



PROSIDING

SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN 2023

“Penguatan Riset, Inovasi, Kreativitas Peneliti dan Pengabdi di Era 5.0”
LP2M-Universitas Negeri Makassar, 4 November 2023

Perencanaan Bisnis Berbasis *Business Model Canvas* (BMC) Bagi UMKM Di Kabupaten Majene

Muh. Ihsan Said Ahmad¹, Syamsuardi², St. Fatmah Hiolah³, Muhammad Farid⁴, Muhammad Hasan⁵

^{1,5}Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar

²Jurusan Pendidikan Anak Usia Dini Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Makassar

³Jurusan Biologi Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Negeri Makassar

⁴Jurusan Teknik Otomotif Fakultas Teknik Universitas Negeri Makassar

Abstrak – Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2021 UMKM berkontribusi terhadap PDB bertahan di angka 61,07% atau senilai Rp 8,57 triliun dan kemampuan menyerap tenaga kerja sebesar 97%. Dari data tersebut dapat diindikasikan bahwa UMKM memiliki potensi untuk dikembangkan karena berperan menjadi bagian yang penting dalam pembangunan serta pertumbuhan ekonomi negara Indonesia (Amanda et al., 2022). Salah satu alat bantu yang dapat digunakan dalam merumuskan berbagai tantangan bisnis UMKM ke dalam satu lembar kertas yang dilakukan dengan membagi tiap komponen bisnis ke dalam sembilan elemen adalah dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC). Sembilan elemen tersebut terdiri dari elemen penting yang akan menggambarkan mengenai bagaimana perusahaan dapat membentuk nilai dan memperoleh keuntungan dari konsumen (Wardhanie & Kumalawati, 2018). Sembilan Elemen tersebut meliputi *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Channel*, *Customer Relationship*, *Revenue Streams*, *Key Activities*, *Key Partnership*, *Key Resources* dan *Cost Structure* (Suwarni & Handayani, 2020). Pelaksanaan kegiatan PKM ini berfokus kepada pelatihan perencanaan bisnis yang berbasis BMC bagi UMKM di Kabupaten Majene Sulawesi Barat. Pelaksanaan PKM di pusatkan di SMP Negeri 3 Pamboang Kabupaten Majene. Peserta kegiatan sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta mendapatkan tambahan pengetahuan yang berkaitan dengan perencanaan bisnis dengan menggunakan bisnis model kanvas.

Kata kunci: Perencanaan Bisnis, Business Model Canvas.

Abstract - Based on data obtained from the Ministry of Cooperatives and SMEs, in 2021 MSMEs contributed to GDP remaining at 61.07% or IDR 8.57 trillion and the ability to absorb labor was 97%. From these data it can be indicated that MSMEs have the potential to be developed because they play an important role in the development and economic growth of Indonesia (Amanda et al., 2022). One tool that can be used to formulate various MSME business challenges on one sheet of paper is by dividing each business component into nine elements using the Business Model Canvas (BMC). These nine elements consist of important elements that will describe how companies can create value and obtain benefits from consumers (Wardhanie & Kumalawati, 2018). These nine elements include Customer Segment, Value Propositions, Channel, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Activities, Key Partnership, Key Resources and Cost Structure (Suwarni & Handayani, 2020). The implementation of this PKM activity focuses on BMC-based business planning training for MSMEs in Majene Regency, West Sulawesi. The implementation of PKM is centered at SMP Negeri 3 Pamboang, Majene Regency. Activity participants were greatly helped by this activity because participants gained additional knowledge related to business planning using the business model canvas.

Keywords: Business Plan, Business Model Canvas

I. PENDAHULUAN

UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, dan menjadi wadah dalam penciptaan lapangan pekerjaan yang bersifat produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto (Zulkahfi, 2021).

Perencanaan bisnis lebih banyak menggunakan data empiris perusahaan karena rencana bisnis hampir pasti akan dijalankan. Kapasitas produksi saat ini, jumlah karyawan yang dimiliki oleh perusahaan, modal yang saat ini dimiliki dan sebagainya informasinya berdasar data empiris perusahaan, yang diperoleh dari data internal perusahaan. Pihak yang membuat perencanaan bisnis adalah internal perusahaan karena bisnis yang direncanakan mencakup kompetensi inti perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Dengan demikian, perencanaan bisnis tidak membutuhkan biaya yang relatif besar karena tidak melibatkan pihak lain dan waktu yang dibutuhkan singkat karena rencana bisnis harus segera dilaksanakan agar tidak tertinggal dalam menangkap peluang bisnis yang ada.

Model bisnis merupakan salah satu metode yang digunakan dalam bisnis agar dapat menghasilkan keuntungan dan mempertahankan keberadaan bisnis. Dengan model bisnis suatu organisasi akan dapat melihat gambaran dasar pemikiran untuk menciptakan, memberikan, dan menangkap suatu nilai dalam usaha (Osterwalder & Pigneur 2017). Assauri (2013) menyatakan bahwa model bisnis dapat dipergunakan dalam menjalankan suatu usaha sebagai bentuk logika dasar dalam menggambarkan kerangka pemikiran yang tersusun secara sistematis serta pilihan yang strategis untuk menciptakan dan menangkap nilai. Pendekatan yang dilakukan berasal dari pemetaan jaringan nilai pada tahun 1990-an, yaitu dengan

memahami system yang ada dalam keseluruhan bisnis dan rekannya. Model bisnis mempresentasikan sistem dinamis yang digunakan oleh sebuah bisnis dalam menciptakan dan memanfaatkan nilai, dan bagaimana nilai ini diubah atau dioptimalkan.

Business Model Canvas biasa disebut juga dengan *BMC* merupakan media yang digunakan untuk membantu dalam melihat secara akurat bentuk usaha yang sedang dijalankan (Kajanus et al., 2019). *Business Model Canvas* (*BMC*) ditemukan pertama kali oleh Osterwalder dan Pigneur yang menjelaskan tentang bentuk dasar pemikiran bagaimana suatu bisnis dapat diciptakan, diberikan, serta ditangkap nilainya. Dengan model bisnis canvas, konsep bisnis yang rumit dapat dibuat menjadi sederhana karena model ini digambarkan dalam selembar kanvas yang berisi rencana bisnis yang akan atau sedang dijalankan (Osterwalder dan Pigneur 2017).

Model *BMC* ini akan memperlihatkan bisnis dari gambaran besar tetapi tetap lengkap dan detail karena terdapat sembilan elemen kunci terkait dengan usaha, apabila dievaluasi satu demi satu setiap elemen kunci maka akan lebih mudah menganalisis kesalahan sehingga akan dapat diambil langkah yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis. Sembilan elemen bangunan dari model bisnis kanvas terdiri dari empat bidang utama yang ada pada bisnis yakni konsumen, penawaran, infrastruktur dan kelayakan. Pendekatan model bisnis kanvas yang dibuat Osterwalder dan Pigneur terdiri dari "*Nine Building Blocks*" atau Sembilan elemen bangunan yang dapat memudahkan bagi pemilik bisnis untuk menciptakan dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

Adapun bagian dalam *Business Model Canvas* tersebut meliputi Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership dan Cost Structure.

Manfaat dari *Business Model Canvas* bisa menjabarkan, menganalisis, dan merancang secara kreatif dan inovatif dalam upaya membentuk, memberikan, dan menangkap dimensi pasar dan mendongkrak permintaan dengan cara menginovasi sebuah nilai. *Business Model Canvas* ini dipaparkan secara visual berupa suatu kanvas/gambar sehingga membantu memudahkan untuk dipahami oleh sang pembaca. Pihak stakeholder perusahaan bisa

menyesuaikan bentuk Business Model Canvas ini sesuai dengan kebutuhan usahanya.

II. METODE YANG DIGUNAKAN

Berdasarkan tujuan dan target yang akan dicapai dan hasil identifikasi serta observasi yang dilakukan di UMKM di Kabupaten Majene, berikut adalah langkah-langkah dalam mendukung realisasi kegiatan tersebut:

1. Agar mitra memiliki pengetahuan dan pemahaman tentang pentingnya perencanaan bisnis untuk mencapai tujuan bisnis bagi UMKM, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah ceramah, demonstrasi, diskusi dan tanya jawab.
2. Agar mitra memiliki kemampuan keterampilan dalam pembuatan perencanaan bisnis dengan business model canvas maka metode yang digunakan adalah demonstrasi, diskusi dan tanya jawab.
3. Agar mitra dapat meningkatkan kemampuan dirinya secara mandiri dalam menyusun rencana bisnis melalui BMC dengan 9 komponen utamanya maka metode yang digunakan adalah praktek penyusunan, diskusi dan tanya jawab.

III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

Kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan serta kompetensi UMKM melalui perencanaan bisnis bagi UMKM yang berbasis BMC ini dilakukan di Kabupaten Majene dimana pelatihan ini membahas dua bagian yaitu Perencanaan Bisnis, dan Business Model Canvas .

Kegiatan ini dihadiri sebanyak 8 UMKM dan 15 guru yang menjadi peserta pelatihan. Pelaksanaan pelatihan ini di bawah tanggung jawab pelaksana pengabdian pada masyarakat yang terkoordinir oleh LP2M UNM.

Pelaksanaan program pengabdian dilakukan dengan tiga tahapan, di mana tahap pertama merupakan tahap persiapan. Pada tahap ini kelompok pengabdian melakukan survey pendahuluan untuk melihat kondisi di lapangan mengenai

kebutuhan dan ketersediaan sarana serta prasarana untuk UMKM di Kabupaten Majene. Dalam tahap ini ditemukan permasalahan-permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM dalam menyusun perencanaan bisnis atau usaha mereka.

Tahap selanjutnya merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Dalam tahap ini pengabdian melakukan kegiatan pelatihan penyusunan rencana bisnis dan pengembangan rencana bisnis yang berbasis BMC dengan menghadirkan narasumber dari yang kompeten sesuai bidang kajian yang berikan.

Tahap yang terakhir adalah tahap evaluasi. Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas hasil yang telah dicapai oleh peserta pelatihan. Masukan dan perbaikan lebih lanjut dapat dilakukan pada tahap ini. Evaluasi diberikan dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari kegiatan perencanaan bisnis melalui model bisnis canvas. Data diambil dengan menyimpulkan pemahaman pelaku UMKM terkait peran business plan terhadap usaha, yang disampaikan dengan metode ceramah dan dilanjutkan dengan tanya jawab/diskusi, serta dari hasil pengembangan business plan dengan BMC bagi UMKM sebagai hasil dari pelatihan.

Indikator ketercapaian tujuan pengabdian adalah bahwa 80% pelaku usaha sudah memahami strategi perencanaan bisnis dan bagaimana menyusun business model canvas melalui 9 komponen BMC. Sedang indikator ketercapaian untuk tujuan memberi bekal dalam merancang kemasan sendiri sehingga tidak bergantung pada jasa pihak lain yang memerlukan biaya yang cukup besar.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dikemas dengan menggunakan pendekatan workshop. Kegiatan dilakukan menggunakan metode ceramah, diskusi dan latihan.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai konsep dan strategi perencanaan bisnis dan pengenalan konsep *BMC*.
- Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi ganjalan dan belum dipahami dengan baik.

- Langkah 3 : Peserta berlatih untuk merancang desain rencana bisnis yang berbasis pada 9 (sembilan) komponen pada business model canvas
- Langkah 4 : Peserta diberikan bimbingan hasil rancangan business plan yang berbasis pada business model canvas.
- Langkah 5 : Hasil karya penyusunan rencana bisnis dikumpulkan dan dianalisis untuk diberikan masukan dan perbaikan lebih lanjut.

Adapun dokumentasi selama kegiatan berlangsung di uraikan melalui foto dokumentasi sebagai berikut :



Gambar 1. Suasana Pelatihan Perencanaan Bisnis



Gambar 2. Suasana Pelatihan Perencanaan Bisnis Berbasis BMC



Gambar 3. Foto Bersama Setelah Pelatihan



Gambar 4. Foto Bersama Seluruh Tim Pengabdian

IV. KESIMPULAN

1. Pelaksanaan kegiatan pelatihan perencanaan bisnis yang berfokus kepada pelatihan bagaimana menyusun rencana usaha yang berbasis pada bisnis model canvas telah memberikan pemahaman dan keterampilan kepada UMKM dan para guru di kabupaten Majene
2. Pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana yang telah disusun sebelumnya.
3. Peserta kegiatan sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta mendapatkan tambahan pengetahuan yang berkaitan dengan penyusunan rencana bisnis khususnya berbasis pada model bisnis BMC

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor Universitas Negeri Makassar yang telah memberikan arahan dan pembinaan selama proses kegiatan pengabdian masyarakat berlangsung serta dukungan dana dalam kesuksesan kegiatan PKM ini. Demikian pula ucapan terima kasih disampaikan kepada Ketua Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) UNM dan Pemerintah Kabupaten Majene, khususnya kepada para UMKM dan kepala sekolah dan para guru yang menjadi pusat pelaksanaan PKM yaitu SMP Negeri 3 Pamboang Kabupaten Majene.

DAFTAR PUSTAKA

- Chowdhury, M. S., Alam, Z., & Arif, M. I. (2013). Success Factors of Entrepreneurs of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Bangladesh. *Business and Economic Research*, 3(2), 38.
- Dewobroto, W. S. (2012). Penggunaan Business Model Canvas Sebagai Dasar untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis dan Kelayakan Usaha. *Jurnal Teknik Industri*, 2(3): 215-230.
- Fitriani, R., & Sultan, M. A. (2019). *Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis*. 10(2), 197–203.
- Kurniawan, F. A. (2019). Pendekatan Business Model Canvas Sebagai Perancangan Strategi Bisnis Baru. *Sketsa Bisnis*, 4(2), 123–135.
<https://doi.org/10.35891/jsb.v4i2.1602>
- Khodijah, I. S. dan Dr. Astri Ghina. (2016). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Pengerajin Kursi Sofa Cipacing, Jatinangor dengan Pendekatan Business Model Canvas. *E-Proceeding Management* : Vol.3, No.2, Agustus 2016, 1155-1162.
- Kurniawan, F. A. (2017). Pendekatan Business Model Canvas Sebagai Perancangan Strategi Bisnis Baru (Studi Pada UMKM UD. Gading Mas Pasuruan). *Jurnal Sketsa Bisnis*, Vol.4, No.2, Desember 2017, 123-135.
- Nasip, I. dan Eka S. (2017). Model Bisnis Kanvas: Alat untuk Mengidentifikasi Peluang Bisnis Baru Bagi Pengusaha UMKM Indonesia. 1 st National Conference on Business and Entrepreneurship. Fakultas Manajemen dan Bisnis. Universitas Ciputra.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). *Business Model Generation : Pedoman bagi para Visioner, Penggerak Perubahan, dan Pendobrak*. PT Elex Media Komputindo.
- Rahayu, V. P., Astuti, R. F., Mustangin, M., & Sandy, A. T. (2022). Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner. *International Journal of Community Service Learning*, 6(1), 112–121.
<https://doi.org/10.23887/ijcsl.v6i1.40965>
- Somantri, G. G., Satria, A., & Iskandar, B. H. (2018). *Analisis Model Bisnis PT . Pahala Bahari Nusantara Dengan Menggunakan Pendekatan Model Bisnis Canvas*. II(1), 1–12.