



Business Model Canvas Training in Business Development

I Gede Marendra^{1*}, I Made Aryata², Irmawan Afagani³, Gina Ramayanti⁴

^{1,2,3}Universitas Pamulang

⁴Universitas Serang Raya

Corresponding Author: I Gede Marendra dosen01211@unpam.ac.id

ARTICLE INFO

Keywords: Business Model Canvas, Business Development, Business Competition

Received : 4, April

Revised : 15, May

Accepted: 30, June

©2024 Marendra, Aryata, Afagani, Ramayanti: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The current development of technology has made business competition even tighter where many new businesses have emerged to meet customer needs. Where based on the results of the Digital Creative Industry Society report, the number of technology startups in Indonesia is around 992 start-ups in Indonesia. One of the supports for the success of a startup is funding support, to get funding, startup owners must be able to convey their business ideas so that they are easy to understand and accept by investors. One of the tools used to visualize business ideas is the Business Model Canvas. Business Model Canvas training for UNSERA Industrial Engineering students is expected to be additional knowledge for students when developing business ideas through the Business Model Canvas approach.

Pelatihan Business Model Canvas Dalam Pengembangan Usaha

I Gede Marendra^{1*}, I Made Aryata², Irmawan Afagani³, Gina Ramayanti⁴

^{1,2,3}Universitas Pamulang

⁴Universitas Serang Raya

Corresponding Author: I Gede Marendra dosen01211@unpam.ac.id

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Business Model Canvas, Pengembangan Usaha, Persaingan Bisnis

Received : 4, April

Revised : 15, May

Accepted: 30, June

©2024 Marendra, Aryata, Afagani, Ramayanti: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini membuat persaingan bisnis semakin ketat dimana banyak bermunculan bisnis-bisnis baru dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Dimana berdasarkan hasil laporan Digital Creative Industry Society jumlah perusahaan rintisan teknologi di Indonesia terdapat sekitar 992 start up di Indonesia. Salah satu pendukung keberhasilan start up adalah dukungan pendanaan, untuk mendapatkan pendanaan pemilik startup harus mampu menyampaikan ide bisnis ny agar mudah dipahami dan diterima investor. Salah satu tools yang digunakan untuk memvisualisasikan ide bisnis adalah melalui Business Model Canvas. Pelatihan Business Model Canvas kepada mahasiswa Teknik Industri UNSERA diharapkan dapat menjadi pengetahuan tambahan bagi mahasiswa pada saat mengembangkan ide bisnis melalui pendekatan Business Model Canvas.

PENDAHULUAN

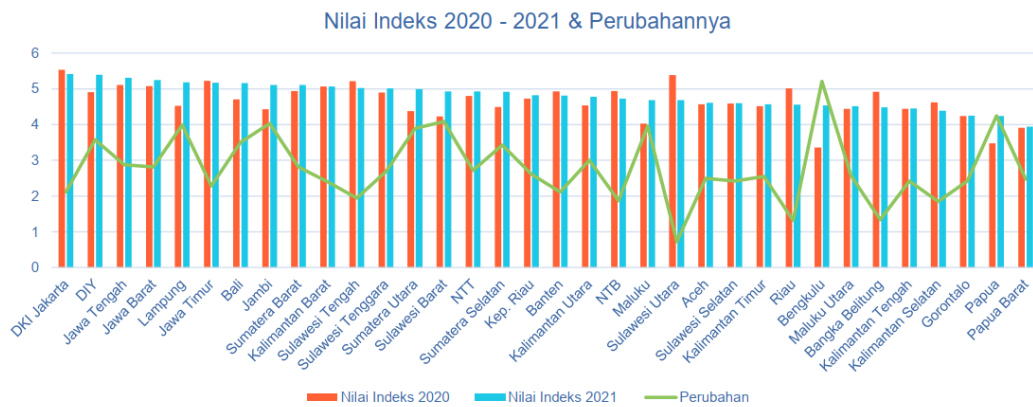
Perkembangan teknologi saat ini membuat persaingan bisnis semakin ketat dimana banyak bermunculan bisnis-bisnis baru dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Berdasarkan data Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Tahun 2022 dengan sistem skor berskala 1-7. Skor 1 menunjukkan tingkat persaingan rendah, sedangkan skor 7 menunjukkan tingkat persaingan tinggi dimana Indeks Persaingan Usaha (IPU) tahun 2021 berada pada nilai 4,81 tertinggi dalam empat tahun terakhir.

Table 1. Nilai Indeks Persaingan Usaha

Tahun	Nilai IPU
2018	4,63
2019	4,72
2020	4,65
2021	4,81

Sumber : KPPU

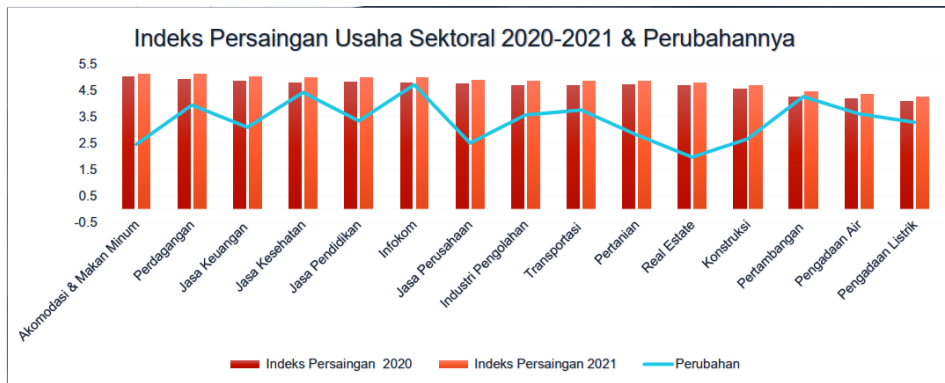
Bila dibandingkan dengan tahun 2020 dengan melihat setiap provinsi di Indonesia terlihat bahwa hampir Sebagian besar provinsi di Indonesia mengalami peningkatan dengan beberapa provinsi yang mengalami Indeks Persaingan Usaha yang cukup signifikan diantaranya: Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), Lampung, Bali, Jambi, Sumatera Utara, Sulawesi Barat, Maluku, Bengkulu dan Papua.



Sumber: KPPU, diolah

Gambar 1. Indeks Persaingan Usaha Wilayah di Indonesia

Disisi lain, persaingan usaha juga terlihat hampir diseluruh sektor bisnis diantaranya: makanan dan minuman, perdagangan, jasa keuangan, jasa Kesehatan, jasa Pendidikan serta usaha lainnya sebagaimana terlihat pada gambar dibawah ini.



Sumber: KPPU, diolah

Gambar 2. Indeks Persaingan Usaha di Berbagai Sektor

Meskipun persaingan usaha semakin tinggi sebagaimana dijelaskan diatas akan tetapi tidak menutup semangat para entrepreneur atau pengusaha untuk mengembangkan usaha atau start up. Dimana berdasarkan hasil laporan Digital Creative Industry Society jumlah perusahaan rintisan teknologi di Indonesia terdapat sekitar 992 start up di Indonesia. Dimana Sebagian besar start up berada di Wilayah Jabodetabek dengan jumlah start up sebanyak 522 start up.



Gambar 3. Start up di Indonesia

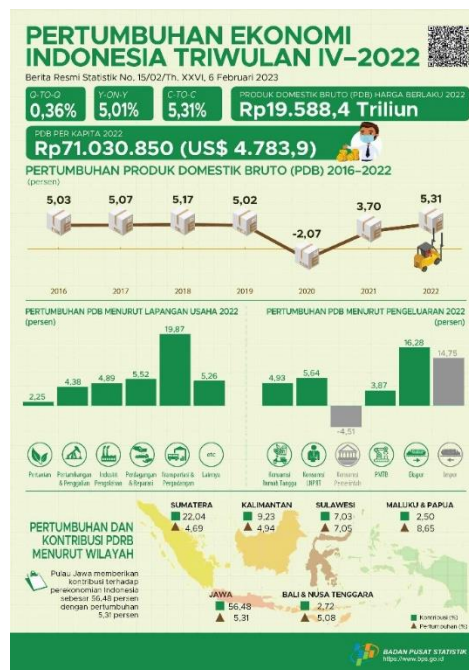
Dari 992 start up tersebut, mayoritas usaha merupakan usaha mikro dengan persentase sebesar 52,97% diikuti oleh usaha kecil sebesar 32,01%, usaha menengah 11,90% dan usaha besar dengan persentase sebesar 3,12%.



Gambar 4. Skala Usaha Start Up

Persebaran bidang usaha dunia start up didomionasi oleh start up e-commerce dengan jumlah start up sekitar 352 start up atau sekitar 35,48% diikuti oleh start up di bidang game dengan jumlah 55 start up atau sekitar 5,34%, start up dibidang fin-tech sebanyak 53 start up atau sekitar 5,34% dan sisanya bidang lainnya sebanyak 532 start up atau sekitar 53,63%.

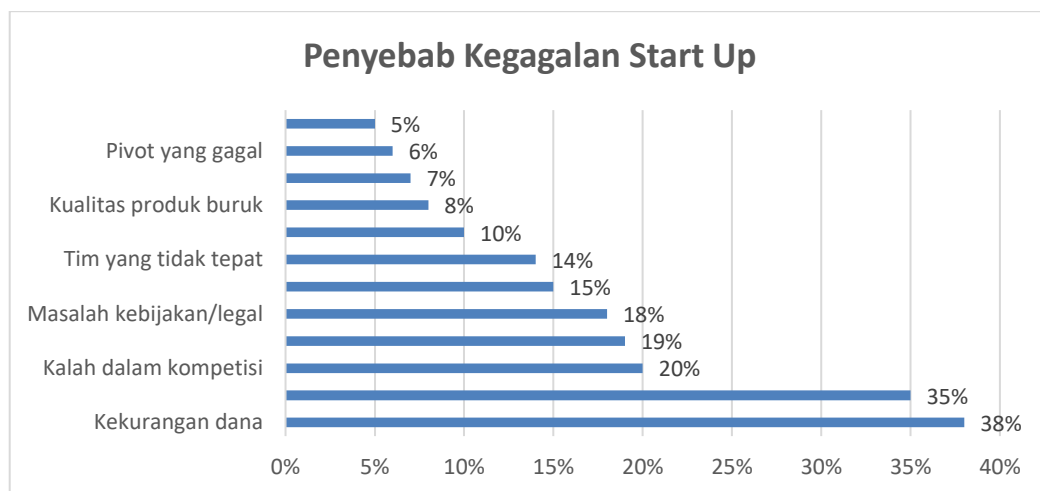
Tingginya animo masyarakat untuk mengembangkan start up di Indonesia tidak terlepas dari pertumbuhan ekonomi Indonesia sejak tahun 2016 hingga tahun 2022. Dimana pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) pada tahun 2022 sebesar 5,31% mengalami peningkatan sebesar 0,28% bila dibandingkan tahun 2016 dengan pendapatan Produk Domestik Bruto sebesar Rp. 19.588,4 Triliun. Pulau Jawa memberikan kontribusi PDB tertinggi di Indonesia sebesar 56,48% dengan pertumbuhan sebesar 5,31%.



Gambar 5. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia

Meskipun Indonesia memiliki pertumbuhan ekonomi yang baik serta potensi bertumbuhnya start up di Indonesia tetapi tidak sedikit Start Up di Indonesia mengalami kegagalan. Data Startup Genome pada yang diolah Failory pada 2020 bahkan menunjukkan bahwa 9 dari 10 perusahaan rintisan, termasuk yang bermukim di Silicon Valley, gagal menghasilkan keuntungan dan bubar. Rata-rata perusahaan rintisan mentok pada usia sepuluh tahun atau sebesar 70%. Sebanyak 50% gagal di tahun kelima dan 30% gagal di tahun kedua. Hanya 10% yang gagal dan bubar pada tahun pertama.

Lima penyebab kegagalan terbesar dalam pengembangan bisnis start up di Indonesia salah satu diantaranya adalah: 1) Kekurangan dana, 2) Tidak ada kebutuhan pasar, 3) Kalah dalam kompetisi, 4) Model bisnis yang cacat dan 5) Masalah kebijakan atau legal.



Gambar 6. Penyebab Kegagalan Start Up

Dana merupakan faktor terpenting dalam pengembangan start up, tanpa pendanaan yang memadai membuat start up akan sulit bersaing maupun survive dalam persaingan bisnis yang semakin ketat hal ini terlihat dimana pendanaan berkontribusi sebesar 38% terhadap kegagalan start up di Indonesia sebagaimana terlihat pada gambar 6 diatas. Oleh karenanya penting bagi para pengusaha untuk mampu mendapatkan pendanaan dalam pengembangan start up, terdapat beberapa sumber pendanaan dalam pengembangan start up diantaranya: Crowdfunding, Incubator, Venture Capital, dan Angel Investor.

Untuk mendapatkan pendanaan tersebut, tentunya pemilik start up harus mampu menyampaikan konsep bisnisnya kepada calon investor sehingga menarik investor untuk memberikan pendanaan. Salah satu tools yang digunakan untuk menyampaikan konsep bisnis adalah melalui Business Model Canvas. Business Model Canvas merupakan sebuah strategi manajemen yang digunakan untuk membantu merancang sebuah perencanaan bisnis perusahaan. Perencanaan tersebut harus didasarkan oleh beberapa hal seperti infrastruktur, keuangan, pelanggan, nilai perusahaan dan produk. Business Model Canvas ini akan lebih mudah untuk membantu memvisualisasikan ide atau konsep bisnis yang sedang kamu lakukan. Hal ini banyak digunakan karena kemudahan dalam proses pembuatannya yang lebih ringkas dan mudah untuk dipahami.

Universitas Serang Raya (UNSERA) merupakan salah satu universitas swasta yang berada di Kota Serang dimana Teknik Industri merupakan salah satu jurusan yang dimiliki oleh UNSERA. Dimana salah satu mata kuliah yang diajarkan dalam jurusan Teknik industri adalah Perancangan dan Pengembangan Produk. Hanya saja mahasiswa saat ini hanya diajarkan penyusunan business plan dalam Perancangan dan Pengembangan Produk. Oleh karena perlu adanya pelatihan untuk memberikan edukasi kepada mahasiswa bagaimana cara menyampaikan dan memvisualisasikan ide bisnis atau produk yang dikembangkan secara ringkas dan mudah dipahami melalui pelatihan Business Model Canvas. Dengan pelatihan tersebut diharapkan mahasiswa memahami penggunaan dan pembuatan Business Model Canvas dalam pengembangan produk atau bisnis.

PELAKSAAN DAN METODE

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh dosen-dosen Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang adalah salah satu bentuk pelaksanaan dari kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi. Kegiatan PKM kali ini dilaksanakan dengan tema “Pelatihan Business Model Canvas dalam Pengembangan Usaha”, bertempat di Universitas Serang Raya (UNSERA).

Kegiatan PKM ini memberikan pelatihan kepada para mahasiswa Teknik Industri Universitas Serang Raya (UNSERA) tentang pengembangan usaha dengan pendekatan Business Model Canvas. Pelatihan ini dimulai sejak pukul 08.00 s.d 12.00 WIB yang dimulai dengan pemberian materi tentang pengenalan Business Model Canvas dan Case Study Pengembangan Usaha dengan pendekatan Business Model Canvas.

Metode kegiatan yang akan digunakan terhadap para mahasiswa Universitas Serang Raya (UNSERA) adalah berupa pelatihan dimana Tim Pelaksana akan memberikan penjelasan secara singkat tentang definisi Business Model Canvas dan Tahapan Business Model Canvas. Selanjutnya akan diberikan contoh implementasi Business Model Canvas pada beberapa perusahaan untuk selanjutnya peserta akan diminta melakukan case study pengembangan usaha dengan pendekatan Business Model Canvas.

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan pada Rabu, 8 Mei 2024, dimana pelaksanaan PKM terbagi dalam 3 tahapan diantaranya:

1. Tahap Pengenalan

Pada tahap ini, para peserta akan diberikan pengenalan mengenai pengertian Business Model Canvas dan manfaat Business Model Canvas dalam pengembangan usaha

2. Tahap Penjelasan Penggunaan Business Model Canvas

Pada tahap ini, team pelaksana akan menjelaskan tahapan-tahapan dalam menggunakan Business Model Canvas sebagai metode dalam pengembangan usaha.

3. Tahap Implementasi Business Model Canvas

Pada tahap ini, team pelaksana akan memberikan contoh implementasi Business Model Canvas dalam dunia industri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana dijelaskan diatas dimana terdapat 3 tahapan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) diantaranya:

1. Tahap Pengenalan

Business Model Canvas atau BMC merupakan sebuah strategi manajemen yang disusun untuk menjabarkan ide dan juga konsep sebuah bisnis ke dalam bentuk visual. Secara sederhana, definisi Business Model Canvas yaitu kerangka manajemen untuk mempermudah dalam melihat gambaran ide bisnis dan juga realisasinya secara cepat.

Bisnis model canvas sebuah pendekatan manajemen bisnis yang dituangkan dalam sebuah visualisasi gambar atau chart yang terdiri atas sembilan (9) elemen. Konsep bisnis ini pertama kali dipopulerkan oleh Alexander Osterwalder dalam bukunya 'Business Model Generation'. Menilik bisnis model canvas sama halnya dengan mengisi strategi atau komponen penting dalam model bisnis yang akan dijalankan. Dengan menggunakan dan mengetahui contoh bisnis model canvas, pemimpin atau pemilik bisnis dapat memperoleh kerangka berpikir dan menyatukan pemahaman bisnis.

Manfaat Business Model Canvas diantaranya: Mempersingkat Waktu Penulisan Perencanaan; Meningkatkan Fokus Perusahaan; Lebih Terstruktur; Mengurangi Risiko.

2. Tahap Penjelasan Penggunaan Business Model Canvas



Gambar 7. Business Model Canvas

a. Target pasar (Customer segment)

Salah satu bisnis model canvas ini menekankan kepada pelanggan atau siapa yang akan menjadi target pasar dari bisnis yang dijalankan. Segmentasi pelanggan merupakan komponen pertama yang digunakan dalam menentukan strategi bisnis anda

b. Proposisi nilai konsumen (Value propositions)

Setelah mengetahui target konsumen dalam bisnis, Anda bisa mulai membuat rencana menyampaikan produk yang memiliki value proposition (proposisi nilai) konsumen.

c. Saluran (Channel)

Dalam menyebarkan proposisi nilai konsumen, pemilik bisnis perusahaan tak boleh lupa dalam menyusun strategi dengan baik harus memperhatikan channel atau media paling cocok. Dalam bisnis model canvas, channel ini menjadi sarana untuk memperkenalkan produk dengan target sasaran yang tepat. Misalnya strategi pemasaran apa yang akan digunakan untuk menggaet konsumen Anda.

d. Hubungan konsumen (Customer relationship)

Kolom selanjutnya dalam tabel bisnis model canvas yang harus diperhatikan adalah hubungan atau interaksi dengan konsumen (customer relationship). Setelah menentukan saluran atau media apa yang tepat untuk menggaet konsumen, kunci keberhasilan bisnis yang berikutnya adalah dengan menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen Anda sehingga pelanggan tidak mudah berpaling ke lain hati.

e. Sumber pendapatan (Revenue streams)

Elemen kelima dalam bisnis model canvas ini sangat erat kaitannya dengan tujuan berbisnis. Mengembangkan bisnis tentunya sama hal dengan berusaha memperoleh keuntungan atau pendapatan bisnis.

f. Kegiatan utama (Key activities)

Keberhasilan sebuah bisnis juga ditentukan oleh key activities-nya. Kegiatan utama dalam bisnis ini berkaitan dengan tindaklanjut dari langkah apa saja yang bisa dilakukan untuk mendapatkan sumber pendapatan. Adapun kegiatan utama dalam perencanaan bisnis mulai dari mendesain produk dengan baik, pemasaran yang sesuai dengan pelanggan, pemeliharaan produk, dan pemanfaatan atau pemeliharaan aset yang dimiliki.

g. Sumber daya manusia atau mitra kerja (Key resources)

Elemen key resources dalam business model canvas merupakan sumber daya manusia atau pegawai atau mitra kerja yang berhubungan dalam keseharian. Pemilihan sumber daya manusia ini disesuaikan dengan kesamaan visi dan misi perusahaan.

h. Kerjasama (Key partnerships)

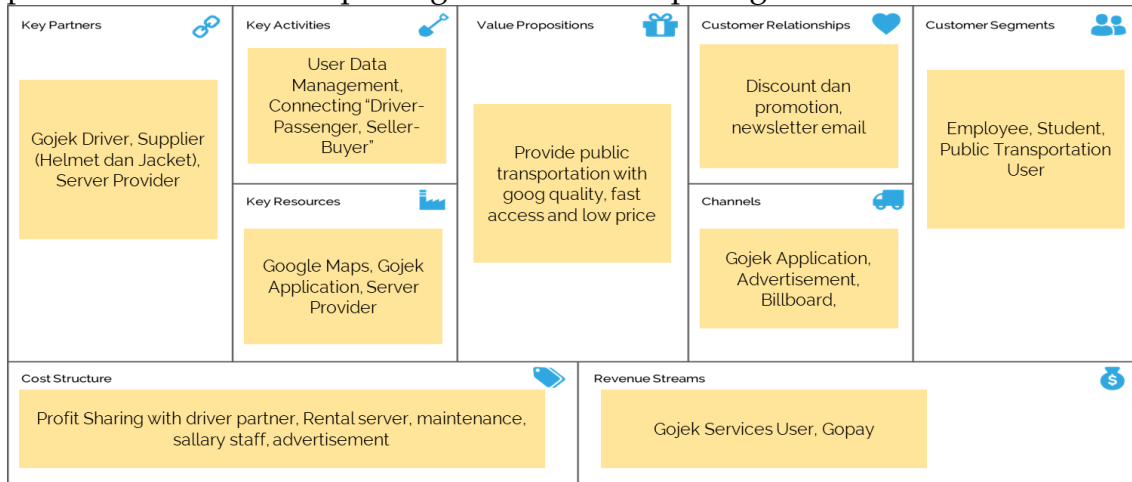
Elemen kerjasama dalam business model canvas ini meliputi siapa supplier/pemasok dan partner yang cocok untuk bisnis.

i. Struktur biaya (Cost structure)

Salah satu hal yang harus Anda buat adalah merinci biaya dan dana apa saja yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis. Cost structure ini mencakup biaya produksi, gaji pegawai, biaya vendor, bahan baku, biaya perawatan mesin, biaya pemeliharaan, dan lain-lain.

3. Tahap Implementasi Business Model Canvas

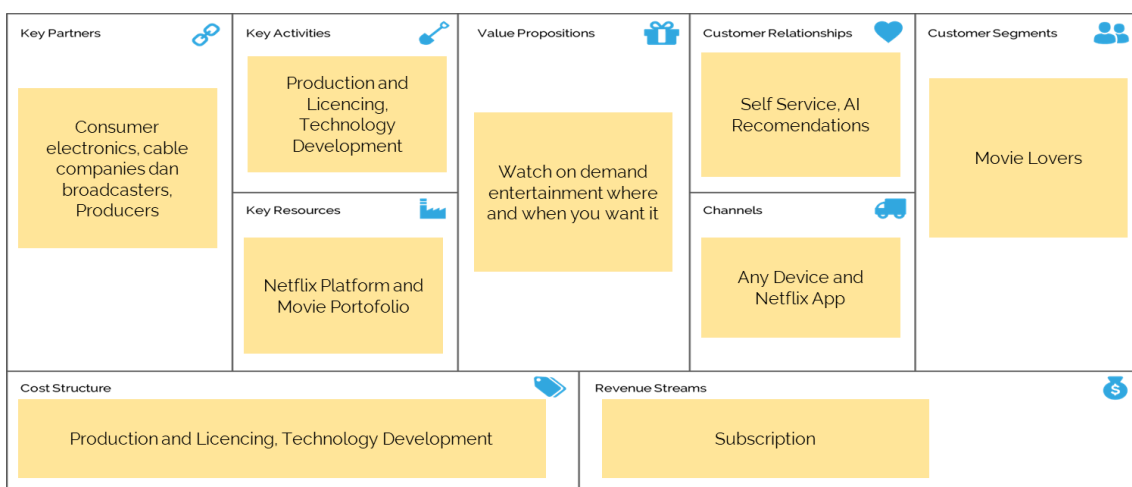
Beberapa Implementasi Business Model Canvas dalam beberapa perusahaan atau start up sebagaimana terlihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 8. Business Model Canvas Gojek



Gambar 9. Business Model Canvas Zara



Gambar 10. Business Model Canvas Netflix



Gambar 11. Implementasi Pelaksanaan PKM (1)



Gambar 12. Implementasi Pelaksanaan PKM (2)



Gambar 13. Implementasi Pelaksanaan PKM (3)

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Dari hasil pelatihan yang dilakukan para peserta telah mengetahui tentang Business Model Canvas serta Langkah-langkah penerapan Business Model Canvas serta implementasi Business Model Canvas terhadap beberapa industry yang mendukung dalam penyelesaian permasalahan.

Pelatihan Business Model Canvas yang diberikan saat ini hanya bersifat pemberian informasi secara teoritis dimana para peserta belum terlibat langsung dalam penyelesaian case study yang ada disekitar kampus. Sehingga harapannya dalam pelatihan berikutnya, para peserta diharapkan dalam menyelesaikan permasalahan disekitar kampus melalui case study yang diberikan dengan pendekatan Business Model Canvas.

DAFTAR PUSTAKA

Herawati, Novitha., Lindriati, Triana., Suryaningrat, Ida Bagus. 2019. Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, Vol. 13 No.1, 42-512, 131-141

Wardhanie, Ayouvi Poerna., Kumalawati, Deasy. 2018. Analisa Business Model Canvas Pada Perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya Dalam Meningkatkan Kualitas Perguruan Tinggi. *Berkala Ilmu*

Perpustakaan dan Informasi, Vol. 14 No. 2, 124-132

Sugiyanto., Pratama, Muhammad Aditya., Wahyuningsih, Endang. 2021. Formulasi Strategi Menggunakan Business Model Canvas. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol. 12 No. 1, 87-94

Widjayanti, Fefi Nurdiana., Setyowati, Trias. 2021. Startegi Pengembangan Business Model Canvas Pada Agroindustri Kerupuk (Studi Kasus di UD. Sumber Urip Kabupaten Jember). *Jurnal Agribest*, Vol. 5 No.

Azizah, Lely. (2022). Business Model Canvas: Contoh, Pengertian, Elemen, Tips. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://www.gramedia.com/bestseller/business-model-canvas/>

Finaka, Andrean W. (2020). Persebaran Industri Start Up di Indonesia. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://indonesiabaik.id/infografis/persebaran-industri-startup-di-indonesia>

Yunizha, Vindiasari. (2023). Mengenal Bisnis Model Canvas dan Manfaatnya Bagi Perusahaan. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://www.ruangkerja.id/blog/contoh-bisnis-model-canvas-dan-manfaatnya-bagi-perusahaan>

Haryanto, Agni. (2021). Business Model Canvas: Pengertian, Tujuan dan Manfaatnya. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://www.jojonomic.com/blog/business-model-canvas/>

Mutia, Annisa. (2022). Mengapa Banyak Bisnis Start Up Gagal? Ini Penyebabnya. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/21/mengapa-banyak-bisnis-startup-gagal-ini-penyebabnya>

Simbolon, Christian D. (2021). 9 dari 10 Startup, gagal. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://www.alinea.id/infografis/9-dari-10-startup-gagal-b2c1392Qe>

Anggini, Eri Tri. (2019). 4 Jenis Sumber Dana Startup yang Wajib Kamu Tahu. Diakses pada 15 April 2023, dari <https://blog.amartha.com/kelola-startup-ini-sumber-dana-startup-yang-wajib-kamu-tahu/>