



Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Rencana Bisnis Model Canvas pada TKML di Kabupaten Mempawah

Training and Mentoring in Preparing Canvas Model Business Plans at TKML in Mempawah Regency

**Singgih Tiwut Atmojo^{1*}, Irba' Muhlas Sambodo², Nugra Irianta Denashurya³,
Gunadi⁴, Eko Wahyu Junaidi⁵**

¹⁻³Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tanjungpura, Pontianak, Indonesia

⁴Program Studi Ilmu Tanah, Fakultas Pertanian, Universitas Tanjungpura, Pontianak, Indonesia

⁵Program Studi Pendidikan Sejarah, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Tanjungpura, Pontianak, Indonesia

Korespondensi Penulis: singgih.ta@faperta.untan.ac.id*

Article History:

Received: April 23, 2025;

Revised: Mei 08, 2025;

Accepted: Mei 22, 2025;

Online Available: Mei 24, 2025;

Keywords: BMC, Mentoring, TKML, Training.

Abstract: This PKM is carried out to provide assistance for TKML programs from KEMENAKER RI in Mempawah Regency to develop business using the Business Model Canvas (BMC) method approach. Business mapping is carried out by implementing nine BMC steps. The training process is carried out online and offline as well as direct visits to each TKM. Activities are carried out by discussing BMC by academics who are carrying out PKM, and then presenting the results of the discussion in the forum. The results of this training process are that participants understand their business processes, can map the businesses they run using the BMC method and can gradually increase sales and profits from the businesses they run. In the long term, it is hoped that TKM can be implemented sustainably in order to develop their businesses and also create new SMEs/Businesses that are able to compete in the business world in the future.

Abstrak

PKM ini dilakukan untuk memberikan pendampingan bagi para TKML (Tenaga Kerja Mandiri Lanjutan) program dari Kementerian Ketenagakerjaan Republik Indonesia di Kabupaten Mempawah untuk mengembangkan bisnis usaha menggunakan pendekatan metode Business Model Canvas (BMC). Pemetaan bisnis usaha dilakukan dengan menerapkan sembilan langkah BMC. Proses pelatihan dilaksanakan secara daring dan luring serta kunjungan langsung ke masing-masing TKM. Kegiatan dilakukan dengan mendiskusikan BMC oleh para civitas akademika yang melakukan PKM, dan kemudian mempresentasikan hasil diskusi tersebut. Hasil dari proses pelatihan ini adalah para peserta menjadi memahami proses bisnisnya, dapat memetakan bisnis yang mereka jalankan dengan metode BMC dan secara bertahap dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan dari bisnis yang mereka jalankan. Jangka panjang kedepannya diharapkan mampu diterapkan oleh para TKM secara berkelanjutan agar dapat mengembangkan usahanya dan juga memunculkan UKM/Bisnis baru yang mampu bersaing di dunia bisnis kedepannya.

Kata Kunci: Pelatihan, Pendampingan, TKML, BMC

1. PENDAHULUAN

Dalam upaya mengatasi permasalahan pengangguran dan menciptakan tenaga kerja yang produktif, Kementerian Ketenagakerjaan telah meluncurkan berbagai inisiatif, salah satunya adalah Program Tenaga Kerja Mandiri Lanjutan (TKML). Program ini bertujuan untuk memberdayakan individu agar mampu menciptakan peluang kerja, baik bagi diri sendiri maupun orang lain, melalui berbagai bentuk dukungan seperti pelatihan kewirausahaan, modal awal, dan pendampingan usaha. TKM Lanjutan tidak hanya fokus pada pengembangan kapasitas individu, tetapi juga pada peningkatan daya saing bisnis melalui pengenalan teknologi tepat guna, inovasi produk, dan akses ke jaringan pasar yang lebih luas. Dengan bantuan ini, pelaku usaha diharapkan mampu meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, dan menciptakan lapangan kerja baru yang lebih banyak.

Sebagai bagian dari strategi Kementerian Ketenagakerjaan untuk menghadapi tantangan perluasan kesempatan kerja, sesuai dengan Keputusan Menteri Tenaga Kerja Nomor 38 Tahun 2022 tentang “Sembilan Lompatan Kementerian Ketenagakerjaan,” Balai Besar Perluasan Kesempatan Kerja (BBPKK) Bandung Barat sebagai Unit Pelaksana Teknis Pusat (UPTP) diberi amanat untuk melaksanakan upaya penguatan program perluasan kesempatan kerja yang lebih efektif dan berkesinambungan. Salah satu kegiatan kunci dalam upaya ini adalah pelaksanaan pendampingan TKM Lanjutan. Kegiatan ini juga menggandeng berbagai pihak untuk turut serta dalam pelaksanaan program TKM melalui Kerjasama swakelola dengan beberapa Perguruan Tinggi (PTN/PTS) pada tahun 2024. Kerjasama ini diharapkan dapat memanfaatkan keunggulan PTN/PTS yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan memiliki sumber daya manusia yang berpendidikan tinggi, berpengalaman, serta memiliki jaringan luas. Hal ini diharapkan dapat menjamin tersedianya SDM pendamping yang memenuhi standar dan kualifikasi yang diperlukan. Selain itu, PTN/PTS juga diamanatkan dengan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang meliputi pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, yang sejalan dengan sasaran dan luaran kegiatan pendampingan TKM Lanjutan.

Melalui program Kerjasama inilah kami para civitas akademika yang terpilih sebagai pendamping TKML melakukan pelatihan serta pengembangan usaha para TKML yang salah satunya yaitu memberikan pelatihan dan pendampingan penyusunan rencana bisnis menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* (BMC), dimana tujuan untuk membantu dan memfasilitasi TKM Lanjutan mengembangkan usahanya yang dapat

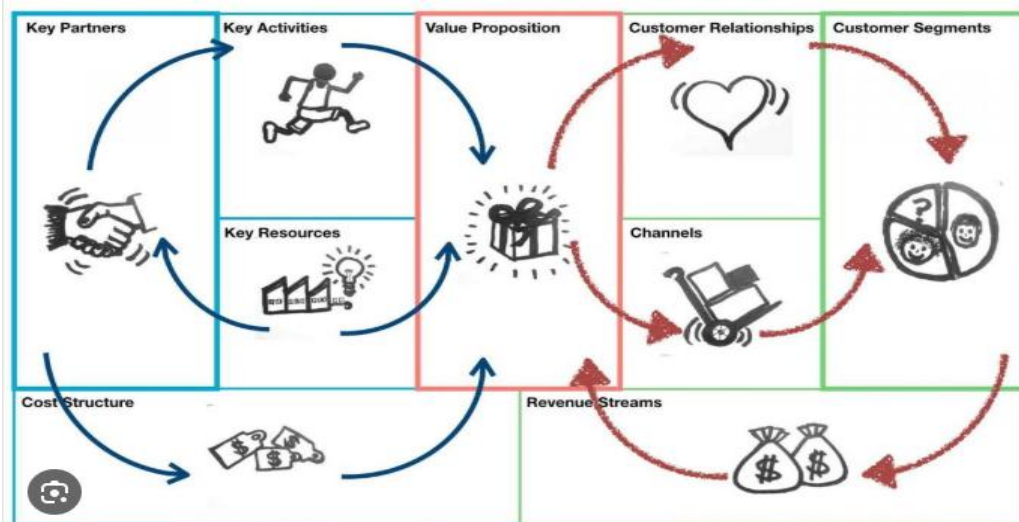
dicapai dari berbagai aspek. Dimana salah satu tujuan program pendampingan TKM Lanjutan terkait upaya peningkatan kapasitas manajerial pelaku usaha yang dilaksanakan dengan memperkenalkan praktik-praktik terbaik dalam manajemen operasional seperti pengelolaan rantai pasok, efisiensi produksi, dan kontrol kualitas, serta menyediakan alat bantu manajemen seperti *Business Model Canvas* (BMC).

Allagiannis, Lohiya, & Anita (2020). Salah satu konsep model bisnis yang sering digunakan oleh perencana strategi dan pemilik perusahaan adalah *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah model bisnis sederhana yang digambarkan oleh perencana strategi dalam merumuskan strategi bisnis Perusahaan (Hariawan, 2023). *Business Model Canvas* (Osterwalder & Pigneur, 2016) menyatakan bahwa sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai.

Pramularso et al. (2022) Penggunaan *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi dengan cara yang lebih atraktif. *Business Model Canvas* tidak hanya dapat digunakan untuk memotret model bisnis perusahaan saat ini, tetapi juga dapat digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru. *Business Model Canvas* terdiri dari sembilan elemen kunci (Osterwalder & Pigneur, 2016), yakni *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*.

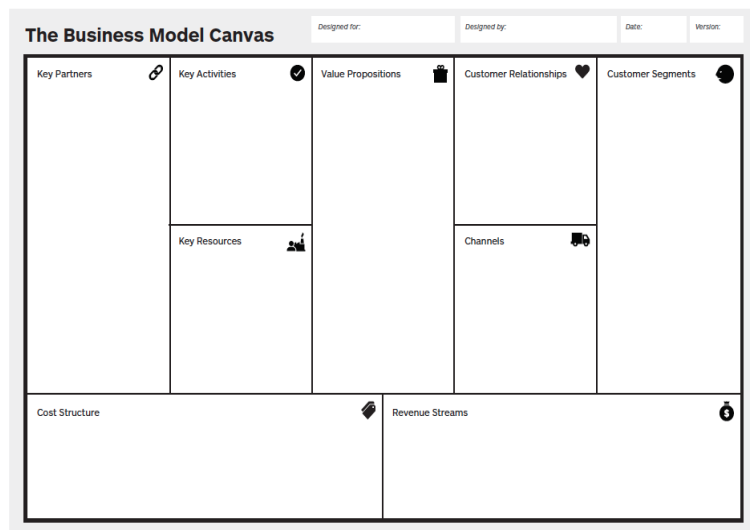
Maulidah et al. (2022) Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) ini memiliki keunggulan dalam memberikan pemetaan model bisnis secara sederhana dan menyeluruh pada situasi dan kondisi perusahaan saat ini. Pemetaan tersebut dilakukan analisis dari segi konsumen, value yang ditawarkan, hubungan dengan para pelanggan, aliran penghasilan, aset utama, mitra kerja sama dan juga perhitungan dari sisi biaya.

Pribadi et al. (2023) menjelaskan Gambaran roadmap dalam pelaksanaan BMC secara jelas dalam dilihat pada (Gambar 1)



Gambar 1. Model Bussines Canvas

Secara sederhana agar pemetaan menjadi lebih mudah untuk diaplikasikan kepada para TKML dalam menyusun serta membuat BMC yang nantinya akan diaplikasikan maka kami dari tim PKM membuat bagan yang lebih aplikatif serta mudah difahami sesuai dengan (Gambar. 2)



Gambar 2. Bulding Block Bussines Model Canvas

2. METODE KEGIATAN

Tempat dan Subjek Kegiatan

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di 7 TKML yang berada di Kabupaten Mempawah, Kalimantan Barat, dengan subyek kegiatan yaitu para TKML dampingan yang telah ditunjuk oleh Kementerian Ketenagakerjaan RI.

Tahapan Kegiatan Awal Pelatihan dan Pendampingan

Para pendamping menghubungi masing-masing TKML yang kemudian dikumpulkan kedalam WAG (WhatsApp Group) sebagai sarana komunikasi dan penginformasian kegiatan selama pendampingan. Selanjutnya dilakukan pertemuan secara daring dengan seluruh TKML dampingan guna menjelaskan tahapan kegiatan pendampingan serta jadwal kunjungan atau visitasi ke masing-masing TKM untuk melaksanakan pelatihan dan pendampingan.

Tahap Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan Rencana *Business Model Canvas*

Tahapan pelaksanaan diawali dengan melakukan orientasi langsung kepada TKML yang divisitasi guna mengetahui sejauh mana TKML mengetahui tentang materi yang akan disampaikan. Adapun bentuk orientasi tersebut berupa kegiatan tanya jawab dan wawancara kepada TKML. Proses selanjutnya dilaksanakan dengan cara memberikan materi *business model canvas* dan penjelasan tahapan pembuatan BMC awal oleh para narasumber (pendamping). Kegiatan tersebut dilanjutkan dengan melakukan diskusi. Selanjutnya TKML diberikan pelatihan dan pendampingan dalam menyusun tahapan BMC. Proses kegiatan dilanjutkan dengan mendiskusikan dan sharing mengenai penerapan model BMC. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan akan ditutup dengan menyimpulkan hasil dari pelatihan ini dan mengevaluasi secara keseluruhan terhadap kegiatan ini.

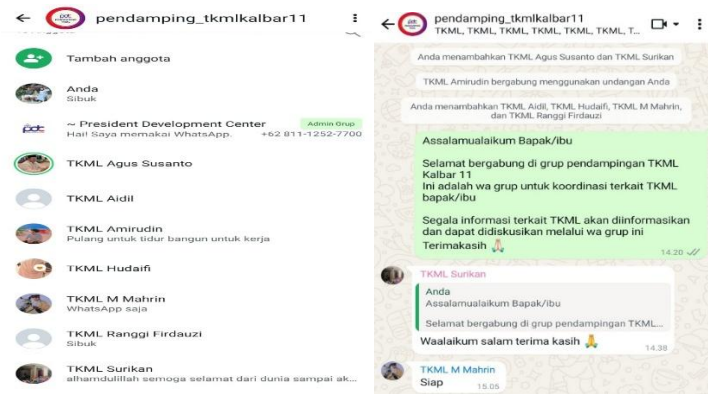
Tahap Evaluasi Pendampingan

Adapun proses evaluasi dilakukan dengan memeriksa lembar kerja para peserta, dan membuat angket penilaian kepuasan peserta terhadap kegiatan Pelatihan dan Pendampingan ini. Metode *business model canvas* yang merupakan alat dalam melaksanakan pelatihan ini akan diberikan kepada TKML dalam bentuk *diagram building block* yang berisikan sembilan cakupan *business model canvas*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

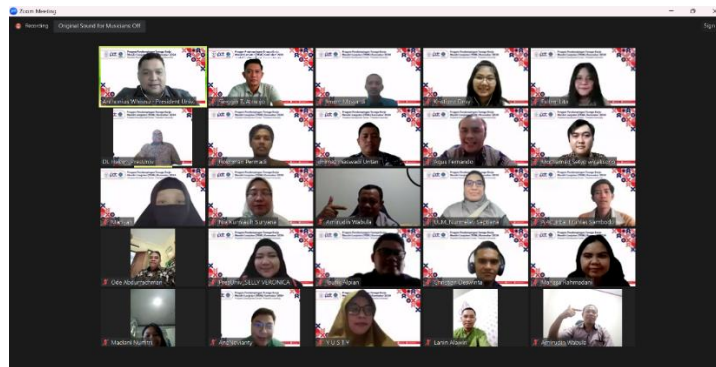
Tahap Persiapan

Kegiatan ini dimulai dengan menghubungi serta mengumpulkan kedalam WAG (WhatsApp Group) sebagai sarana komunikasi dan penginformasian kegiatan selama pendampingan. (Gambar 3).



Gambar 3. WhatsApp Group dan Informasi Kepada TKML

Selanjutnya dilakukan pertemuan secara daring dengan seluruh TKML dampingan guna menjelaskan tahapan kegiatan pendampingan serta jadwal kunjungan atau visitasi ke masing-masing TKM untuk melaksanakan pelatihan dan pendampingan. (Gambar 4)



Gambar 4. Pertemuan Daring Dengan Pendamping dan TKML

Tahap Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan diawali dengan melakukan orientasi langsung kepada TKML dengan visitasi langsung oleh masing-masing pendamping. Bentuk orientasi yang dilakukan berupa diskusi tanya jawab serta wawancara langsung dengan TKML yang dilanjutkan memberikan materi *business model canvas* dan penjelasan tahapan pembuatan BMC awal. Kegiatan terakhir yang dilakukan pada tahap pelaksanaan yaitu TKML diberikan pelatihan dan pendampingan dalam menyusun tahapan BMC. Proses kegiatan dilanjutkan dengan mendiskusikan dan sharing mengenai penerapan model BMC. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan akan ditutup dengan menyimpulkan hasil dari pelatihan ini dan mengevaluasi secara hasil kegiatan. (Gambar 5)

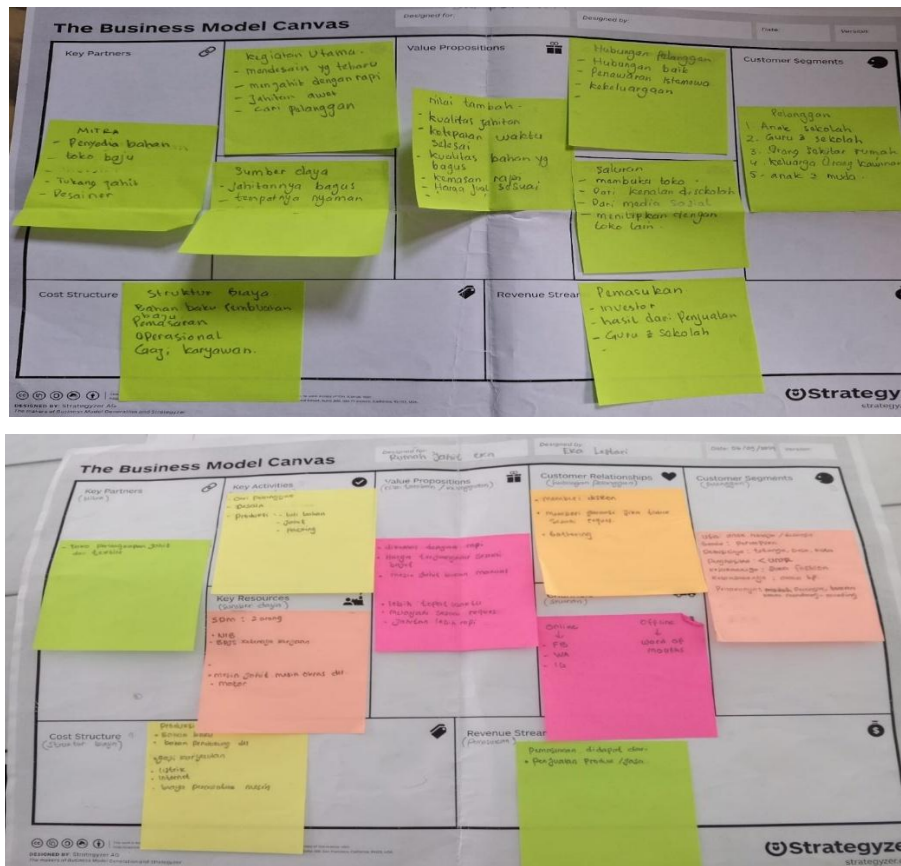


Gambar 5. Visitasi Pelatihan Dan Pendampingan TKML Dalam Penyusunan Bisnis Model Canvas Oleh Masing-masing Pendamping

Materi yang diberikan yaitu tentang 9 blok komponen dari model bisnis kanvas.

- 1) *Customer Segments*
- 2) *Value Propositions*,
- 3) *Channels*
- 4) *Customer Relationships*
- 5) *Revenue Stream*
- 6) *Key Resources*
- 7) *Key Activities*
- 8) *Key Partnerships*
- 9) *Cost Structure*

Berdasarkan 9 komponen tersebut para TKML diminta mengisi serta mengidentifikasi pada masing-masing usaha TKML kedalam *Building Block BMC* yang telah disediakan. Hasil analisis serta identifikasi tersebut dapat dilihat pada (Gambar 6).



Gambar 6. Contoh Hasil Analisis TKML yang Dituangkan
Dalam Building Block BMC

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan pengisian angket dan form simulasi rencana bisnis yang wajib diisi peserta. Evaluasi dengan cara *Pratest* dan *Post Test*. Pada *Pra Test* dilakukan pengujian terhadap pengetahuan dan kemampuan untuk penyusunan rencana bisnis. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan dilakukan *test* seberapa besar tambahan tingkat pengetahuan dan keterampilan penyusunan rencana bisnis dengan serangkaian pertanyaan dan observasi hasil penyusunan rencana bisnis yang telah dilakukan oleh TKML, hasil evaluasi pelaksanaan pelatihan dan pendampingan rencana bisnis menggunakan pendekatan BMC seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Pelatihan dan Pendampingan
Rencana Bisnis Model Canvas Pada TKML

No	Komponen BMC	Hasil jawaban TKML
1	<i>Customer Segments</i>	Para TKML dapat dan mampu mengelompokkan, memilah-memilih <i>segment</i> pelanggannya bisnis mereka
2	<i>Value Propositions</i>	Para TKML dapat mengetahui posisi produknya sehingga produk tersebut dibutuhkan oleh pelanggan
3	<i>Channels</i>	Para TKML dapat mempersiapkan, memilih dan menggunakan media dalam mengirim/menginformasikan produk/jasa tersebut kepada pelanggan. Baik melalui konvensional maupun digital (WA, Medsos dan <i>marketplace</i>)
4	<i>Customer Relationships</i>	Para TKML dapat menggunakan cara yang sesuai dan membangun kedekatan dengan pelanggan mereka
5	<i>Revenue Stream</i>	Para TKML dapat mengetahui sumber-sumber pendapatan dan mengamankan sumber-sumber tersebut, salah satunya mampu mengelompokkan jenis-jenis modal.
6	<i>Key Resources</i>	Para TKML dapat menyiapkan, menyimpan, memilih dan mengamankan sumber daya yang dibutuhkan agar bisnis yang dijalankan tetap berlangsung tanpa terjadi hambatan sumber daya maupun bahan baku.
7	<i>Key Activities</i>	Para TKML dapat memahami proses aktivitas kegiatan bisnisnya, sehingga akan lebih mudah dalam mengatur dan mempersiapkan kebutuhan-kebutuhan dalam menjalankan roda usahanya
8	<i>Key Partnerships</i>	Para TKML dapat menjalin kedekatan dengan beberapa pihak yang dipilih sebagai rekan bisnis baik itu mitra pribadi, perbankan bahkan swasta/bisnis
9	<i>Cost Structure</i>	Para TKML dapat mengetahui dari mana saja biaya-biaya itu timbul sehingga dapat lebih berhati-hati dalam menggunakan biaya operasional dan pengeluaran perusahaan lainnya.

4. KESIMPULAN

Adanya pelatihan dalam penyusunan rencana bisnis model kanvas, memberikan pelatihan kewirausahaan kepada para TKML dan memberikan praktik pendampingan langsung yang dilakukan kepada TKML dapat bermanfaat bagi para TKML sebagai sarana untuk meningkatkan keterampilan dalam mengembangkan usahanya. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil capaian pelatihan yang mana seluruh TKML dapat menyusun bisnis model kanvas. Mereka juga mengetahui kekurangan dan kelebihan dari bisnis mereka sehingga dapat menjadi bahan evaluasi bisnis. Melalui program pelatihan menggunakan metode *business model canvas* ini juga diharapkan mampu memberikan saran dan masukan kepada TKML agar dapat mengembangkan dan memajukan usaha

yang sudah dirintis selama ini. Kendala yang dihadapi pada pelaksanaan PKM ini dikarenakan keterbatasan waktu yang ada sehingga belum seluruh permasalahan dan potensi yang dimiliki TKML dapat didiskusikan bersama serta dibahas secara tuntas. Oleh karena itu, para peserta berharap agar dikemudian hari dengan adanya pelatihan serupa dapat mengakomodir rasa ketertarikan peserta yang ingin berkecimpung dalam dunia bisnis dan kewirausahaan.

DAFTAR REFERENSI

- Allagiannis, I., Lohiya, A., & Anita, M. (2020). Omnichannel Retail and Business Model Transformation. In *2nd Linnaeus Student Conference on Information Technology*. Växjö.
- Hariawan, F., & others. (2023). Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Untuk Pengembangan UMKM Di Kelurahan Taman Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. *EKOBIS ABDIMAS Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 65–72.
- Maulidah, H., & others. (2022). Pelatihan Penyusunan Business Model Canva Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan (Entrepreneurship) Siswa SMK Astrindo Kota Tegal. *Jurnal Abdimas PHB*, 5(1), 148–153.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2016). *The invincible company*. PT. Gramedia.
- Pramularso, E. Y., & others. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (BMC) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), 726–732.
- Pribadi, A. Y., & others. (2023). Pelatihan Pengembangan Bisnis UKM Kepada Komunitas Gusdurian Karawang Menggunakan Business Model Canvas. *Jurnal Abdimas PHB*, 6(4), 1124–1131.