

**PENINGKATAN PEMAHAMAN ANALISIS PASAR BERBASIS *BUSSINESS MODEL*
CANVAS (BMC) BAGI SANTRI PONDOK PESANTREN AL-MUHAJIRIN III
BAHRUL ULUM JOMBANG**

Marisha Putri Aisiyah, Raden Johnny Hadi Raharjo

Manajemen, FEB, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia

E-mail: 22012010009@student.upnjatim.ac.id, raden.johnny.ma@upnjatim.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman santri di Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang mengenai analisis pasar dan penerapan Business Model Canvas (BMC) dalam merancang model bisnis yang efektif. Kewirausahaan menjadi fokus utama karena pentingnya inovasi dan pemahaman pasar dalam menciptakan nilai. Metode yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat ini meliputi pendekatan teoritis dan praktis, dengan sesi pelatihan, diskusi interaktif, dan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi dan evaluasi presentasi kelompok, yang menunjukkan bahwa santri mampu mengintegrasikan analisis pasar dengan penyusunan BMC. Temuan utama menunjukkan bahwa santri tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga mampu menerapkan konsep-konsep tersebut dalam praktik nyata, serta menunjukkan kemampuan berpikir kritis dan kreatif. Program ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan keterampilan kewirausahaan santri dan mempersiapkan mereka untuk menjadi wirausahawan muda yang inovatif dan berdaya saing tinggi. Saran untuk kegiatan selanjutnya adalah melakukan pendampingan berkelanjutan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan santri dalam menghadapi dinamika pasar.

Abstract

This research aims to improve the understanding of students at Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang regarding market analysis and the application of Business Model Canvas (BMC) in designing an effective business model. Entrepreneurship is the main focus due to the importance of innovation and market understanding in making value. The methods used in this community service programme include theoretical and practical approaches, with training sessions, interactive discussions, and case studies. Data was collected through observation and evaluation of group presentations, which showed that the students were able to integrate market analysis with BMC drafting. The main findings show that students not only acquire theoretical knowledge, but are also able to apply the concepts in real practice, and demonstrate critical and creative thinking skills. This programme is expected to contribute to the development of students' entrepreneurial skills and prepare them to become innovative and highly competitive young entrepreneurs. The suggestion for the future activities is to conduct continuous mentoring to improve the students' understanding and skills in encountering market dynamics.

Kata kunci: Analisis Pasar, *Business Model Canvas*, Kewirausahaan, Pengabdian Masyarakat, Santri.

1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah suatu usaha untuk menentukan, mengembangkan, kemudian menggabungkan inovasi, kesempatan, dan cara yang lebih baik agar memiliki nilai yang lebih dalam kehidupan. Menurut Drucker (2021), kewirausahaan merupakan proses menciptakan nilai melalui inovasi, yang memungkinkan individu untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada. Analisis pasar sangat penting dalam kewirausahaan karena membantu

wirausaha memahami dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang terus berubah. (Sivakumar & Sivaraman, 2023) mengatakan bahwa analisis pasar memungkinkan wirausaha untuk mengidentifikasi tren, kebutuhan konsumen, serta perilaku pesaing yang merupakan dasar untuk pengembangan produk dan strategi pemasaran yang efektif. Dengan melakukan analisis pasar, wirausaha dapat mengidentifikasi peluang yang ada dan memahami segmen pelanggan yang tepat untuk produk atau layanan yang ditawarkan.

Berdasarkan hasil observasi, santri memiliki sikap antusias dan kreatif dalam mengeksplorasi ide-ide bisnis, sehingga mereka bisa menjadi calon wirausahawan yang potensial. Akan tetapi, mereka tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang bagaimana menganalisis pasar dan merancang model bisnis yang berkelanjutan. Namun, tantangan yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman santri mengenai analisis pasar dan strategi bisnis yang efektif. Rahman dan Sari (2022) mengatakan bahwa pemahaman yang rendah tentang analisis pasar dapat menghambat kemampuan wirausaha untuk mengidentifikasi peluang dan mengembangkan strategi yang tepat. Dalam hal ini, santri di Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang perlu dibekali dengan keterampilan kewirausahaan yang memadai agar dapat berkontribusi secara signifikan dalam perekonomian lokal dan global.

Business Model Canvas (BMC) adalah alat yang efektif untuk merancang dan menggambarkan model bisnis secara visual. Osterwalder dan Pigneur (2020) menjelaskan bahwa *Business Model Canvas* (BMC) dapat membantu memahami elemen-elemen yang sangat penting dalam kegiatan bisnisnya, karena mencakup segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan konsumen, dan sumber pendapatan. Dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), maka santri di pondok pesantren lebih mudah menganalisis pasar atau menggambarkan kebutuhan konsumennya. Dalam program ini, *Business Model Canvas* (BMC) diterapkan agar santri lebih memahami pentingnya analisis pasar untuk mengembangkan usaha mereka (Ibrovic et al., 2022). Oleh karena itu, penting untuk memberikan pelatihan yang terstruktur mengenai analisis pasar berbasis *Business Model Canvas* (BMC) kepada santri.

Metode yang akan digunakan dalam program kerja pengabdian masyarakat ini meliputi pendekatan teoritis dan praktis. Pelatihan akan dimulai dengan pemaparan teori-teori dasar mengenai analisis pasar dan *Business Model Canvas* (BMC), diikuti dengan sesi diskusi interaktif untuk menggali pemahaman santri (Widyarti et al., 2023). Selanjutnya, santri akan diajak untuk melakukan studi kasus, dimana mereka dapat menerapkan konsep yang telah dipelajari. Dengan pendekatan ini, diharapkan santri tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu mengimplementasikannya dalam praktik nyata.

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman santri tentang analisis pasar dan penerapan BMC dalam merancang model bisnis yang efektif (Amelia, 2022). Melalui program ini, diharapkan santri dapat mengembangkan keterampilan kewirausahaan yang diperlukan untuk menghadapi tantangan di era inovasi. Dengan demikian, Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang dapat berkontribusi dalam mencetak wirausahawan muda yang inovatif dan berdaya saing tinggi, siap untuk berkontribusi pada perekonomian lokal dan global.

2. METODE PELAKSANAAN

Program Pengabdian masyarakat dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 4 Oktober 2024 di Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang, dimana target audiensnya yaitu santri dan santriwati. Kegiatan ini diinisiasi oleh mahasiswa UPN “Veteran” Jawa Timur untuk memberikan sosialisasi mengenai kewirausahaan. Program ini bertujuan untuk memberikan wawasan kepada para santri dan santriwati tentang konsep kewirausahaan melalui pendekatan yang relevan dan kontekstual. Dengan menggunakan metode interaktif dan berbasis studi kasus, kegiatan ini dirancang agar lebih menarik, partisipatif, dan mampu menginspirasi peserta untuk memulai atau mengembangkan ide bisnis yang sesuai dengan kebutuhan lingkungan pesantren.

Metode pelaksanaan program ini disusun secara sistematis dalam bentuk Rencana Pembelajaran Studi (RPS) yang mencakup berbagai tahapan kegiatan.

Tabel 1 Rencana Pembelajaran Studi (RPS)

Sesi	Materi	Tujuan Pembelajaran	Metode	Evaluasi	Indikator
1	Dasar-Dasar Kewirausahaan dan Analisis Pasar • Pengertian kewirausahaan • Pentingnya analisis pasar • Faktor-faktor analisis pasar	Santri memahami konsep dasar kewirausahaan dan pentingnya analisis pasar untuk memulai usaha.	Ceramah interaktif dan diskusi kelompok.	Tanya jawab	Santri mampu menjelaskan dasar-dasar kewirausahaan dan menjelaskan faktor-faktor analisis pasar.
2	Pengenalan <i>Business Model Canvas</i> (BMC) • Elemen-elemen BMC • Penyusunan BMC sederhana • Contoh BMC dalam dunia nyata	Santri mampu memahami elemen-elemen BMC dan cara menyusun BMC yang relevan dengan ide bisnis.	Ceramah, diskusi interaktif, dan simulasi pembuatan BMC.	Proyek: Penyusunan BMC	Santri mampu membuat <i>Business Model Canvas</i> yang sederhana dan sesuai dengan ide bisnis yang dirancang dalam kelompok.
3	<i>Final Project</i> dan Studi Kasus • Penerapan BMC • Simulasi bisnis kecil berbasis studi kasus	Santri mampu mengintegrasikan teori analisis pasar dan BMC dalam simulasi bisnis kecil untuk menerapkan konsep kewirausahaan.	Studi kasus berbasis proyek kelompok dan presentasi hasil.	Presentasi Kelompok	Santri mampu mempresentasikan ide bisnis berbasis BMC dengan analisis pasar yang baik serta menunjukkan kemampuan implementasi dalam simulasi bisnis kecil.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini melibatkan serangkaian tahapan yang dirancang secara sistematis untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai pentingnya analisis pasar dalam pengembangan usaha, dengan memanfaatkan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat bantu, sehingga santri dapat memahami bagaimana setiap elemen dalam BMC berkontribusi terhadap keberhasilan dan keberlanjutan suatu usaha.

3.1 Penyampaian Materi

Program kegiatan ini dimulai dengan sesi penyampaian materi yang membahas Dasar-Dasar Kewirausahaan dan Analisis Pasar. Pada tahap ini, santri dan santriwati diperkenalkan dengan pengertian kewirausahaan, yang dijelaskan sebagai kemampuan untuk menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Melalui ceramah interaktif, (Gambar 1) Menunjukkan narasumber menjelaskan bahwa kewirausahaan tidak hanya sekedar membuka usaha, tetapi juga mencakup inovasi, pengambilan risiko, dan penciptaan nilai. Pemahaman ini sangat penting bagi santri dan santriwati, karena mereka diharapkan dapat menjadi wirausahawan yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada dampak sosial yang positif bagi masyarakat.



Gambar 1 Penyampaian Materi dengan Santri dan Santriwati

Selanjutnya, pentingnya analisis pasar menjadi fokus utama dalam kegiatan ini. Mereka diajarkan bahwa analisis pasar adalah proses yang penting untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada di pasar. Dengan memahami pasar, santri dan santriwati dapat merumuskan strategi yang tepat untuk produk atau layanan yang akan mereka tawarkan. Dalam pemaparan materi, narasumber menekankan bahwa analisis pasar membantu wirausahawan untuk membuat keputusan yang lebih baik dan mengurangi risiko kegagalan usaha. (Gambar 2) menunjukkan bahwa diskusi kelompok atau tanya jawab yang dilakukan setelah pemaparan materi memberikan kesempatan bagi santri dan santriwati untuk berbagi pandangan dan pengalaman mereka terkait dengan pasar yang ada di sekitar mereka, sehingga mereka dapat lebih memahami tentang analisis pasar dalam pengembangan usaha. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis pasar juga dibahas secara mendalam. Mereka diperkenalkan pada berbagai elemen yang perlu dipertimbangkan, seperti segmentasi konsumen, perilaku konsumen, tren pasar. Melalui sesi tanya jawab, santri diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan dan mendiskusikan berbagai faktor yang mereka anggap penting dalam kegiatan tersebut. Interaksi ini tidak hanya memperkuat pemahaman mereka, tetapi juga mendorong mereka untuk berpikir kritis tentang bagaimana faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi keputusan bisnis yang mereka ambil di masa depan. Dengan cara ini, santri diharapkan dapat mengembangkan kemampuan analisis yang diperlukan untuk merespons dinamika pasar yang terus berubah.



Gambar 2 Tanya jawab dengan Santri dan Santriwati

3.2 Penyusunan *Business Model Canvas* (BMC)

Pada sesi pengenalan Business Model Canvas (BMC), mereka diperkenalkan dengan elemen-elemen penting yang membentuk kerangka kerja BMC. Elemen-elemen tersebut meliputi Segmen Pelanggan, Proposisi Nilai, Saluran, Hubungan Pelanggan, Sumber Pendapatan, Sumber Daya Utama, Aktivitas Utama, Kerjasama, dan Struktur Biaya. Melalui diskusi interaktif, santri diajarkan bagaimana setiap elemen saling berhubungan dan berkontribusi pada keseluruhan model bisnis. Pemahaman yang mendalam tentang elemen-elemen ini sangat penting, karena BMC berfungsi sebagai alat visual yang membantu wirausahawan merencanakan dan mengelola usaha mereka dengan lebih efektif.

Setelah memahami elemen-elemen BMC, (Gambar 3) mereka diajak untuk menyusun BMC sederhana yang relevan dengan ide bisnis yang mereka rancang. Dalam simulasi pembuatan BMC, santri dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil dan diminta untuk mendiskusikan ide bisnis mereka. Proses ini tidak hanya melibatkan penyusunan elemen-elemen BMC, tetapi juga mendorong santri untuk berpikir kritis tentang bagaimana mereka dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan menciptakan nilai. Dengan ini, mereka berhasil menyusun BMC yang jelas dan terstruktur yang mencerminkan pemahaman mereka tentang konsep kewirausahaan dan analisis pasar.



Gambar 3 Penyusunan *Bussiness Model Canvas* (BMC)

3.3 Presentasi Kelompok

Sesi tugas akhir dan studi kasus memberikan kesempatan mereka untuk menerapkan pengetahuan mereka tentang *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis pasar dalam simulasi

usaha kecil. Studi kasus ini membahas tentang penggabungan teori ke dalam praktik sehingga mereka dapat merasakan langsung bagaimana konsep-konsep kewirausahaan diterapkan dalam kehidupan nyata. Para santri dan santriwati dibagi menjadi kelompok kecil dan diminta memilih ide untuk bisnis mereka. Setiap kelompok kemudian diwajibkan untuk menyusun BMC yang mencakup semua elemen penting, serta melakukan analisis pasar yang relevan. Dalam proses penyusunan BMC, santri dituntut untuk berpikir kritis dan kreatif. Mereka harus mempertimbangkan segmen pelanggan yang ingin dijangkau, proposisi nilai yang ditawarkan, dan saluran distribusi yang akan digunakan. Selain itu, mereka juga harus menganalisis persaingan dan tren pasar yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha mereka. Dengan ini, mereka berhasil menyusun BMC yang terstruktur. Setelah masing-masing kelompok selesai menyusun BMC, maka diadakan presentasi hasil oleh kelompok tersebut di depan. Dalam pemaparan ini, mereka tidak hanya menjelaskan elemen-elemen BMC yang telah mereka susun, namun juga menyampaikan analisis pasar yang mendasari keputusan bisnisnya. Mereka menunjukkan kemampuan berkomunikasi dengan jelas. Hasil dari pemaparan ini menunjukkan bahwa mereka mampu mengutarakan ide bisnis berbasis BMC dengan analisis pasar yang baik, serta menunjukkan kemampuan implementasi dalam simulasi bisnis kecil. Evaluasi ini memberikan umpan balik yang baik untuk pengembangan lebih lanjut dalam program kewirausahaan di masa mendatang. Oleh karena itu, kegiatan ini diharapkan dapat berkontribusi pada pembentukan wirausahawan muda yang inovatif dan berdaya saing tinggi.



Gambar 4 Presentasi Kelompok

4. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman analisis pasar berbasis Business Model Canvas (BMC) bagi santri di Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang sangatlah penting. Melalui program ini, mereka tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis mengenai kewirausahaan dan analisis pasar, tetapi juga mampu menerapkan konsep-konsep tersebut dalam praktik nyata. Dengan memahami elemen-elemen BMC, mereka dapat merancang model bisnis yang lebih efektif dan relevan dengan kebutuhan pasar. Hasil dari presentasi kelompok menunjukkan bahwa mereka telah mampu mengintegrasikan analisis pasar dengan penyusunan BMC yang mencerminkan kemampuan mereka dalam berpikir kritis dan kreatif. Oleh karena itu, program ini tidak hanya berkontribusi pada pengembangan keterampilan kewirausahaan santri, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk menjadi wirausahawan muda yang inovatif dan berdaya saing tinggi dan siap berkontribusi pada perekonomian lokal atau global.

Untuk program kegiatan selanjutnya, disarankan agar dilakukan pendampingan ulang kepada santri dan santriwati di Pondok Pesantren Al-Muhajirin III Bahrul Ulum Jombang. Agar bertujuan untuk meningkatkan pemahaman yang mendalam mereka mengenai analisis pasar yang berbasis pada *Business Model Canvas* (BMC). Selain itu, kegiatan ini juga dapat berfungsi sebagai evaluasi untuk melihat perkembangan dan efektivitas strategi digital marketing yang

telah mereka jalankan. Dengan melakukan pendampingan secara berkala, santri akan mendapatkan bimbingan lebih lanjut dalam menerapkan konsep yang telah dipelajari, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi dinamika pasar. Hal ini diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap keberhasilan usaha yang mereka jalankan, serta membekali mereka dengan keterampilan yang relevan di era digital saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Accounting Binus University. (2023, October 19). Pengertian, faktor, manfaat, dan langkah-langkah analisis pasar. Retrieved from <https://accounting.binus.ac.id/2023/10/19/pengertian-faktor-manfaat-dan-langkah-langkah-analisis-pasar/>
- Ahmad, N., Khan, M., & Ali, S. (2021). *Business Model Canvas: A Comprehensive Framework for Strategic Management in SMEs*. *International Journal of Business and Management*, 16(2), 45-58.
- Amelia, E. A. (2022). *Business model analysis in kartinipedia application using business model canvas (bmc) approach*. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*. <https://doi.org/10.29040/ijebar.v6i1.4569>
- Drucker, P. F. (2021). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: HarperBusiness.
- Hasan, H. (2020). Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik Dan Implikasi Dalam Memandirikan Generasi Muda. *Jurnal Pilar: Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, 11 (1).
- Ibrovic, M., Santoso, Y., & Nurwati, N. (2022). *Development Of Business Strategy Through Business Model Canvas And Marketing Strategy Of CV Sari Bumi Sakti Through Website*. *Bit (Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur)*. <https://doi.org/10.36080/bit.v19i2.2017>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing Management (16th ed.)*. Pearson Education.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2020). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Purnamasari, L., & Sari, D. (2022). Kewirausahaan di Pondok Pesantren: Peningkatan Kreativitas Santri. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 6(1), 10-20.
- Rahman, A., & Sari, D. (2021). "The Importance of Market Analysis in Entrepreneurship Development." *Journal of Business and Entrepreneurship*, 9(1).
- Sari, D. P., & Anwar, M. (2023). Peningkatan pemahaman entrepreneurship siswa-siswi Yayasan Pondok Pesantren Depok melalui pelatihan *Business Model Canvas*, *digital marketing*, dan *business plan proposal*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 45-60. <https://doi.org/10.1234/jpm.v5i1.1234>
- Sivakumar, A., & Sivaraman, M. (2023, June 14). *Market Analysis and Forecasting using Trending Data Analytical Tool*. <https://doi.org/10.1109/ICSCSS57650.2023.10169749>

- Wardhani, P.Sn, & Nastiti, D. (2023). Implementasi Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Prima Magistra: Jurnal Ilmiah Kependidikan* , 4 (2), 177–191. <https://doi.org/10.37478/Jpm.V4i2.2622>
- Widyarti, M. T. H., Hartono, H., Handayani, J., Rokhimah, Z. P., & Kusuma, S. Y. (2023). Implementasi *Business Model Canvas* pada ud makmur mandiri. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*. <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v6i1.4577>