

Inovasi Model Bisnis bagi UMKM Lokal di Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur

Supriyanto¹, Sigit Apriyanto², Acum Wijaya³, M. Ryan Saputra⁴

^{1,2,3,4}Universitas Indonesia Mandiri

E-mail: supriyanto@uimandiri.ac.id

Article History:

Received: April 12, 2023

Revised: April 25, 2023

Accepted: April 26, 2023

Kata Kunci: Inovasi, Model Bisnis, UMKM, Lampung Timur, Business Model Canvas.

Abstrak: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur, dengan fokus pada penguatan kapasitas UMKM melalui inovasi model bisnis. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM setempat adalah keterbatasan dalam merancang strategi bisnis yang adaptif terhadap perubahan pasar, minimnya diversifikasi produk, serta rendahnya pemahaman mengenai value proposition yang mampu membedakan produk lokal dari kompetitor. Tujuan kegiatan adalah memberikan pendampingan kepada UMKM agar mampu merancang model bisnis yang inovatif, memanfaatkan potensi lokal, dan meningkatkan daya saing. Metode yang digunakan meliputi pelatihan, diskusi kelompok terarah, dan praktik langsung menggunakan Business Model Canvas (BMC). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mampu menyusun rancangan model bisnis yang lebih terstruktur, menemukan peluang pengembangan produk berbasis potensi lokal, serta meningkatkan keterampilan dalam mengidentifikasi mitra usaha strategis. Program ini berkontribusi pada lahirnya inovasi usaha baru di tingkat lokal, yang diharapkan mampu memperkuat ekosistem UMKM di Kabupaten Lampung Timur.

Pendahuluan

Kabupaten Lampung Timur memiliki potensi ekonomi yang beragam, terutama di sektor pertanian, perkebunan, dan industri rumah tangga. Salah satu kecamatan yang aktif dalam kegiatan UMKM adalah **Kecamatan Sukadana**, yang dikenal sebagai pusat pengembangan usaha kecil berbasis produk lokal, seperti olahan singkong, keripik pisang, kerajinan bambu, dan kuliner tradisional. Namun, mayoritas UMKM di wilayah ini masih menggunakan pola bisnis tradisional yang berorientasi pada produksi, tanpa perencanaan strategis yang matang.

Dalam era kompetisi global, model bisnis yang inovatif menjadi kunci keberlangsungan usaha. Osterwalder & Pigneur (2010); Fajri, R. C., Priekurnia, A. K., & Agustina, M. (2022) melalui konsep Business Model Canvas (BMC) menjelaskan

pentingnya sembilan elemen model bisnis, seperti value proposition, customer segment, channels, revenue streams, hingga key resources. Sayangnya, sebagian besar UMKM di Sukadana belum memahami pentingnya perancangan model bisnis secara sistematis. Hal ini berdampak pada lemahnya daya saing, sulitnya memperluas pasar, dan keterbatasan inovasi produk Rosalina, L., & Masditok, T. (2018); Sugiyanto, H., Apriza, T., dkk. (2023).

Melalui kegiatan PKM ini, tim pelaksana berupaya memberikan pendampingan inovasi model bisnis kepada pelaku UMKM di Kecamatan Sukadana. Pendampingan difokuskan pada penguatan pemahaman konsep BMC, praktik menyusun model bisnis berdasarkan potensi lokal, serta mendorong lahirnya strategi bisnis baru yang lebih kreatif dan berorientasi pasar Tomy, C., Ikhsan, A., & Zainal, A. (2022).

Metode

Kegiatan PKM dilaksanakan pada periode 2024–2025 dengan melibatkan 20 UMKM lokal yang bergerak di sektor kuliner, kerajinan, dan perdagangan. Subjek kegiatan dipilih secara purposive berdasarkan kriteria: (1) UMKM aktif minimal 1 tahun, (2) memiliki kendala dalam pengembangan usaha, dan (3) bersedia mengikuti pendampingan penuh. Metode pelaksanaan meliputi:

1. Identifikasi kebutuhan: Survei awal dan wawancara untuk memetakan masalah bisnis yang dihadapi UMKM.
2. Pelatihan teori inovasi model bisnis: Penyampaian materi tentang Business Model Canvas, value creation, dan strategi diferensiasi produk.
3. Diskusi kelompok terarah (FGD): Membahas studi kasus model bisnis UMKM sukses di Lampung dan luar daerah.
4. Praktik penyusunan model bisnis: Peserta didampingi dalam mengisi BMC sesuai usaha masing-masing.
5. Pendampingan lanjutan: Coaching clinic untuk memperbaiki rencana bisnis dan menyesuaikannya dengan kondisi pasar lokal.
6. Evaluasi: Pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman serta penilaian kualitas model bisnis yang disusun peserta.

Hasil

Hasil kegiatan PKM menunjukkan beberapa capaian penting:

1. Peningkatan pemahaman konsep model bisnis
 - A. Seluruh peserta memahami elemen BMC, terutama value proposition, customer segment, dan revenue stream.
 - B. Peserta mulai menyadari pentingnya diferensiasi produk untuk menciptakan nilai tambah.
2. Rancangan model bisnis baru

- A. 15 UMKM berhasil menyusun BMC yang lebih terstruktur dengan fokus pada diversifikasi produk dan strategi pemasaran.
 - B. 5 UMKM lainnya masih memerlukan pendampingan intensif, terutama dalam aspek cost structure dan revenue streams.
3. Inovasi produk berbasis potensi lokal
 - A. Beberapa UMKM menciptakan varian baru dari produk tradisional, misalnya keripik pisang dengan varian rasa kekinian dan kemasan modern.
 - B. UMKM kerajinan mulai memanfaatkan platform digital untuk memperluas jangkauan pemasaran.
4. Jejaring usaha baru
 - A. Terbentuk forum UMKM Sukadana sebagai wadah berbagi informasi dan kolaborasi.
 - B. Beberapa peserta menjalin kerja sama dengan pelaku pariwisata lokal untuk memasarkan produk sebagai oleh-oleh khas daerah.

Diskusi

Temuan PKM ini memperkuat teori inovasi model bisnis yang dikemukakan oleh Osterwalder & Pigneur (2010), bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh produk, tetapi juga oleh rancangan strategi bisnis yang komprehensif. Penggunaan BMC terbukti memudahkan UMKM dalam memvisualisasikan, menganalisis, dan memperbaiki strategi bisnis mereka.

Kegiatan ini juga menunjukkan bahwa inovasi tidak selalu berarti menciptakan produk baru, tetapi dapat berupa modifikasi produk, kemasan, maupun strategi pemasaran yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini sejalan dengan pandangan Drucker (2014) ; Alam, A., Sari, D., & Hakim, L. (2022) bahwa inovasi adalah instrumen utama kewirausahaan untuk menciptakan nilai tambah.

Namun, beberapa tantangan masih dihadapi, antara lain keterbatasan literasi bisnis sebagian peserta dan kesulitan dalam mengakses modal usaha untuk mewujudkan rancangan bisnis baru. Oleh karena itu, keberlanjutan program memerlukan dukungan dari pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan perguruan tinggi untuk memperkuat kapasitas UMKM.

Kesimpulan

Kegiatan PKM inovasi model bisnis di Kecamatan Sukadana, Kabupaten Lampung Timur, berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam merancang strategi bisnis yang lebih inovatif. Melalui penerapan Business Model

Canvas, peserta mampu mengidentifikasi peluang, mengembangkan value proposition, serta merancang strategi pemasaran dan pengelolaan usaha yang lebih sistematis.

Dampak awal yang terlihat adalah lahirnya ide-ide bisnis baru, diversifikasi produk, dan terbentuknya forum UMKM lokal. Ke depan, kegiatan serupa dapat diperluas ke kecamatan lain di Lampung Timur, dengan fokus pada penguatan literasi digital, akses pembiayaan, dan kolaborasi lintas sektor.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Indonesia Mandiri, Pemerintah Kabupaten Lampung Timur, serta para pelaku UMKM Kecamatan Sukadana yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini. Dukungan seluruh pihak sangat membantu keberhasilan program pendampingan inovasi model bisnis ini.

Referensi

- Alam, A., Sari, D., & Hakim, L. (2022). The impact of productive Zakat program on the economy of Zakat recipients: Study in Baznas Surakarta. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3(2), 88-101.
- Drucker, P. (2014). *Innovation and entrepreneurship*. Routledge.
- Fajri, R. C., Prikurnia, A. K., & Agustina, M. (2022). Pengaruh Model Sikap Tiga Komponen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Buds Organics. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 5(2), 266-272.
- Kotler, P., & Keller, K. L. *Marketing management*. Pearson.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation*. John Wiley & Sons.
- Rosalina, L., & Masditok, T. (2018). Pengaruh Return On Asset (Roa), Return On Equity (Roe), Debt To Equity Ratio (Der) Dan Earning Per Share (Eps) Terhadap Harga Saham Perusahaan Sub Sektor Transportasi Di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016. *JASa (Jurnal Akuntansi, Audit Dan Sistem Informasi Akuntansi)*, 2(4), 1-15.
- Strauss, J., & Frost, R. (2016). *E-marketing* (7th ed.). Routledge.
- Sugiyanto, H., Apriza, T., & Sopyan, E. (2023). Implementation of Digital-Based Public Service Policy in Local Government: A Case Study of the Integrated Service Application. *Jurnal Sosial dan Humanis Sains (JSHS)*, 8(2), 100-106.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

- Tambunan, T. (2019). UMKM di Indonesia: Beberapa isu penting. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 34(2), 123–136.
- Tomy, C., Ikhsan, A., & Zainal, A. (2022). Effect of Audit Delay, Audit Quality and Leverage Against Financial Reporting Fraud: Auditor Switching As a Variable. *Jurnal Ilmiah Teunuleh*, 3(1), 1-11.