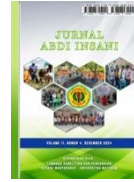




JURNAL ABDI INSANI

Volume 11, Nomor 4, Desember 2024

<http://abdiinsani.unram.ac.id>. e-ISSN : 2828-3155. p-ISSN : 2828-4321



PELATIHAN PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS BERBASIS BUSINESS MODEL CANVAS PADA INDUSTRI GULA AREN DI NAGARI TALANG ANAU, SUMATERA BARAT

*Training on Business Strategy Development Based on Business Model Canvas In Palm
Sugar Industry In Nagari Talang Anau, West Sumatra*

**Muhammad Parikesit Wisnubroto^{1*}, Muhammad Iqbal Abdi Lubis², Kiki Yulianto³,
Aswaldi Anwar⁴, Ilham Havifi⁵, Lusi Puspika Sari⁶, Halimatus Syahdia Hasibuan¹,
Lembayung Maghfira Ramadhani⁵, Reihan Silvadriyanto⁵, Shadiq Octaryan Adhevin⁵,
Oktavia Rivandi¹, Muhammad Adib¹**

¹Departemen Budidaya Tanaman Perkebunan Universitas Andalas, ²Departemen Teknik
Pertanian dan Biosistem Universitas Andalas, ³Departemen Teknologi Industri Pertanian
Universitas Andalas, ⁴Departemen Agronomi Universitas Andalas, ⁵Departemen Ilmu
Komunikasi Universitas Andalas, ⁶Departemen Ilmu Politik Universitas Andalas

*Kampus III Unand, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya, Provinsi Sumatera Barat,
Indonesia 27573*

*Alamat korespondensi: muhammadparikesit@agr.unand.ac.id

(Tanggal Submission: 15 Oktober 2024, Tanggal Accepted : 20 November 2024)



Kata Kunci :

*Aren, BMC, gula
aren, industri,
penyuluhan*

Abstrak :

Desa Wisata Nagari Talang Anau disebut sebagai daerah penghasil gula aren yang telah dikenal sejak lama oleh masyarakat. Pada wilayah ini banyak ditemukan pohon aren dan beberapa industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan nira menjadi gula aren. Namun demikian, industri tersebut belum berkembang secara optimal dan masih menggunakan metode konvensional untuk strategi pengelolaan bisnisnya. Oleh sebab itu, tim pengabdian Universitas Andalas melaksanakan kegiatan pelatihan penyusunan strategi bisnis berbasis business model canvas (BMC) kepada masyarakat Nagari Talang Anau. Pelatihan dilakukan dengan metode ceramah oleh pemateri mengenai BMC dan dilanjutkan dengan praktik langsung penyusunan BMC. Beberapa sarana dan prasarana penunjang kegiatan pengabdian ini meliputi alat tulis, materi BMC, pengeras suara, laptop, dan proyektor. Selama pemaparan materi, warga terlihat antusias mendengarkan dan menyimak materi yang disampaikan. Diskusi berjalan secara dua arah yang ditandai dengan munculnya berbagai pertanyaan terkait BMC. Model bisnis BMC terdiri atas 9 elemen yang meliputi target pasar, proposisi nilai konsumen, saluran, hubungan konsumen, sumber pendapatan, kegiatan utama, sumber daya manusia, kerja sama, dan



struktur biaya. Melalui penyusunan ini diharapkan mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari bisnis yang telah dijalankan serta membantu industri gula aren untuk fokus dan rasional dalam menentukan target pengembangan bisnis.

Key word :

BMC, extension, industry, palm sugar, sugar palm

Abstract :

Nagari Talang Anau Tourism Village is one of the palm sugar producing areas that has been known for a long time by the community. In this area, there are many sugar palm trees and several small industries engaged in processing sap into palm sugar. However, the industry has not developed optimally and still uses conventional methods for its business management strategy. Therefore, we carried out training activities to prepare a business strategy based on the business model canvas (BMC) to the people of Nagari Talang Anau. The training was conducted using the lecture method by the speaker about BMC and continued with direct practice of BMC preparation. Some of the facilities and infrastructure supporting this service activity include stationery, BMC material, loudspeakers, laptops, and projectors. During the presentation, participants seemed enthusiastic to the material presented. The discussion went in two directions which was marked by the emergence of various questions related to BMC. The BMC consists of 9 elements including target market, consumer value proposition, channels, consumer relationships, revenue sources, main activities, human resources, cooperation, and cost structure. Through this preparation, it is expected to be able to identify the strengths and weaknesses of the business that has been carried out and help the palm sugar industry to focus and be rational in determining business development targets.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Wisnubroto, M. P., Lubis, M. I. A., Yulianto, K., Anwar, A., Havifi, I., Sari, L. P., Hasibuan, H. S., Ramadhani, L. M., Silvadriyanto, R., Adhevin, S. O., Rivandi, O., & Adib, M. (2024). Pelatihan Penyusunan Strategi Bisnis Berbasis Business Model Canvas Pada Industri Gula Aren Di Nagari Talang Anau, Sumatera Barat. *Jurnal Abdi Insani*, 11(4), 2543-2552. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i4.2129>

PENDAHULUAN

Gula aren sebagai salah satu bentuk pemanis alternatif gula pasir semakin diminati di kalangan masyarakat Indonesia. Hingga beberapa tahun terakhir, permintaan terhadap gula merah khususnya gula aren semakin meningkat. Kondisi ini berkaitan dengan isu kesehatan, bahwa gula aren hasil industri rumahan dikatakan lebih sehat dibandingkan gula pasir yang diproduksi dalam skala industri besar (Suri et al., 2024). Gula aren dihasilkan dari nira tanaman aren yang telah melewati beberapa proses pengolahan. Salah satu penelitian menyebutkan nira aren mengandung 91,1% air, 0,28% kadar abu, 0,4% protein, 0% lemak, 8,21% karbohidrat dan 0,67% jumlah gula. Adapun nilai indeks glikemik dari nira aren mencapai 35,56 yang termasuk ke dalam kategori rendah, sehingga dapat digunakan sebagai minuman yang mampu menjaga kadar gula darah pada tubuh (Ismail et al., 2020). Secara garis besar nira merupakan cairan yang keluar dari pembuluh tipis hasil penyadapan tangkai bunga, baik jantan maupun betina. Proses penyadapan biasanya dilakukan 2 kali dalam sehari, yaitu pukul 06.00 – 08.00 pagi dan 16.00 – 18.00 sore hari. Proses ini dilakukan secara tradisional tanpa menggunakan peralatan modern. Banyaknya jumlah air nira yang diperoleh bergantung pada umur tanaman, tingkat ketersediaan air, kesuburan tanah dan teknik penyadapan yang dilakukan (Harahap et al., 2022). Air



nira yang diperoleh diproses lebih lanjut hingga menjadi gula aren yang umumnya dilakukan oleh industri skala kecil atau industri rumahan.

Industri rumahan atau industri rumah tangga lebih banyak dikelola oleh masyarakat di suatu wilayah. Industri ini memiliki peluang dan potensi pengembangan yang baik di masa depan (Suprin *et al.*, 2022), karena mampu menjadi sumber pendapatan alternatif masyarakat setempat. Salah satu contoh di Desa Hariang Kecamatan Sobang Kabupaten Lobak yang mana industri rumah tangga gula aren terus mengalami peningkatan dan pengembangan dari waktu ke waktu (Hikmah *et al.*, 2022). Selain itu, pengembangan industri gula aren di Desa Mopolo Kecamatan Ranoyapo, Minahasa Selatan diprediksi mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang tinggal di desa tersebut (Pusung *et al.*, 2018). Secara keseluruhan, proses pengolahan nira aren menjadi gula aren maupun gula semut mampu meningkatkan nilai tambah pada komoditas tersebut, sehingga memiliki nilai ekonomi tinggi dan pangsa pasar yang lebih luas (Imran *et al.*, 2023). Salah satu wilayah penghasil aren di Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat ialah Nagari Talang Anau. Sejak beberapa tahun lalu, Talang Anau terkenal dengan industri gula aren karena banyak warga yang menggantungkan sumber pendapatannya dari pengolahan nira aren. Namun demikian, seiring berjalannya waktu, aren tergeser dengan komoditas lain yang dinilai lebih menguntungkan. Industri aren menjadi kurang diminati salah satunya karena membutuhkan proses menunggu yang lama, proses pengelolaan yang masih sederhana. Oleh sebab itu, diperlukan suatu strategi bisnis yang mampu mendongkrak dan meningkatkan daya saing produk di pasaran (Wijayanti *et al.*, 2024). Salah satu strategi bisnis yang telah banyak diaplikasikan pada berbagai industri, baik skala kecil maupun besar adalah *business model canvas* (BMC).

Menurut Makkarenu & Rahmadani (2021), BMC disebut sebagai suatu metode untuk mengenal secara detail rupa usaha yang sedang atau akan dijalani dalam selembar kanvas yang berisi sembilan (9) elemen kunci yang saling terintegrasi satu sama lain. BMC juga dapat didefinisikan sebagai sebuah bahasa untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai serta mengubah model bisnis sesuai dengan kondisi suatu organisasi. Sembilan poin pada model bisnis ini meliputi *customer segmen, value proposition, channel, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partners, dan cost structure* (Syafurudin, 2021; Ivan's *et al.*, 2022; Wati *et al.*, 2022). menambahkan penyusunan BMC in merupakan solusi bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMK), termasuk industri rumahan yang belum melakukan tugas dan fungsinya secara maksimal. Melalui strategi bisnis ini dilakukan perbaikan terhadap beberapa segmen bisnis yang dirasa belum sesuai dengan target bisnis yang ingin dicapai. Studi kasus industri gula aren Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan menunjukkan bahwa pelaku usaha gula aren masih mempertahankan segmentasi pasar sejak lama dan hanya bergantung pada pedagang pengepul tanpa upaya promosi untuk mendapatkan pelanggan baru. Meninjau hal tersebut, Makkarenu & Rahmadani (2021) memberikan saran dan pelatihan untuk mengubah strategis bisnis yang digunakan dengan menangkap peluang pasar, meningkatkan nilai proposisinya dan memperluas akses pasar. Permasalahan yang hampir sama juga terjadi di Nagari Talang Anau, Kabupaten Lima Puluh Kota. Oleh sebab itu, dilakukan kegiatan pengabdian ini untuk membantu masyarakat dan pelaku industri gula aren dalam menyusun kembali strategi bisnis yang akan dijalankan, sehingga dapat dicapai target-target yang diharapkan. Melalui pelatihan penyusunan BMC diharapkan pelaku industri gula aren mampu mengembangkan usahanya dan menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan berdaya saing di pasar.

METODE KEGIATAN

Program pengabdian dan pendampingan masyarakat dilaksanakan di Nagari Talang Anau, Kecamatan Gunuang Omeh, Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatera Barat oleh tim Universitas Andalas pada 15 – 16 September 2024. Beberapa tahanan pengabdian yang dilakukan meliputi survei atau observasi bersama kelompok tani di Nagari Talang Anau, persiapan materi, dan edukasi serta pelatihan penyusunan BMC. Dalam kegiatan ini dibutuhkan alat tulis, laptop, proyektor, dan pengeras suara.

Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian adalah anggota kelompok tani dan warga yang bergerak di bidang industri rumahan gula aren di Nagari Talang Anau. Mekanisme pengabdian masyarakat dapat diuraikan pada tahapan sebagai berikut:

Focus Group Discussion (FGD)

Tahapan ini merupakan langkah awal untuk menjelaskan lebih detail terkait kegiatan pengabdian kepada masyarakat, terutama berkaitan dengan ruang lingkup, solusi dan luaran yang ingin dicapai. Selain itu, juga agar terjalin komunikasi serta penguatan hubungan emosional antara tim pengabdian dengan masyarakat. Dalam tahapan ini akan terbentuk suatu diskusi mengenai berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha gula aren, sehingga dapat ditemukan solusi terbaiknya.

Persiapan, Pengenalan dan Edukasi Strategi Bisnis BMC

Materi BMC disiapkan dalam bentuk powerpoint yang menjelaskan secara detail definisi, kegunaan dan 9 elemen kunci BMC yang penting untuk mencapai target dari usaha yang dijalankan. Materi disampaikan oleh Dr. Kiki Yulianto, S.TP., MP. selaku dosen Teknik Industri Pertanian (TIP) Universitas Andalas melalui metode ceramah kepada peserta yang hadir. Selain BMC, Beliau juga menyampaikan pentingnya peran Badan Usaha Milik Nagari (BUMNag) dalam mendukung program ini.

Pelatihan Penyusunan BMC

Penyusunan BMC didasarkan pada 9 elemen kunci, yaitu *customer segmen, value proposition, channel, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partners, dan cost structure*. Penjelasan masing-masing elemen diuraikan berdasarkan target industri yang ingin diraih. Hasil penyusunan BMC dapat digunakan sebagai acuan dalam menjalankan usaha gula aren.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian dan pendampingan masyarakat telah dilaksanakan di Nagari Talang Anau, Kecamatan Gunuang Omeh, Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat. Kegiatan ini dilandasi oleh semangat kebersamaan antara tim pengabdian dari Universitas Andalas (Gambar 1. A) dengan warga Nagari Talang Anau (Gambar 1.B) untuk mengembangkan industri gula aren melalui pembaharuan strategi bisnis yang digunakan, yaitu menggunakan BMC. Terdapat beberapa tahapan yang menunjang terlaksananya program tersebut, meliputi FGD (Wisnubroto, 2023; Wisnubroto & Yulianto, 2024), persiapan materi, edukasi dan penyampaian materi serta pelatihan penyusunan strategi bisnis BMC. FGD dan observasi dilakukan dengan mengunjungi beberapa pelaku industri rumahan gula aren (Gambar 2.A). Melalui kunjungan tersebut terjalin komunikasi dan diskusi mengenai berbagai permasalahan yang timbul selama menjalankan usaha gula aren. Informasi yang diperoleh dikumpulkan kemudian diolah dan ditelaah lebih lanjut agar diketahui metode pemecahan masalah yang tepat, terutama dari segi strategi bisnis dan metode pemasaran yang digunakan. Sebagian besar dari pelaku usaha gula aren belum menjalankan strategi bisnis yang tepat. Untuk mempermudah penjelasan dan pengenalan strategi bisnis kepada masyarakat, dilakukan penyusunan materi BMC yang terdiri atas 9 elemen kunci bisnis. Materi tersebut disampaikan kepada anggota kelompok tani dan warga yang bergerak dibidang industri aren pada 15 September 2016. Penyampaian dilakukan melalui ceramah yang dilakukan oleh Dr. Kiki Yulianto, S.TP., MP. (Gambar 2.B).



(A)



(B)

Gambar 1. A) Tim pengabdian Universitas Andalas; B) Peserta (warga masyarakat) Nagari Talang Anau yang menghadiri acara penyuluhan pelatihan penyusunan BMC.

Dr. Kiki Yulianto, S.TP., MP. menyatakan bahwa BMC merupakan kerangka kerja yang dapat difungsikan untuk menggambarkan, merancang dan mengembangkan model bisnis secara komprehensif. Model bisnis ini dikembangkan oleh Osterwalder dan Yves Pigneur yang mana strategi ini telah banyak digunakan oleh pengusaha startup maupun perusahaan lainnya. Lebih lanjut, (Sardanto *et al.*, 2022) menambahkan BMC sebagai alat atau strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan model bisnis dan menggambarkan pemikiran pelaku usaha dalam menciptakan, memberikan dan menangkap nilai tambah sebuah bisnis. Model bisnis BMC akan mengubah konsep bisnis yang dinilai rumit menjadi lebih sederhana, sehingga mudah dijalankan dan dievaluasi setiap saat mengikuti perubahan bisnis yang dinamis. Sementara itu, (Micieta *et al.*, 2020) menyatakan model bisnis BMC penting dalam upaya melawan persaingan dan berperan sebagai gambaran perusahaan yang komprehensif akan membantu karyawan dan mitra memahami elemen kunci dalam mencapai tujuan perusahaan. BMC yang disusun juga akan menghasilkan rencana keuangan akhir bagi suatu industri yang akan membahas penjualan, pendapatan, biaya dan pengeluaran.



(A)

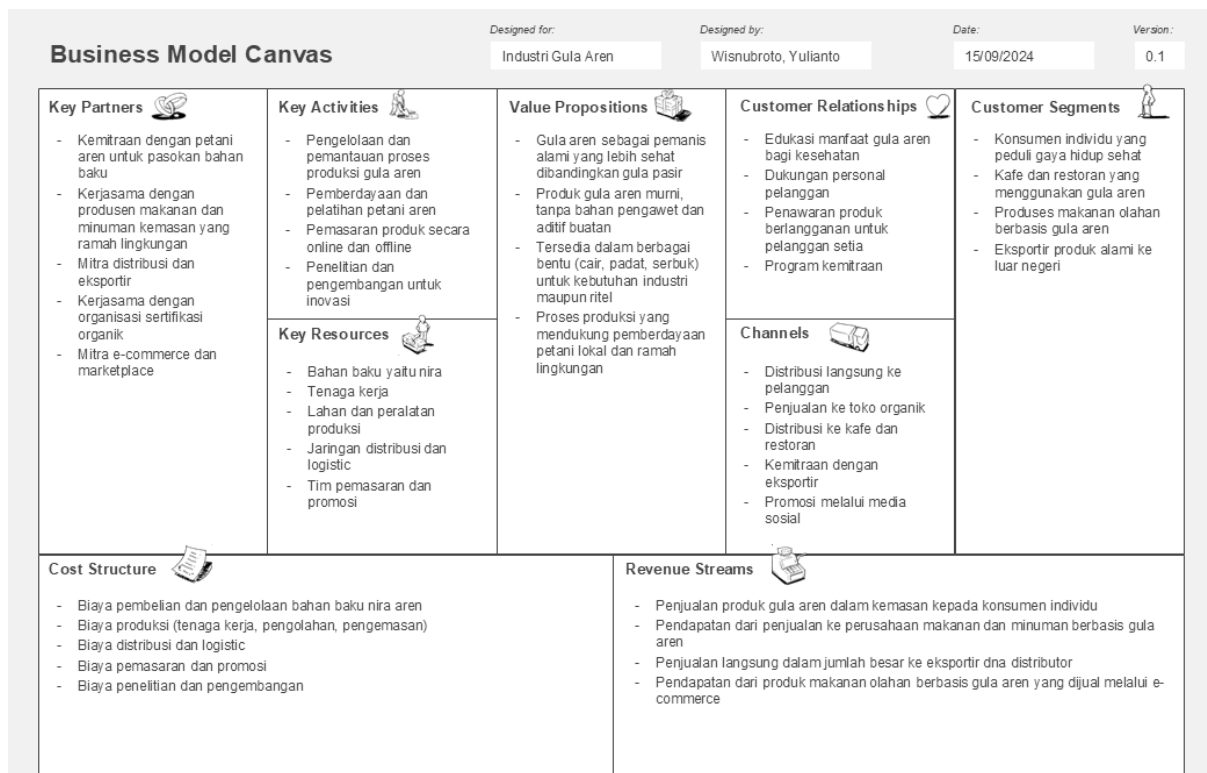


(B)

Gambar 2. A) Diskusi bersama salah satu pelaku usaha gula aren; B) Pemaparan materi BMC

Selama pemaparan materi BMC, warga yang hadir bersemangat dan antusias mendengarkan setiap penjelasan yang disampaikan oleh pemateri dari tim pengabdian Universitas Andalas (Gambar 2A dan 2.B). Warga yang hadir merasa termotivasi untuk mengembangkan strategis bisnis tersebut untuk menjaga eksistensi usahanya. Selain itu, diskusi juga berlangsung dua arah yang ditandai dengan

banyaknya warga yang mengajukan berbagai pertanyaan kepada pemateri. Hal ini membuktikan bahwa rasa ingin tahu warga yang tinggi terhadap model pengembangan bisnis yang disampaikan. Kegiatan lanjutan dari pemaparan materi ini ialah pelatihan penyusunan BMC gula aren. Pelatihan ini disambut baik oleh sejumlah warga yang hadir dalam kegiatan pengabdian. Penyusunan BMC didasarkan pada 9 elemen kunci bisnis yang memiliki keterkaitan hubungan antara elemen satu dengan yang lainnya. Adapun penjelasan mengenai masing-masing elemen dapat diuraikan sebagai berikut (Gambar 3).



Gambar 3. Penyusunan BMC industri gula aren di Nagari Talang Anau

1. Customer Segments (Segmentasi Pelanggan)

Segmentasi pelanggan ditujukan untuk mengidentifikasi kelompok orang atau organisasi yang menjadi target pasar utama. Dalam hal ini sekelompok orang akan menunjukkan kebutuhan yang berbeda dan memiliki keunikan tersendiri berdasarkan minat masing-masing. Sukarno & Ahsan (2021) menambahkan customer segmen merupakan sekumpulan orang yang memiliki perilaku berbeda-beda, namun mempunyai kebutuhan dan keinginan yang sama, yakni dilayani oleh suatu perusahaan/industri. Hal yang sama juga diungkapkan oleh (Wardana & Sitania, 2023) bahwa *customer segments* didefinisikan berbagai kelompok orang atau organisasi yang ingin dijangkau dan dilayani oleh suatu bidang usaha. Segmentasi pelanggan ini akan menjadi dasar untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan menjangkau banyak pelanggan. Segmen pelanggan produk gula aren Nagari Talang Anau ialah konsumen individu yang peduli terhadap gaya hidup sehat dengan menggunakan pemanis alami. *Target market* lainnya ialah industri makanan dan minuman yang membutuhkan gula aren sebagai bahan baku. Selain itu, kalangan produsen makanan olahan yang menggunakan gula aren dalam produk mereka, seperti kue dan minuman kemasan. Beberapa eksportir yang menargetkan pasar luar negeri terutama berfokus pada produk organik dan alami dapat menjadi salah satu *target market* yang potensial untuk produk gula aren.

2. *Value Propositions* (Proposisi Nilai)

Elemen ini menjelaskan mengenai produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Proposisi nilai produk yang dimaksud ialah kemampuan produk untuk menarik pelanggan atau seberapa besar nilai produk bagi pelanggan. Hal ini berkaitan dengan solusi yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau memecahkan permasalahan pelanggan. Dengan demikian, pelanggan memiliki alasan yang kuat mengapa harus menggunakan produk atau layanan tersebut. Proposisi nilai juga menggambarkan manfaat dan keuntungan yang dapat diberikan oleh produk atau layanan kepada pelanggan. Dari segi nilai jual produk, gula aren dikenal sebagai pemanis alami yang cenderung lebih sehat untuk dikonsumsi dibandingkan gula tebu. Produk gula aren tergolong produk yang murni dan belum tercampur oleh bahan pengawet atau aditif tertentu. Umumnya gula aren dapat tersedia dalam berbagai bentuk baik cair, padat, atau serbuk sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Ditinjau dari proses produksinya, industri gula aren mendukung pemberdayaan petani lokal dan bersifat ramah lingkungan.

3. *Channels* (Saluran)

Saluran ini berkaitan dengan bagaimana perusahaan maupun salah satu bidang usaha menyampaikan proposisi nilai kepada pelanggan yang dapat berupa saluran distribusi, komunikasi atau penjualan. (Wardana & Sitania, 2023) mengemukakan *channels* menjelaskan bagaimana perusahaan berkomunikasi kepada seluruh segmentasi pelanggan untuk memberikan nilai dari produk yang ditawarkan. Pemilihan saluran distribusi yang tepat sangat penting untuk mencapai target pasar dengan efektif dan efisien. Sebagai contoh pada era modern dan digital saat ini, pemanfaatan media sosial, website dan platform digital lainnya menjadi alternatif dalam penyampaian produk ke pelanggan. Beberapa metode yang dapat dilakukan untuk menyampaikan proposisi nilai gula aren antara lain melalui distribusi langsung ke konsumen melalui *e-commers* dan *marketplace*. Distribusi juga dapat dilakukan ke industri yang bergerak di bidang food and beverage seperti kafe dan restoran yang mana menggunakan gula aren sebagai bahan baku. Selain itu, pelaku usaha dapat melakukan penjualan ke toko penyedia bahan makanan alami serta menjalin kemitraan dengan eksportir untuk menjangkau pasar internasional. Melakukan promosi secara masif di berbagai platform sosial media dapat menjadi saran menjangkau pasar dan pelanggan lebih banyak.

4. *Customer Relationships* (Hubungan dengan Pelanggan)

Hubungan ini berkaitan dengan bagaimana perusahaan membangun komunikasi dengan pelanggan, baik dalam bentuk dukungan pribadi, layanan mandiri, maupun suatu komunitas tertentu. Sukarno & Ahsan (2021) menambahkan *customer relationships* merupakan suatu ikatan emosional yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam rangka menarik segmen pelanggan untuk menggunakan layanan atau produk yang mereka ciptakan. Hubungan yang baik akan meningkatkan loyalitas dan retensi pelanggan. Sebagai contoh mengadakan diskon, *give away*, atau menyediakan program *membership*. Adapun upaya yang dapat dilakukan untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan ialah memberikan edukasi mengenai manfaat gula aren sebagai alternatif gula sehat melalui konten sosial media. Pelaku usaha gula aren juga dapat memberikan dukungan personal kepada pelanggan melalui *online chat* dan sosial media. Memberikan diskon kepada pelanggan yang setia membeli gula aren agar menciptakan sisi loyalitas bagi pelanggan. Metode lainnya ialah membangun program *membership* kepada pelanggan dan menjalin program kemitraan dengan petani lokal untuk meningkatkan kualitas produk, sehingga dapat meningkatkan dan menjaga kepercayaan pelanggan terhadap produk gula aren yang digunakan.

5. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)

Elemen ini menjelaskan bagaimana suatu perusahaan menghasilkan uang dari setiap segmen pelanggan. Dapat berupa dari penjualan langsung, langganan atau model pendapatan lainnya. Dengan

kata lain, sumber pendapatan berkaitan dengan semua cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan uang dari produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Aliran pendapatan dari produksi gula aren diperoleh melalui penjualan gula aren kemasan kepada segmen pelanggan, baik secara individu maupun ke berbagai perusahaan makanan dan minuman. Pendapatan juga dapat diperoleh dari penjualan kepada distributor dan eksportir, serta penjualan produk olahan berbasis gula aren seperti kue dan sirup yang dijual melalui *marketplace*.

6. *Key Resources* (sumber Daya Utama)

Sumber daya utama mengidentifikasi aset-aset penting yang diperlukan dalam menjalankan bisnis, meliputi modal fisik (tempat usaha, bangunan atau gedung, kendaraan, mesin, bahan baku produk), intelektual (merek, hak cipta, paten, *trademark*), sumber daya manusia (orang yang melakukan kegiatan usaha) dan keuangan (saldo tunai, dana, kredit). Sumber daya ini sangat penting bagi suatu perusahaan agar bisnis berjalan dengan optimal serta menghasilkan keuntungan maksimal. Pada industri gula aren bahan baku utama yang digunakan ialah nira hasil penyadapan bunga aren. Dalam proses penyadapan diperlukan tenaga kerja yang profesional dan terlatih agar dihasilkan gula sesuai standar kualitas yang ditetapkan. Sumber daya utama lainnya ialah lahan produksi dan peralatan untuk proses ekstraksi dan pengolahan gula aren. Di samping itu, diperlukan jaringan distribusi dan logistik untuk menjangkau pasar lokal dan internasional, serta tim *marketing* yang fokus pada promosi produk organik dan alami, baik secara *online* maupun *offline*.

7. *Key Activities* (Aktivitas Utama)

Key activities merupakan serangkaian kegiatan yang perlu dilakukan untuk menghasilkan dan mengirimkan proposisi nilai kepada pelanggan, menjaga hubungan dengan pelanggan serta menjangkau pasar. Beberapa aktivitas yang dilakukan dalam industri gula aren meliputi pengelolaan dan pemantauan proses produksi gula aren mulai dari ekstraksi hingga pemasaran. Untuk menunjang hasil produksi yang berkualitas, dilakukan pemberdayaan dan pelatihan petani aren. Kegiatan pemasaran gula aren dilakukan melalui berbagai saluran distribusi, termasuk toko *online* dan *offline*. Upaya penelitian dan pengembangan terhadap produk baru berbasis gula aren penting untuk dilakukan agar ditemukan peluang-peluang baru yang berpotensi meningkatkan penjualan. Tindakan lainnya ialah menjaga hubungan baik dengan mitra kerja dan distributor serta pelanggan setia gula aren.

8. *Key Partnerships* (Kemitraan Utama)

Elemen ini didefinisikan sebagai hubungan kerja sama antar perusahaan yang mana salah satu di antara kedua perusahaan tersebut bertindak sebagai pemasok bahan baku atau bahan jadi dan perusahaan lainnya bertindak sebagai produksi maupun penjual, sehingga keduanya mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang telah ditetapkan pada perjanjian mitra kerja (Sukarno & Ahsan, 2021). Kemitraan ini dapat berperan dalam optimalisasi operasi, pengurangan risiko, dan akuisisi biaya. Elemen kerja sama ini dapat berupa pemasok, distributor ataupun mitra lainnya yang membantu memperluas jangkauan bisnis dan meningkatkan proposisi nilai produk yang dijual. Mitra kerja dalam usaha gula aren antara lain petani aren sebagai pemasok bahan baku, produsen makanan dan minuman kemasan, mitra distribusi dan eksportir, organisasi sertifikasi organik untuk mendapatkan pengakuan kualitas internasional, serta e-commerce dan marketplace untuk memfasilitasi penjualan secara *online*.

9. *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Elemen terakhir dari BMC ialah *cost structure*. Struktur biaya ini mencakup semua biaya yang berkaitan dengan operasional bisnis yang dijalankan, meliputi biaya produksi, distribusi, pemasaran, administrasi, dan sumber daya lainnya yang digunakan dalam bisnis. Beberapa biaya yang diperlukan

dalam menjalankan bisnis gula aren meliputi biaya pembelian bahan baku, biaya produksi termasuk tenaga kerja, pengolahan dan pengemasan, distribusi dan logistik, pemasaran dan promosi, serta penelitian dan pengembangan untuk inovasi produk baru berbasis gula aren.

Melalui penyusunan BMC ini diharapkan dapat membantu petani dan pelaku usaha gula aren mengembangkan dan memperluas jangkauan pasar gula aren, sehingga nilai penjualan dapat meningkat. Selain itu, BMC akan memudahkan pelaku usaha dalam menganalisis kelemahan dan kekurangan dari masing-masing komponen dalam menjalankan bisnisnya, sehingga dapat segera ditemukan solusi yang tepat. Hal ini karena, masing-masing elemen dalam BMC dikelompokkan secara terpisah dengan detail masing-masing yang mudah untuk dideteksi, terutama elemen yang menunjukkan kelemahan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian dan pendampingan masyarakat melalui pelatihan penyusunan BMC disambut baik oleh masyarakat Nagari Talang Anau. Warga yang hadir dalam acara penyuluhan tampak antusias dan bersemangat memperhatikan materi BMC yang disampaikan. Diskusi berlangsung dua arah yang ditandai dengan berbagai pertanyaan yang diajukan kepada pemateri. Model bisnis BMC terdiri atas 9 elemen yang meliputi target pasar, proposisi nilai konsumen, saluran, hubungan konsumen, sumber pendapatan, kegiatan utama, sumber daya manusia, kerja sama, dan struktur biaya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Andalas yang telah menyediakan pendanaan sesuai dengan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat Skema Program Kemitraan Masyarakat Membantu Nagari Membangun (PKM-MNM) Batch I dengan nomor: 26/UN16.19/PM.03.03/PKM-MNM/2024 Tahun Anggaran 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, D. E., Mukhlis, & Mahmud, A. (2022). Sosialisasi Teknik Penyadapan Bunga Jantan Untuk Memperoleh Air Nira di Desa Sialaman Kabupaten Tapanuli Selatan. *MARTABE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(5), 1964–1969. <https://doi.org/10.31604/jpm.v5i5.1964-1969>
- Hikmah, H., Fadillah, M. A., & Putra, A. P. (2022). Industri Rumah Tangga Gula Aren Semut di Desa Hariang Kecamatan Sobang Kabupaten Lebak, 1999-2019. *Fajar Historia: Jurnal Ilmu Sejarah dan Pendidikan*, 6(1), 141–157. <https://doi.org/10.29408/fhs.v6i1.5528>
- Imran, S., Indriani, R., & Bakari, Y. (2023). Perbandingan Nilai Tambah dan Peluang Pasar Gula Aren Dan Gula Semut. *Jurnal Agercolere*, 5(1), 1–9. <https://doi.org/10.37195/jac.v5i1.180>
- Ismail, Y. N. N., Solang, M., & Uno, W. D. (2020). Komposisi Proksimat dan Indeks Glikemik Nira Aren. *Biospecies*, 13(2), 1–9. <https://doi.org/10.22437/biospecies.v13i2.8761>
- Ivan's, E., Sari, N. A., Mandala, W., & Hendrawan, D. A. (2022). Penyuluhan Kewirausahaan & Workshop Perencanaan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (BMC) di SMK Negeri 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 1256–1267. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.58466/jurnalpengabdianmasyarakatdaninovasi.v2i2.1088>
- Makkarennu, & Rahmadani, I. (2021). Penerapan Business Model Canvas Pada Pengembangan Usaha Gula Aren: Studi Kasus di Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, 18(1), 1–18. <https://doi.org/10.26487/jbmi.v18i1.13175>
- Micieta, B., Fusko, M., Binasova, V., & Furmannova, B. (2020). Business Model Canvas In Global Enterprises. *SHS Web of Conferences*, 74(02010), 1–7. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207402010>

- Pusung, R. A., Tumbel, T. M., & Punuindoong, A. Y. (2018). Pengaruh Industri Gula Aren Terhadap Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga di Desa Mopolo Kecamatan Ranoyapo. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2(2), 10–20. <https://doi.org/https://doi.org/10.35797/jab.v7.i2.10-20>
- Sardanto, R., Damayanti, S., Muslih, B., Sumantri, B. A., & Khiftiyah, F. A. (2022). Pelatihan penyusunan Bisnis Model Kanvas Untuk Peningkatan Daya Saing Kelompok UMKM Desa Karang Talun. In *Abdimas Akademika*, 3(2), 127–135. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.59837/jpmba.v1i7.319>
- Sukarno, B. R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas. *Jurnal MANOVA*, 4(2), 51–61.
- Suprin, Sarinah, & Sadimantara, M. S. (2022). Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Aren di Desa Lamanu Kecamatan Kabawo Kabupaten Muna. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri Pertanian*, 3(2), 106–118. <https://doi.org/http://ojs.uho.ac.id/index.php/JMIP>
- Suri, P. I., Zevaya, F., & Parkhurst, H. (2024). Potensi dan prospek Industri Gula Aren di Indonesia. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 2(2), 251–264. <https://doi.org/10.59841/jureksi.v2i2.1462>
- Syafruddin, R. F. (2021). Penyuluhan kanvas Model Bisnis Untuk Menciptakan Wirausaha Muda Yang Kreatif Pada Panti Asuhan Yatim Dan Dhuafa Al-Khaer di Kota Makassar. *MEGA PENA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 36–41. <https://doi.org/10.37289/mp>
- Wardana, M. H., & Sitania, F. D. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri*, 1(1), 10–17. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30872/jatri.v1i1.492>
- Wati, K. M., Putri, S. C. H. L., & Dewi, N. C. (2022). Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas di Desa Pagerharjo Kulonprogo. *Room of Civil Society Development*, 1(2), 149–156. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.59110/rcsd.43>
- Wijayanti, A. R. Y., Idris, A. I., Ramli, M. A., & Arafat, A. (2024). Penguatan Petani Aren Melalui Penerapan Business Model Canvas di Desa Alu Polewali Mandar. *ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 7(1), 67–74. <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v7i1.3625>
- Wisnubroto, M. P. (2023). Pemanfaatan Mikroorganisme Lokal Berbasis Bonggol Pisang Dalam Upaya Refungsionalisasi Digester Biogas di Padukuhan Grogol IX, Parangtritis, Kretek, Bantul, Yogyakarta. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(4), 949–954. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i4.15283>
- Wisnubroto, M. P., & Yulianto, K. (2024). Community Service Helps Businesses Development In Creating A Business Model Canvas for the PTL Coffee in South Solok Regency, West Sumatra. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(3), 871–881. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v8i3.17750>