

PELATIHAN *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) BAGI PARA PEMILIK USAHA KECIL DI SABU RAIJUA, NUSA TENGGARA TIMUR

Sesilya Kempa, Wilma Laura Sahetapy, Widjojo Suprpto, Yonathan Palumian,
Fransisca Andreani

Universitas Kristen Petra | wilma@petra.ac.id

Abstract

This community service activity is aimed at entrepreneurs who are members of the PPA Sabu Raijua. Field observations revealed a lack of understanding regarding the business model that suits their business conditions. Many entrepreneurs in the group have an inaccurate concept of their product potential, customer mapping, and financial management, which hampers the development of their businesses and the improvement of their economic well-being. Training and mentoring on developing a business model using the Business Model Canvas (BMC) focused on changing the mindset and behavior in managing micro and small enterprises. After conducting financial health tests and visiting each business, the main theme of the training was the development of a new business model following the BMC guidelines. The training resulted in the creation of a new business model. Mentoring was provided to support the implementation of this new model in the micro-enterprises of the members. The impact of the training and mentoring was evident in the increased income of the micro and small businesses managed by the members of the PPA Sabu Raijua.

Keywords: Business Model Canvas, business continuity, small enterprises, entrepreneurs

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini ditujukan kepada para pelaku usaha yang tergabung dalam kelompok swadaya masyarakat PPA Sabu Raijua. Hasil observasi menunjukkan adanya keterbatasan pemahaman mengenai model bisnis yang sesuai dengan kondisi usaha mereka. Banyak pelaku usaha dalam kelompok tersebut memiliki konsep yang kurang tepat tentang potensi produk, pemetaan pelanggan, dan pengelolaan keuangan, sehingga menghambat pengembangan usaha serta peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan model bisnis dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) difokuskan pada perubahan pola pikir dan perilaku dalam pengelolaan usaha mikro dan kecil. Setelah melakukan tes kesehatan keuangan usaha dan mengunjungi setiap usaha, tema utama pelatihan adalah penyusunan model bisnis baru berdasarkan panduan dari BMC. Hasil dari pelatihan ini adalah terciptanya model bisnis baru. Pendampingan dilakukan untuk membantu penerapan model tersebut dalam usaha mikro para anggota. Dampak dari pelatihan dan pendampingan ini terlihat dari peningkatan pendapatan usaha mikro dan kecil yang dikelola oleh anggota kelompok PPA Sabu Raijua.

Kata kunci: Bisnis Model Canvas, keberlangsungan bisnis, usaha mikro, entrepreneurs

Pendahuluan

PPA atau Pusat Pengembangan Anak adalah sebuah organisasi nirlaba yang fokus pada isu sosial anak untuk membantu mengatasi kemiskinan melalui pembinaan dan pemberdayaan anak, agar mereka dapat tumbuh dan berkembang menjadi individu yang utuh. Untuk mencapai misi ini, PPA melibatkan keluarga sebagai lingkungan tempat anak-anak tersebut hidup, tumbuh, dan berkembang [1]. Dengan demikian, peran keluarga sangat penting dalam mendukung kesuksesan perkembangan anak, dan mereka juga dilibatkan dalam upaya mengatasi kemiskinan melalui program-program yang berfokus pada kewirausahaan. Dalam rangka mencapai tujuan ini, PPA Sabu Raijua merangkul keluarga-keluarga yang memiliki bisnis kecil, dan menginisiasi pelatihan-pelatihan dan pembinaan-pembinaan yang bertemakan manajemen dan bisnis untuk memberikan dasar pengetahuan

bisnis yang kokoh. Oleh karena itu, PPA Sabu Raijua bekerja sama dengan Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan bisnis para pemilik usaha kecil tersebut. Tujuan akhir dari kolaborasi ini adalah membantu para pemilik usaha kecil untuk memiliki model bisnis yang bisa menjadi petunjuk dalam mengembangkan usaha mereka dengan mencari pangsa pasar yang sesuai dengan produk yang mereka miliki atau menciptakan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar.

Dengan semangat mengentas kemiskinan keluarga-keluarga di Pulau Sabu, PPA Sabu Raijua menghubungi Laboratorium Kewirausahaan Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra untuk membantu meningkatkan kemampuan berbisnis para pemilik usaha kecil ini. Didirikan pada tahun 2018, PPA Sabu Raijua ini menjadi tempat berkumpul bagi lebih dari 2000 keluarga untuk berbagi pengetahuan, pengalaman, serta tantangan dalam kehidupan dan bisnis. Seiring berjalannya waktu, banyak anggota yang mulai kehilangan motivasi untuk menghadiri pertemuan rutin yang diadakan sekali sebulan. Selama pandemi Covid-19, frekuensi pertemuan semakin berkurang, yang berdampak pada menurunnya semangat anggota untuk berkumpul dan menjalankan bisnis. Setelah pandemi mereda, peluang bisnis kembali muncul, dan kesempatan ini tidak boleh dilewatkan oleh para pemilik usaha mikro [3]. PPA Sabu Raijua memulai kembali mengadakan pertemuan pada awal tahun 2023, namun anggota kurang bersemangat karena merasa tidak memperoleh materi yang bermanfaat untuk mengembangkan usaha mereka.

Pengurus PPA Sabu Raijua bersama beberapa dosen dari Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra melakukan wawancara dengan beberapa anggota pada bulan Maret 2024, dan terungkap bahwa mereka memerlukan perbaikan dalam model bisnis mereka, mulai dari penentuan segmen pasar baru hingga pengelolaan produksi dan keuangan perusahaan. Beberapa pemilik kecil juga menyatakan kesulitan dalam bersaing dengan usaha mikro dan kecil lainnya. Selain itu, terungkap pula adanya kejenuhan pasar karena produk mereka tidak lagi diminati oleh pelanggan. Permasalahan dalam manajemen keuangan juga menjadi perhatian, termasuk dalam perencanaan finansial serta perhitungan biaya produksi dan pengeluaran perusahaan. Menanggapi kebutuhan para pemilik usaha kecil tersebut, para dosen dari Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra mengusulkan program pelatihan Business Model Canvas (BMC) dirancang untuk membantu mereka menata kembali bisnis mereka, yang kemudian dilanjutkan dengan implementasi rencana bisnis yang baru [2]. Kegiatan pelatihan BMC dan pendampingan bisnis ini dilakukan di bawah bimbingan tim dosen dari Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra.

Para pemilik usaha kecil yang berdomisili di Pulau Sabu menjalankan berbagai jenis usaha, dengan mayoritas bergerak di bidang kuliner, sementara beberapa lainnya berfokus pada industri kreatif dan desain, percetakan, produk olahan peternakan, serta pertanian. Berdasarkan wawancara dengan sejumlah pengusaha, masalah utama yang dihadapi adalah penataan usaha bisnis berbasis prasarana dan persaingan bisnis. Banyak pelaku usaha baru yang masuk ke segmen pasar yang sama, sehingga terjadi persaingan ketat dalam mengeksplorasi merebut pangsa pasar, termasuk pelanggan yang sebelumnya sudah loyal [4]. Masalah berikutnya adalah ketidakmauan para pemilik usaha untuk membaca peluang bisnis baru [5], meskipun banyak kesempatan bisnis baru muncul setelah pemulihan dari pandemi Covid-19 [6]. Selain itu, kekurangan pengetahuan dalam manajemen, terutama

dalam hal keuangan dan pemasaran, menjadi kendala [7]. Keterbatasan literasi keuangan menyebabkan para pemilik usaha sering menggunakan uang bisnis untuk kebutuhan rumah tangga, serta tidak memiliki pencatatan keuangan yang rapi untuk melacak arus kas. Mereka juga tidak menghitung biaya produksi dan harga pokok penjualan secara akurat, sehingga sulit untuk mendapatkan keuntungan. Masalah terakhir yang teridentifikasi adalah kurangnya jejaring bisnis yang dapat mendukung usaha mereka, seperti hubungan dengan pemasok, sesama pelaku usaha, dan pelanggan [3]. Hal ini mengakibatkan kurangnya konsistensi dalam pengelolaan bisnis bersama para pemangku kepentingan.

Jika menyelaraskan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh para pemilik usaha dengan komponen-komponen dari Business Model Canvas (BMC), maka ditemukan bahwa aspek customer segment dan value proposition memerlukan perhatian yang mendalam. Prioritas berikutnya terletak pada revenue streams dan cost structure. Komponen lainnya yang menjadi fokus dalam pelatihan adalah channeling dan customer relationship. Selanjutnya, upaya dilakukan untuk menyelaraskan serta memperkuat tiga elemen kunci, yaitu key partnership, key activities, dan key resources, agar dapat memanfaatkan peluang bisnis yang ada secara optimal. Business Model Canvas merupakan alat yang digunakan untuk merancang model bisnis. Alat ini membantu memvisualisasikan dan menerjemahkan berbagai aspek bisnis, termasuk konsep bisnis, pelanggan yang menjadi target, infrastruktur, serta keuangan perusahaan. Dengan demikian, BMC berfungsi sebagai alat strategi manajemen yang merangkum konsep bisnis, konsumen, infrastruktur, dan keuangan dalam bentuk elemen-elemen yang dapat divisualisasikan [8].

Metode Pelaksanaan

Dalam melaksanakan program pelatihan Business Model Canvas (BMC) bagi usaha mikro, metode yang digunakan disesuaikan dengan identifikasi masalah dan elemen-elemen dalam BMC. Program ini mencakup dua tahap utama, yaitu tahap pembelajaran BMC dan tahap penerapan BMC.

Masalah 1: Persaingan Bisnis. Untuk mengatasi tantangan ini, metode yang digunakan adalah mentoring dan coaching. Tujuannya adalah memberikan pendampingan serta membekali para pelaku usaha dengan keterampilan dan pengetahuan untuk menghadapi persaingan melalui inovasi produk dan perluasan pasar.

Masalah 2: Keengganan Mengeksplorasi Peluang Bisnis Baru. Untuk mengatasi kendala ini, metode yang digunakan adalah diskusi kelompok dan berbagi pengalaman. Praktisi bisnis diundang sebagai fasilitator untuk membantu membahas kesulitan-kesulitan yang dihadapi dalam mengembangkan bisnis.

Masalah 3: Pengetahuan Manajerial Pemasaran, Produksi, dan Keuangan. Metode yang digunakan adalah diskusi kelompok dengan panduan Business Model Canvas. Fasilitator dari universitas dan profesional membantu setiap anggota kelompok memahami konsep BMC secara lebih mendalam.

Masalah 4: Membangun Jejaring Bisnis. Pendekatan yang diambil adalah melakukan kunjungan industri untuk membuka jejaring baru dan memperkuat hubungan dengan pemasok serta pelanggan. Setelah menyusun BMC yang baru, pelaku usaha didorong untuk

berpartisipasi dalam pameran dagang dan bazar, serta mempersiapkan diri untuk ekspansi melalui pasar digital dan media sosial.

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan Business Model Canvas (BMC) menjadi salah satu solusi bagi sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh para pemilik usaha kecil di PPA Sabu Raijua. Tahap awal dari pelatihan ini adalah memberikan pemahaman mendalam dan menyeluruh mengenai BMC sebagai alat untuk membantu anggota mengembangkan usaha mikro mereka. Pelatihan ini terdiri dari tiga sesi, masing-masing membahas topik manajemen pemasaran, manajemen produksi dan operasional, serta manajemen keuangan. Pada sesi pertama, peserta mempelajari manajemen pemasaran, dengan penekanan pada pengenalan keunggulan produk dari setiap usaha dan eksplorasi peluang untuk memasuki segmen pasar baru. Sesi ini berfokus pada elemen-elemen BMC seperti value proposition, customer segment, customer relationship, dan channels.

Setelah mempelajari konsep manajemen pemasaran menggunakan Business Model Canvas (BMC), sesi kedua pelatihan berfokus pada manajemen produksi operasional. Topik utama yang dibahas mencakup kerja sama dengan pemasok, standarisasi kegiatan produksi, dan kebutuhan sumber daya. Dalam konteks BMC, sesi ini menitikberatkan pada elemen key partners, key activities, dan key resources. Sesi ketiga membahas manajemen keuangan, yang berfokus pada elemen revenue streams dan cost structure. Peserta pelatihan mempelajari cara mengelola keuangan, mencatat arus kas, serta menghitung biaya produksi dari produk yang akan dijual. Selain itu, sesi tambahan mencakup literasi keuangan terkait pajak, utang, pinjaman online, investasi, asuransi, dan berbagai risiko keuangan lainnya. Sesi ketiga menjadi yang terpanjang karena ragam masalah keuangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha sangat bervariasi. Setelah menyelesaikan tiga sesi pelatihan yang memberikan pemahaman tentang konsep BMC, tahap berikutnya adalah penyusunan BMC untuk masing-masing usaha mikro yang tergabung dalam Kelompok Guyub Rukun PPA Sikhar Malang. Selama proses ini, para pelaku usaha menemukan banyak hal baru yang dapat dimanfaatkan sebagai value proposition untuk segmen pasar yang berbeda.

Dengan adanya Business Model Canvas (BMC), para pemilik usaha kecil mulai membuat rencana operasional harian, mencari pemasok dengan bahan baku berkualitas tinggi, serta menata ulang strategi bisnis untuk menembus pasar baru. Penataan ini dilakukan melalui pendampingan dan bimbingan dari dosen Universitas Kristen Petra. Mentoring dan coaching dilakukan secara individual selama beberapa sesi hingga setiap pelaku usaha dapat mengisi elemen-elemen BMC dengan lengkap. Selain itu, pendampingan juga berfokus pada penguatan motivasi dan semangat kewirausahaan, agar para pemilik usaha kecil dapat menata strategi untuk mencapai tujuan mereka meskipun lingkungan bisnis mungkin tidak sesuai harapan. Program pelatihan BMC yang berlangsung selama satu minggu di bulan Agustus 2024 ini memberikan pemahaman bagi para pemilik usaha kecil tentang pentingnya manajemen dalam menjalankan bisnis.

Setelah melakukan perbaikan di bidang manajemen pemasaran, para pelaku usaha mulai menata ulang pemasok dan distributor (yang juga merupakan pelanggan), dengan tujuan untuk mendukung pertumbuhan usaha mikro mereka. Langkah ini bertujuan untuk

membentuk ekosistem bisnis yang dapat menunjang perkembangan usaha. Pada akhir pelatihan, setiap pemilik usaha kecil diminta mempresentasikan hasil BMC nya dan para dosen memberikan masukan untuk menyempurnakan BMC yang sudah tersusun. Sesi pembuatan BMC dan presentasi hasilnya telah didokumentasikan dalam bentuk foto dan video. Pelatihan ini membawa perubahan signifikan bagi usaha mikro, terutama dalam hal manajemen pemasaran, produksi, dan keuangan. Perbaikan yang mencakup kemasan, kualitas produk, dan desain logo telah dilakukan dengan cermat, sehingga produk layak untuk dipasarkan ke pasar yang lebih luas.

Ekosistem bisnis mengacu pada sekelompok individu atau lembaga, termasuk pemasok, pemilik usaha, distributor, penjual, dan bahkan pesaing, yang berkolaborasi dalam penyediaan dan distribusi produk [9]. Adanya ekosistem bisnis ini diharapkan dapat menciptakan hubungan simbiosis mutualisme antara para pelaku usaha dan pemangku kepentingan, yang kemudian dapat berfungsi sebagai katalis bagi perkembangan usaha mikr [1]. Saat ini, kerjasama yang telah terbentuk terutama antara pemilik usaha dan pemasok, sedangkan kolaborasi dengan pihak bisnis lainnya masih memerlukan pendampingan lanjutan.

Kegiatan bisnis merupakan proses yang berkelanjutan, sehingga pelatihan yang telah dilakukan akan menjadi landasan bagi para pemilik usaha kecil untuk terus memperbarui model bisnis mereka, memungkinkan mereka beradaptasi dengan perubahan situasi. Selain itu, pelatihan ini telah membentuk sebuah ekosistem yang berfungsi sebagai wadah komunikasi dan berbagi inspirasi dalam menghadapi tantangan bisnis di masa depan. Pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan ini dapat dimanfaatkan oleh para pemilik usaha untuk saling mendukung dan mengembangkan usaha mikro mereka, dengan tujuan agar bisa tumbuh menjadi usaha yang lebih besar dan membawa kesejahteraan bersama.

Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1 Pengenalan BMC



Gambar 2 Pembuatan dan Diskusi BMC per PPA



Gambar 3 Presentasi BMC PPA



Gambar 4 Foto Bersama dengan Koordinator dan Mentor PPA

Kesimpulan

Pelatihan Business Model Canvas (BMC) yang diselenggarakan oleh PPA Sabu Raijua Bagi pelaku usaha kecil bertujuan untuk menemukan terobosan baru dalam mengembangkan peluang pasar dan produk mereka, terutama di tengah kebangkitan aktivitas bisnis setelah tertunda oleh pandemi Covid-19 selama hampir tiga tahun. Setelah mempelajari konsep BMC dan prinsip-prinsip manajemen yang mendasarinya, para pelaku usaha menyusun BMC untuk setiap unit bisnis mereka. Dengan adanya mentoring dan coaching, proses pelatihan berlangsung lancar dan berhasil menghasilkan satu model bisnis untuk setiap unit usaha. Diharapkan kedepannya, para pemilik usaha kecil menyadari bahwa masih banyak peluang yang dapat dijangkau di luar lingkup internal mereka dan membangun jejaring melalui partisipasi dalam pameran dagang dan bazar,. Hasilnya, setiap usaha kecil mengalami peningkatan yang signifikan dalam hal permintaan, produksi, dan pendapatan dibandingkan dengan kondisi di awal tahun 2024. Perjalanan bisnis para pemilik usaha kecil masih akan terus berlanjut. Pencapaian pada tahun 2024 menjadi tonggak yang mendorong mereka untuk tetap bersemangat mengembangkan bisnis mereka. Oleh karena itu, peran para dosen dan perguruan tinggi sangat penting dalam memotivasi dan memperkuat mental para pemilik usaha kecil ini, sehingga mereka mendapatkan dorongan semangat baru untuk menghadapi tantangan bisnis dan kesulitan lainnya. Menghadapi masa depan, kerjasama antara PPA Sabu Raijua dan Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra akan fokus pada aspek bisnis lain, seperti meningkatkan literasi keuangan, memperkuat semangat kewirausahaan, dan mendukung pengambilan keputusan bisnis.

Ucapan Terima Kasih

Para dosen mengucapkan terima kasih kepada Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dari Universitas Kristen Petra Surabaya dan jajaran PPA klaster Sabu Raijua atas kepercayaan dan dana yang sudah dikucurkan untuk terselenggarakannya program pelatihan BMC ini.

Daftar Pustaka

[1] Suprpto W, Marchyta NK, Kempa S, Palumian Y, Endrata MA. Pembentukan ekosistem usaha mikro Kelompok Swadaya Masyarakat Guyub Rukun Malang. *Jurnal Kreativitas dan Inovasi*. 2023;4(1).

[2] Meyer KE, Prashantham S, Xu S. Entrepreneurship and the post-Covid-19 recovery in emerging economies. *Management and Organizational Review*. 2021;17(5):1101-18.

[3] Kitsios F, Papachristos N, Kamariotou M. Business models for open data ecosystem: Challenges and motivations for entrepreneurship and innovation. In: 2017 IEEE 19th Conference on Business Informatics (CBI); 2017. p. 398-407.

[4] Aujirapongpan S, Jutidharabongse J. Strategic intuition: The development of leader in the 21st century. *WMS Journal of Management*. 2017;6(3):125-33

[5] Hatak I, Harms R, Fink M. Age job identification and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*. 2015;30(1):38-53.

[6] Majuri M, Halonen N. Capability building through dynamic capabilities and organizational learning. In: Filho L, Azul AM, Brandli L, Ozuyar PG, Wall T, editors. Responsible consumption and protection. Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals. Cham: Springer; 2022.

[7] Kautonen T, Tormikoski ET, Kibler E. Entrepreneurship intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economics*. 2011;37(2):219-34.

[8] Osterwalder A, Pigneur V. *Business Model Generation: a handbook for visionaries game changers and challengers*. New Jersey: Wiley; 2010.

[9] Pidun U, Reeves M, Schüssler M. Do you need a business ecosystem? BCG Henderson Institute. 2019.