

ANALISIS BISNIS MODEL CANVAS PADA UMKM WISATA DI SELO BOYOLALI

Diva Talitha ; Nur Andriyani, S.E., M.E.

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Muhammadiyah Surakarta

Abstrak

Selo merupakan nama salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Boyolali. Kecamatan Selo memiliki keunggulan sebagai daerah yang memiliki potensi wisata alamnya yang menarik. Namun, beberapa tempat wisata kecamatan Selo perlu dilakukan pengembangan desa wisata alam agar menarik wisatawan dan meningkatkan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wisata didaerah tersebut. Desa wisata alam kecamatan Selo ini mengusung konsep pemberdayaan masyarakat, dimana aktivitas utama UMKM wisata berasal dari masyarakat lokal dan hasilnya juga akan menjadi milik masyarakat lokal. Penelitian ini bertujuan menganalisis pemanfaat potensi alam di kecamatan Selo untuk mengembangkan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wisata di Boyolali dengan melakukan penilaian dalam tiga aspek yakni daya tarik wisatawan, aksesibilitas dan amenities. Untuk perumusan strategi pemanfaatan potensi wisata alam kecamatan Selo, Boyolali, dilakukan strategi manajemen analisis Bisnis Model Canvas. Bisnis Model Canvas yang menggunakan 9 elemen yang terdiri dari *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relation*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners* dan *cost structure*. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka dapat disusunlah strategi yang mampu diterapkan pada wisata alam di kecamatan Selo. Dirumuskan pada strategi utama dalam pemanfaatan potensi wisata alam kecamatan Selo yakni dengan melakukan pembangunan, perbaikan dan perawatan namun tetap mempertahankan keindahan dan kelestarian wisata alam kecamatan Selo sebagai daya tarik wisatawan sehingga hal tersebut diharapkan dapat mengembangkan UMKM wisata di Selo Boyolali.

Kata Kunci : UMKM, Bisnis Model Canvas, Wisatawan, Potensi

Abstract

Selo is the name of one of the sub-districts located in Boyolali Regency. Selo District has the advantage of being an area that has attractive natural tourism potential. However, several tourist attractions in Selo sub-district need to develop natural tourism villages to attract tourists and increase tourism, Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in the area. This natural tourism village in Selo sub-district carries the concept of community empowerment, where the main activity of tourism UMKM comes from the local community and the results will also belong to the local community. This research aims to analyze the use of natural potential in Selo sub-district to develop tourism, Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in Boyolali by assessing three aspects, namely tourist attraction, accessibility and amenities. To formulate a strategy for utilizing the natural tourism potential of Selo sub-district, Boyolali, a Business Model Canvas analysis management strategy was carried out. Business Model Canvas which uses 9 elements consisting of customer segments, value propositions, channels, customer relations, revenue streams, key resources, key activities, key partners and cost structure. Based on the analysis carried out, a strategy can be formulated that can be applied to natural tourism in Selo sub-district. The main strategy was formulated in utilizing the natural tourism potential of Selo sub-district, namely by carrying out construction, repair and maintenance but still maintaining the beauty and sustainability of

natural tourism in Selo sub-district as a tourist attraction so that it is hoped that this can develop tourism UMKM in Selo Boyolali.

Keywords: UMKM, Business Model Canvas, Tourists, Potential

1. PENDAHULUAN

Bisnis Model Canvas adalah salah satu model perencanaan bisnis untuk menjelaskan suatu tujuan, penggunaan modal, hingga upaya dalam mencapai target yang ingin dicapai. Secara luas Bisnis Model Canvas merupakan strategi manajemen dalam perusahaan untuk memetakan target konsumen, keuangan dan infrastruktur secara ringkas dalam satu halaman. Strategi dengan penggunaan Bisnis Model Canvas dinilai cukup efektif untuk meminimalisir kegagalan dari segala resiko yang diperkirakan sejak awal. Dalam penggunaan Bisnis Model Canvas sebagai strategi perencanaan harus memperhatikan Sembilan elemen, yaitu *Customer Segment, Channels, Revenue Streams, Key Resource, Key Partnership, Cost Structure, Key Activities, Customer Reactions, Value proposition*. Manfaat dari Business Model Canvas bisa menjabarkan, menganalisis, dan merancang secara kreatif dan inovatif dalam upaya membentuk, memberikan, dan menangkap dimensi pasar dan mendorong permintaan dengan cara menginovasi sebuah nilai. Business Model Canvas ini dipaparkan secara visual berupa suatu kanvas/gambar sehingga membantu memudahkan untuk dipahami oleh sang pembaca.

Selo adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah, Indonesia. Terletak di kaki Gunung Merapi sebelah utara. Selo adalah salah satu tempat di daerah Boyolali yang kaya akan wisata alamnya yang masih natural, hal ini menjadi daya tarik masyarakat untuk berwisata ke Selo. Secara geografis Selo sangat diuntungkan dan memberikan banyak potensi, mulai dari pertanian, peternakan dan pariwisata. Sektor pertanian diuntungkan karena tanahnya yang subur hasil dari abu vulkanik saat erupsi Gunung Merapi sehingga daerah ini sangat cocok untuk dikembangkan untuk pertanian. Selain itu, Selo banyak dikembangkan menjadi destinasi wisata berupa tempat bermain, wisata alam, penginapan dan cafe.

Namun, karena wisata alamnya yang masih natural tersebut beberapa tempat tidak dalam pemerlihan meskipun terdapat potensi yang unggul untuk UMKM wisata disana. Sehingga sangat disayang apabila hal tersebut terus berlanjut. Pada penelitian ini akan membahas penggunaan Bisnis Model Canvas akan diterapkan pada Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil Menengah (UMKM) Wisata di Wisata Selo Boyolali, melalui penelitian ini penggunaan Bisnis Model Canvas dapat dilakukan untuk melakukan perencanaan dalam mengembangkan

Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wisata di Boyolali. Selain itu, perencanaan dengan Bisnis Model Canvas adalah strategi manajemen untuk memanfaatkan potensi wisata alam kecamatan Selo guna meningkatkan daya tarik wisatawan dengan tetap mempertahankan keindahan dan kelestarian alamnya. Sehingga dapat diharapkan selain daya tarik wisatawan dan UMKM wisata meningkat, kesadaran masyarakat dalam melakukan pemeliharaan dan mengelola UMKM Wisata juga berkembang.

2. METODE

Pada penelitian ini, digunakan metode penelitian analisis deskriptif. Menurut Sugiyono (2014), penelitian analisis deskriptif merupakan jenis penelitian yang dilakukan untuk memperoleh deskripsi atau gambaran karakteristik data melalui hasil analisis data yang bersifat apa adanya tanpa membuat kesimpulan secara umum (Kusuma & Mahardi, 2021). Dalam menggunakan Bisnis Model Canvas sebagai perencanaan dalam meningkatkan UMKM Wisata dan daya tarik wisatawan dengan memanfaatkan potensi wisata alam Selo. Perencanaan Basins Model Canvas harus memperhatikan 9 elemen, yaitu *Customer Segment*, *Channels*, *Revenue Streams*, *Key Resource*, *Key Partnership*, *Cost Structure*, *Key Activities*, *Customer Realitions*, *Value proposition*. Dan sebelum melakukan perencanaan dengan sembilan elemen BMC adapun hal yang perlu dilakukan sebagai berikut :

1. Melakukan analisis kompetitor

Melalui analisis sangat diperlukan untuk mengetahui potensi dan kelemahan objek wisata yang akan direncanakan. Selain itu analisis ini digunakan untuk mengetahui keberhasilan atau kegagalan sehingga bisa langsung melakukan perbaikan.

2. Mengurutkan elemen secara sistematis

Dalam hal ini perlu diperhatikan untuk mengurutkan 9 elemen secara sistematis untuk elemen yang ingin direncanakan dahulu.

3. Memastikan 9 elemen saling mendukung.

Setiap elemen dalam BMC berkaitan, dalam perencanaan perlu dipastikan kesembilan elemen tersebut saling mendukung satu sama lain sehingga tercipta suatu rangkaian proses. Sehingga proses pelaksanaannya akan terstruktur dan akan lebih mudah.

4. Melakukan review

Setelah selesai merangkai Basins Model Canvas adalah melakukan review dan pengecekan ulang mengenai peluang pelaksanaannya kedepan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Selo adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Boyolali yang terletak di kaki Gunung Merapi sebelah utara adalah sebuah potensi dan keunikan yang dimiliki Kecamatan Selo. Dengan menyuguhkan pemandangan alam berupa pegunungan dan udara yang sejuk membuat kecamatan ini memiliki potensi untuk menarik daya wisatawan untuk berkunjung. Salah satu tempat wisata yang ada di kecamatan selo adalah wisata Gunung Nganten desa lecoh, wisata ini adalah satu dari sekian banyak tempat wisata yang memiliki potensi wisata yang masih alami namun karena tidak ada pemeliharaan dan rendahnya kesadaran masyarakat terhadap UMKM wisata disana tempat wisata ini hanya menyuguhkan pemandangan alam tanpa adanya sarana dan prasarana yang memadai sehingga belum banyak menarik minat masyarakat untuk berkunjung.

Dari hasil pembahasan yang dilakukan dengan startegi Bisnis Model Canvas dengan 9 elemen untuk pegebanan UMKM Wisata di Selo Boyolali. Pemerinta desa selaku pengelola wisata Gunung Nganten Selo Boyolali menyetujui pengembangan tempat wisata tersebut dengan memanfaatkan potensi sumber daya alamnya. Adapun pengembangan sarana dan prasarana dengan fasilitas lahan parkir, toilet, pemandian air hangat, food court, toko aksesoris, jasa penyedia tenda camping dan taman kelinci yang digandrungi anak-anak hingga orang dewasa. Selain itu perencanaan ini bisa mengembangkan UMKM wisata di dekatnya seperti meningkatkan tempat penginapan seperti homestay atau Villa dan UMKM kuliner. Dan berikut 9 elemen Bisnis Model Canvas untuk mengembangkan UMKM wisata di Selo Boyolali.

<p>Key Partners</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Pemerintah Desa dan Masyarakat sekitar wisata 	<p>Key Activities</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan biaya tiket masuk • Penyediaan paket honey moon dan jasa pernikahan • Menyewakan jasa tenda dan peralatan renang 	<p>Value Proposition</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Belum ada pemandian air hangat disekitar sebagai wisata di Selo • Pemandian air hangat yang langsung menyajikan keindahan pegunungan alam • Taman kelinci yang belum banyak ada di wisata Selo • Membangun food court alam, dimana pengunjung bisa menikmati kuliner dan pegunungan alam dengan live musik • Layanan Reservasi 	<p>Customer Relationships</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Dengan menyertakan customer service • Melakukan survei kepuasan pelanggan melalui platform sosial media • Menerima masukan dan Saran dari pelanggan 	<p>Customer Segments</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Anak-anak • Remaja • Dewasa hingga Manula • Pasangan suami istri • Keluarga
<p>Cost Structure</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Pembangunan • Biaya pemeliharaan dan karyawan • Biaya promosi • Biaya pajak 		<p>Revenue Streams</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Membangun pemandian air hangat • Food court alam • Taman kelinci • Toko aksesoris • Penyediaan Jasa tenda camping 		

1. Customer Segment

Melakukan analisis target pasar untuk pengembangan wisata gunung Nganten Selo Boyolali, adalah kalangan anak-anak, remaja, dewasa, manula, pasangan suami istri dan keluarga.

2. Value Propostion

Fokus pada kelebihan potensi wisata yang akan dikembangkan sehingga menjadi ciri khas dan daya tarik wisatawan, seperti salah satu wisata dengan menyediakan pemandian air hangat, pembangunan food court yang menyuguhkan pemandangan alam dan live music.

3. Channels

Dengan memanfaatkan layanan sosial media seperti instagram, google dan whatsapp atau tiktok, iklan dan masyarakat.

4. Revenue Streams

Dalam mengembangkan UMKM Wisata di Selo Boyolali, direncanakan pembangunan pemandian air hangat, Food Court Alam, Taman Kelinci, Toko aksesoris, Penyedia Jasa tenda camping sebagai daya tarik wisatawan untuk memperoleh pendapatan.

5. Key Resource

Terdapat tanah wisata yang hendak dikembangkan dan juga anggaran modal dari swasta/pemerintah yang ingin berinvestasi.

6. Customers Realations

Penyediaan customer service, layanan survei kepuasan pelanggan yang tersedia di platform sosial media.

7. Key Activities

Penetapan biaya masuk wisata, Penyediaan layanan reservasi honey moon dan pernikahan, Penyewaan peralatan camping dan baju renang.

8. Key Partners

Dalam pelaksanaanya diperlukan pengelola dari pemerintah desa dan masyarakat sekitar.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian analisis Bisnis Model Canvas pada UMKM wisata di Selo Boyolali, menghasilkan tempat wisata alam yang menjadi prioritas untuk dikembangkan adalah objek wisata alam Gunung Nganten desa Lencoh Kecamatan Selo Boyolali. Melalui pertimbangan 3 aspek penilaian, yaitu daya tarik wisatawan, aksesibilitas dan amenitas

tergolong layak untuk dikembangkan guna meningkatkan UMKM wisata di Selo Boyolali. Dengan penerapan Bisnis Model Canvas yang sudah direncanakan namun tetap memperhatikan keindahan dan kelestarian alam sebagai daya tarik utama wisata. Selain itu pemerintah desa dan masyarakat juga dibutuhkan untuk berperan dalam operasional, pemeliharaan dan pengelolaan wisata alam Gunung Nganten desa Lencoh. Para pelaku UMKM wisata memaksimalkan pemasaran menggunakan media sosial tersebut agar tetap bisa bertahan dan bersaing. Dalam melakukan pemasaran menggunakan media sosial, para pelaku UMKM wisata di Selo, Boyolali biasanya memanfaatkan Facebook, Instagram dan Whatsapp sebagai promosi penjualan produk mereka. Sehingga Proses pembagian postingan mengenai UMKM wisata akan menarik perhatian masyarakat dan calon wisatawan.

DAFTAR PUSTAKA

- ASIH, ANISA SUKMA. 2020. Pengembangan Sarana Prasarana Desa Wisata Selo Boyolali Melalui Perancangan Homestay dengan Pendekatan Biophilic 18.*
- Christine Aliwinoto, Melisa Hedyani, Maya Malinda. 2022. "ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH TOKO JIF BANDUNG, INDONESIA." Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan (SNPK) 10.*
- Dewi, Sri Puspita. 2017. Strategi Pengembangan Objek Wisata Dan Kontribusinya Terhadap Penerimaan Retribusi Daerah 68.*
- SAPUTRO, ZUHDI FIRDAUS. 2021. STRATEGI PENGEMBANGAN WISATA ALAM PRIORITAS 140.*
- Toni Pranada, Lailla Syarah Hanifah, Sekar Nur Janah, Veronica Damar Pranandari. 22. POTENSI SUMBER DAYA ALAM DAN PARIWISATA DI DESA SAMIRAN 11.*
- https://1000startupdigital.id/wp-content/uploads/2020/09/rintisan_sept_2020.pdf