

Pelatihan Bisnis Model Canvas

Nurul Hikmah^{1*}, Agus Supandi², Mailizar³, Retno Nengsih⁴

¹MIPA, Pendidikan Matematika, Universitas Indraprasta PGRI, Jakarta, Indonesia

Email: ^{1*}nurulhikmah.1830@gmail.com

Abstrak – Perkembangan ide-ide kreatif dalam bentuk kecil sedang berkembang sangat pesat di era globalisasi teknologi pada masa kini. Perkembangan UMKM berbasis teknologi sangat berkembang pesat. Munculnya ratusan perusahaan rintisan saat ini menuntut para pengusaha muda untuk memutar otak bersaing dengan para kompetitor-kompetitor yang lain. Pola manajemen inovasi yang baik menjadi kunci dari keberhasilan mendirikan usaha. Mempersiapkan wirausaha muda yang berpengetahuan cukup menjadi hal yang sangat penting di masa sekarang. Kita dituntut tidak hanya siap kerja namun juga diharapkan dapat mampu mencetak lapangan kerja, yaitu menjadi seorang wirausaha. Saat ini perkembangan bisnis di Indonesia sedang mengalami peningkatan yang begitu pesat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya perkembangan bisnis kecil maupun yang sudah besar dari pelaku bisnis online maupun offline. Model bisnis sangat penting bagi perusahaan karena bisa dilihat beberapa keuntungannya, yaitu: pertama, dengan adanya model bisnis dapat membantu perusahaan atau pelaku usaha untuk mendapatkan informasi mengenai bagaimana, dimana dan kapan produk tersebut berfungsi dengan baik. kedua, merancang model bisnis yang baik dapat melemahkan kompetitor. dengan adanya keuntungan tersebut dapat membantu perusahaan memenangkan daya saing di pasar. Konsep dari business model canvas (BMC) adalah cara untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis. Dengan adanya pelatihan business model canvas ini diharapkan para tenaga pengajar mempunyai pengetahuan yang cukup dalam menganalisa situasi usaha dan manajemen inovasi di masa mendatang.

Kata Kunci: Bisnis Model Canvas

Abstract – The development of creative ideas in small forms is growing very rapidly in the current era of technological globalization. The development of technology-based MSMEs is growing rapidly. The emergence of hundreds of start-up companies currently requires young entrepreneurs to rack their brains in competing with other competitors. A good innovation management pattern is the key to success in starting a business. Preparing knowledgeable young entrepreneurs is very important nowadays. We are required not only to be ready to work but also expected to be able to create jobs, namely to become entrepreneurs. Currently, business development in Indonesia is experiencing a very rapid increase, this can be seen from the large number of developments in small and large businesses from online and offline businesses. A business model is very important for companies because several advantages can be seen, namely: first, having a business model can help companies or business actors to get information about how, where and when the product functions well. second, designing a good business model can weaken competitors. These advantages can help companies gain competitiveness in the market. The concept of the business model canvas (BMC) is a way to describe, visualize, assess and change business models. With this business model canvas training, it is hoped that teaching staff will have sufficient knowledge in analyzing business situations and innovation management in the future.

Keywords: Business Model Canvas

1. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan bisnis di Indonesia sedang mengalami peningkatan yang begitu pesat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya perkembangan bisnis kecil maupun yang sudah besar dari pelaku bisnis online maupun offline. Salah satu bisnis yang sedang berkembang saat ini adalah usaha yang bergerak dalam kuliner (oleh-oleh) yang semakin kreatif dan terus melakukan inovasi.

Model bisnis merupakan sebuah deskripsi tentang bagaimana sebuah perusahaan membuat sebuah nilai tambah di dunia kerja, termasuk di dalamnya kombinasi dari produk, pelayanan, citra, dan distribusi dan sumber daya serta infrastruktur. Demikian pula konsep model bisnis telah diposisikan antara input yang digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan output ekonomi (Afuah, 2004). Model bisnis sangat penting bagi perusahaan karena bisa dilihat beberapa keuntungannya, yaitu: pertama, dengan adanya model bisnis dapat membantu perusahaan atau pelaku usaha untuk mendapatkan informasi mengenai bagaimana, dimana dan kapan produk tersebut berfungsi dengan baik. kedua, merancang model bisnis yang baik dapat melemahkan kompetitor. dengan adanya keuntungan tersebut dapat membantu perusahaan memenangkan daya saing di pasar.

Penerapan dan implementasi model bisnis yang tepat dalam suatu usaha dapat memberikan beberapa manfaat yang memiliki peran dalam meningkatkan laba serta daya saing, dengan melakukan evaluasi dan perubahan terhadap model bisnis yang tepat, dapat meningkatkan keuntungan melalui poin-poin bisnis dan ide-ide baru yang dapat menjadi suatu keuntungan bagi para pengusaha dapat menghadapi masalah-masalah yang sering dialami ketika menjalankan suatu usaha dan untuk dapat bersaing dengan usaha yang lainnya. Business Model Canvas dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis usaha dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. Business Model Canvas juga membantu seorang untuk mengenali apa yang menjadi value proposition perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan key activities dan key resources dalam menciptakan value proposition dan mendapatkan revenue streams, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen

Konsep dari business model canvas (BMC) adalah cara untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis. Usaha bisnis dapat memetakan model bisnisnya kedalam 9 elemen yaitu: segmen pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, mitra utama, dan biaya-biaya (Osterwalder, 2009). Penelitian ini menggunakan pendekatan BMC karena terdapat beberapa kelebihan seperti, BMC bisa dipakai untuk semua jenis model usaha atau bisnis, memudahkan untuk mengetahui keseluruhan kekuatan dan kelemahan bisnis dan proses analisa kebutuhan akan keuntungan dilakukan secara cepat.

Dalam rangka peningkatan kualitas pendidikan, khususnya di MA Al-Kahfi, Bogor berbagai program peningkatan kualitas sekolah telah dilaksanakan melalui pelatihan berkaitan dengan PBM, Uji Kompetensi Guru, MGMP dan sebagainya. Disamping itu dengan diberikannya pelatihan bisnis model canvas pada guru dan siswa diharapkan dapat membuka peluang bagi sekolah dalam mengembangkan dalam bidang usaha. Dengan adanya akses informasi yang mudah saat ini, diharapkan mampu juga menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Analisis bisnis saat ini disediakan oleh banyak teori. Salah satunya adalah Business Model Canvas (BMC). Oleh karena itu dipandang perlu untuk meningkatkan pemahaman, kemampuan guru dan siswa MA Al-Kahfi Bogor dalam melakukan bisnis atau usaha agar dapat dibudayakan di sekolah. Berdasarkan hal ini diperlukan sosialisasi dan penyuluhan mengenai Bisnis model canvas yang bisa digunakan sekolah di masa pandemi. Salah satu kegiatan yang dilaksanakan yaitu **“PKM Pelatihan Bisnis Model Canvas”**, dengan adanya kegiatan PKM ini, diharapkan mampu memberikan solusi yang tepat terhadap peluang dalam berbisnis yang dapat digunakan pada masa pandemi.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini dilaksanakan di Madrasah Aliyah Alkahfi. Kegiatan ini akan dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Agustus. Kegiatan ini menggunakan konsep pelatihan secara daring, dimana peserta diberikan pembekalan dan materi dengan nuansa riang gembira. Pembekalan tersebut diharapkan menghasilkan peserta berkualitas. Sehingga pada akhirnya peserta pelatihan mampu mengaplikasikan apa yang telah diperoleh dari penyuluhan dan pelatihan tersebut berupa sesuatu yang berharga dan bernilai. Adapun tahap pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Pendahuluan

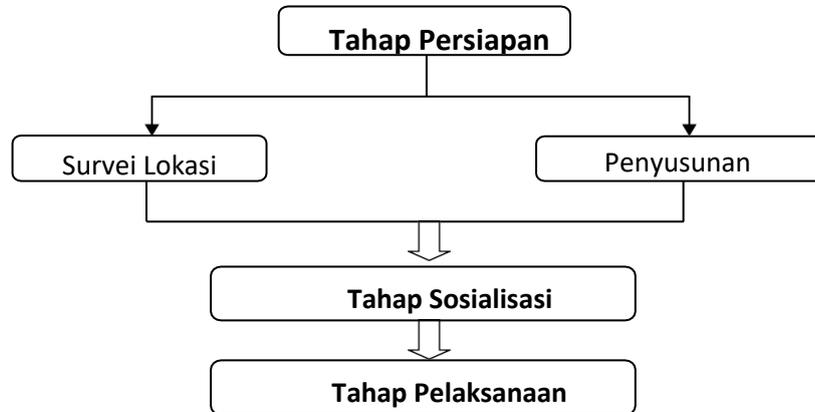
Tahap ini menggunakan metode observasi dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai pengetahuan guru dalam bisnis di lingkungan Madrasah Aliyah Alkahfi pada masa pandemi untuk kelangsungan hidup.

2. Tahap Sosialisasi

Tahap sosialisasi dilakukan dengan cara diskusi dilakukan untuk membahas mengenai solusi dari permasalahan-permasalahan yang muncul di sekolah mengenai bisnis pada masa pandemi. Diskusi ini terjadi antara Tim Pengusul dengan mitra kegiatan. Dari diskusi ini diperoleh solusi untuk pengetahuan dalam bisnis di Madrasah Aliyah Alkahfi pada masa pandemi.

3. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan penyuluhan mengenai Pendidikan karakter di sekolah kepada guru-guru dan pihak sekolah di Madrasah Aliyah Alkahfi. Pelaksanaan pelatihan ini akan dilakukan secara online melalui *Zoom Cloud Meeting*. Berikut gambar dia.



Gambar 1. Diagram Alur Pengabdian Masyarakat

Adapun partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat antara lain:

- Partisipasi dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Wujud partisipasi dalam pengambilan keputusan antara lain ikut menyumbangkan gagasan atau pemikiran dalam kegiatan observasi, kehadiran dalam rapat dan tanggapan terhadap program pengabdian yang ditawarkan.
- Partisipasi dalam pelaksanaan, meliputi: penyediaan waktu, peserta, kegiatan administrasi, koordinasi dan penjabaran program. Partisipasi dalam pelaksanaan merupakan kelanjutan dalam rencana yang telah digagas sebelumnya baik yang berkaitan dengan perencanaan, pelaksanaan maupun tujuan.
- Partisipasi dalam evaluasi. Partisipasi dalam evaluasi ini berkaitan dengan pelaksanaan program yang sudah direncanakan sebelumnya. Partisipasi dalam evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui ketercapaian program yang sudah direncanakan sebelumnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

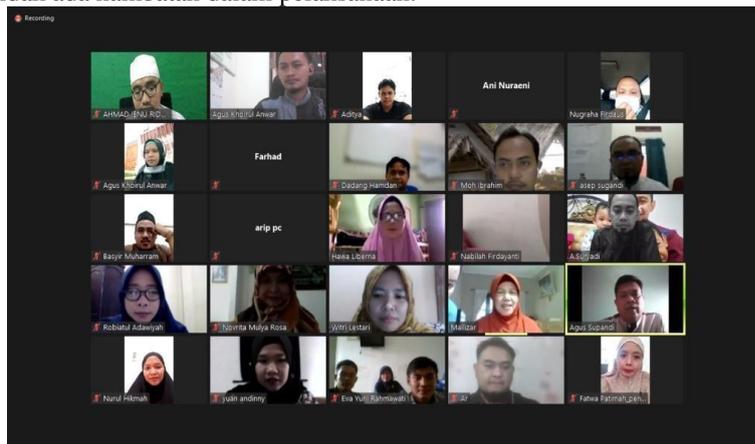
Konsep manajemen bisnis telah banyak diperkenalkan salah satunya adalah Business Model Canvas (BMC). Konsep model bisnis mulai populer di tahun 1990an. Konsep model bisnis digunakan sebagai gambaran umum perusahaan ketika berinteraksi dengan distributor, mitra kerja dan customer (Zorr dan Amit, 2011).

BMC adalah salah satu alat untuk menggambarkan dasar pemikiran dari model bisnis terkiat organisasi dalam menciptakan, memberikan dan menangkap nilai dari sebuah bisnis. Dalam proses mendesain model bisnis dilakukan dengan lima fase berikut (Osterwalder, 2012): a. Menggerakkan : mempersiapkan proyek desain model bisnis yang sukses, b. Memahami :meneliti dan menganalisis elemen yang diperlukan dalam desain bisnis. c. Mendesain : melakukan pengujian terhadap pilihan model bisnis yang ada, dan memutuskan model terbaik. d. Menerapkan : menerapkan prototype model bisnis di lapangan e. Mengelola : melakukan penyesuaian dan modifikasi model bisnis sebagai tanggapan terhadap reaksi pasar. Sebuah bisnis dituntut untuk membangun model bisnis yang inovatif dan kreatif untuk menghadapi persaingan bisnis yang kompetitif. Dalam BMC dikenal Nine Building Blocks yang merepresentasikan elemen kunci yang secara umum akan ada pada semua model bisnis. Blok ini mewakili cara berpikir tentang bagaimana sebuah perusahaan menghasilkan uang.

Program pengabdian masyarakat dilaksanakan secara virtual menggunakan zoom pada tanggal 03 April 2021 di MA Al Kahfi Bogor. Program pengabdian masyarakat berupa penyuluhan sosialisasi Bisnis model canvas. Pembahasan pada pengabdian masyarakat ini yaitu Model canvas,

strategi bisnis model canvas, serta hal yang harus diperhatikan dalam bisnis. Tujuan pengabdian masyarakat ini yaitu menambah wawasan guru dan pihak sekolah agar bisa menggunakan bisnis dengan model canvas. Harapan dari pengabdian masyarakat adalah mampu memberikan solusi yang tepat terhadap pembelajaran di masa pandemi sehingga peserta didik dapat mengembangkan potensi yang dimilikinya. Penyuluhan bisnis model canvas di Sekolah. Guru MA AL Kahfi Bogor belum mengetahui bisnis model canvas. Padahal sarana dan prasarana yang ada di Sekolah ini cukup memadai dan mendukung. Penyuluhan dilaksanakan secara virtual menggunakan aplikasi zoom yaitu tanggal 03 April 2021.

Realisasi kegiatan dilakukan tiga tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap pertama adalah tahap persiapan, tahap ini tim melakukan survey ke tempat lokasi pada tanggal 02 Maret 2021 untuk menganalisis kondisi tempat, kondisi peserta, dan menyusun rancangan kegiatan. Selanjutnya tim menyiapkan bahan presentasi, materi dan sarana prasarana untuk melengkapi kegiatan penyuluhan seperti laptop. Tahap selanjutnya yaitu tahap pelaksanaan. Tahap pelaksanaan dilaksanakan pada tanggal 03 April 2021. Tahap ini tim melakukan penyuluhan materi tentang sosialisasi bisnis model canvas. Para peserta diberikan pengetahuan tentang apa itu model canvas, bisnis dengan menggunakan model canvas. Peserta penyuluhan adalah semua guru di MA Al Kahfi Bogor sebanyak 16 orang. Kegiatan berlangsung diawali dengan presentasi tim mengenai sosialisasi bisnis dengan menggunakan model canvas. Selama kegiatan berlangsung guru sangat antusias mengikuti kegiatan ini dikarenakan ini pertama kali nya peserta baru mendapatkan materi tentang BMC. Tahap terakhir adalah tahap evaluasi. Tahap ini peserta mengajukan pertanyaan tentang BMC. Tahap ini tim menganalisis kegiatan selama penyuluhan berlangsung. Secara keseluruhan tidak ada hambatan dalam pelaksanaan.



Gambar 2. Peserta Pelatihan

Keberhasilan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat dapat dilihat dari kehadiran peserta, peserta dapat hadir sebanyak 16 orang (100%). Hal ini didukung kepala sekolah dan guru-guru dari persiapan, penyediaan tempat. Ketercapaian tujuan pelatihan dapat dikatakan baik (80%). Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil, guru-guru di MA Al Kahfi memahami metode blended learning dalam pembelajaran di Sekolah. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan dapat dikatakan baik (80%). Semua materi pelatihan dapat disampaikan secara keseluruhan. Materi penyuluhan yang disampaikan adalah bagaimana bisnis di sekolah dan apa saja yang perlu diperhatikan dalam model canvas. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi dapat dikatakan baik (80%) hal ini dikarenakan narasumber menjelaskan dengan jelas dan rinci. Secara keseluruhan kegiatan penyuluhan ini berhasil. Keberhasilan ini selain diukur dari keempat komponen juga dilihat dari kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan penyuluhan. Manfaat yang dapat diperoleh para peserta penyuluhan adalah memahami tentang cara bisnis dengan model canvas.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di MA Al Kahfi Bogor berjalan dengan baik. Guru-guru antusias mengikuti acara demi acara yang diberikan oleh tim. Kegiatan penyuluhan ini guru memiliki minat yang tinggi dikarenakan ini merupakan hal yang baru pertama kali

dilaksanakan disekolah tersebut. Produk yang dihasilkan guru yaitu guru termotivasi untuk memperkenalkan alat analisis bisnis yang sederhana kepada Sekolah yang pada prinsipnya memiliki kompetensi yang dipersiapkan untuk dunia kerja. Dengan diperkenalkannya metode analisis bisnis berupa Business Model Canvas ini, diharapkan guru ndan siswa dapat juga mempersiapkan diri untuk menjadi seorang wirausahawan. Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam bentuk artikel yang akan dipublikasikan sehingga dapat digunakan sebagai referensi oleh masyarakat.

REFERENCES

- Afuah, Allan. (2004). "Business Models : A Strategic Management Approach". New York: Mc Graw-Hill.
- Osterwalder, dan figner, (2012) : Business Model Generation. Giesen et al, (2010) : Elemen Model Bisnis
- Wiley, J., Osterwalder, A., Pigneur, Y., Au, M., Oliveira, -Yong, José, J., & Ferreira, P. (2011). Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers. African Journal of Business Management, 5(7). Retrieved from <http://www.academicjournals.org/AJBM>
- Zott dan Amit. 2011, The Business Model: Recent Developments and Future Research, Journal of Management, Vol. 37 No. 4, pp. 1019-1042