

PENYUSUNAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) SEDERHANA UNTUK BUMDES PETERNAKAN TELUR DESA KENDAYAKAN

Mustafa kamal^{1*}, Alfina Damayanti², Dela Elfiana S³, Silvi Amelia⁴, Aliya Dwi Rahayu⁵, Azhra Nuha Salsabila⁶, Adam Solfami⁷, Leni Triana⁸.

^{1*}Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Bangsa

²Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Bangsa

³Ilmu Komunikasi, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Bina Bangsa

⁴Administrasi Publik, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Bina Bangsa

⁵Teknik Industri, Ilmu Sains dan Teknologi, Universitas Bina Bangsa

Jln Raya-Jakarta KM. 03 No. 1B, Pakupatan, Kelurahan Panancangan, Kecamatan Cipocok Jaya,
Kota Serang, Banten 42124 – Indonesia

mustafakamal110404@gmail.com, universitas@binabangsa.ac.id, lenitriana.binabangsa@gmail.com

Abstract

Kendayakan Village possesses significant local economic potential through its egg farming business unit managed by the Village-Owned Enterprise (BUMDes). Although only operational for approximately three months, this business unit has demonstrated promising progress, in contrast to BUMDes' previous business diversification efforts, such as catfish and goat farming, which failed to yield optimal results. This condition indicates the need for a more structured business strategy to ensure the sustainable management of this potential. This work program aims to develop a simplified Business Model Canvas (BMC) as a strategic planning instrument for the egg farming business unit of BUMDes Kendayakan Village. The implementation method employs a participatory approach through field observation, in-depth interviews, and focus group discussions (FGD) involving the BUMDes Secretary, the Head of the BUMDes Unit, and a team of four community service (KKM) students. The BMC development process was carried out by mapping nine key elements, comprising customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structure. The mapping results reveal that the egg farming business unit holds a comparative advantage in stable local market demand, yet still requires strengthening in marketing aspects and distribution channel diversification. The resulting BMC framework is expected to serve as a reference for BUMDes management in strategic decision-making, while simultaneously strengthening the village's institutional capacity to foster local potential-based economic self-reliance.

Keywords: Business Model Canvas; BUMDes; Egg Farming; Community Empowerment; Creative Economy

Abstrak

Desa Kendayakan memiliki potensi ekonomi lokal yang signifikan melalui unit usaha peternakan telur yang dikelola oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Meskipun tergolong baru berjalan sekitar tiga bulan, unit usaha ini menunjukkan progres yang menjanjikan, berbeda dengan upaya diversifikasi usaha BUMDes sebelumnya seperti ternak lele dan kambing yang belum membuahkan hasil optimal. Kondisi ini mengindikasikan perlunya penataan strategi bisnis yang lebih terstruktur agar potensi tersebut dapat dikelola secara berkelanjutan. Program kerja ini bertujuan untuk menyusun Business Model Canvas (BMC) sederhana sebagai instrumen perencanaan strategis bagi unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif melalui observasi lapangan, wawancara mendalam, dan diskusi kelompok terarah (FGD) yang melibatkan Sekretaris BUMDes, Kepala Unit BUMDes, serta tim mahasiswa KKM yang beranggotakan empat orang. Proses penyusunan BMC dilakukan dengan memetakan sembilan elemen kunci, meliputi segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa unit usaha peternakan telur memiliki keunggulan komparatif dari sisi permintaan pasar lokal yang stabil, namun masih memerlukan penguatan pada aspek pemasaran dan diversifikasi saluran distribusi. Kerangka BMC yang dihasilkan diharapkan dapat menjadi acuan pengelola BUMDes dalam mengambil keputusan strategis, sekaligus memperkuat kapasitas kelembagaan desa dalam mendorong kemandirian ekonomi berbasis potensi lokal.

Kata Kunci: Business Model Canvas, BUMDes, peternakan telur, pemberdayaan masyarakat, ekonomi Kreatif

PENDAHULUAN

Desa merupakan unit pemerintahan terkecil yang memiliki peran yang cukup strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis potensi lokal melalui pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) sebagai lembaga usaha yang dikelola dengan semangat kekeluargaan dan kegotongroyongan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa [1].

Desa Kendayakan telah mengembangkan beberapa unit usaha BUMDes, di antaranya peternakan lele dan peternakan kambing, yang hingga saat ini belum menunjukkan hasil optimal bahkan sampai terhenti usahanya. Unit usaha peternakan telur yang baru berjalan sekitar tiga bulan justru menunjukkan progres yang menjanjikan dan berpotensi menjadi sumber pendapatan utama BUMDes ke depannya. Meskipun demikian, pengelolaan unit usaha ini masih dilakukan secara konvensional, tanpa kerangka strategi bisnis yang jelas mengenai segmen pasar, saluran distribusi, maupun struktur biaya dan pendapatan, sehingga berisiko mengalami permasalahan yang sama seperti unit usaha sebelumnya apabila tidak segera diantisipasi dengan perencanaan yang strategis dan lebih matang.

Penerapan BMC dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga telah terbukti efektif meningkatkan kapasitas perencanaan bisnis pelaku UMKM di berbagai sektor, termasuk UMKM perumahan yang sebelumnya belum memiliki peta model bisnis yang jelas [4]. Pada konteks usaha peternakan yang dikelola BUMDes secara khusus, pendekatan penguatan rantai nilai turut terbukti mampu menurunkan biaya produksi pakan sekaligus meningkatkan produktivitas peternakan ayam petelur melalui dukungan alat pengolahan pakan [7]. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa performa BUMDes secara umum di Indonesia masih perlu diperkuat melalui strategi transformasi berbasis kinerja agar kontribusinya terhadap perekonomian desa lebih optimal [16].

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk memetakan strategi bisnis secara sederhana dan komprehensif adalah Business Model Canvas (BMC), yaitu kerangka kerja yang menggambarkan sembilan elemen kunci model bisnis, meliputi segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya [2]. Pendekatan ini telah banyak digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat

untuk mendampingi pelaku usaha kecil dan menengah karena sifatnya yang praktis dan impactful, serta mampu memetakan elemen bisnis secara sistematis hanya dalam satu kanvas, sebagaimana ditunjukkan pada pendampingan penyusunan model bisnis bagi UMKM sektor kriya [3].

Berdasarkan kondisi permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan menyusun BMC bagi unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan sebagai instrumen perencanaan strategis. Kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat berupa peta model bisnis yang dapat menjadi acuan pengelola BUMDes dalam pengambilan keputusan usaha, sekaligus memperkuat kapasitas kelembagaan desa dalam mendorong kemandirian ekonomi berbasis potensi lokal.

METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan partisipatif, yaitu tim pengabdian dan pengelola BUMDes secara bersama-sama terlibat aktif dalam proses penggalan informasi dan data hingga penyusunan Business Model Canvas (BMC). Kegiatan dilaksanakan selama 40 hari masa Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM), melibatkan sembilan orang yang terdiri atas empat mahasiswa KKM, satu Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), ketua BUMDes, sekretaris BUMDes, pengelola unit usaha peternakan telur, dan staf desa. Pendekatan partisipatif semacam ini merupakan metode yang lazim digunakan dalam program KKN/KKM karena menempatkan masyarakat sebagai subjek sekaligus mitra kegiatan, bukan sekadar objek pendampingan [17]. Kombinasi observasi, wawancara, dan FGD sebagaimana diterapkan dalam kegiatan ini juga sejalan dengan prinsip Participatory Action Research (PAR), yang melibatkan masyarakat secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan pengabdian [18]. Pelaksanaan diskusi kelompok terarah bersama pengurus BUMDes dan staf desa ditunjukkan pada Gambar 1. Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan FGD penyusunan Business Model Canvas bersama pengurus BUMDes Desa Kendayakan

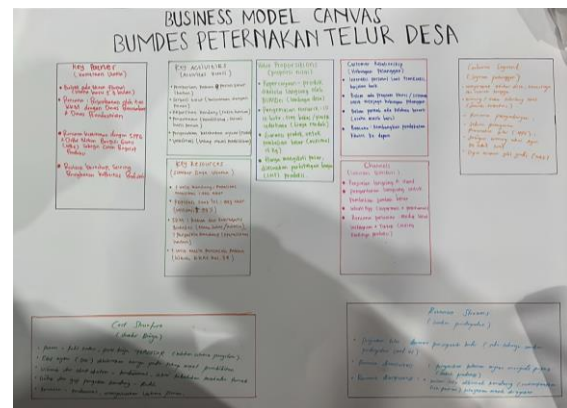
Pelaksanaan kegiatan terbagi ke dalam enam tahapan. Tahap pertama adalah persiapan dan koordinasi awal, dilaksanakan pada hari kedua masa KKM, berupa pengenalan tim pengabdian dengan perangkat desa dan pengurus BUMDes

serta observasi awal terhadap kondisi unit usaha peternakan telur. Tahap kedua adalah pengumpulan data, dilaksanakan selama dua hari pada minggu kedua, melalui observasi dan kunjungan langsung ke kandang ayam, diikuti dengan pemantauan proses operasional peternakan serta wawancara mendalam dengan ketua BUMDes, sekretaris, dan pengelola peternakan untuk menggali informasi awal terkait sembilan elemen model bisnis. Tahap ketiga adalah diskusi kelompok terarah (FGD), dilaksanakan pada minggu kelima, melibatkan seluruh pengurus BUMDes dan staf desa untuk mempertajam dan melengkapi data yang telah diperoleh pada tahap sebelumnya. Tahap keempat adalah penyusunan draf BMC, dilaksanakan pada hari yang sama di minggu kelima, di mana tim pengabdian memetakan hasil observasi, wawancara, dan FGD ke dalam sembilan elemen BMC. Tahap kelima dan keenam, yaitu validasi serta finalisasi, dilaksanakan pada hari yang sama, berupa presentasi draf BMC kepada pengurus BUMDes untuk memperoleh umpan balik, dilanjutkan dengan perbaikan dan penyusunan dokumen BMC final.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif, yaitu data hasil observasi, wawancara, dan FGD dikategorikan dan dipetakan langsung kedalam sembilan blok elemen BMC, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya, sebagaimana pendekatan yang umum digunakan pada kegiatan pengabdian sejenis [3].

HASIL DAN PEMBAHASAN

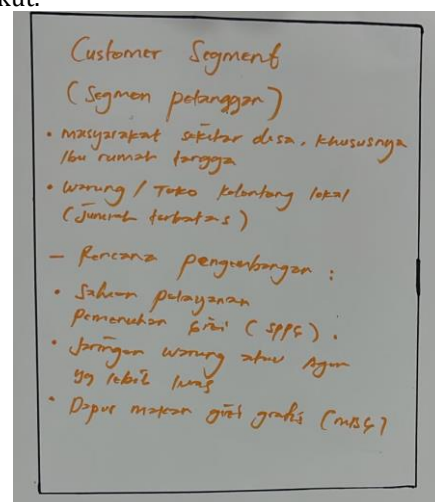
Hasil kegiatan pengabdian ini berupa pemetaan model bisnis unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan ke dalam sembilan elemen Business Model Canvas (BMC) sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1. Pemetaan ini disusun berdasarkan sintesis data dari observasi lapangan, wawancara dengan pengurus BUMDes, dan diskusi kelompok terarah (FGD), dengan tujuan menghasilkan gambaran menyeluruh mengenai kondisi bisnis saat ini sekaligus mengidentifikasi celah yang perlu diperkuat. Berikut dipaparkan hasil dan pembahasan untuk masing-masing elemen.



Gambar 2. Business Model Canvas (BMC) BUMDes Peternakan Telur Desa Kendayakan

A. Segmen Pelanggan (Customer Segments)
Hasil. Segmen pelanggan unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan saat ini terdiri atas masyarakat sekitar desa, khususnya ibu rumah tangga, serta warung/toko kelontong lokal dalam jumlah yang masih terbatas. Cakupan segmen yang belum luas ini disebabkan oleh tingkat produksi telur yang belum besar, mengingat unit usaha baru berjalan sekitar tiga bulan. Berdasarkan hasil diskusi bersama pengelola BUMDes, terdapat rencana pengembangan segmen pelanggan ke depan menuju Satuan Pelayanan Pemenuhan Gizi (SPPG), jaringan warung/agen yang lebih luas, serta Dapur Makan Bergizi Gratis (DMBG), seiring dengan peningkatan kapasitas produksi.

Pemetaan pada blok Segmen Pelanggan hasil observasi, wawancara, dan FGD bersama pengelola BUMDes ditunjukkan pada Gambar 2 berikut.



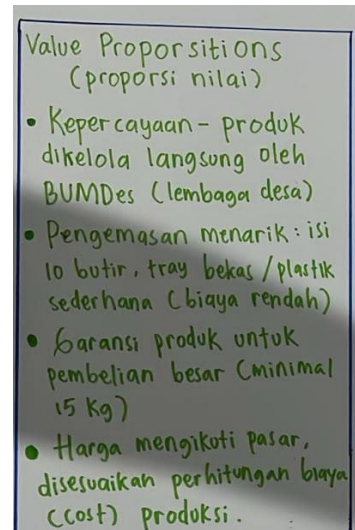
Gambar 3. Blok Segmen Pelanggan (Customer Segments)

Pembahasan. Segmen pelanggan yang saat ini masih berpusat pada masyarakat sekitar desa dan sejumlah kecil warung lokal mencerminkan tahap awal penetrasi pasar yang wajar bagi unit usaha yang baru berjalan tiga bulan, di mana kapasitas produksi menjadi faktor pembatas utama dalam memperluas jangkauan pelanggan. Namun demikian, arah pengembangan menuju segmen institusional seperti SPPG dan Dapur MBG menunjukkan potensi strategis yang signifikan, mengingat program Makan Bergizi Gratis merupakan program pemerintah berskala nasional dengan kebutuhan pasokan bahan pangan bergizi, termasuk telur, secara rutin dan dalam volume besar. Apabila kapasitas produksi dapat ditingkatkan secara bertahap, penetrasi ke segmen ini berpotensi menjadikan unit usaha peternakan telur BUMDes sebagai pemasok tetap dengan volume permintaan yang lebih stabil dibandingkan pola pembelian masyarakat individual saat ini. Identifikasi segmen pelanggan yang jelas, baik kondisi eksisting maupun arah pengembangannya merupakan langkah awal yang krusial dalam BMC, karena menjadi dasar penentuan strategi pemasaran dan saluran distribusi pada elemen-elemen berikutnya [2]. Arah pengembangan menuju segmen SPPG dan Dapur MBG ini juga semakin relevan mengingat kebijakan terbaru Badan Gizi Nasional yang mewajibkan dapur SPPG mengutamakan pembelian telur dan daging ayam dari peternak lokal, termasuk yang dikelola oleh BUMDes, guna mendukung peternak mikro dan kecil di daerah [15].

B. Proposisi Nilai (Value Propositions)

Hasil. Nilai utama yang ditawarkan kepada pelanggan mencakup unsur kepercayaan, karena produk dikelola langsung oleh BUMDes sebagai lembaga milik desa. Selain itu, unit usaha ini menerapkan pengemasan yang menarik, yaitu telur dikemas dalam kelompok isi 10 butir menggunakan tray bekas atau kemasan plastik sederhana sehingga tidak menambah beban biaya produksi. Sebagai nilai tambah lain, BUMDes juga menyediakan garansi produk untuk pembelian dalam jumlah besar, yaitu minimal 15 kg. Dari sisi harga, penentuan mengikuti harga pasar umum namun tetap disesuaikan dengan perhitungan biaya (cost) yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Rincian proposisi nilai yang dipetakan bersama pengelola BUMDes disajikan pada Gambar 3 berikut.



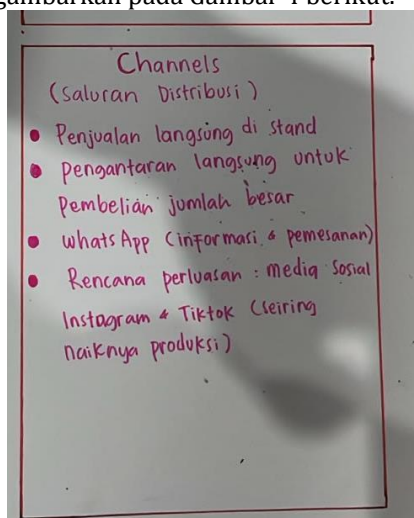
Gambar 4. Blok Proposisi Nilai (Value Propositions)

Pembahasan. Proposisi nilai yang ditawarkan saat ini bertumpu pada kombinasi antara kepercayaan kelembagaan dan efisiensi biaya kemasan, yang keduanya merupakan strategi yang relevan bagi usaha berskala kecil dengan sumber daya terbatas. Pemanfaatan tray bekas atau plastik sederhana untuk pengemasan menunjukkan upaya menjaga daya saing harga tanpa mengorbankan margin keuntungan, sementara adanya garansi untuk pembelian dalam jumlah besar (15 kg) berfungsi sebagai insentif yang mendorong pembelian dalam volume lebih besar sekaligus membangun kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk. Namun demikian, kebijakan harga yang masih sepenuhnya mengikuti harga pasar — meski telah disesuaikan dengan perhitungan biaya — menunjukkan bahwa unit usaha ini belum memiliki diferensiasi harga sebagai strategi kompetitif, sehingga daya tarik utama produk lebih bertumpu pada faktor kepercayaan dan kemasan dibandingkan keunggulan harga. Ke depan, penguatan proposisi nilai dapat diarahkan pada aspek non-harga lain, seperti konsistensi kualitas dan ukuran telur, guna memperkuat posisi tawar produk di pasar [3]. Strategi memperkuat proposisi nilai melalui unsur kepercayaan dan efisiensi biaya sejalan dengan praktik pendampingan BMC pada UMKM lain, di mana penguatan strategi pemasaran menjadi elemen yang tidak terpisahkan dari penyempurnaan proposisi nilai suatu usaha [5].

C. Saluran Distribusi (Channels)

Hasil. Saluran distribusi utama yang digunakan adalah penjualan langsung di stand, di mana

pelanggan datang sendiri untuk membeli. Untuk pembelian dalam jumlah besar, BUMDes menyediakan opsi pengantaran langsung ke lokasi pelanggan. Selain itu, pemasaran juga telah memanfaatkan media WhatsApp sebagai sarana informasi dan pemesanan. Berdasarkan hasil wawancara, pengelola BUMDes menyatakan bahwa kedua saluran tersebut merupakan yang paling memungkinkan untuk saat ini, mengingat kuantitas produksi yang masih rendah. Ke depan, apabila volume produksi meningkat, BUMDes berencana memperluas saluran distribusi dengan memanfaatkan media sosial yang lebih luas seperti Instagram dan TikTok. Pemetaan saluran distribusi yang digunakan saat ini digambarkan pada Gambar 4 berikut.



Gambar 5. Blok Saluran Distribusi (Channels)

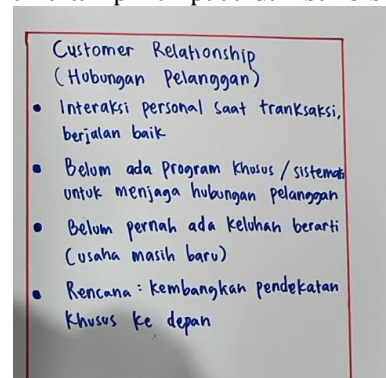
Pembahasan. Kombinasi saluran distribusi langsung (stand dan pengantaran) dengan pemanfaatan WhatsApp menunjukkan strategi yang proporsional terhadap skala usaha saat ini, di mana efisiensi biaya operasional menjadi pertimbangan utama dibandingkan jangkauan pasar yang luas. Keputusan untuk membatasi saluran distribusi sejalan dengan kapasitas produksi yang masih terbatas merupakan langkah yang rasional, karena memperluas saluran pemasaran secara prematur tanpa didukung kapasitas produksi yang memadai berisiko menimbulkan ketidaksesuaian antara permintaan dan ketersediaan produk. Rencana pengembangan menuju platform media sosial seperti Instagram dan TikTok menunjukkan kesadaran pengelola BUMDes akan pentingnya digitalisasi pemasaran untuk menjangkau segmen pelanggan yang lebih luas, khususnya generasi muda dan konsumen di luar wilayah desa, sejalan dengan peningkatan kapasitas produksi dan segmen pelanggan institusional seperti SPPG dan Dapur MBG yang telah direncanakan sebelumnya. Rencana perluasan

saluran distribusi melalui media sosial ini sejalan dengan berbagai praktik pendampingan UMKM yang menunjukkan bahwa optimalisasi platform digital seperti Instagram efektif memperluas jangkauan promosi tanpa menambah beban biaya operasional yang signifikan [13].

D. Hubungan Pelanggan (Customer Relationship)

Hasil. Interaksi antara BUMDes dan pelanggan selama ini berjalan dengan baik dan normal melalui pendekatan personal pada saat transaksi, namun belum ada pendekatan atau program khusus yang diterapkan secara sistematis untuk menjaga hubungan pelanggan. Pengelola BUMDes menyampaikan keinginan untuk mengembangkan pendekatan khusus tersebut seiring berjalannya waktu. Adapun terkait keluhan pelanggan, hingga saat ini belum pernah ditemukan keluhan yang berarti, yang kemungkinan disebabkan oleh usia unit usaha yang masih tergolong baru, yaitu sekitar tiga bulan.

Kondisi hubungan pelanggan yang telah dipetakan ditampilkan pada Gambar 5 berikut.



Gambar 6. Blok Hubungan Pelanggan (Customer Relationship)

Pembahasan. Pola hubungan pelanggan yang masih bersifat informal dan personal merupakan kondisi yang umum dijumpai pada usaha rintisan berskala kecil, di mana interaksi langsung menjadi andalan utama dalam membangun kepercayaan awal. Ketidadaan keluhan pelanggan pada tahap ini perlu dimaknai secara hati-hati, karena dapat mengindikasikan kepuasan pelanggan, namun juga dapat disebabkan oleh belum adanya mekanisme umpan balik yang terstruktur untuk menjangkau masukan pelanggan secara aktif. Keinginan pengelola BUMDes untuk mengembangkan pendekatan khusus ke depan merupakan langkah strategis yang perlu didukung, misalnya melalui pembentukan grup komunikasi pelanggan tetap atau pencatatan sederhana riwayat pembelian, sehingga hubungan pelanggan tidak hanya bergantung pada interaksi transaksional semata, tetapi juga

membangun loyalitas jangka panjang seiring dengan perluasan segmen pelanggan yang telah direncanakan. Penguatan hubungan pelanggan melalui pendekatan yang lebih terstruktur merupakan langkah yang umum direkomendasikan dalam pendampingan BMC berbasis metode Participatory Learning and Action, di mana keterlibatan aktif pelaku usaha dalam merancang strategi hubungan pelanggan terbukti meningkatkan keberlanjutan interaksi dengan konsumen [6].

E. Sumber Pendapatan (Revenue Streams)
Hasil. Hingga saat ini, sumber pendapatan unit usaha sepenuhnya berasal dari penjualan telur, yang dipasarkan dalam kemasan per 10 butir. Belum ada diversifikasi sumber pendapatan lain yang berjalan. Meski demikian, terdapat dua rencana pengembangan yang telah didiskusikan pengelola BUMDes: pertama, pengelolaan kotoran ayam menjadi pupuk sebagai sumber pendapatan tambahan; kedua, pembangunan kolam lele di bawah kandang ayam dengan memanfaatkan sisa pakan sebagai pakan lele secara langsung. Namun, rencana kedua ini masih diragukan kelayakannya karena lokasi kandang berada di dataran rendah yang rawan banjir.

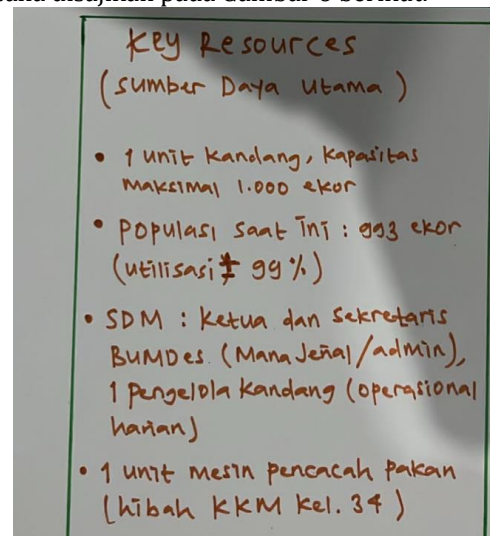
Pembahasan. Ketergantungan pendapatan pada satu sumber (penjualan telur) menunjukkan bahwa struktur pendapatan unit usaha ini masih rentan terhadap fluktuasi harga pasar maupun gangguan produksi, sehingga diversifikasi sumber pendapatan menjadi aspek penting untuk diperkuat ke depan. Rencana pemanfaatan kotoran ayam menjadi pupuk merupakan langkah yang relevan dan relatif rendah risiko, karena memanfaatkan limbah produksi yang selama ini belum dioptimalkan, sekaligus sejalan dengan prinsip efisiensi sumber daya dalam model bisnis berkelanjutan. Sebaliknya, rencana integrasi kolam lele di bawah kandang, meskipun berpotensi menciptakan efisiensi pakan melalui sistem yang saling terhubung, perlu dikaji lebih lanjut mengingat risiko banjir pada lokasi tersebut berpotensi menimbulkan kerugian yang justru membebani unit usaha yang masih dalam tahap awal berkembang. Pertimbangan kehati-hatian pengelola BUMDes dalam hal ini mencerminkan sikap manajemen risiko yang cukup baik, sehingga keputusan untuk menunda realisasi ide tersebut dapat dipandang sebagai langkah yang tepat hingga tersedia mitigasi risiko yang memadai. Upaya diversifikasi sumber pendapatan melalui pemanfaatan limbah produksi ini sejalan dengan praktik pengembangan usaha peternakan berbasis BUMDes lainnya, di mana keberhasilan

diversifikasi sangat bergantung pada kesesuaian kondisi lahan dan sumber daya lokal yang tersedia [8].

F. Sumber Daya Utama (Key Resources)

Hasil. Sumber daya utama yang dimiliki unit usaha ini terdiri atas satu unit kandang dengan kapasitas maksimal 1.000 ekor ayam petelur, dengan populasi saat ini sebanyak 993 ekor. Dari sisi sumber daya manusia, pengelolaan usaha melibatkan ketua dan sekretaris BUMDes yang berperan dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan administratif, serta satu orang pengelola kandang yang bertanggung jawab langsung atas operasional harian peternakan. Dari sisi peralatan, unit usaha baru saja menerima hibah berupa satu unit mesin pencacah pakan dari KKM kelompok 34.

Pemetaan sumber daya utama yang dimiliki unit usaha disajikan pada Gambar 6 berikut.



Gambar 7. Blok Sumber Daya Utama (Key Resources)

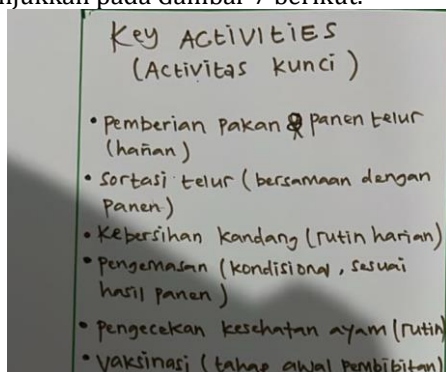
Pembahasan. Dengan populasi 993 ekor dari kapasitas maksimal 1.000 ekor, kandang saat ini beroperasi mendekati kapasitas penuh (utilisasi sekitar 99%), yang mengindikasikan bahwa peningkatan produksi lebih lanjut memerlukan penambahan kapasitas kandang, bukan sekadar optimalisasi kandang yang ada. Dari sisi sumber daya manusia, struktur pengelolaan yang membagi peran antara fungsi manajerial (ketua dan sekretaris BUMDes) dan fungsi operasional (satu pengelola kandang) menunjukkan pembagian tanggung jawab yang cukup jelas, meskipun jumlah tenaga kerja operasional yang hanya satu orang berpotensi menjadi titik rawan (single point of failure) apabila terjadi kendala kesehatan atau ketidakhadiran, mengingat

peternakan ayam petelur memerlukan penanganan harian yang konsisten. Adapun hibah mesin pencacah pakan dari kelompok KKM merupakan sumber daya penting yang berpotensi meningkatkan efisiensi produksi pakan secara mandiri, sehingga dapat menekan biaya pembelian pakan jadi dan mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Efisiensi penggunaan pakan menjadi determinan penting keberhasilan usaha ayam petelur, mengingat pakan berperan sebagai salah satu dari tiga pilar utama peternakan bersama bibit dan manajemen [11]. Optimalisasi konsentrat maupun bahan pakan lokal juga terbukti dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi pakan pada ayam ras petelur [10].

G. Aktivitas Kunci (Key Activities)

Hasil. Aktivitas operasional utama unit usaha ini meliputi pemberian pakan dan pemanenan telur yang dilakukan secara rutin setiap hari, disertai kegiatan sortasi yang dilakukan bersamaan dengan proses panen. Kebersihan kandang juga dijaga secara rutin sebagai bagian dari aktivitas harian. Pengemasan produk dilakukan secara kondisional, menyesuaikan dengan ketersediaan hasil panen. Selain aktivitas harian tersebut, pengecekan kesehatan ayam dilakukan secara rutin, sedangkan vaksinasi dilaksanakan pada tahap awal pembibitan. Pengelola BUMDes menyampaikan bahwa aktivitas operasional saat ini masih terbatas pada kegiatan-kegiatan tersebut, mengingat usia usaha yang baru tiga bulan dan skala operasional yang belum berkembang besar.

Rangkaian aktivitas kunci yang telah dipetakan ditunjukkan pada Gambar 7 berikut.



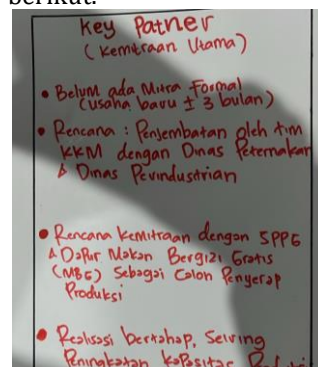
Gambar 8. Blok Aktivitas Kunci (Key Activities) Pembahasan. Rangkaian aktivitas kunci yang mencakup pemberian pakan, panen, sortasi, kebersihan kandang, serta pengecekan kesehatan harian menunjukkan bahwa unit usaha telah menjalankan praktik dasar manajemen peternakan yang cukup baik untuk skala usaha rintisan, khususnya dalam menjaga kualitas produk melalui sortasi terintegrasi dengan panen dan menjaga kesehatan ternak melalui pengecekan rutin. Namun demikian, pengemasan

yang bersifat kondisional dan menyesuaikan hasil panen berpotensi menimbulkan ketidakkonsistenan dalam pemenuhan permintaan pelanggan apabila volume produksi meningkat, sehingga standarisasi jadwal pengemasan perlu mulai dipertimbangkan seiring pertumbuhan usaha. Terbatasnya cakupan aktivitas operasional saat ini sejalan dengan skala usaha yang masih kecil, namun ke depan, seiring dengan rencana perluasan segmen pelanggan ke SPPG dan Dapur MBG serta peningkatan kapasitas produksi, aktivitas kunci ini perlu diperluas mencakup aspek pencatatan produksi yang lebih sistematis dan manajemen kualitas yang terstandarisasi. Pencatatan produksi dan aktivitas operasional yang lebih sistematis ke depan juga penting untuk mendukung perhitungan harga pokok produksi secara akurat, mengingat biaya pakan, pemeliharaan kandang, tenaga kerja, dan kesehatan ternak merupakan komponen utama yang menentukan harga pokok produksi telur [12].

H. Kemitraan Utama (Key Partnerships)

Hasil. Hingga saat ini, unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kedayakan belum memiliki kemitraan formal dengan pihak eksternal, mengingat usia usaha yang masih tergolong baru yaitu sekitar tiga bulan. Meski demikian, terdapat rencana pengembangan kemitraan ke depan yang telah didiskusikan bersama tim KKM, di antaranya menjembatani BUMDes dengan Dinas Peternakan dan Dinas Perindustrian guna mendukung kemajuan usaha, baik dari sisi teknis budi daya maupun pengembangan produk. Selain itu, terdapat pula rencana menjalin kemitraan dengan Satuan Pelayanan Pemenuhan Gizi (SPPG) dan Dapur Makan Bergizi Gratis (MBG) sebagai calon mitra penyerap hasil produksi. Seluruh rencana kemitraan tersebut disepakati akan direalisasikan secara bertahap, sejalan dengan peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan usaha.

Pemetaan kemitraan utama yang telah didiskusikan bersama tim KKM ditampilkan pada Gambar 8 berikut.



Gambar 9. Blok Kemitraan Utama (Key Partnerships)

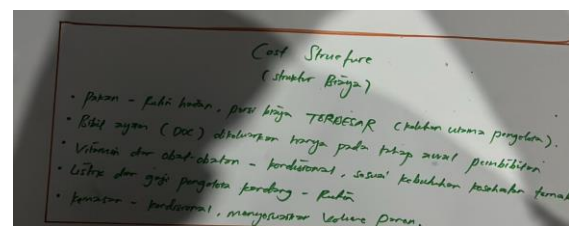
Pembahasan. Ketiadaan kemitraan eksternal pada tahap awal ini merupakan kondisi yang wajar bagi unit usaha rintisan, di mana fokus utama masih tertuju pada stabilisasi operasional internal sebelum memperluas jaringan kerja sama. Peran tim KKM sebagai fasilitator dalam menjembatani BUMDes dengan Dinas Peternakan dan Dinas Perindustrian menunjukkan upaya membangun kemitraan strategis berbasis kebutuhan, yaitu dukungan teknis dari instansi yang relevan dengan bidang usaha, sekaligus berpotensi membuka akses terhadap program pembinaan atau bantuan pemerintah bagi BUMDes ke depannya. Sementara itu, rencana kemitraan dengan SPPG dan Dapur MBG memiliki nilai strategis ganda, karena selain berfungsi sebagai calon mitra kemitraan, kedua pihak tersebut juga telah diidentifikasi sebelumnya sebagai segmen pelanggan institusional potensial, sehingga kemitraan ini sekaligus akan memperkuat elemen segmen pelanggan dan sumber pendapatan dalam model bisnis. Penguatan rantai nilai melalui kemitraan strategis dengan instansi teknis seperti dinas terkait juga terbukti berkontribusi menurunkan biaya produksi dan meningkatkan produktivitas pada unit usaha peternakan ayam petelur berbasis BUMDes lain yang mendapat pendampingan serupa [7]. Keterkaitan antar-rencana pengembangan ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas produksi menjadi prasyarat utama yang perlu dipenuhi terlebih dahulu, karena seluruh peluang kemitraan yang teridentifikasi baru dapat direalisasikan secara optimal apabila volume dan kontinuitas produksi telur BUMDes telah memadai untuk memenuhi kebutuhan mitra dalam skala yang lebih besar.

I. Struktur Biaya (Cost Structure)

Hasil. Struktur biaya unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan terdiri atas beberapa komponen, yaitu biaya pakan yang dikeluarkan secara rutin setiap hari, biaya bibit ayam (DOC) yang hanya dikeluarkan pada tahap awal pembibitan, biaya vitamin dan obat-obatan yang bersifat kondisional sesuai kebutuhan kesehatan ternak, serta biaya listrik dan gaji pengelola kandang yang dikeluarkan secara rutin. Selain itu, terdapat pula biaya kemasan yang sifatnya kondisional, menyesuaikan volume hasil panen. Dari seluruh komponen tersebut, biaya pakan merupakan porsi pengeluaran terbesar dan menjadi keluhan utama pengelola BUMDes,

mengingat proporsinya yang sangat dominan dibandingkan komponen biaya lainnya. Dari sisi pencatatan, sekretaris BUMDes telah melakukan pencatatan biaya secara sederhana menggunakan Microsoft Excel, meskipun masih dilakukan secara manual. Ke depan, pengelola BUMDes berencana melakukan pembaruan sistem pencatatan dengan memanfaatkan aplikasi atau website dari pihak developer agar proses pencatatan dan pengelolaan keuangan dapat berjalan lebih praktis dan efisien.

Rincian struktur biaya yang telah dipetakan disajikan pada Gambar 9 berikut.



Gambar 10. Blok Struktur Biaya (Cost Structure)

Pembahasan. Struktur biaya unit usaha ini menunjukkan pola umum yang lazim dijumpai pada usaha peternakan ayam petelur skala kecil, di mana biaya pakan mendominasi total pengeluaran operasional, sejalan dengan karakteristik industri peternakan unggas yang memang sangat bergantung pada input pakan sebagai penggerak utama produksi. Keluhan pengelola BUMDes terhadap besarnya biaya pakan mengindikasikan perlunya strategi mitigasi biaya, misalnya melalui optimalisasi pemanfaatan mesin pencacah pakan hibah dari kelompok KKM sebagaimana telah disebutkan pada elemen sumber daya utama, yang berpotensi menekan biaya pembelian pakan jadi melalui produksi pakan mandiri. Kondisi ini konsisten dengan temuan bahwa biaya pakan pada usaha ayam petelur dapat mencapai 60–70% dari total biaya operasional, sehingga strategi pengelolaan pakan mandiri berbasis bahan lokal seperti dedak terbukti mampu menekan pengeluaran produksi secara signifikan [9]. Fluktuasi harga pakan yang tidak terkendali juga dapat berdampak langsung pada produktivitas dan keberlanjutan usaha unggas skala kecil apabila tidak diantisipasi dengan strategi diversifikasi sumber bahan baku [19]. Adapun rencana migrasi pencatatan biaya ke sistem digital sejalan dengan praktik pendampingan UMKM lain yang menerapkan pencatatan berbasis aplikasi guna meningkatkan transparansi dan kemandirian finansial pelaku usaha [14]. Pembagian komponen biaya menjadi

biaya rutin (pakan, listrik, gaji), biaya sekali di awal (bibit), dan biaya kondisional (vitamin/obat, kemasan) menunjukkan bahwa pengelola BUMDes telah memiliki pemahaman dasar mengenai karakteristik biaya tetap dan biaya variabel dalam usahanya, meskipun belum diformalkan dalam kerangka akuntansi biaya yang baku. Adapun praktik pencatatan biaya menggunakan Excel, meskipun masih manual, merupakan langkah awal yang positif dalam membangun tertib administrasi keuangan usaha, dan rencana migrasi menuju aplikasi atau platform digital ke depan berpotensi meningkatkan akurasi, kecepatan, serta kemudahan pemantauan arus biaya secara real-time, sekaligus mendukung pengambilan keputusan finansial yang lebih tepat seiring pertumbuhan skala usaha.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini berhasil menyusun Business Model Canvas (BMC) sederhana bagi unit usaha peternakan telur BUMDes Desa Kendayakan yang mencakup sembilan elemen kunci, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa unit usaha ini memiliki titik kuat pada kepercayaan pelanggan terhadap produk yang dikelola langsung oleh BUMDes, permintaan pasar lokal yang stabil, serta produksi yang berjalan konsisten tanpa adanya keluhan pelanggan maupun kendala operasional yang berarti selama tiga bulan berjalan. Di sisi lain, teridentifikasi pula beberapa titik yang memerlukan penguatan, yaitu tingginya biaya pakan sebagai komponen biaya dominan, keterbatasan lahan kandang yang turut menghambat pengembangan kapasitas produksi, kemitraan eksternal yang belum terjalin, serta sistem pencatatan keuangan yang masih manual. Sebagai bentuk kontribusi nyata dari kegiatan pengabdian ini, tim KKM telah menghibahkan satu unit mesin pencacah pakan yang diharapkan dapat menekan biaya pakan melalui produksi pakan mandiri, serta merintis rencana penjembitan kemitraan antara BUMDes dengan Dinas Peternakan dan Dinas Perindustrian untuk memperkuat dukungan teknis dan kelembagaan usaha. Disarankan agar BUMDes Desa Kendayakan segera merealisasikan digitalisasi pencatatan keuangan serta menindaklanjuti rencana kemitraan yang telah dirintis, agar pengelolaan unit usaha peternakan telur dapat berjalan lebih terstruktur dan terarah. Kerangka BMC yang dihasilkan

diharapkan dapat menjadi acuan bagi pengelola BUMDes dalam melihat peluang pengembangan bisnis sekaligus mengatasi kekurangan yang ada secara lebih terencana.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Desa Kendayakan dan pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desa Kendayakan, khususnya Ketua BUMDes, Sekretaris BUMDes, dan pengelola unit usaha peternakan telur, atas kesediaan, keterbukaan informasi, serta kerja sama yang baik selama proses observasi, wawancara, dan diskusi kelompok terarah (FGD) berlangsung. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Ibu Leni Triana, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) atas bimbingan dan arahan yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, serta kepada Universitas Bina Bangsa yang telah memfasilitasi terlaksananya program Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) ini. Tak lupa, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dan terselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2015 tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa.
- [2] A. Osterwalder and Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.
- [3] L. Soelaiman, A. Fathir, R. Pradifa, and A. Apriliana, "Implementasi Business Model Canvas Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kriya," *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, vol. 8, no. 3, pp. 566–574, 2025.
- [4] Jamaludin, A. S. Rahman, and Thamrin, "Implementasi Business Model Canvas (BMC) dalam Pengembangan Usaha Pelaku UMKM Perumahan Pamulang Estate Kota Tangerang Selatan," *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat: Kreasi Mahasiswa Manajemen*, vol. 4, no. 1, pp. 72–78, 2024.
- [5] C. Candraningrat, D. Y. Yurisma, and S. Mujanah, "Pengembangan Strategi Bisnis Melalui BMC (Business Model Canvas) dan

- Strategi Pemasaran bagi UMKM Sari Delight Surabaya," *TEKMULOGI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 1, no. 1, pp. 11–22, 2021, doi: 10.17509/tmg.v1i1.34295.
- [6] S. S. Dahda and Y. P. Negoro, "Pemberdayaan UMKM Dengan Model Bisnis Canvas Melalui Metode Participatory Learning and Action," *SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, vol. 2, no. 3, pp. 223–230, 2023, doi: 10.56910/sewagati.v2i3.1281.
- [7] R. Kholifaturrohman, H. S. Widodo, N. C. Afif, Najmudin, and D. A. Floresti, "Pengembangan Rantai Nilai Usaha Peternakan Ayam Petelur BUMDes Mitra Usaha Sebagai Kawasan Ekonomi Perdesaan," *KACANEGARA: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, vol. 9, no. 3, pp. 477–486, 2026, doi: 10.28989/kacanegara.v9i3.3493.
- [8] "Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Potong pada BUMDes Siem Kecamatan Darussalam Kabupaten Aceh Besar," *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 7, no. 1, pp. 95–102, 2024.
- [9] "Efisiensi Biaya Produksi Melalui Penggunaan Pakan Mandiri Berbasis Dedak pada Usaha Ayam Petelur di Desa Kutamandiri," *Botani: Publikasi Ilmu Tanaman dan Agribisnis*, pp. 87–102, 2026.
- [10] D. K. Purnamasari, Syamsuhaidi, Sumiati, and G. M. A. Alfian, "Produktivitas dan Efisiensi Pakan Ayam Ras Petelur dengan Mengefisiensikan Penggunaan Konsentrat," *Jurnal Ilmu dan Teknologi Peternakan Indonesia*, 2022.
- [11] "Konsumsi Pakan Ayam Ras Petelur Fase Layer," *MAANU: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 1, no. 2, p. 75, 2023.
- [12] "Analisis Harga Pokok Produksi Ayam Ras Petelur," *Jurnal Agribisnis Sosial Ekonomi Penyuluhan, Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa*.
- [13] "Pendampingan UMKM dalam Penyusunan Laporan Keuangan dan Peningkatan Strategi Pemasaran Digital," *Jurnal Abdi Insani*, 2025.
- [14] "Pendampingan Digital Marketing, Penerapan QRIS, dan Pencatatan Keuangan pada UMKM," *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 2026.
- [15] Badan Gizi Nasional, "BGN Wajibkan Dapur MBG Borong Ayam dan Telur Peternak Lokal," *Surat Edaran Kepala BGN No. 14 Tahun 2026*, 12 Agustus 2026. [Daring]. Tersedia: CNN Indonesia, 13 Agustus 2026.
- [16] "Strategi Transformasi Badan Usaha Milik Desa Berbasis Kinerja dalam Penguatan Ekonomi Perdesaan Berkelanjutan," *Jurnal Akuntansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 2026.
- [17] "Kontribusi Mahasiswa KKN dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM Melalui Digital Marketing," *Jurnal PEMA*, vol. 5, no. 2, pp. 573–580, 2025.
- [18] "KKN Tematik: Sinergi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Participatory Action Research," 2025.
- [19] "Pengaruh Harga Pakan terhadap Produktivitas Ayam Ras," *Botani: Publikasi Ilmu Tanaman dan Agribisnis*, 2026.