

## **BIMBINGAN TEKNIS PROBLEMATIKA DAN TATA KELOLA USAHA WILAYAH BINAAN DINAS KOPERASI DAN UMKM KABUPATEN DEMAK**

**Pancawati Hardiningsih<sup>1</sup>**

Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Stikubank Semarang  
email: pancawati@edu.unisbank.ac.id

**Novita Mariana<sup>2</sup>**

Fakultas Teknologi Informatika, Universitas Stikubank Semarang  
email: novita\_mariana@edu.unisbank.ac.id

**Ceacilia Srimindarti<sup>3</sup>**

Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Stikubank Semarang  
email: caecilia@edu.unisbank.ac.id

**Sulastri<sup>4</sup>**

Fakultas Teknologi Informatika, Universitas Stikubank Semarang  
email: sulastri@edu.unisbank.ac.id

### **ABSTRACT**

*The failure of a business carried out by novice entrepreneurs occurs because they set up a business without thinking. This happens because the preparation is not yet mature, so that it develops its business on the fly and many adjustments must be made during the course of the business because from the start the business model is not right. This happened to MSME players and cooperatives under the guidance of the Department of Cooperatives and UMKM in Demak Regency. The canvas business model is an alternative design using a business model, it will be easier to get business certainty, it is easy to see the current state of the business and how to advance it. This business model can also be used as a basis for creating a business plan. Guidance is carried out as a form of understanding the introduction of a strategy to read business conditions and potential, governance and growth up zone of internal and external potential for good and structured management of MSMEs and cooperatives for business actors. The result of this training activity is that cooperative managers and SME entrepreneurs have the knowledge, insight and are able to make a business model that fits the business plan.*

*Keywords: Technical Guidance, Business Plan, Canvas Business Model*

### **ABSTRAK**

*Kegagalan sebuah usaha yang dilakukan pengusaha pemula terjadi karena mereka mendirikan usaha tanpa berpikir panjang. Hal ini terjadi karena persiapannya belum matang sehingga mengembangkan bisnisnya sambil berjalan dan banyak penyesuaian yang harus dilakukan selama jalannya usaha karena dari awal model bisnisnya belum tepat. Hal ini terjadi pada pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak. Model bisnis kanvas merupakan salah satu alternative design dengan menggunakan model bisnis, akan lebih mudah untuk mendapatkan kepastian bisnis, mudah untuk melihat keadaan bisnis pada masa sekarang dan bagaimana memajukannya. Model bisnis ini juga bisa dipakai sebagai dasar untuk membuat rencana bisnis. Bintek dilakukan sebagai bentuk pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha dan potensi, tata kelola serta growth up zone potensi internal maupun eksternal pengelolaan UMKM dan koperasi yang baik dan terstruktur bagi pelaku*

*usaha. Hasil dari kegiatan pelatihan ini para pengelola koperasi dan pelaku usaha UMKM memiliki pengetahuan, wawasan dan mampu membuat model bisnis yang sesuai dengan rencana bisnis.*

**Kata kunci:** *Bimbingan Teknis, Rencana Bisnis, Model Bisnis Kanvas*

## 1. PENDAHULUAN

Informasi terakhir dari BPS dan kementerian KUMKM menunjukkan bahwa jumlah koperasi dan usaha mikro kecil menengah (KUMKM) di Indonesia di akhir 2020 mencapai 53,8 juta. Kondisi ini menunjukkan banyak KUMKM yang dimunculkan di media massa sehingga menjadikan perusahaan besar seperti bank-bank pun berlomba-lomba mendukung KUMKM melalui penggelontoran dana seperti kredit usaha rakyat (KUR) maupun *event-event* pameran. Keberhasilan yang diraih KUMKM termasuk yang dijalankan oleh anak-anak muda menjadi hal yang dapat menginspirasi banyak pengusaha muda lain dalam memulai usaha. Namun dalam prakteknya banyak KUMKM yang gagal dalam setahun sehingga perlu dikaji penyebabnya (Astuti, 2014). Data prosentase kegagalan KUMKM setelah setahun didirikan, agak susah untuk diperoleh. Pernyataan yang mudah kita sampaikan bahwa mereka kekurangan modal, dan banyak masalah lain yang menjadikan gagalnya usaha. Salah satu sebab kegagalan KUMKM untuk tumbuh adalah karena mereka tidak punya model bisnis yang tepat (Zimmerer, Thomas dan Scarborough, 2008). Untuk itu perlu memahami model bisnis yang tepat, cara mengembangkan atau mendesain model bisnis secara mudah dan menarik. Di sisi lain, banyak *entrepreneur*, terutamapengusaha pemula, mendirikan usaha tanpa berpikir panjang. Mereka mengembangkan bisnisnya sambil berjalan. Hasilnya, ada yang sukses karena momennya tepat, ada yang gagal karena ternyata persiapannya belum matang, dan banyak juga yang terus-menerus melakukan penyesuaian di sana-sini selama jalannya perusahaan karena dari awal model bisnisnya belum tepat.

Demikian juga beberapa kendala dan permasalahan yang dirasakan oleh objek pelatihan di kabupaten Demak ini sebagai

berikut :

1. Sesuai dengan upaya pemerintah yang sedang mendorong dan memberdayakan sektor riil yaitu tumbuh kembangnya pelaku usaha di Indonesia, namun di kabupaten Demak yang terjadi adalah masih rendahnya pertumbuhan UMKM yang aktif berproduksi. Hal ini dikarenakan masih rendahnya pertumbuhan usaha mikro baru. Termasuk masih rendahnya peningkatan skala usaha bagi usaha mikro. Kurangnya peningkatan KUB/klaster skala usaha mikro, dan masih kurangnya jejaring usaha oleh KUB klaster usaha mikro.
2. Kondisi ini juga terjadi pada masih rendahnya koperasi yang aktif dan sehat. Hal ini dikarenakan masih rendahnya manajemen koperasi, dan belum semua Koperasi di Kabupaten Demak memiliki kinerja yang baik
3. Maraknya usaha yang sama dan serupa, sejenis dan musiman yang seringkali menjamur dan muncul sesaat sehingga membutuhkan pendampingan dalam menjalankan usahanya

Adanya permasalahan di atas, maka perlu pengolahan pemahaman yang mendasar apa yang seharusnya dilakukan oleh seorang pelaku usaha. Oleh karenanya sangat perlu alternatif rencana bisnis, pada KUMKM untuk memulai menggunakan model bisnis yang tepat (Manajemen, 2014). Faktanya, mengembangkan model bisnis terbukti lebih mudah dibandingkan membuat rencana bisnis. Dengan memakai kanvas model, kita bisa merancang berbagai skenario bisnis dan kemudian memilih bisnis mana yang paling disukai (Barokah, 2018).

Rencana bisnis menyajikan lebih lengkap, rumit dan banyak membutuhkan waktu untuk membuatnya (Rangkuti, 2005). Jika ada perubahan dalam rencana, akan sangat sulit

untuk mengubah rencana yang saling berkaitan. Seringkali rencana bisnis yang baru selesai dibuat sudah tidak relevan lagi dengan keadaan di lapangan karena cepatnya perubahan atau kebutuhan kondisi pasar. Jadi dengan menggunakan model bisnis, kita lebih mudah untuk mendapatkan kepastian bisnis, mudah untuk melihat keadaan bisnis pada masa sekarang dan bagaimana memajukannya. Selain itu, model bisnis juga bisa dipakai sebagai pijakan untuk membuat rencana bisnis.

Tata kelola bisnis merupakan strategi yang harus dibuat sebuah bisnis sebelum mulai berkompetisi dengan bisnis lainnya. Strategi yang harus dijelaskan dalam sebuah model bisnis berikut adalah penanganan problematika yang berhubungan dengan banyak aspek dalam sebuah bisnis, seperti mengatur hubungan dengan supplier, distributor atau dengan para pelanggan secara langsung (Dewobroto, 2016).

Pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang, tidak langsung berdampak luas pada dunia bisnis, khususnya bisnis UKM maupun koperasi pada skala yang lebih besar. Jumlah bisnis UKM dan koperasi yang terus bertambah sangat membantu pemulihan kondisi perekonomian negara secara perlahan (Giyanto dan Hikmah, 2017).

Kemajuan seperti ini tentu bukan hanya diraih dalam waktu yang singkat. Ada banyak pembelajaran, trik dan teknik khusus yang dilakukan oleh masing-masing pelaku bisnis UKM tersebut. Salah satunya adalah menerapkan teknik bisnis model canvas (BMC). Alexander Osterwalder pertama kali memperkenalkan model tersebut memaparkan bagaimana sebuah kerangka kerja pada sebuah bisnis bisa dilakukan dan memungkinkan pemilik bisnis untuk menggambarkan pola bisnisnya, mendesain dan kemudian mengerucutkan beberapa aspek bisnis menjadi satu strategi bisnis yang utuh (Sort dan Nielsen, 2018).

Adanya permasalahan yang dihadapi pelaku usaha dan koperasi binaan di kabupaten Demak, maka perlu pemutakhiran, pengembangan dan penajaman serta pendampingan untuk membentuk pola dan mendesain usaha maupun mendesain ulang bagi pelaku UMKM maupun Koperasi. Hal ini

dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan UMKM yang masih pasif berproduksi dan masih rendahnya tingkat kesehatan dan kurang aktifnya koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak. Kegiatan bimtek ini dilakukan sebelum terjadinya pandemic Covid-19. Adapun tujuan pengabdian masyarakat ini antara lain:

1. Menyegarkan strategi dan menajamkan potensi yang belum terekplorasi bagi khalayak pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak.
2. Menyusun dan merekayasa ulang potensi masing-masing UMKM maupun koperasi dengan berbagai daya tarik pengguna dan nasabah/klien jasa koperasi melalui bisnis kanvas model.
3. Menjalin, mengeratkan serta upaya kerjasama yang saling menguntungkan bagi Tim Pengabdian Masyarakat Unisbank, pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak.

Solusi yang ditawarkan pada pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak perlu pengarahan dan fasilitasi dalam sebuah pelatihan terstruktur dan berkesinambungan dalam sebuah prosedur sebagai berikut:

1. Menggambarkan pola dan urutan penyampaian informasi yang runut dalam bentuk pelatihan intensif dan terpadu tentang potensi, tata kelola dan *growth up zone* potensi UMKM dan koperasi masing-masing pengelola usaha.
2. Memantau, mengarahkan dan perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha secara internal maupun eksternal masing-masing pelaku usaha melalui *bisnis plan*.
3. Mempraktikkan bagaimana merancang/merancang ulang peluang usaha yang memiliki potensi tepat dan akurat dan pengelolaan UMKM dan koperasi yang baik dan terstruktur agar dapat bertahan dalam jangka panjang melalui bisnis kanvas model.



dan terstruktur. Akhir kegiatan ini digambarkan pola dan urutan penyampaian informasi secara sistematis dalam bentuk pelatihan intensif dan terpadu tentang potensi, tata kelola dan *growth up zone* potensi UMKM dan koperasi masing-masing pengelola usaha.

Pelaksanaan pengabdian dan program pendampingan dilakukan kurang lebih 2 bulan yaitu Oktober hingga November 2020. Secara keseluruhan rencana kegiatan diawali dari survey dan surat menyurat, pembuatan modul pelatihan, persiapan tempat pelatihan, dan pelaksanaan pelatihan. Adapun pelaksanaan kegiatan dimulai dari persiapan, koordinasi hingga implementasi program. Beberapa kendala yang dihadapi tim pelaksana adalah proses transfer informasi dan pendampingan dimana terlihat adalah multipersepsi para peserta dalam menyikapi paparan yang disampaikan, mengingat para peserta adalah perwakilan dari masing-masing koperasi yang bukan sebagai pemegang kebijakan dan strategi secara langsung pada koperasinya masing-masing.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kerjasama dan *follow up* pelaksanaan program pengembangan UMKM dan Koperasi bagi para pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak dilakukan antara Tim Pengabdian dan Penelitian Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang dengan Dinas Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak. Kegiatan ini dilakukan dalam upaya merekatkan nilai-nilai kebersamaan dan kebersahajaan sekaligus pemantapan dalam bentuk workshop dan pelatihan bagi para pelaku UMKM maupun Koperasi binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak.

Pengabdian bagi para pelaku UMKM dan Koperasi ini mengkolaborasikan beberapa dosen dan mahasiswa dalam pembagian tanggung jawab pekerjaan untuk mempersiapkan, mengelola dan mengupayakan agar pengabdian dapat berjalan dengan baik dan sukses. Evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat dalam pelaksanaannya dapat disampaikan sebagai berikut;

1. Kooperativasi yang dimunculkan baik dari

panitia hingga Dinas Koperasi dan UMKM Kab Demak sendiri menjadi sebuah semangat bagi tim pengabdian dalam memaparkan materi demi materi yang ditargetkan.

2. Masa pandemic yang sedang dijalani menjadi ulasan pertama, dimana paparan dan durasi terutama menjadi koreksi yang pada akhirnya menjadi kesepakatan dan pemahaman bersama dan hasil berefek pada ulasan yang kurang maksimal dan efektif.
3. Kegiatan yang dilakukan secara berturut-turut bersamaan dengan pelaksanaan program dari dinas koperasi dan UMKM Kab. Demak sebagai mediator dari pemerintah memberi andil hasil target materi yang tersampaikan belum begitu maksimal, utamanya para peserta yang ditugaskan menjadi sedikit terkoreksi dan terkesan sekedar menggugurkan kewajiban.
4. Kerjasama yang terjalin sudah baik dan perlu ditindaklanjuti sebagai *follow up* pemaparan materi demi materi.

Kendala sederhana dan beberapa evaluasi masih ditemui seperti koordinasi yang kurang antara tim pelaksana maupun ketepatan waktu mengingat banyaknya dan pendampingan satu persatu dengan harapan maksimalisasi proses pelaksanaan dari satu program ke program berikutnya akan menjadi koreksi yang tercatat untuk pelaksanaan program berikutnya. Adanya kendala tersebut maka ada permintaan dan minatnya para khalayak untuk pelaksanaan program ini dilaksanakan kembali untuk lebih mengintensifkan beberapa program yang belum terealisasi.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dinyatakan berhasil sesuai dengan rencana dimana seperti nampak antusias dan peran aktif para delegasi koperasi maupun pelaku UMKM yang ditugaskan mencoba menganalisa dan menerjemahkan strategi yang tepat berikutnya dalam pengembangan dan tumbuhnya koperasi/UMKM yang dikelola. Indikator keberhasilan ini nampak pada antusias peserta program pelaksana dan respon peserta menjadi sebuah energi untuk terus berbagi dan

bersinergi.

Berikut hasil sosialisasi dan pendampingan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dalam workshop tentang perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha secara internal maupun eksternal masing-masing pelaku usaha. Tidak kalah penting mempersepsikan pola yang sama tentang potensi usaha yang tepat dan akurat tentang pengelolaan UMKM dan koperasi yang baik dan terstruktur (SindoNews, 2018). Terakhir pelatihan ini dengan menggambarkan pola dan urutan penyampaian informasi secara sistematis dalam bentuk pelatihan intensif dan terpadu tentang potensi, tata kelola dan *growth up zone* potensi UMKM dan koperasi pada masing- masing pengelola usaha.

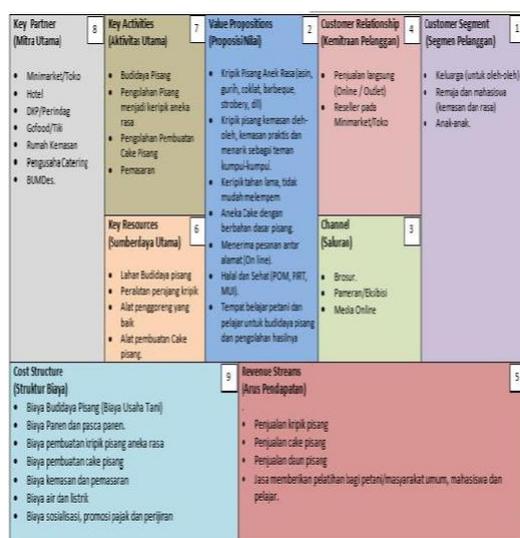
Program ini dilaksanakan selama beberapa hari dalam bentuk pemaparan materi secara intensif tentang pengarahannya, pemantauan dan perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha dan potensi, tata kelola serta *growth up zone* potensi baik internal maupun eksternal dalam pengelolaan UMKM dan koperasi yang baik dan terstruktur untuk masing-masing pelaku usaha. Sosialisasi dan implementasi pelaksanaan program dilaksanakan setelah proses negosiasi, koordinasi, dan kesepakatan pelaksanaan dengan para pihak yang terlibat.

Adapun materi pelaksanaan pelatihan dan bimbingan teknis problematika dan tata kelola usaha dan koperasi di wilayah binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kab. Demak meliputi penjelasan *business plan*, *business model canvas* dan komponennya (Mughtar, 2010). Gambar 1 berikut adalah contoh *bisnis plan* kuliner skala UMKM pada salah satu peserta pelatihan di kabupaten Demak.



**Gambar 2. Business Plan**

Sedangkan kanvas model bisnis terdiri dari sembilan komponen atau *building block* utama. Kesembilan komponen ini saling berhubungan satu sama lain. Sebagai bentuk umpan balik dari pelatihan ini, para peserta pelatihan mempraktekkan dalam membuat bisnis kanvas model masing-masing usahanya dan dilakukan pendampingan oleh tim pengabdian. Berikut salah satu contoh hasil bisnis model kanvas dari salah satu pelaku UMKM di kabupaten Demak yang memproduksi hasil olahan pisang aneka rasa seperti disajikan pada gambar 2 berikut.



**Gambar 3. Business Model Canvas Olahan Pisang Aneka Rasa**

Dari gambar 2 diatas, menjelaskan bahwa mengacu pada kinerja otak kiri dan otak kanan, jika dihubungkan dengan kanvas, komponen-komponen yang sebelah kiri adalah hal-hal yang bersifat logis. Sedangkan komponen di sebelah kanan adalah hal yang bersifat intuisi atau emosi. Kanvas model bisnis juga bisa dihubungkan dengan unsur manajemen. Kanvas sebelah kiri berhubungan dengan efisiensi, dan sebelah kanan berhubungan dengan “value” atau nilai yang ditawarkan (Ladd, 2018).

Model Bisnis Kanvas sangat populer di kalangan pengusaha untuk menganalisis model bisnis yang inovatif (Osterwalder dan Pigneur, 2014). Pada dasarnya, Model Bisnis Kanvas memberikan tiga hal utama, yaitu:

1. Fokus

Dengan Model Bisnis Kanvas, pengusaha dapat mengupas puluhan halaman dalam rencana bisnis tradisional menjadi 1 halaman pada Model Bisnis Kanvas. Hal ini membantu pengusaha memperbaiki klarifikasi dan fokus pada apa yang mendorong bisnis serta apa yang bukan hal utama dan bisa menghilangkannya.

2. Fleksibilitas

Ini jauh lebih mudah untuk menguji model bisnis dan mencoba sesuatu (dari perspektif

perencanaan) dengan sesuatu yang tampil dalam satu halaman.

3. Transparansi

Model Bisnis Kanvas akan memudahkan pengusaha untuk mudah dan cepat dalam memahami model bisnis yang diinginkan dan memudahkan dalam melihat visibilitas saat ditayangkan dalam satu halaman.

Dalam wirausaha sosial, ada beberapa penyesuaian pada Model Bisnis Kanvas yaitu dalam hal:

1. *Beneficiary Segments* (Segmen Penerima Manfaat)

Mengidentifikasi secara jelas, siapa segmen penerima manfaat, walaupun jika mereka tidak membayar atau melakukan pembiayaan pada wirausaha sosial. Hal tersebut belum ada pada Model Bisnis Kanvas biasa.

2. *Social and Customer Value Proposition* (Proposisi Nilai Pelanggan dan Sosial)

Pastikan bahwa telah mengemukakan alasan kuat yang akan mendorong pelanggan untuk membeli tanpa melupakan dampak yang diberikan terhadap masyarakat.

3. *Impact Measures* (Mengukur Dampak)

Kembangkan pemikiran yang jelas seputar dampak sosial apa yang diciptakan dan bagaimana hal itu dapat diukur

4. Surplus

Rencanakan dan komunikasikan apa yang terjadi dengan keuntungan dan berencana untuk menginvestasikannya kembali

**4. KESIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan yang dilaksanakan mulai koordinasi, negosiasi legalitas pelaksanaan hingga pelaksanaan program dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Menggambarkan pola dan urutan penyampaian informasi secara runut dalam bentuk pelatihan intensif dan terpadu tentang potensi, tata kelola dan *growth up zone* potensi UMKM dan koperasi masing-masing pengelolaan usaha.

2. Memantau, mengarahkan dan perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha secara internal maupun eksternal masing-masing pelaku usaha.

3. Persepsi yang sama tentang potensi usaha yang tepat dan akurat tentang pengelolaan UMKM dan koperasi yang baik dan terstruktur.

Berdasarkan hasil evaluasi ditemukan beberapa usulan antara lain

1. Perlunya tahap pelatihan lebih intensif dan terus dicoba bagi para pengguna mendapatkan manfaat dan hasil nyata dari pelaksanaan workshop.
2. Pendampingan, pelatihan lebih lanjut dan berkesinambungan demi terwujudnya para pelaku koperasi Kab. Demak yang semakin bertumbuh dan berkembang.



**Gambar 6 : Pelaksanaan Pengabdian**



**Gambar 4 : Pelaksanaan Pengabdian**



**Gambar 5 : Pelaksanaan Pengabdian**

## 5. REFERENSI

- A, Muchtar.F. (2010). Panduan Praktis Strategi Memenangkan Persaingan Usaha dengan Menyusun Business Plan. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Astuti, Mentari. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Kecil (Studi Pada Kripik Ubi Mak Atik). Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik. Universitas Sumatera Utara
- Barokah, B. A. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas
- Dewobroto, W. S. (2016). Penggunaan Business Model Canvas Sebagai Dasar Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis dan Kelayakan Usaha.
- Giyanto, Arif. Hikmah Purnamawati. 2017. UMKM dapat Menjadi Tulang Punggung Perekonomian Rembang. <http://rembangdaily.com>.
- Ladd, T. (2018). Does The Business Model Canvas Drive Venture Success.
- Manajemen, T. P. (2014). Business Model Canvas :Penerapan di Indonesia. Jakarta: Penerbit PPM
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). Business Model Canvas. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Rangkuti, Freddy. (2005). Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

- SindoNews. (2018, Februari 2). Resolusi UMKM Indonesia. Dipetik Januari 14, 2019, dari [www.sindonews.com](http://www.sindonews.com): <https://nasional.sindonews.com>
- Sort, J. C., & Nielsen, C. (2018). Using The Business Model Canvas To Improve Investment Processes
- Zimmerer , W. Thomas., & Scarborough, M. Norman. (2008). essentials of entrepreneurship and small business management (5 th Ed). new jersey: Pearson education.