

Peningkatan Kapasitas Tenant di Posko Jasuda dengan Menerapkan Teknologi Informasi dan Bussiness Model Canvas

¹Indrabayu, ²Abdul Razak Munir, ³Intan Sari Areni

¹Departemen Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Hasanuddin, Makassar

²Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomidan Bisnis, Universitas Hasanuddin, Makassar

³Departemen Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Hasanuddin, Makassar

Korespondensi: Indrabayu, indrabayu@unhas.ac.id

Naskah Diterima: 27 Agustus 2018. Disetujui: 21 Maret 2019. Disetujui Publikasi: 22 Maret 2019

Abstract POSKO (Center Operation of Communication Community System) Jasuda is a place for micro business communities in Tamalanrea Sub-district which is a partner in the services that have been done during KKN Unhas 99. The analysis result of the situation and condition shows that there are three things that need special treatment in POSKO Jasuda to develop the business unit opportunity. These three things are reintroducing BMC (Business Model Canvas), hybrid digital assistance, and improvement of the existing information system. The aims of this community service are threefold. First, it aims to reform the management information system of the POSKO unit so that it can be functioned efficiently to assist small and medium enterprises (UKM). Second, to reintroduce BMC to UKM which is the fundamental business feasibility analysis. Third, to provide mentoring for business improvement and IT skill for staff in the POSKO unit so that the community can develop and raise UKM. In addition, the existing SIM in the POSKO will be upgraded to fulfill the needs of UKM and develop a marketing system of social media for each tenant. This service activity is integrated with Hasanuddin University KKN program, especially general debriefing (preparation of the training module, recruitment/registration, and training/student training. Internal debriefing was done separately by each thematic scheme of KKN, adjusting the provision for KKN participants' before joining partner. Joint activities were conducted between students and UKM community in POSKO Jasuda, starting from BMC model introduction training. Then, the next was UKM shaping process that is in line with the SIM advancing program and coaching training and one month of mentoring. The KKN participants were divided into ten groups to assist tenants and one group for POSKO Jasuda. The result of this KKN-PPM service shows a tremendous impact on the capacity and sustainability of tenants who are all micro-scale businesses.

Keywords: *ICT technology, BMC, KKN-PPM Dikti*

Abstrak POSKO (Pusat Operasi Sistem Komunitas Komunikasi) Jasuda adalah suatu wadah komunitas Usaha Mikro di kecamatan Tamalanrea yang menjadi mitra tempat kegiatan pengabdian yang dilakukan pada KKN Unhas gel. 99. Hasil analisis situasi dan kondisi menunjukkan terdapat tiga hal yang perlu penanganan khusus di POSKO Jasuda untuk keberlangsungan ataupun peluang berkembangnya unit usaha di dalamnya. Ketiga hal tersebut adalah perlunya *reintroduced* BMC (*Business Model Canvas*), pendampingan *digital hybrid* dan perbaikan sistem informasi eksisting. Tujuan pengabdian yang dilakukan adalah reformasi ulang dari Sistem Informasi Manajemen unit POSKO agar dapat berfungsi efisien untuk UKM binaan; Melakukan *reintroduced* BMC ke para UKM binaan yang merupakan fundamental analisis kelayakan usaha; dan Memberi mentoring perbaikan usaha dan IT skill bagi para staf di unit POSKO sehingga komunitas dapat mengembangkan dan membesarkan para unit UKM binaan. Selain itu SIM eksisting di POSKO akan di *upgrade* untuk memenuhi kebutuhan UKM dan mengembangkan sistem marketing social media bagi setiap tenant. Kegiatan pengabdian ini diintegrasikan dengan program KKN Universitas Hasanuddin khususnya pembekalan umum (Persiapan Modul Latih, Perekrutan / pendaftaran dan pelatihan / pembekalan mahasiswa).

Pembekalan internal dilakukan terpisah dan dilaksanakan masing-masing oleh skema tematik KKN, menyesuaikan bekal bagi peserta KKN sebelum bergabung dengan mitra. Aktivitas bersama antara mahasiswa dan masyarakat UKM di POSKO Jasuda, mulai dari pelatihan pengenalan model BMC, proses shaping unit UKM yang sejalan dengan program SIM Advancing dan Coaching Training serta pendampingan selama 1 bulan. Peserta KKN dibagi dalam 10 kelompok untuk mendampingi tenant dan 1 kelompok untuk POSKO Jasuda. Hasil pengabdian KKN-PPM ini menunjukkan *impact* yang luar biasa terhadap kapasitas maupun keberlangsungan tenant yang semuanya berskala usaha mikro.

Kata Kunci: *Teknologi ICT, BMC, KKN-PPM Dikti*

Pendahuluan

Berkembangnya pasar digital seperti bukalapak.com, tokopedia.com, shopee.com dan banyak lainnya membuktikan bahwa teknologi informasi memiliki peranan penting dalam pengembangan suatu usaha. Sebagian besar dari *client* pasar digital tersebut adalah penggiat muda UMKM yang mencari *marketing* murah dan tepat sasaran. Namun, hal ini tidak disadari oleh pelaku UMKM konvensional karena ketidaktahuan akan fasilitas dan keuntungan yang bisa didapatkan. Selain itu, pembuatan lapak digital terkadang sulit dilakukan jika dibuat tanpa berbasis analisis terlebih dahulu.

Pengabdian melalui program KKN-PPM bertujuan untuk melakukan reformasi ulang dari Sistem Informasi Manajemen unit POSKO Jasuda agar berfungsi secara efisien untuk UKM binaan. Sebagian besar UKM binaan di Unit POSKO Jasuda Tamalanrea bergerak di bidang kuliner daerah. Hasil wawancara kami dengan pengelola POSKO Jasuda menunjukkan bahwa mitra POSKO Jasuda memiliki 12 UKM dengan berbagai jenis usaha. Ada tiga poin kelemahan dalam pengembangan UKM di komunitas POSKO. Poin pertama adalah usaha yang ada tidak melewati proses analisis bisnis yang memadai. Hal tersebut menunjukkan perlunya *reintroduced* BMC ke UKM yang tergabung di POSKO. Poin kedua, unit POSKO Jasuda terbilang cukup baru sehingga kesiapan dari sisi teknologi digital masih terbatas. Poin ketiga, unit POSKO Jasuda tidak memiliki *coach* dan mentor tetap untuk mendukung setiap unit UKM binaan agar dapat *sustain* dan berkembang lebih jauh.

Pengabdian ini difokuskan pada solusi poin kedua dan ketiga karena kedua hal tersebut menjadi program pemerintah dalam meningkatkan kualitas UKM di Indonesia, yaitu pemanfaatan teknologi informasi dan penerapan sistem *coaching* yang selaras dengan visi misi dari bisnis tersebut. Kedua hal ini diramu dalam bentuk *hybrid tools* oleh tim pengabdian KKN-PPM dibantu oleh para mahasiswa KKN yang terlibat. Model *hybrid* ini adalah pendampingan bisnis dalam tinjauan *Business Model Canvas* (BMC) yang sekaligus dirangkaikan dengan penggunaan teknologi informasi.

Business Model Canvas (BMC) merupakan model penjabaran usaha dalam bentuk sederhana tetapi cukup *powerful* untuk melihat secara *holistic* suatu *startup* maupun bisnis. Osterwalder dan Pigneur (2012) mengatakan bahwa model bisnis dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan balok bangun dasar yang memperlihatkan pola berfikir tentang bagaimana cara perusahaan menghasilkan uang. BMC terbagi menjadi sembilan bagian utama, yaitu: *customer segments* atau segmen pelanggan, *value propositions* atau proposisi nilai, *channel* atau saluran, *customer relationships* atau hubungan pelanggan, *revenue streams* atau arus pendapatan, *key resources* atau sumber daya utama, *key activities* atau aktivitas kunci, *key partnerships* atau kemitraan utama, dan *cost structure* atau struktur biaya.

Coaching dan *mentoring* adalah suatu metode yang banyak digunakan saat ini untuk meningkatkan kinerja suatu *startup* maupun usaha eksisting. Efektifitas *coaching* dan *mentoring* dapat meningkatkan kemajuan suatu unit dalam menghadapi era globalisasi seperti yang telah dilakukan oleh Makkarennu dkk (2018) untuk pengembangan pasar dan penguatan kapasitas kerirausahaan di sekitar Hutan Pendidikan Unhas. Unit Pengembangan Kewirausahaan dan Bisnis (UPKB) Unhas telah melakukan pelatihan *ekstensive* kepada para dosen pengampu mata kuliah wirausaha untuk dapat menjadi *coach* profesional. Pengusul dalam hal ini adalah *coach* aktif yang membina *startup* maupun usaha mikro dan kecil di lingkungan komunitas mahasiswa Makassar.

Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi informasi dibutuhkan untuk meningkatkan performa usaha melalui BMC yang diharapkan mampu menjadi *turning point* bagi para pelaku usaha sehingga identifikasi dini usaha yang *crash* dapat diketahui. Selain itu,

melalui pendampingan menggunakan metode *coaching* akan meningkatkan kapabilitas dari pemilik dan pekerja.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu. Pengabdian melalui program KKN-PPM ini dilaksanakan di kecamatan Tamalanrea kota Makassar tepatnya di POSKO UKM Makassar Sulawesi Selatan yang terletak di Jl. Perintis Kemerdekaan km.9, Ruko Hasanuddin Commercial Centre, Tamalanrea, Makassar.

Khalayak Sasaran. Khalayak sasaran dalam pengabdian ini ditujukan kepada komunitas UKM di Unit POSKO Jasuda. POSKO Jasuda adalah suatu wadah komunitas Usaha Mikro di kecamatan Tamalanrea yang menjadi mitra pada kegiatan pengabdian yang dilakukan. Jumlah UKM yang tergabung dalam POSKO Jasuda sebanyak 20 UKM tapi yang dilibatkan pada kegiatan pengabdian KKN-PPM ini hanya 10 UKM sesuai dengan target kegiatan KKN-PPM yang akan dilakukan.

Metode Pengabdian. Metode yang dilakukan dalam pelaksanaan program KKN-PPM terkait pengembangan *startup* sebagai berikut:

1. Persiapan dan pembekalan
 - a. Program ini diintegrasikan dengan program KKN Universitas Hasanuddin (UNHAS).
 - b. Perekrutan/pendaftaran mahasiswa melalui desain program P2KKN Universitas Hasanuddin. Peserta KKN-PPM yang dilaksanakan ini terdiri atas 30 mahasiswa dari 3 Jurusan yang berbeda, yaitu Teknik Informatika, Ekonomi, dan Teknik Elektro.
 - c. Pembinaan/pembekalan mahasiswa peserta KKN-PPM (pengetahuan dan keterampilan yang berkaitan). Pembinaan peserta KKN-PPM dilakukan 2 tahap, yaitu sesuai dengan jadwal pembekalan KKN se-UNHAS berupa pembekalan umum dan pembekalan internal dari supervisor terkait materi-materi yang diperlukan oleh peserta KKN-PPM sebelum terjun langsung ke masyarakat berupa Pelatihan BMC, Pelatihan Coaching serta *Team working* dan *self-management*.
2. Pelaksanaan
 - a. Pelatihan pengenalan model *Business Model Canvas* (BMC) pada POSKO JASUDA Makassar pada 10 UKM dengan berbagai jenis usaha.
 - b. Peserta KKN-PPM dibagi menjadi 11 kelompok dengan program kerja masing-masing kelompok.

Indikator Keberhasilan. Indikator keberhasilan dari kegiatan ini diuraikan dalam target Program KKN-PPM yang terdiri atas target jangka pendek dan jangka panjang sebagai berikut.

Target jangka pendek:

1. Melakukan reformasi ulang dari Sistem Informasi Manajemen unit POSKO agar dapat berfungsi efisien untuk UKM binaan.
2. Melakukan *reintroduced* BMC ke para UKM binaan yang merupakan fundamental analisis kelayakan usaha diharapkan dapat menjadi pondasi awal untuk perbaikan-perbaikan selanjutnya (*branding* ulang, *packaging*, dll).
3. Memberi mentoring dan *IT skill* bagi para staf di unit POSKO sehingga komunitas dapat mengembangkan dan membesarkan para unit UKM binaan.
4. Mengembangkan sistem *marketing social media* bagi setiap tenant.

Target jangka panjang:

1. Lebih banyak UKM yang masuk dalam binaan POSKO karena telah melihat bukti nyata manfaat komunitas yang memiliki teknologi informasi, *coach* dan sistem manajerial yang efektif.
2. Meningkatnya omset dari para UKM binaan bahkan naiknya level usaha dari kategori mikro ke kategori kecil atau bahkan menengah.
3. Perbaikan SIM dan IT Enable dari para tenant dan POSKO JASUDA

Metode Evaluasi. Setiap kelompok diminta untuk melakukan analisis sejak di tempatkan di komunitas POSKO Jasuda. Beberapa tenant terpilih maupun yang baru mengusulkan diseleksi oleh pihak POSKO dan supervisor untuk mendapatkan prioritas perbaikan oleh KKN PPM.

Hasil dan Pembahasan

Pembekalan mahasiswa KKN-PPM terkait pengembangan *startup* yang diikuti oleh 30 mahasiswa dari 3 jurusan yang berbeda yaitu Teknik Informatika, Ekonomi, dan Teknik Elektro. Materi pembekalan yang diberikan berupa pelatihan BMC, Pelatihan coaching serta *Team working* dan *self-management*. Materi-materi yang diperoleh saat pembekalan selanjutnya diterapkan oleh mahasiswa KKN-PPM pada 10 UKM di POSKO Jasuda dengan berbagai jenis usaha, misalnya pembuatan BMC untuk pengembangan bidang usaha dari 10 UKM tersebut. Salah satu contoh BMC yang dihasilkan diperlihatkan pada gambar 1.

KEY PARTNERS	KEY ACTIVITIES	VALUE PROPOSITION	COSTUMER RELATIONSHIPS	COSTUMER SEGMENT
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Toko Kemasan ▪ Toko Percetakan Label ▪ Toko Bahan Kue 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produksi ▪ Penjualan produk ▪ Promosi ▪ Berjualan Offline dan Online ▪ Pendistribusian produk ke Outlet-outlet ▪ Belanja bahan baku ▪ Belanja bahan penolong 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menggunakan bahan alami / tanpa bahan pengawet. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Seller yang ramah ▪ Respon cepat ▪ Potongan harga untuk pembelian produk dengan jumlah tertentu 	<p>Umum</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Semua kalangan usia dan tingkatan sosial <p>Khusus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Orang-orang yang ingin mencari oleh-oleh khas Makassar
	KEY RESOURCES		CHANNELS	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tenaga kerja ▪ Peralatan produksi ▪ Android 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pemasaran Langsung ▪ Media Sosial ▪ Marketplace online ▪ Outlet-outlet oleh-oleh Makassar 	
COST STRUCTURE		REVENUE STREAMS		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biaya Variabel : Biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gas, dan biaya bahan bakar ▪ Biaya Tetap : Biaya peralatan, biaya listrik, dan biaya air 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Penjualan produk baik secara langsung maupun tidak langsung (Sosial Media) 		

Gambar 1 Contoh BMC salah satu UKM di POSKO Jasuda

Pada kegiatan pengabdian ini, program kerja mahasiswa KKN-PPM terdiri dari 147 kegiatan antara lain desain logo, desain stiker, desain banner, aplikasi pembukuan dan *digital marketing*. Hasil desain logo dan stiker salah satu UKM di POSKO Jasuda diperlihatkan pada gambar 2. Contoh hasil aplikasi pembukuan diperlihatkan pada gambar 3. Sedangkan hasil Digital Marketing Instagram diperlihatkan pada gambar 4. Untuk mengevaluasi hasil kerja dari masing-masing kelompok maka UKM-UKM yang didampingi mengisi kuesioner tiap kelompok Selain hasil-hasil yang diperoleh pada pengabdian



Gambar 2. Hasil desain logo dan stiker salah satu UKM di Posko Jasuda



Gambar 3. Digital Marketing Instagram salah satu UKM di Posko Jasuda

Kesimpulan

Pengabdian dengan program KKN-PPM Dikti yang dilaksanakan di Posko Jasuda memberikan *impact* yang cukup baik kepada para tenant di dalamnya. Perbaikan dari *digital marketing*, *rebranding*, *repackaging*, sampai dengan memperkenalkan kembali *Business Model Canvas* (BMC) mengantar tenant menjadi *startup* yang lebih sehat dan berkelanjutan. Dibutuhkan program lanjutan untuk mengakomodasi beberapa tenant yang tidak sempat dilibatkan dalam pengabdian tahun ini karena keterbatasan sumber daya manusia (mahasiswa) yang hanya 30 orang.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada mitra khususnya managerial dari Komunitas Posko Jasuda atas kerja samanya dan mutual benefit yang didapatkan. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pengelola P2KKN UNHAS yang telah mengakomodasi proses registrasi dan administrasi mahasiswa KKN ke dalam SIM UNHAS. Terakhir, tentu saja dihaturkan banyak terima kasih kepada Dikti yang telah memberikan pembiayaan dalam bentuk hibah KKN-PPM Dikti.

Referensi

- Martoredjo, N.T. (2015). Peran Dimensi Mentoring dalam Upaya Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia. *Jurnal Humaniora*, 6, 444-452.
- Osterwalder, A & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Makkarennu, Syahidah, Ridwan, Sahide, M.A.K, & Mas'ud, E.I. (2018). Pengembangan Pasar dan Penguatan Kapasitas Kewirausahaan Kelompok Tani Hutan di Sekitar Kawasan Hutan Pendidikan Unhas. *Jurnal Panrita Abdi*, (2)1, 64-74

Penulis:

Indrabayu, Departemen Teknik Informatika, Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin, Makassar, email: indrabayu@unhas.ac.id

Acha Razak Munir, Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, Makassar, email: arazak@fe.unhas.ac.id

Intan Sari Areni, Departemen Teknik Elektro, Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin, Makassar, email: intan@unhas.ac.id

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Indrabayu, Munir, A.R., & Areni, I.S. (2019). Peningkatan Kapasitas Tenant di Posko Jasuda dengan Menerapkan Teknologi Informasi dan Business Model Canvas. *Jurnal Panrita Abdi*, (3)1, 41-46.