

## OPTIMASI USAHA MENGGUNAKAN BISNIS MODEL CANVAS

Ikhyandini Garindia Atristyanti <sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Universitas Mercu Buana

Email: ikhyandini.garindia@mercubuana.ac.id \*

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received : 29 Mei 2024

Revised : 28 Juni 2024

Accepted : 29 Juni 2024

#### Key words:

BMC, Daya Saing, UMKM

DOI: 10.62335

### ABSTRAK

*Peningkatan kualitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu faktor krusial dalam mendukung ekonomi lokal. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah dengan mengenalkan Business Model Canvas (BMC) kepada pelaku usaha, khususnya ibu-ibu di RPTRA Edelweiss, Kelurahan Srengseng, Jakarta Barat. BMC telah terbukti efektif dalam membantu UMKM mengidentifikasi elemen kunci dari model bisnis mereka dan merumuskan strategi untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat memahami pentingnya BMC sebagai alat yang praktis dan mudah digunakan untuk mengembangkan bisnis mereka.*

### PENDAHULUAN

Di Indonesia, UMKM merupakan badan usaha yang sering disebut-sebut sebagai salah satu pilar perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan UMKM memiliki fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri yang baik terhadap keadaan pasar dibandingkan dengan perusahaan lain berskala besar. UMKM juga terbukti tahan di masa pandemic covid 19. Di masa pandemi UMKM justru banyak bermunculan dan berkembang memenuhi kebutuhan Masyarakat. UMKM menyesuaikan diri dari usaha luring menjadi daring dengan mudah saat pandemi, bahkan UMKM pula yang mampu menunjang perekonomian Indonesia. Menurut Bani, dalam Kompasiana, 2022, UMKM juga memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap PDB. Pada tahun 2017, kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar Rp 7.005.950 milyar atau sekitar 62,57% dari total PDB Nasional. Dengan rincian usaha mikro sebesar 38,90%, usaha kecil sebesar 9,73%, dan usaha menengah sebesar 13,95%.

Di Jakarta, pemerintahan daerah melakukan usaha pembinaan di tiap wilayah dalam rangka mendukung usaha kecil dan menengah agar lebih berkembang. Di bawah ini adalah data UMKM binaan dan non binaan di wilayah Jakarta:

**Tabel 1. Jumlah Pelaku UMKM**

<b>Kota</b>	<b>Jumlah UMKM Lokasi Binaan</b>	<b>Jumlah UMKM Lokasi Sementara</b>
Jakarta Barat	742	2120
Jakarta Pusat	570	3009
Jakarta Selatan	544	2656
Jakarta Timur	587	2464
Jakarta Utara	1152	768

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Kontribusi UMKM dalam penyerapan tenaga kerja dan PDB juga terus meningkat. Namun, UMKM yang berkembang juga dituntut harus memenuhi perkembangan zaman.

UMKM binaan Kelurahan Srengseng terdiri dari ibu-ibu di lingkungan sekitar yang melakukan kegiatan usaha skala kecil dan menengah baik berupa usaha penjualan ritel bahan kebutuhan pokok, makanan dan minuman, maupun kreasi usaha dari limbah/ sampah. Umumnya mereka melakukan usaha berdasarkan kemampuan apa yang mereka punya dan melihat dari kebutuhan pasar. Perencanaan dalam memulai usaha dilakukan secara sederhana atau bahkan tidak melakukan perencanaan. Sehingga di tengah jalan banyak mengalami hambatan dalam usahanya. BMC merupakan alat perencanaan sederhana yang dapat membantu UMKM menajamkan kembali perencanaan usaha mereka dan mengembangkan usahanya ke depannya. Dengan melakukan perencanaan detail, diharapkan usaha Ibu-ibu PKK ini dapat maju dan berkembang.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam ekonomi Indonesia, baik dalam menciptakan lapangan kerja maupun meningkatkan pendapatan masyarakat. Namun, UMKM sering kali menghadapi tantangan dalam mengelola bisnis mereka karena keterbatasan sumber daya dan pengetahuan manajerial (Safitri & Utami, 2020). Untuk mengatasi hal ini, Business Model Canvas (BMC) muncul sebagai alat yang efektif untuk membantu UMKM merumuskan dan mengelola model bisnis mereka dengan lebih baik (Osterwalder & Pigneur, 2010).

BMC adalah kerangka kerja yang komprehensif untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan merancang model bisnis. Dengan menggunakan BMC, pengusaha dapat dengan jelas mengidentifikasi elemen-elemen kunci seperti segmen pasar, proposisi nilai, kanal distribusi, dan sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2010). Pengenalan BMC kepada ibu-ibu pelaku usaha di RPTRA Edelweiss diharapkan dapat memberikan manfaat yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang struktur bisnis dan memperkuat strategi untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Kegiatan pengabdian ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas bisnis UMKM secara langsung tetapi juga untuk memberdayakan mereka agar mampu mengadaptasi dan mengembangkan bisnis mereka dalam lingkungan ekonomi yang dinamis. Evaluasi terhadap penerapan BMC di RPTRA Edelweiss akan menjadi bagian penting dari artikel ini untuk mengevaluasi dampaknya dan menyarankan pendekatan yang lebih baik dalam kegiatan pengabdian masyarakat di masa depan.

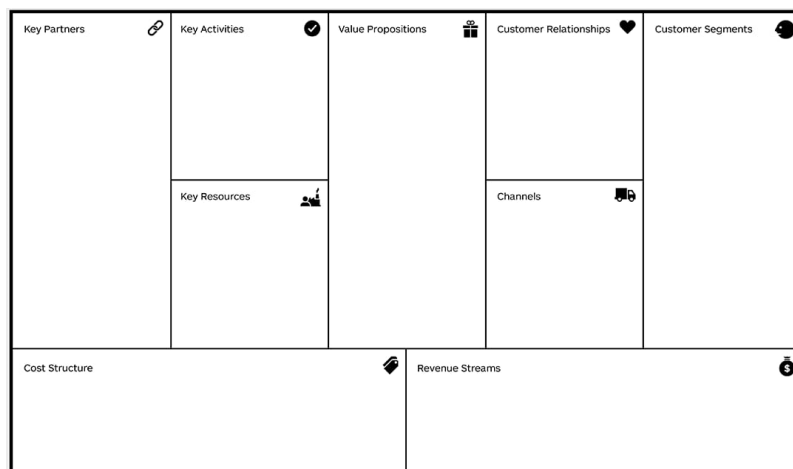
## METODE PELAKSANAAN

BMC merupakan alat perencanaan sederhana yang dapat membantu UMKM menajamkan kembali perencanaan usaha mereka dan mengembangkan usahanya ke depannya. Dengan melakukan perencanaan detail, diharapkan usaha ibu-ibu PKK ini dapat maju dan berkembang. Para pelaku UMKM binaan Kelurahan Srengseng dapat menjabarkan nilai lebih yang dimiliki oleh usaha yang di rintis, menentukan target pasar yang tepat, mengetahui jalur pendistribusian dan penjualan, serta menjabarkan tentang aktivitas-aktivitas yang dilakukan dan menentukan mitra usaha yang membantu jalannya usaha yang dirintis.

Pada saat pelatihan peserta akan diberikan print out canvas BMC yang berisikan 9 blok bisnis model canvas (BMC) dan mereka mengisi seluruh blok yang ada sesuai dengan ide usaha yang dimiliki. Pada saat pembuatan BMC para peserta akan didampingi oleh mahasiswa untuk mengarahkan mereka agar sesuai dengan blok yang diisi.

Dengan diadakan pelatihan ini diharapkan dapat melahirkan pengusaha rumahan yang berdaya saing dan *go global* khususnya bagi ibu-ibu PKK binaan Kecamatan Srengseng, Jakarta Barat.

Pada saat pelaksanaan anggota tim akan membuka acara dan menjelaskan *rundown* acara. Dilanjutkan penyampaian pengarahan dan teori-teori metode kualitas pelayanan serta penjelasan mengenai BMC yang akan disampaikan oleh ketua PKM. Peserta akan dibagi menjadi beberapa kelompok kecil yang akan dipandu oleh mahasiswa tiap kelompoknya. Peserta akan melakukan praktik membuat pemetaan bisnis dengan Bisnis model Canvas. Mereka akan mengisi lembaran canvas yang dibagikan sesuai dengan usaha masing-masing.



Gambar 1. Bisnis Model Canvas

Cara mengisinya:

1. *Customer Segments* : Siapa konsumen Anda? Seperti apa deskripsi orang yang ingin masalahnya Anda pecahkan? Bagaimana karakteristik mereka? Apa yang mereka pikirkan? Rasakan? Lakukan?
2. *Value Proposition* : Solusi apa yang Anda tawarkan ke konsumen Anda? Apa yang menarik dari solusi Anda? Apa yang membuat konsumen mau memilih, membeli, dan menggunakan value Anda?

3. *Channels* : Bagaimana cara agar value / solusi masalah Anda bisa sampai ke tangan konsumen?
4. *Customer Relationship* : Bagaimana cara Anda berinteraksi untuk menjaga loyalitas konsumen?
5. *Revenue Streams* : Bagaimana cara bisnis menghasilkan uang dari value yang ditawarkan?
6. *Key Activities* : Apakah aktivitas kunci atau strategi kompetitif yang dilakukan bisnis untuk menciptakan value proposition nya?
7. *Key Resources* : Apa saja sumber daya yang harus dimiliki perusahaan agar dapat kompetitif dalam menciptakan value?
8. *Key Partnership* : Siapa partner yang mendukung organisasi agar selalu kompetitif?
9. *Cost Structure* : Apa saja factor-faktor yang membentuk biaya yang harus dikeluarkan?

Pada saat mengisi canvas, peserta akan dipandu per kelompok oleh mahasiswa dan dosen. Dengan ikut berpartisipasi dalam acara ini, mahasiswa akan mendapatkan manfaat yaitu mendapat pengetahuan mengenai Bisnis model canvas, lalu mendapatkan pengalaman langsung praktik mendampingi peserta mengisi canvas tersebut. Sehingga selain mendapat pengetahuan teknis teori BMC mereka juga dapat meningkatkan skill komunikasi dan interpersonalnya dengan mendampingi para peserta mengisi canvas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Program PKM kami laksanakan secara serentak pada tanggal 18 Januari 2024 di Kelurahan Srengseng Jakarta Barat. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan oleh Tim Manajemen ini dilaksanakan di RPTRA Edelweis PQT. Tema dari kegiatan ini ialah Mempertahankan Keberlangsungan Usaha. Peserta yang hadir kurang lebih ada 28 ibu-ibu pelaku UMKM binaan Kelurahan Srengseng yang memiliki beragam jenis usaha. Saya menyampaikan materi mengenai bisnis model canvas kepada ibu-ibu pelaku UMKM dengan tujuan agar usaha yang saat ini dijalankan lebih terarah dan terukur sehingga mereka lebih mudah men-scale-up usaha mereka. Usaha-usaha rumahan yang mereka tekuni yaitu ada catering rumahan, aneka kue kering, penjahit, es teh manis, dan lain-lain. Pada saat pelaksanaan PkM peserta fokus dan antusias menerima materi yang disampaikan. Berikut beberapa dokumentasi pada saat pelaksanaan PKM.



Gambar 2. Penyampaian materi BMC kepada peserta

Adapun rincian solusi dan luaran program pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Rincian permasalahan, solusi dan luaran program pengabdian

No.	Permasalahan	Solusi	Luaran
1.	Belum mengetahui bagaimana mendeskripsikan secara spesifik segment target marketnya.	Pemaparan materi cara memetakan segmentasi pelanggan agar lebih focus dalam berbisnis	Mengetahui cara memetakan siapa saja pelanggan mereka berdasarkan demografis, geografis dan psikologisnya
2.	Belum mengetahui cara menentukan value proposition bagi produk/jasa yang mereka buat.	Mengisi table bisnis model canvas pada blok value proposition	Dapat menetapkan nilai jual apa yang ada atau bisa ditambahkan pada produk mereka
3.	Belum mengetahui bagaimana menemukan channel yang tepat sebagai sarana distribusi produk/jasa mereka.	Mengisi bisnis model canvas pada blok channel	Mengetahui jaringan yang tepat untuk mendistribusikan produk mereka.
4.	Belum mengetahui cara menghitung arus pendapatan mereka ( <i>revenue stream</i> )	Mengisi bisnis model canvas pada blok revenue stream	Mengetahui cara menghitung dari mana saja pendapatan mereka
5.	Belum mengetahui bagaimana membangun dan menjaga hubungan dengan pelanggan	Mengisi bisnis model canvas pada blok customer relationship	Dapat membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui media yang tepat.
6.	Belum mengetahui key activities usaha mereka.	Mengisi bisnis model canvas pada blok key activities	Dapat memetakan apa saja aktifitas utama dalam usaha mereka.

7.	Belum mengetahui apa saja key resource usaha mereka	Mengisi bisnis model canvas pada blok key resources	Mengetahui apa saja sumber daya yang dibutuhkan oleh usahanya.
8.	Belum mengetahui siapa saja partner utama usaha mereka.	Mengisi bisnis model canvas pada blok key partnership	Dapat memetakan siapa saja rekan mereka dan bagaimana bentuk kerjasamanya
9.	Belum mengetahui cara menghitung struktur biaya ( <i>cost structure</i> )	Mengisi bisnis model canvas pada blok cost structure	Dapat membuat perincian pengeluaran dengan tepat sebagai upaya minimasi biaya

Dari hasil pelaksanaan PKM di Srengseng, evaluasi yang perlu dilakukan ke depannya adalah waktu pelaksanaan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok kecil lagi sehingga peserta dapat lebih memahami masing-masing materi yang disampaikan oleh narasumber. Dan untuk PKM berikutnya perlu dilakukan presurvey terlebih dahulu agar materi yang disampaikan menjawab kebutuhan peserta. Serta ditambahkan kegiatan yang bersifat praktik seperti praktik langsung menyusun bisnis model canvas di canvas yang sudah di print out.

Materi bisnis model canvas berkaitan dengan materi pembelajaran dasar manajemen. Bagaimana canvas ini dapat digunakan untuk me-mapping sebuah rencana bisnis atau mengevaluasi usaha yang sudah dilakukan. Dengan melihat satu lembar canvas pelaku usaha dapat dengan mudah mengevaluasi bagaimana kondisi usaha yang saat ini dilakukan. Sehingga mudah untuk di lakukan perbaikan ke depannya. Di lapangan para pelaku UMKM jarang sekali melakukan perencanaan detail dalam memulai usaha. Sehingga usaha yang dijalankan bergerak ditempat karena tidak menjawab kebutuhan pasar dan tidak menyoar pasar yang tepat.

## SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman serta kualitas usaha dari ibu-ibu pelaku usaha kecil menengah di wilayah Kelurahan Srengseng Jakarta barat. Program ini disambut baik oleh peserta yang antusias untuk menyimak pemaparan materi serta mengisi canvas yang dibagikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.
- Safitri, D. M., & Utami, D. S. (2020). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Kajian Akuntansi dan Bisnis*, 5(2), 160-172.
- Rijal Fahmi Mohamadi Rijal F. 2023. *Memahami tentang bisnis model canvas*. Diambil dari sumber: <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-memahami-tentang-bisnis-model-kanvas/>
- BMC.com. 2023. Diambil dari sumber: <https://www.bmc.com/corporate/about-bmc-software.html>
- Steinhoff and Burgess, 1993. *Small Business Management Fundamentals*. Jakarta: PT.Salemba Empat. Sixth Ed, McGraw-Hill
- <https://www.kompasiana.com/faujidwi72831/624d6d28c668260d02297372/perkembangan-umkm-di-dki-jakarta-mengalami-kenaikan>
- Suryana, 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*