

Pelatihan BMC (*Business Model Canvas*) Kepada UMKM Es Teler Sultan

Safrieta Jatu Permatasari¹, Tjandra Yunfha², Andrian Fariansyah³, Hagi Rohidatul Umam⁴

^{1,2,3,4} Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Safrieta Jatu Permatasari

E-mail: safrieta@untag-banyuwangi.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan media untuk menyampaikan analisis perancangan Business Model Canvas (BMC) pada pelaku UMKM, dalam hal ini ditujukan kepada usaha Es Teler Sultan. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan oleh mahasiswa semester 5, Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi, yang dibimbing oleh Dosen Pembimbing Lapangan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian difokuskan pada peningkatan pemahaman UMKM terkait bisnis yang digeluti dengan menerapkan konsep BMC (Business Model Canvas). Melalui pelatihan ini pelaku UMKM memahami kelebihan bisnisnya dibanding usaha lain yang sejenis, menciptakan inovasi, mengenali segmen pelanggannya, dan strategi mengembangkan bisnis dengan memperluas pemasaran.

Kata kunci – Pelatihan, BMC (Business Model Canvas), UMKM

Abstract

This community service activity is a medium for conveying analysis of the Business Model Canvas (BMC) design to MSMEs, in this case aimed at the Es Teler Sultan business. This community service was carried out by 5th semester students, Public Administration Study Program, Faculty of Social and Political Sciences, University of 17 August 1945 Banyuwangi, who were supervised by Field Supervisors. The method used in service activities is focused on increasing MSMEs' understanding of the business they are involved in by applying the BMC (Business Model Canvas) concept. Through this training, MSME players understand the advantages of their business compared to other similar businesses, create innovation, recognize their customer segments, and strategies for developing their business by expanding marketing.

Keywords – Training, BMC (Business Model Canvas), MSMEs

PENDAHULUAN

Memiliki bisnis yang sukses adalah impian setiap pengusaha. Oleh karena itu, penting bagi pengusaha merancang bisnisnya sebaik mungkin. Salah satunya menggunakan bisnis model canvas. *Business Model Canvas* atau yang familiar dengan sebutan BMC merupakan kerangka manajemen strategis yang berguna untuk mendefinisikan serta mengomunikasikan ide maupun konsep dari sebuah bisnis dengan cepat dan mudah melalui pengisian 9 blok. Model Perencanaan bisnis ini pertama kali diciptakan oleh Alexander Osterwalder, seorang *entrepreneur* asal Swiss pada tahun 2005.

Dalam penerapan strategi bisnis, perlu adanya evaluasi terhadap strategi yang telah diterapkan melalui evaluasi model bisnis yang sedang dijalankan agar dapat mengidentifikasi masalah apa saja yang perlu mendapat perhatian. Salah satu model bisnis yang dapat digunakan untuk mengevaluasi model bisnis yang sedang dijalankan adalah *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) atau yang juga disebut Business Model Generation merupakan salah satu alat strategi yang dapat digunakan untuk melihat rupa usaha yang sedang atau akan dijalani. Melalui BMC pemilik usaha dapat mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik di dalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal perusahaan, menurut Osterwalder dan Pigneur (2010). Maka dari itu diperlukan sosialisasi kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya penerapan BMC untuk mengembangkan usahanya agar lebih berkembang pesat.

Ide yang melatarbelakangi pelaksanaan program pemberdayaan ini yaitu, kawasan Desa Kedayunan yang cukup strategis. Banyak dari masyarakatnya yang mulai merintis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Umumnya dalam membuka sebuah usaha tentu memerlukan perencanaan bisnis yang matang, hal inilah yang sering kali diabaikan oleh banyak pemilik usaha.

Dari latar belakang diatas, dapat ditentukan bahwa tujuan pengabdian ini adalah membantu pelaku UMKM merencanakan pengembangan usahanya dengan menerapkan Business Model Canvas, melakukan inovasi untuk mengembangkan usaha, serta memperluas pemasaran agar semakin berkembang. Oleh karena itu, mahasiswa dari program studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi memberikan *sharing* pengetahuan yang didapatkan setelah menempuh mata kuliah kewirausahaan untuk diaplikasikan pada kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk Pelatihan BMC (*Business Model Canvas*) Kepada UMKM Es Teler Sultan.

METODE

Metode yang digunakan adalah pelatihan yang difokuskan pada peningkatan pemahaman UMKM terkait bisnis yang digeluti dengan menerapkan konsep BMC (*Business Model Canvas*). Melalui pelatihan ini pelaku UMKM memahami kelebihan bisnisnya dibandingkan usaha lain yang sejenis, menciptakan inovasi, mengenali segmen pelanggannya, dan strategi mengembangkan bisnis dengan memperluas pemasaran. Pelatihan ini dilaksanakan pada hari kamis, 28 Desember 2023, dimulai pukul 13:00 WIB hingga 14:30 WIB, Lokasi pelatihan di tempat umkm Es Teler Sultan Jl. Raya Jember, Desa Kedayunan, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hakikat menjadi seorang pengusaha adalah selalu berteman dengan ketidakpastian. Maka tak jarang kita temui usaha-usaha rintisan yang berakhir gulung tikar, padahal baru seumur jagung. Penyebabnya pun beragam, mulai dari tidak adanya perencanaan usaha, enggan berinovasi, tidak mampu mempertahankan pelanggan, dan sebagainya.

Permasalahan di atas coba kami minimalisir dengan menggunakan konsep BMC, mengingat Desa Kedayunan merupakan salah satu Desa yang memiliki usaha UMKM rintisan yang tergolong ramai. Program ini resmi kami laksanakan pada hari Kamis, 28 Desember 2023. Terdapat beberapa kriteria yang kami butuhkan sebelum menentukan objek pemberdayaan kali ini. Kami ingin program

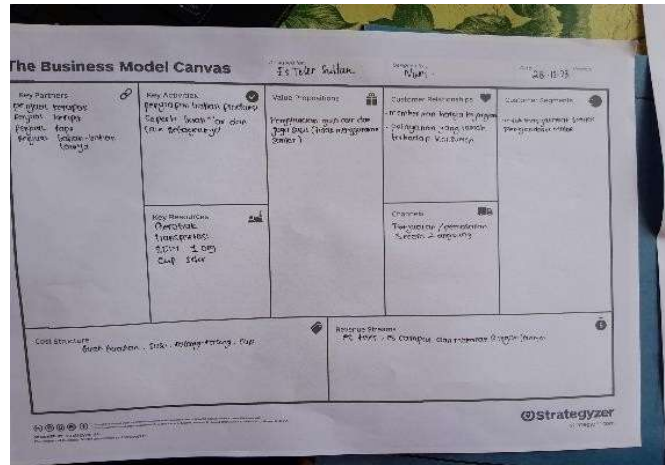
ini memberikan dampak yang berkelanjutan bagi audience, tidak hanya menuntaskan kewajiban belaka. Survei yang kami lakukan, membuat Es Teler Sultan milik Mas Nuri yang terletak di Dusun Krajan menjadi UMKM yang paling berpotensi. Disamping beliau yang masih berusia 30 tahun, usahanya juga baru berjalan selama 2 tahun belakang.

Sosialisasi BMC berjalan cukup lancar, kegiatan ini berlangsung kurang lebih 1 jam dengan dialog interaktif antara dosen, mahasiswa dan pemilik usaha. Berikut hasilnya :

- 1) *Customer Segments* : Masyarakat sekitar, Pengendara motor
- 2) *Value Propositions* : Menggunakan gula cair dan susu (tidak menggunakan santan)
- 3) *Channels* : Penjualan dilakukan secara langsung (offline)
Saran dari Tim Pengabdian: *Owner* melakukan kerjasama dengan ojek *online* lokal, untuk membantu memasarkan usaha es teler. Melalui cara kurir ojek online memasang foto es teler pada status *Whatsapp*, dengan demikian para pelanggan lainnya dapat melihat *story* tersebut dan tertarik memesan melalui ojek *online* tersebut.
- 4) *Customer Relationships* : Memberikan harga terjangkau, Pelayanan yang ramah terhadap konsumen
- 5) *Revenue Streams* : Penjualan Es teler, Es campur, dan makanan ringan lainnya
- 6) *Key Activities* : Menyiapkan bahan produksi seperti buah-buahan dan lain sebagainya
- 7) *Key Resources* : Gerobak, Transportasi, SDM (1 orang),
Cup sealer
- 8) *Key Partners* : Penjual kerupuk, Penjual keripik, penjual tape, penjual buah-buahan
- 9) *Cost Structure* : Membeli buah-buahan, Susu, Kolang-kaling, Cup



Gambar 1.
Pelatihan *Business Model Canvas*



Gambar 2.
Praktik menggunakan *Business Model Canvas* (BMC)

Kelebihan dari Business Model Canvas ini yaitu sederhana karena mudah dipahami dan mudah digunakan, perencanaan usaha menjadi terfokus dan tidak bertele-tele, selain itu BMC juga mampu meningkatkan kreatifitas penggunanya. Harapannya, Mas Nuri Firdaus mampu mengenali lebih jauh mengenai jenis usahanya setelah memetakannya dalam 9 blok BMC. Agar kedepannya, beliau dapat meminimalisir segala bentuk risiko tanpa melupakan pentingnya inovasi-inovasi yang membuat usahanya semakin berkembang.

KESIMPULAN

Pengabdian ini menggali strategi bisnis dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) pada UMKM Es Teler Sultan. Elemen-elemen yang terdapat di dalamnya bisa menentukan strategi apa yang mesti dilakukan untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Konsep Business Model Canvas dibuat setelah dilakukannya wawancara dengan Es Teler Sultan untuk mendapatkan informasi-informasi penting terkait bisnis ini secara keseluruhan. Di dalam Business Model Canvas terdapat 9 elemen yang memuat poin-poin penting tentang keadaan dan fakta Es Teler Sultan, yaitu customer segment, value propositions, channel, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partner, dan cost structure. Setelah mengetahui 9 elemen bisnis Es Teler Sultan pada *Business Model Canvas*. Berdasarkan identifikasi BMC dan Analisis tersebut maka dapat dicari strategi apa yang mesti dilakukan oleh UMKM Es Teler Sultan untuk perbaikan usaha ke arah yang lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi yang telah mendukung terlaksananya pengabdian ini. Kami juga mengucapkan terimakasih tak terhingga kepada pihak-pihak yang sudah memberikan ijin dan support kepada kami baik dari Pemerintah Desa Kedayunan dan UMKM Es Teler Sultan yang sudah bersedia kami berikan pelatihan untuk terlaksananya kegiatan KKL dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Anggraini, N. (2020). Analisis Usaha Mikro dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Ekonomi Dan Bisnis*, 6(2), 139.

- Bismala, Lila. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship* Volume 5 Nomor 1 Maret.
- Narto. (2017). Pengembangan Bisnis Model Kanvas untuk Meningkatkan Daya Saing Industri Batik Sumenep Madura. *Prosiding Seminar Nasional & Internasional*, 207–215.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., (2010), *Business Model Generation: a Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey.
- Ermaya, S. K., dan Darna, N. (2019). Strategi pengembangan bisnis dengan pendekatan business model canvas (studi kasus: industri kecil kerupuk). *Journal Business Management and Entrepreneurship*, 1(September), 201–218.
- Syahidin, Muhammad, dkk, 2020, *Kewirausahaan*, Jakarta, Unindra-press