

Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Bagi Tenaga Kerja Indonesia di Luar Negeri

Sri Nathasya Br Sitepu ^{1*}, Deandra Vidyanata ²,
Annisa Aurelia Setiadi Suhendra ³

¹⁻³ Universitas Ciputra Surabaya

* nathasya.sitepu@ciputra.ac.id

Abstrak

Tenaga kerja Indonesia yang berada diluar negri memiliki pendapatan yang sebagian besar digunakan untuk konsumsi. Hal ini memberikan resiko kehilangan pendapatan ketika tidak bekerja diluar negeri. Tenaga kerja Indonesia diharapkan mengalokasikan pendapatan untuk berinvestasi dan membangun bisnis. Eksekusi bisnis membutuhkan pengetahuan *entrepreneurship* untuk menyusun *business model canvas* (BMC). Metode pelatihan digunakan untuk kegiatan penyusunan *business model canvas* (BMC). Pelatihan oleh 40 orang tenaga kerja Indonesia yang berada di luar negeri (khususnya yang berada di Singapura). Kegiatan pelatihan terdiri dari lima tahapan diantaranya: identifikasi, pelatihan, eksekusi, mentoring dan evaluasi. Proses pelatihan dilaksanakan secara *online* dengan bantuan aplikasi zoom. Hasil dari kegiatan ini peserta mengalami peningkatan pengetahuan *entrepreneurship*, peserta mampu menyusun *business model canvas* (BMC) hingga mampu mengeksekusi ide bisnis. Kesimpulan dari pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) berhasil meningkatkan pengetahuan dan memfasilitasi peserta untuk eksekusi bisnis sebagai bagian dari investasi. Bisnis yang dimiliki oleh tenaga kerja Indonesia berhasil membuka lapangan kerja bagi keluarga di Indonesia.

Kata Kunci: Pelatihan, *Entrepreneurship*, *Business Model Canvas* (BMC), Bisnis, *Entrepreneurs*

Pendahuluan

Penduduk Indonesia tidak hanya berada di negara Indoensia namun sebagian dari penduduk tinggal diluar negri. Penduduk Indonesia diluar negeri memiliki tujuan berbeda-beda diantaranya; melanjutkan pendidikan, bekerja atau alasan menikah dengan warga negara asing. Data tahun 2024 menunjukkan 3.848 penduduk Indonesia berada diluar negri sebagai tenaga kerja asing. Sebagian besar tenaga kerja Indonesia berada di kawasan Asia Tenggara (ASEAN). Siangapura adalah salah satu negara ASEAN yang menjadi tujuan tenaga kerja Indonesia. Penduduk Indonesia di Singapura bekerja disektor informal sebagai asisten rumah tangga maupun pekerja direstoran. Tenaga kerja bekerja di Singapura mulai dari satu tahun bahkan ada yang bekerja lebih dari sepuluh tahun. Latar belakang pendidikan tenaga kerja Indonesia lulusan sekolah menengah tingkat pertama hingga sekolah menenga tingkat atas. Tenaga kerja memiliki keterbatasan keahlian hingga pengetahuan untuk menjalankan pekerjaan. Tenaga kerja Indonesia yang berada di

Singapura sebagian besar perempuan yang meninggalkan keluarga dan menjadi tulang punggung ekonomi rumah tangga.

Tenaga kerja Indonesia yang bekerja menghasilkan pendapatan untuk membantu perekonomian keluarga di Indonesia dan konsumsi di Singapura. Pendapatan yang diperoleh tenaga kerja digunakan untuk kebutuhan konsumsi bukan untuk investasi. Tenaga kerja Indonesia tidak memiliki pengetahuan *entrepreneurship* untuk mengelola sebuah unit bisnis. *Entrepreneurship* adalah ilmu pengetahuan mempelajari proses mencari peluang, memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimiliki untuk mendapatkan keuntungan dari sebuah bisnis. *Entrepreneurship* memberikan ruang untuk berinovasi sesuai dengan kreatifitas setiap individu dalam memanfaatkan peluang untuk menghasilkan perubahan positif (Margahana, 2020). Individu yang menjalankan bisnis atau unit usaha disebut *entrepreneur* (Sidharta et al., 2023). Tenaga kerja Indonesia beserta keluarga memiliki peluang menjadi *entrepreneur* ketika mereka memiliki sebuah bisnis. Selain kolaborasi dengan keluarga tenaga kerja Indonesia perlu mendapatkan pengetahuan *entrepreneurship*. Peningkatan pengetahuan adalah bagian dari pengelolaan sumber daya manusia (faktor internal) untuk keberhasilan sebuah bisnis (Br Sitepu, 2017). Hal ini dimulai dari pengetahuan terkait manfaat menjadi *entrepreneur* hingga ilmu pengetahuan *basic* untuk eksekusi bisnis.

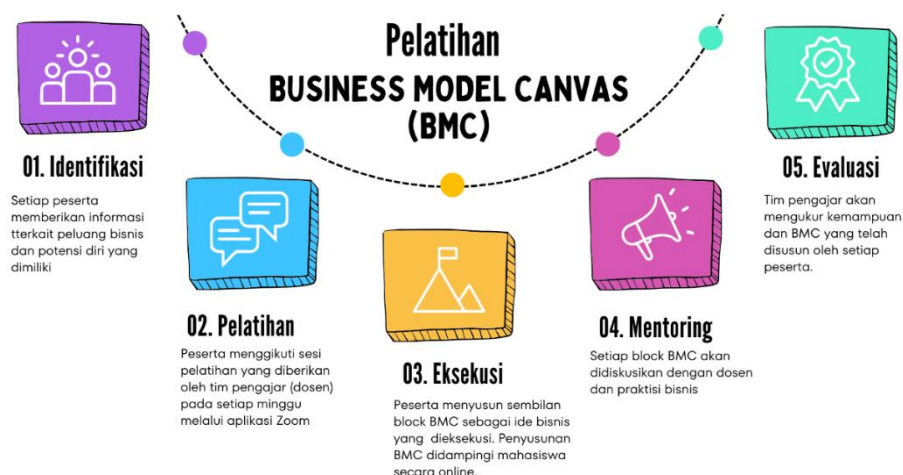
Salah satu pengetahuan *basic* untuk membangun sebuah bisnis adalah penyusunan *business model canvas* (BMC). Terdapat sembilan komponen BMC diantaranya: *key activities, key partners, value proposition, customer relationship, key resources, cost, channels, Revenue, dan customer segmen*. Peran BMC sangat penting untuk menjabarkan, memberikan gambaran, menilai hingga merubah model bisnis sehingga memberikan hasil yang maksimal (Osterwalder & Pigneur, 2010). Tenaga kerja Indonesia yang berada di Singapura membutuhkan pendampingan untuk menyusun BMC. Pendampingan penyusunan BMC membantu peserta untuk menemukan ide bisnis (Sitepu, 2020). Beberapa manfaat dari pelatihan BMC bagi peserta antara lain: meningkatkan kemandirian individu / kelompok, mengidentifikasi perkembangan bisnis dan menemukan strategi manajemen yang tepat dalam eksekusi bisnis (Dewi et al., 2022; Nugroho et al., 2024; Milyati et al., 2022). *Business model canvas* (BMC) disusun oleh setiap tenaga kerja Indonesia yang mengikuti pelatihan sesuai dengan ide dan potensi bisnis yang dimiliki.

Tujuan pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) kepada tenaga kerja Indonesia yang berada di Singapura adalah untuk memberikan pengetahuan dan kemampuan menyusun sebuah bisnis bersama keluarga di Indonesia. Peran tenaga kerja memberikan ide dan modal bisnis untuk dikelola bersama keluarga di Indonesia. Kegiatan ini menghasilkan *business model canvas* (BMC) yang layak untuk dieksekusi oleh tenaga kerja Indonesia. Eksekusi bisnis menjadi investasi dari sebagian perolehan pendapatan tenaga kerja Indonesia. Pada saat tenaga kerja kembali ke Indonesia sudah memiliki unit bisnis yang menghasilkan pendapatan. Unit bisnis yang dijalankan juga mampu membuka lapangan kerja bagi anggota keluarga sekaligus menggerakkan perekonomian di Indonesia.

Metode Pelaksanaan

Lokasi pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) dilakukan di Singapura (sesuai lokasi tenaga kerja) dan Indonesia (sesuai lokasi tenaga pengajar). Pelatihan dilaksanakan secara *online* dengan bantuan aplikasi zoom. Pelatihan dilaksanakan pada Juli – Desember 2024 dengan durasi pelatihan setiap satu minggu (diakhir pekan). Setiap sesi berlangsung selama 180 menit. Sesi pelatihan terdiri dari: 1) simulasi/games yang berhubungan dengan *block business model canvas* (BMC), 2) teori dari setiap *block business model canvas* (BMC), 3) eksekusi penyusunan masing-masing *block business model canvas* (BMC). Mitra pelatihan adalah tenaga kerja Indoensia yang berada di Singapura sejumlah 40 orang. Peserta pelatihan memiliki latar belakang pendidikan lulusan Sekolah Dasar (SD) hingga sekolah menengah atas (SMA). Peserta pelatihan tidak memiliki pengetahuan untuk menjalankan sebuah bisnis. Teknik penentuan mitra pelatihan berdasarkan data kementerian tenaga kerja Indoensia di Singapura yang sudah bekerja lebih dari satu tahun.

Metode pengabdian masyarakat berupa pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) untuk eksekusi bisnis. Penerapan metode pelatihan memiliki beberapa keunggulan: meningkatkan kreativitas, membangun rasa percaya diri, peningkatan wawasan, peningkatan pengetahuan dan memotivasi untuk meningkatkan semangat peserta (Gunawan & Hazwardy, 2020: Puspita et al., 2023: Mediawati et al., 2023). Indikator keberhasilan pelatihan dinilai berdasarkan kemampuan peserta memahami sembilan block pada *business model canvas* (BMC) dan menyusun BMC sesuai dengan peluang bisnis yang ditemukan oleh masing-masing peserta pelatihan. Metode evaluasi dari pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) melalui ketercapaian sembilan indikator dari *business model canvas* (BMC). Metode evaluasi penting untuk mengukur keberhasilan proses pelatihan dan perkembangan kemampuan menyusun BMC dari setiap peserta. Gambar 1 merupakan tahapan kegiatan pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC).



Gambar 1. Tahapan Pelatihan Business Model Canvas (BMC)

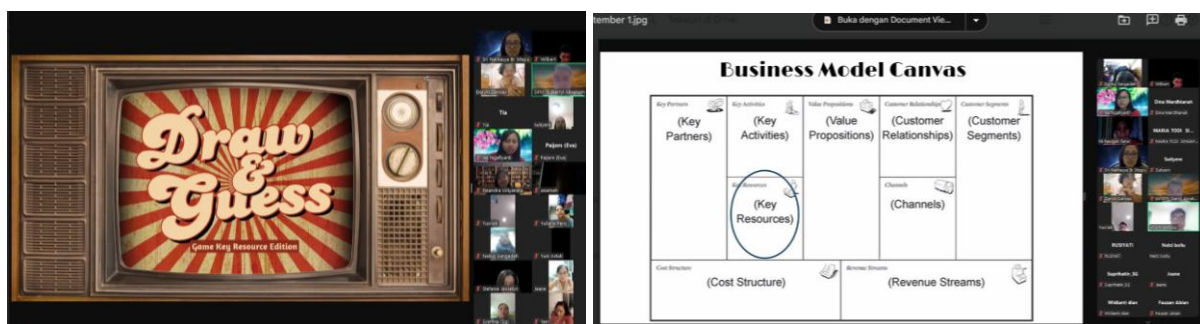
Pelatihan *business model canvas* (BMC) diberikan oleh dosen fakultas manajemen Universitas Ciputra Surabaya dan praktisi bisnis. Peserta pelatihan didampingi oleh rekan mahasiswa ketika menyusun *business model canvas* (BMC). Pada setiap sesi pelatihan

diberikan oleh dosen yang berbeda-beda. Setiap peserta pelatihan mendapat satu orang rekan mahasiswa sebagai mitra berdiskusi dalam penyusunan *business model canvas* (BMC). Kesempatan ini digunakan oleh rekan mahasiswa untuk berbagi pengalaman dalam menyusun *business model canvas* (BMC). Hal ini dikarenakan rekan mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini sudah berpengalaman dalam menyusun *business model canvas* (BMC) hingga melakukan eksekusi bisnis. Pelatihan ini membawa peluang kolaborasi bisnis antara mahasiswa dengan peserta pelatihan (tenaga kerja Indonesia) yang berada di Singapura.

Hasil dan Pembahasan

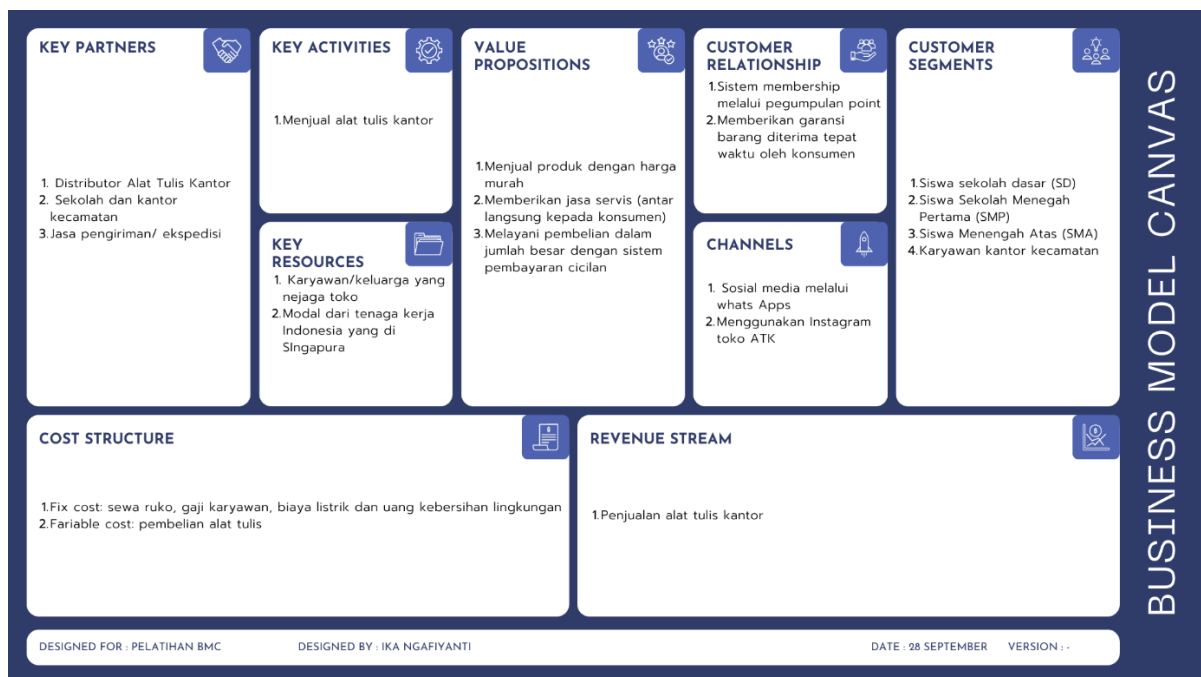
Hasil dari kegiatan pelatihan *business model canvas* (BMC) pada tahap pertama identifikasi menemukan dua kelompok bisnis yang akan dikembangkan berdasarkan peluang bisnis dan potensi dari setiap peserta pelatihan. Pertama bisnis berbasis *product* dan jasa. Bisnis terkait *product* terdiri dari penjualan alat elektronik yang akan diimpor dari Singapura, penjualan alat rumah tangga dan unit bisnis retail (penjualan sembako dan alat tulis kantor). Kedua bisnis jasa terdiri dari: jasa laundry pakaian, jasa pijat tradisional dan jasa penitipan belanja produk yang ada di Singapura. Eksekusi bisnis peserta pelatihan berkolaborasi dengan anggota keluarga yang ada di Indonesia. Peserta pelatihan mulai menyisihkan pendapatan untuk investasi pada bisnis. Lokasi bisnis berada di Pekalongan, Jawa Barat, Jawa Timur dan Sumatra Utara.

Tahapan kedua proses pelatihan *business model canvas* (BMC) memberikan hasil yang positif pada setiap bagiannya. Pelatihan terdiri dari dua tahapan yaitu: simulasi/games dan materi terkait *business model canvas* (BMC). Pada simulasi atau games setiap peserta diberikan materi *business model canvas* (BMC) melalui *quiz khaooot* ataupun games tebak kata/tebak gambar. Peserta diberikan *point keaktifan* untuk meningkatkan rasa percaya diri dan pengenalan tahap awal terkait materi pembelajaran. Setelah mengenali materi melalui games selanjutnya pemahaman materi secara mendalam diberikan oleh dosen. Pada tahapan ini peserta diberikan teori *entrepreneurship* dan konsep dasar penyusunan masing-masing *block business model canvas* (BMC). Pada sesi ini banyak peserta yang interaktif bertanya kepada pemateri terkait materi yang disampaikan. Peserta sangat antusias bertanya masing-masing peserta memberikan lebih dari satu pertanyaan kepada narasumber. Gambar 2 proses pelaksanaan pelatihan *business model canvas* (BMC).



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan Business Model Canvas (BMC).

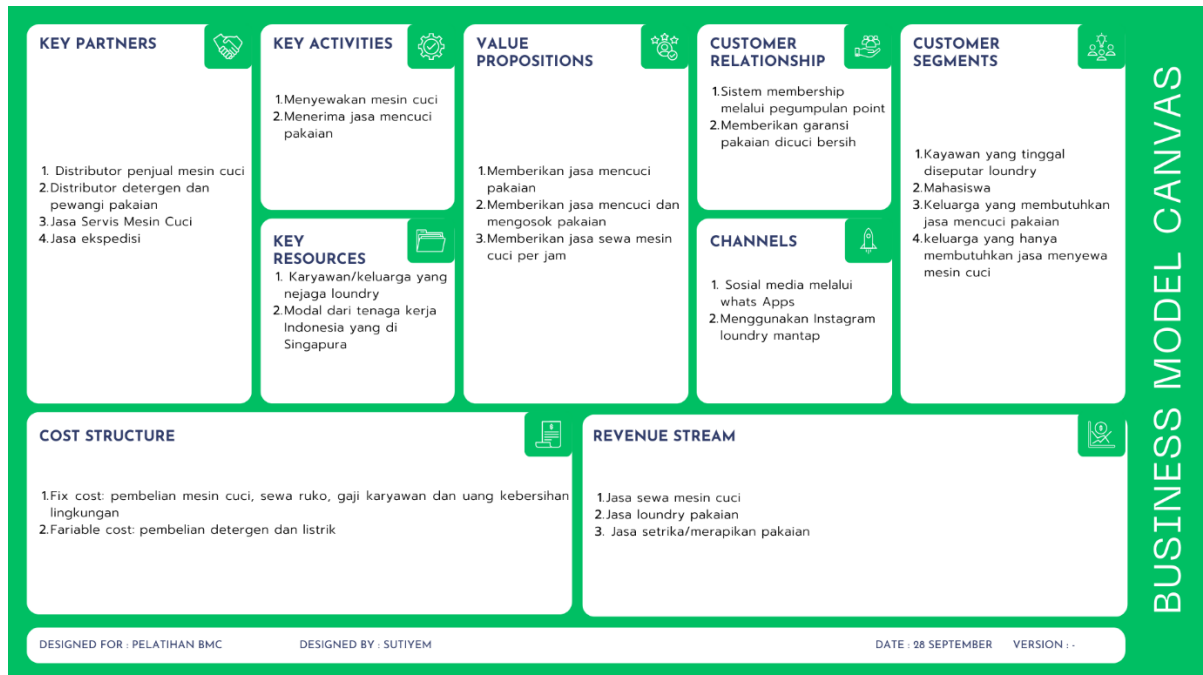
Tahapan ketiga proses eksekusi *business model canvas* (BMC) peserta berhasil menyusun berdasarkan potensi dan peluang yang dimiliki setiap peserta. Setiap peserta didampingi oleh mahasiswa dalam menyusun *business model canvas* (BMC). Peserta sudah mampu menemukan ide bisnis berdasarkan peluang. Salah satu ide bisnis adalah membuka toko alat tulis kantor (ATK) pada salah satu desa di Jawa Timur. Jarak desa dengan kota Surabaya 210 KM sehingga masyarakat kesulitan mendapat ATK. Peluang ini dimanfaatkan oleh peserta pelatihan untuk menyusun bisnis berbasis product (penjualan ATK). Peserta memiliki rumah dengan akses yang strategis dekat dengan sekolah serta kantor kecamatan. Peserta eksekusi bisnis berkolaborasi dengan suami dan anak untuk menjaga toko ATK. Gambar 3 adalah hasil 9 block *business model canvas* (BMC) khusus bisnis berbasis product.



Gambar 3. Business Model Canvas (BMC) Khusus Bisnis Berbasis Product

Hasil *business model canvas* (BMC) yang disusun oleh peserta pelatihan bagi bisnis berbasis jasa sangat menarik. Peserta berani mengambil peluang bisnis jasa laundry di Kota Tegal. Peserta berkolaborasi dengan anggota keluarga yang ada di Kota Tegal dan mulai menginvestasikan sebagian pendapatan untuk membeli mesin cuci dan peralatan bisnis laundry. Bisnis jasa ini membuka lapangan kerja bagi 4 orang anggota keluarga. Bisnis ini mencoba mengambil peluang tidak hanya terbatas pada jasa mencuci namun merambah pada jasa sewa mesin cuci. Hal ini berdasarkan kondisi dari konsumen dengan pendapatan yang rendah namun membutuhkan mesin untuk mencuci pakaian. Ide bisnis ini mencoba memaksimalkan semua peluang yang berhubungan dengan kegiatan mencuci pakaian dari konsumen. Hal ini tergolong baru dan menjadi *value proportions* dari bisnis yang dimiliki oleh tenaga kerja Indonesia. Konsumen dapat menyesuaikan jasa yang dibutuhkan dengan kemampuan keuangan. Ketika pendapatan terbatas dapat menggunakan jasa sewa mesin cuci namun jika memiliki pendapatan berlebihan dapat menggunakan jasa mencuci hingga jasa menyeterika pakaian yang disediakan bisnis

loudry. Peserta berhasil menyusun *business model canvas* (BMC) untuk bisnis jasa pada gambar 4.



Gambar 4. *Business Model Canvas (BMC) Khusus Bisnis Berbasis Jasa*

Tahapan keempat adalah kegiatan mentoring hasil *business model canvas* (BMC) yang dibuat oleh peserta pelatihan. Pada kegiatan mentoring ini setiap dosen dan praktisi memberikan evaluasi terhadap semua *business model canvas* (BMC) yang disusun oleh peserta pelatihan. Evaluasi terdiri dari analisis rasionalitas dan *cross check* untuk sembilan *block business model canvas* (BMC) yang telah disusun. Setiap peserta memberikan alasan dari setiap point *business model canvas* (BMC) yang telah disusun. Pada kesempatan ini dosen dan praktisi dapat melihat progress peningkatan pengetahuan dan kemampuan eksekusi bisnis dari setiap peserta. Pada pelatihan ini terdapat 40 *Business model canvas* (BMC) yang dikerjakan oleh peserta. Setiap peserta rata-rata melakukan revisi *business model canvas* (BMC) antara 3- 5 kali berdasarkan masukan dari dosen dan praktisi bisnis yang memberikan mentoring. Setelah mengikuti mentoring dan melakukan revisi pada *business model canvas* (BMC) maka peserta sudah mampu eksekusi ide bisnis di Indonesia.

Tahapan kelima adalah kegiatan evaluasi pelatihan *business model canvas* (BMC) menemukan hassil yang sangat memuaskan. Peserta yang sudah mengikuti pelatihan memiliki peningkatan pengetahuan pada konsep *entrepreneurship* dan *business model canvas* (BMC). Hasil evaluasi pelatihan ini berhasil karena setiap peserta berhasil menyusun dan merevisi *business model canvas* (BMC). Setelah merevisi seluruh peserta mengeksekusi *business model canvas* (BMC). Peserta pelatihan akhirnya memiliki bisnis di Indonesia sebagai tambahan pendapatan. Tenaga kerja Indonesia setelah pelatihan dapat mengembangkan bisnis. Ketika tenaga kerja Indonesia tidak bekerja lagi diluar negeri dapat melanjutkan bisnis di Indonesia. Seluruh peserta pelatihan memberikan apresiasi kepada tim dosen, praktisi dan mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC).

Kesimpulan

Pelatihan penyusunan *business model canvas* (BMC) bagi tenaga kerja Indonesia yang berada di luar negeri (khususnya Singapura) berhasil memberikan tambahan pengetahuan dan kemampuan eksekusi menyusun *business model canvas* (BMC). Para peserta berhasil menyusun 40 *business model canvas* (BMC) berdasarkan kapasitas dan peluang bisnis yang ditemukan oleh masing-masing peserta pelatihan. Setelah menyusun *business model canvas* (BMC) peserta berhasil menjalankan ide bisnis berkolaborasi dengan anggota keluarga yang ada di Indonesia. Kegiatan ini memberikan multiplier effect membuka lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian di Indonesia

Ucapan Terimakasih

1. Mitra kegiatan pengabdian masyarakat (40 orang tenaga kerja Indonesia yang berada di Singapura).
2. Rektor dan jajaran pimpinan Universitas Ciputra Surabaya
3. Para dosen fakultas manajemen bisnis Universitas Ciputra Surabaya yang bersedia menjadi pemateri pada pelatihan *business model canvas* (BMC)
4. Para praktisi bisnis yang bersedia menjadi narasumber pada pelatihan *business model canvas* (BMC)
5. Rekan-rekan mahasiswa fakultas manajemen bisnis Universitas Ciputra Surabaya yang bersedia meluangkan waktu mendampingi peserta pelatihan

Referensi

- Br Sitepu, S. N. (2017). Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan | Journal of Theory and Applied Management*, 10(1), 37. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v10i1.5136>
- Dewi, D. H., Firdaus, A., & Riandi, N. (2022). Penyuluhan dan Pendampingan Kewirausahaan dengan Analisis Business Model Canvas (BMC) Bagi Pelaku UMKM (Desa Cilember Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Darul Ulum*, 1(2), 143–153.
- Gunawan, A., & Hazwardy, D. (2020). Pelatihan Digital Entrepreneurship untuk Mewujudkan Generasi Milenial Berjiwa Wirausaha Di Sekolah SMA Desa Karangasih Cikarang. *Abdimas Dewantara*, 3(1), 81. <https://doi.org/10.30738/ad.v3i1.4311>
- Margahana, H. (2020). Urgensi Pendidikan Entrepreneurship Dalam Membentuk Karakter Entrepreneur Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 17(2), 176–183. <https://doi.org/10.31849/jieb.v17i2.4096>
- Mediawati, E., Widaningsih, M., Muntashofi, B., & Aminah, N. H. S. (2023). Pelatihan Entrepreneurship Era Digital Pada Pekerja Migran Indonesia Di Johor Bahru-Malaysia. *Communnity Development Journal*, 4(5), 11191–11196.
- Milyati, R., Nasyaroeka, J., Yuniastuti, R. M., Nasyaroeka, J. (2022). Pendampingan Business Model Canvas Bagi UmkmBriket Arang Untuk Mendukung Circular Economy Sukoharjo Lampung. 6(1), 805–820.

- Nugroho, O. W., Aji, S. N., Pribadi, A. Y., Turseno, A., Tanisri, R. H. A., Apriyani, N., & Nadia, A. (2024). Pendampingan pembuatan business model canvas bagi pengembangan bisnis UKM Mart Teluk Pucung. *Jurnal Sains Teknologi Dalam Pemberdayaan Masyarakat*, 5(2), 93–104. <https://doi.org/10.31599/1apnpv76>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Puspita, R., Rahmat, R., & Nugroho, H. (2023). Pelatihan Entrepreneurship bagi Pemuda Karang Taruna di Kelurahan Talang Babat. ... *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1, 23–29.
- Sidharta, H., Sitepu, S. N. B., Sienatra, K. B., Wijayadne, D. R., & Sudasjayanti, C. (2023). *Konsep Dasar Membangun Bisnis*.
- Sitepu, S. N. B. (2020). PKM Pengelolaan Bisnis Berbasis Entrepreneurship pada Pengrajin Kaset Kaki Desa Panggungduwet. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 5(3), 239–248. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v5i3.4201>