

PELATIHAN DASAR-DASAR MANAJEMEN DAN *BUSINESS MODEL CANVAS* BAGI PETANI TEMBAKAU DI KABUPATEN CIANJUR

Cattleya Rejito*, Virsahaya Fachrilla, Adifa Putri Dewi
Universitas Padjadjaran

Korespondensi*: cattleya@unpad.ac.id

Diserahkan: 30 September 2023, Direvisi: 22 Oktober 2023, Tersedia daring: 30 Oktober 2023

Abstrak

Kegiatan peningkatan kapasitas sumber daya manusia di sektor pertanian tembakau di Kabupaten Cianjur melalui pelatihan dasar-dasar manajemen dan *business model canvas* (BMC) bertujuan untuk dapat meningkatkan kemampuan meningkatkan daya saing usaha pertanian tembakau. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan manajerial kepada petani tembakau dan *stakeholder* terkait. Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk diskusi, simulasi dan studi kasus guna meningkatkan pemahaman tentang prinsip-prinsip manajemen serta merancang model bisnis yang efektif menggunakan BMC. Kegiatan ini melibatkan *stake holder* pertanian tembakau yaitu: petani tembakau, agen pengemasan tembakau, distributor tembakau, asosiasi penjual tembakau dan para pelaku bisnis tembakau di kabupaten Cianjur. Hasil dari kegiatan pelatihan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas dan pemahaman peserta tentang manajemen agribisnis, serta pengembangan kerjasama dan jaringan komunikasi antar peserta. Kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan keberlanjutan sektor pertanian tembakau di Kabupaten Cianjur.

Kata kunci: Pelatihan, Kanvas Model Bisnis, Kapasitas Sumber Daya Manusia, Tembakau, Cianjur

Abstract

Activities to increase human resource capacity in the tobacco farming sector in Cianjur Regency through training in basic management and business model canvas (BMC) aim to increase the ability to increase the competitiveness of tobacco farming businesses. This training provides knowledge and managerial skills to tobacco farmers and related stakeholders. This activity is carried out through discussions, simulations, and case studies to increase understanding of management principles and design effective business models using BMC. This activity involves tobacco farming stakeholders, namely tobacco farmers, packaging agents, distributors, sellers' associations, and business players in Cianjur district. The training activities showed increased participants' capacity and understanding of agribusiness management and the development of cooperation and communication networks between participants. This activity is expected to contribute to increasing the productivity and sustainability of the tobacco farming sector in Cianjur Regency.

Keywords: Training, Business Model Canvas, Human Resource Capacity, Tobacco, Cianjur

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Di Indonesia, khususnya di Kabupaten Cianjur, sektor pertanian tembakau memegang peranan penting dalam perekonomian lokal. Meskipun demikian, tantangan dalam meningkatkan kualitas dan produktivitas produksi tembakau masih terus dihadapi, terutama karena kurangnya pengetahuan dalam manajemen dan inovasi bisnis. Manoharachary (2021) menekankan pentingnya pengembangan sumber daya manusia dalam sektor pertanian, terutama dalam mengembangkan sumber daya manusia yang

terampil dan berdedikasi yang memiliki kualitas manajemen dan pelatihan dalam teknologi. Kapasitas ini meliputi inovasi, pengelolaan manajerial, patologi tanaman hingga komersialisasi produk. Erbaugh, Rwambali, & Mkandawire (2017) juga memaparkan pentingnya pengembangan kapasitas manusia melalui pendidikan jangka Panjang dan pelatihan jangka pendek dalam meningkatkan kinerja dan relevansi institusi pendidikan tinggi pertanian dan kontribusinya terhadap pengembangan pertanian di Afrika Sub-Sahara. Melalui proyek Innovative Agricultural Research Initiative (IAGRI), terdapat penekanan pada pembedaan kapasitas manusia yang mencakup pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan (Erbaugh, Rwambali, & Mkandawire, 2017).

Penelitian terkait model bisnis agrofarm Cianjur menyoroti pentingnya analisis value network dan *Business Model Canvas* dalam menggambarkan model bisnis yang diterapkan. Studi ini menunjukkan bahwa model bisnis Agrofarm Cianjur cukup maju dan dapat dijadikan inspirasi bagi pelaku agribisnis lainnya di sektor pertanian (Hikmawati & Mukti, 2019). Metallo, et al (2018) dalam penelitiannya tentang model bisnis di industry Internet of Things (IoT) menggunakan kerangka *Business Model Canvas (BMC)* untuk mengeksplorasi model bisnis tiga perusahaan di industry IoT. Peneliti ini menemukan aspek yang paling antara lain aktivitas kunci, sumber daya kunci, dan proporsi nilai serta faktor-faktor kritis terkait yang memungkinkan organisasi. Walaupun penelitian ini dilakukan pada industri IoT tetapi dengan adanya hasil dari penelitian dapat dikemukakan *critical* faktor yang perlu dijadikan sasaran fokus pengembangan khususnya di industry pertanian dimana dinamika pangsa pasar dan pengaruh eksternal sulit untuk diprediksi.

Peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) melalui pelatihan dasar-dasar manajemen dan *Business Model Canvas* di sektor pertanian merupakan strategi penting untuk mendukung pertumbuhan dan inovasi di daerah-daerah pertanian seperti Kabupaten Cianjur. Pelatihan ini bertujuan untuk mengembangkan keahlian dan keterampilan para petani dalam pengelolaan agribisnis sehingga dapat terjadi peningkatan produktivitas, efisiensi, dan daya saing di pasar lokal maupun global.

2. Mitra Yang Terlibat

Industri tembakau di Kabupaten Cianjur memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, namun tidak banyak studi khusus yang membahas kondisi terkini industry ini secara langsung. Selain itu, fakta dilapangan menunjukkan bahwa *stake holders* tembakau masih belum memiliki visi bagaimana menjalankan bisnisnya agar lebih maju. Para pelaku usaha tembakau menghadapi berbagai tantangan dan peluang yang berkaitan dengan produksi, regulasi, dan dampak sosial-ekonomi.

Kondisi ini memerlukan perhatian dan bantuan dari berbagai pihak termasuk peran dari perguruan tinggi. Sebagai salah satu perguruan tinggi terkemuka di Jawa Barat, Universitas Padjajaran merasa terpenggil untuk ikut berkontribusi guna kemajuan usaha/bisnis tembakau di Kabupaten Cianjur yang merupakan salah satu sentra pertanian tembakau di Indonesia.

Kegiatan ini Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha tembakau agar dapat berkembang dan berinovasi lebih baik. Kegiatan ini merupakan kerja salah satu bentuk kerja sama Universitas Padjajaran yang diwakili tim penulis dengan pelaku usaha tembakau di Kabupaten Cianjur sebagai mitra binaan.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM memegang peranan krusial dalam ekonomi dengan berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan kerja, dan inovasi. Tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM mencakup akses terhadap modal, yang diperlukan untuk kelangsungan usaha (Gupta & Barua, 2016), serta kebutuhan untuk inovasi produk guna meningkatkan daya saing di pasar global. Orientasi pasar dan adaptasi produk sesuai dengan preferensi konsumen juga menjadi faktor penting dalam mencapai keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lebih lanjut dan implementasi kebijakan yang efektif untuk mengaasi tantangan ini dan memaksimalkan kontribusi UMKM terhadap ekonomi dan pengembangan sosial.

2. Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia merupakan kunci penting dalam menggerakkan roda perekonomian dan inovasi di berbagai sektor. Upaya peningkatan SDM melibatkan berbagai strategi, mulai dari pendidikan formal, pelatihan keterampilan, hingga pengembangan kapasitas profesional yang berkelanjutan (Gnawali, 2018). Fokus pada pengembangan kompetensi, keahlian dan adaptasi terhadap teknologi terkini, serta pemahaman mendalam tentang etika kerja dan keberlanjutan, menjadi fondasi dalam membangun SDM yang berkualitas (Potemkin & Rassakazova, 2020). Dengan SDM yang kompeten, inovatif dan beretika, sebuah negara atau organisasi dapat menghadapi tantangan global, meningkatkan daya saing dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif serta berkelanjutan.

3. Business Model Canvas (BMC)

Dalam lima tahun terakhir, BMC telah menjadi alat penting dalam pengembangan dan penelitian model bisnis, khususnya dalam konteks disertasi akademis. Penelitian-penelitian ini mengeksplorasi aplikasi BMC dalam berbagai konteks industri, dengan fokus pada pengembangan strategi bisnis yang berkelanjutan dan inovatif. Fachrudin & Sholihin (2021) mendiskusikan peran kapabilitas dinamis inovasi model bisnis terhadap hubungan antara turbulensi lingkungan dan kinerja perusahaan. Marquez & Ortiz (2022) juga mengusulkan BMC sebagai alat praktis untuk dapat memandu aktivitas penelitian di lingkungan akademis untuk membantu penyusunan formulasi rencana bisnis. Umar et al., (2018) menyebutkan sebelum menyusun BMC, pelaku usaha sebaiknya mengidentifikasi *positioning* dalam pemasaran, apakah sebagai pemimpin atau pengikut pasar. Setelah menemukan posisi tersebut, langkah berikutnya adalah merancang bauran pemasaran sebagai standar esensial untuk kesuksesan bisnis. Goncalves, Fielder, & Silva (2022) menekankan penggunaan metodologi BMC dalam pengembangan model bisnis, menunjukkan pentingnya langkah demi langkah dalam mengisi setiap blok untuk mengklasifikasi proposisi nilai bagi siapa itu dihasilkan, bagaimana itu akan dilakukan dan berapa biayanya. Sehingga menyajikan model bisnis yang telah selesai dengan tepat dan berkontribusi pada prototipe bisnis empiris. Penerapan BMC juga memungkinkan perusahaan untuk menghadapi tantangan strategis dengan lebih efektif, mendorong inovasi, dan memperkuat posisi kompetitif mereka di pasar.

C. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelatihan untuk meningkatkan kapasitas merupakan metode pelatihan yang dapat diterapkan di berbagai sektor usaha. Para akademisi dan praktisi menekankan pentingnya

peningkatan kapasitas sebagai salah satu cara untuk menciptakan tingkat efektivitas yang lebih tinggi dalam organisasi (Kapucu, Ge, Martin, & Williamson, 2021).

Kegiatan pelatihan ini diadakan di Grand Bydiel, Kabupaten Cianjur pada bulan September 2023 dan diikuti oleh 40 orang peserta berbagai pemangku kepentingan di sektor tembakau yang berasal dari berbagai kecamatan. Pelatihan ini menggunakan berbagai metode seperti sosialisasi, diskusi, simulasi dan pertukaran informasi mengenai isu-isu relevan. Fokusnya adalah para peserta dapat meningkatkan kapasitas kompetensi individunya, khususnya bagi para pengelola, pemangku kebijakan dan tidak terbatas juga kepada petani dan pekerja lainnya. Pelatihan ini meliputi dua tema utama untuk pengembangan kapasitas SDM, yaitu: 1) Dasar-dasar manajemen dan 2) Pembuatan *Business Model Canvas (BMC)*

D. PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelatihan ini diikuti oleh 40 pemilik usaha tembakau yang ada di Kabupaten Cianjur. Materi yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi dasar-dasar ilmu tentang manajemen dan pembuatan BMC.

Pada kegiatan pengenalan Dasar-dasar Ilmu Manajemen, peserta diajarkan tentang berbagai aspek manajemen, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, hingga evaluasi. Materi ini diharapkan membantu peserta mengerti dan menerapkan prinsip-prinsip manajemen dasar dalam operasi bisnis mereka. Kegiatan ini berjalan dengan lancar dan peserta antusias mengikuti materi ini. Hal ini terbukti dengan aktifnya diskusi antara peserta dan pemateri.



Gambar 1: Pelatihan Dasar-Dasar Manajemen

Selanjutnya adalah materi tentang penyusunan BMC. Peserta diberikan pengetahuan tentang BMC, termasuk contoh-contoh praktis yang dapat diterapkan. Selanjutnya mereka dibagi ke dalam kelompok-kelompok untuk mendiskusikan kekuatan, keunggulan, peluang dan tantangan dalam sektor tembakau.

Pada kegiatan penyusunan BMC, mitra binaan dipandu untuk menyusun BMC usahanya langkah demi langkah. *Tahap pertama*, mitra binaan diminta untuk melakukan identifikasi *value proposition* untuk menentukan nilai unik yang ditawarkan bisnis kepada pelanggan. Bagian ini merupakan inti dari BMC dan menjelaskan mengapa pelanggan memilih produk atau layanan mitra binaan di atas yang lain.

Tahap kedua, mitra binaan dipandu untuk menentukan segmentasi pelanggan dengan menentukan siapa target pelanggan, mencakup kelompok demografis atau segmen khusus dalam pasar yang lebih besar. *Tahap ketiga*, mitra binaan dipandu untuk menentukan bagaimana nilai tersebut akan dikomunikasikan dan disampaikan kepada pelanggan dengan menentukan kanal atau saluran penjualan baik secara langsung, *online*, ritel atau dapat dilakukan melalui mitra.

Tahap selanjutnya, mitra binaan diajarkan untuk mengidentifikasi hubungan yang ingin dibangun pada setiap segmen pelanggan. Sehingga dapat terjadi dukungan personal dari pelanggan setia. *Tahap kelima*, mitra binaan dipandu untuk menentukan sumber daya kunci yang diperlukan untuk membuat value proposition usaha sehingga dapat menjadi kenyataan. Sumber daya kunci dapat berupa staf, modal, paten atau infrastruktur khusus yang mendukung usaha.

Tahap keenam, mitra binaan diajarkan untuk menentukan aktivitas kunci atau aktivitas utama yang perlu dilakukan usaha agar dapat mengirimkan *value proposition* perusahaan. *Tahap selanjutnya atau tahap ketujuh*, mitra diminta untuk menentukan mitra luar yang akan membantu usaha untuk dapat menyampaikan *value proposition* kepada pengguna atau pelanggan. Dapat termasuk pemasok, distributor atau entitas strategis lainnya. Selanjutnya, mitra binaan dipandu untuk menyusun analisis biaya yang terkait dengan bagaimana bisnis dapat berjalan dan biaya-biaya apa saja yang akan timbul dari keberadaan bisnis atau usaha yang dijalani. *Langkah terakhir atau tahap kesembilan* pada penyusunan BMC, mitra diarahkan agar dapat menentukan aliran pendapat untuk dapat memetakan sumber-sumber penghasilan bagi usaha.



Gambar 2: Praktik penyusunan BMC

Praktik penyusunan BMC dapat diikuti dengan baik oleh mitra binaan. Mitra binaan dibagi dalam beberapa kelompok guna memudahkan penyusunan BMC. Diskusi kelompok ini juga bertujuan untuk membuat pelatihan menjadi lebih interaktif serta memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman dan masalah yang dihadapi dalam bisnis mereka masing-masing. Peserta juga akan diminta untuk mempresentasikan hasil diskusi mereka, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan komunikasi mereka.



Gambar 3: Presentasi penyusunan BMC oleh mitra binaan

Berdasarkan hasil diskusi dapat disimpulkan penyusunan BMC untuk usaha sektor tembakau sebagai berikut:

<p>MITRA KUNCI</p> <p>Siapa mitra bisnis yang bisa mendukung dan saling bertukar sumber daya</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supplier Bahan Baku - Supplier Petani - Supplier Kemasan - Agen - Distributor - Pengecer 	<p>AKTIVITAS KUNCI</p> <p>Apa aktivitas yang paling utama dalam usaha anda. Aktivitas yang menghasilkan keunggulan produk</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memproduksi tembakau iris (tembakau linting) - Melayani Pembelian Offline & Online (e-commerce & medsos) - Menyediakan varian rasa - Kreativitas dalam pemasaran dan pengemasan Penyediaan produk dengan distributor dalam negeri 	<p>KEUNGGULAN PRODUK/JASA</p> <p>Apa keunggulan/nilai yang anda tawarkan kepada konsumen? apa yang menjadi pembeda? solusi apa yang anda tawarkan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Banyak varian rasa (rasa dari essence) - Diolah oleh ahli berpengalaman - Dikemas dengan menarik - Menjamin kualitas produk (QC) - Sampah sisa produksi didaur ulang sehingga ramah lingkungan - Memiliki program kemitraan - Tekstur tembakau beragam - Menggunakan bahan baku dari 3 daerah - Harga terjangkau (masih ada yang harganya Rp.3000) - Produk mudah didapatkan - Produk cocok untuk semua kalangan* - Produk dapat menghilangkan stres dan kesepian 	<p>HUBUNGAN PELANGGAN</p> <p>Bagaimana cara anda menarik konsumen baru, dan membuat semua pelanggan agar tetap loyal. melalui hubungan seperti apa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melaksanakan promosi diskon - Menjadi sponsor acara - Memberikan sample gratis - Membuat saluran komunikasi online (Whatsapp Group) - Kunjungan ke agen - Membuat program member - Menerima saran dan kritik 	<p>SEGMENTASI PASAR</p> <p>Siapa yang Anda targetkan untuk menggunakan/mengonsumsi produk anda?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Laki-laki dan Perempuan -> Mayoritas Laki-laki - Kelas ekonomi menengah ke bawah - Pengguna media sosial - Pengguna e-commerce - Usia di atas 18 tahun - Komunitas Tembakau Indonesia (KTI) - Warga di Dataran tinggi* - Warga di Dataran rendah*
<p>BIAYA/PENGLUARAN</p> <p>Biaya apa saja yang perlu dikeluarkan ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biaya Air dan Listrik - Biaya Tenaga Kerja - Biaya Bahan Baku - Biaya Pajak dan Cukai - Biaya Packing/ Kemasan - Biaya Peralatan - Biaya Ongkos (Transportasi) - Biaya Promosi dan Komisi Reseller - Biaya Pelatihan peningkatan SDM - Wisata/Hiburan 		<p>PEMASUKAN/ PENDAPATAN</p> <p>Darimana saja anda mendapatkan pemasukan dari usaha yang Anda? jalankan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penjualan Online di E-Commerce - Penjualan Offline - Adanya reseller - Penjualan Tembakau dan peralatan tembakau - Penjualan Merchandise - Jasa Konsultan/ Konsultasi perizinan dan legalitas 		

Gambar 4. *Business Model Canvas* Sektor Pertanian Tembakau di Kabupaten Cianjur

Hasil penyusunan *Business Model Canvas (BMC)* untuk usaha sektor tembakau disampaikan kepada seluruh peserta dengan tujuan memberikan pemahaman mendalam kepada seluruh peserta, memperkuat kesadaran akan potensi strategis BMC sehingga dapat menciptakan nilai tambah dan membangun fondasi bisnis yang kokoh. dalam menghadapi tantangan pada industri tembakau.

E. PENUTUP

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh tim penulis dari Universitas Padjajaran dapat terselenggara dengan baik. Dari hasil evaluasi kegiatan, diperoleh simpulan bahwa mitra binaan dapat meyerap materi dengan baik. Para peserta juga bisa saling bertukar pikiran tentang berbagai isu di lingkungan mereka. Kegiatan ini tidak hanya untuk meningkatkan keterampilan dan kapabilitas peserta dibidang bisnis tembakau, namun juga sebagai alat untuk membangun jaringan komunikasi dan kolaborasi yang akan mendukung keberlanjutan industri pertanian tembakau di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Addy, S. K., *Neural Net Generated Seismic Map and Its Application in Various Geologic Environment*, CGG-ASI-Houston, 1998, www.flagshipgeo.com, diakses pada 25 Mei 2006. (pustaka berupa artikel dari situs internet)
- Bartle, R. G. dan Sherbert, D. R., *Introduction to Real Analysis*, Edisi Ketiga, John Wiley & Sons, Inc., 2000. (pustaka berupa buku)
- Bougoffa, L. dan Moulay, M. S., *A class of composite type equations*, J. Indones. Math. Soc. (MIHMI), **11**(1) (2005), 1-8. (pustaka berupa artikel dalam majalah/jurnal ilmiah)
- Erbaugh, J. M., Rwambali, E., & Mkandawire, S. C. (2017). The Contributions of Human Capacity Development to Improve University Relevance : the iAGRI Model. *African Journal of Rural Development (AFJRD)*, 473-482.
- Fachrudin, K. A., & Sholihin, M. (2021). Examining the mediating effect of job satisfaction on the relationship between budgetary participation and organizational citizenship behavior in Indonesian higher education institutions. *Cogent Business & Management*.
- Gnawali, A. (2018). Management Accounting Systems and Organizational Performance of Nepalese Commercial Banks. *Journal of Nepalese Business Studies*.
- Goncalves, S. B., Fielder, N. C., & Silva, J. P. (2022). Machine learning techniques to estimate mechanised forest cutting productivity. *Southern Forests: a Journal of Forest Science*.
- Gupta, H., & Barua, M. K. (2016). Identifying enablers of technological innovation for Indian MSMEs using best–worst multi criteria decision making method. *Technological Forecasting and Social Change*, 69-79.
- Hikmawati, N., & Mukti, G. W. (2019). *MODEL BISNIS AGROFARM CIANJUR (Studi Kasus Kelompok Tani Agro Segar Pada P4S Agrofarm Cianjur, Desa Ciherang, Kabupaten Cianjur, Provinsi Jawa Barat)*, 54-68.
- Kapucu, N., Ge, Y. G., Martin, Y., & Williamson, Z. (2021). Urban resilience for building a sustainable and safe environment. *Urban Governance*, 10-16.
- Lindstrom, T., *A Set of Hyperreals*, dalam Cutland, N. (ed.), *Nonstandard Analysis and Its Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980, 4-21. (pustaka berupa artikel dalam buku)
- Manoharachary, C. (2021). Human Resource Development in Plant Pathology. *Indian Phytopathology*.
- Marquez, F. O., & Ortiz, G. E. (2022). Canvas Model as a Tool for Research Projects: A Theoretical Approach. *Education Research International*.

- Metallo, C., Agrifoglio, R., Schiavone, F., & Mueller, J. (2018). Understanding business model in the Internet of Things industry. *Technological Forecasting and Social Change*, 298-306.
- Potemkin, V., & Rassakazova, O. (2020). Digital competence of employees and the value of human resources in the development strategy of enterprises. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*.
- Prasad, P., *Propagation of Curved Non Linear Wavefronts and Shocks Fronts*, dalam Andonowati et al. (eds.), *Proceedings of Conference on Applied Mathematics 2005*, ITB, Bandung, 2005, 22-34. (*pustaka berupa artikel dalam prosiding pertemuan ilmiah*)
- Umar, A., Sasongko, A. H., Aguzman, G., & Sugiharto. (2018). Business model canvas as a solution for competing strategy of small business in Indonesia. *International Journal of Entrepreneurship*.