

Pendampingan Penyusunan Business Model Canvas Pada UMKM Nurul Ismiati Dengan Pendekatan Coaching

Dhyah Harjanti¹, Nony Kezia Marchyta², Surya Hermawan³, Resmana Lim⁴

¹ Program Studi Manajemen, School of Business and Management, Universitas Kristen Petra

² Program Studi Manajemen, School of Business and Management, Universitas Kristen Petra

³ Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Kristen Petra

⁴ Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Kristen Petra

E-mail : dhyah@petra.ac.id

ABSTRAK

Dunia bisnis yang terus berubah menuntut pelaku usaha untuk dinamis dan mampu menyesuaikan strategi bisnisnya. Tuntutan ini tidak hanya berlaku bagi perusahaan besar, namun juga bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM harus mampu memahami perubahan lingkungan bisnis dan mengenali peluang yang muncul dari perubahan tersebut. Kegiatan pendampingan UMKM ini memberikan pemahaman mengenai Business Model Canvas (BMC) kepada UMKM. Dengan memahami sembilan elemen BMC, UMKM dapat dengan lebih mudah mengenali perubahan lingkungannya, lalu menyusun strategi bisnis yang sesuai dengan situasi dan kondisi terkini. Kegiatan dilakukan dengan metode coaching, dimana UMKM tidak hanya diberi materi oleh narasumber, tetapi UMKM juga melakukan simulasi, mencoba mencari akar permasalahan bisnis mereka, serta menyusun strategi bisnis sebagai solusi dari permasalahan tersebut. Dengan pendekatan coaching ini, para pelaku UMKM mampu memahami proses BMC serta dapat menyusun model bisnis mereka secara mandiri, sehingga mereka dapat melakukan penyesuaian strategi bisnis di masa yang akan datang tanpa harus didampingi terus.

Kata kunci : UMKM, *Business Model Canvas*, strategi bisnis, *coaching*.

ABSTRACT

The ever-changing business world requires business actors to be dynamic and able to adapt their business strategies. This demand does not only apply to large companies but also to micro, small, and medium enterprises (MSMEs). MSMEs must be able to understand changes in the business environment and recognize opportunities that arise from these changes. This MSME mentoring activity provides MSMEs with an understanding of the Business Model Canvas (BMC). By understanding the nine elements of BMC, MSMEs can more easily recognize changes in their environment, and then develop business strategies that suit the current situation and conditions. Activities are carried out using the coaching method, where MSMEs are not only given material by the trainer but also carry out simulations, try to find the root of their business problems and develop business strategies as solutions to these problems. With this coaching approach, MSME players can understand the BMC process and can develop their business model independently, so that they can make adjustments to their business strategy in the future without having to be continuously accompanied.

Keywords : MSME, *Business Model Canvas*, business strategy, *coaching*.

PENDAHULUAN

Indonesia mempunyai potensi ekonomi biru yang besar di dunia didukung oleh luas perairan mencapai 3.257.357 km² dan garis pantai sepanjang 108.000 kilometer (Keliat et al., 2022). Sektor perikanan, wisata bahari, dan ESDM (Energi dan Sumber

Daya Mineral) merupakan sektor yang berperan penting terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) ekonomi biru. Potensi ekonomi maritim Indonesia yang meliputi potensi wilayah pesisir, perikanan, bioteknologi, transportasi laut, minyak bumi, dan wisata Bahari bernilai hingga US\$1,5 miliar (Keliat et al., 2022). Namun sayangnya, hingga tahun 2021 baru sekitar 25% dari potensi tersebut yang mampu dimanfaatkan (Keliat et al., 2022). Adanya potensi ekonomi biru yang besar tidak terlepas dari tantangan pengembangan yang besar.

Pemanfaatan potensi ekonomi biru tidak terlepas dari peran penting UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di sektor perikanan dan kelautan. UMKM Nurul Ismiati adalah salah satu UMKM yang memiliki potensi dalam pembudidayaan rumput laut. UMKM Nurul Ismiati didirikan oleh ibu-ibu yang juga merupakan anggota Perkumpulan Kelompok Gracilaria, Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Desa Kupang di Sidoarjo ini merupakan desa penghasil rumput laut, khususnya rumput laut jenis Gracilaria. Kemampuan produksinya dapat mencapai 200-500 ton/bulan dengan kadar air 18-20%. Rumput laut di tingkat pembudidaya berharga Rp 3.000,- hingga Rp 4.000,- per kilogram, tetapi jika sudah memenuhi standar dapat menjadi Rp 7.500,- hingga Rp 8.000,- per kilogram (Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Jawa Timur, 2019).

UMKM Nurul Ismiati berusaha meningkatkan nilai jual rumput laut Gracilaria dengan menggunakan rumput laut sebagai bahan dasar membuat berbagai camilan, seperti bolu, dodol, permen, kerupuk, mie, selai, es krim, dan lain sebagainya. Namun, UMKM Nurul Ismiati menghadapi permasalahan utama yaitu kesulitan mengelola bisnis dengan baik. Adanya keterbatasan pengetahuan, mengakibatkan UMKM Nurul Ismiati mengalami kesulitan menentukan bisnis model yang tepat, sehingga berdampak pada pertumbuhan UMKM.

Adanya berbagai permasalahan yang dihadapi UMKM Nurul Ismiati menjadi dasar diadakan Program Pembinaan UMKM Berbasis Kemitraan. Tujuan Program Pembinaan UMKM Berbasis Kemitraan adalah untuk mengatasi permasalahan UMKM Nurul Ismiati melalui pemberian pengetahuan dan keterampilan bisnis, khususnya dalam penyusunan Business Model Canvas. Diharapkan dengan menguasai cara penyusunan Business Model Canvas, ibu-ibu anggota UMKM dapat menyusun sendiri strategi bisnis yang tepat sesuai dengan situasi dan kondisi lingkungan bisnis yang terus berubah.

Business Model Canvas (BMC) merupakan teknik membuat model bisnis yang diperlukan untuk menciptakan nilai melalui metode yang digunakan. Pada proses penyusunan BMC, digunakan berbagai komponen seperti komponen produk, manfaat dan pendapatan, struktur organisasi, konsumen, aset, dan lain sebagainya. Dari BMC, dapat diciptakan strategi bisnis yang sesuai dengan keunggulan dan sumber daya perusahaan (Osterwalder & Pigneur, 2010). Model bisnis diperlukan sebagai penunjang keberlanjutan melalui pendekatan internal maupun eksternal (Joyce & Paquin, 2016). Pendekatan eksternal membantu organisasi mengeksplorasi peluang untuk berinovasi, sedangkan pendekatan internal membantu organisasi memanfaatkan elemen yang telah dimiliki guna pengembangan bisnis (Joyce & Paquin, 2016). Dalam BMC, pelaku bisnis

didorong untuk memetakan sembilan elemen model bisnis, yaitu: *customer segments*, *value proposition*, *channel*, *customer relationship*, *revenue stream*, *key resource*, *key activities*, *key partners*, dan *cost structures*. Kesembilan elemen ini sudah mencakup elemen dari lingkungan eksternal, maupun dari lingkungan internal. Dengan demikian model bisnis dan strategi yang dihasilkan diharapkan dapat lebih mampu menghadapi persaingan dan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Melalui pendampingan berbasis coaching pemetaan sembilan elemen pada BMC tersebut, diharapkan UMKM Nurul Ismiati mampu menyusun konsep model bisnis yang baik berdasarkan sumber daya yang dimiliki dan tantangan yang mereka hadapi.

METODE PELAKSANAAN

Pemahaman Business Model Canvas pada UMKM Nurul Ismiati diberikan dengan mengkombinasikan metode pelatihan dan coaching. Metode pelatihan menekankan penyampaian materi sesuai modul yang sudah ditentukan. Sistem belajar dengan metode pelatihan ini cenderung hanya satu arah. Sementara pada sistem coaching, sistem belajar berjalan dua arah. Tujuan pendekatan coaching adalah untuk memfasilitasi proses pencapaian tujuan dan pengembangan diri peserta. Dalam sistem coaching, peserta didorong untuk lebih aktif mengeksplorasi potensi dirinya.

Kegiatan pembinaan UMKM Nurul Ismiati selain dilakukan di lokasi produksi, juga dilakukan di meeting room salah satu hotel di Surabaya. Tujuannya adalah untuk membuka wawasan para anggota UMKM mengenai bagaimana cara menampilkan produk dan menyampaikan layanan kepada konsumen. Produk kuliner yang sebenarnya sangat sederhana, namun jika disajikan dengan menarik akan membuat konsumen ingin mencoba produk tersebut. Tampilan, kemasan, serta channel yang digunakan untuk menyampaikan produk kuliner tersebut kepada konsumen, juga dapat mempengaruhi nilai jual suatu produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pembinaan berbasis kemitraan pada UMKM Nurul Ismiati ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Kunjungan Awal

Sebelum dilakukan pelatihan dan coaching pada para anggota UMKM Nurul Ismiati, tim melakukan kunjungan awal ke lokasi produksi. Dari kunjungan ini, tim bersama para anggota UMKM berdiskusi mengenai berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Nurul Ismiati. Tim juga mendapat kesempatan untuk mencicipi berbagai produk yang dihasilkan oleh UMKM. Pada kesempatan ini, dibangun hubungan baik dan saling percaya yang sangat penting dalam proses coaching. Sejak awal ini pula sebenarnya sudah mulai terjadi proses coaching dari tim pada anggota UMKM.



Gambar 1. Kunjungan Awal Tim ke Lokasi Produksi UMKM Nurul Ismiati

2. Pelatihan

Mitra UMKM Nurul Ismiati mendapatkan pelatihan mengenai materi BMC dari narasumber. Pelatihan dilakukan secara bertahap menjadi tiga sesi agar peserta dapat lebih memahami konsep BMC dan tidak jenuh. Pada setiap sesi, peserta mendapatkan materi tiga elemen yang disampaikan oleh narasumber yang berbeda-beda.

- a. Sesi pertama memberikan pemahaman mengenai:
 - *Customer Segments* (segmen pelanggan): siapa yang menjadi target pelanggan? UMKM perlu memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, agar dapat memberikan produk atau layanan yang sesuai.
 - *Value Propositions* (proposisi nilai): manfaat apa yang ditawarkan bisnis kepada pelanggan? Elemen ini sangat penting, karena dapat mempengaruhi elemen *channels* dan *customer relationship*.
 - *Channels* (saluran): bagaimana bisnis menjangkau dan berkomunikasi dengan pelanggan? Banyak media yang bisa digunakan untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Salah satunya adalah media digital.
- b. Sesi kedua memberikan pemahaman mengenai:
 - *Customer Relationships* (hubungan pelanggan): bagaimana bisnis membangun hubungan dengan pelanggan?

- *Revenue Streams* (aliran pendapatan): bagaimana bisnis menghasilkan pendapatan? Peserta diajak menggali potensi sumber-sumber penghasilan yang dapat dioptimalkan disamping penjualan produk atau layanan yang dihasilkan.
 - *Key Resources* (sumber daya kunci): apa yang dibutuhkan bisnis untuk menjalankan bisnisnya?
- c. Sesi ketiga memberikan pemahaman mengenai:
- *Key Activities* (aktivitas kunci): apa yang harus dilakukan bisnis untuk menjalankan bisnisnya?
 - *Key Partnerships* (kemitraan kunci): dengan siapa bisnis bekerja sama? Mitra yang bekerja sama dengan UMKM merupakan sumber daya yang penting dalam mewujudkan *value propositions*.
 - *Cost structure* (struktur biaya): membahas tentang biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan bisnisnya. *Cost structure* dibagi menjadi dua, yaitu *fixed cost* dan *variable cost*.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan BMC Dengan Narasumber

3. Coaching

Setelah mitra mendapatkan pelatihan mengenai BMC, lalu tim berperan sebagai coach yang mendampingi dan memotivasi mitra dalam merumuskan model bisnis yang tepat bagi usaha mitra. Teknik yang digunakan dalam pendekatan coaching pada UMKM Nurul

Ismiati ini adalah penerapan alur TIRTA (tujuan, identifikasi, rencana aksi, dan tanggung jawab). Dengan sistem coaching ini, mitra didorong untuk:

- a. Menentukan tujuan, visi dan misi bisnisnya.
- b. Mengidentifikasi masalah, sumber masalah, dan mencari solusinya.
- c. Mengeluarkan pemikiran dan ide-ide terkait bisnisnya.
- d. Menyusun rencana aksi untuk memecahkan masalah dan mewujudkan ide-ide tersebut.
- e. Berkomitmen dan bertanggung jawab untuk menjalankan rencana aksi yang sudah disusunnya.

Dalam konteks penyusunan BMC ini, mitra juga dipandu untuk mampu menganalisis kondisi lingkungan yang terus berubah serta merumuskan strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi lingkungan terkini. Dari hasil kegiatan coaching Business Model Canvas ini, mitra telah mampu mendesain dan mengaplikasikan Business Model Canvas untuk usahanya.



Gambar 3. Kegiatan Coaching BMC di Rumah Produksi UMKM Nurul Ismiati

Seluruh rangkaian kegiatan pendampingan UMKM Nurul Ismiati ini berjalan dengan baik dan lancar. Dari hasil pengamatan selama kurang lebih tiga bulan proses pendampingan, terlihat adanya dampak yang menggembirakan, khususnya pada pola pikir para anggota UMKM. Bukan hanya memiliki pengetahuan mengenai cara menyusun model bisnis, setelah mengikuti pendampingan para anggota UMKM menjadi lebih berani berinovasi dan mencoba hal baru.

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Kegiatan pendampingan berbasis kemitraan pada UMKM Nurul Ismiati ini memberikan dampak positif, dimana para anggota UMKM kini mampu memetakan kesembilan elemen BMC dan menyusun strategi bisnis mereka. Setelah mendapatkan pemahaman mengenai BMC, para anggota UMKM Nurul Ismiati juga mampu mengenali peluang dan potensi bisnis mereka sehingga termotivasi untuk melakukan pengembangan bisnis.

SIMPULAN

Kegiatan coaching penyusunan Business Model Canvas pada UMKM Nurul Ismiati menunjukkan hasil perubahan yang positif pada peserta coaching. Setelah dilakukan kegiatan ini, para anggota UMKM yang tidak pernah memperhatikan strategi bisnisnya, kini mulai memperhatikan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnisnya. UMKM Nurul Ismiati mulai mampu mengenali perubahan dan peluang bisnis yang timbul di sekelilingnya, lalu menyusun strategi bisnis untuk memanfaatkan peluang tersebut. Pelaksanaan coaching ini juga membangun kemandirian para anggota UMKM Nurul Ismiati dalam mencoba melakukan penyesuaian strategi dan model bisnis secara berkelanjutan mengikuti perubahan lingkungan. Selanjutnya UMKM Nurul Ismiati perlu mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang lebih spesifik untuk menjalankan pengembangan bisnisnya, misalnya pelatihan mengenai digital marketing, pengembangan produk baru, dan sebagainya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana berkat dukungan berbagai pihak. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Republik Indonesia selaku penyandang dana, Universitas Kristen Petra, UMKM Nurul Ismiati, Perkumpulan Kelompok Gracilaria, serta Masyarakat Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur atas segala dukungan, kontribusi, dan partisipasinya.

DAFTAR PUSTAKA

Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Jawa Timur. (2019). *Kelompok di Sidoarjo Berhasil Kembangkan Budidaya Gracilaria Hingga Jadi Produk Olahan*. <https://kominfo.jatimprov.go.id/read/umum/kelompok-di-sidoarjo-berhasil->

- kembangkan-budidaya-gracilaria-hingga-jadi-produk-olahan
- Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of Cleaner Production*, 135(November 2017), 1474–1486. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>
- Keliat, M., Sugianto, D. N., Yonvitner, Damanik, R., Noor, R., Lestari, I., Marzuki, F. R., Putra, R. D., Aryanti, D., Handayani, E. P., Lesdantina, D., Adrianto, L., Muawanah, U., & Fariza, F. (2022). Prospek Ekonomi Biru bagi Pemulihan Ekonomi Indonesia. In *Laboratorium Indonesia 2045*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, Inc.