanya bergerak dibidang penjualan bahan bahan pertanian maka secara otomatis segmen pasarnya adalah para petani yang berlokasi di desa atau sekitar desa, untuk data awal ditargetkan ada 3 kelompok petani yang akan menjadi pelanggan tetap BUMDes saprodi ini yaitu 100 orang petani sawit, 100 orang petani jagung dan 100 orang petani sahang. Dari total pelanggan yang sudah ditargetkan tersebut bisa didata kebutuhan pupuk dan bibit yang akan mereka beli dari BUMDes, dari tahapan pertama ini langsung bisa disusun angka di tahapan ke-sembilan, dengan rincian penjualan bibit akan ditargetkan diangka 5 juta rupiah, sedangkan untuk

pupuk sampai panen di perkirakan berjumlah 600 ribu rupiah perbulan.

Untuk tahap ke-dua (nilai lebih bagi pelanggan) sudah secara otomatis terpenuhi, adanya unit usaha ini akan memudahkan petani membeli pupuk karena dekat dengan lokasi kebun, dan hal ini juga akan menghemat waktu dan biaya yang harusnya dikeluarkan jika terpaksa membeli pupuk di ibukota kabupaten.

Tahap ke-tiga dan ke-empat sudah tampak jelas, pertama hubungan ke konsumen adalah hubungan langsung dan jalur distribusi yang tidak terlalu bermasalah karena sudah tersedia infrastruktur jalan yang memadai di desa. Untuk tahap ke-lima sudah otomatis adalah kelompok tani dan koperasi yang diharapkan juga ikut menjadi mitra BUMDes kedepannya.

Pada tahap ke-enam, dari jenis usaha saprodi yang dipilih makan akan disusun apa saja yang menjadi kegiatan utama dalam usaha unit BUMDes. Kegiatan utama tersegut seperti penjualan bibit, penjualan pupuk, penjualan racun dan penjualan alat-alat pertanian (Saprodi). Untuk analisis pada tahap ke-tujuh, ada jaminan terkait ketersediaan sumber daya manusia, tetapi masalah yang mungkin masih ada adalah masalah ketersediaan pupuk subsidi yang tersedia untuk dijual kembali oleh BUMDes ke petani desa, hal ini disebabkan karena belum maksimalnya alokasi pupuk dan adanya birokrasi dan mekanisme tertentu untuk mendapatkan pupuk bersubsidi di beberapa kabupaten kota yang menyebabkan ada keterbatasan dalam pembelian pupuk bersubsidi tersebut.

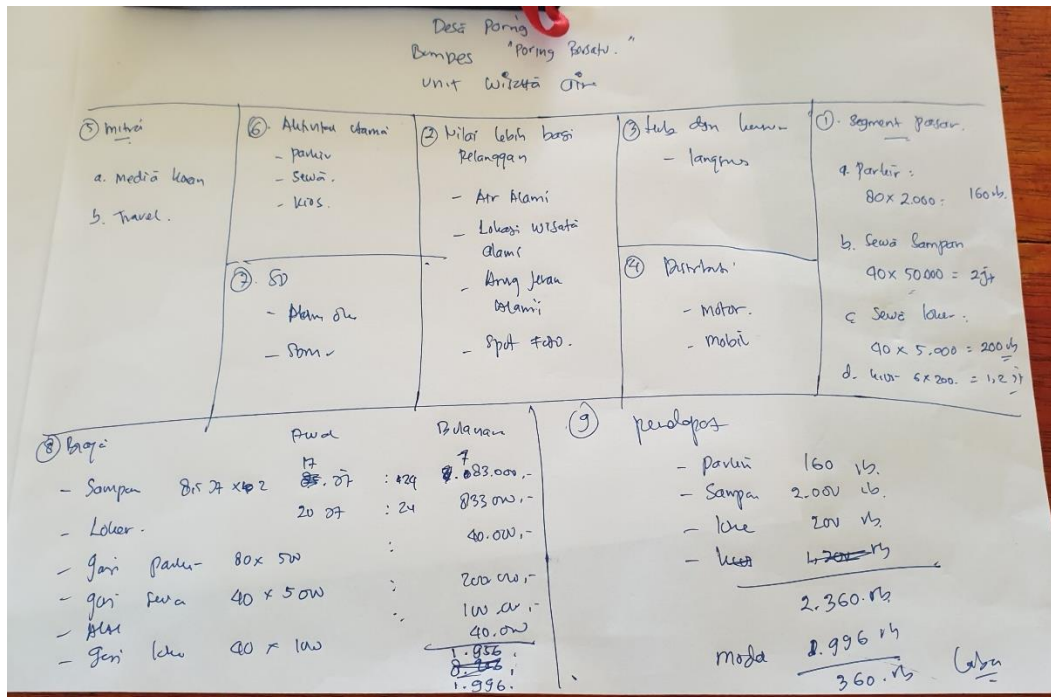
Setelah seluruh tahapan mulai dari yang pertama sampai tahapan ke-tujuh selesai, maka tahap selanjutnya adalah tahap untuk membuat rancangan perhitungan besaran biaya yang mungkin akan ada jika unit usaha ini berjalan. Beberapa contoh biaya yang ada dalam unit usaha saprodi ini antara lain a.) biaya sewa, b.) harga beli bibit, c.) harga beli pupuk, racun dan alat pertanian, dan yang

terakhir biaya gaji penjaga toko, semua biaya tersebut akan dihitung perbulan.

Dari hasil analisis canvas yang sudah dibuat tampak bahwa jika target yang sudah disusun bisa tercapai maka akan menghasilkan laba sebesar 2,1 juta setiap bulan. Dengan adanya Bisnis Model Canvas ini maka pengurus sudah memiliki pedoman, petunjuk dan target dalam menjalankan usaha BUMDes.

Dari beberapa contoh penerapan Bisnis Model Canvas sebagai alat bantu dalam penyusunan rencana kerja diatas, tampak bahwa penggunaan Bisnis Model Canvas sangat mudah dan bisa dipakai untuk semua jenis usaha.

Dari ke-empat contoh diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan Bisnis Model Canvas sangat bisa di pakai untuk jenis usaha perdagangan yang sebagian besar dijalankan oleh BUMDes. Untuk lebih menguji penerapan Bisnis Model Canvas ini, selanjutnya akan disusun Bisnis Model Canvas untuk unit usaha jasa wisata air yang ada di desa Poring, kecamatan Nanga Pinoh Kabupaten Melawi.



Gambar 6 - Bisnis Model Canvas Bumdes Poring Bersatu, Unit Wisata Air

Unit usaha wisata merupakan unit usaha yang sangat berbeda dari beberapa jenis usaha BUMDes yang sudah dibahas penyusunan canvasnya diatas.

Jika ke-empat Canvas diatas yang terdiri dari unit usaha depot air minum, gas LPG, saprodi bergerak dibidang perdagangan, kemudian unit usaha ayam yang ada dibidang industry kecil, Bisnis Model



Canvas berikut akan membuat analisis ringkas unit usaha BUMDes yang bergerak dibidang wisata jasa wisata desa.

Seperti usaha wisata pada umumnya di seluruh wilayah Indonesia ataupun diluar negeri, wisata yang ada di desa juga bisa menjadi salah satu sumber penghasilan desa yang bisa dikembangkan, sudah ada beberapa desa yang sukses menjalankan unit usaha wisata ini seperti BUMDes Tirta Mandiri Desa Pongkok, dan terbukti benar-benar bisa mensejahterahkan masyarakat desa,

Dari gambar 6 diatas, dapat dirumuskan untuk memulai perencanaan desa wisata harus dimulai dari melakukan survei untuk menentukan segmen pasar yang bisa dijadikan target untuk menjadi pelanggan unit usaha wisata desa ini.

Segmen pasar untuk wisata air ini yang paling memungkinkan adalah warga desa dan warga lain yang bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi wisata. Dari gambar 6 tampak segmen pasar yang ditargetkan hanya berjumlah 80 orang untuk parkir, 40 orang untuk sewa sampan dan 40 orang yang sewa loker, segmen pasar ini juga bisa menyasar pedagang yang ingin menyewa kios yang sudah disiapkan oleh pemerintah desa di lokasi wisata. Dari data segmen pasar yang di targetkan ini sudah langsung bisa dihitung besaran pendapatan yang mungkin bisa dihasilkan dari kegiatan operasional wisata air ini.

Untuk tahap ke-dua, yaitu nilai lebih bagi pelanggan bisa direncanakan dan dibuatkan target, seperti contoh air yang masih alami, lokasi wisata yang masih segar dan alami, sampai pada kondisi dan keindahan desa yang mendukung untuk wisata air ini.

Tahap ke-tiga dan ke-empat bisa langsung di terapkan baik dalam canvas maupun kegiatan ekonomi yang sebenarnya di desa. Pada tahap ini hubungan dengan konsumen sudah dipastikan langsung dan jalur distribusi sudah dipastikan memadai, untuk tahap ke-lima harus dibuatkan perencanaan terkait adanya mitra usaha yang harus bisa di manfaatkan untuk ikut mempromosikan tempat wisata baru.

Selanjutnya di tahap ke-enam, unit usaha wisata air sudah bisa memastikan kegiatan apa saja yang akan dijadikan kegiatan utama, contoh parkir, sewa alat permainan dan kios makanan yang akan mendukung keberadaan wisata air yang ada di desa.

Untuk tahap ke-tujuh, dari hasil pendataan bahwa semua sumber daya sudah untuk menjalankan unit usaha wisata air desa ini, seperti

sumber daya manusia yang siap dan sumber daya alam berupa lokasi wisata air yang menarik. Setelah tahapan mulai dari yang pertama sampai ke-tujuh selesai, maka kita akan masuk pada tahapan kedelapan yang akan menghitung seluruh komponen biaya yang akan dikeluarkan untuk kegiatan operasional wisata air seperti biaya sewa lahan yang menjadi tempat wisata, gaji petugas di lokasi wisata, biaya penyusutan asset dan biaya lain yang mungkin akan dikeluarkan saat kegiatan wisata ini berjalan.

Setelah semua biaya dihitung, selanjutnya dibandingkan dengan perhitungan pendapatan yang sudah dihitung berdasarkan segmen pasar yang ditargetkan akan menjadi pengunjung tempat wisata air ini. Dari hasil perhitungan diatas tampak biaya-biaya yang akan dikeluarkan berkisar diangka yang mendekati 2juta rupiah, sementara pendapatan yang akan didapat berjumlah 2,360juta, sehingga bisa dipastikan usaha ini akan untung dari hitungan diatas kertas, karena dengan jumlah pengunjung yang minim saja, unit usaha ini sudah bisa mendapatkan laba sebesar 360ribu perbulan. Dari data yang dikumpulkan target segmen pasar yang di buat hanya ada dikisaran 10% dari total pengunjung saat kondisi normal, angka ini akan menjadi lebih banyak lagi jika dihitung saat musim liburan atau saat akhir pekan.

Dari beberapa contoh penerapan Bisnis Model Canvas di beberapa BUMDes diatas, tampak bahwa penggunaan Bisnis Model Canvas benar-benar sangat sederhana dan mudah digunakan, tetapi memiliki banyak analisis fundamental yang bisa dijadikan dasar analisis kelayakan usaha.

Seluruh hal-hal yang ada didalam penyusunan canvas model bisnis harus dilaksanakan oleh pengurus BUMDes dan perangkat desa agar BUMDes yang akan mereka jalankan mampu untuk menyumbangkan PAD bagi desa dan akan mampu memberikan manfaat kesejahteraan bagi seluruh warga desa.

Adanya Bisnis Model Canvas akan mampu memberikan jaminan kepada pemerintah desa terhadap kelangsungan hidup BUMDes dan unit usahanya, diharapkan seluruh desa bisa membuat dulu perencanaan usahanya yang langsung dituangkan kedalam canvas sebelum mencairkan dana penyertaan modal untuk operasional BUMDes.

Adanya target dalam kegiatan usaha utama BUMDes dinilai merupakan salah satu poin paling fundamental, dengan adanya target pengurus BUMDes dan Pemerintah Desa sudah memiliki

pedoman dan target usaha yang harus dicapai dalam kegiatan usaha BUMDes. Perhitungan biaya yang ada di segmen ke-delapan juga merupakan poin paling penting yang akan menjadi pedoman utama terkait besaran biaya yang harus dikeluarkan.

### SIMPULAN DAN SARAN

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa Bisnis Model Canvas dapat digunakan untuk merencanakan usaha di desa khususnya perencanaan unit usaha BUMDes. Dengan media ini diharapkan desa yang sudah punya anggaran untuk menjalankan usaha lewat BUMDes akan terbantu untuk membuat perencanaan usaha yang lebih rinci dan terarah untuk dijadikan pedoman dalam menjalankan kegiatan operasional BUMDes kedepannya..

Dengan media ini juga, pengurus BUMDesa dan pihak desa akan memiliki program kerja dan target usaha sebelum usaha tersebut dijalankan sehingga memudahkan dalam pelaksanaan dan pengawasan kegiatan BUMDes kedepannya.

Besaran Dana Desa yang bisa dikelola oleh BUMDes bisa menjadi modal dasar bagi desa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya, dan dengan Bisnis Model Canvas, semua dana tersebut

diharapkan benar-benar bisa dimanfaatkan dan menghasilkan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Blakely, E. J. (1994). *Planning Local Economic Development Theory and Practice*. Thousand Oaks: SAGE Publication
- Kartasapoetra. (1987) . *Teknologi Konservasi Tanah dan Air*. Jakarta : Rineka Cipta
- Osterwalder, A., and Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Venture Creation University. *Business Model Canvas For Medical Devices Guide book*. Diambil dari [https://ventures.vcu.edu/media/ventures/documents/Business%20Canvas\\_Medical%20Devices\\_Overview.pdf](https://ventures.vcu.edu/media/ventures/documents/Business%20Canvas_Medical%20Devices_Overview.pdf)
- Ferreira, Diogo. 2012. *Financial Projection Based on Business Model Canvas*. Computer and Engineering, Lisboa University.
- Kasmir dan Jakfar. 2006. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana, Jakarta.
- Permendes No.4 Tahun 2015 Tentang *BUMDes*,  
Permendes No 16 Tahun 2018 tentang *prioritas penggunaan dana desa tahun 2016*.