

Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas di Desa Pagerharjo Kulonprogo

Krisna Mutiara Wati^{1*}, Shafira Cindy Hapsari Lakshitya Putri¹, Novia Candra Dewi¹

¹Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Jenderal Achmad Yani Yogyakarta

Correspondence: krisna0290@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this community service activity is to increase the capacity of MSMEs assisted by BUM Desa in Pagerharjo Kulonprogo Yogyakarta, in terms of community business operations. The types of businesses carried out by MSMEs, for example, geblek, slondok, palm sugar, palm crystal, enting-enting, packaged drinks, and many more businesses. From these various types of businesses, there are problems that have not been resolved both in the production process and in the marketing process. These MSME actors feel that they still lack knowledge and do business based on heredity or based on market needs only. In the Community Service program, Management Study Program, one of which is how to help the MSME actors to get enlightenment about their business processes through providing training on the preparation of Business Model Canvas which is carried out face to face. The process of training activities takes place in accordance with health protocols and is directly supervised by the Head of BUM Desa Binangun Raharja directly.

Keywords: Business Model Canvas; UMKM; Training

ABSTRAK

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM Binaan BUM Desa Pagerharjo Kulonprogo Yogyakarta dalam hal operasional usaha masyarakat. Jenis usaha yang dilakukan UMKM sebagai contohnya antara lain adalah usaha geblek, slondok, gula aren, kristal aren, enting-enting, minuman kemasan, dan masih banyak lagi. Dari berbagai jenis usaha tersebut ada permasalahan yang belum dapat diselesaikan baik dalam proses produksi maupun proses pemasaran. Para pelaku UMKM tersebut merasa masih minim pengetahuan dan melakukan usaha berdasarkan turun temurun atau berdasarkan kebutuhan pasar saja. Pada program Pengabdian kepada Masyarakat Prodi Manajemen salah satunya adalah bagaimana membantu pelaku UMKM tersebut untuk mendapatkan pencerahan mengenai proses usahanya melalui pemberian pelatihan penyusunan Business Model Canvas yang dilakukan secara tatap muka. Proses kegiatan pelatihan berlangsung sesuai dengan protokol kesehatan dan disupervisi langsung oleh Kepala BUM Desa Binangun Raharja secara langsung.

Kata kunci: Business Model Canvas; UMKM; Pelatihan

Copyright © 2022 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)

1. Pendahuluan

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa, Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa) adalah badan hukum yang

didirikan oleh desa dan /atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa. Usaha yang dilaksanakan di BUM Desa adalah kegiatan di bidang ekonomi dan/atau pelayanan umum yang dikelola secara mandiri oleh BUM Desa.

BUM Desa Binangun Raharja Desa Pagerharjo adalah salah satu Badan Usaha Milik Desa di kecamatan Samigaluh Kabupaten Kulonprogo. Lokasi BUM Desa Binangun Raharja berada di daerah pegunungan dan memiliki berbagai potensi untuk dikembangkan. Sebagai daerah pegunungan yang memiliki banyak titik yang menarik wisatawan karena nuansa pegunungan yang *instagramable*, desa pagerharjo memiliki *homestay*, *camping ground*, pusat oleh-oleh, dan rumah makan. Potensi pertanian dimanfaatkan oleh warga sekitar, yaitu pohon aren dan perkebunan kopi. Potensi peternakan juga dimanfaatkan oleh warga sekitar dengan membuat kolam ikan. BUM Desa ini memiliki misi untuk menyatukan antar potensi-potensi yang bisa dimanfaatkan di desa untuk menjadi satu rangkaian kawasan wisata edukasi.

Kegiatan di bidang ekonomi lainnya yang dilakukan oleh warga adalah mendirikan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Jenis UMKM yang dimiliki oleh desa antara lain menyasar dalam bidang kuliner, kerajinan, perkebunan, penginapan. Dalam bidang kuliner beberapa jenis usaha yang dilakukan adalah pembuatan geblek (makanan khas daerah Kulon Progo), gula aren, slondok singkong, teh, kopi, tempe daun, bakso, kristal aren, wedang jahe merah, dan masih banyak lagi. Dalam bidang kerajinan jenis usaha yang dilakukan pembuatan pot, anyaman bambu, dan besek. Perkebunan yang sedang dikembangkan adalah perkebunan kopi. Hasil dari perkebunan kopi ini akan dipanen tiga tahun mendatang. Potensi penginapan yang dikembangkan oleh warga adalah penginapan yang ditujukan untuk para wisatawan yang ingin menikmati pemandangan pegunungan.

BUM Desa Binangun Raharja Desa Pagerharjo memiliki sejumlah UMKM yang bergerak dalam kuliner, kerajinan, perkebunan, dan juga penginapan. Berbagai permasalahan dialami oleh para pelaku UMKM tersebut diantaranya adalah:

- a. Kesulitan bahan baku produksi
- b. Kesulitan pengemasan produk
- c. Kekurangan SDM
- d. Keterbatasan peralatan
- e. Keterbatasan pasar dan metode pemasaran
- f. Keterbatasan produk ketika pemasaran mengalami peningkatan

BUM Desa tersebut juga memiliki keinginan untuk meningkatkan kapasitas dari SDM internal. BUM Desa memiliki rencana membuat pemasaran seluruh hasil UMKM warga desa Pagerharjo dalam satu pintu. Pintu tersebut direncanakan menggunakan media website dan dipasarkan melalui pemasaran digital. Dengan program tersebut maka juga diperlukan SDM yang memiliki kapasitas untuk dapat mengoperasikan program tersebut.

Berdasarkan beberapa permasalahan yang dialami oleh para pelaku UMKM binaan BUM Desa Binangun Raharja Pagerharjo tersebut, solusi yang dapat diberikan oleh tim pengabdian adalah melalui program pelatihan penyusunan *Business Model Canvas*. Pelatihan ini bertujuan agar para pelaku UMKM mampu mengidentifikasi kebutuhan operasional usaha yang mereka jalankan.

2. Metode Pelaksanaan

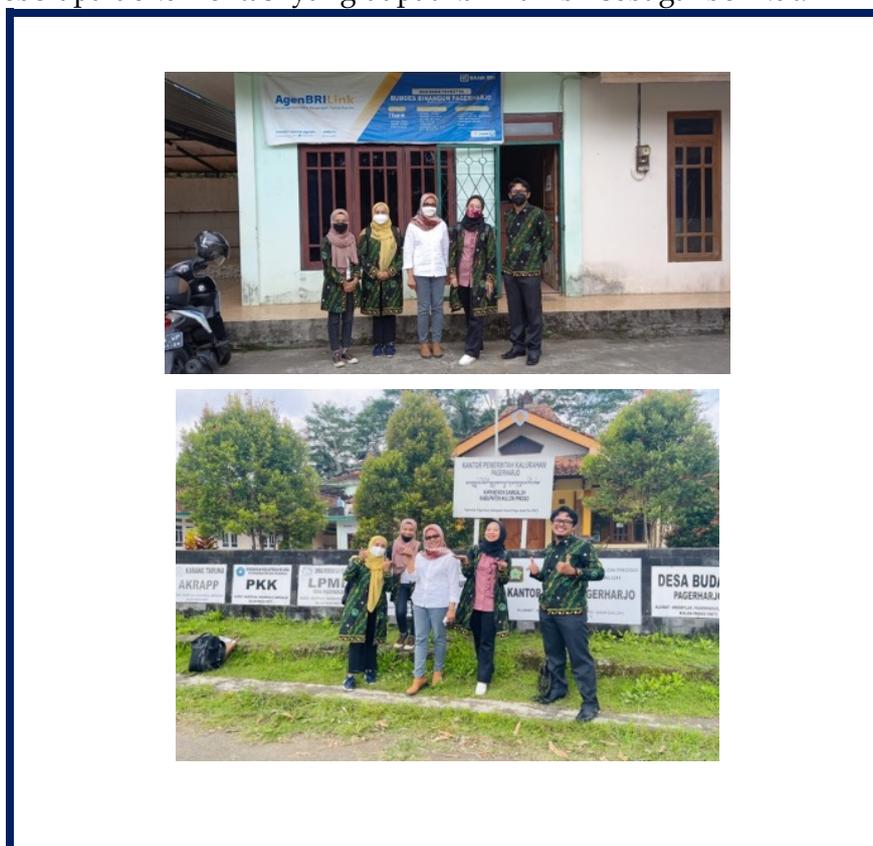
Program pengabdian kepada masyarakat dengan menerapkan metode sebagai berikut:

- a. Survei pendahuluan
- b. FGD analisis situasi dan analisis kebutuhan
- c. Pelaksanaan pelatihan meliputi:
 1. Presentasi materi *Business Model Canvas*
 2. Pelatihan dan pengisian *Business Model Canvas*
 3. Evaluasi
 4. Penyusunan laporan akhir

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Hasil

Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan dilaksanakan di BUM Desa Binangun Raharja Pagerharjo, Samigaluh Kulon Progo disambut baik oleh warga pelaku UMKM beserta perangkat Desa Pagerharjo. Pada survey pendahuluan ini kami melakukan perkenalan dan mencoba untuk mencari tahu potensi apa yang dapat dikembangkan di BUM Desa tersebut. Berdasarkan diskusi yang kami lakukan mengerucut hasil dari diskusi ini adalah kami mengetahui struktur kepengurusan di BUM Desa dan kegiatan-kegiatan yang rutin dilakukan. Beberapa dokumentasi yang dapat kami ambil sebagai berikut:



Gambar 1. Dokumentasi Survei Pendahuluan

Kegiatan kedua yang kami lakukan sesuai jadwal rencana kegiatan yang telah kami susun adalah FGD analisis situasi. Disini kami melakukan diskusi tidak hanya dengan pihak BUM Desa, tetapi juga dengan pihak pelaku UMKM yang berada di bawah binaan BUM Desa. Diskusi terjadi dengan sangat natural dan penuh dengan antusiasme para pelaku UMKM. Jenis produk usaha UMKM tersebut antara lain bidang kuliner, kerajinan, perkebunan,

penginapan. Dalam bidang kuliner beberapa jenis usaha yang dilakukan adalah pembuatan geblek (makanan khas daerah Kulon Progo), gula aren, slondok singkong, teh, kopi, tempe daun, bakso, kristal aren, wedang jahe merah, dan masih banyak lagi. Dalam bidang kerajinan jenis usaha yang dilakukan pembuatan pot, anyaman bambu, dan besek. Perkebunan yang sedang dikembangkan adalah perkebunan kopi. Hasil dari perkebunan kopi ini akan dipanen tiga tahun mendatang. Potensi penginapan yang dikembangkan oleh warga adalah penginapan yang ditujukan untuk para wisatawan yang ingin menikmati pemandangan pegunungan.



Gambar 2. Paparan dan FGD Analisis Situasi



Gambar 3. Dokumentasi FGD Analisis Kebutuhan

Kegiatan selanjutnya adalah FGD Analisis Kebutuhan yang hanya melibatkan para dosen dan ketua BUM Desa saja. Tujuan dari diskusi ini adalah menyampaikan hasil analisis situasi yang dilakukan para dosen kepada pihak BUM Desa. Program-program yang dilakukan oleh setiap dosen berbeda-beda sesuai dengan latar belakang pendidikan dari dosen dan UMKM yang akan diberikan pelatihan atau penyuluhan. Harapan dari kegiatan ini adalah terciptanya program yang benar-benar akan berguna untuk para pelaku UMKM di Desa Pagerharjo

Berdasarkan dari analisis situasi dan kebutuhan maka dapat diputuskan untuk melakukan pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* kepada para pelaku UMKM. Kegiatan ini dilaksanakan secara tatap muka dengan protokol kesehatan yang berlaku. Pelatihan *Business Model Canvas* ini merupakan solusi bagi para pelaku UMKM yang belum melakukan fungsi dan tugasnya secara maksimal. Pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini.

Pelatihan ini bertujuan untuk:

- a. Memberikan pengetahuan tentang 9 konsep penting dalam *Business Model Canvas* yang sebaiknya dilakukan
- b. Meningkatkan keterampilan peserta pelatihan dalam merancang dan membangun suatu bisnis melalui konsep *Business Model Canvas*
- c. Membuka wawasan peserta pelatihan untuk mengembangkan bisnis yang sudah dijalankan

Alokasi waktu pelatihan selama 2,5 jam dengan dihadiri sebanyak 12 peserta kelompok UMKM. Materi pelatihan ini antara lain sebagai berikut:

- a. Pengertian *Business Model Canvas*
- b. Pengertian 9 instrumen utama *Business Model Canvas*
- c. Praktek penyusunan *Business Model Canvas*

Metode pelatihan yang dilakukan adalah ceramah, diskusi, dan langsung praktek penyusunan *Business Model Canvas*. Dalam praktek penyusunan ini peneliti dibantu dengan beberapa asisten mahasiswa. Asisten mahasiswa bertugas membantu peserta ketika memiliki kesulitan dalam mengisi instrumen *Business Model Canvas*.



Gambar 4. Pelatihan Penyusunan *Business Model Canvas*

3.2 Pembahasan

Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan jenis usaha yang mendukung peningkatan perekonomian secara nasional. UMKM memberikan kesempatan kerja yang luas bagi masyarakat. UMKM adalah usaha yang berbasis pada karyawan, tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi, keahlian dan keterampilan tertentu, modal yang tidak terlalu besar, serta penggunaan teknologi yang canggih.. UMKM merupakan salah satu cara dalam memperbaiki perekonomian Indonesia, jika dipandang dari kuantitas usaha, penciptaan lapangan pekerjaan, maupun dari Produk Domestik Bruto (Jefri, 2021).

Peran masyarakat khususnya dalam UMKM sangat strategis dan penting. Kondisi ini didasarkan pada jumlah usaha UMKM yang banyak dan beragam, potensi penciptaan lapangan kerja baru, dan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto. Alternatif lainnya bahwa UMKM memiliki nilai lebih dalam hal pemanfaatan sumber daya alam dan tenaga kerja, khususnya pada sektor pertanian tanaman pangan perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan rumah makan (Sarfiah, Atmaja, Verawati, 2019).

Pelaku UMKM harus mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi, arus globalisasi, dan persaingan dalam menghadapi tantangan global. Pentingnya mereka untuk melakukan inovasi produk maupun jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, dan perluasan pasar menjadi tantangan yang harus dihadapi (Sedyastuti, 2018).

Business Model Canvas dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dan disajikan dalam bentuk kanvas yang memudahkan pembaca memahami serta melakukan praktik langsung. Untuk saat ini banyak pelaku organisasi mendalami dan menerapkan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* merupakan bentuk yang unik diantara berbagai bentuk model yang sudah ada (Permana, 2013).

Menurut Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur *Business Model Canvas* merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan mengenai bagaimana sebuah organisasi menyusun, melakukan, dan menangkap suatu nilai. Keunggulan metode ini adalah mampu memberikan gambaran secara sederhana dan menyeluruh terhadap suatu organisasi ataupun bisnis berdasarkan pada nilai yang ditawarkan, segmentasi konsumen, saluran, hubungan dengan konsumen, penerimaan pendapatan, sumber daya, aktivitas, mitra kerja sama, dan pembiayaan (Hutamy, 2021)

Penerapan dan pengaplikasian model bisnis yang tepat akan berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan dan daya saing perusahaan tersebut. Perusahaan mampu memperbaiki posisi persaingannya agar pasar menjadi semakin luas dengan model perencanaan stratefi pemasaran yang tepat (Warnaningtyas, 2020). Pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* bagi para pelaku UMKM meliputi sembilan instrumen berikut:

- a. *Value proposition*
- b. *Customer segments*
- c. *Channel*
- d. *Customer relationship*
- e. *Revenue stream*
- f. *Key resources*
- g. *Key activities*
- h. *Key partners*
- i. *Cost structure*

Para pelaku UMKM mampu menyusun sembilan instrumen *Business Model Canvas* dengan baik sesuai arahan dari penerjemah. Kesulitan dari pelaku UMKM yang mendasar adalah menentukan nilai lebih dan segmentasi pasar produk mereka sendiri. Selama ini pelaku UMKM tidak mengetahui kelebihan dari produk yang mereka produksi. Hal ini mengakibatkan adanya kejumudan produk dan tidak adanya nilai lebih dari kompetitor. Dengan penyusunan instrumen ini maka pelaku UMKM mulai melakukan introspeksi diri dengan kembali melihat nilai produk mereka dibandingkan dengan produk kompetitor sejenis. Segmentasi konsumen juga hal penting yang belum dipetakan oleh pelaku UMKM. Dengan penyusunan instrumen ini mereka sudah mampu memetakan segmentasi konsumen dengan baik.

Permasalahan yang terjadi dan hampir dialami oleh pelaku UMKM adalah mengenai struktur pembiayaan. Tidak adanya pemisahan antara keuangan usaha dan keuangan rumah tangga menjadi inti dari permasalahan. Keadaan yang demikian akan menjadi penghambat bagi usaha yang dijalankan. Dengan penyusunan instrumen ini pelaku UMKM mulai menyadari dan introspeksi diri terhadap pentingnya pengelolaan keuangan yang baik demi meningkatkan skala usaha dan keuntungan usaha.

Secara garis besar dalam penyusunan sembilan instrumen *Business Model Canvas* ini, pelaku UMKM mampu bekerja sama dan melakukan evaluasi diri. Diharapkan setelah mereka melakukan evaluasi diri dan menjalankan usaha sesuai dengan rencana bisnisnya tersebut, usaha mereka akan semakin meningkat, baik dari sisi keuntungan maupun skala penjualannya. Pihak BUM Desa juga sebagai pembina pelaku UMKM akan senantiasa melakukan kontrol secara berkala dengan memberikan pelatihan, pendampingan dan evaluasi yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM.

4. Kesimpulan

Dari hasil kegiatan pelatihan yang dilakukan maka kesimpulannya adalah kegiatan pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* ini sangat membantu para pelaku UMKM dalam operasional usaha mereka. Para pelaku UMKM mulai memahami betapa pentingnya perencanaan pada awal ketika membangun bisnis. Meskipun bisnis atau usaha yang mereka miliki telah berjalan, pengetahuan dalam metode ini sangat berguna bagi kelangsungan usaha mereka. Berdasarkan pelatihan yang dilakukan maka dapat direncanakan untuk kegiatan selanjutnya adalah pelatihan dengan tingkatan yang lebih tinggi.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu kepada Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Jenderal Achmad Yani Yogyakarta dan juga kepada BUM Desa Binangun Raharja Desa Pagerharjo Kulonprogo Yogyakarta.

Daftar Pustaka

- Jefri, U., & Ibrohim, I. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 86-100.
- Osterwalder A, & Pigneur Y. *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons; 2010 Jul 13.
- Hutamy, E. T., Marham, A., Alisyahbana, A. N. Q. A., Arisah, N., & Hasan, M. (2021). Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z. *Jurnal Bisnis dan Pemasaran Digital*, 1(1), 1-11.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa

Permana, D. J. (2015). Analisis peluang bisnis media cetak melalui pendekatan Bisnis Model Canvas untuk menentukan strategi bisnis baru. *Faktor Exacta*, 6(4), 309-319.

Sarfiah, Sudati Nur., Hanung, Eka Atmaja., & Dian Marlina Verawati. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* 4, no. 2: 137-146.

Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117-127.

Warnaningtyas, H. (2020). Desain Bisnis Model Canvas (BMC) Pada Usaha Batik Kota Madiun. *JURNAL EKOMAKS Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 9(2), 52-65.