

Pelatihan Business Plan Model Canvas Untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia Di Desa Wisata

¹⁾Nanis Hairunisya*, ²⁾Bekti Prihatiningsih, ³⁾Ninik Catur Endah Yuliati, ⁴⁾Alfin Rizal Setiawan, ⁵⁾Hari Subiyantoro

^{1,2,3,4)}Program Studi Manajemen, Universitas Merdeka Malang, Malang, Indonesia

⁵⁾Program Studi magister Pendidikan IPS, Universitas Bhinneka PGRI

Email Corresponding: hairunisya.nanis@unmer.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Pelatihan Business Plan Canvas
Manajemen Kewirausahaan
Pengembangan SDM

Pelatihan Business Plan Canvas (BMC) di Boonpring Andeman Desa Sanankerto Turen Malang merupakan kegiatan PKM yang dilatarbelakangi oleh adanya kesenjangan antara keinginan untuk meraih prestasi sebagai Desa wisata yang telah dipromosikan untuk level dunia dengan kondisi sumber daya manusia yang mengelola wisata desa. Pelatihan BMC merupakan pelatihan yang membahas tentang bagaimana seorang wirausaha merencanakan bisnisnya dengan sembilan blok bangunan yaitu mitra kunci, kegiatan utama, kegiatan utama, sumber kunci, proposisi nilai, hubungan konsumen, saluran, segmen pelanggan, struktur biaya dan aliran pendapatan. Ketrampilan membuat rencana usaha dengan model BMC ini merupakan salah satu implementasi dari manajemen kewirausahaan. Metode pelatihan menggunakan outdoor study, yaitu kegiatan pelatihan yang dilakukan di lokasi wisata Boonpring Andeman. Peserta pelatihan terdiri dari unsur pengurus Pokdarwis, BUMDes, karang taruna, perangkat desa dan beberapa tokoh masyarakat berjumlah 26 orang. Pelaksanaan pelatihan masuk kategori sukses dengan indicator adanya beberapa dokumen BMC yang dibuat oleh peserta dan suasana yang penuh semangat ketika pelaksanaan pelatihan. Semua peserta mengajukan pertanyaan terutama tentang proposisi nilai usaha yang akan dilakukan. Keberhasilan pelatihan ini tidak terlepas dari dukungan kepala desa, tokoh masyarakat dan semua unsur masyarakat. Untuk kegiatan selanjutnya diharapkan ada kontinuitas dan konsistensi pemikiran tentang pengembangan SDM di Desa Sanankerto dalam rangka mensukseskan Desa Wisata Sanankerto go internasional.

ABSTRACT

Keywords:

*Business Plan Canvas
training; Entrepreneurship
Management; Human resources
development*

Business Plan Canvas (BMC) training in Boonpring Andeman, Sanankerto Turen Village, Malang is a PKM activity which is motivated by the gap between the desire to achieve achievement as a tourist village that has been promoted to the world level and the condition of human resources who manage village tourism. BMC training is training that discusses how an entrepreneur plans his business with nine building blocks, namely key partners, main activities, main activities, key sources, value proposition, consumer relationships, channels, customer segments, cost structure and income streams. The skill of making a business plan using the BMC model is one implementation of entrepreneurial management. The training method uses outdoor study, namely training activities carried out at the Boonpring Andeman tourist location. The training participants consisted of elements from Pokdarwis administrators, BUMDes, youth organizations, village officials and several community leaders totaling 26 people. The implementation of the training was in the successful category with the indicators being the existence of several BMC documents created by the participants and an atmosphere full of enthusiasm during the training implementation. All participants asked questions, especially about the value proposition of the business they would undertake. The success of this training cannot be separated from the support of the village head, community leaders and all elements of society. For further activities, it is hoped that there will be continuity and consistency of thought regarding human resource development in Sanankerto Village in order to make the Sanankerto Tourism Village a success in going international.

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



I. PENDAHULUAN

Potensi wisata desa di Indonesia sangat besar. Hal ini didukung oleh kekayaan alam Indonesia yang sangat berlimpah dan sudah dikenal di dunia. Namun ada beberapa kendala yang dihadapi oleh sektor pariwisata di Indonesia antara lain adalah : (1) peraturan pemerintah yang masih timpah tindih; (2) Rendahnya kualitas SDM dan kurangnya SDM yang berkualitas dalam pengelolaan wisata; (3) Kurangnya publikasi; (4) Kurangnya perhatian pada aspek lingkungan; (5) kurangnya perhatian pada wisata religi, dan masih banyak lagi kendala lainnya. (Suranny, 2020).

Potensi yang dimiliki Desa bisa dikembangkan menjadi wisata desa, seperti potensi alam, potensi budaya, potensi sumber daya manusia dan potensi religi. Potensi ini berpeluang dikembangkan menjadi wisata desa. Pengembangan wisata desa merupakan salah satu bentuk kreasi dan inovasi masyarakat desa yang bisa menangkap peluang dan potensi wisata yang ada di desa. Saat ini Desa berubah menjadi salah satu institusi sosial yang memiliki peran penting dalam pengembangan sumber daya manusia. Salah satu upaya yang dilakukan adalah adanya desa wisata dengan mendorong masyarakat desa mempunyai daya saing dan kemandirian ekonomi. (Nurohman & Qurniawati, 2021)

Hasil penelitian (Nuis et al., 2023) menemukan kurangnya pemahaman masyarakat dalam pengelolaan desa wisata dan konflik sosial dari kaum ulama tentang pemahaman kegiatan wisata banyak unsur negatifnya. Selain itu (Hairunisya et al., 2020) menyatakan adanya pengelolaan wisata dan promosi belum ditangani secara profesional, seperti pengelolaan wisata dan strategi promosi wisata; kegiatan-kegiatan yang menunjang wisata seperti ekonomi kreatif, partisipasi kegiatan masyarakat dalam semua kegiatan kepariwisataan termasuk tokoh-tokoh masyarakat

Desa Sanankerto memiliki beragam destinasi wisata yang menarik seperti Kawasan Wisata Boon Pring, Hutan Bambu Desa Wisata Sanankerto, hingga menyusuri Sungai Andeman. Menurut Bapak Nurtjahja, salah satu tokoh masyarakat, pada tahun 2019 Desa Sanankerto telah menjadi tuan rumah pada agenda pertukaran pemuda antar Indonesia dari Lembaga Australia Indonesia Youth Exchange Program (AIYEP). Dengan agenda ini Desa Sanankerto melalui Destinasi Boonpring Andeman telah Go Internasional melalui kegiatan AIYEP yang berlangsung selama kurang lebih satu bulan. (Nurtjahja; Juniarsa, 2019)

Potensi yang dimiliki oleh Desa Sanankerto antara lain; (1) Kampung Rolas. Kampung ini dijadikan contoh sebagai wilayah yang hijau karena hampir semua warga menanam sayuran sehingga kampung Rolas ini terlihat asri dan sejuk; (2) Kampung Nene, yang dijadikan percontohan untuk wilayah yang ditanami dengan buah; (3) Kampung Budaya, merupakan kampung warganya masih melestarikan budaya lokal seperti tarian kuda lumping, membajak sawah dengan sapi dan masih banyak lagi; (3) Kampung Dolanan, merupakan wilayah yang ada berbagai jenis permainan jaman dahulu seperti egrang congklak dan gasing yang semua itu berbahan dari bambu; (4) Kampung kerajinan bamboo, Di wilayah tersebut terdapat berbagai jenis kerajinan bambu seperti miniatur prahu layar, lampion, dan masih banyak lagi kerajinan. Berbagai potensi wisata yang dimiliki antara lain nampak di table 1.

Tabel 1. Potensi Wisata di Desa Sanankerto

Potensi Alam	Potensi Budaya	Potensi Atraksi	Potensi Ekonomi
1. Embung Andeman 2. Hutan Wisata Bambu BoonPring	1. Ritual Grebeg 1001 Tumpeng Sesucen 2. Kesenian Bantengan 3. Parade Egrang	1. Area <i>Outbond</i> 2. Wisatartira (kolam renang) 3. Situs purbakala	1. Kerajinan replika kapalpinisi dari bambu 2. Kerajinan Asbak rokok 3. Kerajinan miniatur pohon bambu 4. Anyaman bambu 5. Patung ukir dari akar bambu

Sumber : Data diolah, 2023.

Namun demikian potensi alam yang melimpah ini belum didukung oleh kesiapan masyarakat untuk pengembangan destinasi wisata, sehingga menghambat pengembangan desa wisata. Kondisi ini sudah berlangsung sejak destinasi ini dibuka. Kondisi ini juga disampaikan oleh kepala desa bahwa tenaga kerja yang mengelola destinasi diambil dari masyarakat desa yang masih belum mempunyai pekerjaan atau berhenti dari pekerjaan semula. Tenaga kerja ini mempunyai latar belakang pendidikan SMA dan SMP.

Selain hal tersebut diatas, berdasar hasil observasi, ditemukan banyak kios atau warung tempat berjualan yang tutup. Hasil wawancara dengan beberapa pedagang pemilik kios yang ada di sekitar destinasi "Boo pring", ditemukan fakta bahwa sangat susah meningkatkan omzet penjualan, bahkan banyak kios yang tutup. Hal ini ditengarai oleh pedagang bahwa karena jenis dagangannya sama, yaitu makanan dan minuman. Untuk kios yang menjual cenderamata wisata, malah tutup, dan pada saat observasi, memang tidak ditemukan kios cenderamata, selain yang disediakan di kantor pengelola destinasi. Melalui wawancara terungkap bahwa pedagang cendramata dari bambu yang menjadi ciri khas desa Sanankerto ini banyak yang berhenti berjualan karena beberapa hal, diantaranya pada saat pandemi, kunjungan wisatawan pada destinasi "Boon Pring" sepi bahkan tidak ada. Setelah pandemi covid berlalu, para pedagang asongan ini malah berganti pekerjaan menjadi buruh tani atau bekerja serabutan. Hal ini terjadi karena tuntutan sehari-hari yang mendesak dan kurangnya pengetahuan untuk pengembangan usaha kerajinan bambunya. Kondisi ini, pada akhirnya berdampak pada jumlah wisatawan yang berkunjung semakin berkurang meskipun pandemi telah berlalu. Ketersediaan produk-produk kerajinan bambu sebagai buah tangan yang dibawa pulang setelah berwisata menjadi "ikon" tersendiri bagi wisatawan.

Kebaharuan dalam kegiatan ini adalah pelatihan dengan materi *business plan model canvas* yang mempunyai 9 blok bangunan, melatih masyarakat desa dalam menganalisis semua aspek mulai dari segi pemasaran, produksi dan keuangan yang akan digunakan dalam rencana bisnisnya. Selain itu peserta juga dilatih untuk menganalisis pesaing bisnis yang akan dihadapi. Diduga bahwa pengetahuan tentang pesaing bisnis ini belum dipikirkan secara serius oleh masyarakat desa.

II. MASALAH

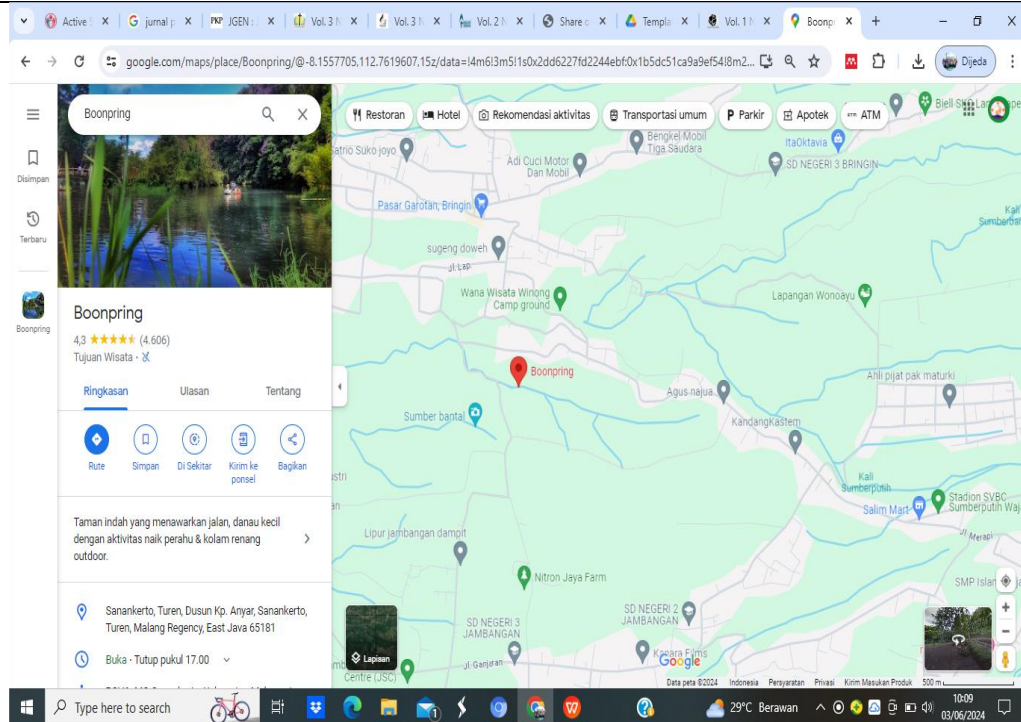
Masalah dalam kegiatan pengabdian ini adalah potensi wisata yang sangat berlimpah ini tidak didukung oleh pengelolaan wisata yang handal terutama kapasitas sumber daya manusia pendukung destinasi pariwisata yang belum memadai. Untuk itu tim pengabdian akan memberikan materi dasar untuk kapasitas pengelolaan desa wisata melalui pelatihan *Business Model Canvas (BMC)* sebagai implementasi dari manajemen kewirausahaan desa wisata, untuk meningkatkan kreativitas masyarakat di sekitar destinasi wisata. Melalui pelatihan ini peserta pelatihan akan didorong untuk dapat kreatif dalam mengemas potensi wisata.

Business Model Canvas adalah alat bisnis yang digunakan untuk memvisualisasikan semua blok bangunan saat memulai bisnis, termasuk pelanggan, rute ke pasar, proposisi nilai, dan keuangan. BMC dikembangkan untuk menyediakan alat yang relatif sederhana, fleksibel, dan naluri yang diterapkan untuk meningkatkan atau mengubah strategi bisnis. BMC memberikan ikhtisar satu halaman dari keseluruhan bisnis seperti penawaran bisnis, keuangan, infrastruktur, dan pasar kompetitif. Ada sembilan blok bangunan utama dalam template kanvas model bisnis. (Dobrowolski & Sułkowski, 2021)

Tujuan pelatihan BMC adalah : (1) Memberikan pelatihan kepada pedagang yang berjualan di destinasi wisata "Boopring", Pokdarwis, Bumdes PKK, Karang Taruna dan tokoh masyarakat; (2) Meningkatkan kapasitas peserta dan kapasitas pemberdayaan masyarakat serta mengembangkan *system social* pada masyarakat melalui pengelolaan desa wisata.

Luaran pelatihan ini adalah: (1) Keterampilan membuat Dokumen BMC yang berisi rencana konkrit dan strategis usaha yang sedang dilakukan dan mungkin juga usaha/bisnis yang akan dilakukan. Bisnis atau usaha yang akan dilakukan ini tidak hanya terbatas pada pedagang barang sovenis tetapi juga usaha jasa yang terkait dengan destinasi wisata; (2) Meningkatnya kemampuan manajerial pengurus wisata Di Desa Sanankerto Kecamatan Turen, Kabupaten Malang; (3) Meningkatnya partisipasi, komunikasi dan koordinasi dari masyarakat; (4) Percepatan pembangunan desa melalui akselerasi dengan pengembangan wisata desa

Kegiatan PKM ini dilakukan di Destinasi Boonpring Andeman Desa Sanankerto Turen Malang. Berikut adalah Foto lokasi PKM



Gambar. Lokasi PkM

III. METODE

Kegiatan PKM ini dilakukan di Destinasi Boonpring Andeman Desa Sanankerto Turen Malang. Kegiatan ini dilakukan pada Bulan Maret 2024, mulai persiapan sampai pembuatan laporan. Peserta berjumlah 26 orang, yang terdiri dari unsur pedagang di destinasi wisata, pengrajin, karang taruna, Bumdes, dan tokoh masyarakat. Kegiatan ini dilakukan dengan metode pelatihan dan Pendampingan. Mentoring atau pendampingan adalah proses untuk membantu seseorang belajar pengetahuan baru dari orang lain yang lebih berpengalaman. Coaching merupakan salah satu pendekatan dalam upaya meningkatkan sumber daya manusia pada suatu perusahaan atau organisasi. (Nuis,W.Segers & Beausaert, S. (2023) Pemberdayaan menurut KKBI adalah kemampuan untuk melakukan sesuatu atau kemampuan bertindak.(KKBI Online 2008).

Pemberdayaan sebagai proses sosial multidimensi yang membantu masyarakat mendapatkan kendali atas kehidupannya sendiri. Ini adalah proses yang menumbuhkan kekuasaan dalam diri seseorang untuk digunakan dalam kehidupan mereka sendiri, komunitas mereka, dan masyarakat mereka, dengan bertindak berdasarkan isu-isu yang mereka anggap penting.

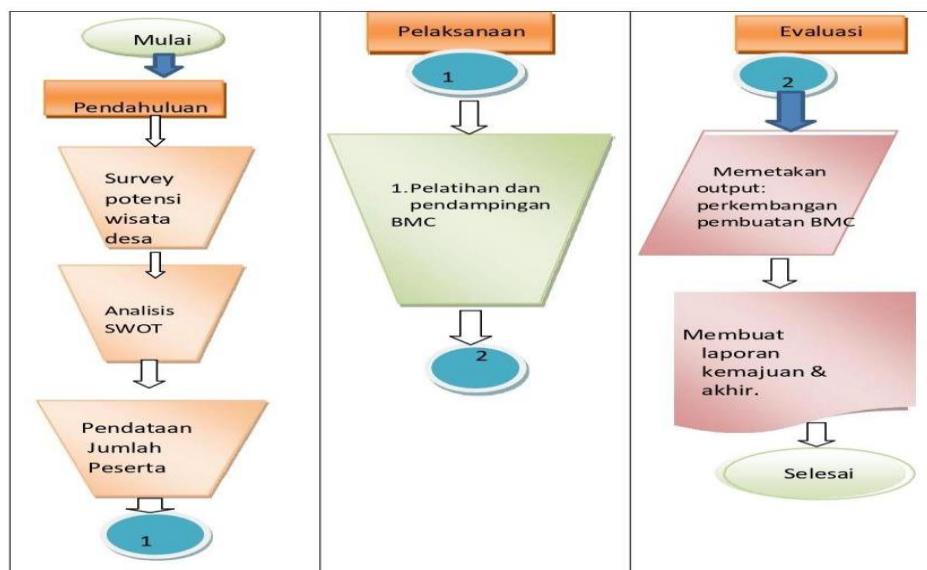
Metode penyampaian materi lebih banyak menggunakan metode diskusi untuk menggali ide dan dengan metode partisipatif, di mana peserta diberikan kesempatan untuk lebih aktif dalam menyampaikan gagasan/ide serta membuat program kerja, yang langsung dituangkan dalam template model canvas.

Metode pendekatan yang akan diterapkan dalam bidang manajemen pariwisata meliputi pendekatan partisipatif, pendekatan kelompok, pendekatan individual, metode ceramah, metode diskusi/FGD. (Irgi & Artandi, 2018). Pendekatan partisipatif digunakan agar pengurus ikut berpartisipasi secara aktif terhadap semua kegiatan mulai dari awal sampai akhir. Pendekatan kelompok digunakan untuk melaksanakan pendampingan kegiatan PKM dan grup diskusi , pelatihan dan pendampingan pengelolaan laporan pertanggungjawaban berbasis literasi dan edukasi (K.H. U. Saefullah, 2012)

Sebelum kegiatan dimulai, mahasiswa sebagai pembantu pelaksana kegiatan telah melakukan pendekatan secara individu. Pada saat pelaksanaan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan individu dan partisipatif. Metode penyampaian materi pada saat pemberdayaan dan pendampingan menggunakan metode ceramah, tanya jawab dan diskusi.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini mempunyai tiga tahap, yaitu tahap pendahuluan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi dan pembuatan laporan. Berikut flowchart tahapan kegiatan pengabdian.

Gambar 1. Flowchart Tahapan Pengabdian

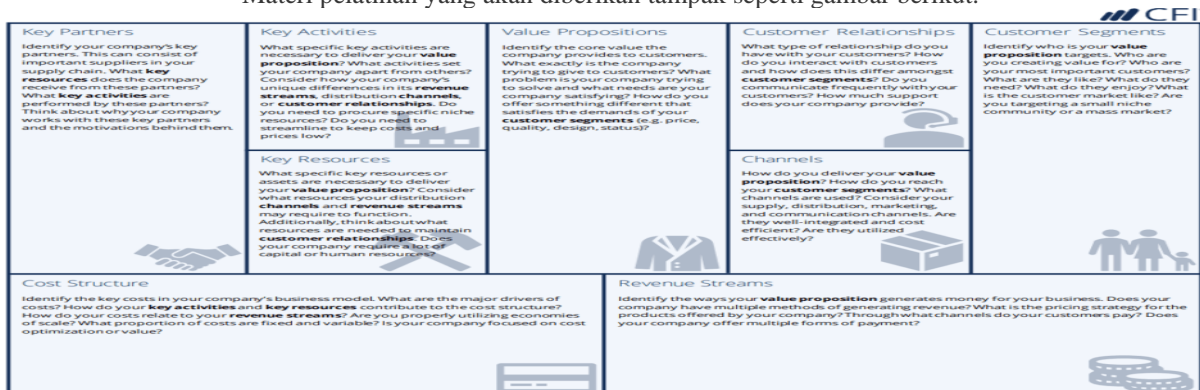


Pada tahap pendahuluan dilakukan : Survey awal mengenai potensi dan kendala yang ditemui masyarakat sasaran. Kegiatan ini dilakukan oleh pembantu pelaksana. Tim survey ini melakukan analisis tentang kelebihan, kekurangan, peluang dan ancaman yang dimiliki masyarakat dalam mengembangkan usaha yang telah dilakukan selama ini (Analisis SWOT). kegiatan ini dilanjutkan dengan pendataan jumlah peserta pelatihan dan usaha yang telah pernah dilakukan.

Tahap Pelaksanaan. Pada tahap pelaksana melakukan kegiatan pelatihan dengan materi sebagai berikut: (a) Memberikan pelatihan tentang pentingnya manajemen usaha secara umum (b) Memberikan pelatihan tentang BMC; (c) Latihan membuat BMC; (d) Diskusi dan pembetulan hasil BMC peserta.

Tahap Evaluasi dan Pembuatan Laporan. Pada tahap ini pelaksana akan melakukan evaluasi pada para peserta dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan dan melihat hasil dokumen BMC mulai dari perencanaan yang akan dilakukan sampai dengan pelaksanaan. Selanjutnya pelaksana akan membuat laporan pelaksanaan pengabdian masyarakat. Tolok ukur keberhasilan PKM ini adalah peserta dapat membuat dokumen BMC.

Materi pelatihan yang akan diberikan tampak seperti gambar berikut.



Gambar 1. Struktur Bangunan Bangunan Model Canvas

Struktur Template Kanvas Model Bisnis Ada sembilan blok bangunan utama dalam template kanvas model bisnis, yaitu

Pertama, Mitra utama adalah perusahaan atau orang yang bekerja sama dengan perusahaan untuk menciptakan hubungan strategis. Contoh mitra kunci adalah pemasok atau mitra distribusi dalam rantai pasokan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang mitra utama: (a) Sumber daya utama apa yang diterima perusahaan Anda dari mitra ini?; (b) Kegiatan utama apa yang dilakukan oleh para

mitra ini?; (c) Apa motivasi perusahaan Anda untuk bekerja dengan mitra utama ini?; (d) Apakah ada sesuatu yang spesifik yang hanya bisa mereka berikan?; (d) Apakah mereka membantu menurunkan biaya?

Kedua, Kegiatan utama. Aktivitas utama adalah aktivitas atau tugas khusus yang mendasar bagi pengoperasian perusahaan. Contoh kegiatan utama adalah membuat makanan ringan dari bahan alami. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang aktivitas utama: (a) Kegiatan utama apa yang diperlukan untuk menyampaikan proposisi nilai Anda?; (b) Aktivitas apa yang membedakan perusahaan Anda dari yang lain?; (c) Bagaimana aliran pendapatan, saluran distribusi, dan hubungan pelanggan Anda berbeda dari pesaing?; (d) Bagaimana aktivitas utama Anda memengaruhi ini?; (e) Apakah Anda perlu mendapatkan sumber daya niche tertentu?; (f) Apakah Anda perlu merampingkan agar biaya dan harga tetap rendah?

Ketiga, Sumber kunci. Sumber daya utama adalah aset yang diperlukan untuk mengoperasikan dan menyampaikan proposisi nilai Anda. Misalnya, sebuah rumah sakit tidak bisa beroperasi tanpa dokter dan tenaga medis lainnya. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang sumber daya utama: (a) Aset spesifik apa yang diperlukan untuk mengoperasikan bisnis Anda dan memberikan proposisi nilai Anda?; (b) Sumber daya apa yang dibutuhkan saluran distribusi dan aliran pendapatan Anda agar berfungsi?; (c) Sumber daya apa yang dibutuhkan untuk menjaga hubungan pelanggan dan kepuasan pelanggan?; (d) Apakah perusahaan Anda membutuhkan modal atau sumber daya manusia yang signifikan?

Keempat, Proposisi Nilai. Proposisi nilai merupakan elemen terpenting dari template kanvas model bisnis. Proposisi nilai menentukan penawaran mendasar yang coba diberikan perusahaan kepada pelanggannya. Ini adalah pendorong utama operasi bisnis. Misalnya, proposisi nilai Spotify, “Musik untuk semua orang.”, dengan sangat jelas menyatakan misi dan penawarannya. Spotify ingin menjadi platform streaming musik yang memiliki pilihan musik untuk semua orang. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang proposisi nilai: (a) Apa sebenarnya yang perusahaan Anda coba berikan kepada pelanggan?; (b) Masalah apa yang perusahaan Anda coba selesaikan dan kebutuhan apa yang memuaskan perusahaan Anda?; (c) Bagaimana Anda menawarkan sesuatu yang berbeda yang memenuhi permintaan segmen pelanggan Anda (misalnya harga, kualitas, desain, status, dan lain-lain).

Kelima Hubungan konsumen. Hubungan pelanggan adalah berbagai jenis interaksi yang dimiliki perusahaan dengan pelanggannya. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang hubungan pelanggan: (a) Jenis hubungan apa yang dimiliki perusahaan Anda dengan pelanggannya? Misalnya, apakah Anda memberikan bantuan khusus atau apakah mereka diharapkan untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri melalui saluran dukungan yang disediakan?; (b) Bagaimana bisnis berinteraksi dengan pelanggan dan bagaimana hal ini berbeda di antara segmen pelanggan?; (c) Apakah perusahaan Anda sering berkomunikasi dengan pelanggan?; (d) Berapa banyak dukungan yang diberikan oleh perusahaan Anda?

Keenam Saluran. Saluran adalah berbagai struktur dan metode yang digunakan untuk mengirimkan proposisi produk dan nilai perusahaan Anda kepada pelanggannya. Saluran mencakup semua saluran pasokan, distribusi, dan pemasaran perusahaan. Sangat penting untuk mempertimbangkan semua saluran perusahaan dan memastikan mereka berfungsi secara kohesif. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang saluran: (a) Bagaimana Anda menyampaikan proposisi nilai Anda?; (b) Bagaimana Anda menjangkau segmen pelanggan Anda? Saluran apa yang digunakan?; (c) Apakah pasokan, distribusi, pemasaran, dan saluran komunikasi Anda terintegrasi dengan baik dan hemat biaya? Apakah mereka digunakan secara efektif?

Ketujuh, Segmen pelanggan. Segmen Pelanggan adalah berbagai jenis pelanggan yang dikelola perusahaan. Sebuah perusahaan yang menghasilkan produk yang berbeda perlu berinteraksi dengan berbagai jenis pelanggan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang segmen pelanggan: (a) Siapa fokus utama proposisi nilai Anda?; (b) Untuk siapa Anda menciptakan nilai?; (c) Siapa pelanggan terpenting Anda?; (d) Apa yang mereka sukai?; (d) Apa yang mereka butuhkan?; (e) Apa yang mereka nikmati?; (f) Apa jenis pelanggan Anda yang berbeda?; (g) Seperti apa pasar pelanggan? Apakah perusahaan Anda menargetkan komunitas ceruk kecil atau pasar massal?

Kedelapan, Struktur Biaya. Struktur biaya mengacu pada bagaimana perusahaan membelanjakan uang untuk operasi. Ini terdiri dari biaya utama perusahaan dan tingkat fokus perusahaan pada biaya. Jika sebuah perusahaan didorong oleh biaya, ia berfokus pada meminimalkan biaya dan, dengan demikian, harga untuk pelanggan. Jika sebuah perusahaan digerakkan oleh nilai, ia berfokus pada menciptakan nilai

bagi pelanggannya, dengan sedikit fokus pada biaya. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang struktur biaya: (a) Berapa biaya utama dalam model bisnis perusahaan Anda; (b) Apa penggerak utama biaya?; (c) Bagaimana aktivitas utama dan sumber daya utama Anda berkontribusi pada struktur biaya?; (d) Bagaimana biaya Anda berhubungan dengan aliran pendapatan Anda?; (e) Apakah perusahaan Anda menggunakan skala ekonomi dengan benar?; (f) Berapa proporsi biaya tetap dan variabel?; (g) Apakah perusahaan Anda berfokus pada optimalisasi biaya atau nilai?.

Kesembilan, Aliran Pendapatan. Aliran pendapatan adalah sumber arus kas perusahaan. Aliran pendapatan merupakan elemen terakhir dari template kanvas model. Aliran pendapatan adalah semua aliran kas masuk. Sebuah perusahaan mungkin memiliki beberapa aliran pendapatan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan tentang aliran pendapatan: (a) Apakah perusahaan Anda memiliki banyak metode untuk menghasilkan pendapatan?; (b) strategi harga apakah yang digunakan untuk produk yang ditawarkan oleh perusahaan Anda?; (c) Melalui saluran apa pelanggan Anda membayar?; (d) Apakah perusahaan Anda menawarkan berbagai bentuk pembayaran (di muka, paket pembayaran, pembiayaan, dan lain-lain) ?

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Sanankerto termasuk desa wisata yang berbasis ekowisata dan terletak di Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Desa Sanankerto ini memiliki letak geografis yang sangat strategis yang berlokasi tidak jauh dari Kota Malang. Potensi alam yang dimiliki oleh Desa Sanankerto yaitu berupa hutan bambu dan *embung* (danau) desa yang terletak di tanah kas Desa Sanankerto. Hutan bambu tersebut bernama Hutan Bambu “Boon Pring” dan *embung* bernama Embungembung Andeman. Hutan Bambu “Boon Pring” sudah ada sejak tahun 1910 yakni sejak berdirinya Desa Sanankerto. Hutan Bambu “Boon Pring” memiliki luas sekitar 36,8 hektar. Guna mendukung secara *legal formal*, Pemerintah Desa Sanankerto juga sudah membuat Peraturan Desa Nomor 2 Tahun 2015 tentang Pengelolaan Sentra Bambu (“Boon Pring”) Desa Sanankerto. Keberadaan hutan bambu tersebut sangat penting dan dilindungi keberadaannya karena bertujuan untuk menjaga sumber mata air dan debit air *embung*. Debit air Embung Andeman ditunjang oleh potensi alam yang dimiliki oleh Desa Sanankerto yaitu berupa hutan bambu dan embung desa yang terletak di tanah kas Desa Sanankerto.

Pada tahun 1978 Embung Andeman diperbaiki oleh Dinas Pengairan Kabupaten Malang. Embung tersebut digunakan sebagai cadangan air pada saat musim kemarau yang sangat bermanfaat sebagai sumber irigasi areal persawahan seluas 260 hektar yang mencakup tiga desa yaitu Desa Sanankerto, Desa Sananrejo, dan Desa Pagedangan. Sebagian besar warga di tiga desa tersebut sangat menggantungkan hidup pada kegiatan bercocok tanam dan pengairan lahan pertanian. Oleh sebab itu masyarakat sangat bergantung pada ketersediaan air di embung. Selain berfungsi sebagai sumber air untuk irigasi, potensi embung juga dimanfaatkan sebagai sarana rekreasi wahana air.

Mulai tahun 2016 dalam pengelolaan Ekowisata Wisata “Boon Pring” Andeman, dibentuklah suatu Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) bernama Kerto Raharjo. BUMDes tersebut dibentuk melalui Peraturan Desa Sanankerto No. 5 Tahun 2016 tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa Sanankerto. Selain membentuk BUMDes, guna menunjang kegiatan pengelolaan wisata maka dibentuklah struktur organisasi BUMDes pengelolaan Ekowisata “Boon Pring” Andeman meliputi: dewan komisaris, badan pengawas, sekretaris, bendahara, dan unit kerja andeman meliputi, tiket, peralatan, parkir, kebersihan, dan keamanan. Keberadaan pengelola BUMDes di Desa Sanankerto secara administratif diakui oleh desa dan termasuk dalam lembaga resmi milik desa.

Selain potensi alam, Desa Wisata Sanankerto juga memiliki potensi budaya yaitu Grebeg 1001 Tumpeng Sesucen yang diadakan setahun sekali dan merupakan agenda wisata tahunan dari Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Malang, Kesenian Bantengan, dan Festival Egrang. Dengan ditetapkannya menjadi desa wisata, potensi ekonomi kreatif masyarakat desa mulai bermunculan dan berkembang dengan pesat.

Sebelum pandemi covid 19, potensi ekonomi kreatif yang dikembangkan oleh masyarakat sekitar yaitu pembuatan kerajinan sentra bambu yang terletak di Dusun Kampung Anyar. Pengerajin di Dusun Kampung Anyar membuat produk kerajinan dari limbah bambu hasil dari mayoritas mata pencaharian yaitu membuat tusuk sate, *tompo* atau keranjang bambu untuk mencuci beras, dan lain-lain. Produk-produk yang dimanfaatkan dari limbah bambu dibuat seperti, lampu tidur, asbak, lampu hias, replika kapal, miniatur

pohon bambu. Pokdarwis juga memberikan aktivitas pembuatan kerajinan topeng yang berasal dari limbah akar bambu. Wisatawan yang berkunjung dapat melihat dan belajar cara pembuatannya serta dapat langsung membelinya langsung dari pengerajin.

Untuk mendukung potensi alam yang sangat potensial dan potensi ekonomi kreatif, maka pelatihan pembuatan business plan model canvas diikuti oleh 26 peserta yang berasal dari pedagang dan pengrajin bambu, anggota karang taruna, anggota Pokdarwis, PKK dan tokoh masyarakat. Berikut ini data peserta pelatihan

Tabel 2. Data Peserta Pelatihan

Item	Sub Item	Banyaknya	%
Jenis Kelamin	Laki-laki	18	69%
	Perempuan	8	31%
Usia	20 - 30	8	31%
	31 - 40	13	50%
	41-50	5	19%
Unsur Masyarakat	Pedagang	6	23%
	Pengrajin	6	23%
	Karang taruna	5	19%
	Pokdarwis	4	15%
	Perangkat desa	3	12%
	PKK	2	8%

Sumber: Data Diolah

Sebelum pelatihan dimulai materi BMC sudah dikirim kepada peserta berupa softfile. kepada pengurus Pokdarwis sebagai panitia yang membantu operasional PKM ini untuk dibagikan kepada peserta.

Pada awal sesi peserta diberi pengetahuan tentang BMC dengan materi sembilan blok bangunan utama. Materi diatas disampaikan di ruang pertemuan Pokdarwis. Setelah peserta mendapat penjelasan dan contoh dari tim pelatih, maka peserta diminta untuk membuat rencana bisnis yang sesuai dengan bisnis yang sedang ditekuni atau yang akan dilakukan. Agar suasana tidak membosankan, maka pelatih membawa peserta berkeliling area wisata boon pring untuk memberikan contoh riil dalam membuat busines plan dengan model canvas dengan 9 blok bangunan seperti materi diatas. Pelaksanaan pelatihan ini tidak seperti pembelajaran di kelas yang cenderung membosankan, tetapi suasana seperti sharing session tentang apa yang mereka rencanakan dan keraguan dalam memutuskan bebrapa hal yang terkait dengan 9 pokok pikiran yang ada dalam materi BMC.

Pada saat berkeliling area wisata, nampak peserta sangat antusias dengan berbagai pertanyaan dan suasana yang asri memunculkan banyak ide bagi peserta dalam merencanakan usahanya di masa yang akan datang. Setelah berkeliling peserta ishoma dan setelah ishoma dilanjutkan dengan perbaikan dokumen business plan sesuai dengan ide yang muncul ketika berkeliling are wisata.

Pada akhir sesi semua peserta berkumpul kembali di balai desa untuk mengumpulkan hasil dokumen BMC yang telah dibuat ketika ada di kantor BUMDes yang masih ada di arena boonpring. Pada akhir pelatihan tim pelatih, meminta peserta untuk mengumpulkan hasil dokumen business plan yang telah dibuat peserta. Bagi peserta yng belum selesai dilanjutkan dengan diskusi di grup WhatApps dan grup ini masih eksis sampai artikel ini ditulis.

Analisis Data Hasil Kegiatan

Kompetensi awal yang diharapkan adalah peserta mampu membuat rencana bisnis model canvas produk dan jasa yang akan dijual. Kompetensi ini tercapai sebesar 90%. , karena dari 26 peserta yang bisa menyelesaikan dokumen business plan model canvas sebanyak 23 orang. Adapun 3 orang tidak bisa menyelesaikan dokumen karena setelah ishoma tidak melanjutkan pembuatan dokumennya karena harus mengikuti rapat di desa.

Melalui pelatihan ini peserta akhirnya dapat memahami kenapa usaha kerajinan bambu mengalami kemunduran dan tahu bagaimana rencana perbaikan dan tindakan selanjutnya yang akan dilakukan. Melalui grup wa, peserta ini berdiskusi untuk rencana-rencana bisnis selanjutnya.

Namun demikian ada beberapa faktor penghambat dalam membuat rencana bisnis yang baik, yaitu keterbatasan waktu karena peserta juga harus bekerja. Selain itu pengetahuan dan wawasan dalam mencari solusi dari masalah yang muncul masih perlu pemebelajaran selanjutnya. Faktor pendukung kegiatan pelatihan ini adalah adanya semangat terus belajar dari peserta dan dukungan moril dari kepala desa yang memfasilitasi sarana dan prasarana selama dan setelah pelatihan.

Pelatihan BMC ini telah meningkatkan pengetahuan peserta tentang bagaimana mengelola usaha yang dilakukan. Hal ini terbukti dari pre test yang dilakukan secara lisan, ketika ditanya tentang bagaimana cara mengelola usaha yang dilakukan, hampir 70% peserta menjawab dikerjakan saja sesuai feeling, atau istilah peserta : mengalir saja tergantung hoki. Sementara hasil post test yang juga dilakukan secara lisan, semua peserta telah mampu menjawab tentang pengelolaan usaha melalui alat perencanaan yaitu business plan model canvas. Selain itu peserta telah membuktikan ketrampilannya membuat dokumen business plan model canvas. Secara rinci berikut data hasil pre test dan post test

Tabel 3. Hasil Pre Test dan Post Test

No	Kondisi	Sebelum Pelatihan	%	Setelah Pelatihan	%
1	Pengetahuan tentang BMC	Belum tahu	99 %	Sudah tahu	100%
2	Manfaat BMC	Belum tahu	98%	Sudah paham	100%
3	Bentuk Model BMC	Belum tahu	100%	Sudah tahu	100%
4	Cara Membuat BMC	Tidak Bisa	100%	Bisa membuat BMC	90%

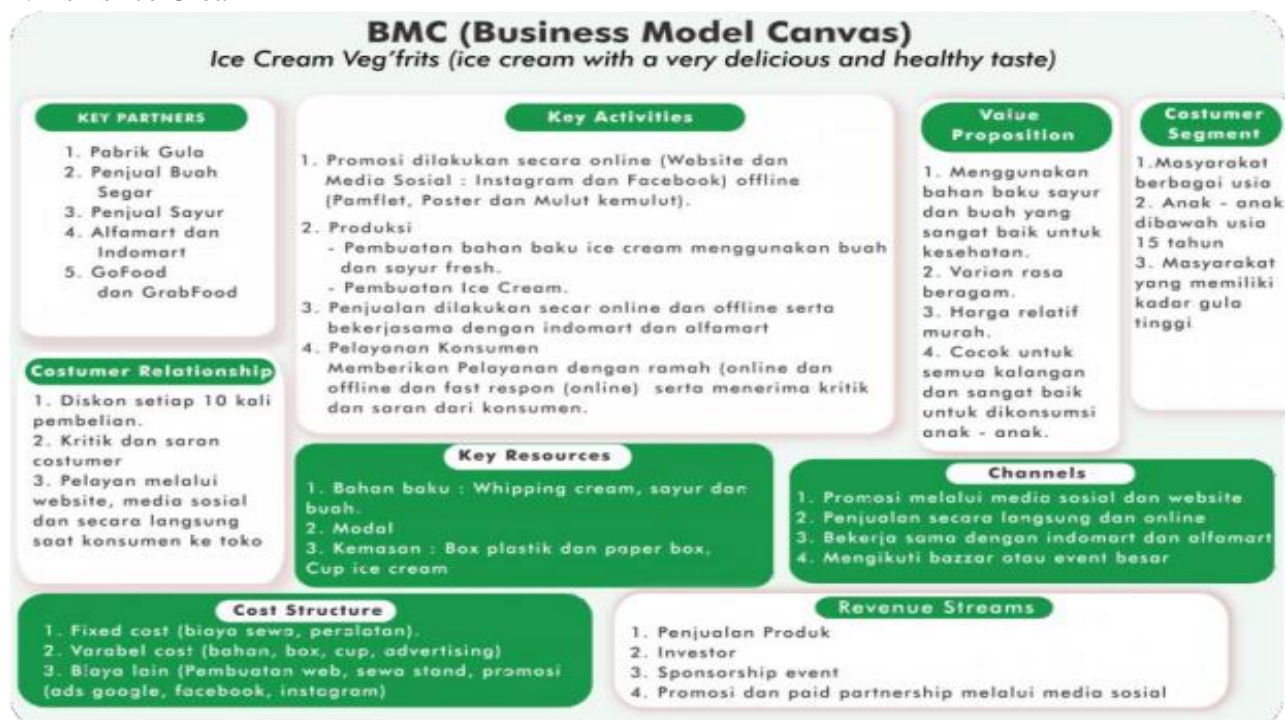
Keberhasilan kegiatan pengabdian ini juga ditandai dengan antusiasme peserta yang ditandai: (a) dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan, (2) peserta hadir tepat waktu, (3) peserta sudah siap dengan alat tulis dan kertas, (4) panitia sudah menfoto copy kan materi dan (5) panitia sudah menyiapkan kertas kerja dokumen model canvas yang akan digunakan dalam praktek.

Kegiatan ini termasuk berhasil karena peserta masih ingin melanjutkan lagi dengan pelatihan selanjutnya dengan materi kelanjutan BMC. Beberapa rencana usaha baru yang muncul hasil dari diskusi antara lain adalah: (1) Membangun papan nama untuk arah menuju Desa sanankerto dengan papan nama berbahasa inggris, agar turis yang datang tidak tersesat; (2) Akan memperluas latihan bahasa inggris untuk penduduk sanankerto, agar bias komunikasi langsung dengan turis mancanegara; (3) Meningkatkan kegiatan kesenian dengan rutin mengadakan lomba kesenian khas Sanankerto (4) Meningkatkan kerjasama dengan beberapa pihak swasta untuk pengadaan homestay dan area beraktivitas turis mancanegara. Berikut beberapa hasil BMC dari peserta yang telah direvisi.

1. Bisnis Rice Box



2. Bisnis Ice Cream



Sumber" Data diolah



Gambar 2: Foto Kegiatan PKM

Pelatihan BMC merupakan salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat dalam rangka pengembangan sumber daya masyarakat pedesaan. Partisipasi masyarakat merupakan salah satu prinsip pemberdayaan masyarakat. Efektivitas dari pemberdayaan bias dilihat dari adanya partisipasi masyarakat dan peserta serta Tim PKM dalam kegiatan ini. Partisipasi masyarakat merupakan syarat mutlak bagi keberhasilan pemberdayaan masyarakat. Sejalan dengan hasil PKM ini ada beberapa penelitian yang membahas tentang partisipasi masyarakat dalam keberhasilan suatu program (Hairunisyah et al., 2020)

Hasil pelatihan ini juga memobilisasi sumberdaya moral, sumberdaya kultural, sumberdaya organisasi social dengan berubahnya kebiasaan peserta dalam bekerja membuat produk telah menggunakan suatu rencana berupa business plan yang berisi rencana pengembangan pemasaran, kreativitas dan inovasi produksi, pengembangan jaringan bisnis dan pengemangan tertib administrasi. Pemilihan materi BMC dalam pelatihan ini sangat mendukung untuk meningkatkan kreativitas dan inovasi peserta. (Bagherianfar & Dolati, 2022) .

Pelatihan ini telah mengubah pola pikir peserta yang semula melakukan usaha berjalan hanya menggunakan insting, maka setelah pelatihan peserta sudah menyadari pentingnya membuat business plan, mengembangkan kerjasama dan tertib administrasi. Kesadaran akan pentingnya jaringan dan kerjasama antar peserta merupakan pengembangan komunitas dalam jaringan social yang akan membuka peluang baru bagi pengelola desa wisata dan meningkatkan kapasitas pengelola desa wisata dalam mengorganisir tindakan kolektif.

Keberlanjutan dari kegiatan pelatihan ini dimulai dari dibuatnya wa group. Melalui wa group ini peserta akan mengelola sendiri pertemuan berikutnya, yang didasari oleh rasa saling percaya, senasib sepenanggungan yang pada gilirannya akan terbentuk rantai social pada pengelola desa wisata.

Berdasar kajian teori mobilisasi sumberdaya ini maka pelatihan BMC ini berjalan secara efektif sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai yaitu meningkatkan kapasitas peserta dan kapasitas pemberdayaan masyarakat serta mengembangkan system social pengelola desawisata .

Berdasarkan hasil posttest secara lisan dan opinion mapping, pelatihan ini telah mengubah pengetahuan dan keterampilan peserta dalam merencanakan dan mengevaluasi usahanya. Hasil ini sejalan dengan teori pengembangan sumber daya manusia yang menyatakan bahwa pelatihan merupakan proses perbaikan untuk menghadapi perubahan yang dinamis. Pelatihan ini telah berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam bidang Business plan.. Hasil pelatihan ini mendukung hasil-hasil penelitian

sebelumnya tentang keterkaitan antara pelatihan BMC dan peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pengembangan komunitas (Ali, 2017) (Rashid, 2019).

Pelatihan dan pengembangan juga dianggap sebagai proses perbaikan terus- menerus yang harus up to date untuk menghadapi perubahan dinamis di tempat kerja dan untuk mengadopsi pelatihan sebagai keunggulan kompetitif organisasi. Kegiatan pelatihan ini mendukung teori program pengembangan masyarakat yang menekankan pada penerapan community-based management (CBM). Yaitu pendekatan pengelolaan program yang menjadikan pengetahuan dan kesadaran masyarakat lokal sebagai dasarnya. CBM diartikan sebagai suatu strategi untuk mewujudkan praktik pembangunan yang berpusat pada manusia, pusat pengambilan keputusan mengenai pemanfaatan sumberdaya secara berkelanjutan di suatu daerah berada di tangan organisasi-organisasi dalam masyarakat di daerah tersebut. Masyarakat diberikan kesempatan dan tanggung jawab dalam melakukan pengelolaan terhadap sumber daya yang dimilikinya. Mereka sendiri yang mendefinisikan kebutuhan, tujuan, aspirasi dan membuat keputusan demi mencapai kesejahteraan yang diimpikan.(Choi & Jung, 2020)

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang tercantum pada tabel 3, dan berdasarkan hasil dokumen yang berhasil diselesaikan oleh peserta, maka pelatihan BMC ini telah berhasil memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada masyarakat pegiat wisata di Desa Sanankerto. Hal ini didPeserta pelatihan telah mampu membuat dokumen BMC dan menambah wawasan tentang manajemen usaha. Keberhasilan pelatihan ii karena kerjasama semua pihak, yaitu peserta pelatihan, kepala desa dan perangkatnya, tutor dan mahasiswa.

Untuk keberhasilan usaha selanjutnya, sebaiknya semua pelaku usaha yang mendukung keberhasilan Desa wisata selalu berkoordinasi dan berkomunikasi untuk meningkatkan kerjasama dengan berbagai pihak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Bapak Kepala Desa Sanankerto dan semua jajarannya yang telah memfasilitasi sarana dan prasarana sehingga kegiatan PKM ini berjalan lancar. Juga kepada semua pihak yang telah mendukung kelancaran kegiatan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aboobaker, et.all (2017). Human capital and entrepreneurial intentions: do entrepreneurship education and training provided by universities add value? *Sustainability (Switzerland)*, 22(1), 714–718. <https://doi.org/10.28945/4532>
- Ali, M. (2017). Analysis of the development requirement of democratic economy-based integrated entrepreneurship education program on higher education program in east lombok regency (Case study on study program of economic education, teacher training and education universi. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 15(26), 207–217. https://api.elsevier.com/content/abstract/scopus_id/85041208934
- Bagherianfar, M., & Dolati, A. (2022). Strategies for social participation of universities in the local community; perspectives of internal and external beneficiaries. *Journal of Applied Research in Higher Education*. <https://doi.org/10.1108/JARHE-10-2021-0394>
- Budhi Pamungkas Gautama, Yuliawati, A. K., Nurhayati, N. S., Fitriyani, E., & Pratiwi, I. I. (2020). Pengembangan Desa Wisata Melalui Pendekatan Pemberdayaan Masyarakat. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 355–369. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i4.414>
- Burchi, A., Włodarczyk, B., Szturo, M., & Martelli, D. (2021). The effects of financial literacy on sustainable entrepreneurship. *Sustainability (Switzerland)*, 13(9). <https://doi.org/10.3390/su13095070>
- Choi, E. H., & Jung, H. S. (2020). Models for developing community organizations to reinforce health management in small businesses. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. <https://doi.org/10.3390/ijerph17072444>
- Dobrowolski, Z., & Sułkowski, Ł. (2021). Business model canvas and energy enterprises. *Energies*, 14(21). <https://doi.org/10.3390/en14217198>
- Ghuri, P., Grønhaug, K., & Strange, R. (2010). Research Methods in Business Studies, 4 uppl. Harlow, Storbritannien: Pearson Education Limited.
- Hairunisyah, N., Anggreini, D., & W.H, M. A. S. (2020). PEMBERDAYAAN DI SEKTOR PARIWISATA SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT. *JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT*. <https://doi.org/10.24114/jpkmn.v26i4.20646>
- Irgi, A., & Artandi, R. (2018). Partisipasi Masyarakat Dalam Open Government Partnership (Ogp) Di Pemerintah Kabupaten Bojonegoro (Studi Kasus Dialog Publik). In *Publika*.

- K.H. U. Saefullah. (2012). Psikologi Perkembangan dan Pendidikan. In *CV PUSTAKA SETIA*.
- Kementrian PPN, Monoarfa, S., & Erawati, R. R. K. B. H. (2021). *Salinan Keputusan Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional/Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Nasional Nomor Kep. 1 36Im.Ppn/Hk/ 1 2/ 2027 Tentang Penetapan Rencana Aksi Nasional Tujuan Pembangunan Berkelanjutan/ Sustainable Development Goals (TPB/SDGs)*. 1–1130.
- Laub, J. A. (1999). Assessing the servant organization; Development of the Organizational Leadership Assessment (OLA) model. *Dissertation Abstracts International*.
- Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas, & LPPM. (2020). *Pedoman Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) 2020*.
- Nuis, W., Segers, M., & Beusaert, S. (2023). Conceptualizing mentoring in higher education: A systematic literature review. *Educational Research Review*, 41, 100565. <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2023.100565>
- Nurohman, Y. A., & Qurniawati, R. S. (2021). Strategi Pengembangan Desa Wisata Menggoro Sebagai Wisata Halal. *Among Makarti*, 14(1), 1–14. <https://doi.org/10.52353/ama.v14i1.200>
- Prokopin. (2022). *RAih Rdpe Award, Boonpring Sanankerto Salah Satu Jagoan Di Asean*. malangkab.go.id.
- Rashid, L. (2019). Entrepreneurship education and sustainable development goals: A literature review and a closer look at fragile states and technology-enabled approaches. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 11, Issue 19). <https://doi.org/10.3390/su11195343>
- Budhi Pamungkas Gautama, Yuliatwati, A. K., Nurhayati, N. S., Fitriyani, E., & Pratiwi, I. I. (2020). Pengembangan Desa Wisata Melalui Pendekatan Pemberdayaan Masyarakat. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 355–369. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i4.414>
- Hairunisya, N.-, Anggreini, D., & W.H, M. A. S. (2020). PEMBERDAYAAN DI SEKTOR PARIWISATA SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT. *JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT*. <https://doi.org/10.24114/jpkm.v26i4.20646>
- Nuis, W., Segers, M., & Beusaert, S. (2023). Conceptualizing mentoring in higher education: A systematic literature review. *Educational Research Review*, 41, 100565. <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2023.100565>
- Nurohman, Y. A., & Qurniawati, R. S. (2021). Strategi Pengembangan Desa Wisata Menggoro Sebagai Wisata Halal. *Among Makarti*, 14(1), 1–14. <https://doi.org/10.52353/ama.v14i1.200>
- Suranny, L. E. (2020). Pengembangan Potensi Desa Wisata Dalam Rangka Peningkatan Ekonomi Perdesaan Di Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Litbang Sukowati: Media Penelitian Dan Pengembangan*, 5(1), 49–62. <https://doi.org/10.32630/sukowati.v5i1.212>