

## Penerapan Model Kanvas dalam Pendampingan Tenaga Kerja Mandiri Pemula untuk Perencanaan Bisnis di Kelurahan Pematang Kandis, Kecamatan Bangko, Kabupaten Merangin


Hamdiah<sup>1\*</sup>, Febby Nanda Utami<sup>2</sup>, Heriyani<sup>3</sup>, Dahlia<sup>4</sup>, Suci Wulandari<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Jambi, Jl. Lintas Jambi-Ma. Bulian. Muaro Jambi, Jambi

<sup>5</sup>Universitas Terbuka, Jl. Gajah Mada No.51, Lb. Bandung, Kec. Jelutung, Kota Jambi, Jambi

E-mail: [hamdiah@unja.ac.id](mailto:hamdiah@unja.ac.id)

\* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.1965>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 27 May 2025

Revised: 10 July 2025

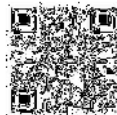
Accepted: 25 July 2025

#### Kata Kunci:

Pendampingan, Tenaga Kerja Mandiri, Business Model Canvas, Kewirausahaan, Perencanaan Bisnis

#### Keywords:

Mentoring, Independent Workforce, Business Model Canvas, Entrepreneurship, Business Planning



### ABSTRACT

Program pendampingan tenaga kerja mandiri pemula di Kelurahan Pematang Kandis bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan masyarakat melalui pemahaman dan penerapan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat perencanaan bisnis yang sederhana dan sistematis. Kegiatan ini di latar belakangi oleh masih rendahnya daya saing dan kemampuan manajerial tenaga kerja mandiri pemula dalam menyusun rencana usaha yang berkelanjutan, karena masih terbatas dalam akses terhadap pelatihan dan perencanaan bisnis atau masih rendahnya kemampuan dari Sumber Daya Manusia. Pendampingan melalui program ini, dapat menjadi salah satu instrumen penting dalam mengembangkan potensi wirausaha lokal dengan penerapan metode pelaksanaan kegiatan meliputi sosialisasi, pelatihan, diskusi kelompok terarah, serta asistensi individu dalam penyusunan BMC yang terdiri dari segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Peserta juga menunjukkan peningkatan pemahaman terhadap pentingnya perencanaan bisnis yang matang dan sistematis. Kegiatan ini diharapkan menjadi langkah awal dalam menciptakan wirausahawan mandiri yang tangguh dan berdaya saing.

*The mentoring program for novice independent workers in Pematang Kandis Village aims to increase the entrepreneurial capacity of the community through the understanding and application of the Business Model Canvas (BMC) as a simple and systematic business planning tool. This activity is motivated by the still low competitiveness and managerial capabilities of novice independent workers in developing sustainable business plans, due to limited access to training and business planning or the still low capabilities of Human Resources. Mentoring through this program can be an important instrument in developing local entrepreneurial potential by implementing activity implementation methods including socialization, training, focus group discussions, and individual assistance in preparing the BMC consisting of customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue streams, key resources, main activities, key partners, and cost structures. Participants also showed an increased understanding of the importance of mature and systematic business planning. This activity is expected to be the first step in creating resilient and competitive independent entrepreneurs.*



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

**How to Cite:** Hamdiah, et al (2025). Penerapan Model Kanvas dalam Pendampingan Tenaga Kerja Mandiri Pemula untuk Perencanaan Bisnis di Kelurahan Pematang Kandis, Kecamatan Bangko, Kabupaten Merangin, 4 (1) 2226-2230. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.1965>

## **PENDAHULUAN**

Pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengembangan kewirausahaan merupakan prioritas nasional, sejalan dengan pembentukan kementerian usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Oktober 2024, yang mempertegas komitmen negara dalam mendukung UMKM secara terintegrasi. Usaha mikro adalah kategori usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga, usaha ini umumnya beroperasi dengan modal yang relatif kecil, dan memiliki fokus pada pasar lokal atau komunitas tertentu (Huseni & Dewi, 2019). Peningkatan kapasitas kewirausahaan di tingkat Desa menjadi salah satu prioritas dalam strategi pemberdayaan ekonomi masyarakat. Business Model Canvas (BMC) banyak adopsi sebagai alat bantu deskriptif dan praktis dalam memperkuat kapasitas usaha mikro dan kecil. Misalnya, di Jakarta Pusat, pelatihan BMC dilaporkan mampu membantu UMKM mengidentifikasi dan mengevaluasi pengetahuan serta keterampilan dalam mengidentifikasi model bisnis secara menyeluruh.

Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, beberapa penelitian terbaru menunjukkan bahwa penerapan BMC dalam pendampingan UMKM terbukti efektif. Di kepala Dua sejak tahun 2023 Pelatihan BMC untuk usaha tanaman hias mengungkapkan bahwa kedua UMKM berhasil memetakan model bisnis mereka, termasuk mengidentifikasi mitra usaha dan struktur biaya. Begitu juga di Bogor pada 2023, tim pendampingan menyatakan bahwa, pendampingan yang diberikan dapat meningkatkan kemandirian baik secara individu maupun kelompok usaha.

Walaupun mayoritas studi menyoroti BMC dalam skala perkotaan atau usaha yang telah penerapannya dalam lingkungan pedesaan-terutama bagi Tenaga Kerja Mandiri Pemula masih stabil, terbatas. Serta studi terdahulu focus pada petani atau kelompok usaha tertentu, sedangkan Tenaga Kerja Mandiri Pemula yang baru memulai usaha sendiri dengan sedikit pengalaman. Salah satu program strategis yang dapat mendorong kemandirian ekonomi desa adalah pengembangan tenaga kerja mandiri pemula, yakni individu yang memulai usaha sendiri namun masih membutuhkan bimbingan dalam perencanaan dan pengelolaan bisnisnya. Namun, penerapan dalam pendampingan BMC bagi Tenaga Kerja Mandiri Pemula di desa, yang memiliki ragam usaha dan pengalaman usaha terbatas ini, masih sangat minim. Kondisi ini terdapat di Kelurahan Pematang Kandis, Kecamatan Bangko, Kabupaten Merangin, merupakan wilayah dengan potensi Sumber Daya Manusia produktif namun memiliki tantangan dalam menyusun model bisnis yang terstruktur dan berkelanjutan. Selain itu, para Tenaga Kerja Mandiri Pemula juga memiliki tantangan yaitu minimnya pengetahuan mengenai model bisnis yang tepat, lemahnya manajemen usaha, serta belum adanya perencanaan yang sistematis. Oleh karena itu, pendekatan Business Model Canvas (BMC) dinilai relevan untuk memperkenalkan dan melatih para pemula dalam menyusun rencana usaha yang terstruktur.

## **METODE**

### ***Jenis Kegiatan***

Kegiatan ini merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang difokuskan pada pelatihan dan pendampingan perencanaan bisnis menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Tujuannya adalah untuk meningkatkan kapasitas wirausaha peserta dari kelompok Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) agar mampu menyusun rencana usaha secara sistematis, kreatif, dan berkelanjutan.

### ***Waktu dan Tempat***

Kegiatan ini dilaksanakan selama bulan Oktober 2024 di Kelurahan Pematang Kandis, Kecamatan Bangko, Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi. Pemilihan lokasi ini berdasarkan data bahwa daerah tersebut merupakan salah satu wilayah penerima program TKMP dari Kementerian Ketenagakerjaan dan memiliki potensi kewirausahaan yang belum tergarap maksimal.

### ***Mitra Kegiatan***

Mitra utama dalam kegiatan ini adalah kelompok Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) di Kelurahan Pematang Kandis, yang terdiri dari individu-individu muda dan dewasa awal yang telah mendapatkan bantuan stimulan kewirausahaan namun masih memerlukan pendampingan dalam merancang model bisnis yang aplikatif dan realistis.

### ***Tahapan Kegiatan***

Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan sistematis sebagai berikut:

### **Survei Awal dan Identifikasi Kebutuhan Peserta**

Tahap ini dilakukan untuk memahami latar belakang peserta, jenis usaha yang akan dijalankan, serta kesulitan yang dihadapi. Teknik yang digunakan adalah wawancara singkat dan observasi lapangan.

### **Penyusunan Modul Pelatihan BMC**

Tim pelaksana menyusun modul pelatihan yang mengacu pada sembilan blok Business Model Canvas, disesuaikan dengan konteks lokal dan kemampuan peserta. Modul disusun dalam format sederhana agar mudah dipahami oleh pemula.

### **Pelatihan dan Diskusi Kelompok**

Pelatihan disampaikan secara interaktif melalui metode ceramah, studi kasus, dan diskusi kelompok kecil. Materi berfokus pada pemahaman dan penerapan BMC dalam usaha mikro.

### **Pendampingan Intensif Penyusunan BMC**

Setiap peserta dibimbing secara langsung dalam menyusun rancangan BMC untuk usaha masing-masing. Tim pendamping memberikan masukan, revisi, dan validasi terhadap model bisnis yang disusun.

### **Evaluasi dan Refleksi**

Kegiatan ditutup dengan evaluasi menyeluruh terhadap pemahaman peserta dan refleksi atas proses pembelajaran. Selain itu, peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan saran dan testimoni terhadap kegiatan.

### **Metode Evaluasi**

Evaluasi keberhasilan kegiatan dilakukan dengan pendekatan kombinasi kuantitatif dan kualitatif, yaitu:

1. Pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan.
2. Kuis/kuisioner kepuasan dan kebutuhan lanjutan, yang diberikan kepada peserta setelah pelatihan selesai.
3. Wawancara terstruktur terhadap beberapa peserta terpilih untuk mendapatkan informasi mendalam terkait dampak pelatihan dan efektivitas pendampingan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

#### **Karakteristik Peserta dan Kondisi Awal**

Kegiatan pengabdian ini melibatkan 20 orang peserta dari kelompok Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) yang berdomisili di Kelurahan Pematang Kandis, Kecamatan Bangko, Kabupaten Merangin. Berdasarkan data survei awal, sebanyak 65% peserta adalah perempuan, dan sisanya laki-laki. Usia peserta berkisar antara 21 hingga 38 tahun, dengan latar belakang pendidikan sebagai berikut:

1. SMA/ sederajat: 70%
2. Diploma/Sarjana: 25%
3. SMP: 5%

Sebagian besar peserta telah menjalankan usaha mikro secara informal, seperti usaha makanan ringan, minuman kemasan, jahit pakaian, dan budidaya tanaman pekarangan. Namun, 85% di antaranya belum pernah mengikuti pelatihan formal terkait perencanaan bisnis, dan tidak memiliki dokumen perencanaan tertulis untuk usaha mereka. Mereka menjalankan bisnis secara instingtif dan cenderung reaktif terhadap permintaan pasar.

Masalah yang banyak dihadapi antara lain:

1. Kurangnya pemahaman tentang target pasar
2. Kesulitan mengatur keuangan usaha
3. Tidak ada perencanaan pengembangan jangka panjang
4. Ketergantungan pada satu sumber pendapatan

Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi usaha dan kapasitas manajerial yang dimiliki, sehingga menjadi dasar penting bagi pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan berbasis Business Model Canvas (BMC).

### **Proses Pelatihan dan Pendampingan**

Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama dua hari secara tatap muka di aula kelurahan, dilanjutkan dengan pendampingan intensif selama dua minggu, di mana peserta dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil berdasarkan jenis usaha. Materi pelatihan mencakup:

1. Pengenalan konsep kewirausahaan dan pentingnya perencanaan bisnis
2. Penjelasan teori dan struktur sembilan blok Business Model Canvas
3. Studi kasus dan praktik langsung menyusun BMC
4. Simulasi presentasi model bisnis antar peserta

Metode pelatihan menggunakan pendekatan andragogi dan partisipatif, yaitu mendorong peserta belajar aktif berdasarkan pengalaman mereka. Setiap peserta difasilitasi untuk menuliskan ide dan rencana usahanya ke dalam format kanvas BMC.

Setelah pelatihan, dilanjutkan dengan pendampingan per individu/kelompok. Proses ini dilakukan secara tatap muka dan via komunikasi daring (WhatsApp Group), bertujuan untuk membantu peserta menyempurnakan dokumen BMC mereka. Setiap peserta juga diberikan masukan oleh fasilitator terkait kekuatan dan kelemahan model usaha yang mereka susun.

Contoh hasil rencana BMC peserta:

1. Usaha Keripik Pisang: Menyasar pelanggan ibu rumah tangga di sekitar kelurahan (Customer Segment); menawarkan varian rasa unik (Value Proposition); penjualan melalui warung dan media sosial (Channels); mengelola sendiri dan dibantu keluarga (Key Resources).
2. Usaha Jasa Menjahit: Menargetkan pelajar dan pegawai kelurahan; layanan antar-jemput pakaian sebagai nilai tambah; pemanfaatan mesin jahit pribadi; menjalin kerja sama dengan pemilik toko kain lokal.

### **Hasil Evaluasi Kegiatan**

Evaluasi dilakukan untuk mengukur dampak pelatihan dan pendampingan terhadap pemahaman dan kemampuan peserta. Metode evaluasi terdiri atas pre-test dan post-test, kuisioner kepuasan, serta wawancara mendalam.

Tabel 1. Hasil Pre-Test dan Post-Test

| <b>Aspek Penilaian</b>           | <b>Rata-Rata Pre-Test</b> | <b>Rata-Rata Post-Test</b> |
|----------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Pemahaman konsep BMC             | 50                        | 85                         |
| Kemampuan mengisi blok BMC       | 45                        | 82                         |
| Kemampuan menyusun rencana usaha | 48                        | 88                         |

Peningkatan skor rata-rata mencapai 70–80%, menandakan bahwa pelatihan berhasil mentransfer pengetahuan baru secara efektif. Hal ini mendukung pandangan (Knowles, 1980) bahwa pendekatan pembelajaran berbasis partisipasi pada orang dewasa dapat meningkatkan pemahaman dan retensi informasi secara signifikan.

Hasil Kuisioner dan Refleksi Peserta:

1. 95% peserta menyatakan puas terhadap kegiatan
2. 90% menyatakan materi mudah dipahami
3. 88% merasa mendapat wawasan baru tentang cara menyusun bisnis
4. 85% menyatakan siap melanjutkan usaha dengan rencana yang lebih terarah

Beberapa kutipan dari peserta:

*“Sekarang saya tahu siapa pelanggan saya dan kenapa mereka mau beli produk saya. Dulu asal jual saja.”* (Peserta A, Usaha Makanan)

*“Selama ini saya cuma bikin kue lalu dititipkan ke warung. Setelah belajar BMC, saya jadi mikir mau fokus ke pelanggan tetap dan buat sistem pesanan mingguan.”* (Peserta B, Usaha Kue)

### **Pembahasan**

Pelatihan dan pendampingan berbasis Business Model Canvas terbukti efektif membantu peserta menyusun perencanaan bisnis yang sederhana namun terstruktur. Temuan ini memperkuat hasil penelitian oleh (Osterwalder & Pigneur, 2010) yang menyatakan bahwa BMC membantu wirausahawan untuk memahami model bisnis mereka secara visual, ringkas, dan komprehensif.

Kegiatan ini juga menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro, meskipun dengan pendidikan terbatas, dapat memahami dan menerapkan konsep perencanaan bisnis jika diberikan pendekatan yang sesuai.

Hal ini mendukung pandangan (Suryana, 2013) bahwa kewirausahaan di tingkat akar rumput membutuhkan pendampingan dan pembinaan yang bersifat kontekstual dan praktis.

Pendekatan berbasis komunitas yang digunakan dalam kegiatan ini sejalan dengan prinsip *community-based development*, di mana masyarakat menjadi subjek utama dalam proses perubahan. Ketika masyarakat dilibatkan secara aktif, mereka akan lebih berdaya dan percaya diri dalam mengelola usaha secara mandiri.

Dari segi keberlanjutan, penyusunan dokumen BMC oleh peserta menjadi modal awal yang penting untuk digunakan dalam pengajuan bantuan lanjutan, kolaborasi usaha, hingga peluang kemitraan dengan pihak luar seperti koperasi, BUMDes, maupun lembaga keuangan.

## KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan perencanaan bisnis berbasis Business Model Canvas (BMC) bagi Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) di Kelurahan Pematang Kandis memberikan dampak positif dalam peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam merancang model usaha yang terstruktur. Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta tidak memiliki perencanaan usaha yang jelas, dan menjalankan bisnis secara instingtif.

Melalui pendekatan pelatihan partisipatif dan pendampingan intensif, peserta mampu: 1) Mengenal sembilan elemen dasar dalam BMC, 2) Menyusun rencana bisnis sederhana yang sesuai dengan kondisi usahanya, 3) Meningkatkan kemampuan reflektif dan strategis dalam mengelola usaha, 4) Mengembangkan pola pikir wirausaha yang lebih sistematis dan berorientasi pada pelanggan.

Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman peserta terhadap konsep BMC, serta motivasi mereka untuk mengembangkan usahanya secara lebih profesional. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan BMC sangat relevan dan aplikatif bagi wirausahawan pemula di tingkat lokal, terutama jika didukung dengan metode pelatihan yang kontekstual.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini.

## REFERENSI

- Handayani, E., & others. (2023). Pelatihan BMC untuk Penguatan UMKM. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 123–130.
- Huseni, A., & Dewi, S. (2019). *Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat*. Prenada Media.
- Indonesia, K. K. R. (2022). *Program Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP)*.
- Indonesia, K. K. R. (2023). *Data Pendampingan Usaha dan Pelatihan Kemandirian Tahun 2023*.
- Knowles, M. S. (1980). *The Modern Practice of Adult Education: From Pedagogy to Andragogy*. Cambridge Books.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- Suryana, Y. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.