

## STRATEGI PENERAPAN INOVASI MODEL BISNIS PADA UKM

**Nur Hidayah, Dela Asokawati Puspita Anhar**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

E-mail: [nurh@fe.untar.ac.id](mailto:nurh@fe.untar.ac.id)

### **Abstract**

*In a business it is necessary to consider Business Model Innovation (BMI), which is the key to improving company performance. Business model innovation (BMI) can create a company's competitive advantage and improve its performance, but there are still many Small and Medium Enterprises (SMEs) that fail to get the expected results. This is because the application of business model innovation is not adequate. The activity partner is a creative product business by making various handicrafts made of acrylic and woolen yarn. . PKM activities aim to help partners increase knowledge about business model innovation strategies that need to be optimized and applied in increasing partner competitive advantage. The method offered in this activity is training/socialization through online through Zoom meetings. The material to be delivered includes: strategies that can help partners implement business model innovation, Challenges and Risks of Business Model Innovation. The results of the activity showed, the implementation of PKM activities went smoothly, partners could understand the importance of business model innovation strategies in increasing competitive advantage as evidenced from the evaluation results showing a 100% value that the material delivered to partners was understandable.*

**Keywords:** strategy, business model innovation, training, SME's

### **Abstrak**

Dalam Suatu bisnis perlu mempertimbangkan *Business Model Innovation* (BMI), yang merupakan kunci untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Inovasi model bisnis (BMI) dapat menciptakan keunggulan kompetitif perusahaan dan meningkatkan kinerjanya, akan tetapi masih banyak Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang gagal untuk mendapatkan hasil yang diharapkan . hal ini dikarenakan dari penerapan inovasi model bisnis belum memadai. Mitra kegiatan merupakan usaha produk kreatif dengan membuat aneka kerajinan tangan yang terbuat dari bahan akrilik dan benang wol.. . Kegiatan PKM bertujuan membantu mitra meningkatkan pengetahuan tentang strategi inovasi model bisnis yang perlu dioptimalkan dan diterapkan dalam meningkatkan keunggulan bersaing mitra. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah pelatihan/sosialisasi melalui secara daring melalui *Zoom meeting*. Materi yang akan disampaikan meliputi: strategi yang dapat membantu mitra menerapkan inovasi model bisnis, Tantangan dan Risiko Inovasi Model Bisnis. Hasil kegiatan menunjukkan, pelaksanaan kegiatan PKM berjalan lancar, mitra dapat memahami pentingnya strategi inovasi model bisnis dalam meningkatkan keunggulan bersaing terbukti dari hasil evaluasi menunjukkan nilai 100 % bahwa materi yang disampaikan ke mitra dapat dimengerti. .

**Kata kunci:** strategi, inovasi model bisnis, pelatihan, UKM

## **1. PENDAHULUAN**

### **Analisis Situasi**

Menerapkan inovasi model bisnis dapat menjadi tugas yang menantang bagi organisasi mana pun. Ini membutuhkan pemahaman yang jelas tentang model bisnis saat ini, pasar, dan

kebutuhan pelanggan. Inovasi model bisnis dapat membantu bisnis dalam mencapai hal ini dengan menghasilkan aliran pendapatan baru, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan menurunkan biaya. model bisnis (BMI) telah mendapat perhatian besar di industri dan akademisi (Aspara,2010). BMI menggambarkan logika bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai ( Teece,2010). Sedangkan BMI mengacu pada perubahan elemen kunci BM perusahaan atau arsitektur yang menghubungkan elemen-elemen ini dengan cara yang terstruktur, baru, dan nontrivial (Foss,2017). Sebagai metode berinovasi dan beradaptasi dengan pasar yang terus berubah (Hartmann, M., Oriani, R., Bateman, H., 2013), Inovasi model bisnis dapat membantu bisnis dalam mencapai hal ini dengan menghasilkan aliran pendapatan baru, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan menurunkan biaya. model bisnis (BMI) telah mendapat perhatian besar di industri dan akademisi (Aspara,2010). BMI menggambarkan logika bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai ( Teece,2010). Sedangkan BMI mengacu pada perubahan elemen kunci BM perusahaan atau arsitektur yang menghubungkan elemen-elemen ini dengan cara yang terstruktur, baru, dan nontrivial (Foss,2017). Sebagai metode berinovasi dan beradaptasi dengan pasar yang terus berubah (Hartmann, M., Oriani, R., Bateman, H., 2013), Secara keseluruhan, inovasi model bisnis dapat menjadi alat yang ampuh bagi organisasi yang ingin tetap terdepan dalam persaingan. Dengan merangkul cara-cara baru untuk memberikan nilai kepada pelanggan, perusahaan dapat membuka peluang baru untuk pertumbuhan dan kesuksesan di tahun-tahun mendatang. UMKM dan UKM memerlukan strategi inovasi agar terus bertahap dan berkembang menghadapi para pesaing lainnya. Bisnis model innovation sangat membantu sekali untuk menemukan ide produk baru yang kreatif dan inovatif. Para UMKM/UKM seringkali tidak memikirkan hal ini padahal ini sangat diperlukan untuk tetap eksis terutama di masa depan..

Melalui observasi pada masih banyak masalah yang dihadapi. Terutama belum memiliki pengetahuan tentang strategi inovasi model bisnis..Kegiatan PKM bertujuan untuk memberikan pemahaman pada mitra pentingnya menerapkan strategi inovasi bisnis yang sedang dijalankan, TIM PKM Untar yang terdiri dari dosen dan mahasiswa berkeinginan membantu mitra dalam mengatasi persoalan mitra

**2. METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada bulan Nopember 2023 Tabel 1 menjelaskan tahap dan metode pelaksanaan kegiatan.

**Tabel 1** Metode Pelaksanaan

No	Tahap	Metode Pelaksanaan	Indikator Pelaksanaan
1	Observasi Awal	Wawancara dengan mitra terkait program	Hasil wawancara
2	Penyusunan materi	Mempelajari berbagai literatur dan jurnal	PPT
3	Sosialisasi	Pelatihan Melalui daring	Kuesioner pretest dan posttest
4	Diskusi	Pelatihann secara daring	Komunikasi dua arah
5	Evaluasi	Solusi penerapan inovasi model bisnis	Meningkatkan pengetahuan tentang BMI

Tahapan pelaksanaan kegiatan meliputi: 1). Tahap persiapan, dalam tahap ini tim melakukan observasi awal ke mitra,melakukan perizinan,melihat kondisi dan permasalahan utama mitra yang akan di bahas pada kegiatan PKM 2).Tahap Pra pelaksanaan kegiatan meliputi berkoordinasi dengan pemilik untuk mengikuti kegiatan sosialisasi.,penyusunan materi kegiatan

berupa PPT yang akan ditransfer ke mitra, melakukan pembagian tugas dengan mahasiswa, menentukan tanggal pelaksanaan zoom meeting, membuat link zoom meeting, 3). Tahap Pelaksana PKM menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab secara daring melalui zoom meeting yang dibantu oleh 2 mahasiswa dari jurusan manajemen. Ketua tim menjelaskan tentang strategi harga terkait keuntungan usaha, selanjutnya meminta mitra untuk bertanya jika belum di mengerti dari materi yang disampaikan. 4). Tahap hasil akhir, melakukan evaluasi dan menyusun laporan kegiatan serta luaran PKM .

### 3. HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

#### Profil Mitra

Mitra pada kegiatan ini yaitu ibu Siti Resmada, beralamat sebagai pemilik usaha Rajut Mute Mute. Ibu Siti Resmada sendiri dalam memulai bisnis di latarbelakangi oleh kegemaran dalam membuat aneka kerajinan tangan rajut yang saat ini juga berkembang kepada kerajinan tangan lainnya dengan kombinasi rajutan. Domisili usaha mita berada di di Kp. Tanggul Jaya. Karangantu RT/RW 6/14 Kota Serang, Banten. Berbagai jenis produk rajutan yang dibuat mulai dari tas, taplak meja, pakaian rajutan, aksesoris rumah tangga dan lainnya. Berikut merupakan beberapa contoh produk kerajinan Rajut Mute Mute ibu Siti Resmada adalah:



Gambar 1. Produk Mitra

#### Model Ipteks yang ditransfer ke Mitra

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang dalam meningkatkan kesuksesan berwirausaha. *Transfer knowlegde* tentang hal yang perlu menjadi perhatian mitra tentang BMI adalah

##### 1. Strategi yang dapat membantu organisasi menerapkan inovasi model bisnis:

- a. Identifikasi masalah: Sebelum menerapkan perubahan apa pun, organisasi harus mengidentifikasi masalah yang mereka coba pecahkan. Ini membutuhkan pemahaman

- mendalam tentang model bisnis saat ini dan pasar. Setelah masalah diidentifikasi, organisasi dapat mulai melakukan brainstorming ide dan solusi baru;
- b. Berkolaborasi: Kolaborasi sangat penting ketika menerapkan inovasi model bisnis. Ini melibatkan bekerja dengan berbagai departemen, tim, dan pemangku kepentingan untuk mengembangkan dan menerapkan ide-ide baru. Kolaborasi dapat membantu organisasi mengidentifikasi peluang baru dan hambatan potensial;
  - c. Eksperimen: Eksperimen sangat penting ketika menerapkan inovasi model bisnis. Organisasi tidak perlu takut untuk mencoba hal-hal baru dan menguji ide-ide yang berbeda. Eksperimen dapat membantu organisasi mengidentifikasi apa yang berhasil dan apa yang tidak berhasil;
  - d. Jadilah tangkas: Kelincahan sangat penting ketika menerapkan inovasi model bisnis. Organisasi harus dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan. Menjadi gesit dapat membantu organisasi tetap terdepan dalam persaingan dan tetap relevan;
  - e. Mengukur keberhasilan: Mengukur keberhasilan sangat penting ketika menerapkan inovasi model bisnis. Organisasi harus menetapkan metrik dan KPI yang jelas untuk mengukur keberhasilan ide dan solusi baru. Mengukur keberhasilan dapat membantu organisasi mengidentifikasi apa yang berhasil dan apa yang perlu ditingkatkan.
- b. Menerapkan inovasi model bisnis membutuhkan strategi yang jelas dan kemauan untuk mencoba hal-hal baru. Dengan mengidentifikasi masalah, berkolaborasi, bereksperimen, menjadi gesit, dan mengukur keberhasilan, organisasi dapat berhasil menerapkan inovasi model bisnis dan tetap terdepan dalam persaingan.

## 2. Tantangan dan Risiko Inovasi Model Bisnis

Sementara inovasi model bisnis dapat memberikan keunggulan kompetitif dan mendorong pertumbuhan, ia juga dilengkapi dengan serangkaian tantangan dan risikonya sendiri. Berikut adalah beberapa tantangan dan risiko utama yang mungkin dihadapi perusahaan ketika menerapkan inovasi model bisnis:

- a. Resistensi terhadap perubahan: Inovasi model bisnis seringkali membutuhkan perubahan signifikan dalam cara perusahaan beroperasi, yang dapat dipenuhi dengan penolakan dari karyawan dan pemangku kepentingan yang merasa nyaman dengan status quo;
  - b. Ketidakpastian: Karena inovasi model bisnis melibatkan eksplorasi ide-ide baru dan belum teruji, ada tingkat ketidakpastian tentang apakah model baru akan berhasil atau tidak;
  - c. Biaya: Menerapkan model bisnis baru bisa mahal, baik dari segi waktu dan sumber daya. Perusahaan mungkin perlu berinvestasi dalam teknologi baru, melatih kembali karyawan, dan memodifikasi rantai pasokan mereka, antara lain;
  - d. Persaingan: Perusahaan lain mungkin juga mengeksplorasi model bisnis baru, yang dapat menciptakan persaingan yang ketat dan mempersulit perusahaan untuk menonjol;
  - e. Masalah hukum dan peraturan: Tergantung pada industri dan spesifikasi model bisnis baru, mungkin ada rintangan hukum dan peraturan yang harus diatasi.
- b. Terlepas dari tantangan dan risiko ini, inovasi model bisnis dapat menjadi alat yang ampuh bagi perusahaan yang ingin tetap kompetitif dan tumbuh. Dengan hati-hati mempertimbangkan tantangan ini dan mengambil langkah-langkah untuk menguranginya, perusahaan dapat meningkatkan peluang keberhasilan mereka ketika menerapkan model bisnis baru.

Penyampaian materi pelatihan dilakukan secara online melalui Zoom meeting. Dokumentasi saat pelaksanaan sosialisasi adalah:



Gambar 2. Foto Kegiatan

Pada akhir kegiatan dilakukan pretest dan posttest, tentang penyampaian materi kegiatan yang sudah dilakukan. Mitra diminta menjawab kuesioner tentang sudah mengerti tidak nya materi yang telah disampaikan setelah mengikuti kegiatan sosialisasi. Menggunakan skala likert dengan ketentuan: sangat tidak mengerti (5), Sangat mengerti (4) mengerti (3), cukup mengerti (2), tidak mengerti (1). Sangat tidak mengerti Berdasarkan jawaban mitra dari pengisian pre-test dan post-test pada table 1.

**Tabel 1** Rekapitulasi Jawaban Mitra

<b>Indikator</b>	<b>Kategori</b>	<b>Jawaban</b>	<b>Persentase (%)</b>
Materi tentang pengenalan pengertian inovasi model bisnis ,telah membuat ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	Mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%
Materi tentang alasan inovasi model bisnis membuat Ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	Mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%
Materi tentang strategi penerapan IMB membuat ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%
Materi tentang efektifitas IMB membuat ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	Mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%
Materi tentang Tantangan dan Resiko IMB membuat ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	Mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%
Materi tentang secara keseluruhan penggunaan strategi IMB membuat ibu mengerti	Sangat Tidak mengerti	0	0
	Tidak mengerti	0	0
	Cukup mengerti	0	0
	Mengerti	0	0
	Sangat mengerti	100	100%

Hasil evaluasi jawaban mitra terhadap pemahaman materi sudah di mengerti dengan baik. Terbukti dari jawaban mitra yang 100 % dapat mengerti materi yang disampaikan

#### 4. KESIMPULAN

1. Pelatihan tentang strategi inovasi model bisnis dilakukan dengan mensosialisasikanke mitra meliputi pengertian dan alasan inovasi model bisnis, Strategi yang dapat membantu organisasi menerapkan inovasi model bisnis, efektivitas IMB, tantangan dan risiko inovasi model bisnis.
2. Secara keseluruhan, inovasi model bisnis dapat menjadi alat yang ampuh bagi organisasi yang ingin tetap terdepan dalam persaingan. Dengan merangkul cara-cara baru untuk memberikan nilai kepada pelanggan, perusahaan dapat membuka peluang baru untuk pertumbuhan dan kesuksesan di tahun-tahun mendatang. UMKM dan UKM memerlukan strategi inovasi agar terus bertahap dan berkembang menghadapi para pesaing lainnya
3. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisai berlangsung mitra banyak berdiskusi dan tanya jawab dengan pelaksana PKM.
4. Hasil evaluasi jawaban mitra terhadap pemahaman materi sudah di mengerti dengan baik. Terbukti dari jawaban mitra yang 100 % dapat mengerti materi yang disampaikan

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan PKM, khususnya ketua LPPM Untar dan jajaran , Ibu Siti Resmada selaku pemilik sebagai mitra kegiatan PKM, dan mahasiswa yang terlibat.

#### REFERENSI

- Apara, J., Hietanen, J., Tikkanen, H. (2010). Business model innovation vs replication. *Financial performance implications of strategic emphases*, 18 (1), 39–56.
- Bucherer, E., Eisert, U., Gassmann, O. . (2012). *Creativ. Innovat. Manag. . Towards systematic business model innovation: Lessons from product innovation management*, 183–198.
- Chesbrough, H. (2010). *Business model innovation: opportunities and barriers.*, 43 (2–3), 354–363.
- Christensen, C.M., Bartman, T., Van Bever, D. (2016). MIT Sloan Manag. *The hard truth about business model innovation*, 58 (1), 31–40.
- Foss, N.J., Saebi, T. (2017). Fifteen years of research on business model innovation. *How far have we come, and where should we go*, 43 (1), 220–227.
- Hartmann, M., Oriani, R., Bateman, H. (2013). The Performance Effect of Business Model Innovation: An Empirical Analysis of Pension Funds. *35th DRUID Celebration Conference*. Barcelona, Spain.
- Karimi, J., Walter, Z. (2016). The case of the newspaper industry. *Corporate entrepreneurship, disruptive business model innovation adoption, and its performance*, 49 (3), 342–360.

Saunila, M., S. Pekkola, J. Ukko. (2014). International Journal of Productivity. *The relationship between innovation capability and performance*, 63(2), 234-249.

Teece, D. (2010). Range Plan. *Business models, business strategy and innovation*. Long, 43 (2-3), 172-194.