

# PENDAMPINGAN PENYUSUNAN MODEL BISNIS CANVAS SEBAGAI STRATEGI KEMANDIRIAN PENDANAAN DI YAYASAN SOS DESA TARUNA

S, Patricia Febrina Dwijayanti<sup>1</sup>  
Hartono Rahardjo<sup>2</sup>  
Agnes Utari Widyaningdyah<sup>3</sup>  
Bernadetta Diana Nugraheni<sup>4</sup>  
Sofian<sup>5</sup>

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya  
[patricia@ukwms.ac.id](mailto:patricia@ukwms.ac.id)

## ARTICLE INFO

### *Article history:*

Received : 05 Desember 2023

Revised : 06 Januari 2024

Accepted : 07 Januari 2024

### *JEL Classification:*

### **Key words:**

Business plan, business model  
canvas, asset management

### **DOI:**

<https://doi.org/10.33508/peka.v6i2.5173>

## ABSTRAK

Yayasan SOS atau lebih dikenal dengan SOS Children's Villages merupakan organisasi nirlaba yang mempunyai komitmen untuk memberikan kepada anak-anak hak pengasuhan orang tua dan kebutuhan utama mereka yaitu keluarga dan rumah yang dipenuhi dengan kasih sayang. Pengurus villages mendapatkan mandat dari yayasan SOS untuk dapat secara mandiri dalam membiayai operasional village-nya. Hal ini dikarenakan adanya instruksi dari yayasan SOS pusat bahwa mulai tahun 2020 terjadi pengurangan donasi, selain itu juga agar village dapat menjadi mandiri. Village Semarang mempunyai beberapa potensi untuk mendapatkan dana secara mandiri melalui pemberdayaan aset-asetnya. Pengurus village di Semarang masih mempunyai keraguan untuk menggunakan aset-nya secara komersial. Keraguan pada individu pengurus village ini dapat menghambat kemandirian dalam memperoleh dana. Namun demikian, di satu sisi pengurus village di Semarang menyadari pentingnya pengelolaan aset untuk menuju kemandirian dana. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) pada village Semarang berfokus pada lokakarya penyusunan business plan dengan model bisnis canvas atas pemanfaatan aset. Business plan dibutuhkan untuk membantu pengurus dalam mengidentifikasi studi kelayakan atas pemanfaatan aset secara komersial. Hal ini bertujuan untuk mengurangi keraguan pengurus akan adanya risiko atas pemanfaatan aset tersebut. Hasil PkM ini memberikan luaran berupa business plan dengan model bisnis canvas yang dapat dilaksanakan pada tahun 2020.

## ABSTRACT

The SOS Foundation or better known as SOS Children's Villages is a non-profit organization that is committed to providing children with parental care rights and their main needs, namely a family and a home filled with love. Village management receive a mandate from the SOS foundation to be able to independently finance the operations of their villages. This is due to instructions from the

central SOS foundation that starting in 2020 there will be a reduction in donations, apart from that so that villages can become independent. Village Semarang has several potentials to obtain funds independently through empowering its assets. Village management in Semarang still have doubts about using their assets commercially. Doubts in individual village administrators can hinder independence in obtaining funds. However, on the one hand, village management in Semarang realize the importance of asset management to achieve financial independence. Community service activities (PkM) in the Semarang village focused on a business plan preparation workshop with a canvas business model for asset utilization. A business plan is needed to assist management in identifying feasibility studies for commercial use of assets. This aims to reduce the management's doubts about the existence of risks regarding the use of these assets. The results of this PkM provide an output in the form of a business plan with a business model canvas that can be implemented in 2020.

## LATAR BELAKANG

Keluarga adalah tempat berkumpulnya anggota keluarga yang terdiri dari orang tua, anak dan anggota kerabat lain yang tergabung dalam satu keluarga. Kehadiran masing-masing anggota keluarga akan saling melengkapi satu sama lain. Peran orang tua sangatlah penting di dalam sebuah keluarga. Peran ini meliputi perawatan terhadap anak, orang tua mengajarkan anak cara bersosialisasi dengan lingkungan, sekaligus adalah dukungan materi yang cukup. Keluarga menjadi tempat paling utama untuk saling membagikan kasih sayang, saling membantu mengatasi masalah yang dihadapi anggota keluarga.

Tumbuh kembang anak dan pemenuhan hak anak menjadi isu yang serius bila tidak dapat terpenuhi dengan baik. Hak anak diatur dalam UUD 1945 pasal 28B, ayat 2 dimana setiap anak mempunyai hak untuk hidup, tumbuh dan juga berkembang. Selain itu, tiap anak juga berhak atas perlindungan dari diskriminasi dan juga kekerasan. Melalui Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) hak asasi anak pun dilindungi, tertuang dalam konvensi perlindungan anak sejak tahun 1990. Pilar utama perlindungan anak adalah orang tua

dan keluarga. Melalui merekalah diharapkan anak-anak mendapatkan perlindungan dan pemenuhan terhadap hak-haknya.

Yayasan SOS atau lebih dikenal dengan SOS Children's Villages merupakan organisasi nir laba yang mempunyai komitmen untuk memberikan kepada anak-anak hak pengasuhan orang tua dan kebutuhan utama mereka yaitu keluarga dan rumah yang dipenuhi dengan kasih sayang. Hak pengasuhan anak dan hak untuk mendapatkan *villages* yang mewadahi beberapa anak beserta dengan orangtua asuh. Hermann Gmeiner adalah pendiri dari Yayasan SOS *Children's Villages*. Beliau adalah seorang mahasiswa kedokteran yang ingin membantu anak-anak saat melihat banyaknya anak yang terlantar, tanpa pengasuhan orang tua mereka dikarenakan Perang Dunia ke-2 (PD II). Gmeiner melihat banyaknya dampak dari PD II sehingga beliau memutuskan menjadi seorang pekerja sosial terkhusus bagi anak yang menjadi korban perang. Beliau yakin bahwa anak akan tumbuh lebih baik jika mereka tumbuh tidak hanya dalam kasih sayang keluarga, namun juga dalam perlindungan di dalam rumah, dan juga ada tempat untuk bersosialisasi dalam sebuah komunitas. Oleh

karena itu, Yayasan SOS *Children's Villages* menggunakan hal ini sebagai konsep utama dalam proses pengasuhan anak.

SOS *Children's Villages* mulai masuk di Indonesia sejak tahun 1972, yang diinisiasi oleh Bapak Agus Prawoto. Dulunya beliau adalah tentara yang ditugaskan di Austria. Ketika kembali ke Indonesia, beliau kemudian mendirikan *village* atau desa yang pertama di Bandung, tepatnya di Lembang. Tidak hanya di Lembang saja, beliau juga mendirikan *village* kedua di Cibubur, Jakarta pada tahun 1984. Pembangunan *village* ketiga di kota Semarang dan kemudian *village* keempat di Tabanan, Bali. Pada tahun 1995, dibangun *village* di Flores dan tahun 2004 di Aceh serta Medan sebagai respon dari bencana tsunami. *Village* yang dikelola oleh Yayasan SOS *Children's Villages* semakin banyak dari tahun ke tahun. Oleh karena itu, perlu dilakukan penguatan pengelolaan kelembagaan agar operasional Yayasan dapat berjalan sesuai dengan tata kelola yang baik.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini memilih *Village* Semarang sebagai obyek pelatihan. *Village* Semarang mempunyai 14 rumah keluarga. Selain itu juga ada sebuah rumah pimpinan desa, rumah untuk tante (asisten ibu yang membantu Ibu SOS), serta beberapa gedung yang digunakan untuk administrasi. Total luas lahan lebih dari tiga hektar. SOS *Children's Village* Semarang mulai beroperasi dan menerima anak untuk diasuh pada tahun 1984. Pada tanggal 31 Januari 1985, *village* ini diresmikan oleh Herman Gmeiner.

Rumah keluarga adalah tempat untuk mengasuh anak dan di tiap rumah terdapat Ibu SOS yang mengasuh anak-anak. Setiap anak diasuh dengan ajaran agama yang dianut oleh masing-masing anak. Sekolah untuk anak-anak ini adalah sekolah umum maupun swasta yang lokasinya berdekatan dengan *Village*.

Tujuannya untuk membantu anak-anak dalam berinteraksi dengan masyarakat di sekitar *village*.

*Village* Semarang juga memiliki Taman Kanak-Kanak SOS dengan 90 bangku yang terbuka untuk masyarakat umum. Selain itu, SOS *Children's Village* Semarang juga memiliki lapangan olah raga dan area untuk bermain agar anak-anak yang diasuh dapat beraktifitas dengan riang gembira bersama dengan sesama anak asuh dan masyarakat sekitar. Sebuah pendopo kemudian dibangun di tengah *Village* Semarang pada tahun 1993. Berbagai macam kegiatan, seperti acara perayaan, permainan bahkan kompetisi olahraga bisa diselenggarakan di pendopo ini. *Village* Semarang juga membangun kolam ikan untuk menyediakan ikan-ikan segar yang bisa dikonsumsi anak asuh. Tiap rumah keluarga juga memelihara sayur-sayuran di kebun dekat rumah.

Setelah anak-anak tumbuh menjadi remaja, mereka akan pindah dari desa ke rumah remaja untuk bisa mengikuti kursus keterampilan atau menempuh pendidikan pada jenjang yang lebih tinggi. Remaja-remaja ini akan belajar untuk bertanggung jawab dan mengambil keputusan sendiri, serta mengembangkan pandangan yang realistis tentang masa depan, dengan didukung oleh para edukator terpilih.

Penguatan pengelolaan kelembagaan yang baik khususnya atas manajemen aset dan penyusunan *business plan* untuk pemberdayaan aset merupakan fokus utama kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yang pelaksanaannya akan mengambil lokasi di *village* Semarang. Hal ini didasarkan atas hasil survei pada tanggal 5-6 Oktober 2018 oleh tim dosen Akuntansi UKWMS. Hasil survei menunjukkan adanya beberapa potensi keunggulan dan tantangan

di Yayasan SOS *Children's Villages* pada masa depan.

Yayasan SOS Desa Taruna di masa depan harus dapat membiayai semua kegiatan operasional mereka tanpa mengandalkan donasi dari SOS *Children's Villages* pusat. Tantangan ini dapat dihadapi dengan memberdayakan semua keunggulan yang dimiliki oleh Yayasan SOS *Children's Villages*. *Village* Semarang menjadi pilihan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) karena aset yang dimiliki sangat besar. Namun pengurus *village* mempunyai keraguan dalam memanfaatkan aset-asetnya. Keraguan pengurus tersebut dapat disebabkan oleh (1) kemampuan pengurus dalam melakukan manajemen aset belum cukup memadai, dan (2) belum memiliki pengetahuan yang cukup untuk menyusun *business plan* pemanfaatan aset. Oleh karena itu, tim dosen Akuntansi UKWMS membantu mengelola aset *village* dan diharapkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat mengurangi keraguan para pengurus *village* atas risiko dalam pemanfaatan aset secara komersial.

## KAJIAN LITERATUR

### Mengenal Aset Konsumtif dan Produktif

Aset merupakan sumber daya yang diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi pada perusahaan atau suatu organisasi. Aset ini sangat penting untuk bisa menjamin bahwa suatu organisasi dapat menjalankan kegiatan operasionalnya. Tanpa adanya aset, suatu organisasi akan kesulitan untuk mengembangkan organisasinya. Namun, aset ada 2 jenis, yaitu aset produktif dan aset konsumtif. Kedua jenis aset ini selalu ada di dalam suatu organisasi, namun ada baiknya tiap organisasi mengenal jenis aset ini untuk

membuat strategi dalam meningkatkan atau mengembangkan aset yang dimiliki.

Aset produktif adalah aset yang jika dimiliki dan dikelola dengan baik akan menghasilkan keuntungan atau uang bagi pemiliknya. Nilai dari aset ini akan terus naik di masa yang akan datang sehingga akan menguntungkan pemiliknya. Aset produktif ini dapat membuat organisasi atau pemilik bertambah kaya karena memberikan penghasilan bagi pemiliknya, atau yang kita kenal dengan sebagai *passive income*. Aset ini akan sangat berguna di masa depan sehingga lebih baik mengumpulkan banyak aset produktif dibandingkan dengan aset konsumtif. Sedangkan aset konsumtif adalah aset yang membutuhkan pemeliharaan dengan jumlah besar sehingga tidak akan memberikan keuntungan pada pemiliknya karena pemilik justru harus mengeluarkan uang untuk memelihara aset ini. Aset ini tidak menghasilkan uang, justru nilainya akan cenderung menurun di masa yang akan datang.

Suatu organisasi harus mampu untuk mengelola kedua jenis aset yang dimiliki ini, terutama aset produktif. Dengan melakukan manajemen aset yang baik, organisasi dapat berkembang dan mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya.

### Model Bisnis Canvas

Model bisnis adalah sebuah metode atau cara yang digunakan perusahaan maupun organisasi secara umum untuk meningkatkan nilai perusahaan dan menghasilkan uang di lingkungan bisnis, tempat organisasi atau perusahaan tersebut menjalankan bisnisnya. (Wheelen dan Hunger, 2012, dalam Agustiadi, Syarief, Nurrochmat, 2018). Dengan memahami model bisnis, perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan dan akan menguntungkan dalam jangka panjang.

Salah satu alat atau metode model bisnis yang populer adalah model bisnis kanvas.

Model Bisnis Kanvas ("BMC") adalah ciptaan Osterwalder & Yves Pigneur pada tahun 2010. Model ini menjadi alat untuk membantu perusahaan dalam menciptakan nilai. Kelebihan BMC adalah sebagai: a) alat untuk perencanaan dan alat untuk mengekspresikan ide-ide untuk membantu pengembangan strategi perusahaan; b) alat untuk melihat segmentasi pasar; c) alat untuk mengetahui tingkat persaingan dalam dunia usaha; d) *dashboard* atau alat indikator bagi perusahaan. BMC juga bisa digunakan sebagai alat untuk: a) perencanaan inovasi; b) analisis bisnis model portofolio; dan c) alat untuk menyelaraskan cara pandang dan berpikir individu dalam suatu organisasi. (Nasip dan Sudarmaji, 2017). Pengusaha bisa melihat bagaimana mereka dapat menjalankan bisnis mereka, dengan melibatkan banyak unit seperti produksi, pemasaran dan unit lainnya. Selain itu juga membantu perusahaan dalam menjaga hubungan mereka dengan konsumen, untuk mempertahankan keberlanjutan usaha.

Model bisnis canvas ini mempunyai 9 komponen yang dibagi menjadi dua kategori: kanan dan kiri. Hal ini didasarkan pada cara kerja otak manusia, yaitu kanan dan kiri. Kreatif menuju ke logika (Dewobroto, 2012).

Komponen-komponen tersebut adalah pertama, *customer segment* (CS) yaitu menentukan target segmen konsumen. Perusahaan harus melihat dari sisi konsumen untuk menangkap apa yang dilihat, didengar, dipikirkan, dan dilakukan, menjadi keinginan dan harapan dari konsumen. Kedua, *value proposition* (VP) yaitu mengidentifikasi kebutuhan konsumen berdasarkan segmen yang sudah ditetapkan. Perusahaan dapat didefinisikan *value* (nilai) apa yang akan diberikan agar

mampu memenuhi kebutuhan konsumen. *Value* ini akan menjadi nilai inti dari kegiatan bisnis. Ketiga, *customer relationship* (CR) atau hubungan antara perusahaan dan pelanggan. Jenis hubungan perusahaan dengan pelanggan, antara lain: a) memberikan bantuan personal kepada setiap pelanggan dan memanfaatkan komunitas, atau b) berupa "*selfservice*", dimana tidak langsung berhubungan dengan pelanggan.

Keempat, *channel* (CH) yang didefinisikan sebagai cara untuk bisa mendapatkan dan berkomunikasi dengan konsumen. Komponen ini adalah jalur distribusi atau cara untuk bisa memberikan nilai bagi pelanggan. Kelima, *revenue stream* (RS). RS adalah identifikasi dari mana saja perusahaan bisa menerima uang dari tiap segmen konsumen. Keenam, *key resources* (KR) adalah identifikasi aset apa saja atau sumber daya utama yang dibutuhkan dalam pembuatan model bisnis. Sumber daya utama ini diharapkan akan membantu ketercapaian dari komponen lain di dalam BMC ini.

Ketujuh, *key activities* (KA) yang merupakan aktivitas kunci dan merupakan hal terpenting dalam suatu bisnis usaha. Kedelapan, *key partners* (KP) adalah kunci kemitraan, seperti pemasok dan mitra yang dibutuhkan dalam model bisnis. Kemitraan menjadi landasan dalam model bisnis sehingga perusahaan harus menjalin banyak kemitraan dengan pihak luar. Perusahaan juga bisa membangun aliansi dengan tujuan untuk mengurangi resiko, memperoleh sumber daya, dan mengoptimalkan model bisnisnya. Kesembilan, *cost structure* (CS) adalah struktur biaya dari semua biaya yang dikeluarkan saat menjalankan model bisnis ini. Komponen ini akan menunjukkan biaya yang paling besar dari biaya-biaya lain untuk dapat menciptakan *value proposition*

yang ditujukan pada CS sehingga didapat RS. Biaya tersebut dihitung setelah kita selesai mengidentifikasi kegiatan utama, sumber daya utama, dan kunci kemitraan (Osterwalder dan Pigneur, 2011).

## METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat (PkM) dilakukan dalam bentuk lokakarya penyusunan *business plan* atas pemanfaatan aset. Model bisnis yang digunakan untuk penyusunan *business plan* menggunakan Model Bisnis Canvas. Metode penyampaian materi adalah ceramah atau tutorial dan juga *Focus Group Discussion (FGD)* untuk pendampingan pembuatan Model Bisnis Canvas. Konsep *business plan* yang digunakan dalam kegiatan abdimas ini mengacu pada *canvas business model*. Model bisnis canvas adalah model yang membuat perencanaan bisnis dengan menggunakan visual atau gambar. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan para peserta untuk mengidentifikasi potensi peluang dan risiko dalam pemanfaatan aset.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PkM ini dibagi dalam 3 tahapan, yaitu Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanaan, dan Tahap Pelaporan. Pada tahap persiapan, tim dosen PkM melakukan rapat koordinasi untuk persiapan pelaksanaan, seperti seperti perencanaan jadwal kegiatan, materi kegiatan, pembagian tugas, alokasi sumber daya pelaksana, kebutuhan perlengkapan, dan anggaran kegiatan.

Kegiatan lokakarya dilaksanakan dalam 2 hari, yaitu tanggal 14-15 November 2019, dengan jumlah peserta sebanyak 14 orang. Peserta dari kegiatan ini adalah pengurus Yayasan, bagian admin, guru pengajar, dan relawan yang membantu di Yayasan SOS. Materi yang disampaikan ada 3, yaitu terkait manajemen aset, bisnis model canvas dan manajemen perubahan. Setelah penyampaian materi, dilakukan pendampingan pada peserta dalam menyusun *business plan* dengan menggunakan model bisnis canvas. Peserta kemudian melakukan presentasi di depan pimpinan Yayasan. Pada tahap akhir, dilakukan penyusunan laporan kegiatan PkM.

Penyampaian materi disampaikan oleh 3 orang yang berbeda, sesuai dengan bidangnya. Setelah penyampaian materi, peserta dibagi dalam 4 kelompok untuk mempermudah proses diskusi dan pendampingan. Diskusi pertama adalah pengidentifikasian aset yang dimiliki *village Semarang* dan potensi aset produktif yang bisa dikembangkan untuk menghasilkan uang. Setelah mendapatkan ide usaha untuk dikembangkan, selanjutnya diskusi mengarah ke penyusunan *business plan* dengan menggunakan model bisnis canvas.

Setelah proses diskusi dan penyusunan model bisnis canvas selesai, peserta di tiap kelompoknya diminta untuk mempresentasikan hasil *business plan* kepada peserta lain dan juga pada manajemen Yayasan SOS. Hasil dari kegiatan lokakarya ini adalah model bisnis canvas sebanyak 4 buah, yang merupakan hasil diskusi dari tiap tim. Model bisnis canvas yang dikumpulkan ini akan dipertimbangkan oleh manajemen Yayasan untuk diimplementasikan di tahun 2020.

Ide usaha yang dihasilkan dari proses diskusi kelompok ada berbagai

macam dan semuanya mempunyai peluang atau potensi yang baik untuk direalisasi dan dikembangkan. Contoh ide usahanya antara lain adalah persewaan kamar karena mereka mempunyai rumah-rumah dengan kamar yang memiliki fasilitas lengkap, persewaan pendopo dan lapangan olah raga untuk masyarakat umum dan kolam ikan yang bisa dikembangkan untuk bisa lebih menghasilkan. Untuk persewaan kamar, bisa dicoba untuk menjajaki kerjasama dengan OYO atau RedDoorz yang bisa membantu dalam mempromosikan usaha.

#### KESIMPULAN

Kegiatan lokakarya penyusunan Model Bisnis Canvas ini merupakan implementasi kerjasama antara Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dengan Yayasan SOS Desa Taruna Indonesia. Kegiatan ini telah berlangsung dengan baik dan diharapkan *village* Semarang bisa lebih mandiri dalam pendanaan dengan menerapkan *business plan* yang telah disusun pada saat pelaksanaan lokakarya. Dari hasil observasi dan diskusi pada saat kegiatan berlangsung, *village* Semarang mempunyai banyak potensi yang bisa dikembangkan menjadi peluang usaha. Salah satunya adalah penyewaan kamar bagi orang luar yang ingin berwisata di kota Semarang. Fasilitas yang dimiliki juga sudah cukup baik sehingga yang dibutuhkan adalah

perencanaan lebih lanjut seperti pemasaran dan pengelolaan kamar yang lebih baik. Seluruh hasil diskusi dalam bentuk model bisnis canvas telah diserahkan pada pengurus Yayasan dan akan dicoba implementasi pada tahun 2020 mendatang.

#### DAFTAR PUSTAKA.

- Agustiadi, A., Syarief, R, dan Nurrochmat, D.R., (2018), Strategi Pengembangan Bisnis Rental Mobil Wiralodra 27 dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas, *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 4 No. 1, Hal. 138-150.
- Dewobroto, W.K., (2012), Penggunaan Business Model Canvas sebagai Dasar untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis dan Kelayakan Usaha, *Jurnal Teknik Industri*, Hal. 215 - 230.
- Nasip, I. dan Sudarmaji, E., (2017), Model Bisnis Kanvas: Alat untuk Mengidentifikasi Peluang Bisnis Baru bagi Pengusaha UKM Indonesia, *1<sup>st</sup> National Conference on Business and Entrepreneurship*, Fakultas Manajemen dan Bisnis Universitas Ciputra, 18-19 Mei 2017.
- Osterwalder, A., dan Pigneur, Y., (2011), *Aligning Profit Through Business Model Innovation. In: Responsible Management Practices for the 21<sup>st</sup> Century*, Pearson International, pp. 61 - 76.

### Lampiran

Berikut ini adalah foto pada saat penyampaian materi dan sesi diskusi Bersama dengan peserta kegiatan:







