

Penyuluhan Kanvas Model Bisnis untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif pada Panti Asuhan Yatim dan Dhuafa Al-Khaer di Kota Makassar.

Reni Fatmasari Syafruddin^{1*}

¹ Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar, email : reni.fatmasari@unismuh.ac.id

*Koresponden penulis

Info Artikel

Diajukan: 31 Agustus 2021

Diterima: 06 September 2021

Diterbitkan: 07 September 2021

Keyword:

Entrepreneurship Extension;

Business Model Canvas;

Business Concept.

Kata Kunci:

Penyuluhan Kewirausahaan;

Kanvas Model Bisnis; Konsep

Bisnis.

Abstract

Business Model Canvas (BMC) is a tool to help describe and define business concepts. BMC consists of 9 main elements consisting of customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key activities, key resources, key partners, cost structure. BMC is effective in the preparation of business plans because it can assist in defining future business plans and building teamwork. The components in BMC are also adapted for all types of visual, auditory, and kinesthetic learning. This service aims to motivate the children and youth of the orphanage to be more independent and become creative entrepreneurs. The method of delivering material with lectures is interspersed with thinking games. After listening to the lecturer, the participants were then invited to ask questions and this is where communication occurs between the presenters and the participants of the counseling and the process of transferring knowledge and experience. The results of the counseling and socialization of the BMC Application in the Context of Creating Creative Young Entrepreneurs had a positive and enthusiastic influence on the participants by asking the presenters to directly provide an example of a blueprint or business model of an existing and successfully developed business as their reference material.

Abstrak

Kanvas model bisnis atau Business Model Canvas (BMC) adalah sebuah alat untuk membantu menggambarkan dan mendefinisikan konsep bisnis. BMC terdiri atas 9 elemen utama yang terdiri atas customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key activities, key resources, key partners, cost structure. BMC efektif dalam penyusunan rencana bisnis karena dapat membantu dalam mendefinisikan rencana bisnis yang akan datang dan membangun Kerjasama tim. Komponen-komponen dalam KMB juga disesuaikan untuk semua tipe pembelajaran visual, auditorik, dan kinestetik. Pengabdian ini bertujuan untuk memotivasi anak-anak dan remaja panti asuhan untuk lebih mandiri dan bisa menjadi wirausaha yang kreatif. Metode penyampaian materi dengan ceramah diselingi permainan berfikir. Setelah mendengar ceramah, peserta kemudian dipersilahkan untuk bertanya dan disinilah terjadi komunikasi antar pemateri dan peserta penyuluhan dan proses transfer ilmu serta pengalaman. Hasil penyuluhan dan sosialisasi Aplikasi BMC dalam Rangka Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif memberikan pengaruh positif dan antusias peserta dengan meminta kepada pemateri untuk langsung memberikan contoh cetak biru atau model bisnis (KMB) suatu usaha yang sudah ada dan berhasil dikembangkan sebagai bahan referensi mereka.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai penghasil *palm oil* terbesar, penghasil karet peringkat tiga, nikel peringkat lima, emas dan batu bara peringkat tujuh; dan gas alam peringkat delapan dunia. Jumlah penduduk yang besar, letak yang strategis dengan dukungan kekayaan alam yang melimpah seharusnya menjadikan Indonesia sebagai negara maju. Tetapi, hal ini menjadi sangat ironis jika mencermati angka kemiskinan dan pengangguran di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS Indonesia, 2020) pada bulan September 2020 terdapat 27,55 juta penduduk miskin. Tingkat pengangguran terbuka (TPT) Agustus 2020 sebesar 7,07 persen, meningkat 1,84 persen poin dibandingkan dengan Agustus 2019 sekitar 700.000 pengangguran terdidik (sarjana dan diploma).

Menurut McClelland dalam (Kasali, Nasution, & R.Purnomo, 2010), salah satu faktor yang menyebabkan sebuah negara menjadi maju adalah ketika jumlah wirausaha yang terdapat di negara tersebut minimal 2% dari populasi penduduknya. Saat ini jumlah wirausaha di Indonesia baru mencapai 1,56%, bila dibandingkan dengan Amerika Serikat (11,5%) dan Singapura (7,2%). Dengan jumlah penduduk Indonesia sebesar 250 juta, maka dibutuhkan sekitar lima juta wirausaha. Jika hal ini dibiarkan tanpa upaya menumbuhkannya, maka sangat lambat untuk memenuhi angka 2% wirausaha. Menjadi wirausaha adalah salah satu pilihan untuk memajukan bangsa ini. Oleh karena itu, perubahan pola pikir tentang kewirausahaan perlu ditumbuhkan melalui pendidikan formal maupun non formal.

Impian atau ide bisnis merupakan langkah awal dalam memulai suatu bisnis. Namun, untuk mengubah impian atau ide bisnis menjadi kenyataan, setiap wirausaha harus proaktif merencanakan setiap langkah yang akan dilakukan dalam menjalankan bisnisnya. Rencana bisnis bagi wirausaha, ibarat memiliki peta (Herawati Novitha, Lindriati Triana, 2019). Para wirausaha akan mengenali tujuan yang akan dicapai, ke arah mana mereka harus melangkah dan dengan cara bagaimana mereka akan sampai di sana.

Model bisnis adalah cetak biru yang menggambarkan strategi bisnis yang akan dilaksanakan melalui struktur organisasi, proses dan sistem. Salah satu model bisnis yang sering digunakan dalam perencanaan suatu bisnis adalah Kanvas Model Bisnis (KMB). KMB adalah sebuah alat untuk membantu menggambarkan dan mendefinisikan konsep bisnis (Mahdi & Baga, 2018). Namun, perlu diingat bahwa KMB bukan pengganti sebuah rencana bisnis. KMB terdiri atas 9 elemen utama yang terdiri atas *customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key activities, key resources, key partners, cost structure*.

Karakteristik khusus yang dimiliki wirausaha sukses adalah berorientasi pada tindakan (*action oriented*), berorientasi pada hasil (*result*

oriented), percaya diri, antusias dan energik, berkomitmen dan mencintai hal-hal yang dilakukannya (*passion*), mampu mengerjakan banyak hal sekaligus (*multi tasker*), mampu menyelesaikan pekerjaan hingga tuntas, bersedia bekerja keras, mampu memotivasi diri untuk mencapai prestasi, optimistik, aktif sebagai anggota tim (*team player*), terampil berkomunikasi, tidak mudah menyerah, mampu memimpin dan menginspirasi orang lain, selalu belajar untuk meningkatkan kemampuan diri, berani mengambil risiko, mampu mengenali dan memanfaatkan peluang, kreatif, dan inovatif. Dari berbagai karakteristik tersebut, terdapat tiga ciri yang paling sering disebutkan oleh para ahli, yaitu kemampuan mengambil risiko, kemampuan mengenali peluang, serta kreatif dan inovatif.

Salah satu ciri yang membedakan seorang wirausaha dengan yang bukan wirausaha adalah memiliki kemampuan untuk mengenali peluang bisnis. Hal ini penting dalam proses wirausaha terutama dalam pengembangan suatu bisnis. (James R. Skinner, 2014) mendefinisikan ‘peluang’ (*opportunity*) sebagai “an idea or dream that discovered or created by an entrepreneurial entity and that is revealed through analysis over time to be potentially lucrative”. Dari pengertian tersebut, terdapat tiga hal mendasar. Pertama, peluang berasal dari ide atau mimpi. Kedua, peluang ditemukan atau diciptakan. Ketiga, peluang diperoleh melalui analisis dari waktu ke waktu untuk menjadi ide atau mimpi yang berpotensi menguntungkan. Artinya, seorang wirausaha tidak menunggu diberikan peluang, tetapi dirinyalah yang menjadi sumber peluang. Selain itu, suatu ide atau mimpi belum dapat disebut peluang, kecuali telah dianalisis dengan matang untuk menjadi potensi yang menguntungkan.

Hal inilah yang mendorong kami melakukan Penyuluhan dan Sosialisasi Membangun Jiwa Wirausaha Kaum Milenial pada Panti Asuhan Al-Khaer dengan judul Penyuluhan Kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif. Diharapkan dengan adanya penyuluhan ini mampu memotivasi anak-anak dan remaja panti asuhan untuk lebih mandiri dan bisa menjadi wirausaha handal dikemudian hari.

METODE PELAKSANAAN

Peserta penyuluhan dan sosialisasi Penyuluhan Kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif adalah anak-anak, dan remaja serta pengurus panti asuhan Al-Khaer. Sebagian besar anak-anak panti asuhan sudah bersekolah, sedangkan yang remaja ada yang berkuliah sambil bekerja paruh waktu.

Kegiatan penyuluhan dan sosialisasi ini dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 29 Januari 2020 di Panti Asuhan Yatim dan Dhuafa Al-Khaer di Jl. KH. Jabbar Ashiry No.148 Kelurahan Pai Kecamatan Biringkanaya Kota Makassar.

Kegiatan diawali dengan pembukaan oleh pengurus panti yaitu Ust. Akbar. Materi pertama yang diterima oleh peserta penyuluhan berjudul “Membangun Karakter Menjadi Wirausaha yang Unggul dan Kreatif”, selanjutnya materi kedua berjudul judul Penyuluhan Kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif. Pemateri menunjukkan salah satu foto publik figur yang dikenal sebagai youtuber nomor satu di Asia yaitu Atta Halilintar. Kemudian diceritakan pengalamannya dari awal memulai karir dan bisnis hingga menjadi sukses seperti sekarang. Hal tersebut dilakukan untuk memotivasi peserta penyuluhan terutama anak-anak panti asuhan agar lebih bersemangat dan mandiri dalam mengejar cita-cita. Penyampaian materi dengan ceramah diselingi permainan berfikir. Setelah mendengar ceramah, peserta kemudian dipersilahkan untuk bertanya dan disinilah terjadi komunikasi antar pemateri dan peserta penyuluhan dan proses transfer ilmu serta pengalaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa kegiatan penyuluhan dan sosialisasi cara membuat Kanvas Model Bisnis dengan jumlah peserta sebanyak 28 orang. Materi disampaikan dengan metode ceramah yang asyik sambil sesekali melemparkan pertanyaan spontan kepada peserta. Hal tersebut dilakukan pemateri agar peserta yang kebanyakan anak-anak usia 7 tahun ke atas tidak merasa bosan. Tampilan presentasi dengan *powerpoint* (ppt) juga dibuat dengan berbagai macam warna dan kreasi agar membuat semangat peserta penyuluhan.

Pemateri menjelaskan bagaimana mengaplikasikan sembilan elemen dalam BMC secara jelas disertai contoh nyata dari pengalaman atau produk-produk wirausaha yang telah berdiri agar lebih mudah dipahami oleh peserta. BMC adalah sebuah alat untuk membantu menggambarkan dan mendefinisikan konsep bisnis. BMC merupakan representasi visual dari suatu model bisnis, sehingga dapat menjadi alat perencanaan yang baik untuk pengukuran awal dari model bisnis yang akan dirintis. Namun, perlu diingat bahwa BMC bukan pengganti sebuah rencana bisnis. BMC efektif dalam penyusunan rencana bisnis karena dapat membantu dalam mendefinisikan rencana bisnis yang akan datang dan membangun kerjasama tim. Komponen-komponen dalam BMC juga disesuaikan untuk semua tipe pembelajaran visual, auditorik, dan kinestetik.

Business Model Canvas (BMC) terdiri atas 9 elemen atau komponen yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key activities*, *key resources*, *key partners*, *cost structure* dapat dipakai untuk menunjukkan seberapa radikal suatu perubahan dilakukan dan konsekuensinya. Tidak ada yang kekal selain perubahan, begitu juga dalam dunia bisnis, pelaku usaha harus merespon perubahan-perubahan yang sangat

cepat terjadi. Oleh karena itu model bisnis senantiasa berubah, Adanya perubahan dalam hal preferensi konsumen, perusahaan merubah proposisi nilainya kepada konsumen, misalnya mengubah produk atau menambah dengan dukungan layanan tertentu maka akan berdampak pada komponen-komponen lain dalam model bisnisnya (Baumassepe, 2017).



Gambar 1. Elemen_Elemen dalam BMC



Gambar 2. Suasana Kegiatan Penyuluhan

Hasil penyuluhan dan sosialisasi Penyuluhan Kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif memberikan pengaruh positif dan antusias peserta dengan meminta kepada pemateri untuk langsung memberikan contoh cetak biru atau model bisnis (KMB) suatu usaha yang sudah ada dan berhasil dikembangkan sebagai bahan referensi mereka. Diharapkan dengan tambahan pengetahuan ini para anak-anak panti bisa mempunyai ide bisnis yang dapat direalisasikan secara nyata sehingga membuat mereka mandiri secara finansial.

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Panti Asuhan Yatim dan Dhuafa Al-Khaer dapat disimpulkan bahwa proses penyuluhan yang diberikan dengan judul Penyuluhan Kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif berjalan dengan baik, dapat dilihat dari respon positif dan antusiasme peserta penyuluhan. Beberapa peserta bahkan sudah langsung membuat cetak biru atau model bisnis KMB yang akan dikembangkan

DAFTAR RUJUKAN

Baumassepe, A. N. (2017). Business Model Bagi mahasiswa program wirausaha. *ResearchGate*, (October), 0–22.

BPS Indonesia. (2020). STATISTIK Profil Kemiskinan di Indonesia. *Profil Kemiskinan Di Indonesia Maret, 07(56)*, 1–12.

Herawati Novitha, Lindriati Triana, S. A. B. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas dalam Penentuan Rencana ... *Jurnal Agroteknologi* Vol. 13 No. 01 (2019), 13(01), 10. Retrieved from <https://www.google.com.sg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=22&ved=2ahUKEwiP6ITxiaXlAhWd6nMBHWxaASQ4FBAWMAF6B-AgDEAI&url=https%3A%2F%2Fjurnal.unej.ac.id%2Findex.php%2FJAGT%2Farticle%2Fdownload%2F8554%2F6748%2F&usg=AOvVaw1Qb7cId3iNN0iHskhF9BLV>

James R. Skinner. (2014). *Business Plan, Business Reality Starting and Managing Your Own Business In Canada*. Canada: Pearson Canada. Retrieved from <https://www.amazon.com/Business-Plan-Reality-Starting-Managing/dp/0133370267>

Kasali, R., Nasution, A. H., & R.Purnomo, B. (2010). *Modul kewirausahaan : untuk program strata I*. Jakarta: Penerbit Hikmah.

Mahdi, A. F., & Baga, L. M. (2018). Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut. *Forum Agribisnis*, 8(1), 1–16. <https://doi.org/10.29244/fagb.8.1.1-16>