

## **USUSLAN PROPOSAL PENGABDIAN**



**PELATIHAN BISNIS MODEL CANVAS DALAM PENGEMBANGAN USAHA  
MIKRO, KECIL DAN MENEGAH DI KELURAHAN ALAM BARAJO KOTA JAMBI**

**TIM PENGABDIAN:**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI  
2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian :Pelatihan Bisnis Model Canvas dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kelurahan Alam Barajo Kota Jambi
2. Peserta Program : Pengabdian
3. Tim Peneliti :
  - A. Ketua Penelitian
    - a. Nama : Agesha Marsyaf S.I.Kom.,MM
    - b. NIDN : 1020038603
    - c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
    - d. Program Studi : Manajemen
    - e. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jambi
    - f. Email/surel : [agesha.marsyaf.am@gmail.com](mailto:agesha.marsyaf.am@gmail.com)
  - B. Anggota Penelitian
    - a. Nama : Septini Kumalaputri S.E.,MBA.,CFP
    - b. NIDN : 1015058502
    - c. Jabatan Fungsional : Tenaga Pengajar
    - d. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
    - e. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jambi
    - f. Email/surel : septiputri90@gmail.com
3. Lokasi Kegiatan
  - a. Wilayah : Negara Indonesia
  - b. Provinsi : Jambi
  - c. Kab/ Kota : Kotamadya Jambi
4. Lama Penelitian : 4 Bulan
5. Biaya Total Penelitian : Rp. 2.500.000,-
  - Dana UM Jambi : Rp. 2.500.000,-
  - Dana Dari Sumber Lain : -

Mengetahui,  
Ketua Prodi Manajemen

Jambi, 25 Desember 2021  
Ketua Peneliti,

(**Ermaini, SE, MM.**)  
NIDN : 1016027301

(**Agesha Marsyaf S.I.Kom.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**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bahasan yang sangat menarik dan penting untuk dikaji secara mendalam. Kelompok industri ini sering dikaitkan dengan keadaan ekonomi sosial masyarakat yang saat ini juga dialami oleh bangsa Indonesia seperti kemiskinan, jumlah pengangguran yang sangat tinggi, masih rendahnya tingkat pendidikan masyarakat, krisis utang luar negeri, ketimpangan distribusi pendapatan, serta berbagai aspek negatif lainnya, termasuk masalah urbanisasi dan defisit neraca pembayaran.

Di tengah ambruknya industri berskala besar karena dilanda krisis beberapa waktu yang lalu, kita dihadapkan pada kenyataan bahwa UMKM justru masih tetap eksis. Bahkan, beberapa sektor usaha kecil justru mendapat keuntungan besar akibat penurunan nilai rupiah terhadap mata uang dollar. Hal ini terjadi terutama pada komoditi ekspor. Dari sisi ini terlihat pentingnya melakukan pemberdayaan UMKM di Indonesia.

Dari jutaan usaha dan industri kecil yang telah tumbuh di berbagai negara, mayoritas dimulai dan didirikan oleh sosok-sosok wirausaha. Kewirausahaan sendiri telah berkembang dan diaplikasikan sedemikian rupa pada berbagai bidang, bukan hanya bisnis, termasuk juga pemerintahan juga pendidikan. Institusi pendidikan terutama perguruan tinggi sebagai lembaga pengembangan ilmu pengetahuan telah menjadikan permasalahan industri kecil maupun kewirausahaan sebagai salah satu pembahasan.

UMKM kota Jambi memiliki peran yang strategis dalam mewujudkan ketahanan ekonomi kota Jambi. Berdasarkan data (Budi setiawan, SE, M.Si. Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2021) bahwa pada tahun 2021 kota Jambi telah memiliki 1827 UMKM hal ini menunjukkan UMKM ini perlu mendapatkan perhatian khusus dari semua pihak terkait mengenai keberlangsungan usaha mereka menjadi tumbuh dan berkembang. Dalam hal ini pemahaman pelaku usaha UMKM kota Jambi mengenai kewirausahaan menjadi hal yang perlu untuk dikaji, karena akan berpengaruh pada tindakan dan langkah yang akan diambil di masa mendatang untuk menumbuhkan

kembangkan usaha di persaingan yang semakin kompetitif baik berskala, nasional bahkan regional, yaitunya terbukanya pasar global masyarakat ekonomi asein.

## **1.2 PERMASALAHAN MITRA**

Salah satu daerah yang menggeluti dunia home Industri adalah kelurahan Alam Barajo , disana ada berbagai usaha home industri yang potensial yaitu bisnis sapi peranakan dan penggemukan sekaligus pengadaan pupuk organik serta pendampingan sekolah lapang melalui budidaya tanaman secara organik dan ada juga usaha kreatif menggunakan tempurung kelapa yang bisa diolah menjadi barang yang unik dan berguna.

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

Pada saat ini berbagai upaya dilakukan oleh seluruh pihak terutama pemerintah daerah untuk menjadikan Industri kecil dan menengah (IKM) naik kelas. adapun kegiatan pengabdian yang dilakukan pada IKM Kota padang dengan tema pelatihan kewirausahaan bagi industri kecil menengah (IKM) di kota padang dalam rangka peningkatan kemampuan manajemen dan perluasan pasar didasarkan atas beberapa persoalan, diantaranya;

- a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha yang professional
- b. Pelaku usaha IKM belum mampu membuat rancangan usaha (business plan) sesuai kebutuhan pasar
- c. Masih adanya Industri Kecil Menengah (IKM) yang belum mampu menjangkau pangsa pasar dengan baik

## **BAB II**

### **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

Salah satu 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 khususnya 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.

Adapun metode yang akan dilaksanakan dalam kegiatan pelatihan kewirausahaan bagi industri kecil menengah (IKM) di kota padang dalam rangka peningkatan kemampuan manajemen dan perluasan pasar sebagai berikut:

1. Pada hari pertama penyampaian materi kepada peserta secara oral dengan metode pendidikan orang dewasa sebanyak 3 sesi:
  - a. Sesi kedua penyampaian materi rancangan bisnis (*Business Plan*)
  - b. Sesi ketiga memberikan contoh rancangan bisnis (*Business Plan*)
2. Pada hari kedua peserta pelatihan yang berjumlah sebanyak 50 orang dibagi menjadi 6 kelompok sesuai dengan bidang usaha yang sama untuk praktek dalam membuat rancangan bisnis (*Business Plan*)
3. Pada hari ke tiga masing masing kelompok mempersentasikan rancangan bisnis (*Business Plan*) tersebut untuk dilakukan perbaikan atau koreksi secara bersama sama



## 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

## **DARTAR PUSTAKA**

Rangkuti, Freddy: ” Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus”,

Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2019.

Choerul, ST: “Evaluasi Kelayakan Usaha Kerupuk UD Ekasari di Madiun”, Tugas Akhir, STT Telkom, 2016.

Chumaidiyah, Endang, Ir., MT. : “Diktat Kuliah Analisa Kelayakan”. STTTelkom, Bandung, 2016.