

Business Model Canvas dan Laporan Keuangan sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Malang

**Prinintha Nanda Soemarsono¹, Maurisia Putri Permatasari², Moh. Darus Salam³,
Bani Alkausar⁴**

^{1,2,3,4} Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Maurisia Putri Permatasari

E-mail: maurisiaputri@vokasi.unair.ac.id

Abstrak

Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur yang berada di bawah pengawasan Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Malang mengalami kesulitan dalam memasarkan produk untuk UMKM baru serta pembuatan laporan keuangan untuk bisnis baru. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra untuk menyusun Business Model Canvas (BMC) dan Laporan Keuangan. Metode yang digunakan adalah dengan Focus Group Discussion (FGD), pre-test dan post-test, wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi. Hasil yang didapat dari pengabdian masyarakat yang telah dilakukan adalah peningkatan pengetahuan mitra dalam penyusunan Business Model Canvas (BMC) dan laporan keuangan, dibuktikan dari hasil post-test yang lebih baik daripada pre-test. Selain itu juga mitra mampu membuat Business Model Canvas (BMC) dan laporan keuangan dengan pendampingan tim pelaksana

Kata kunci – *Business Model Canvas, Laporan Keuangan, UMKM, Malang, Pemberdayaan Masyarakat*

Abstract

The Association of MSME Practitioners in East Java, under the supervision of the Department of Cooperatives, Industry, and Trade of Malang City, is facing difficulties in marketing products for new MSMEs and preparing financial reports for new businesses. The goal of this community service is to enhance the knowledge and skills of partners in drafting a Business Model Canvas (BMC) and Financial Reports. The methods used include Focus Group Discussions (FGD), pre-test and post-tests, interview, field observations, and documentation. The results of the community service show an increase in the partners' knowledge in drafting the Business Model Canvas (BMC) and financial reports, as evidenced by better post-test results compared to the pre-test. Additionally, the partners were able to create a Business Model Canvas (BMC) and financial reports with the assistance of the implementation team.

Keywords - *Business Model Canvas, Financial Report, MSMEs, Malang, Community Empowerment*

PENDAHULUAN

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, Indonesia memiliki sekitar 65 juta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) per tahun 2022 (<https://swa.co.id>). Pandemi Covid-19 membuat jumlah UMKM di Indonesia naik drastis karena pembatasan sosial yang diterapkan serta banyak pegawai yang dirumahkan dan mencari penghasilan baru dengan membuka usaha. Sebanyak 97% tenaga kerja di Indonesia mampu diserap oleh UMKM (<https://ukmindonesia.id>). Menurut Kementerian Keuangan, UMKM menyumbang 90% kegiatan bisnis (<https://www.cnbcindonesia.com>). Selain itu, UMKM di Indonesia menjadi penyumbang PDB 60% atau sekitar Rp8.573 Triliun setiap tahunnya (<https://ukmindonesia.id>). Oleh karena itu UMKM menjadi perhatian bagi pemerintah Indonesia karena dapat membantu dalam menstabilkan perekonomian di tengah ancaman resesi (<https://www.cnbcindonesia.com>).

Pemerintah Indonesia telah melakukan berbagai cara untuk mendorong pengembangan UMKM di Indonesia. Di tengah revolusi industri 4.0, Pemerintah Indonesia mendorong UMKM untuk go digital pada tahun 2024 (<https://swa.co.id>). Revolusi industri 4.0 membuat banyak *marketplace* yang muncul dan menjadi alternatif tempat berjualan secara *online*. Banyak konsumen yang condong untuk berbelanja di *marketplace* karena berbagai kemudahan yang ditawarkan. Namun dari 65 juta UMKM yang terdapat di Indonesia, UMKM yang berhasil go digital baru sebanyak 22,68 juta UMKM (<https://republika.co.id>). Angka tersebut menunjukkan masih banyak UMKM yang perlu didorong untuk dapat memanfaatkan teknologi dalam rangka pengembangan bisnis yang dimiliki.

Pemerintah Indonesia juga memberikan beberapa kebijakan terkait keuangan, seperti subsidi bunga pinjaman, restrukturisasi kredit, pemberian jaminan modal kerja dan insentif perpajakan dengan mengalokasikan dana hingga Rp123,46 triliun (<https://www.djkn.kemenkeu.go.id>). Berbagai kebijakan tersebut dikeluarkan oleh Pemerintah Indonesia untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, seperti produksi, pemasaran, *packaging product*, manajerial, dan keuangan (<https://www.djkn.kemenkeu.go.id>). Banyaknya jumlah kebijakan yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia untuk mengembangkan UMKM tidak dapat diakses seluruhnya oleh UMKM. Hal tersebut dikarenakan persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengakses fasilitas tersebut tidak dapat dipenuhi seluruhnya oleh UMKM. Masih banyak UMKM yang tidak memiliki perijinan atau profil bisnis seperti perusahaan pada umumnya. Hal tersebut juga dirasakan oleh para pemilik UMKM di Kota Malang.

Kota Malang merupakan kota terbesar kedua di Jawa Timur setelah Kota Surabaya dengan jumlah demografi sebanyak 846 juta jiwa (<https://data.malangkota.go.id>). Kota Malang menjadi salah satu tujuan wisata di Jawa Timur karena memiliki kualitas udara yang bagus dan dikelilingi oleh Gunung Kawi, Gunung Panderman, Gunung Arjuna, dan Gunung Semeru. Selain itu Kota Malang juga memiliki jumlah pendatang yang cukup besar karena disumbang oleh banyaknya perguruan tinggi yang tersebar di Kota Malang, seperti Universitas Brawijaya, Universitas Negeri Malang, Politeknik Negeri Malang, Universitas Muhammadiyah Malang, dan masih banyak lainnya. Tingginya jumlah demografi yang terdapat di Kota Malang membuat jumlah UMKM di Kota Malang juga bertambah secara signifikan. Kota Malang memiliki 8.000 UMKM yang memiliki jenis usaha beraneka ragam (<https://www.goodnewsfromindonesia.id>). Setiap UMKM dapat bergabung ke dalam beberapa kelompok/komunitas yang mengelola UMKM. Kelompok/komunitas tersebut biasanya memiliki saluran komunikasi untuk *sharing* berbagai macam informasi, seperti kegiatan pendampingan, pameran UMKM, dan informasi lainnya. Salah satu kelompok UMKM yang terdapat di Kota Malang adalah Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur.

Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur berpusat di Kota Malang, yang merupakan kelompok UMKM yang terdiri dari berbagai jenis usaha. Jenis usaha anggota Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur mayoritas terdiri dari makanan dan minuman. Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur memiliki anggota sekitar 170 UMKM yang tersebar di seluruh Jawa Timur. Anggota komunitas mayoritas adalah usaha mikro dengan modal usaha kurang dari 1 milyar rupiah. Karena modal usaha yang terbatas,

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

para pemilik UMKM mayoritas memiliki tempat produksi di rumah pemilik UMKM. Komunitas tersebut mendampingi UMKM untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM.

Mitra sasaran merupakan UMKM anggota dari Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur yang juga berada di bawah pengawasan Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Malang (Diskopindag). Diskopindag merupakan salah satu unit kerja pemerintah kota Malang yang menaungi koperasi, industri, dan perdagangan di Kota Malang. Salah satu tugas Diskopindag adalah mengembangkan UMKM dengan prioritas mendorong usaha Mikro berkembang menjadi usaha Kecil dan Menengah. Diskopindag memiliki banyak kegiatan untuk mendukung pengembangan UMKM di Kota Malang, seperti *coaching clinic*, pendampingan berkala hingga stimulan permodalan kepada para pemilik UMKM. Namun masih banyak UMKM yang tidak dapat mengakses fasilitas, terutama permodalan, karena terdapat beberapa persyaratan yang tidak dapat dipenuhi. Fasilitas permodalan yang disediakan oleh beberapa instansi, seperti Diskopindag maupun bank, memberikan syarat yang harus dipenuhi, antara lain *Business Model Canvas* dan Laporan Keuangan UMKM. Dari 50 anggota UMKM yang telah mengajukan pendanaan, terdapat sekitar 30 anggota UMKM yang belum berhasil mengajukan pendanaan karena terkendala persyaratan yang diberikan.

Permodalan masih menjadi permasalahan utama bagi para pemilik UMKM. Pengembangan UMKM bergantung pada jumlah ketersediaan modal. Semakin tinggi modal yang dimiliki maka para pemilik dapat mengembangkan bisnisnya, dari segi produksi, lahan produksi, sumber daya manusia, dan sebagainya. Permodalan yang dimiliki UMKM dapat berasal dari mayoritas berasal dari pinjaman pihak ketiga/Lembaga keuangan. Besarnya jumlah pinjaman yang dapat diberikan oleh lembaga keuangan biasanya berdasarkan nilai tanggungan yang dapat diberikan kepada lembaga tersebut. Selain itu para pemilik UMKM juga sering terkendala dengan persyaratan administrasi yang diberikan oleh lembaga keuangan. Oleh karena itu para pemilik UMKM perlu untuk mulai menyusun dan memenuhi persyaratan yang diperlukan dalam pengajuan permodalan dari pihak ketiga. Namun masih banyak pemilik UMKM yang pengajuan permodalannya ditolak dengan alasan persyaratan yang diajukan masih belum sesuai dengan kriteria lembaga keuangan.

Tingginya jumlah UMKM yang terdapat di kota Malang membuat para pemilik UMKM harus memiliki strategi dalam menghadapi persaingan yang ketat. Dalam melaksanakan strategi tersebut dibutuhkan pendanaan yang besar untuk membiayai kegiatan operasional. Bantuan pendanaan sangat dibutuhkan oleh para pemilik UMKM karena modal usaha yang dimiliki oleh pemilik UMKM biasanya berasal dari dana pribadi dan jumlahnya terbatas. Untuk menambah pendanaan, para pemilik UMKM dapat memanfaatkan bantuan pendanaan yang disediakan oleh pemerintah atau dari bank yang memberikan fasilitas bunga ringan. Untuk dapat mengakses fasilitas tersebut, para pemberi bantuan pendanaan mensyaratkan pemilik UMKM menyusun laporan keuangan dan *Business Model Canvas* sebagai pertimbangan para pemberi bantuan pendanaan dalam menilai kinerja dan *feasibility* dari UMKM tersebut.

Dari 50 anggota UMKM yang mengajukan pendanaan, sebanyak 30 anggota ditolak proposal pengajuan pendanaan dikarenakan belum memenuhi persyaratan yang diberikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan tentang penyusunan *Business Model Canvas* dan laporan keuangan masih terbatas. Oleh karena itu masih diperlukan *workshop* mengenai penyusunan *Business Model Canvas* dan laporan keuangan kepada para pemilik UMKM untuk membantu perolehan pendanaan dari pihak ketiga.

METODE

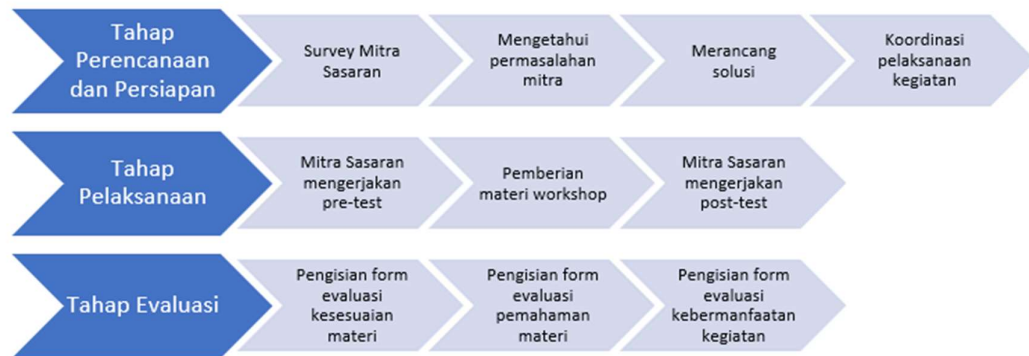
Berdasarkan permasalahan yang dihadapi serta solusi yang dapat ditawarkan, maka bidang terkait pelaksanaan kegiatan terbagi menjadi:

1. Bidang Manajemen

Salah satu cara perusahaan menyajikan company profile adalah melalui *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah alat dalam strategi manajemen untuk menerjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur, dan keuangan perusahaan dalam bentuk elemen visual. Untuk membantu para peserta dapat menyusun *Business Model Canvas* maka diperlukan beberapa tahap. Tahap pertama peserta diberikan materi tentang pengetahuan dasar dari *Business Model Canvas*. Setelah memiliki pengetahuan tentang *Business Model Canvas*, para peserta kegiatan melakukan praktik penyusunan *Business Model Canvas*. Praktik penyusunan *Business Model Canvas* didampingi oleh panitia agar membantu para peserta yang mengalami kendala saat proses penyusunan. Setelah *Business Model Canvas* berhasil disusun maka para peserta mempresentasikan hasil pengerjaannya dan memperoleh *feedback* dari para narasumber.

2. Bidang Keuangan

Salah satu alat yang digunakan perusahaan untuk menyajikan kondisi keuangan perusahaan adalah menggunakan laporan keuangan. Pada kegiatan ini, laporan keuangan yang diberikan dalam materi adalah Laporan Posisi Keuangan dan Laporan Laba Rugi. Peserta diberikan materi tentang cara menyusun Laporan Laba Rugi, setelah itu peserta diberikan materi tentang cara menyusun Laporan Posisi Keuangan. Setelah peserta memperoleh teori terkait penyusunan laporan keuangan, para peserta kemudian mencoba membuat laporan keuangan untuk bisnis yang dimiliki. Selama praktik penyusunan laporan keuangan, para peserta memperoleh pendampingan dari para mahasiswa terutama jika terdapat peserta yang mengalami kendala. Setelah selesai menyusun laporan keuangan, para peserta mempresentasikan hasil pekerjaannya untuk memperoleh *feedback* dari para narasumber.



Gambar 1.

Rangkaian Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam jangka waktu lima bulan. Rangkaian kegiatan dimulai dari tahap persiapan hingga tahap evaluasi dari pelaksanaan kegiatan (Gambar 1). Berikut ini tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan:

1. Tahap Perencanaan dan Persiapan

Tahap perencanaan dimulai dari survey mitra sasaran dari kegiatan ini. Setelah berdiskusi dengan mitra sasaran terkait permasalahan yang sedang dihadapi, tim Pengabdian kepada Masyarakat merencanakan solusi yang dapat ditawarkan kepada mitra sasaran. Setelah itu tim Pengabdian kepada Masyarakat menyusun proposal kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Tahap persiapan dilakukan sebelum kegiatan dilakukan. Persiapan yang dilakukan antara lain koordinasi dengan mitra sasaran terkait jadwal kegiatan dan tempat pelaksanaan kegiatan. Tim juga membahas hal teknis terkait pelaksanaan kegiatan.

2. Tahap Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk *workshop* yang dihadiri oleh anggota Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur. Para peserta menjalani *pre-test* dan *post-test* untuk mengetahui efektivitas dari kegiatan ini. Selain itu, setiap peserta memperoleh pendampingan personal dari mahasiswa bagi yang mengalami kesulitan. Setelah acara *workshop* berakhir, para peserta mempraktikkan ilmu yang telah diperoleh dan dilakukan pendampingan secara berkala untuk mengetahui perkembangan kemampuan setiap peserta.

3. Tahap Evaluasi

Dari rangkaian pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan, terdapat beberapa hal yang perlu dievaluasi, antara lain:

- a) Evaluasi kesesuaian materi yang disampaikan oleh narasumber, dilakukan dengan cara memberikan kuesioner penilaian narasumber kepada para peserta kegiatan
- b) Evaluasi pemahaman materi para peserta, dilakukan dengan cara memberikan *pre-test* dan *post-test* kepada para peserta serta menilai hasil praktik yang dilakukan setelah menerima materi
- c) Evaluasi kebermanfaatan kegiatan, dilakukan dengan cara wawancara kepada salah satu mitra sasaran dan mitra pelaksana terkait pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan serta rencana tindak lanjut terkait pelaksanaan kegiatan selanjutnya

Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra sasaran. Oleh karena itu mitra sasaran menjadi peserta dalam kegiatan ini. Mitra sasaran dari kegiatan ini adalah anggota UMKM dari Paguyuban Pelaku UMKM Jawa Timur. Kegiatan utama adalah *workshop* yang dilaksanakan di Kota Malang. Sebelum mengikuti *workshop*, para peserta menjalani *pre-test* untuk mengetahui pengetahuan awal yang dimiliki. Setelah mengikuti *workshop*, para peserta menjalani *post-test* untuk mengetahui efektivitas kegiatan serta peningkatan pengetahuan dan kemampuan para peserta. Setelah sesi penyampaian materi selanjutnya ada sesi diskusi yang dapat digunakan oleh para peserta untuk menyampaikan permasalahan secara spesifik kepada para narasumber. Setelah *workshop* berlangsung, para peserta juga memperoleh pendampingan dari para mahasiswa. Kontribusi mitra sasaran dalam kegiatan ini adalah menyediakan tempat pelaksanaan kegiatan serta mengorganisasi peserta kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rangkaian kegiatan pengabdian Masyarakat telah selesai dilaksanakan oleh tim dan mendapatkan beberapa hasil:

Pada bidang manajemen, Salah satu cara perusahaan menyajikan company profile adalah melalui *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah alat dalam strategi manajemen untuk menerjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur, dan keuangan perusahaan dalam bentuk elemen visual. Untuk membantu para peserta dapat menyusun *Business Model Canvas* maka diperlukan beberapa tahap. Tahap pertama peserta diberikan materi tentang pengetahuan dasar dari *Business Model Canvas*. Setelah memiliki pengetahuan tentang *Business Model Canvas*, para peserta kegiatan melakukan praktik penyusunan *Business Model Canvas*. Praktik penyusunan *Business Model Canvas* didampingi oleh panitia agar membantu para peserta yang mengalami kendala saat proses penyusunan. Setelah *Business Model Canvas* berhasil disusun maka para peserta akan mempresentasikan hasil pengerjaannya dan memperoleh *feedback* dari para narasumber.



Gambar 2.
Praktik Penyusunan *Business Model Canvas*

Pada bidang keuangan, salah satu alat yang digunakan perusahaan untuk menyajikan kondisi keuangan perusahaan adalah menggunakan laporan keuangan. Pada kegiatan ini, laporan keuangan yang diberikan dalam materi adalah Laporan Posisi Keuangan dan Laporan Laba Rugi. Peserta diberikan materi tentang cara menyusun Laporan Laba Rugi, setelah itu peserta diberikan materi tentang cara menyusun Laporan Posisi Keuangan. Setelah peserta memperoleh teori terkait penyusunan laporan keuangan, para peserta kemudian mencoba membuat laporan keuangan untuk bisnis yang dimiliki. Selama praktik penyusunan laporan keuangan, para peserta memperoleh pendampingan dari para mahasiswa terutama jika terdapat peserta yang mengalami kendala. Setelah selesai menyusun laporan keuangan, para peserta mempresentasikan hasil pekerjaannya untuk memperoleh *feedback* dari para narasumber.



Gambar 3.
Peserta Melakukan Presentasi Hasil Pekerjaan

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar. Meskipun demikian, terdapat beberapa kesulitan dan hambatan yang dialami oleh tim pelaksana. Kesulitan dan hambatan tersebut antara lain:

1. Kegiatan tidak dapat dimulai tepat waktu karena ada beberapa mitra yang terlambat datang.
2. Mitra belum memiliki ketrampilan pembuatan BMC dan laporan keuangan sesuai standard sehingga membutuhkan penjelasan ekstra dari tim pelaksana
3. Pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa dan tim pelaksana agak lama mengingat mitra baru pertama kali membuat BMC sehingga perlu pendampingan satu persatu

Kesulitan dan hambatan tersebut menjadi tantangan tersendiri bagi tim pelaksana karena membutuhkan perhatian tenaga ekstra. Namun, kesulitan dan hambatan yang dialami menjadi evaluasi dan pengalaman berharga yang dapat digunakan tim pelaksana dalam merancang kegiatan pengabdian masyarakat mendatang.

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian Masyarakat ini memberikan dampak positif bagi paguyuban UMKM di Kota Malang. Pelaku bisnis baru mendapatkan pengetahuan mengenai cara penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) dan laporan keuangan. Selain itu para pelaku UMKM juga sudah bisa membuat sendiri *Business Model Canvas* (BMC) dan laporan keuangan masing-masing setelah pelatihan selesai dilakukan. Kegiatan ini mendatang akan membutuhkan bantuan dari berbagai pihak seperti pemerintah daerah, perguruan tinggi, maupun pihak-pihak lainnya untuk dapat mengembangkan UMKM Kota Malang menjadi lebih baik lagi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Fakultas Vokasi Universitas Airlangga dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Airlangga Surabaya yang telah memberikan kesempatan dan dukungan pendanaan pada kegiatan ini. Selain itu ucapan terima kasih juga kepada paguyuban UMKM Kota Malang yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- DJKN. (n.d.). UMKM bangkit, ekonomi Indonesia terungkit. Direktorat Jenderal Kekayaan Negara Kementerian Keuangan. Diakses dari: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Kristianto, A. (2023). Kondisi UMKM di Kota Malang. Good News From Indonesia. Diakses dari: <https://www.goodnewsfromindonesia.id/2023/01/05/kondisi-umkm-di-kota-malang>
- Pemerintah Kota Malang. (2023). Kota Malang dalam angka 2023. Diakses dari: <https://data.malangkota.go.id/dataset/kota-malang-dalam-angka-2023/resource/7c1ba1ba-6b1d-4acc-b71a-bdaf614b2c21>
- Putri, A. M. H. (2023). Jumlah UMKM capai 8,71 juta, bisa jadi “tameng” resesi? Diakses dari: <https://www.cnbcindonesia.com/research/20230207115843-128-411724/jumlah-umkm-capai-871-juta-bisa-jadi-tameng-resesi>
- Republika Online. (2023). Luhut: 22,68 juta UMKM onboarding digital per Juni 2023. Diakses dari: <https://republika.co.id/share/rzom48490>
- Ubaidillah, M. (2023). Jumlah UMKM di Indonesia banyak, kenapa sedikit yang naik kelas? Diakses dari: <https://swa.co.id/swa/trends/jumlah-umkm-di-indonesia-banyak-kenapa-sedikit-yang-naik-kelas>

UKMINDONESIA.ID. (n.d.). Data UMKM, jumlah dan pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia. Diakses dari: <https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/data-umkm-jumlah-dan-pertumbuhan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-di-indonesia>