

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan UMKM telah menjadi fokus utama dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi, terutama di negara berkembang. Namun, sektor UMKM sering kali menghadapi kendala yang signifikan dalam mencapai potensinya.¹ Seiring dengan globalisasi dan perkembangan teknologi, persaingan dalam pasar bisnis semakin ketat terutama bagi UMKM yang seringkali memiliki keterbatasan sumber daya dan akses terhadap modal.² Perubahan perilaku konsumen, termasuk preferensi terhadap pengalaman yang personal dan unik, telah mendorong UMKM untuk berinovasi dalam cara mereka menawarkan produk dan layanan kepada pasar.³ Saat ini jumlah UMKM di Indonesia telah mencapai 59,2 juta jiwa.⁴ Di Provinsi Bengkulu jumlah UMKM mencapai 52,724 dengan pembagian 52,610 dikategorikan UMKM aktif, dan 114 dikategorikan tidak aktif.⁵

¹ Surenda Sultan, Riski Wulandari, Andani Nurhajrah, “ Analisis Usaha Kerajinan Sarung Tenun dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Desa Towale Kabupaten Donggala.” *Jurnal Kolaborasi Sans (JKS)*, Vol. 6 No. 12, 2023, hal 2103

² Chatra Afdhal M Dkk. *Manajemen UMKM: Mengelola SDM untuk Meningkatkan Produktifitas UMKM di Indonesia*, (Jambi, PT Sonpedia Publishing Indonesia:2023) hal 12

³ Rahayu Mardikanngsih, Didit Darmawan, “ Strategi Inonasi Bisnis Sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif dan Pertumbuhan Bisnis UMKM Industri Kreatif di Era Digital.” *Jurnal Global Leadership Organizational Research in Management*, Vol. 1 No. 4, 2023, hal 378-380

⁴ Ayu Yuliani “ Komenkop UMK:3,97 Juta UMKM Sudah Go Online” 28 Maret 2024, <https://www.kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-juta-ukm-sudah-go-online/0/sorotan%20media#:~:text=Sa%20at%20ini%2C%20jumlah%20UMKM%20di,CNN%20Indonesia%20Safir%20Makk>

⁵ BAPENAS “Data Jumlah UMKM Provinsi Bengkulu Tahun 2022” 28 Maret 2024, <https://katalog.data.go.id/dataset/data-jumlah-ukm-provinsi-bengkulu-tahun-2022>.

Secara khusus UMKM di Provinsi Bengkulu dengan jumlah yang signifikan, memiliki potensi besar untuk berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah, tetapi tantangan seperti akses terhadap modal, keterbatasan sumber daya, dan infrastruktur yang belum memadai seringkali menjadi hambatan yang harus diatasi.⁶ Dalam meningkatkan kemampuan bisnis UMKM perlu adanya peran pemerintah dan lembaga-lembaga aktif lainnya yang diharapkan dapat memenuhi fasilitas yang dibutuhkan oleh UMKM serta memberikan dukungan penuh terhadap UMKM.⁷ Saat ini masih banyak UMKM yang menggunakan model bisnis tradisional hal ini disebabkan oleh keterbatasan biaya dan pengetahuan.

Dengan adanya keterbatasan biaya dan pengetahuan Human Initiative berinisiatif untuk membentuk program yang bisa di jadikan harapan bagi masyarakat yang ingin memiliki usaha. Program merupakan pernyataan yang berisi kesimpulan dari beberapa harapan atau tujuan yang saling bergantung dan saling terkait, untuk mencapai suatu sasaran yang sama. Biasanya suatu program mencakup seluruh kegiatan yang berada di bawah unit administrasi yang sama, atau sasaran-sasaran yang saling bergantung dan saling melengkapi, yang semuanya harus dilaksanakan secara bersamaan atau berurutan.⁸

Program pemberdayaan UMKM pada lembaga Human Initiative Cabang Bengkulu telah berlangsung sejak Oktober 2023 yang mana pada program tersebut menggunakan metode Business Model Canvas dan melibatkan tujuh UMKM kota Bengkulu dengan jenis usaha yang berbeda-beda seperti usaha bakso, kue tat, perbengkelan, gelamai, keripik bawang, emping melinjo, dan warung makan.

⁶ Raihan A, Dkk. "Sosialisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Posso dan Desa Budobe Kabupaten Gorontalo Utara." *Jurnal Pelatihan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1 No.1, 2023, hal 16

⁷ Dandan Irawan, "Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha." *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol. 11 No.2, 2020, hal 104

⁸ Muhaimin, Suti'ah, dan Sugeng Listyo Prabowo. *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2009) hal 349

Program pemberdayaan merupakan sebuah upaya menolong individu dan masyarakat yang membutuhkan bantuan dan bimbingan. Upaya pemberdayaan harus dimulai dari rasa kepedulian dan niat menolong individu dan masyarakat yang membutuhkan.⁹ Sedangkan program pemberdayaan UMKM merupakan langkah yang strategis untuk meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan pekerjaan dan mengurangi kesenjangan serta tingkat kemiskinan.¹⁰ Bentuk program pemberdayaan dapat berupa pelatihan, workshop, pemodalan, bantuan alat produksi, peningkatan sarana dan prasarana.¹¹

Dalam ajaran agama Islam kita diwajibkan tolong menolong dalam melakukan kebaikan seperti yang ditetapkan pada potongan surat Al Maidah ayat 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ يَوْمَئِذٍ اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan, Bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah sangat berat siksa-nya”.¹²

⁹ Ulfi Putra Sany. “ Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al Qur’an.” *Jurnal Ilmu Dakwah*, Vol. 39 No. 1, 2019, hal 35

¹⁰ Ulfi Putra Sany. “ Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al Qur’an.” *Jurnal Ilmu Dakwah*, Vol. 39 No. 1, 2019, hal 35

¹¹ Administrator. “Program Pemberdayaan Masyarakat Desa.” 28 Mei 2024 <https://aminjaya.desa.id/page/detail/program-pemberdayaan-masyarakat-desa>

¹² NU Online, Surat Al Maidah Ayat 2, 22 Juni, 2024, <https://quran.nu.or.id/al-maidah/2>

Model bisnis tradisional sering kali tidak cukup fleksibel atau responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang cepat.¹³ Pendekatan tradisional dalam merancang model bisnis seringkali menghasilkan rencana yang panjang dan rumit, sulit dipahami dan diimplementasikan oleh UMKM. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang lebih terstruktur dan adaptif seperti Business Model Canvas. Business Model Canvas menyediakan kerangka kerja yang lebih sederhana dan terstruktur untuk merancang strategi bisnis.¹⁴ Business Model Canvas sendiri merupakan suatu metode cara berpikir yang menggambarkan bagaimana suatu organisasi dalam menangkap, merancang, memberikan suatu nilai.

Business Model Canvas menjelaskan secara sederhana melalui visualisasi yang terdiri dari 9 blok bangunan yang disusun menjadi satu kesatuan. Adapun 9 blok bangunan dalam Business Model Canvas yaitu *customer segment, value proposition, customer relationship, channels, revenue streams, key partners, key resources, key activities dan cost structure*.¹⁵

Latar belakang ekonomi juga memainkan peran penting dalam implementasi Business Model Canvas pada UMKM.¹⁶ Faktor-faktor seperti kebijakan pemerintah, infrastruktur, dan keadaan pasar memengaruhi strategi yang dipilih oleh UMKM.¹⁷ Perkembangan

¹³ Muhammad Rifky Apriandi, "Peluang Penerapan Beyond Budgeting Sebagai Upaya Optimalisasi Manajemen Perusahaan Studi Kasus PT Asuransi Jasindo Syariah." *Religion Education Social Laa Roiba Jurnal*, Vol.6 No.3, 2023, hal 56

¹⁴ Ijai Pratama Putra, Bulan Prabawani, "Analisis Pengembangan Bisnis Indofishery Melalui Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Blue Ocean Strategy (BOS)." *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. X No. 1, 2021, hal 953

¹⁵ Rizka Harfiani, Munawir Pasaribu, "Implementasi Busuness Model Canvas Pada CV. Media (Penerbit dan Distributor Buku Pelajaran PUAD)." *Jurnal Proseding Seminar Nasional Kewirausahaan*, Vol. 1 No.1, 2019, hal 201

¹⁶ Fajar Azmi Kurniawan, "Pendekatan Business Model Canvas Sebagai Perencanaan Strategi Bisnis Baru." *Jurnal Sketsa Bisnis*, Vol. 4 No. 2, 2017, hal 124

¹⁷ Faisal Restu Ardiansyah, Siti Nur Amelia, Muhammad Yasin. "Strategi Industrialisasi "Pola IKM dan UMKM di Surabaya." *Jurnal Manajemen Kreatif dan Inovasi*, Vol. 1 No. 3, 2023, hal. 10

teknologi informasi dan komunikasi telah memberikan peluang baru bagi UMKM.¹⁸ Serta meningkatkan efisiensi operasional UMKM serta mencapai pasar yang lebih luas.¹⁹ Namun, untuk mengoptimalkan manfaat dari teknologi ini, UMKM perlu memiliki pemahaman yang baik tentang model bisnis yang mereka terapkan.

Business Model Canvas menjadi pendekatan yang dapat diterapkan pada UMKM.²⁰ Business Model Canvas menjadi pendekatan yang relevan dalam membantu UMKM merancang strategi bisnis yang responsif dan adaptif terhadap lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan kerangka kerja yang sederhana dan terstruktur, UMKM dapat lebih mudah merencanakan langkah langkahnya.²¹ Pelatihan dan pendampingan juga penting dalam membantu UMKM memahami dan mengimplementasikan Business Model Canvas dengan baik.²² Kolaborasi antar UMKM dengan pihak lain juga sangat dapat meningkatkan daya saing dan keberlangsungan bisnis mereka. Dengan demikian UMKM memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi serta kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Maka dari itu peran pemerintah dan lembaga-lembaga yang terkait sangat dapat membantu usaha yang dilakukan UMKM dengan

¹⁸ Syaiful, “ Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing.” *Jurnal Ilmiah*, Vol. 13 No. 3, 2016 , hal 635

¹⁹ Lily Zahra Firdausya, Dicky Perwira Ompusunggu, “ Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Era Digital Abad 21.” *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol. 1 No.3 , 2023, hal 1

²⁰ Risna Indarsyah, Dkk. “ Model Strategi Pemasaran Kue Kering Lebaran di UMKM Ranayya Kitchen Menggunakan Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT,” *Jurnal Management Studins And Entrepreneurship*, Vol. 4 No.5, 2023, hal 7487

²¹ Dyah Sulistyowati Rahayu, “ Sistem Informasi Akuntansi untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bidang Jasa di Indonesia.” *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, Vol. 3 Nomor 3, 2017, hal 496

²² Muhammad Yasser Abed, Dkk. “ Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Digital Marketing pada UMKMd di Kecamatan Lakarsantri : Praktik Kuliah Kerja Nyata.” *Jurnal Abdimas Patikala*, Vol. 1 No. 4, 2022, hal 325

memberikan bantuan dan pelatihan agar dapat menunjang dan menambah wawasan mereka dalam berwirausaha, seperti yang dilakukan oleh lembaga Human Initiative Cabang Bengkulu yaitu membuat satu Program Pemberdayaan Usaha Masyarakat yang melibatkan beberapa UMKM di kota Bengkulu.

Human Initiative (HI) bekerja sama dengan YBM PLN dalam menghimpun dana zakat, infaq, dan shodaqoh untuk disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. YBM PLN berperan dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana tersebut, yang kemudian digunakan untuk berbagai program pemberdayaan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dalam konteks ini, penerima manfaat dana zakat tersebut biasanya termasuk dalam salah satu dari 8 asnaf yang tercantum dalam Al-Qur'an. Kategori 8 asnaf ini mencakup: fakir, miskin, amil, mu'allaf, riqab, gharimin, fisabilillah, dan ibnu sabil. Oleh karena itu, informan dalam penelitian ini adalah pihak-pihak yang terlibat dalam penghimpunan dan penyaluran dana zakat tersebut, baik itu dari Human Initiative maupun YBM PLN, serta penerima manfaat yang termasuk dalam kategori 8 asnaf yang berhak menerima bantuan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk memahami peran mereka dalam pemberdayaan masyarakat melalui pendekatan ekonomi Islam.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Permana (2015) Azmar, Suparno dan Djohar (2017) Nurrachmi (2020) Martoyo Dkk. (2022) Menjelaskan tentang peluang bisnis bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) Sedangkan pendapat Hartatik dan Buroto (2017) Ermaya dan Darna (2019) Suwarni dan Handayani (2020) Fitriani, Nugraha dan Djamaludin (2020) Wahyuni (2021) Menjelaskan tentang strategi pengembangan Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Kemudian hasil penelitian dari Warnaningtya (2020) Manddinsyah Dkk. (2020) Lumangkun, Massie dan Mandagie (2021) Prayoga (2022) Menjelaskan tentang desain Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sedangkan pendapat Athia, Saraswati dan Normaladewi (2018) Wijaya (2019) Kusriyanti (2020) Membahas tentang perancangan strategi bisnis dengan metode Business Model Canvas (BMC).

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu terdapat perbedaan dengan penelitian yang berjudul **“Manajemen Program Pemberdayaan UMKM Dengan Metode Business Model Canvas (Studi Di Human Initiative Cabang Bengkulu)”** Penelitian terdahulu berfokus pada desain dan strategi Business Model Canvas (BMC) Sedangkan penelitian ini berfokus pada manajemen program pemberdayaan masyarakat UMKM. Adapun alasan peneliti mengangkat judul tersebut yaitu :

Relevansi dengan Konteks Lokal: Pemilihan topik ini relevan dengan kondisi Bengkulu, di mana UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian lokal. Human Initiative sebagai organisasi yang terlibat dalam pemberdayaan UMKM di daerah tersebut menjadi studi kasus yang tepat.

Metode Pemberdayaan yang Terstruktur: Business Model Canvas (BMC) adalah alat yang efektif untuk merancang, mengelola, dan mengembangkan model bisnis UMKM. Menggunakan Business Model Canva dalam program pemberdayaan dapat membantu UMKM untuk lebih sistematis dalam mengidentifikasi peluang dan mengatasi tantangan bisnis.

Pentingnya Manajemen Program: Fokus pada manajemen program pemberdayaan UMKM penting untuk memastikan bahwa program tersebut berjalan efektif dan memberikan dampak yang signifikan bagi UMKM yang dilibatkan. Penggunaan Business Model

Canvas sebagai metode manajemen membantu dalam merancang strategi yang tepat dan mengukur keberhasilan program dengan lebih baik.

Kontribusi Terhadap Pengetahuan: Penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap literatur mengenai manajemen pemberdayaan UMKM dan aplikasi Business Model Canvas dalam konteks nyata di daerah tertentu, seperti Bengkulu. Hasil penelitian dapat menjadi referensi bagi pihak terkait, akademisi, dan praktisi untuk mengembangkan atau meningkatkan program serupa di tempat lain.

Dengan demikian, judul ini dipilih karena tidak hanya relevan secara lokal namun juga memberikan kontribusi yang berarti terhadap pemahaman kita tentang cara efektif mendukung pertumbuhan UMKM melalui pendekatan manajemen yang terstruktur seperti Business Model Canvas.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka skripsi ini menjawab pertanyaan:

1. Bagaimana Pelaksanaan Manajemen program pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas?
2. Bagaimana analisis Business Model Canvas dalam program pemberdayaan UMKM di Human Initiative Cabang Bengkulu?

C. Batasan Penelitian

Peneliti membuat batasan masalah agar hasil yang didapatkan lebih terarah dan jelas. Maka dari itu peneliti membuat batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini menfokuskan pada pelaksanaan manajemen program pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas yang dilakukan oleh Lembaga Human Initiative Cabang Bengkulu tahun 2023-2024.

2. Dalam riset ini penelitian fokus pada analisis business model canvas pada program pemberdayaan UMKM di Human Initiative Cabang Bengkulu

D. Tujuan Penelitian

1. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan manajemen program pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas
2. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan Business Model Canvas dalam program pemberdayaan UMKM di Human Initiative Cabang Bengkulu.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Pelaku UMKM

Meningkatkan Pemahaman tentang Model Bisnis – Dengan pendekatan Business Model Canvas, pelaku UMKM dapat memahami aspek-aspek penting dalam menjalankan bisnis mereka, termasuk segmen pelanggan, nilai yang ditawarkan, dan strategi pemasaran yang tepat.

2. Manfaat Bagi Human Initiative

Dengan menggunakan Business Model Canvas, Human Initiative dapat merancang dan menjalankan program pemberdayaan UMKM yang lebih strategis, sistematis, dan tepat sasaran sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha kecil.

3. Manfaat Bagi penulis

Sebagai khazanah pengetahuan penulis. Sehingga penulis dapat mengembangkan pemahaman manajemen pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas memberikan manfaat langsung berupa kemampuan untuk merencanakan dan mengelola bisnis dengan lebih efisien.

F. Kajian Pustaka

1. Wijaya (2019) Meneliti tentang Formulasi perancangan strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT dan business model canvas. Metode yang digunakan adalah Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan metode wawancara. Wawancara dilakukan kepada narasumber yang sudah dipilih dengan teknik purposive sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Distro Blackjack sudah memiliki semua elemen Business Model Canvas yang menjadi acuan berjalannya usaha, tetapi masih ada yang perlu diperbaiki atau dikembangkan lagi dari Sembilan elemen yang dimiliki Distro Blackjack terdapat *Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats* dari setiap elemen yang ada pada business model canvas tersebut. Wijaya Menyarankan Distro Blackjack perlu menambah beberapa aspek bisnis dalam mengembangkan usahanya kedepan seperti, menambah kuantiti penjualan produk, lebih inovasi lagi dalam design produk, menentukan mitra usaha, pengembangan kualitas SDM, memperbanyak jualan offline dengan mengikuti event, bazaar, pengaturan pengeluaran, dan penambahan segmentasi pasar.²³
2. Warnaningtyas (2020) meneliti tentang Desain bisnis model canvas (bmc) pada usaha batik kota madiun. Metode yang digunakan adalah Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati dari fenomena yang terjadi. Hasil penelitiannya menunjukkan Inovasi model bisnis perusahaan menghasilkan 9 blok model yang terdiri dari *customer segment, value*

²³ Fanji Wijaya, "Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT dan Business Model Canvas." *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, Vol.10 No. 2, 2019, hal 205-212

proposition, customer relationship, channel, revenue stream, key resource, key activity, key partnership, dan cost structure yang dapat meningkatkan kualitas layanan, kompetensi sumber daya manusia, serta menunjang pencapaian jangka panjang perusahaan dengan lebih terukur. Batik tulis Kota Madiun memerlukan perbaikan pada model bisnisnya yaitu penambahan pada enam blok, yaitu *Key Partnership, Key Activities, Customer Relationship, Customer Sement, Channel, dan Cost Structure*. Warnaningtyas menyarankan 1. Diharapkan agar perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan tetap melakukan evaluasi berkala terhadap berbagai kelemahan yang ada, serta aktif melakukan koordinasi dengan seluruh karyawan. 2. Diharapkan dengan inovasi model bisnis kanvas dapat menjadi solusi terbaik bagi perusahaan untuk meminimalkan berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi selama ini dengan tetap mengedepankan pemberian nilai tambah kepada para pelanggan, pemilik usaha, pegawai dan masyarakat sekitar.²⁴

3. Wahyuni (2021) Meneliti tentang Strategi Bussiness Model Canvas (BMC) Bagi Pelaku Usaha Samarinda Dalam Upaya Pengembangan Brand Dan Digitalisasi Produk. Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Terhadap Masyarakat). Metode yang digunakan adalah Metode Pengabdian Masyarakat Kegiatan pelaksanaan program pengenalan BMC ini diawali dengan berdiskusi dengan beberapa pelaku usaha. Hasil penelitiannya menunjukkan Program edukasi pengembangan branding dan pemanfaatan digitalisasi diaplikasikan dalam Business Model Canvas (BMC) untuk pelaku UMKM dari tahap awal pengenalan, pendataan, pemaparan hingga percetakan berjalan dengan lancar. Pihak pelaku usaha sangat

²⁴ Hartirini Warnaningtyas, "Desain Bisnis Model Canvas (BMC) pada Usaha Batik Kota Madiun." *Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 9 No. 2, 2020, hal 52-65

antusias dalam bekerjasama untuk memajukan usahanya yang akan berdampak positif bagi pertahanan bahkan perkembangan usaha ditengah gelombang pandemic covid 19 sekarang ini. Wahyuni menyarankan menumbuhkan rasa semangat dan kreatifitas pelaku usaha untuk menciptakan produk baru atau jenis bisnis yang baru.²⁵

4. Prayoga (2022) Meneliti tentang Pemodelan proses bisnis coffee shop menggunakan business model canvas dan empathy map. Metode yang digunakan adalah Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan observasi, wawancara dengan mendalami informan. Hasil penelitiannya menunjukkan Berdasarkan analisa yang dilakukan dengan menggunakan business model canvas dan empathy map, pelaku bisnis dapat bersaing dengan baik akan tetapi perlu adanya sebuah model bisnis dan strategi bisnis untuk menjaga konsumen agar tidak pindah ke pesaing. Prayoga menyarankan dengan keterbatasan peneliti yang hanya meneliti satu coffee shop saja harapannya bisa meneliti lebih dari satu coffee shop dengan tools yang lebih beraneka ragam, seperti menggunakan SWOT, *Balanced Scorecard*, *Critical Success Factor*, atau *Five Force Porter*.²⁶
5. Superiyadi Dkk (2023) meneliti tentang Analisis Business Canvas (BMC) pada UMKM Cimol Aa di Kota Tanjungpinang. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan melibatkan owner Cimol AA, yaitu Iin Parlina untuk mendapatkan data, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitiannya menunjukan bahwa dari 9 elemen pada BMC Cimol AA memiliki kelemahan pada saluran (*channels*) yang mana pada Cimol AA belum menggunakan banyak

²⁵ Sri Wahyuni, "Strategi Business Model Canvas (BMC) Bagi Pelaku Usaha Samarinda dalam Upaya Pengembangan Brand dan Digitalisasi Produk." *Jurnal Pustaka Mitra*, Vol.1 No. 2, 2021, hal 81-86

²⁶ Riza Akhsani Setyo Prayoga, " Pemodelan Proses Bisinis Coffee Shop Menggunakan Business Model Canvas dan Empathy Map." *Jurnal Industrial Serviss*, Vol. 7 No. 2, 2022, hal 308-31

saluran seperti memasarkan atau mempromosikan produknya di sosial media. Cimol aa hanya menggunakan cara pemasaran dari mulut ke mulut (*word of mouth*) sehingga Cimol AA tidak bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Supriyadi menyarankan sebaiknya Cimol AA meningkatkan cara pemasarannya di sosial media agar diketahui banyak orang tentang keberadaan Cimol AA.²⁷

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan dibuat agar memudahkan peneliti untuk menulis skripsi ini:

BAB I : Pendahuluan, pada bab ini fungsinya sebagai sebuah pengantar yang berisi latar belakang penulisan, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, kegunaan penelitian, studi pustaka, sistematika pembahasan.

BAB II : Kerangka Teori pada bab ini membahas mengenai kajian tentang Manajemen, kajian tentang Pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas (BMC), Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Pengertian Human Initiative dan Kerangka Berpikir.

BAB III : Metode Penelitian terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, lokasi dan waktu penelitian, informan penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data.

²⁷ Mhd Izwan Sepriyadi Dkk. "Analisis Business Model Canvas (BMC) pada UMKM Cimol Aa di Kota Tanjungpinang." *Jurnal Of Social Science Research*, Vol. 3 No. 4, 2023, hal 2270-2281

BAB IV : Hasil dan Pembahasan terdiri dari gambaran umum Human Initiative Cabang Bengkulu, data hasil penelitian yang didapat dari Human Initiative Cabang Bengkulu dan pemberdayaan UMKM dengan metode Business Model Canvas yang bekerjasama dengan Human Initiative Cabang Bengkulu.

BAB V : Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran

