



## **Pelatihan Business Model Kanvas Pada Sentra Industri Rumah Tangga Karasa Kabupaten Pinrang**

Darwis<sup>1</sup> Ismayanti<sup>2</sup> Mutmainna<sup>3</sup> Abdul Rahman<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Parepare, Indonesia

<sup>4</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Correspondensi : (<mailto:darwismuhsidin@iainpare.ac.id>)

### **ABSTRAK**

Usaha Mikro Kecil (UMK) khususnya industri rumahan memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Namun banyak pelaku UMK yang tidak memiliki inovasi untuk mengembangkan model bisnisnya. Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku industri kue Karasa dalam membuat Business Model Canvas (BMC). Sasaran kegiatan adalah pelaku UMK sentra industri Karasa Kabupaten Pinrang. Pelatihan dilaksanakan dengan menggunakan metode partisipatif dalam bentuk ceramah, diskusi interaktif, pendampingan Penyusunan template Business Model Canvas (BMC) serta mengukur pemahaman peserta melalui praktek pembuatan BMC. Hasil pelatihan yang dicapai, yaitu output (keluaran) kegiatan ini yaitu memberikan bekal pengetahuan pelaku industri rumah tangga untuk mengembangkan bisnis kue Karasa dengan memasuki pasar yang lebih luas, dan outcome (hasil) kegiatan ini yaitu pelaku industri kue Karasa memiliki keterampilan membuat Business Model Canvas (BMC).

**Kata Kunci:** *Pelatihan, Home Industri, Business Model Canvas*

### **PENDAHULUAN**

Menentukan model bisnis dan bagaimana menyusun dan menerapkan model bisnis tersebut ke dalam usaha yang dijalankan menjadi tantangan bagi para pelaku usaha. Menurut Wheelen dan Hunger dalam (Pramularso et al., 2022) metode yang oleh perusahaan digunakan untuk menghasilkan uang di lingkungan bisnis disebut model bisnis. Leschke menyatakan bahwa pemodelan bisnis berlaku luas, relevan dengan pengusaha, penasihat bisnis, organisasi nirlaba, investor, dan perusahaan yang mau mempersiapkan lini bisnis barunya (Pramularso et al., 2022). Model bisnis tidak sebatas hanya dokumen tertulis yang mendeskripsikan bisnis yang akan dijalankan tetapi sangat berkaitan dengan kesiapan internal organisasi, termasuk kesiapan sumberdaya manusia dan sumber daya lainnya yang bersifat *tangible* misalnya modal atau pendanaan (Semaun et al., 2021).

Salah satu perencanaan bisnis yang dapat dijadikan model bisnis adalah Business Model Canvas (BMC). Dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) diharapkan mampu membantu pelaku usaha untuk mengembangkan desain dan inovasi serta rancangan usaha yang mendukung keberhasilan usahanya. Model bisnis ini banyak dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memformulasikan strategi bisnis dalam menggunakan sumber daya secara efektif dan efisien. Ermaya mengatakan Business Model Canvas dapat dipakai sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru dan tidak hanya dipakai memotret model bisnis perusahaan pada saat ini, sedangkan Nurhakim berpendapat Business Model Canvas menjadi salah satu model bisnis yang berhasil mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi hal yang lebih sederhana dan mudah untuk dimengerti (Pramularso et al., 2022). Business Model Canvas (BMC) adalah alat yang digunakan oleh UMKM dalam tahap membangun kegiatan dan model bisnis. (Maulidah et al., 2022). Termasuk keberadaan UMKM di Kabupaten Pinrang yang tergabung dalam Sentra Industri Kue Karasa bisa lebih berdaya saing dengan merancang model bisnis dengan peta konsep dalam bangunan Business Model Canvas.

Kue Karasa diproduksi oleh industri rumahan yang tersebar di wilayah Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. Sebanyak 35 industri rumahan yang mampu menghasilkan produk dengan jumlah produksi 12.800 bungkus/bulan atau 153.600 bungkus dalam setahun (Halimah et al., 2022). Meskipun kue karasa adalah kue tradisional, tapi masih banyak masyarakat yang bertempat tinggal disana ataupun luar daerah menjadikan kue karasa sebagai oleh-oleh untuk dihadiakan.

Tantangan utama pelaku industri kue Karasa untuk meningkatkan skala produksi dan omzet penjualannya adalah bagaimana metode membuat model bisnis yang sederhana dan mudah untuk dijalankan, kendala ini terjadi kepada masyarakat secara umum dan lebih khusus kepada pelaku industri rumahan (Home industri) yang umumnya adalah ibu-ibu rumah tangga (Darwis et al., 2023).

Hasil penelitian (Selamat & Tunjungsari, 2021), (Maulana, 2022), dan (Maulidah et al., 2022) menunjukkan usaha mikro kecil (UMK) menjalankan usaha tanpa ada perencanaan bisnis yang terpolo tetapi menjalankan bisnis berdasarkan pengalaman, hal ini sejalan dengan hasil observasi menemukan fakta bahwa sebagian besar pelaku industri kue karasa menjalankan bisnis secara turun temurun yang dilanjutkan dari orang tuanya dan tidak memiliki model bisnis yang terdokumentasikan dengan konsep dan metode yang jelas. Selain itu dari pelaku usaha muncul keluhan dengan banyaknya masalah yang terjadi ditengah berjalannya usaha, baik itu dari sisi suplai bahan baku, permodalan, peralatan produksi dan proses penjualan yang akhirnya mengganggu jalannya usaha secara keseluruhan. Hal ini di dasarkan pada kurangnya bekal pengetahuan yang memberikan pemahaman tentang rancangan desain dan inovasi model bisnis produksinya.

Untuk menyikapi kondisi tersebut dibutuhkan pola-pola pelatihan yang memberdayakan pelaku usaha. Pelatihan perencanaan bisnis pada home industri sudah cukup banyak dilakukan tetapi pelatihan Business Model Canvas (BMC) sebagai desain inovasi usaha belum banyak dilakukan. Sehingga hal ini dianggap penting untuk mendukung keberhasilan usaha pelaku industri kue Karasa secara berkelanjutan.

## METODOLOGI

Metode pelaksanaan dalam bentuk ceramah, tutorial, diskusi, serta pendampingan penyusunan Bussiness Model Kanvas yang dilaksanakan dalam 4 tahap yaitu:

1. Tahap sosialisasi kegiatan yaitu sosialisai kegiatan kepada mitra sasaran pengabdian.
2. Persiapan administrasi kegiatan
3. Pelaksanaan kegiatan. Kegiatan pelatihan dilaksanakan hari ahad, 23 Juli 2023 dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut:
  - a. Penyampaian materi dengan metode ceramah (interaktif) dari akademisi dan praktisi bisnis, yang di bawakan oleh:
    - 1) Samsuddin, S.Pd selaku Ketua Sentra Industri Karasa dengan materi “Membangun Mindset Berbisnis”
    - 2) Nurhalmayanti, S.Farm Praktisi bisnis dengan tema ”Bussiness Model Kanvas”
    - 3) Mutmainna Mahasiswa IAIN Parepare dengan tema ”BMC dalam Implementasi”
  - b. Praktek penyusunan Bussiness Model Kanvas  
Peserta dibagi menjadi 6 kelompok dan diberikan format Bussiness Model Kanvas. Format ini berupa template yang menjadi acuan penyusunan *business model canva*. Instruktur memandu dalam penyusunan *business model canva* didampingi oleh tim pengabdian pada tiap kelompok.
  - c. Presentasi dan Diskusi  
Hasil dari penyusunan *business model canvas* dipresentasikan oleh setiap kelompok, Tim pengabdian memberikan komentar dan saran untuk menyempurnakan BMC Sentra industri Kue Karasa yang dibuat oleh peserta.
4. Evaluasi kegiatan  
Evaluasi adalah tahapan akhir dari kegiatan pengabdian. Tahapan ini, tim pengabdian mengevaluasi pelaksanaan kegiatan dengan tersedianya dokumen *business model canvas* untuk pelaku usaha kue Karasa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum aktivitas bisnis di lakukan oleh para pelaku usaha, seyogyanya di mulai dari perencanaan berupa desain atau model bisnis sebagai pijakan. Kreatifitas dan inovasi pelaku usaha untuk menemukan ide-ide usaha dan menuangkan ide-ide atau gagasan tersebut ke dalam model bisnis menjadi salah satu kunci keberhasilan bisnis. Model bisnis menjadi pedoman untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, karena dalam pemodelan tersebut pelaku usaha dapat mengetahui posisi di antara para pelaku usaha sejenis ataupun pelaku usaha yang bersifat substitusi. Kanvas Model Bisnis dapat menggambarkan, memvisualisasikan, mengevaluasi dan memodifikasi model bisnis

untuk memenuhi kebutuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) akan sebuah model pengembangan bisnis.

Pelatihan Inovasi Usaha Bussiness Model Canvas Pada Sentra Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Karasa Kabupaten Pinrang, melibatkan pelaku industri rumahan serta Pemuda dan Mahasiswa yang ada di Kabupaten Pinrang yang berjumlah 30 peserta. Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan di Cafe and Resto Pondok Rakyat Kota Pinrang pada hari Ahad tanggal 23 Juli 2023.

Pelatihan terlaksana berkat kerjasama antara tim pengabdian, pemateri, sentra industri serta peserta pelatihan. Dari observasi yang dilakukan tim pengabdian mengundang peserta yang berasal dari keterwakilan kelompok usaha Kue Karasa, Pemuda yang memiliki minat membuka usaha dan Mahasiswa dari program studi bisnis dan Manajemen. Tim pengabdian mengkoordinir peserta yang akan ikut pelatihan serta menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam pelatihan, dimulai dari penyediaan bahan-bahan ATK seperti kertas HVS, spidol, lem, plester kertas karton. Selanjutnya menyiapkan white board, penggandaan materi, sound system, LCD Proyektor, serta fasilitas lain untuk mendukung proses kegiatan pelatihan berlangsung lancar. Pelaksanaan pengabdian ini terdiri dari serangkaian kegiatan yang diawali dengan pembukaaan kemudian sambutan yang dilanjutkan dengan penjelasan materi terkait dengan *Business Model Canvas (BMC)*, dan sebelum penutupan dilakukan praktek pengisian kertas kerja model canvas.

Kegiatan inti dimulai dengan penyampaian materi dari narasumber pertama yaitu Samsuddin, S.Pd selaku Ketua Sentra Industri Karasa dengan materi Membangun Mindset Berbisnis. Sebagai materi pendahuluan dari praktisi bisnis peserta di berikan motivasi pentingnya menumbuhkan jiwa wirausaha dan bagaimana mewujudkan usaha dimulai dari niat yang kuat untuk berhasil disertai dengan penyusunan *rencana bisnis* yang baik sebelum usaha tersebut dijalankan. Samsuddin memberikan gambaran mindset Entrepreneur yang terdiri dari (1) Menentukan tujuan yang jelas (2) Berani menghadapi tantangan (3) Mengembangkan keterampilan (4) mengembangkan jaringan (5) menjaga fokus dan disiplin. Peserta mempertanyakan mengapa mindset bisnis itu penting? Narasumber menjelaskan bahwa bisnis tidak cukup hanya dengan tindakan tetapi harus ada inovasi yang dibangun dengan pola pemikiran membuat sukses. Narasumber memberikan contoh pada Sentra Industri Kue Karasa adalah home industri yang di bangun dengan mindset untuk sukses bersama dengan anggota-angotanya dan untuk menghadapi ketatnya persaingan terus melakukan inovasi bisnis.

Materi *Bussiness Model Canvas (BMC)* dari Mutmainna bersama Nurhalmayanti menguraikan tujuan membuat business model canvas adalah, agar dapat mempersingkat penulisan perencanaan bisnis serta mampu meminimalisir kesalahan dan risiko saat eksekusi bisnis. Business Model Canvas / BMC pertama kali dikenalkan oleh Alexander Osterwalder.

Adapun benefit dari inovasi usaha menggunakan model BMC adalah:

- a. memudahkan para perencana dalam pengambilan keputusan
- b. menguji konsistensi hubungan antar komponennya
- c. menguji pasar dan asumsi yang digunakan ketika mengembangkan bisnis.
- d. menunjukkan seberapa radikal suatu perubahan dilakukan dan konsekuensinya.

Mutmainna mendemonstrasikan melalui poster BMC bagaimana strategi bisnis dipusatkan di sembilan blok utama, dan mendorong peserta pelatihan untuk memikirkan mengapa hal ini terjadi. BMC meliputi blok *Value Proposition, Customer Segments, Channels, Customer Relationships, Key Activities, Key Resources, Key Partners, Revenue streams, dan Cost Structure*. Terakhir disampaikan contoh terkait materi yaitu contoh Penerapan *Business Model Canvas (BMC)* pada industri jasa transportasi. Sesi pemaparan materi di lanjutkan dengan dialog interaktif antara peserta dan pemateri sehingga peserta dapat memberikan umpan balik dari materi yang sudah diberikan.

Pada sesi pendampingan praktek penyusunan *Business Model Canvas (BMC)* Pada Sentra Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Karasa Kabupaten Pinrang peserta pelatihan yang dibagi menjadi 6 kelompok diberikan template BMC. Template BMC ini berisi sembilan blok utama. Pemateri sekaligus fasilitator memandu setiap pengisian item pada format dengan melakukan analisa kesesuaian dengan karakteristik usaha home industri kue Karasa.

Di akhir kegiatan peserta mempresentasikan hasil kerja kelompok hasil isian template BMC untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta, setelah menerima materi dari narasumber. Presentasi menjadi hal yang penting, terutama bila mengingat bahwa hasil pendampingan adalah prasyarat untuk menerima pengetahuan baru selanjutnya. Di lain sisi, presentasi dari peserta mendapatkan evaluasi dan masukan yang dilakukan materi pelatihan selaku narasumber.

Dari pendampingan ini dihasilkan karya dari peserta seperti tampak pada gambar berikut:

|              |                |                    |                   |                 |
|--------------|----------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| Key Partners | Key Activities | Value Propositions | Customer Relation | Customer Segmen |
|--------------|----------------|--------------------|-------------------|-----------------|

|   |   |   |  |   |
|---|---|---|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Pemerintah (Dinas Koperasi dan UMK)</li> <li>Pengusaha gula aren</li> <li>Sentra kue oleh-oleh</li> <li>Komunitas tradisional</li> </ol>         | <ol style="list-style-type: none"> <li>Membuat akun sosial media</li> <li>Mengikuti even-event tertentu</li> <li>Melakukan promosi</li> </ol>                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>Kemasannya praktis</li> <li>Harga terjangkau</li> <li>Merupakan kue khas Tradional Bugis</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Market place</li> <li>Social media</li> <li>Mencantumkan Nomor telepon pada kemasan</li> </ol>                                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Anak-anak</li> <li>Orang Tua</li> <li>Hajatan pengantin</li> <li>Komunitas adat</li> </ol> |
|   | <b>Key Resources</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Sumber daya manusia</li> <li>Bahan baku</li> <li>Tempat usaha</li> <li>Alat produksi</li> <li>Cash payment</li> </ol> |   | <b>Channels</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Secara langsung di rumah</li> <li>Pasar-pasar</li> <li>Sentra oleh-oleh</li> <li>Pameran pembangunan</li> </ol> |   |
| <b>Cost Structure</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Biaya pembelian bahan baku</li> <li>Biaya tenaga kerja</li> <li>Biaya promosi (event)</li> <li>Biaya pengemasan</li> </ol> |   | <b>Revenue Streams</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Pendapatan dari penjualan di masyarakat sekitar</li> <li>Pendapatan dari wisatawan domestik</li> <li>Pendapatan dari penjualan pameran pembangunan</li> </ol> |  |   |

**Gambar 1.** *Business Model Canvas* (BMC) Sentra Industri Rumah Tangga Kue Karasa

Evaluasi adalah tahapan akhir dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) terhadap peserta pelatihan. Tahapan ini, tim pelaksana akan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan dan mengukur tingkat keberhasilannya dengan memberikan tugas membuat secara mandiri dan individual *Business Model Canvas* (BMC) yang disesuaikan dengan karakteristik lingkungan bisnis dari usaha yang di minati oleh peserta.

Melalui tugas terstruktur kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) diharapkan akan mempengaruhi tingkat pemahaman dan keterampilan peserta dalam memulai bisnis, menjalankan bisnis, dan mengembangkan bisnis mereka.





Gambar 2. Penyampaian Materi *Business Model Canvas* (BMC)

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini didasari akan adanya kebutuhan Usaha Mikro Kecil (UMK) akan sebuah model pengembangan bisnis. Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilaksanakan, peserta pelatihan telah memahami arti penting dari konsep bisnis berupa desain atau model bisnis sebagai pijakan. Model bisnis menjadi pedoman untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, karena dalam pemodelan tersebut pelaku usaha dapat mengetahui posisi di industri. *Business Model Canvas* (BMC) yang berisi sembilan blok bangunan digunakan untuk membantu pelaku sentra industri kue tradisional Karasa sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan bisnis. Sehingga kedepannya pelaku bisnis industri kue Karasa akan semakin mampu berdaya saing dan mampu memberikan kesejahteraan kepada keluarga mereka dan masyarakat Kabupaten Pinrang secara umum.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini terlaksana berkat kerjasama antara tim PkM, pemateri, sentra industri Kue Karasa serta peserta kegiatan. Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat untuk suksesnya kegiatan pengabdian ini, diantaranya Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) IAIN Parepare atas diterimanya proposal dan siap dibiayai dari DIPA IAIN Parepare, ketua Sentra Industri Rumah Tangga Kue Tradisional atas kesediannya menjadi mitra serta peserta pelatihan yang bersedia meluangkan waktu mengikuti kegiatan, kepada tim pengabdian atas waktu dan tenaga untuk suksesnya kegiatan ini

## DAFTAR PUSTAKA

- Darwis, D., Faradiba, B., & Budiono, I. N. (2023). Pendampingan Penyusunan Business Plan bagi Pelaku Industri Kue Karasa di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(3), 414–420. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i3.4756>
- Halimah, A. S., Sudding, M. R., & ... (2022). SEGMENTASI PASAR KUE KHAS KARASA (Studi Kasus Industri Karasa Pinrang Sulawesi Selatan. *Jurnal Pertanian ...*, 24(1), 11–18. <http://www.e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/1478>
- Maulana, Y. M. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas untuk Siswa SMAN 4 Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(5), 629–634. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.771>
- Maulidah, H., Harjanti, R. S., Widiati, H., & Karunia, A. (2022). Pelatihan Penyusunan Business Model Canva Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan ( *Entrepreneurship* ) Siswa SMK Astrindo Kota Tegal. 5(1), 148–153.
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., & Susilowati, I. H. (2022). 8335-29278-1-Pb. 6, 726–73
- Selamat, F., & Tunjungsari, H. K. (2021). Meningkatkan Skala UMKM Jambi dengan Penyusunan Rencana Bisnis yang Aplikatif. *Journal of Sustainable Community Development (JSCD)*, 3(3), 172–177. <https://doi.org/10.32924/jscd.v3i3.54>
- Semaun, S., Darwis, D., Frihatni, A. A., & ... (2021). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Bussiness Plan Bagi Mahasiswa Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Iain Parepare.

