

Business Model Canvas

Teori, Strategi, dan Penerapan Pada UMKM



Irwan Sugiarto, S.E., M.M.

Business Model Canvas :
Teori, Strategi dan Penerapan
Pada UMKM

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**Business Model Canvas :
Teori, Strategi dan Penerapan Pada UMKM**

Irwan Sugiarto, S.E., M.M.



Business Model Canvas: Teori, Strategi dan Penerapan Pada UMKM

Copyright © PT Penamuda Media, 2025

Penulis: Irwan Sugiarto, S.E., M.M.

ISBN : 978-634-7062-40-6

Editor: Tonny Yuwanda, S.E., M.M.

Penyunting dan Penata Letak:

Innovatix Labs Team

Desain Sampul:

Innovatix Labs Team

Penerbit:

PT Penamuda Media

Redaksi:

Casa Sidoarum RT03 Ngentak, Sidoarum Godean Sleman Yogyakarta

Web: www.penamudamedia.com

E-mail: penamudamedia@gmail.com

Instagram: [@penamudamedia](https://www.instagram.com/penamudamedia)

WhatsApp: +6285700592256

Cetakan Pertama, Januari 2025

x + 149 halaman; 15 x 23 cm

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak maupun mengedarkan buku dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit maupun penulis

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, buku *Business Model Canvas untuk UMKM* ini berhasil disusun sebagai panduan praktis yang dirancang khusus untuk membantu pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam merancang, mengevaluasi, dan mengembangkan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Buku ini lahir dari kesadaran akan pentingnya adaptasi dan inovasi di era digital, di mana persaingan semakin dinamis dan kebutuhan akan strategi bisnis yang efektif semakin mendesak.

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. Namun, tantangan yang dihadapi oleh sektor ini, seperti keterbatasan sumber daya, akses pasar, dan teknologi, sering kali menghambat pertumbuhan dan daya saing. Dalam konteks ini, pendekatan *Business Model Canvas* menawarkan solusi yang sederhana namun sangat efektif untuk membantu pelaku UMKM memahami elemen-elemen kunci dalam bisnis mereka dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan.

Buku ini disusun dengan struktur yang mudah dipahami, dilengkapi dengan contoh kasus, langkah-langkah praktis, serta panduan visual yang intuitif. Dengan harapan dapat menjangkau berbagai kalangan pembaca, buku ini dirancang tidak hanya untuk pengusaha pemula, tetapi juga bagi mereka yang sudah memiliki pengalaman dan ingin memperbaiki strategi bisnis mereka. Kami juga menyertakan tips dan trik untuk mengatasi berbagai kendala yang umum dihadapi oleh pelaku UMKM.

Kami menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyusunan buku ini. Semoga buku ini dapat menjadi referensi

yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam memperkuat fondasi bisnis mereka, menciptakan inovasi, dan menghadapi tantangan dengan percaya diri. Kritik dan saran yang membangun sangat kami nantikan demi penyempurnaan buku ini di masa mendatang.

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I Pengenalan Business Model Canvas	1
A. Pendahuluan.....	1
B. Apa itu Business Model Canvas.....	1
C. Sejarah dan Konsep Dasar.....	4
D. Manfaat Bagi Usaha Kecil.....	6
BAB II Elemen Kunci dalam Business Model Canvas	10
A. Pendahuluan.....	10
B. <i>Customer Segments</i> : Mengenal Pelanggan	10
C. <i>Value Propositions</i> : Menawarkan Nilai Unik	13
D. <i>Channels</i> : Menjangkau Pasar	16
E. <i>Customer Relationships</i> : Membina Hubungan dengan Pelanggan.....	19
BAB III Infrastruktur Bisnis untuk UMKM.....	22
A. Pendahuluan.....	22
B. <i>Key Resources</i> : Sumber Daya yang Dibutuhkan.....	22
C. <i>Key Activities</i> : Aktivitas Utama UMKM.....	25
D. <i>Key Partnerships</i> : Pentingnya Kolaborasi	28
E. <i>Cost Structure</i> : Memahami Struktur Biaya	31
BAB IV Pendapatan dan Keberlanjutan UMKM.....	36
A. Pendahuluan.....	36
B. <i>Revenue Streams</i> : Sumber Pendapatan.....	36

C. Model Keuntungan untuk UMKM	39
D. Mengelola Arus Kas.....	41
E. Strategi Pengelolaan Risiko	43
BAB V Penerapan Business Model Canvas pada UMKM Lokal.....	46
A. Pendahuluan.....	46
B. Studi Kasus UMKM Makanan dan Minuman	47
C. Studi Kasus UMKM Kerajinan Tangan.....	50
D. Studi Kasus UMKM Jasa	54
E. Langkah-Langkah Implementasi.....	57
BAB VI Analisis dan Evaluasi Model Bisnis	62
A. Pendahuluan.....	62
B. Cara Mengevaluasi Model Bisnis	63
C. Identifikasi Kelebihan dan Kekurangan	65
D. Perbaikan dan Pengembangan Model.....	66
E. Tools Pendukung Evaluasi	67
BAB VII Strategi Inovasi untuk UMKM.....	70
A. Pendahuluan.....	70
B. Inovasi Produk dan Layanan	72
C. Digitalisasi dalam Model Bisnis.....	74
D. Kolaborasi sebagai Kunci Pertumbuhan	78
E. Trend Masa Depan untuk UMKM.....	81
BAB VIII Roadmap Sukses Menggunakan Business Model Canvas.....	86
A. Pendahuluan.....	86
B. Langkah-Langkah Penerapan di Masa Depan	87
C. Pentingnya Monitoring dan Evaluasi	89
D. Membuat Action Plan.....	91

E. Kunci Keberhasilan.....	93
BAB IX Roadmap Sukses Menggunakan Business Model Canvas	96
A. Pendahuluan.....	96
B. Hambatan Umum dalam Implementasi.....	97
C. Strategi Menghadapi Persaingan	102
D. Adaptasi Terhadap Perubahan Pasar.....	106
E. Menjaga Keberlanjutan Bisnis	112
BAB X Kesimpulan dan Studi Kasus Inspiratif.....	117
A. Pendahuluan.....	117
B. Ringkasan Konsep Business Model Canvas.....	118
C. Studi Kasus Inspiratif dari UMKM Sukses	121
D. <i>Insight</i> dari Praktisi Bisnis.....	125
E. Panduan Langkah Selanjutnya.....	129

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Businnes Model Canvas UMKM.....	2
Gambar 2 Manfaat Bagi UMKM.....	8
Gambar 3 Keunggulan Kompetitif: Menawarkan Nilai Uni.....	14
Gambar 4 Membina Hubungan dengan Pelanggan.....	19
Gambar 5 Peta Aktivitas Utama UMKM.....	26
Gambar 6 Memahami Elemen Biaya dalam Bisnis.....	33
Gambar 7 Pengelolaan Keuangan UMKM.....	40
Gambar 8 Manajemen Risiko Terpadu.....	44
Gambar 9 UMKM Warteg	48
Gambar 10 UMKM Kerajinan Tangan	52
Gambar 11 Langkah Langkah Implementasii UMKM.....	60
Gambar 12 Digitalisasi Model Bisnis.....	75
Gambar 13 Monitoring dan Evaluasi.....	90
Gambar 14 Halangan dan Solusi	98
Gambar 15 Persaingan Pasar.....	103
Gambar 16 Evolusi Pasar	108

BAB I

Pengenalan Business Model Canvas

A. Pendahuluan

Business Model Canvas (BMC) telah menjadi alat yang sangat populer dalam perencanaan bisnis modern karena kemampuannya yang sederhana namun sangat efektif dalam membantu pengusaha dan manajer memahami, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis. Alat ini dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan direpresentasikan dalam bentuk visual yang terdiri dari sembilan elemen utama, yang bersama-sama menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Dalam bab ini, kita akan mengupas konsep dasar BMC, pentingnya dalam dunia bisnis kontemporer, serta bagaimana alat ini digunakan untuk meningkatkan peluang sukses dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif. Pengenalan ini bertujuan memberikan pemahaman awal yang menyeluruh mengenai BMC sebagai kerangka kerja inovatif yang dapat diterapkan oleh berbagai jenis organisasi, baik startup, perusahaan mapan, maupun organisasi nirlaba, dalam menghadapi tantangan strategis dan operasional.

B. Apa itu Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah alat strategis yang dirancang untuk membantu organisasi dalam memvisualisasikan, merancang, dan memahami model bisnis mereka secara lebih sederhana namun komprehensif. Kerangka ini pertama kali diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder melalui bukunya *Business Model Generation* (Osterwalder & Pigneur, 2010). BMC dirancang

untuk menggambarkan struktur operasional dan strategis sebuah perusahaan melalui sembilan blok bangunan utama: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya. Dengan mengintegrasikan semua elemen ini dalam sebuah kanvas visual, BMC memungkinkan organisasi untuk melihat hubungan antara berbagai komponen yang membentuk nilai bisnis secara keseluruhan.



Gambar 1 Business Model Canvas UMKM

Salah satu keunggulan utama dari BMC adalah kemampuannya untuk menyederhanakan proses analisis model bisnis. BMC memberikan gambaran menyeluruh tentang bagaimana organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai (Osterwalder & Pigneur, 2010). Sebagai contoh, perusahaan dapat menggunakan blok “Proposisi Nilai” untuk mengidentifikasi keunggulan utama produk

Business Model Canvas

Teori, Strategi, dan Penerapan Pada UMKM

Buku ini membahas secara mendalam bagaimana pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat menggunakan pendekatan Business Model Canvas untuk merancang, mengevaluasi, dan mengembangkan model bisnis mereka. Dengan bahasa yang sederhana dan contoh nyata, buku ini menawarkan panduan praktis bagi UMKM untuk memahami sembilan elemen kunci dalam Business Model Canvas. Dilengkapi dengan studi kasus lokal, pembaca akan mampu mengimplementasikan strategi yang relevan untuk meningkatkan daya saing di pasar yang dinamis.

ISBN 978-634-7130-01-3



9

786347

130013



PT Penerbit Penamuda Media
Godean, Yogyakarta
085700392256
@penamuda_media
penamuda.com