

PELATIHAN PENYUSUNAN *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK PENGEMBANGAN UMKM DI KELURAHAN KOLO KOTA BIMA

Aliah Pratiwi ¹⁾, Abdul Qadir Jailani ²⁾, Putri Maulidian ³⁾,
Nafisah Nurulrahmatiah ⁴⁾, Intisari Haryanti ⁵⁾

^{1,2,3,4,5)} Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bima

correspondent author: aliahpratiwi@ymail.com¹⁾, abdulqadir20.stiebima@gmail.com²⁾,
dian.stiebima20@gmail.com³⁾, nafisahrachmatia@gmail.com⁴⁾, intisariharyanti@gmail.com⁵⁾

Diterima : 20 Mei 2024	Revisi : 30 Mei 2024	Disetujui : 1 Juni 2024	Diterbitkan: 20 Juni 2024
---------------------------	-------------------------	----------------------------	------------------------------

ABSTRAK

Business Model Canvas (BMC) adalah salah satu alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC ini juga dapat diterapkan pada UMKM warga di kelurahan Kolo Kota Bima. Tujuan dari pengabdian masyarakat di Kelurahan Kolo, Kecamatan Asakota, Kota Bima adalah memberikan wawasan kepada pelaku UMKM tentang manajemen bisnis dan meningkatkan daya saing usaha mereka di tengah persaingan bisnis yang ketat. Strategi perencanaan bisnis menggunakan BMC bertujuan membantu pelaku usaha dalam menentukan cara mencapai tujuan bisnis, seperti mendapatkan keuntungan dan menjalankan bisnis secara berkelanjutan dengan daya saing yang kuat. Kegiatan ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, melibatkan peserta dalam proses perencanaan bisnis, bukan hanya melalui ceramah. Dengan melibatkan pelaku usaha, diharapkan mereka dapat menerapkan konsep ini untuk meningkatkan dan memperbaiki strategi bisnis yang telah mereka buat. Dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), maka para pelaku UMKM memperoleh 9 aspek tentang gambaran model bisnis. 9 aspek tersebut diantaranya adalah *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Stream*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships* dan *Cost Structure*.
Kata Kunci : Pengabdian Masyarakat, BMC, UMKM

I. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Kelurahan Kolo, merupakan suatu wilayah yang terletak di Kecamatan Asakota, Kota Bima, Provinsi Nusa Tenggara Barat, Indonesia, berada di salah satu wilayah pesisir atau terletak di ujung Utara wilayah Kota Bima. Mayoritas penduduknya berprofesi sebagai nelayan tradisional, tenaga buruh tangkap ikan, dan petani. Wilayah ini juga merupakan tujuan wisata yang menarik, dengan destinasi populer seperti Pantai Sori Nehe, Pantai Buntu, Pantai Sopancala, Pondok Wisata, dan Pantai Sanumbe. Kelurahan Kolo menonjol sebagai sebuah daerah yang kaya akan hasil laut yang melimpah, hasil dari usaha para nelayan. Potensi desa di Kelurahan Kolo mencakup berbagai sumber daya, seperti ikan tuna, cumi-cumi, kelapa, batu bata, bawang merah, dan jagung. Semua potensi ini memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Dengan keberagaman potensi desa yang ada di Kelurahan Kolo, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan semangat kewirausahaan dalam komunitasnya.

1.2 Permasalahan Mitra

Pemanfaatan potensi wilayah sampai saat ini belum optimal karena kurangnya edukasi dan program-program pelatihan kewirausahaan. Oleh karena itu, dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bima, dapat diimplementasikan program pemberdayaan yang bertujuan meningkatkan perekonomian kelurahan. Pemberdayaan masyarakat ini diarahkan untuk menciptakan sumber daya manusia di kelurahan yang memiliki kemampuan pengelolaan usaha. Tujuan utamanya adalah

mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan masyarakat dengan memanfaatkan potensi lokal, didukung oleh inovasi dan kreativitas, sehingga dapat menghasilkan produk bernilai tinggi dan memiliki daya saing di pasar.

II. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Solusi

Upaya yang harus dilakukan oleh pelaku wirausaha khususnya di kelurahan Kolo dengan melakukan perencanaan bisnis yang sering disebut dengan *business plan*. Perencanaan yang dilakukan sebagai penentu keberhasilan berwirausaha dan menekan kerugian yang diterima (Suprpto et al., 2018). Selain itu, pelaku bisnis juga harus memiliki strategi untuk bisa bersaing dengan bisnis yang sejenis dengan keunggulan bersaing, keunggulan bersaing dapat berupa inovasi produk, layanan, proses, teknologi atau struktur organisasi (Sunarsietal., 2021). Berdasarkan pada situasi dan permasalahan yang dijabarkan diatas, permasalahan mitra sebagai berikut: 1). Masih rendahnya jiwa wirausaha bagi pelaku bisnis di kelurahan Kolo sehingga sering mengalami hambatan dalam melakukan inovasi dan daya kreativitas pada produk yang dihasilkan; 2). Keterbatasan pengetahuan tentang pengelolaan bisnis seperti pemasaran, pengelolaan produksi, strategi bisnis dan pengelolaan keuangan.

Merujuk pada masalah tersebut, Program Studi Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bima mengimplementasikan program pengabdian masyarakat. Program ini bertujuan memberikan solusi dalam pengelolaan bisnis UMKM dengan menyelenggarakan pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC). Tujuannya adalah untuk meningkatkan daya saing UMKM pada mitra yang bekerja sama.

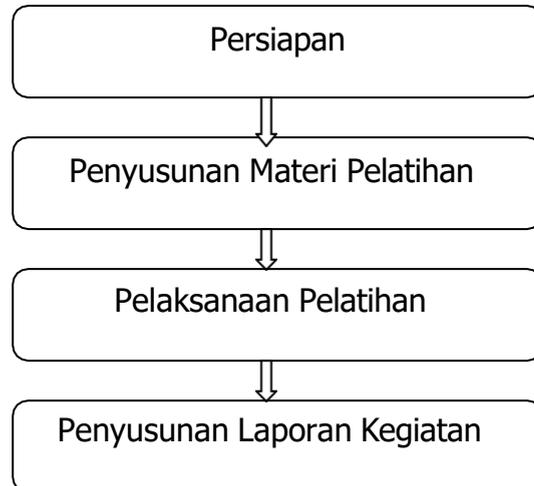
2.2 Target Luaran

Model Bisnis Canvas merupakan sebuah model bisnis yang dijalani oleh pelaku bisnis dengan menerapkan 4 poin utama yaitu nilai pembeda dari bisnis yang sama, pemasaran, operasional dan keuangan dengan tujuan menghasilkan keuntungan dan menjadi daya saing bisnis agar memenangkan persaingan dan keberlanjutan bisnisnya serta memperbaiki posisi persaingan dipasar agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas dengan perencanaan yang tepat dan matang (Osterwalder & Pigneur, 2010). *Business Model Canvas* (BMC) merupakan salah satu *tools* manajemen yang digunakan untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proporsi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan. Pertama kali diciptakan oleh Alexander Osterwalder pada tahun 2005, *Business Model Canvas* (BMC) menjadi salah satu *tools* manajemen yang populer dikalangan bisnis. Kepopuleran tersebut dikarenakan tampilan *Business Model Canvas* yang sederhana dan mudah dipahami. *Business Model Canvas* (BMC) terdiri 9 blok yang dapat diisi sesuai masing-masing poin penting dalam suatu perencanaan bisnis perusahaan.

III. METODE PELAKSANAAN

Tempat pelaksanaan pengabdian di kelurahan Kolo Kota Bima. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan memberikan pelatihan model bisnis canvas dan daya saing bagi pelaku UMKM dengan menggunakan metode ceramah pembuatan bisnis model canvas dan monitoring dan evaluasi implementasinya untuk meningkatkan daya saing UMKM. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara: 1). Pada tanggal 5 Januari 2024 meminta izin dan menginformasikan ke perangkat lurah yang berkaitan dengan sosialisasi pada UMKM yang berkaitan dengan model bisnis canvas serta praktek pembuatan model bisnis canvas. Peserta diberi wawasan kewirausahaan dan cara pengisian 9 kolom pada bisnis model canvas; 2). Pada tanggal 13 Januari 2024 digunakan untuk evaluasi dan monitoring dimana peserta melakukan

diskusi dan presentasi bisnis model canvas. Secara umum kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat di kelurahan Kolo. Pelaksanaan kegiatan dalam bentuk pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) untuk peningkatan daya saing kelompok UMKM dikelurahan Kolo. Proses kegiatan ditunjukkan pada diagram pada diagram alir sebagaimana tampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram alir pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UMKM di Kelurahan Kolo Kota Bima

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) dengan tujuan meningkatkan daya saing kelompok UMKM di Kelurahan Kolo telah dilakukan secara *door to door* pada tanggal 5 Januari 2024. Materi pelatihan mencakup penyusunan rencana untuk meningkatkan daya saing kelompok UMKM dalam periode ke depan, yang direpresentasikan melalui satu lembar kertas yang dikenal dengan nama *Business Model Canvas* (BMC). Secara umum, hasil pelaksanaan pelatihan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

Dokumentasi hasil bersama dengan anggota perangkat Kelurahan Kolo dan UMKM melibatkan kegiatan meminta izin dan konfirmasi langsung terkait sosialisasi yang akan dilakukan kepada UMKM melalui metode *door to door*.



Gambar 2. Perangkat lurah



Gambar 3. UMKM Mitra

Adapun hasil dokumentasi pelaksanaan kegiatan pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) yang terdiri dari 4 UMKM yang ada di kelurahan Kolo, melalui *door to door* atau mendatangi langsung tempat usaha dilaksanakan sebagai berikut:



Gambar 4. Peserta UMKM pelatihan penyusunan BMC

Ketercapaian Target Materi

Dalam upaya meningkatkan daya saing kelompok UMKM di Kelurahan Kolo, pelatihan ini fokus pada penerapan praktis penyusunan *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* ini terstruktur dalam 9 blok, yang dapat diisi sesuai dengan poin-poin penting dalam perencanaan bisnis suatu perusahaan. Sembilan blok itu adalah : (1) *Value Propotion*; (2) *Customer Segments*; (3) *Channels*; (4) *Customer Relationship*; (5) *Key Activities*; (6) *Key Resources*; (7) *Key Partnership*; (8) *Revenue Stream*; (9) *Cost*. Semua peserta dapat menerima, memahami, dan mencerna seluruh materi dengan baik. *Business Model Canvas* (BMC) merupakan konsep baru bagi seluruh peserta UMKM yang mengikuti kegiatan ini. Oleh karena itu, terlihat tingginya antusiasme UMKM yang berpartisipasi dalam pelatihan ini. Evaluasi terhadap pencapaian target dan tujuan pelatihan menunjukkan hasil yang sangat baik,

seiring dengan peningkatan pemahaman yang dicapai oleh peserta.

Secara keseluruhan, konten dari leaflet yang disiapkan oleh Tim KKN-T MBKM berhasil disampaikan dengan lengkap. Dalam penyampaian materi, setiap komponen BMC yang terdiri dari 9 elemen dijelaskan secara rinci, memberikan panduan kepada peserta untuk mengisi kesembilan blok yang membentuk *Business Model Canvas* (BMC). Template itu diisi sesuai dengan panduan yang dijelaskan oleh tim Abdimas. Peserta UMKM/Mitra dapat secara langsung mengajukan pertanyaan ataupun menyampaikan kesulitan-kesulitan dalam menyusun *Business Model Canvas* (BMC).

V. KESIMPULAN

Pemberian pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) bertujuan meningkatkan daya saing kelompok UMKM di Kelurahan Kolo. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan bantuan kepada pelaku UMKM dalam mengelola operasional dan membuat keputusan, baik secara praktis maupun strategis, sehingga dapat mengurangi risiko kerugian dalam bisnis. Pelaku UMKM sekarang memahami betapa pentingnya perencanaan dalam menjalankan bisnis, meskipun usaha mereka sudah berjalan. Mereka menyadari bahwa hanya menjual produk atau jasa tanpa mempertimbangkan nilai unik produk, segmentasi pasar, dan membuat bisnis dengan meniru dapat menyebabkan stagnasi penjualan bahkan kegagalan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

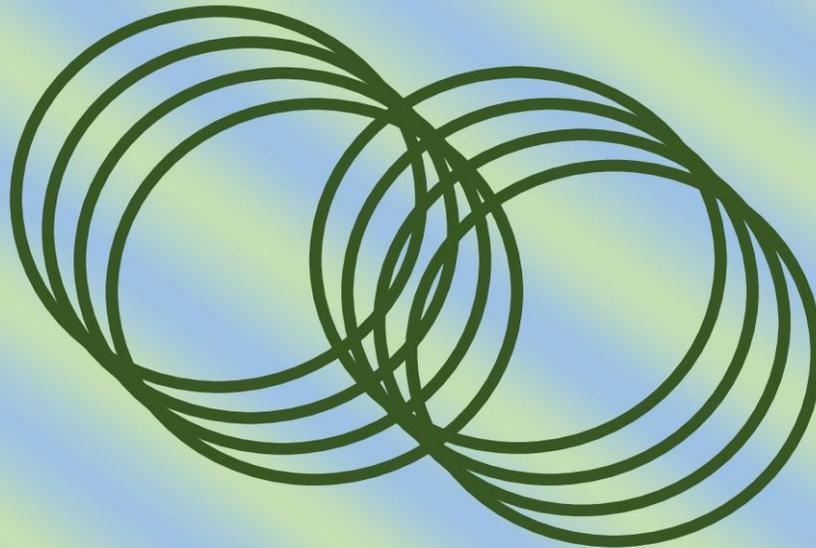
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley and Sons.
- Sakti, Nurmayanti, (2022). Pelatihan penyusunan Business Model Canvas (BMC) bagi pengelolaan BUMDES Desa Pringgasela selatan. *Jurnal PEPADU*. Vol. 3 No 4, Hal.476-480.
- Simamora, J. M., & Yusmalinda. (2021). Pengaruh Service Excellence Dan Relationship Marketing Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Cv Bersinar Pematangsiantar. *Strategic: Journal of Management Sciences*,1(1),9–19.
- Sunarsi, D., Hidayat, D., Maddinsyah, A., Suryani, N. L., & Komarudin. (2021). Penyuluhan Wirausaha Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Dengan Daur Ulang Barang Bekas Desa Mekarsari Kabupaten Bogor. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 1(1), 153–157.
- Suprpto, A. H., Rusdi, M., & Paryono. (2018). Pelatihan Pembuatan Proposal Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Siswa Madrasah Tsanawiyah Nurul Hikmah Dan Smp Al-Ihsan Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (ABDIMAS)*, 01(02), 81–88.

VOLUME 6 NOMOR 1 JUNI 2024

ISSN : 2686-0287

SINERGI

JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT



UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
FAKULTAS TEKNIK



9 772686 028005

JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT **SINERGI**

Pelindung

Dekan Fakultas Teknik

PenanggungJawab

Hernalom Sitorus, S.Kom., M.Kom

Dewan Redaksi

Dr. Prionggo Hendradi, S.Kom., MMSI

Dr. Yusriani Sapta Dewi, M.Si

Nurul Chafid, S.Kom., M.Kom

Mitra Bestari

Dr. Rofiq Sunaryanto, M.Si (BRIN)

Dr. Rufman Iman Akbar E., MM.,
M.Kom (Universitas Pembangunan
Jaya)

Ir. Asep Jatmika, MM (DLH)

Ir. Rahmawati, M.Si (DLH)

Ir. Mudarisin, ST., MT (BNSP)

Penyunting Pelaksana

Wawan Kurniawan S.Kom., M.Kom

JURNAL SINERGI merupakan Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat yang menyajikan hasil-hasil kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat berupa penerapan berbagai bidang ilmu diantaranya pendidikan, teknik, sosial humaniora, komputer dan pengembangan serta penerapan Ipteks model atau konsep dan atau implementasinya dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan. Redaksi menerima naskah artikel dari siapapun yang mempunyai perhatian dan kepedulian pada pengembangan teknologi lingkungan. Pemuatan artikel di Jurnal ini dapat dikirim ke alamat Penerbit. Informasi lebih lengkap untuk pemuatan artikel dan petunjuk penulisan artikel tersedia pada halaman terakhir yakni pada Pedoman Penulisan Jurnal Sinergi atau dapat dibaca pada setiap terbitan. Artikel yang masuk akan melalui proses seleksi editor atau mitra bestari.

Jurnal ini terbit secara berkala sebanyak dua kali dalam setahun yakni bulan Juni dan Desember serta akan diunggah ke Portal resmi Kemenristek Dikti. Pemuatan naskah dipungut biaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Alamat Penerbit / Redaksi

Fakultas Teknik

Universitas Satya Negara Indonesia

Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Kebayoran Lama Utara

Jakarta Selatan 12240 – Indonesia

Telp. (021) 7398393/7224963. Hunting, Fax 7200352/7224963

Homepage : <https://teknik.usni.ac.id/>

<http://ojs-teknik.usni.ac.id/index.php/sgi>

E-mail :

prionggo.hendradi@gmail.com

yusrianisaptadewi@usni.ac.id

Frekuensi Terbit

2 kali setahun : Juni dan Desember

DAFTAR ISI

<p>PENINGKATAN LAYANAN PENERIMAAN SISWA BARU DENGAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI DI SD IT JABAL NUR SLEMAN YOGYAKARTA Agus Sujarwadi, Alfi Anwar Fadilah, Surya Darmawan, Dibyo Susilo, Sujoko, Suyanto</p>	1 - 12
<p>PELATIHAN PENYUSUNAN <i>BUSINESS MODEL CANVAS</i> UNTUK PENGEMBANGAN UMKM DI KELURAHAN KOLO KOTA BIMA Aliah Pratiwi, Abdul Qadir Jailani, Putri Maulidian, Nafisah Nurulrahmatiah, Intisari Haryanti</p>	13 - 17
<p>PENGENALAN APLIKASI KAMUS BAHASA INGGRIS DIGITAL BERBASIS WEBSITE Ely Purnawati, Faridatun Nida, Dini Riandini</p>	18 - 23
<p>PENYULUHAN ETIKA BISNIS UMKM DI LINGKUNGAN RT002/02, KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN Guston Sitorus, Arifin Siagian, Roby Wijaya</p>	24 - 32
<p>PELATIHAN DIGITALISASI TABUNGAN BANK SAMPAH DI WILAYAH KELURAHAN GROGOL SELATAN JAKARTA SELATAN Kiki Kusumawati, Yusriani Sapta Dewi, Priongo Hendradi, Wawan Kurniawan, Nurhayati, Berlin Sitorus</p>	33 - 38
<p>WEBINAR PELATIHAN MENGGUNAKAN WEBSITE ARTIFICIAL INTELLIGENCE BAGI GURU BEKERJASAMA DENGAN DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN PENUKAL ABAB LEMATANG ILIR M Arief Rahman, Yunita Fauzia Achmad, Alem Pamelai, Yulia Hapsari, Egga Asoka, Agus Munir</p>	39 - 50
<p>LOKAKARYA WAWASAN KEBHINEKAAN GLOBAL PROGRAM SEKOLAH PENGGERAK ANGKATAN I TAHUN KETIGA DI KABUPATEN SOPPENG Rahma Ashari Hamzah</p>	51 - 58
<p>PELATIHAN APLIKASI MICROSOFT ACCESS UNTUK REMAJA WILAYAH KELURAHAN PONDOK AREN Sukarno Bahat Nauli, Turkhamun Adi Kurniawan, Agung Priambodo, Riama Sibarani, Bosar Panjaitan, Istiqomah Sumadikarta, Faizal Zuli</p>	59 - 62
<p>PEMANFAATAN LIMBAH IKAN DI WILAYAH PAMEKASAN SEBAGAI ALTERNATIF TAMBAHAN GIZI TERHADAP MAKANAN KUCING Wahyu Maulana, Devi Lestari Pramita Putri, Niken Yudha Safitri, Robiyatul Adawiyah, Ach. Zeinul Mo'min</p>	63 - 70
<p>SOSIALISASI PEMANFAATAN RT-RW NET UPAYA MENDUKUNG UMKM DI LINGKUNGAN SUDIMARA PINANG WILAYAH KOTA TANGERANG Teguh Budi Santoso, Nurul Chafid, Ai Silmi, Heriston Sianturi, Edi Siregar</p>	71 - 77