

METODE “CANVAS BUSINESS MODEL” MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS BUMDES

Heru Wahyudi¹, Ukhti Ciptawaty^{2*}, Marselina³, Ambya⁴, I Wayan Supatra⁵

¹²³⁴⁵Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Lampung, Indonesia
heru.wahyudi@feb.unila.ac.id¹, ukhti.ciptawaty@feb.unila.ac.id², Marselina@feb.unila.ac.id³, ambya@feb.unila.ac.id⁴,
wayan.suparta@feb.unila.ac.id⁵

Dikumpulkan: 11 Juli 2024; Diterima: 29 Juli 2024; Terbit/Dicetak: 29 Juli 2024
<https://doi.org/10.23960/begawi.v2i2.48>

Abstract : *There is a reality that the BUM Desa village development goals plan is not implemented in accordance with the development master. Regarding the administration and structure of BUM Desa and the utilization of BUM Village funds, many violations and irregularities have been discovered. Purworejo Village, Pesawaran Regency, also revealed shortcomings in the management of Village BUM. The management of BUM DES in Purworejo Village is hit by three main issues: those related to the organization's potential as an economic, social and human resource. Academic support can help BUM DESA Purworejo, Pesawaran Regency overcome three challenges. As a result, the assistance that can be provided to Purworejo Village must focus on general business management, business administration, and business feasibility science. Development economics academics can offer hands-on instruction and experience with corporate feasibility studies and feasibility studies. In addition, from a scientific point of view, business administration can help strengthen the management and administration of the BUM DES business unit, which has not yet produced at its peak level and has even been suspended. Here, BUM DES constantly faces losses and failures. Apart from that, this support will also be combined with training on work motivation for Purworejo Village residents.*

Copyright © 2024, **BEGAWI**: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat | FEB-UNILA

Keywords: BUMDes, Purworejo Village, Canvas Business Model, Administration, and Business, Management

***Corresponding author:**
Ukhti Ciptawaty
FEB Universitas Lampung
Email:
ukhti.ciptawaty@feb.unila.ac.id

Abstrak : Terdapat realita bahwa rencana tujuan pembangunan desa BUM Desa tidak dilaksanakan sesuai dengan master pembangunan. Mengenai administrasi dan struktur BUM Desa dan pemanfaatan dana BUM Desa, banyak pelanggaran dan penyimpangan telah ditemukan. Desa Purworejo, Kabupaten Pesawaran, juga mengungkapkan kekurangan pengelolaan BUM Desa. Pengelolaan BUM DES di Desa Purworejo dilanda tiga isu utama: yang berkaitan dengan potensi organisasi sebagai sumber daya ekonomi, sosial, dan manusia. Dukungan akademik dapat membantu BUM DESA Purworejo, Kabupaten Pesawaran mengatasi tiga tantangannya. Akibatnya, bantuan yang dapat diberikan kepada Desa Purworejo harus fokus pada manajemen bisnis umum, administrasi bisnis, dan ilmu kelayakan bisnis. Akademisi ekonomi pembangunan dapat menawarkan instruksi dan pengalaman langsung dengan studi kelayakan perusahaan dan studi kelayakan. Selain itu, dari sudut pandang ilmiah, administrasi bisnis dapat membantu memperkuat manajemen dan administrasi unit bisnis BUM DES, yang belum menghasilkan pada tingkat puncaknya dan bahkan telah ditangguhkan. Di sini, BUM DES terus-menerus menghadapi kerugian dan kegagalan. Selain itu, dukungan tersebut juga akan dirangkai dengan pelatihan tentang motivasi kerja bagi warga Desa Purworejo.

PENDAHULUAN

Kemandirian keuangan daerah di wilayah Provinsi Lampung menunjukkan bahwa kemandirian dan kemampuan kabupaten/kota belum berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Provinsi Lampung. Ketidakmandirian dan rendahnya kemampuan keuangan daerah di Provinsi Lampung menjadi isu penting yang perlu diatasi oleh pengambil kebijakan dan masyarakat. Oleh karena itu, akademisi mengambil peran untuk berpartisipasi secara aktif dalam usaha mengatasi masalah tersebut. Kemampuan keuangan di daerah yang rendah idealnya ditingkatkan dengan penambahan produktivitas masyarakat di daerah. Salah satu bentuk kegiatan perekonomian yang diharapkan dapat mengatasi lemahnya perekonomian suatu daerah. Rencana sasaran pembangunan daerah diproyeksikan melalui pembangunan desa yang dilaksanakan melalui BUMDes (Suhud, 2020). Namun, dalam penggunaan dana BUMDes, banyak pelanggaran dan ketidaksesuaian dalam pengorganisasian dan pengelolaan BUMDes. Rencana sasaran pembangunan desa melalui BUMDes tidak sesuai dengan master pembangunan (Ciptawaty, 2023).

Berdasarkan hasil penelitian di atas, peningkatan kapasitas dan produktivitas BUMDes perlu ditingkatkan. Penelitian tersebut mendasari kegiatan desiminasi pada Pengabdian Kepada Masyarakat yang berfokus melihat bagaimana dibutuhkan eksistensi suatu Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Selain itu, terungkap beberapa masalah signifikan yang terkait dengan pengembangan unit bisnis BUMDes yang telah dicanangkan. Menurut penelitian ini, Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah lembaga ekonomi dan juga lembaga sosial yang diharapkan mampu mendorong ekonomi masyarakat dan meningkatkan PADes. Namun, potensi BUMDes belum dapat didayagunakan secara maksimal. Seperti contoh pada BUMDes yang di kurangi jumlah pengangguran di Kalurahan Bleberan, meskipun BUMDes Sejahtera sudah menghasilkan pendapatan yang besar. Oleh karena itu, penelitian ini berkonsentrasi pada bagaimana Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Desa dapat memberikan pemberdayaan ekonomi masyarakat di Desa Purworejo, Kabupaten Pesawaran.

Kini desa menghadapi era baru. UU Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, hendak mengantarkan desa sebagai penyangga kehidupan (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa, 2014). Desa diharapkan memiliki sosial, budaya, keuangan, dan politik yang mandiri. Dalam PP Nomor 43 Tahun 2014, yang diubah menjadi PP Nomor 47 Tahun 2015, disebutkan bahwa desa saat ini memiliki otoritas untuk mengatur sumber daya dan tujuan untuk pembangunan. Dengan adanya undang-undang desa, orang-orang di desa melihat ke depan untuk perubahan. Desa memasuki era komunitas *self-governing* di mana mereka memiliki otonomi dan otoritas untuk merencanakan, memberikan layanan publik, dan mengelola keuangan. Dengan demikian, dinamika kehidupan desa sangat bergantung pada upaya masyarakat untuk mendorong persetujuan pengelolaan desa yang mampu menumbuhkan dan mengembangkan nilai ekonomi, sosial, budaya, dan pengetahuan (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa, 2014).

Selain itu, Pasal 87 UU menyatakan bahwa "BUMDes dapat dibentuk oleh pemerintah desa yang dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotongroyongan untuk mendayagunakan segala potensi ekonomi, kelembagaan perekonomian, serta potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa" (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa, 2014). Dalam UU Desa, BUM Desa didefinisikan sebagai perusahaan di mana seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh Desa melalui penyertaan secara langsung dari kekayaan desa yang dipisahkan dan digunakan untuk mengelola aset, layanan, dan usaha lain dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa (Kushartono, et al.) Akibatnya, dalam kurun waktu lima tahun, tujuan pembangunan desa dan kawasan perdesaan adalah mengurangi jumlah desa tertinggal sampai 5.000 desa dan meningkatkan jumlah desa mandiri setidaknya 2.000 desa. Anggaran pemerintah untuk dana desa meningkat untuk mencapai sasaran tersebut. Anggaran ini meningkat dari Rp20,76 triliun pada tahun 2015 menjadi Rp60 triliun pada tahun 2018. Total anggaran untuk dana desa dari tahun 2015 hingga 2018 mencapai Rp187,74 triliun. Dengan mempertimbangkan tujuan pembangunan tersebut, BUM Desa seharusnya memainkan peran yang signifikan dalam mengembangkan potensi desa, baik yang bersifat ekonomi maupun non-ekonomi.

Banyaknya pelanggaran dan ketidaksesuaian dalam cara pengelolaan dan pengorganisasian BUMDes dalam penggunaan dana, rencana sasaran pembangunan desa melalui BUMDes ternyata tidak sesuai dengan master pembangunan. Penggunaan dan anggaran dana desa mungkin tidak sesuai, tidak memenuhi persyaratan. BPK menemukan beberapa masalah dalam pengelolaan anggaran Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa). Hasil uji petik terhadap 8.220 BUM Desa menunjukkan bahwa 2.188 BUM Desa yang didirikan tidak beroperasi, 1.670 BUM Desa belum memberi kontribusi bagi pendapatan desa, dan 1.034 BUM Desa tidak menyampaikan laporannya. mengenai penggunaan dana desa dalam rangka pembentukan dan pengelolaan BUM Desa (laporan IHPS Semester II 2018).

Kelemahan pengelolaan BUMDes pun terindikasikan di Desa Purworejo, Kabupaten Pesawaran. Desa Purworejo berdiri pada tahun 1935, didirikan oleh para pendatang dari pulau Jawa. Sebelum berdirinya Desa Purworejo, daerah ini merupakan kawasan hutan. Selama sejarahnya, Desa Purworejo telah mengalami banyak perubahan dan pergeseran dalam berbagai aspek, seperti pemerintahan, pertumbuhan penduduk, dan aspek lainnya yang secara bertahap memengaruhi perkembangan kondisi pekon (Kurniawan et al., 2022). Desa Purworejo terletak di Negeri Katon, Kabupaten Pesawaran, Provinsi Lampung, Indonesia. Luas Desa

Purworejo adalah 2.243,51 km², dan ada 546.160 orang yang tinggal di sana, dengan kepadatan penduduk 1586,4 jiwa/km². Ada beberapa masalah yang sangat penting dalam pengabdian ini. Pertama, sektor unggulan bukan tempat transaksi ekonomi masyarakat desa; keuntungan bersih BUM Desa mungkin menyumbang kepada desa dalam bentuk Pendapatan Asli Desa, tetapi keuntungan bersih BUM Desa belum dapat meningkatkan pemasukan desa. Dengan demikian, keberadaan BUM Desa seharusnya memungkinkan perputaran uang yang dihasilkan di desa, dan seluruh masyarakat akan mendapat manfaat darinya. BUM Desa tidak produktif adalah masalah kedua yang dihadapi. BUM Desa tidak dapat menaungi unit usaha desa dan memberikan lapangan kerja bagi orang usia produktif. Akibatnya, keberadaannya tidak dapat mengurangi tingkat pengangguran. Selanjutnya, masalah yang dihadapi dapat diatasi dengan "*Canvas Business Model*". Menurut Osterwalder business model canvas adalah model bisnis yang secara sederhana mampu menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menyediakan dan menangkap nilai dari aktivitas bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan uang. adalah salah satu alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan model bisnis dan menjelaskan alasan bagaimana organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Pelanggan, penawaran, infrastruktur, dan kelayakan finansial adalah empat fokus utama model bisnis kanvas, yang terdiri dari sembilan blok dasar yang menunjukkan logika bagaimana bisnis bermaksud menghasilkan uang (Erlina et al., 2021).

Penelitian terdahulu tersebutlah yang pernah menjalankan untuk mensimulasikan "*Canvas Business Model*" (CBM). Selanjutnya, solusi ini diharapkan dapat mengatasi masalah yang dihadapi BUMDes. BUMDes Desa Purworejo dapat mengatasi ketiga tantangan yang dihadapinya dengan mendapatkan bantuan dari akademisi. Oleh karena itu, pendampingan yang dapat diterima BUMDes Desa Purworejo harus berfokus pada keilmuan ekonomi, pembangunan, dan manajemen. Akademisi dari keilmuan ekonomi pembangunan dapat memberikan edukasi dan praktik lapangan dengan pendekatan "*Canvas Business Model*". Selain itu, unit usaha BUMDes yang selama ini belum mencapai tingkat produksi yang optimal dapat dipromosikan dengan bantuan keahlian manajemen. Selain itu, masyarakat Desa Purworejo harus dididik tentang motivasi kerja untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat desa terhadap keberhasilan BUMDes di pekon mereka.

METODE

Penelitian ini melakukan penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini menggunakan data kualitatif dan membaginya secara deskriptif. Metode ini digunakan untuk menilai peristiwa, fenomena, atau keadaan secara sosial. Metode ini digunakan oleh peneliti untuk mengeksplorasi gambaran model bisnis yang ditawarkan oleh Camvas Business Model atau CBM. Penelitian ini dilakukan di Desa Purworejo, Kabupaten Pesawaran.

Langkah-langkah strategis yang akan diambil adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan persepsi tim penyusum program melalui diskusi
- 2) Berkolaborasi aktif dengan mitra, seperti kepala desa, BUMDes, dan Dinas Sosial
- 3) Bekerja sama dengan pihak lain, terutama warga setempat, untuk mendukung pelaksanaan dan keberlanjutan program
- 4) Memberikan penyuluhan tentang literasi diversifikasi produk dan pemasaran
- 5) Menciptakan agenda pendukung untuk mengoptimalkan pencapaian tujuan program
- 6) Melakukan program lanjutan dan evaluasi berkala.

Kemudian terdapat tahapan pelaksanaan program dalam kegiatan ini sebagai berikut:

- 1) Identifikasi masalah masyarakat desa
- 2) Koordinasi dengan kepala desa, BUMDes, dan dinas sosial
- 3) Sosialisasi dan edukasi diversifikasi produk dan pemasaran
- 4) Terwujudnya BUMDes yang produktif dengan daya saing meningkat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Canvas Business Model

BUMDes Purworejo yakni BUMDes Surya Indigo mencoba menerapkan Canvas Business Model (CBM) yang merupakan kerangka kerja bagi mereka yang menggambarkan model bisnis dalam bentuk kanvas lukisan yang mudah dipahami. Tim pengurus managerial dan operasional menganggap CBM merupakan alat dalam strategi manajemen usaha untuk memberikan penjelasan yang lebih jelas tentang konsep, konsumen, infrastruktur, target pelanggan, dan keuangan perusahaan. Tim ini memang merupakan pelaku bisnis pemula karena mereka menggunakan strategi ini untuk membuat strategi bisnis yang matang. Pelaku Surya Indigo belum sering menggunakan strategi ini sebelumnya. Namun, dengan informasi yang lebih baik dan persaingan yang semakin ketat di pasar, tidak mengherankan bahwa Tim Purworejo juga harus menggunakannya.

Surya Indigo dapat menggunakan CMB untuk memahami aspek bisnis yang sedang berjalan dan apa yang mungkin memerlukan perubahan sistem. Untuk mencetak model bisnis yang sudah ada atau membangun sistem baru, CMB adalah model manajemen strategis yang ada (Xing & Ness, 2016). Bisnis dapat menggunakan proses CMB sebagai identifikasi dan evaluasi untuk menjabarkan secara menyeluruh dari hulu ke hilir, mengelompokkan proses bisnis yang sedang berjalan, dan mencari solusi untuk masalah yang dihadapi. Tujuannya adalah untuk mempermudah penyelesaian masalah. Sembilan elemen CMB adalah sebagai berikut: segmen pelanggan/segmen pelanggan (CS), proposisi nilai/proposisi nilai (VP), saluran/saluran (CH), hubungan pelanggan/hubungan pelanggan (CR), arus pendapatan/ arus pendapatan (RS), sumber daya utama/sumber daya utama (KR), aktifitas utama/aktifitas utama (KA), bangunan kemitraan/kemitraan utama (KP), dan struktur biaya/struktur biaya (CS). Elemen-elemen tersebut saling berhubungan. Proses bisnis akan berjalan tidak sesuai jika ada kendala di salah satu komponen. Analisis CMB membantu melakukan analisis SWOT dengan membandingkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Kombinasi keduanya membuat penilaian dan evaluasi lebih fokus pada model bisnis perusahaan (Tjitradi, 2015). Bisnis model memberikan penjelasan dasar tentang bagaimana nilai sebuah bisnis didirikan, diserahkan, dan diambil. Pendekatan model kanvas, yang terdiri dari "nine building blocks", diciptakan oleh Osterwalder dan Pigneur (2012).

Pendekatan ini menawarkan bantuan dalam pengembangan dan pembangunan bisnis perusahaan. Kalkulasi nilai, segmen pelanggan, hubungan pelanggan, jalur, sumber daya penting, kegiatan penting, kolaborasi penting, struktur biaya, dan sumber pendapatan adalah sembilan pilar utama. Menurut Osterwalder dan Pigneur, inovasi dalam model bisnis dapat datang dari mana saja. Menurut Osterwalder dan Pigneur, ada lima jenis inovasi model bisnis: resource-driven, offer-driven, customer-driven, finance-driven, dan multiple-epicenter. Inovasi yang digerakkan oleh sumber daya adalah inovasi yang berasal dari infrastruktur yang sudah ada, perluasan kemitraan, atau perubahan dalam model bisnis sebuah organisasi. Inovasi yang didorong oleh tawar-menawar dapat menghasilkan nilai proporsional baru yang dapat memengaruhi pilar utama model bisnis lainnya. Inovasi yang didasarkan pada kebutuhan pelanggan, seperti meningkatkan kemudahan akses, atau meningkatkan kenyamanan, disebut sebagai customer-driven.

Kendala yang Dihadapi Surya Indigo terkait CBM

Permasalahan umum yang dihadapi oleh Surya Indigo dalam kaitannya dengan pengembangan usaha dengan CBM adalah sebagai berikut: 1. Peternak tidak memahami cara mengembangkan ide bisnis; 2. Ada kesulitan dan hambatan dalam memanfaatkan sumber daya alam sekitar; 3. Kurangnya pemahaman tentang cara mendapatkan data dan informasi tentang literasi CBM; dan 4. Tidak ada dorongan untuk mengembangkan bisnis sejak awal.

Implementasi CBM

Salah satu alasan Surya Indigo memahami pentingnya melaksanakan CBM pada Surya Indigo dan bisnis kecil lainnya antara lain karena menggunakan CBM, Surya Indigo dapat meningkatkan penjualan, bersaing dengan bisnis lain, dan mengembangkan bisnis mereka dengan lebih baik. Surya Indigo memanfaatkan kerangka kerja visual yang sederhana dan ringkas sehingga memungkinkan Surya Indigo untuk merancang dan menggambarkan model bisnis mereka dengan mudah. Ini cocok untuk Surya Indigo yang merupakan sejenis UMKM berbasis badan usaha milik desa karena tidak membutuhkan pembahasan yang banyak dan modal

yang besar, seperti yang dibutuhkan oleh perusahaan besar yang menggunakan Business Plan yang bersifat lebih rumit.

Selain itu, Surya Indigo merasakan manfaat dimana CBM ini menjadikan bisnis untuk lebih berfokus dan bersifat efisiensi. Dengan menggunakan BMC, Surya Indigo dapat mempermudah fokus usaha dan mengurangi risiko bisnis. Hal ini membantu mereka dalam mengelola bisnis dengan efektif dan efisien, yang sangat penting untuk Surya Indigo yang seringkali memiliki sumber daya terbatas.

Selanjutnya, Surya Indigo memanfaatkan CBM dalam rangka pengembangan strategi. Hal tersebut terbukti nyata bahwa CBM membantu Surya Indigo dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih terarah dan terstruktur. Ini memungkinkan mereka untuk menilai, memvisualisasikan, dan mengubah model bisnis mereka sehingga kinerja bisnis dapat lebih maksimal (Mardiana et al., 2018).

Manfaat lain yang dirasakan oleh tim Surya Indigo atas pelaksanaan CBM adalah pengenalan dan promosi. Hal yang terlihat lebih baik pada promosi dengan menggunakan CBM adalah sistem ini juga membantu Surya Indigo dalam merancang dan menggambarkan model bisnis mereka secara rinci, yang penting untuk dipresentasikan ke calon investor atau untuk pengembangan bisnis. Dalam perencanaan usaha, tahapan mengidentifikasi segmen konsumen sangat penting dan harus dilakukan dengan strategis. Setelah Surya Indigo memiliki pemahaman tentang segmen yang ingin mereka targetkan, ciri-ciri target segmen dapat ditulis di bagian ini. Untuk bisnis telur dan daging, Surya Indigo dapat mengirimkan korespondensi kepada reseller di pasar untuk mencari jejaring konsumen baru untuk mengembangkan jangkauan pasarnya (Indonesia Petroleum Association & Wood Mackenzie, 2023).

Tambahan manfaat yang dirasakan oleh Surya Indigo adalah konsep pemahaman konsumen. CBM memungkinkan Surya Indigo untuk memahami konsumen mereka lebih baik melalui elemen seperti Customer Segments dan Customer Relationship, yang membantu dalam mengembangkan nilai yang ditawarkan kepada konsumen. Pelaku bisnis dipaksa untuk terus meningkatkan kemampuan dan keunggulan mereka di era globalisasi yang sangat kompetitif ini. Dunia bisnis telah berubah karena kemajuan dalam teknologi dan sistem informasi. Hal ini mendorong bisnis untuk menjadi lebih inovatif dan kreatif dalam mengelola hubungan dengan pelanggan. Mengadopsi sistem Customer Relationship Marketing (CRM) adalah salah satu strategi yang dapat membantu UMKM tetap eksis. Dengan CRM, diharapkan untuk menjalin hubungan dan berkomunikasi dengan pelanggan untuk mendukung kemajuan bisnis. Ini juga dapat mengikat pelanggan untuk melakukan pembelian berulang, yang dikenal sebagai loyalitas pelanggan. Surya Indigo memerlukan program yang tepat untuk memenuhi harapan tersebut, dan setiap program harus didukung dengan dukungan informasi yang lengkap. Pelayanan Surya Indigo diharapkan dapat mencakup level provinsi bahkan nasional sehingga tidak terbatas kepada penjualan *offline* di toko di desa (Aliwinoto et al., 2022).

Salah satu strategi utama untuk mempertahankan pelanggan dan mencegah mereka beralih ke pesaing adalah manajemen hubungan pelanggan (CRM). CRM tidak hanya membangun hubungan antara penjual dan pembeli, tetapi juga membantu menjalin hubungan mitra yang lebih dalam dengan pelanggan (Raihan et al., 2023). Surya Indigo dapat memastikan bahwa pelanggan tetap setia dan tidak beralih ke pesaing dengan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dalam mempertahankan daya saing di pasar global yang semakin ketat membutuhkan strategi ini. Dalam bisnis modern, CRM (Customer Relationship Management) sangat penting, terutama dalam mengelola interaksi dengan pelanggan. CRM memiliki potensi besar untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, loyalitas, dan hasil penjualan, meskipun Surya Indigo masih jarang menggunakannya karena beberapa kendala seperti biaya tinggi dan kesulitan penggunaan. Tujuan dari artikel ini adalah untuk mengkaji CRM lebih dalam dan memberikan saran untuk menerapkannya, terutama pada skala usaha BUMDes.

Karena keinginan untuk mempertahankan pelanggan, meningkatkan pendapatan, dan mengurangi biaya, CRM digunakan. Ini mencakup metode, strategi, dan teknologi yang digunakan untuk mengelola dan menganalisis data pelanggan sepanjang siklus hidup pelanggan. Tujuan utama CRM adalah meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan meningkatkan penjualan. Untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan, Surya Indigo menggunakan layanan personal. Layanan personal menjalin hubungan yang baik antara produsen dan pelanggan. Pelanggan dapat membeli produk peternakan secara langsung, baik di kandang atau melalui proses pemesanan. Untuk memaksimalkan penggunaan media sosial untuk

mendekatkan diri dengan pelanggan, blok ini harus diperluas. untuk memudahkan pelanggan untuk memesan, mendapatkan informasi tentang produk peternakan, dan melaporkan keluhan tentang produk peternakan. Secara singkat penerapan CBM pada Surya Indigo dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 1. Penerapan CBM Pada Surya Indigo

Kunci Kerjasama	Kunci Kegiatan	Penawaran Penambahan Nilai	Hubungan Konsumen	Segmentasi Konsumen
1. Pemasok Bahan baku	1. Aktivitas Produksi	1. Kualitas Produk	1. Layanan pemesanan baik	1. Masyarakat desa
2. Pemasok Kemasan	2. Aktivitas Promosi	2. Bahan Baku yang Berkualitas	pemesanan langsung maupun online.	2. Masyarakat kota
3. Petani Telur	3. Aktivitas Penjualan	3. Kehigienisan Produk	2. Memaksimalkan media sosial	3. Penjual eceran
	4. Sumber daya manusia	4. Keterangan Produk: Tanggal Produksi		4. Media toko online
	5. Sumber Daya Finansial			
	6. Sumber daya intelektual			
	7. Bangunan			
Sumber daya Utama			Channels	
1. Peralatan			1. Penjualan langsung	
			2. Media social	
			3. Reseller	
			4. Toko offline	
			5. Toko online	
Cost Structure			Revenue Stream	
1. Biaya Tetap			1. Penjualan produk peternakan	
2. Biaya Variabel			2. Inovasi Produk Peternakan	

Sumber: Pengabdian, 2024

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa model bisnis Surya Indigo menggunakan CMB yang cukup baik untuk Sweet Banana. Namun, untuk mengembangkan strategi bisnis, perlu dilakukan penyesuaian pada blok segmen pelanggan dengan menambah segmen media toko online dan segmen pelanggan di daerah tetangga seperti Kabupaten Donggala. Rekomendasi nilai untuk mengubah kemasan menjadi lebih inovatif menggunakan model modern. Dibutuhkan toko online tambahan, penggunaan media toko online, dan pengoptimalan penggunaan media sosial di blok hubungan pelanggan untuk memperluas jaringan atau kanal. Surya Indigo harus mengembangkan produk peternakan baru untuk mendapatkan keuntungan. Surya Indigo diharapkan dapat mengembangkan usahanya dengan menerapkan model bisnis yang baru dengan konsep CMB seiring perkembangan zaman dan teknologi. Selain itu, mereka diharapkan untuk menyesuaikan diri dengan 9 elemen blok Business Model Canvas agar lebih bersaing dengan pesaing mereka. Memenuhi permintaan pelanggan dengan kualitas terbaik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini terselenggara dengan adanya dukungan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung dalam bentuk hibah pengabdian dana fakultas. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada aparat desa Purworejo, Kabupaten Pesawaran serta direktur dan tim BUMDes Surya Indigo.

REFERENSI

- Aliwinoto, C., Hediyan, M., & Malinda, M. (2022). Analisis Business Model Canvas Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Jif Bandung, Indonesia. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK)*, 1, 173–182. <https://doi.org/10.36441/snpk.vol1.2022.35>
- Indonesia Petroleum Association, & Wood Mackenzie. (2023). *Achieving Resilience in the Energy Transition*

- toSafeguard Indonesia's Economic Growth & Sustainable Development. July.
- Mardiana, D. A., Kartoatmodjo, R. T., & Kasmungin, S. (2018). Estimation of Indonesia's Energy Demand to 2030 and Alternatives Scenario to Reduce Oil Dependence. *Indonesian Journal of Energy*, 1(2), 113–126. <https://doi.org/10.33116/ije.v1i2.24>
- Raihan, A., Pavel, M. I., Muhtasim, D. A., Farhana, S., Faruk, O., & Paul, A. (2023). The role of renewable energy use, technological innovation, and forest cover toward green development: Evidence from Indonesia. *Innovation and Green Development*, 2(1), 100035. <https://doi.org/10.1016/j.igd.2023.100035>
- Afif, F. Y., & Ciptawaty, U. (2020). Kemandirian Keuangan Daerah Dan Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten/Kota Lampung Tahun Anggaran 2014-2018. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 7, 609. <https://doi.org/10.24843/eeb.2020.v09.i07.p02>
- Ciptawaty, H. W. U. (2023). BEGAWI : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. *BEGAWI : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 59–64.
- Erlina, R., Gunarto, T., & Shofa, F. (2021). *Analysis of Business Strategy with Canvas Model Business (BMC) Approach*. <https://doi.org/10.4108/eai.1-10-2020.2304740>
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa, Salinan Undang- Undang (2014). <https://doi.org/10.1145/2904081.2904088>
- Kurniawan, R., Nengah, N., Noventy, R., Ciptawaty, U., & Wahyudi, H. (2022). *Pendampingan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Alam Sentosa Desa Purworejo (Assistance for Village-Owned Enterprises (BUMDes) Alam Sentosa Purworejo Village)*. 3(2), 63–70.
- Kushartono, E. W. (n.d.). *Pengembangan Desa Mandiri Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)*.
- Suhud, D. (2020). *Pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui badan usaha milik desa (bumdes) di kalurahan bleberan kapanewon playen kabupaten gunungkidul provinsi daerah istimewa yogyakarta*. 23, 1–16.