

## Pendampingan UMKM dalam Penyusunan Model *Bisnis Lean Canvas* di Desa Kertomulyo, Pati

Ilovia Aya Regita Widayat\*<sup>1</sup>, Miftachul Falah<sup>2</sup>, Sinta Yulia Permatasari<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Manajemen Perkantoran, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Safin Pati, Indonesia

<sup>2</sup>Administrasi Negara, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Safin Pati, Indonesia

<sup>3</sup>Kesekretariatan, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Safin Pati, Indonesia

\*e-mail: [ilovia\\_aya@usp.ac.id](mailto:ilovia_aya@usp.ac.id)<sup>1</sup>, [Miftachul\\_falah@usp.ac.id](mailto:Miftachul_falah@usp.ac.id)<sup>2</sup>, [Sinta\\_yulia@usp.ac.id](mailto:Sinta_yulia@usp.ac.id)<sup>3</sup>

### Abstrak

*Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kertomulyo, Pati, memiliki potensi besar untuk berkembang, namun masih menghadapi tantangan dalam perencanaan bisnis yang sistematis. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan model bisnis Lean Canvas kepada pelaku UMKM guna mempermudah perancangan strategi bisnis mereka. Pelaksanaan dilakukan melalui tahap edukasi, diskusi kelompok, dan praktik langsung dalam menyusun Lean Canvas. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mampu memahami konsep Lean Canvas dan mengaplikasikannya dalam perencanaan bisnis mereka. Kegiatan ini berdampak positif dalam meningkatkan wawasan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola bisnis mereka secara lebih terstruktur.*

**Kata Kunci:** *Lean Canvas, Model Bisnis, Pengabdian Masyarakat, Usaha Mikro Kecil Menengah*

### Abstract

*The existence of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Kertomulyo Village, Pati, has great potential to grow, but still faces challenges in systematic business planning. This community service activity aims to provide Lean Canvas business model training to MSME actors to make it easier to design their business strategies. Its implementation is carried out through the education stage, group discussions, and direct practice in compiling Lean Canvas. The results of the activity show that participants are able to understand the Lean Canvas concept and apply it in their business planning. This activity has a positive impact on increasing the insight and skills of MSME actors in managing their businesses in a more structured manner.*

**Keywords:** *Business Model, Community Service, Micro Small and Medium Enterprises*

## 1. PENDAHULUAN

Dalam memulai sebuah bisnis tentu dibutuhkan sebuah perencanaan dan persiapan yang tepat agar bisnis kita dapat berjalan dengan baik. Sebuah perencanaan dan persiapan yang tepat untuk setiap memulai bisnis baru itu sangatlah penting. Sebelum ada model bisnis Lean Canvas kita telah mengenal Business Plan yang digunakan untuk merancang bisnis baru. Kemunculan model bisnis Lean Canvas erat kaitannya dengan perkembangan industri 4.0. Lean Canvas digunakan secara luas dalam membantu startup dan bisnis di sektor digital dan industri manufaktur dengan konsep smart manufacture untuk mengurai ide-ide bisnis. Semakin berjalannya waktu dan masifnya perkembangan perekonomian industry, penerapan model bisnis Lean Canvas tidak selalu untuk memulai bisnis baru dibidang bisnis digital. Startup sendiri memiliki artian luas sebagai sebuah organisasi yang dirancang untuk menciptakan produk atau layanan dalam kondisi yang tidak pasti.

Implementasi Lean Canvas dapat digunakan sebagai alat strategis dalam dalam pemecahan masalah pada UMKM Kaamelo. Penelitian ini mengamati permasalahan yang dialami oleh UMKM daerah Toraja Utara, Sulawesi Selatan yang bergerak dibidang produksi kopi Arabica khas Toraja yang dibentuk sejak tahun 2021. Jurnal ini terbit pada tahun 2023, yang mana UMKM Kaamelo sudah berjalan selama 2 tahun. Dalam perjalanan selama 2 tahun, UMKM Kameelo mengalami kendala bisnis yang mendasar seperti kurangnya modal. Dengan menggunakan metode Lean Canvas permasalahan UMKM Kameelo dapat diatas dengan cara peningkatan sumber daya manusia melalui pengembangan wisata edukasi kopi. Lebih lanjut dengan metode ini dapat merancang pengembangan bisnis dengan melakukan kerjasama dengan berbagai

instansi pemerintah, pendidikan dan industri sehingga dapat menarik banyak wisatawan. Hal tersebut berbanding lurus dengan pemecahan masalah utama yang dialami UMKM Kameelo karena dapat aka nada perputaran pendapatan baru sehingga dapat dimanfaatkan sebagai modal pengembangan UMKM Kameelo (Rahayu, 2023)

Penelitian serupa tentang penerapan Lean Canvas untuk pengembangan UMKM dari (Walansendow et al., 2022) juga menjelaskan tentang penggunaan model bisnis Lean Canvas untuk UMKM Kuliner dan Souvenir di Kabupaten Minahasa Utara untuk menarik para wisatawan. Penerapan Lean Canvas pada startup UMKM Kuliner dan Souvenir Kabupaten Minahasa telah membantu para pelaku UMKM dalam menentukan ide dan dokumentasi dan menentukan target pasar sehingga akan membuat UMKM dan pelanggan dari UMKM tersebut mendapatkan kemudahan. Lean Canvas juga dinilai dapat membantu UMKM dalam mempresentasikan operasional perusahaan dan dapat menggambarkan hubungan dari pengembangan teknologi yang dapat menghasilkan nilai ekonomi. Hal ini dikarenakan Lean Canvas lebih berfokus pada masalah dan sebagai alat untuk menyederhanakan dan mendokumentasikan model bisnis serta mengukur kemajuan dalam bisnis. Dengan adanya kemudahan ini para pelaku UMKM dapat membantu perekonomian daerah dengan menjadikan Sektor Kuliner dan Kerajinan menjadi priotas utama destinasti wisata.

Potensi desa adalah segala sumber daya yang dimiliki oleh suatu desa yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Potensi ini bisa berupa sumber daya alam, sumber daya manusia, budaya, serta ekonomi yang dapat dikembangkan untuk pembangunan desa. Pada tahun 2022, Desa Kertomulyo ditetapkan sebagai bagian dari desa wisata berkembang yang diresmikan oleh Bupati Pati H. Haryanto dan Wakil Bupati Saiful Arifin. Penetapan Desa Kertomulyo sebagai desa wisata dikarenakan banyaknya potensi alam yang dapat mendukung kemajuan desa. Keberadaan BUMDES (Badan Usaha Milik Desa) memiliki peran penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa melalui pengelolaan potensi desa dan menciptakan perekonomian desa yang mandiri. Untuk mendukung hal tersebut pemerintah memberikan dukungan melalui perbaikan infrastruktur desa, seperti jalan desa dan pengelolaan kawasan wisata agar dapat menarik wisatawan. Selain itu, desa wisata juga dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Hal ini didukung oleh kelompok UMKM dari berbagai sektor. Dari sisi pemerintah turut membantu pengelolaan tersebut dan diharapkan dapat mengajak seluruh elemen kepentingan, seperti kepala desa, perangkat desa, kelompok desa sadar wisata (POKDARWIS), karang taruna, UMKM dan seluruh masyarakat saling bersinergi dan berkolaborasi mengembangkan desa (Naufal, 2022)

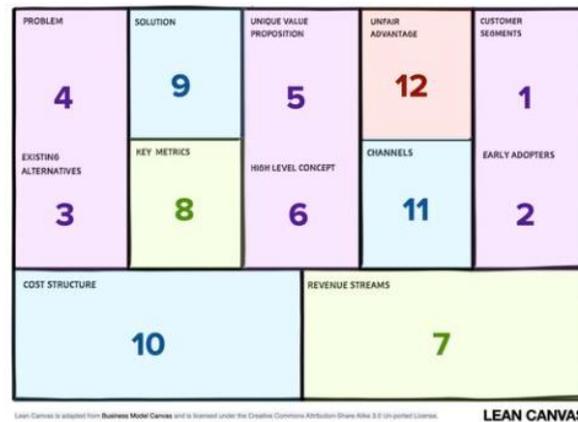
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian global, tidak hanya sebagai penyedia lapangan kerja tetapi juga sebagai penggerak inovasi dan pertumbuhan ekonomi. Di Indonesia, sektor UMKM merupakan tulang punggung perekonomian, yang menyumbang sebagian besar Produk Domestik Bruto (PDB) negara ini (Herman, Mukhlis, & Murwani, 2024). Sebagai bentuk perwujudan penyumbang perekonomian UMKM Binaan desa mulai dikembangkan untuk menunjang perekonomian desa. Desa Kertomulyo memiliki UMKM binaan desa mulai dari UMKM Batik, kerajinan songkok, makanan ringan emping mlinjo, olahan ikan bandeng, terasi dll. Banyaknya UMKM binaan desa ini memunculkan semangat motivasi warga untuk memulai bisnis juga dibidang lain. Oleh karena itu, kegiatan ini dilaksanakan untuk membantu warga yang ingin memulai bisnis dengan mudah dengan menggunakan model bisnis Lean Canvas.

Kemunculan ide dari Lean Canvas ini berangkat dari Bisnis Model oleh Osterwalder yang mulai diperkenalkan pada tahun 2009. Kanvas model bisnis mudah digunakan karena membantu perusahaan bergerak melampaui pemikiran yang berpusat pada produk dan menuju pemikiran model bisnis. Sehingga model bisnis ini mulai digunakan secara global untuk merancang bisnis. Dengan menggunakan Model Canvas akan lebih memudahkan melihat proporsi nilai, pasar, organisasi, dan keuangan bisnis. Keragaman definisi menghadirkan tantangan dalam menetapkan sifat dan elemen model serta mengendalikan apa yang membentuk model bisnis. Hal ini juga menyebabkan kurangnya pemahaman dalam terminologi, karena model bisnis, strategi, konsep bisnis, model pendapatan, dan model ekonomi digunakan secara bergantian (Abdoun & Ibrahim, 2018).

Seorang praktisi bisnis, Ash Maurya mengadaptasi Model Bisnis Canvas Alexander Osterwalder dengan menciptakan model bisnis Lean Canvas yang lebih efektif, cepat dan ringkas. Lean Canvas terdiri dari 9 Komponen Utama yang digabungkan untuk mengungkapkan apakah usaha baru tersebut akan berpotensi mencapai kecocokan produk/pasar atau tidak. Sembilan komponen utama tersebut adalah Satu, Problem/ Masalah yang berkaitan dengan masalah yang akan ditemui ketika sebuah produk akan diluncurkan. Kedua, Solution/Solusi yang berbicara tentang pemecahan masalah dengan mencari solusi atas masalah produk dengan mencari karakter utama dari produk yang ditawarkan. Kemudian, ketiga, Key Metrics/ Metrik Utama yang merujuk pada aktivitas utama yang dapat diukur atau jenis data apa yang berkaitan dengan produk yang ditawarkan yang akan diminati oleh investor dan pemilik bisnis. Keempat, Cost Structure/ Struktur Biaya yang mencakup biaya bahan pokok, biaya distribusi, biaya promosi dll. Kelima, Unique Value Proposition/ Proposi Nilai yang Unik yang jelas menyatakan mengapa seseorang peduli dengan produk/ ide bisnis anda. Keenam, Unfair Advantages/ Kelebihan yang Tidak Adil yang menyoroti keunggulan dari produk anda atau kelayakan secara hukum atau hak paten dari produk yang ditawarkan. Lalu yang ketujuh, Channels/ Saluran menjelaskan tentang bagaimana pelanggan dapat membeli produk anda atau berkaitan dengan saluran apa saja yang digunakan untuk memasarkan produk tersebut. Misal, pemasaran dapat dilakukan melalui offline dengan datang ketempatnya langsung atau dipasarkan melalui online store, seperti Shopee, TikTok, Tokopedia dll. Kedelapan, berbicara tentang Customer Segment/ Segmen Pelanggan berkaitan dengan siapa yang membeli produk anda, dengan menganalisis letak geografis, kebutuhan, dan karakter pelanggan. Terakhir, Revenue Stream/ Aliran Pendapatan yang berbicara tentang bagaimana pelaku usaha mendapatkan penghasilan, margin usaha, modal usaha dll (Rahayu, 2023).

Dalam penelitian ini model bisnis Lean Canvas yang digunakan merupakan pengembangan dari Lean Canvas Ash Maurya melalui forum LinkedIn pribadi Ash Maurya yang diperjelas menjadi 12 komponen. Pada Gambar 1, dijelaskan lebih detail langkah demi langkah untuk memulai bisnis baru dan diperjelas lagi kedalam 12 komponen. Berangkat dari metode Lean Canvas yang sebelumnya 9 blok 9 komponen kemudian ditambahkan 3 komponen yaitu, pada bagian Segmen Pelanggan ditambahkan komponen Early Adopters/ Pengadopsi Awal yang lebih menganalisis lebih dalam segmen pelanggan dengan menentukan pelanggan kedalam berbagi kelompok misal, Usia, Hobi, Segmen khusus seperti wisatawan/ diaspora Indonesia. Lalu, dalam blok Unique Value Proposition (UVP) lebih diperjelas lagi dengan komponen High Level Concept (HLC). Bedanya jika UVP lebih menonjolkan keunikan dan manfaat utama produk sedangkan HLC bertujuan untuk memberikan gambaran besar melalui analogi produk/ konsep dari produk tersebut. Terakhir, dalam pemecahan masalah, selain menganalisis Problem juga dapat menggunakan Existing Alternatives/ Alternatif yang Sudah Ada. Fokus keduanya sangatlah berbeda. Existing Alternatives berfokus pada cara pelanggan mengatasi masalah sebelum adanya produk anda sedangkan Solution/ Solusi berfokus pada cara produk/ bisnis anda menyelesaikan masalah pelanggan dengan cara yang lebih baik dibandingkan existing alternatives dengan cara menunjukkan keunggulan produk and aitu lebih memberikan solusi terbaik dibandingkan produk lainnya (Maurya, 2024).

Beberapa pelaku bisnis menganggap menulis rencana bisnis sebagai tugas yang sulit. Namun, ada banyak cara yang tersedia untuk membantu hal ini. Menurut (Ardi et al., 2021) penguasaan metode Lean Canvas tidak hanya memberikan definisi dan elemen model bisnis, tetapi juga visualisasi model bisnis. *Lean Canvas* menjanjikan rencana bisnis yang dapat ditindaklanjuti dan berfokus pada wirausahawan. Rencana ini berfokus pada masalah, solusi, metrik utama, dan keunggulan kompetitif. Lebih lanjut Lean Canvas lebih dapat ditindaklanjuti dan berfokus pada wirausahawan. Lean Canvas sangat berfokus pada faktor-faktor startup seperti ketidakpastian dan risiko. Dibandingkan dengan Business Model Canvas yang lain, Lean Canvas lebih mudah digunakan karena terdiri dari elemen-elemen baru seperti aktivitas utama dan sumber daya utama, hubungan pelanggan dan mitra utama. Lean Canvas lebih ditujukan untuk wirausahawan dan bukan pelanggan, konsultan, investor atau penasihat.



Gambar 1 Model Lean Canvas Ash Maurya  
 Sumber : LinkedIn Post Ash Maurya (Maurya, 2023)

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kertomulyo, Pati, memiliki potensi besar untuk berkembang. Menurut (Naufal, 2022) Desa Kertomulyo mendapatkan gelar Desa Wisata oleh Bupati Pati bersama dengan 11 desa Kabupaten Pati lainnya. Anugerah Desa Wisata tersebut disambut dengan baik oleh warga. Hal ini menimbulkan banyaknya UMKM baru yang muncul di Desa Kertomulyo. Adi Sucipto, seorang warga Desa Kertomulyo menginisiasi Kelompok PokDarWis (Kelompok Desa Sadar Wisata) yang bertujuan untuk menumbuhkan semangat warga untuk mengembangkan desa wisata juga menumbuhkan perekonomian desa. Walaupun desa sendiri memiliki BumDes Mekar Mulya, keberadaan kelompok PokDarWis dinilai menjadi penguat ekonomi tambahan bagi masyarakat sekitar (DPMPTSP Pati, 2022).

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	Sektor Pertanian	258 orang
2	Sektor Perkebunan	2 orang
3	Sektor Peternakan	24 orang
4	Sektor Perikanan	281 orang
5	Sektor Industri Kecil & Kerajinan Rumah Tangga	206 orang
6	Sektor Industri Menengah & Besar	89 orang
7	Sektor Perdagangan	117 orang
8	Sektor Jasa	534 orang
JUMLAH		1.511 orang

Sumber: Prodeskel Bina Pemdes 2023 (Ayuningsih, 2023)

Desa Kertomulyo merupakan desa wisata di Kabupaten Pati yang paling menonjol. Keinginan warganya untuk selalu melakukan inovasi dan mengejar kecanggihan teknologi banyak pelatihan dan pengabdian yang dilakukan. Berdasarkan laporan (AP, 2023) pemerintah desa melaksanakan Pasar Desa untuk meningkatkan minat masyarakat dalam berwirausaha. Sebanyak 36 orang yang mengikuti acara tersebut yang terdiri dari UMKM dan warga setempat. Meskipun bukan hanya sektor UMKM yang menopang perekonomian, menurut Adi Sucipto masih banyak warga yang ingin memulai bisnis akan tetapi mengalami kendala dalam perencanaan bisnis yang sistematis. Sebagaimana masyarakat yang masih bingung dalam memulai usaha cenderung menghadapi tantangan besar dalam merumuskan strategi pemasaran yang efektif, hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang pentingnya perencanaan yang matang dan pemanfaatan alat pemasaran yang tepat untuk mencapai target pasar secara optimal.

Dengan membimbing warga Desa Kertomulyo terutama ibu-ibu Kader dan pemilik UMKM dalam membuat proposal bisnis menggunakan *Lean Canvas*, mereka didorong untuk berpikir mendalam tentang semua aspek bisnis yang direncanakan. Proses ini membantu peserta mengidentifikasi proposisi nilai dari produk atau layanan yang ingin mereka tawarkan, serta

memahami segmen pasar yang ingin mereka tuju. Hasilnya, peserta tidak hanya memahami konsep bisnis umum, tetapi juga belajar tentang strategi berdasarkan kebutuhan pasar yang sebenarnya. Bimbingan tersebut juga menawarkan peserta kesempatan untuk belajar tentang manajemen sumber daya yang efisien (Hidayati et al., 2023).

Ibu Jamati, yang berniat membuka usaha bandeng presto, sebelumnya belum memiliki strategi yang jelas dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini mengakibatkan kesulitan dalam merencanakan langkah-langkah yang efektif untuk memasuki pasar dan mengelola operasional bisnis dengan optimal, sebelum akhirnya mengikuti kegiatan pelatihan yang dapat memberikan wawasan dan keterampilan dalam menyusun strategi bisnis yang lebih terarah. terdapat juga Ibu Fadhil Atun Nikmah yang sudah punya bisnis bubur jenang namun masih terkendala dalam memasarkan produknya sehingga usaha tersebut susah untuk berkembang. Dalam metode *Lean Canvas*, aspek-aspek seperti sumber daya utama, saluran distribusi, dan kemitraan ditekankan. Selain itu, membuat proposal bisnis dengan pendekatan *Lean Canvas* mengajarkan peserta pentingnya fleksibilitas dalam menanggapi perubahan pasar. Dalam bisnis, adaptasi terhadap perubahan adalah kunci keberlanjutan. Dengan bimbingan yang tepat, peserta dapat memahami cara membaca tren pasar dan menyesuaikan rencana bisnis mereka (Arinatha & Swastika, 2021).

Tabel 2 Data UMKM Desa Kertomulyo

No	Nama UMKM	Sektor
1	UMKM Batik Sekar	Industri
2	Kerajinan Songkok	Industri
3	Bubur Jenang	Home Industry
4	Emping Melinjo Len's	Home Industry
5	Olahan Bandeng	UMKM
6	Terasi Udang	Home Industry

Sumber : MediaCenter Kabupaten Pati

Pada saat survey lokasi pelatihan kami terdapat 10 UMKM yang tergabung dalam menemui beberapa masyarakat baik yang belum memiliki usaha dan yang sudah memiliki usaha. Ketika diberi pertanyaan tentang metode *Lean Canvas* yaitu metode pendekatan untuk mengembangkan rencana bisnis rintisan yang efisien dan terstruktur, maka diperoleh jawaban bahwa mereka belum mengetahui tentang metode *Lean Canvas* tersebut.

## 2. METODE

Penelitian ini dibuat berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh penulis sebagai tim dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis di desa binaan Universitas Safin Pati (USP) yaitu Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati di Cafe Mangrove. Kegiatan PKM dilakukan dengan menggunakan metode penyuluhan berupa edukasi dengan tajuk Pelatihan Penyuluhan Proposal Usaha Bagi UMKM Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Peserta dari pelatihan ini adalah ibu-ibu dari Kader desa setempat dan beberapa pelaku UMKM.

Pada awal pelatihan, kami mengadakan diskusi untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi peserta dalam mengembangkan usaha mereka. Setelah memahami tantangan yang dihadapi masing-masing peserta, kami memaparkan materi dan memberikan pelatihan langsung mengenai *Lean Canvas* sebagai metode untuk merancang model bisnis yang lebih terstruktur. Selain itu, kami juga memberikan evaluasi pada akhir pelatihan guna mengukur sejauh mana pemahaman peserta terhadap konsep *Lean Canvas* dan penerapannya dalam konteks wirausaha.

Keberhasilan *Lean Canvas* dapat diukur melalui beberapa indikator, antara lain: 1) Pemahaman dan Penerapan Model Bisnis: Sejauh mana peserta atau pengusaha dapat memahami dan menerapkan setiap elemen dalam *Lean Canvas*, seperti masalah, segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan sumber pendapatan; 2) Peningkatan Keberlanjutan Bisnis: Sejauh mana model bisnis yang dihasilkan melalui *Lean Canvas* dapat mendukung keberlanjutan dan

skalabilitas usaha dalam jangka panjang; 3) Pencapaian Tujuan Bisnis: Keberhasilan Lean Canvas juga diukur melalui sejauh mana pengusaha dapat mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan, seperti peningkatan penjualan, pertumbuhan pasar, atau pengurangan biaya operasional.

Setelah melaksanakan pelatihan menggunakan metode lean canvas diharapkan 50% dari total 12 peserta mampu memahami dan menerapkan metode lean canvas dalam usaha mereka.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

*Lean Canvas* pada dasarnya merupakan adaptasi dari Business Model Canvas (BMC) yang diciptakan oleh Ash Maurya, *Lean Canvas* juga menjanjikan rencana bisnis yang dapat dikembangkan di masa depan dan proses kewirausahaan yang lebih fokus dan terperinci. Permasalahan yang terjadi di desa Kertomulyo yaitu ada dua, pertama penjualan yang stagnan yang disebabkan oleh kurangnya pemahaman akan strategi pemasaran digital oleh UMKM Bubur Jenang. Permasalahan kedua datang dari warga yang ingin memulai usaha Produk Bandeng Presto yang mengalami kesulitan dalam memulai usaha baru dan kesulitan membuat proposal bisnis konvensional yang ribet dan membutuhkan banyak analisis.

Kemunculan metode *Lean Canvas* selalu dikaitkan dengan bisnis startup berbasis teknologi yang mana hal ini sudah tidak lagi berlaku. Banyak bisnis baru yang bermunculan dengan menggunakan analisis *Lean Canvas* dari berbagai bidang. Dalam penelitian (Suhardini et al., 2023) yang dilakukan setelah Covid-19 tahun 2021. Metode *Lean Canvas* dapat mengurai permasalahan di PT Sumber Pangan Jaya yang menjual produk olahan sosis beku dengan menguraikan beberapa poin terkait pengembangan perusahaan tersebut. Akar permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah konsumen yang datang takut karena masih kondisi pemulihan pasca Covid-19. Dengan menganalisis Value Proposition, nilai yang dapat ditawarkan berupa penjualan produk olahan sosis beku dengan model gerobak sehingga konsumen dapat membeli sosis tanpa keluar rumah. Selain itu, pada bagian *Unique Value Proposition* terdapat factor peningkatan berupa varian sosis yang dijual dan promosi melalui iklan media social dengan tajuk *Buy 1 Get 1* (Beli 1 Dapat 1) untuk menarik minat konsumen.

Sebagai bentuk pemenuhan tugas Tri Dharma sebagai dosen, pengabdian adalah suatu kewajiban yang harus dipenuhi. Oleh karena itu kegiatan PKM ini dilaksanakan oleh penulis di Desa Binaan USP yaitu Desa Kertomulyo yang bertempat di Café Mangrove dan dihadiri oleh 12 peserta dari ibu-ibu Kader desa dan pelaku UMKM. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 1 Februari 2025 dari pukul 13.00 – 14.00 WIB. Peserta yang datang dilakukan pendataan siapa yang sudah memiliki bisnis dan mana yang ingin memulai bisnis kemudian dibagi kedalam dua kelompok. Sejak dimulainya acara peserta aktif dalam berdiskusi untuk memperdalam materi. Setiap kelompok diberi kertas kosong berupa isian *Lean Canvas* yang mana akan diisi dengan produk/bisnis peserta. Berikut adalah bentuk isian kosong *Lean Canvas*.

Problem/ Masalah 3	Solution/ Solusi 9	Unique Value Proposition/ Nilai keunikan 5	Unfair Advantage 12	Customer Segments/ Segmen Pasar 1
Existing Alternatives 4	Key Metrics/ Metrik Utama 8	High Level Concept 6	Channels/ Saluran Distribusi 11	Early Adopters/ Pengadopsi Awal 2
Cost Structure/ Struktur Biaya 10		Revenue Streams/ Sumber Pendapatan 7		

Gambar 1. Bahan Pelatihan Lean Canvas

Hasil dari kegiatan ini adalah kedua kelompok membuat dua jenis model bisnis Lean Canvas. Kelompok pertama beranggotakan 6 orang yang diketuai oleh Ibu Sri Jamaati yang membuat bisnis baru Bandeng Presto “Idola” menggunakan Lean Canvas dan Ibu Fadhil Atun Nikmah yang sudah punya bisnis bubur jenang “Jenang Amanah”. Keduanya memiliki permasalahan yang sama yaitu menganalisis masalah bisnisnya dan mencoba mencari solusi melalui Lean Canvas. Kelompok Ibu Sri Jamaati berangkat dari masalah bagaimana membuat bisnis baru dan mengembangkannya bisnis tersebut.

Ash Maurya menjabarkan lagi kedalam 12 poin dalam canvas yang mempermudah memetakan langkah bisnis. Langkah pertama yang diambil adalah menentukan produk, yaitu Bandeng Presto. Berhubung kelompok ini berfokus pada bisnis baru dan pengembangannya sehingga yang dianalisa adalah segmen pelanggan, struktur biaya, dan saluran pemasarannya. Dalam prakteknya kelompok ini menghasilkan sebuah analisis usaha Bandeng Presto “Idola” dengan menerapkan metode *Lean Canvas*. Banyak hal yang dapat dijawab untuk memetakan strategi bisnis, mulai dari berangkat dari segmen pasar, masalah yang dihadapi, solusi, keunikan produk yang harus ditonjolkan, perhitungan biaya hingga bagaimana produk tersebut didistribusikan.



Gambar 2. Lean Canvas dari Produk Bandeng Presto “Idola”

Berbeda dengan kelompok sebelumnya, Kelompok Ibu Fadhil Atun Nikmah merupakan kelompok yang sudah memiliki bisnis yaitu produk dari ketua kelompok itu Fadhil Atun Nikmah dengan produk bubur jenang “Jenang Amanah”. Jadi kelompok ini berfokus pada pengembangan bisnis dengan melakukan analisis secara keseluruhan. Hasil dari pelatihan dari kelompok 2 adalah sebuah Analisa bisnis dengan menggunakan metode Lean Canvas. Berikut adalah hasil dari pelatihan dari kelompok 2, yaitu kelompok ibu Fadhil Atun Nikmah dengan produk bubur jenang “Jenang Amanah”.



Gambar 3. Lean Canvas dari Bisnis Produk Bubur Jenang “Amanah”

Menurut Fadhil Atun Nikmah, penggunaan Lean Canvas membantunya dalam memecahkan masalah pemasaran. Tim pengabdian mendapati belum ada langkah yang diambil oleh beliau dalam pemasaran digital seperti GoogleMaps, Tiktok, Facebook dan social media lainnya. Sehingga tim pengabdian menawarkan bantuan pembuatan GooleMaps ibu Fadhil Atun Nikmah. Selain itu, dengan Lean Canvas dapat membantu bisnis bubur jenang lebih banyak varian, dengan memberikan varian rasa dan dibuat seperti Snickers.

Berdasarkan hasil pelatihan yang sudah dilaksanakan, yang awalnya semua peserta tidak memahami tentang metode lean canvas pada akhirnya mereka semua dapat memahami dan mampu mempraktikkan dengan membuat model lean canvas untuk membuat usaha baru dan mengembangkan usaha yang sudah ada.

Ibu Sri Jamaati berangkat dari masalah bagaimana membuat bisnis baru dan mengembangkannya. setelah mengikuti pelatihan, langkah pertama yang diambil adalah menentukan produk yaitu Bandeng Presto "Idola". Berhubung ini bisnis baru, sehingga yang dilakukan adalah menganalisa segmen pelanggan, stuktur biaya, dan saluran pemasarannya.

Sedangkan Ibu Fadhil Atun Nikmah yang sudah memiliki bisnis yaitu produk bubur jenang "Jenang Amanah". Jadi beliau berfokus pada pengembangan bisnis dengan melakukan analisis secara keseluruhan. Setelah melakukan analisis keseluruhan hasil yang akan dilakukan adalah meningkatkan penjualan dengan segemen pasar.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan PKM ini berhasil memberikan edukasi kepada ibu-ibu kader dari Desa Kertomulyo tentang langkah-langkah dalam memulai dan membangun usaha dengan menggunakan metode Lean Canvas. Berdasarkan hasil pelatihan yang dilakukan dengan membuat dua kelompok yang terdiri dari kelompok bu Sri Jamaati yang membuat bisnis baru Bandeng Presto "Idola" dan kelompok Ibu Fadhil Atun Nikmah yang sudah punya bisnis bubur jenang "Jenang Amanah", maka didapatkan hasil sebagai berikut: a) Kelompok Ibu Sri Jamaati yang berfokus pada memulai bisnis baru, dengan produk Bandeng Presto "Idola". Mereka mampu menganalisis segmen pelanggan, struktur biaya, dan saluran pemasaran untuk memastikan keberlanjutan usaha mereka. b) Kelompok Ibu Fadhil Atun Nikmah yang lebih menitikberatkan pada pengembangan bisnis yang sudah berjalan, yaitu bubur jenang "Jenang Amanah". Mereka mampu melakukan analisis menyeluruh untuk meningkatkan efektivitas bisnis.

Sepanjang jalannya pelatihan peserta tidak mengalami hambatan dalam memahami konsep Lean Canvas. Peserta memahami materi yang dipaparkan oleh pemateri sehingga mereka mampu menerapkan konsep lean canvas setelah pelatihan ini selesai.

Tindak lanjut dari pelatihan ini adalah memfasilitasi para pengusaha yang belum memiliki sertifikasi Halal sehingga akan meningkatkan citra produk mereka pada konsumen.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdoun, A., & Ibrahim, J. (2018). *Business Model Canvas, the Lean Canvas and the Strategy Sketch: Comparison*. 9(1), 871–890.
- AP, A. (2023, February 27). *Pasar Desa Geliatkan Ekonomi Warga - Radar Semarang*. Radar Semarang. <https://radarsemarang.jawapos.com/kendal/721406480/pasar-desa-geliatkan-ekonomi-warga>
- Ardi, K., Salam, R., Alfaruk, M. H., & Agung, I. W. P. (2021). Penerapan Lean Canvas Pada Startup Pembelajaran Bahasa Inggris Lunchat. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis, XII*(2), 74–79.
- Arinatha, I. W. A., & Swastika, I. P. A. (2021). Rancangan Model Bisnis Produk Dengan Menggunakan Metode Lean Startup ( Studi Kasus Startup HealthyTips ). *Jurnal TEKNO KOMPAK, 17*(1), 96–110.
- Ayuningsih, R. (2023). Hasil wawancara dengan bapak ngatawi selaku ketua BUMDes mekar mulya, pada 15 februari 2023 1 42. *IAIN Kudus, c, 42–71*.

- DPMPTSP Pati. (2022, February 18). *Potensi Desa Kertomulyo Kecamatan Trangkil*. DPMPTSP Kabupaten Pati. <https://dpmptsp.patikab.go.id/berita/detail/potensi-desa-kertomulyo-kecamatan-trangkil>
- Hidayati, N. N., Mudhakhir, D. A., & Saifullah, M. (2023). Introducing Lean Canvas: an Assistance for SMKN 3 Tuban Students in Composing Business Plan. *GUYUB: Journal of Community Engagement*, 4(3), 247–263. <https://doi.org/10.33650/guyub.v4i3.6815>
- Maurya, A. (2024). *Ash Maurya on LinkedIn: What is the right fill order for a Lean Canvas? There is none... because... | 28 comments.* LinkedIn. [https://www.linkedin.com/posts/ashmaurya\\_what-is-the-right-fill-order-for-a-lean-canvas-activity-7068935130085560320-yF29](https://www.linkedin.com/posts/ashmaurya_what-is-the-right-fill-order-for-a-lean-canvas-activity-7068935130085560320-yF29)
- Naufal, M. H. (2022, May 21). *Desa Wisata di Pati Bertambah, Bupati Haryanto Harap Berdampak Peningkatan PAD - Tribun-pantura.com.* Tribun-Pantura.Com. <https://pantura.tribunnews.com/2022/05/21/desa-wisata-di-pati-bertambah-bupati-haryanto-harap-berdampak-peningkatan-pad>
- Rahayu, N. C. (2023). Implementasi Lean Canvas sebagai Alat Strategis dalam Pemecahan Masalah pada UMKM Kaamelo. *Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan (JUMBIKU)*, 3(3), 64–76.
- Suhardini, D., Sasongko, A., & Aziz, M. H. (2023). *Business Model Development Using Lean Canvas Within Design Thinking Method at PT. Sumber Pangan Jaya*. Atlantis Press International BV. [https://doi.org/10.2991/978-94-6463-144-9\\_26](https://doi.org/10.2991/978-94-6463-144-9_26)
- Walansendow, A., Lagarene, B. E. S., & Manopo, M. W. (2022). Business Model Design Using Lean Canvas- Based on Culinary and Crafts Startup at Super Priority Tourism Destinations in North Minahasa District. *ASSEHR*, 460–467.

## Halaman Ini Dikосongkan