

**USULAN PROPOSAL PENGABDIAN**



**PELATIHAN BISNIS MODEL CANVAS DALAM PENGEMBANGAN USAHA  
MIKRO, KECIL DAN MENEGAH DI KELURAHAN KENALI ASAM BAWAH KOTA  
JAMBI**

**PENGUSUL:**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI  
2019**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian :Pelatihan Bisnis Model Canvas dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kelurahan Kenali Asam Bawah Kota Jambi
2. Peserta Program : Pengabdian
3. Tim Peneliti :
  - A. Ketua Penelitian
    - a. Nama :
    - b. NIDN :
    - c. Jabatan Fungsional :
    - d. Program Studi :
    - e. Perguruan Tinggi :
    - f. Email/surel :
  3. Lokasi Kegiatan
    - a. Wilayah : Negara Indonesia
    - b. Provinsi : Jambi
    - c. Kab/ Kota : Kotamadya Jambi
  4. Lama Penelitian : 3 Bulan
  5. Biaya Total Penelitian : Rp. 1.500.000,-
    - Dana UM Jambi : Rp. 1.500.000,-
    - Dana Dari Sumber Lain : -

Mengetahui,  
Ketua Prodi Manajemen

Jambi, 15 Desember 2020  
Ketua Pengabdian,

(**Ermainsi, SE, MM.**)  
NIDN : 1020038603

Menyetujui,  
Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Jambi

(**Prima Audia Daniel, SE., ME**)  
NIDK : 8852530017

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Analisis Situasi .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Permasalahan Mitra .....</b>	<b>4</b>
<b>BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Solusi yang ditawarkan.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Target Luaran .....</b>	<b>5</b>
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1 Metode Pendekatan.....</b>	<b>7</b>
<b>3.2 Rencana Kegiatan .....</b>	<b>7</b>
<b>3.3 Gambaran IPTEK .....</b>	<b>8</b>

## **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Home Industri biasanya di golongan dalam usaha kecil dan menengah, dalam Keppres No.127 tahun 2001 Secara umum usaha kecil dan menengah adalah yang bergerak dalam 2 (dua) bidang, yaitu bidang perindustrian dan bidang perdagangan barang dan jasa, adapun bidang/jenis usaha yang terbuka bagi usaha kecil dibidang industri dan perdagangan meliputi Pertama Industri makanan dan minuman olahan yang melakukan pengawetan dengan proses penggaraman, pemanisan, pengasapan, pengeringan, perebusan, penggorengan dan fermentasi dengan cara-cara tradisional. Kedua Industri penyempurnaan barang dari serat alam maupun serat buatan menjadi benang bermotif/celup dan di ikat dengan menggunakan alat yang digunakan oleh tangan.

Ketiga Industri tekstil meliputi pertenunan, perajutan, pembatikan, dan pembordiran, atau alat yang digerakkan tangan termasuk batik, peci, kopiah. Keempat pengolahan hasil hutan dan kebun golongan non pangan. Kelima industri perkakas tangan yang di proses secara manual atau semi mekanik untuk pertukangan dan pemotongan. Keenam Industri perkakas tangan untuk 4 pertanian yang diperlukan untuk persiapan lahan, proses produksi, pemanenan, pasca panen dan pengelolaan, kecuali cangkul dan sekop. Ketujuh industri barang dari tanah liat, baik yang diglasir maupun yang tidak diglasir untuk keperluan rumah tangga. Dan Industri kerajinan yang memiliki kekayaan khasanah budaya daerah, nilai seni yang menggunakan bahan baku alamiah maupun imitasi. (Keppres No 127 : 2001).

[Peraturan Kemendesa PDTT No.3 tahun 2015](#) tentang Pendamping Desa. Diuraikan secara lengkap, bahwa tujuan Pendamping Desa ialah sebagai berikut : Meningkatkan kapasitas, efektifitas dan akuntabilitas pemerintah desa dan pembangunan desa, Meningkatkan prakarsa, kesadaran, dan partisipasi masyarakat desa dalam pembangunan desa, Meningkatkan sinergi program pembangunan desa antar sektor, dan Mengoptimalkan aset lokal desa secara emansipatoris. Secara keseluruhan tujuan pendamping desa ialah upaya memberdayakan masyarakat desa. Salah satu aspek penting dalam pemberdayaan masyarakat adalah pendampingan. Pemberdayaan suatu komunitas tidak lain adalah suatu proses transfer pengetahuan dan keterampilan. Pendampingan dilakukan dengan menempatkan tenaga pendamping didalam komunitas dengan tugas-tugas pendampingan yaitu Penyadaran, Pengorganisasian, Advokasi dan Fasilitasi. Kita sadar dan paham bahwa, pendampingan merupakan bagian tidak terpisahkan dari proses pemberdayaan masyarakat. Jadi prinsip utama dari pendampingan itu sendiri ialah Membangun kepercayaan yang bersumber dari komitmen moral. Oleh sebab itu, pendampingan tidak hanya membawa prinsip program di mana seseorang di tugaskan, akan tetapi pendampingan juga di bawa pada komitmen moral kepada masyarakat dalam seluruh kegiatan yang dilakukan.

Sehingga tujuan utama dari menciptakan perubahan kondisis mentalitas dan kultur masyarakat, yang tercermin dalam perubahan kesadaran sebagai ujung tombak pendorong kemajuan bisa tercapai. Sehingga mutlak bahwa pendampingan sangat dibutuhkan, agar supaya pengembangan masyarakat tidak dilakukan hanya oleh aktor tunggal melainkan dengan melibatkan banyak aktor yang aktif dan partisipatif.

Salah satu daerah yang menggeluti dunia home Industri adalah kelurahan kenali asam bawah , disana ada berbagai usaha home industri yang potensial yaitu bisnis Di Bidang Kuliner baik makanan kering dan kue tradisional yang mempunyai potensi untuk berembang tetapi masih belum memahami bagai mana mengatur bisnis yang baik dan benar

## **1.2. Permasalahan, Mitra**

Namun ada permasalahan yang terjadi dalam jalannya usaha usaha home industri tersebut terutama dalam hal memulai unit usaha diperlukannya merencanakan usaha dari tahap awal (bisnis plan) dimana masyarakat disana masih kesulitan dalam merencanakan tahap tahap dalam berwirausaha, sehingga belum punya sebuah model dalam menjalankan bisnis nya, tidak terarah dan tidak bisa merencanakan apa yang akan dilakukan

Maka dari itu pengabdian yang akan dilakukan oleh Dosen Universitas Muhammadiyah yaitu mengajarkan bagaimana membuat bisnisplan atau rencana usaha yang baik dengan metode” Bisnis Model Canvas” sehingga bisnis tersebut dapat berjalan sesuai yang diinginkan.

Dengan metode konvensional, pelaku usaha akan diharuskan menulis panjang lebar mengenai perencanaan bisnis yang akan dibuat. Sementara dengan Business Model Canvas, perusahaan hanya perlu mengisi poin-poin perencanaan bisnis sesuai blok yang ditetapkan tanpa perlu menulis panjang lebar. Penentuan poin penting pun semakin terarah dengan blok yang telah disediakan. MC memfokuskan bisnis pada elemen strategis yang paling penting dan akan memiliki dampak terbesar pada mendorong pertumbuhan. Sifat visualnya membantu pemahaman dengan dapat melihat gambaran keseluruhan bisnis dan dengan demikian melihat area kekuatan dan kelemahan tergantung pada input. Itu membangun model bisnis sedemikian rupa sehingga keseluruhan terdiri dari dan lebih besar dari jumlah bagian.

Secara tidak langsung, Business Model Canvas dapat dijadikan dokumen blueprint perencanaan bisnis untuk perusahaan. Ketika pelaku bisnis melakukan eksekusi bisnis, mereka dapat menjadikan Business Model Canvas akan menjadi panduan perusahaan untuk menjalani eksekusi bisnis berdasarkan poin yang telah dirancang sebelumnya. Dengan demikian, perusahaan pun dapat mengurangi resiko kekeliruan dalam eksekusi bisnis.

## **BAB II**

### **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

Salah satu **MODEL SILVOPASTURA BERBASIS MASYARAKAT** yang bisa diterapkan ke masyarakat yaitu salah satu nya Business Model Canvas (BMC) karena BMC adalah kerangka kerja yang paling populer untuk mendefinisikan model bisnis startup. Bisnis model Kanvas disusun untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis agar menghasilkan kinerja yang lebih optimal untuk startup. Kanvas ini dapat digunakan untuk semua jenis startup, tanpa terbatas sektor usahanya. Bagi founder dan/atau mentor startup, BMC digunakan untuk menganalisis kekuatan dan kekurangan proses bisnis.

Ada kesembilan elemen yang terdapat dalam business model canvas yang wajib di pahami saat melakukan perencanaan bisnis:

Customer Segments Elemen pertama yang harus Anda miliki dalam memulai bisnis model kanvas ini adalah menentukan segmen pelanggan mana yang akan menjadi target bisnis.

Value Proposition Ini adalah sekat yang merupakan keunggulan produk, apa saja sesungguhnya poin-poin yang dapat mendatangkan manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi customer segment-nya. Hal ini menjadi kesempatan bagi Anda untuk menjabarkan kekuatan dan keunggulan yang membedakan bisnis Anda dengan bisnis yang lain.Channels Melalui penggunaan channels yang tepat, Anda baru bisa menyampaikan value propositions kepada customer segments.

Jadi, cobalah pikirkan channels yang ingin Anda gunakan dengan baik, karena penentuan channels adalah salah satu elemen penting bagi keberhasilan sebuah bisnis. Revenue Streams Revenue stream merupakan bagian yang paling vital, di mana organisasi memperoleh pendapatan dari pelanggan. Elemen ini harus dikelola semaksimal mungkin untuk meningkatkan pendapatan bisnis. Jangan sampai ada bahan baku, produk, atau kinerja Key resource adalah sekat dalam bisnis model kanvas yang berisikan daftar sumber daya yang sebaiknya direncanakan dan dimiliki perusahaan untuk mewujudkan value proposition mereka.

Semua jenis sumber daya, mulai dari pengelolaan bahan baku, penataan sumber daya manusia, dan penataan proses operasional menjadi perhatian dalam membuat model bisnis. Customer Relationship Ini merupakan elemen di mana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya. Perlu pengawasan yang ketat dan intensif agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis yang lain hanya karena jalinan hubungan yang kurang baik.

Key activities adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk, di mana kegiatan utamanya adalah menghasilkan proposisi nilai. Key Partnership Elemen ini berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya. Posisi-posisi partner kunci tersebut bermanfaat untuk efisiensi dan efektivitas dari key activities yang telah dibuat. Tak ada salahnya menjalin hubungan baik untuk menciptakan siklus bisnis sesuai dengan ekspektasi. Cost Structure Elemen terakhir yang tak kalah pentingnya dengan kedelapan elemen lainnya adalah struktur pembiayaan bisnis. Mengelola biaya secara efisien akan membuat bisnis yang dijalani menjadi lebih hemat dan bisa meminimalkan risiko kerugian. Hal ini juga dapat menentukan proposisi nilai yang tepat untuk pelanggan.

Pada elemen terakhir ini, tentu dibutuhkan laporan keuangan yang tepat.

Kenapa Menggunakan Business Model Canvas?

Jadi dengan Bisnis model canvas ini diharapkan masyarakat khusus nya pelaku usaha di sabak dapat mengaplikasikannya dan memudahkan dalam merencanakan usaha karena BMC ini pada dasarnya Easy to visualize BMC ini digunakan untuk memvisualkan suatu bisnis, dengan memilahkannya ke-9 blok.

Kemudian Easy to understand BMC juga mempermudah teman-teman untuk memahami bisnis dari teman-teman sebelum membaca business plan yang bisa berlembar-lembar.



No.	Kegiatan	Target luaran	Spesifikasi
1.	PELATIHAN 1 Sosialisasi dan Praktek penggunaan Bisnis Model Canvas	Modul Pembelajaran Penggunaan BMC	Membantu mitra dalam penggunaan aplikasi komputer yang baik dan  benar, yang sebelumnya  masih banyak yang manual dalam pengolahan angka serta masih kurang memperhatikan kerapian penulisan.

2.	<p>PELATIHAN 2</p> <p>Presentasi Bisnis</p> <p>Model Canvas yang benar</p>	<p>Modul Bisnis Model</p> <p>Canva</p>	<p>Membantu mitra dalam penyederhanaan dalam membuat tampilan slide tanpa harus menggunakan aplikasi diluar Microsoft Power Point.</p>
3.	<p>PELATIHAN 3</p> <p>Pelatihan</p> <p>Pemanfaatan</p> <p>Media Internet</p> <p>sebagai alat bantu memperoleh informasi.</p>	<p>Buku panduan</p> <p>penggunaan media</p>	<p>Membantu mitra mencari tema slide terbaru yang dapat dijadikan bahan paparan agar proses kerja lebih cepat.</p>

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **Tujuan Pembuatan Business Model Canvas**

Pembuatan Business Model Canvas bertujuan untuk membantu perusahaan merancang perencanaan proses bisnis dan menetapkan serta memvalidasi poin penting dalam bisnis seperti; sumber daya, aktivitas, hubungan yang akan dijalin dengan pihak terkait, pendapatan, hingga pengeluaran yang harus dikeluarkan.

#### **Contoh Business Model Canvas**

Untuk semakin memahami bagaimana Business Model Canvas bekerja, berikut contoh template Business Model Canvas yang dapat Anda pelajari untuk perencanaan bisnis. Dapat dilihat melalui tabel di bawah, Business Model Canvas menyajikan visual yang simple namun mampu memuat banyak detail penting. Pelaku usaha pun dapat mengisi poin atau elemen penting sesuai blok-blok yang telah disediakan



## Manfaat Business Model Canvas

Dengan contoh Business Model Canvas, dapat dilihat bahwa blok-blok yang ada pada Business Model Canvas cukup mudah dipahami untuk digunakan. Selain mudah dipahami, terdapat beberapa manfaat Business Model Canvas bagi perusahaan. Manfaat tersebut antara lain ;

### 1. Mempersingkat penulisan perencanaan bisnis

Dengan metode konvensional, pelaku usaha akan diharuskan menulis panjang lebar mengenai perencanaan bisnis yang akan dibuat. Sementara dengan Business Model Canvas, perusahaan hanya perlu mengisi poin-poin perencanaan bisnis sesuai blok yang ditetapkan tanpa perlu menulis panjang lebar. Penentuan poin penting pun semakin terarah dengan blok yang telah disediakan.

## 2. Meningkatkan fokus perusahaan terhadap poin penting perencanaan bisnis

BMC memfokuskan bisnis pada elemen strategis yang paling penting dan akan memiliki dampak terbesar pada mendorong pertumbuhan. Sifat visualnya membantu pemahaman dengan dapat melihat gambaran keseluruhan bisnis dan dengan demikian melihat area kekuatan dan kelemahan tergantung pada input. Itu membangun model bisnis sedemikian rupa sehingga keseluruhan terdiri dari dan lebih besar dari jumlah bagian.

## 3. Mengurangi resiko kekeliruan dalam eksekusi bisnis

Secara tidak langsung, Business Model Canvas dapat dijadikan dokumen blueprint perencanaan bisnis untuk perusahaan. Ketika pelaku bisnis melakukan eksekusi bisnis, mereka dapat menjadikan Business Model Canvas akan menjadi panduan perusahaan untuk menjalani eksekusi bisnis berdasarkan poin yang telah dirancang sebelumnya. Dengan demikian, perusahaan pun dapat mengurangi resiko kekeliruan dalam eksekusi bisnis.

Demikian penjelasan singkat mengenai Business Model Canvas. Diharapkan penjelasan mengenai Business Model Canvas ini dapat memudahkan pelaku bisnis

Jadi para wirausaha bisa memetakan usahanya dari bahan baku, modal usaha, SDM yang dimiliki untuk membantu dalam menjalankan Usaha nya , sehingga di harapkan pelatihan BMC ini bisa membuat masyarakat Catur rahayu bisa mengetahui rencana bisnis yang matang yang bisa segera di implementasikan oleh masyarakat sehingga bisnis nya bisa berjalan dengan baik

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ambar Teguh Sulistiyani, Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan, Yogyakarta :  
Gava Media, 2004.
- Direktorat Jendral Pendidikan Islam, Direktorat Pendidikan Tinggi Islam Depag RI,  
Pemberdayaan Masyarakat Pendekatan RRA dan PRA, Malang: 2009, Cet. I.