

Workshop Business Model Canvas untuk Analisa Bisnis Komprehensif

¹Zakky Zamrudi, ¹Teguh Wicaksono, ²Saiful Karim

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB,
Banjarmasin

²Program Teknik Elektro, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB,
Banjarmasin

Korespondensi: Z. Zamrudi, jzakky@gmail.com

Naskah diterima: 12 Februari 2018. Disetujui: 04 Oktober 2018. Disetujui publikasi: 7 Oktober 2018

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 competitor-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. Siswa SMK dituntut tidak hanya siap kerja namun juga diharapkan dapat mampu mencetak lapangan kerja, yaitu menjadi seorang wirausaha. Dengan diadakannya *workshop business model canvas* ini diharapkan para siswa mempunyai pengetahuan yang cukup dalam menganalisa situasi usaha dan manajemen inovasi di masa mendatang. Hasil dari *workshop* ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan, motivasi dan keinginan untuk berwirausaha. Ini menunjukkan tingkat ketertarikan para siswa untuk berwirausaha. Diharapkan dari kegiatan *workshop* ini dapat ditindaklanjuti di masa mendatang untuk keberlanjutan pengembangan ide pada siswa SMK.

Kata Kunci: BMC, UMKM, Rintisan, BPR, Inovasi

Pendahuluan

Salah satu indikator keberhasilan dari konsep ekonomi kerakyatan dapat dilihat dari tingkat perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dengan bertambahnya jumlah umkm yang ada di Negara Indonesia menandakan tingkat kemandirian masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (Jasmin, 2016). Di jaman teknologi yang berkembang pesat saat ini para wirausahawan dituntut untuk berlomba-lomba untuk menciptakan suatu produk yang cukup menarik. Dengan pola proposal yang menarik maka diharapkan akan timbul wirausaha-wirausaha muda yang berkompeten dan memiliki hasrat yang tinggi dalam bidangnya. Timbulnya teknologi menuntut para pengusaha untuk dapat secara kreatif mengembangkan usahanya melalui reformasi proses bisnis di level rintisan (Wiley et al., 2011).

Lulusan SMK diharapkan mampu terjun langsung ke lapangan saat ini mulai dihadapkan pada pilihan yang lebih menantang bersaing dengan lulusan-lulusan D3 dan S1 (Jasmin, 2016). 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). Dengan menggunakan metode ini diharapkan para pelaku UMKM dapat

menganalisa bisnis secara tepat dan mudah. Dengan kemudahan ini diharapkan UMKM atau perusahaan rintisan dapat dengan mudah menentukan nilai-nilai unik dari masing-masing produk maupun jasa yang ditawarkan kepada masyarakat (Bird et al., 2009).

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan salah satu sasaran tepat yang berperan besar dalam melahirkan para wirausaha muda di suatu daerah. Sebagaimana yang kita ketahui bersama, SMK merupakan salah satu bentuk satuan pendidikan formal yang menyelenggarakan pendidikan kejuruan pada jenjang pendidikan menengah sebagai lanjutan dari SMP, MTs, atau bentuk lain yang sederajat atau lanjutan dari hasil belajar yang diakui sama atau setara SMP atau MTs (PP No. 66 Tahun 2010). Berdasarkan informasi yang diperoleh melalui hasil wawancara dengan pihak sekolah yaitu Bapak Drs. H. Muryadi, SH. MM (Kepala Sekolah) yang menjadi mitra pengusul yaitu SMKN 3 Banjarmasin, pendidikan tentang lingkungan hidup ataupun ekonomi yang berbasis lingkungan belum terlalu banyak ditekankan kepada para siswa didik sehingga kegiatan-kegiatan berupa sosialisasi konsep *Business Model Canvas* sangat diharapkan oleh sekolah ini untuk memberikan pembekalan pengetahuan kepada mereka jika mereka menjadi seorang wirausaha di masa yang datang.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu. Kegiatan dari pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di SMKN 3 Banjarmasin Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan selatan pada bulan Oktober – November 2017.

Metode Kegiatan. Kegiatan ini dirancang menggunakan metode penyuluhan ceramah dan diskusi meliputi:

1. Ceramah dan Diskusi

Dalam ceramah dan diskusi ini akan disampaikan dan dipandu oleh dosen-dosen yang berkompeten di bidang *Business Model Canvas* dan memiliki wawasan di bidang terkait (Chesbrough & Rosenbloom, 2002). Materi yang disampaikan dalam sesi ceramah dan diskusi meliputi:

- a. Pertumbuhan UMKM di Indonesia dan di Banjarmasin
- b. Jenis-jenis *Business Plan*
- c. Metode *Business Model Canvas*
- d. Contoh Penerapan *Business Model Canvas*

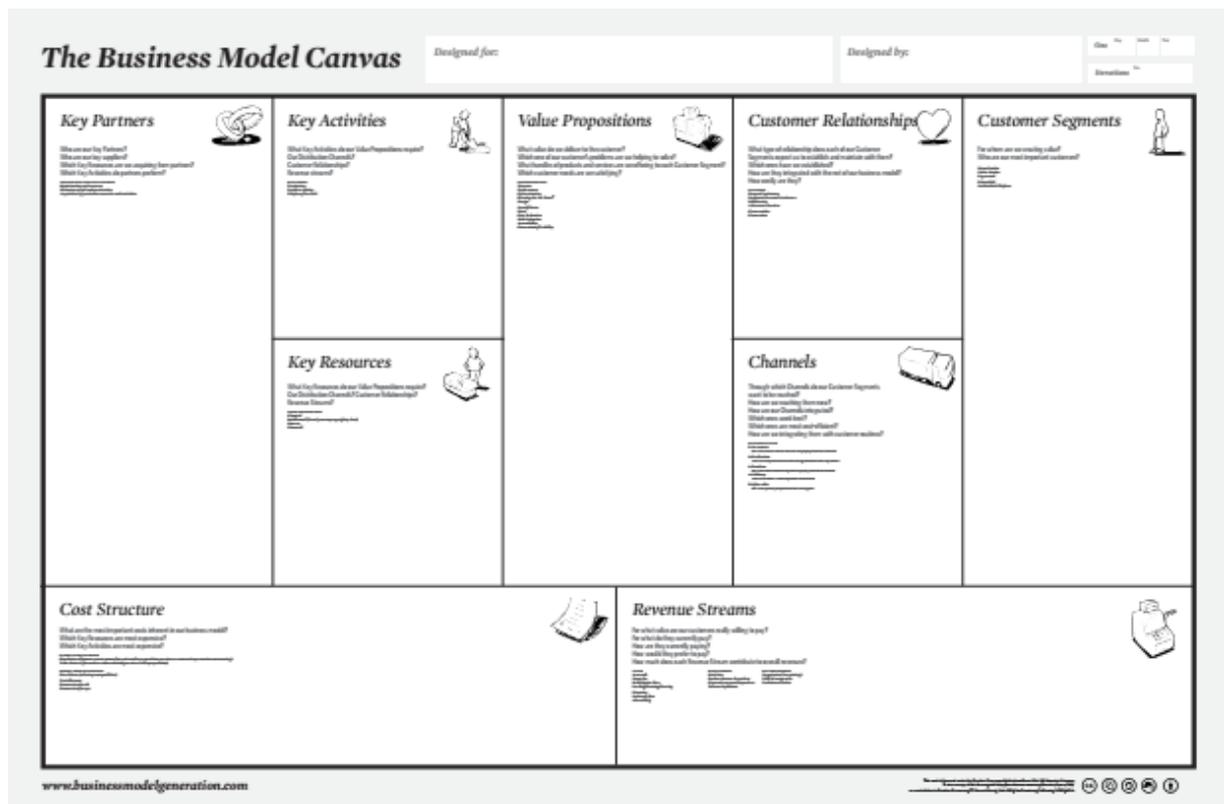
2. Demonstrasi Penyusunan Business Model Canvas

Pada tahap demonstrasi ini, metode ini digunakan adalah perangsangan ide bisnis yang langsung dipraktekkan ke dalam 9 struktur *business model canvas* agar berjalan lebih menarik, bersemangat dan membangkitkan motivasi para siswa dalam mempelajari dan menggali tentang konsep *Business Model Canvas*.

Dalam penjelasan 9 struktur *Business Model Canvas*, Alexander Osterwalder dalam bukunya *Business Model Generation* menciptakan sebuah framework yang sederhana dan mudah dimengerti untuk menggambarkan bisnis kita yaitu *Business Model Canvas* (Wiley et al., 2011). Pada *business model canvas* ini ada sembilan kotak yang merepresentasikan elemen-elemen kunci yang secara umum akan ada pada semua model bisnis.

Ada beberapa struktur dalam *business model canvas* yang terdiri dari *value proposition*, *customer segment*, *customer relationship*, *distribution channel*, *key activities*, *key partnership*, *key resource cost structure* dan *revenue stream* (Wiley et al., 2011) sebagai berikut:

- 1. Value Proposition.* Merupakan inti dari nilai yang akan disuguhkan terhadap calon customer. Secara sederhana analisis ini merupakan pertanyaan “apa yang akan



Gambar 1. Sembilan (9) blok *Business Model Canvas*

di jual, apa perbedaan dengan produk lain, apakah betul-betul diinginkan customer?" Hal ini penting untuk diketahui apakah para konsumen memerlukan produk kita atau tidak.

2. *Customer Segment*. Setelah menentukan spesifikasi produk, tahap selanjutnya adalah penentuan tujuan pasar. Siapa yang akan menjadi target penjualan produk tersebut yang.
3. *Channel*. Merupakan sarana kita mendistribusikan produk kita kepada konsumen. Apakah akan dijual langsung, di jual dimana, secara daring, atau melalui toko fisik.
4. *Customer Relation*. Penting untuk dipahami bagaimana kita memastikan produk sampai di tangan konsumen dengan baik. Oleh karena itu penting untuk mengetahui umpan balik dari customer melalui bantuan Platform tertentu seperti media sosial.
5. *Revenue Stream*. Menjelaskan bagaimana sebuah usaha akan memperoleh pendapatan, apakah hanya dari produk sekali beli atau pembelian berulang.
6. *Key Resources*. Konstruk ini menjelaskan sumber utama dari suatu usaha dalam memproduksi nilai diantaranya adalah, ide, kemampuan karyawan, infrastruktur dan unsur-unsur lain.
7. *Key Activities*. Konstruk ini menjelaskan bagaimana suatu usaha menggunakan sumber-sumber yang dipunyai untuk kemudian di produksi menjadi produk/jasa.
8. *Key Partner*. Sebuah usaha tentunya tidak terlepas dari pihak ketiga yaitu rekan yang mensuplai berbagai macam kebutuhan dari usaha tersebut misalnya, reseller, distributor, dan pengampu kebijakan.
9. *Cost Structure*. Merupakan struktur biaya yang akan di keluarkan untuk memproduksi suatu produk atau jasa.

Analisis Data. Analisis data dalam kegiatan ini dilakukan terhadap mitra kegiatan yaitu para peserta *workshop*. Analisis data ini dilakukan untuk menjelaskan secara pasti mengenai peningkatan pengetahuan dari peserta *workshop*. Terdapat beberapa kriteria dalam penentuan keberhasilan dari kegiatan ini diantaranya adalah apabila hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa lebih dari 55% peserta mau dan mampu memahami materi secara umum.

Hasil dan Pembahasan

A. Persiapan Kegiatan

Persiapan sebelum pelaksanaan kegiatan dilaksanakan untuk menjamin kelancaran rencana kegiatan yang sudah di buat dan disepakati antara narasumber dengan objek pengabdian masyarakat. Persiapan kegiatan ini terdiri dari beberapa kali pertemuan dengan pihak sekolah untuk membicarakan teknis kegiatan. Rincian persiapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Pertemuan awal antara tim pengabdian dengan objek untuk meminta kesediaan waktu dan alokasi peserta di lokasi pengabdian yaitu SMKN 3 Banjarmasin pada tanggal 26 September dengan maksud penyampaian tujuan kegiatan, jumlah peserta dan kesepakatan waktu pelaksanaan kegiatan.
- b. Rapat dengan anggota pengabdian terkait dengan kegiatan yang dilaksanakan pada tanggal 1 oktober 2017 yang menghasilkan rancangan acara kegiatan secara urut (*run-down*) beserta pembagian tanggungjawab dan juga rapat anggaran belanja untuk menunjang kelancaran kegiatan.
- c. Pertemuan kedua dengan pihak sekolah dilaksanakan pada tanggal 31 September 2017 untuk mensepakati rancangan kegiatan yang sudah di susun oleh tim pengabdian.
- d. Pertemuan ketiga meliputi pelaksanaan kegiatan yang diikuti oleh siswa kelas 11 dari enam kompetensi yang ada pada SMKN 3 Banjarmasin.

B. Workshop *Business Model Canvas*

Kegiatan *workshop/* pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan yang tidak didapatkan dari kegiatan pembelajaran di SMK (Tawali, Asfar, Suhendar, & Mahendaradatta, 2018). ini dilakukan untuk memperkenalkan alat analisis bisnis yang sederhana kepada para siswa Sekolah Menengah Kejuruan yang pada prinsipnya memiliki kompetensi yang dipersiapkan untuk dunia kerja. Dengan diperkenalkannya metode analisis bisnis berupa *Business Model Canvas* ini, diharapkan para siswa SMK dapat juga mempersiapkan diri untuk menjadi seorang wirausahawan. Dalam penerapan *workshop* ini dilaksanakan selama satu hari di SMK Negeri 3 Banjarmasin.

B.1. Jumlah peserta *Workshop*

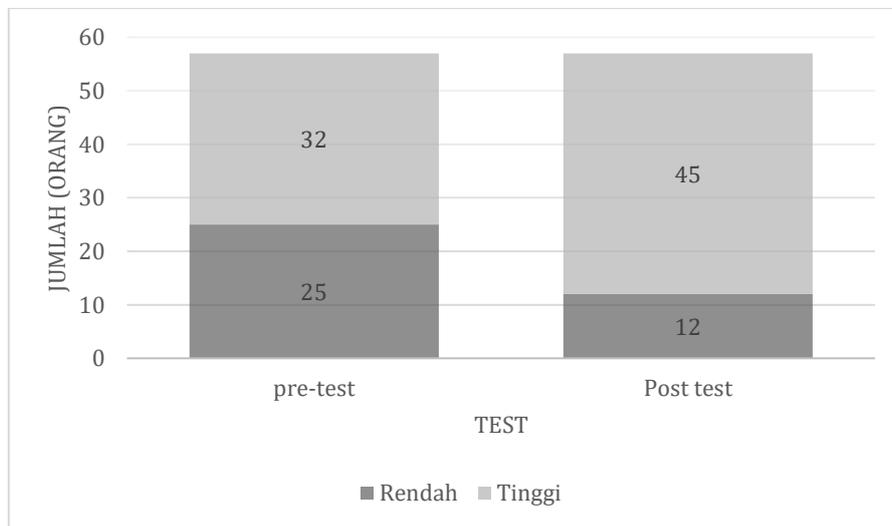
Target peserta pelatihan seperti yang telah direncanakan pada sebelumnya adalah setidaknya ada sekitar 30 siswa SMK Negeri 3 Banjarmasin, dimana jumlah peserta dalam kegiatan ini ternyata melampaui target yang telah ditentukan dengan jumlah peserta pada pelaksanaan sebanyak 57 orang siswa. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa target peserta tercapai 100%. Angka tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat berbentuk *workshop* ini ternyata diminati oleh para siswa SMK Negeri 3 Banjarmasin.



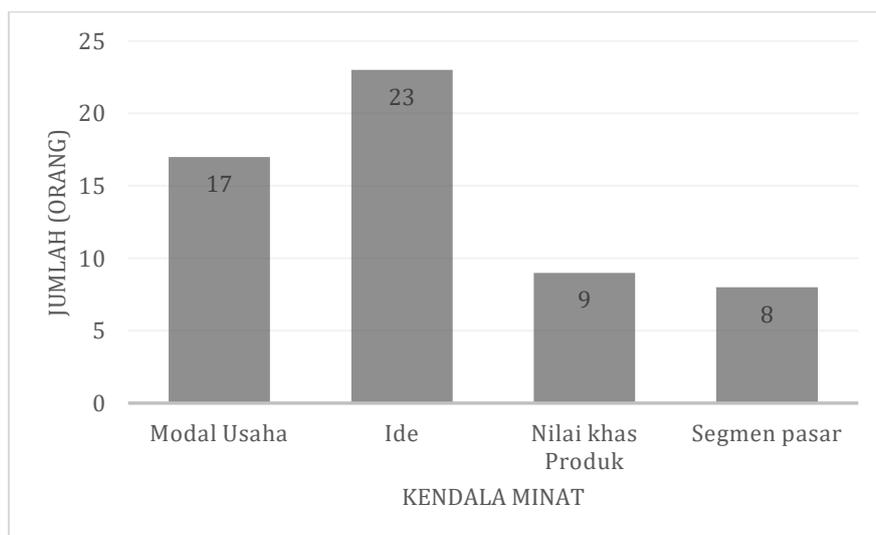
Gambar 2. Suasana Ceramah dan Diskusi

B.1. Ketercapaian Tujuan *Workshop*

Ketercapaian tujuan *workshop* ini secara umum dikatakan baik. Hal ini ditunjukkan oleh hasil kuesioner berbentuk pre-test dan post-test. Dari gambar 3 di bawah menunjukkan bahwa rata-rata minat siswa untuk berwirausaha antara sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan berbeda.



Gambar 3. Frekuensi Minat Berwirausaha Siswa SMKN 3 Banjarmasin



Gambar 4. Frekuensi Kendala minat berwirausaha yang dirasakan

Dari gambar 3 di atas dapat diketahui terjadi peningkatan minat untuk berwirausaha. Sebelum dilaksanakan *workshop* jumlah siswa yang memiliki minat tinggi untuk berwirausaha sejumlah 32 orang dan setelah diadakannya *workshop* meningkat menjadi 45 orang, sedangkan yang memiliki minat rendah sebesar 12 orang setelah diadakannya *workshop*. Hal ini mungkin disebabkan oleh ketidak tahuan kemampuan analisis usaha. Hal ini ditunjukkan oleh gambar 4 yang menyatakan kendala berwirausaha. Dari 4 pernyataan yang diajukan kendala terbesar adalah menemukan ide kemudian disusul oleh kesulitan modal, kemudian kesulitan menemukan nilai khas produk dan segmen pasar.

B.2. Ketercapaian Target Materi yang Telah Direncanakan

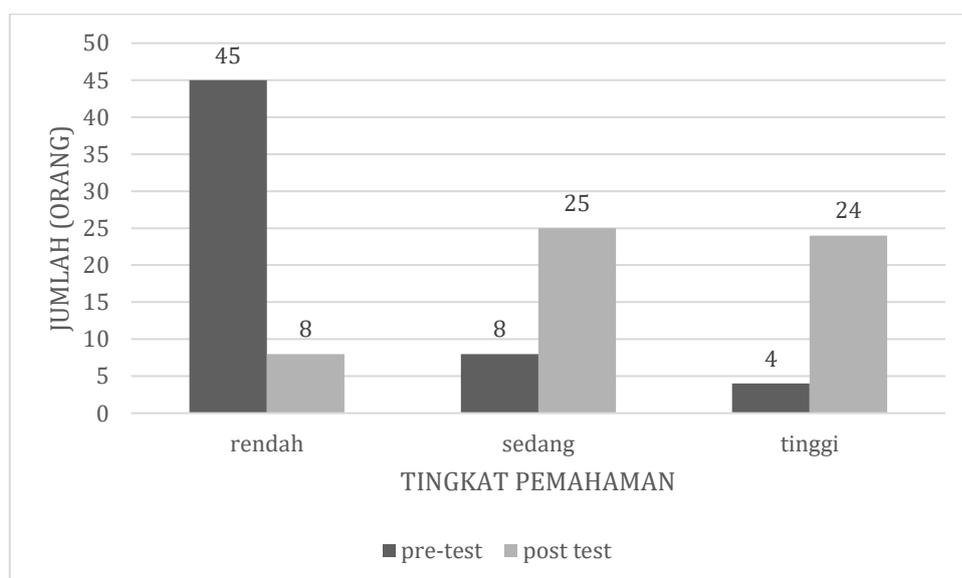
Penyampaian materi pada saat pelaksanaan terlaksana sebagaimana yang sudah direncanakan. Kelemahannya hanya karena keterbatasan waktu yang tidak memungkinkan untuk membahas materi secara sangat terperinci, sehingga hanya dapat mencakup kedalaman materi menengah. Adapun materi yang disampaikan pada saat *workshop* adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil penilaian pelaksanaan workshop

No	Item penilaian	Bagus	Cukup	Tidak Bagus	Jumlah
1	Pembicara	30	27	0	57
2	Materi	31	26	0	57
3	Sarana	29	28	0	57

B.3. Kemampuan Peserta dalam Penguasaan Materi

Untuk mengukur tingkat kemampuan peserta terhadap penguasaan materi, maka dilakukan pretest dan *post-test* yang berisi pertanyaan. Hasil kuesioner yang dibagikan menunjukkan terdapat peningkatan pemahaman tentang penggunaan *Business Model Canvas* sebagai alat analisis yang komprehensif. Gambar 5 dibawah mencerminkan kenaikan pemahaman tentang penggunaan *business model canvas*.



Gambar 5. Frekuensi Tingkat Pemahaman Tentang *Business Model Canvas*

Jika dilihat dari gambar 5 diatas, dapat disimpulkan terdapat peningkatan pemahaman yang cukup. Hal ini ditandai dengan jumlah siswa dengan 3 tingkat

kategori pergeseran diagram ke kanan. Hasil sebelum diadakannya *workshop* mengindikasikan mayoritas siswa belum mengetahui definisi dan penerapan *Business Model Canvas* dalam analisa usaha. Pada table 5 di atas digambarkan bahwa siswa dengan pemahaman rendah sebanyak 45 orang, pemahaman sedang 19 orang dan pemahaman tinggi 4 orang. Hasil setelah diadakannya *workshop* mengindikasikan tingkat pemahaman yang meningkat yang ditandai dengan pergeseran diagram ke kanan yang menunjukkan siswa dengan pemahaman BMC rendah sebanyak 8 Orang, pemahaman sedang meningkat menjadi 25 orang dan pemahaman tinggi meningkat menjadi 24 orang.



Gambar 6. Demonstrasi *Business Model Canvas*

Kesimpulan

Terdapat peningkatan minat berwirausaha yang cukup baik setelah diadakannya *workshop*. Kegiatan yang dilaksanakan tergolong cukup efektif memberikan tambahan wawasan dan pemahaman pentingnya analisa kelayakan usaha yang cukup sederhana tapi mendalam dalam mendirikan dan menentukan usaha. Hal tersebut dapat dilihat dari pergeseran diagram balok yang menunjukkan pergeseran dari kiri ke kanan. Saran untuk pelaksanaan berikutnya dapat ditambahkan penerapan dengan pendekatan simulasi perancangan dan presentasi untuk memperdalam pemahaman. Pola simulasi usaha yang sudah berjalan dan inisiasi ide yang lebih komprehensif akan membuat kegiatan lebih menarik.

Ucapan Terima Kasih

Panulis menyampaikan terima kasih kepada Rektor dan Ketua LPPM Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin yang telah memberikan dukungan terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini serta kepada mitra telah bersedia menjadi tempat pelaksanaan pengabdian dan membantu dalam pendanaan serta pihak-pihak terkait yang telah membantu dalam pelaksanaan.

Referensi

Bird, Eleanor, Lutz, Richard, Warwick, & Christine. (2009). Media as partners in education for sustainable development: a training and resource kit; UNESCO series on journalism education; 2008. Retrieved from

Jurnal Panrita Abdi, 2018, Volume 2, Issue 2.
<http://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi>

- <http://unesdoc.unesco.org/images/0015/001587/158787E.pdf>
- Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. (2002). The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's *Technology Spin-off Companies, Industrial and Corporate Change*, 11 no. 3(3), 529–555. <https://doi.org/10.1093/icc/11.3.529>
- Jasmin, U. (2016). Pengertian Ekonomi Rakyat dan Ekonomi Kerakyatan. Retrieved from http://www.academia.edu/23541418/Pengertian_Ekonomi_Rakyat_dan_Ekonomi_Kerakyatan
- Rifa'i, M.A., Syahdan, M., Muzdalifah, Kudsiah, M. (2018). Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus: Anemon Laut Ornamen. *Jurnal Panrita Abdi*, 2(1), 40-47.
- Tawali, A. B., Asfar, M., Suhendar, N. K., & Mahendaradatta, M. (2018). Ipteks Bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus; Produk Olahan Ikan Berbasis Surimi. *Panrita Abdi - Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1), 8–14. Retrieved from <http://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi/article/view/3266/pdf>
- 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>

Tim penulis

Zakky Zamrudi, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB, Banjarmasin. E-mail: jzakky@gmail.com

Saiful Karim, Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Islam Kalimantan MAB, Banjarmasin. E-mail: ifulsuperindo@gmail.com

Teguh Wicaksono, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB, Banjarmasin. E-mail: teguh_uniska@gmail.com

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Zamrudi, Z., Karim, K., & Wicaksono, T. (2018). *Workshop Business Model Canvas* untuk Analisa Bisnis Komprehensif. *Jurnal Panrita Abdi*, 2(2), 105-112.