

Pelatihan Business Model Canvas Pada Entrepreneur Muda Binaan Disporapar Jawa Tengah

Muhammad Syah Fibrika Ramadhan¹

¹Universitas Jenderal Soedirman

muhammad.syah@unsoed.ac.id¹ corresponding author

Abstract

The Business Model Canvas (BMC) training by the Department of Youth, Sports, and Tourism (Disporapar) of Central Java aims to support and empower young entrepreneurs. This study evaluates the effectiveness of BMC training in enhancing participants' understanding and skills in designing innovative and sustainable business models. The training method includes lectures and hands-on practice, where participants create and present their BMCs. The results show significant improvement in understanding BMC concepts, business analysis, strategy skills, and participants' communication skills. The training also encourages collaboration and networking among participants. In conclusion, BMC training positively impacts participants' business development. Recommendations include extending the training duration, providing supporting materials, and implementing follow-up and mentoring for program sustainability.

Keywords: *Business Model Canvas, Training, Young Entrepreneurs, Disporapar Central Java, Business Development*

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, kewirausahaan menjadi salah satu pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Kewirausahaan tidak hanya menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga berkontribusi pada inovasi dan pengembangan produk serta jasa yang dibutuhkan masyarakat. Di Indonesia, khususnya di Jawa Tengah, peran kewirausahaan semakin penting dalam menghadapi tantangan ekonomi lokal dan nasional.

Dinas Pemuda, Olahraga, dan Pariwisata (Disporapar) Jawa Tengah memiliki peran strategis dalam mendukung dan memberdayakan para entrepreneur muda melalui berbagai program dan inisiatif. Salah satu program unggulan yang telah dilaksanakan adalah pelatihan Business Model Canvas (BMC) bagi para entrepreneur muda binaan Disporapar. Model bisnis adalah panduan yang efisien untuk menemukan cara menciptakan nilai, cara mengidentifikasi kebutuhan konsumen, cara memanfaatkan peluang eksternal, untuk mengidentifikasi sumber daya apa yang dibutuhkan, cara menghasilkan uang, dan apa proyeksi dalam jangka pendek, menengah, dan panjang (Murray dan Scuoto, 2015).

BMC merupakan alat yang efektif untuk merancang, mendeskripsikan, dan memvisualisasikan berbagai aspek penting dari sebuah bisnis dengan sembilan elemen seperti proposisi nilai, aktivitas utama, sumber daya utama, struktur biaya, jaringan mitra, hubungan klien, segmen klien, saluran distribusi, dan arus pendapatan (Chesbrough, 2003; Teece, 2010; Zott & Amit, 2010). Dengan menggunakan BMC, para wirausaha dapat mengidentifikasi dan mengembangkan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan.

Pelatihan BMC ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan para entrepreneur muda dalam merancang model bisnis yang efektif. Selain itu, pelatihan

ini juga diharapkan dapat membantu mereka dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat dan dinamis. Melalui pelatihan ini, para peserta diharapkan mampu mengembangkan strategi bisnis yang adaptif dan kreatif, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

METODE

Metode yang digunakan dalam Business Model Canvas (BMC) yang diselenggarakan oleh Disporapar Jawa Tengah untuk para entrepreneur muda binaan menggunakan pendekatan yang terdiri dari dua tahap utama yakni ceramah atau pemaparan materi dan praktik langsung.

Tahap pertama dari pelatihan ini adalah ceramah atau pemaparan materi mengenai Business Model Canvas. Pada tahap ini, instruktur yang berpengalaman dalam bidang kewirausahaan dan pengembangan bisnis memberikan presentasi yang komprehensif mengenai konsep dan komponen-komponen BMC. Beberapa topik yang dibahas meliputi:

1. Pengertian dan Pentingnya Business Model Canvas: Penjelasan mengenai apa itu BMC dan mengapa penting bagi para entrepreneur untuk memahami dan menggunakannya dalam perencanaan bisnis mereka.
2. Sembilan Elemen Utama BMC: Pemaparan detail tentang sembilan elemen utama BMC, yaitu Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, dan Cost Structure.
3. Contoh Aplikasi BMC: Penyajian contoh-contoh nyata dari perusahaan yang sukses menggunakan BMC sebagai alat perencanaan dan strategi bisnis mereka.



Gambar 1. Paparan BMC kepada peserta

Tahap kedua para peserta kemudian diarahkan untuk menerapkan pengetahuan yang telah mereka peroleh dengan membuat Business Model Canvas mereka sendiri. Tahap ini terdiri dari beberapa langkah:

1. Pembuatan BMC: Para peserta dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil dan diberikan waktu untuk mendiskusikan dan merancang BMC berdasarkan ide bisnis mereka masing-masing. Mereka didorong untuk memikirkan secara kreatif dan kritis tentang setiap elemen BMC dan bagaimana elemen-elemen tersebut saling berinteraksi untuk membentuk model bisnis yang utuh.
2. Bimbingan dan Konsultasi: Instruktur memberikan bimbingan dan konsultasi selama proses pembuatan BMC, membantu peserta mengidentifikasi dan menyelesaikan tantangan yang mereka hadapi.

3. Presentasi BMC: Setelah selesai merancang BMC, setiap kelompok diberikan kesempatan untuk mempresentasikan hasil kerja mereka di depan peserta lain dan instruktur. Presentasi ini bertujuan untuk melatih kemampuan komunikasi dan memberikan umpan balik yang konstruktif.
4. Diskusi dan Evaluasi: Sesi presentasi diikuti oleh diskusi dan evaluasi, di mana instruktur dan peserta lain memberikan masukan dan saran untuk perbaikan. Hal ini memungkinkan peserta untuk memperoleh wawasan baru dan memperbaiki model bisnis mereka.

Metode ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan pengetahuan teoritis kepada para peserta, tetapi juga memberikan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan tersebut dalam situasi nyata. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan para entrepreneur muda dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pelatihan BMC yakni para peserta pelatihan mengalami peningkatan pemahaman yang signifikan mengenai konsep dan aplikasi Business Model Canvas. Melalui sesi ceramah dan diskusi, mereka mampu mengidentifikasi dan menguraikan sembilan elemen utama BMC dengan lebih baik. Pengetahuan ini memberikan dasar yang kuat bagi para peserta untuk mengembangkan model bisnis mereka sendiri.

Selain itu, setiap peserta atau kelompok peserta berhasil membuat Business Model Canvas yang komprehensif untuk ide bisnis mereka. BMC yang dihasilkan mencakup semua elemen penting seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya. Hasil ini menunjukkan bahwa peserta dapat menerapkan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik nyata.

Melalui proses pembuatan dan presentasi BMC, para peserta mengembangkan kemampuan analisis dan strategi bisnis mereka. Mereka belajar untuk berpikir kritis dan kreatif dalam merancang model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Kemampuan ini sangat penting dalam menghadapi tantangan dan persaingan di pasar.

Sesi presentasi BMC memberikan kesempatan bagi peserta untuk meningkatkan keterampilan presentasi dan komunikasi mereka. Mereka belajar bagaimana menyampaikan ide dan strategi bisnis mereka secara efektif di depan audiens. Umpan balik dari instruktur dan peserta lain juga membantu mereka memperbaiki kemampuan komunikasi mereka.

Pelatihan ini juga menghasilkan peningkatan jaringan dan kolaborasi antar peserta. Diskusi kelompok dan sesi presentasi mendorong interaksi dan pertukaran ide antara para entrepreneur muda. Hal ini membuka peluang untuk kerjasama dan kolaborasi di masa depan, yang dapat memperkuat ekosistem kewirausahaan di Jawa Tengah.

Setelah sesi presentasi, para peserta menerima evaluasi dan saran konstruktif dari instruktur dan rekan-rekan mereka. Ini memungkinkan mereka untuk memperbaiki dan menyempurnakan Business Model Canvas mereka. Evaluasi ini juga memberikan wawasan berharga tentang aspek-aspek yang perlu diperhatikan lebih lanjut dalam pengembangan bisnis mereka.

Secara keseluruhan, pelatihan ini memiliki dampak positif pada pengembangan

usaha para peserta. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang BMC dan kemampuan untuk merancang model bisnis yang efektif, para entrepreneur muda ini lebih siap untuk menghadapi tantangan dan mengambil peluang di pasar. Diharapkan, hasil dari pelatihan ini akan berkontribusi pada peningkatan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka.

KESIMPULAN

Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman para peserta mengenai konsep dan komponen Business Model Canvas. Melalui sesi ceramah dan pemaparan materi yang komprehensif, peserta dapat mengidentifikasi sembilan elemen utama BMC dan memahami pentingnya masing-masing elemen dalam membangun model bisnis yang efektif.

Peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoretis, tetapi juga keterampilan praktis dalam membuat dan mempresentasikan BMC mereka sendiri. Ini tercermin dari kemampuan mereka dalam mengembangkan model bisnis yang komprehensif dan inovatif, serta kemampuan untuk menganalisis dan mengoptimalkan setiap elemen BMC sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka.

Sesi presentasi BMC memberikan manfaat tambahan berupa peningkatan keterampilan komunikasi dan presentasi. Para peserta belajar untuk menyampaikan ide dan strategi bisnis mereka secara efektif di depan audiens, menerima umpan balik yang konstruktif, dan melakukan perbaikan yang diperlukan.

Pelatihan ini juga berhasil menciptakan lingkungan yang kondusif untuk jaringan dan kolaborasi antar peserta. Interaksi dan pertukaran ide selama pelatihan membuka peluang untuk kerjasama di masa depan, yang dapat memperkuat ekosistem kewirausahaan di Jawa Tengah.

Pelatihan BMC memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pengembangan usaha para peserta. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang BMC dan kemampuan untuk merancang model bisnis yang efektif, para entrepreneur muda ini lebih siap untuk menghadapi tantangan pasar dan memanfaatkan peluang yang ada. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Chesbrough, H. W. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.
- Murray, A., & Scuotto, V. (2015). The business model canvas. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, 94-109.
- Teece D. J., (2009). Business Models, Business Strategy and Innovation, *Long Range Planning*, 43 (2-3), 172-194
- Zott, C., and Amit, R. (2010). Business Model Design: An Activity System Perspective, *Long Range Planning*, 43, (2-3), 2010, p. 174–192.