

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Subjek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di acara Workshop Online Peningkatan Kualitas wirausaha WNI di Taiwan yang dilakukan oleh Tim Kedaireka CLC-BJI Taiwan dengan Universitas Muhammadiyah Gresik. Subjek dalam penelitian ini adalah para peserta Pekerja Migran Indonesia di taiwan yang mengikuti Workshop Online wirausaha di Batch 1. Dengan jumlah peserta 70 orang mayoritas perempuan, yang dikelompokkan menjadi 7 rombel (rombongan belajar) dan setiap rombel (rombongan belajar) terdiri dari 10 orang peserta dengan bimbingan 2 (dua) Fasilitator yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa untuk menyelesaikan tugas dan yang lainnya, menggunakan virtual melalui aplikasi Zoom dan Miro untuk setiap pertemuan, dengan beberapa fitur yang digunakan dalam aplikasi zoom seperti break out room, sehingga meskipun dilakukan secara daring, tetapi masing-masing peserta atau anggota kelompok workshop kewirausahaan masih bisa berdiskusi secara maksimal seperti layaknya berada dalam suatu ruangan khusus. Terlebih dengan aplikasi miro setiap peserta di dalam kelompok-kelompok bisa langsung menuangkan ide-ide kreatif mereka dalam suatu papan virtual interaktif yang sama dengan cara bersamaan. Dari beberapa hasil wawancara, rata-rata peserta mampu mengoptimalkan 2 (dua) aplikasi tersebut sebagai sarana penunjang dalam acara workshop meskipun pada awalnya para peserta masih belajar untuk menggunakan dan mengaplikasikan aplikasi miro dan zoom selama 16 pertemuan workshop online kewirausahaan.

4.2 Melatih mentalitas pengusaha melalui metode efektivasi

Di dalam kegiatan workshop online kewirausahaan di tahap pertama, peserta diberikan materi tentang efektivasi yaitu “bagaimana memahami suatu proses berpikir untuk memanfaatkan sesuatu yang dapat memberikan sebuah kesan efektif dan efisien yang nantinya dapat menyelesaikan permasalahan ataupun situasi ketidakpastian” (Sukaris, dkk. 2021). Berdasarkan hasil dari respon peserta PMI (Pekerja Migran Indonesia) dalam memahami materi prinsip efektivasi, sebelum mereka mengikuti acara workshop online wirausaha “mayoritas hanya sebagai PMI dan hampir semuanya tidak diperbolehkan untuk membuka sampingan usaha karena ketentuan syarat yang berlaku di daerah Taiwan, serta masih banyak yang memikirkan bahwa semua usaha harus dengan modal uang dan tempat yang strategis”, sehingga yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi dengan peserta workshop online kewirausahaan di beberapa Rombel (Rombongan Belajar), menyampaikan bahwa “menjadi seorang PMI (Pekerja Migran Taiwan) merupakan hal pertimbangan karena mereka harus bekerja salah satunya demi mencukupi keuangan (menafkahi) keluarga yang ada di Indonesia dan banyaknya Pekerja Migran Indonesia (PMI) di Taiwan yang minim pendidikan dan perlunya pembekalan wirausaha sebagai bekal PMI setelah kembali ke Tanah air”.

Perencanaan ketika mereka ingin membangun sebuah bisnis mulai dipikirkan disaat mereka menjadi PMI serta dengan mengikuti workshop kewirausahaan sebagai upaya yang bertujuan untuk memberikan pembekalan pendidikan kewirausahaan, pelatihan berbasis vokasi dan pendidikan *softskill*. Dengan bekal ini bisa mereka jadikan modal ilmu yang dapat diterapkan ketika memulai usaha baru di Indonesia, Seperti yang diungkapkan oleh ⁽¹⁾Umi Asrofi (Rombel 1)

“prinsip efektuasi dengan memahami keahlian diri dan *passion* wirausaha yang dimiliki, dapat dijadikan sebuah peluang untuk membuka usaha ketika pulang ketanah air”, Hal yang sama diungkapkan oleh mbak ⁽²⁾Meliana (Rombel 1) menyampaikan: “memahami hasil efektuasi dengan keinginan menjadi pengusaha sukses dapat dikembangkan ketika melihat lingkungan yang mendukung serta dapat meningkatkan kesejahteraan diri maupun keluarga dan lingkungan dengan memahami karakter konsumen, dalam sesi wawancara juga mbak ⁽³⁾Yeni Erlani (Rombel 4) menyampaikan “mengetahui bagaimana cara mengembangkan *skill* atau kemampuan yang dimiliki untuk dapat melihat suatu peluang ketidakpastian dari suatu masalah *customer* ketika membuka rencana usaha.

Diungkapkan juga oleh mbak ⁽⁴⁾Rosidah (Rombel 6) “cara melihat dan menggali kemampuan dari tahap efektuasi dapat meminimalisir untuk bisa mengasah *skill* wirausaha dari *asset* diri yang dimilikinya”. Begitu juga yang disampaikan ⁽⁵⁾Grace (Rombel 2)” dengan memiliki hobi untuk memulai niat usaha dengan beberapa aset yang selain modal uang yang dimiliki dapat dijadikan sebuah perencanaan ketika membekali sebuah usaha, serta ungkapan dari trainer workshop, Bapak Eko Suchyo “ memahami *asset* diri dan beberapa keahlian yang dimiliki bisa menjadi peluang yang sangat tepat untuk dijadikan sebuah keterampilan berbisnis yang selain aset modal yang kita miliki”.

Tabel 4.2 Efektif Menggunakan Metode Efektuasi

No	Nama-Rombel	Efektif Menggunakan Metode Efektuasi	
		YA	TIDAK
1	Umi Asrofi - R1	✓	
2	Meliana - R1	✓	
3	Yeni Erlani - R1	✓	
4	Rosidah - R6	✓	
5	Grace - R2	✓	

Sumber : Diolah Peneliti 2021

Dari beberapa respon peserta PMI mampu menguasai & praktek 5 prinsip pengambilan keputusan ala pengusaha dengan memahami asset diri yang dimiliki sehingga efektif untuk diterapkan dalam sebuah bisnis yang salah satunya diungkapkan dari model “*Bird in Hand*” yang sesuai dengan 5 (Lima) Prinsip Efektuasi yaitu: ¹*Bird In Hand*, ²*Affordable Loss*, ³*Lemonade*, ⁴*Crazy Quilt*, ⁵*Pilot In The Plane* (Sarasvathy, S.D (2001) dalam ishar dan jabor (2017)).



Gambar 4.2 Teori *Bird In Hand*

4.3 Inovasi *Product* dengan Metode *Design Thinking*

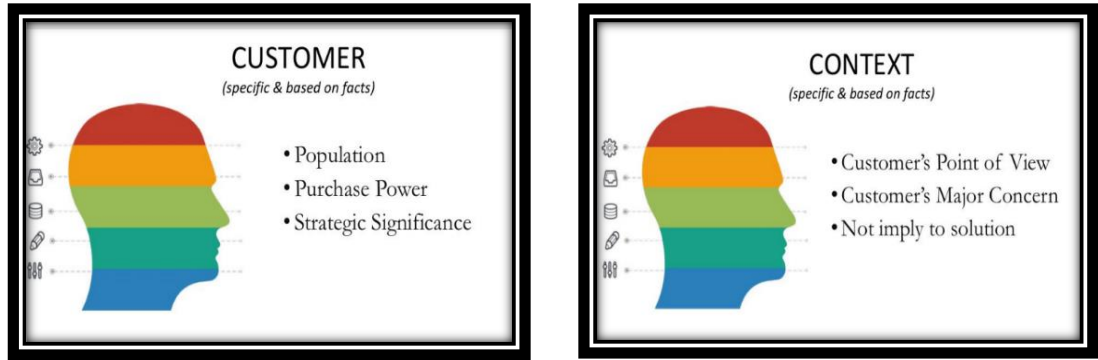
Pemahaman tentang materi *design thinking* yang diberikan kepada peserta workshop kewirausahaan di Batch1 ini yang awalnya sebelum mereka mengikuti workshop peserta di waktu sharing dengan fasilitator masing-masing rombel menyampaikan beberapa pengalaman yang dapat disimpulkan “ketika membuka usaha awal tidak pernah terpikirkan untuk mendesain terlebih dahulu bisnis sesuai permasalahan maupun kebutuhan pelanggan serta belum pernah melihat peluang yang potensial, dengan adanya materi *design thinking* yaitu bagaimana peserta PMI mampu menguasai dan praktek 5 tahapan melakukan inovasi produk atau layanan baru dengan dengan cara melihat situasi sesuai permasalahan dari *customer* dengan pemikiran desain yang dapat digunakan untuk mengatasi

beberapa ide dari berbagai masalah dan tantangan dengan cara baru yang lebih kreatif (Menurut Komara, dkk.2021).

Metode *design thinking* yang dilakukan dapat bermula dari kumpulan beberapa tim untuk memecahkan masalah rumit atau tidak dapat diketahui, dengan cara menata kembali dengan mengumpulkan beberapa ide-ide dalam sesi brainstorming, serta mengolah pendekatan langsung dalam tahapan awal merancang desain kemudian dilakukan uji coba yang dapat menghasilkan solusi dari bisnis riil yang sangat inovatif, Lazuardi dan Sukoco dalam Kelley & Brown, (2018). 5 (Lima) tahap metode *design thinking* yang dilakukan peserta pmi taiwan dalam kegiatan workshop yaitu:

1) *Empathy*

Pemaparan Tahap *empathy* yang diberikan Trainer untuk peserta (PMI Taiwan) workshop online kewirausahaan dalam proses tahap awal setelah peserta menemukan target customer yang akan dibantu untuk menyelesaikan permasalahannya. Dari beberapa hasil canvas observasi setiap Rombel (Rombongan Belajar), peserta membantu dalam hal penentuan *customer* dengan alasan rata-rata jumlah populasi pelanggan besar, daya beli tinggi, lokasi dekat dan strategis sehingga tepat serta menentukan konteks yang sesuai permasalahan *customer* dapat memudahkan peserta dalam melakukan proses *empathy*, seperti gambar pemilihan *customer* dan *context* materi berikut;



Gambar 4.3 (1a) Customer dan Context

Beberapa hasil pengambilan data *customer* dan *context* menyelesaikan permasalahan yang dilakukan setiap tim rombel sesuai dengan tabel berikut :

Tabel 4.3 (1a) Customer dan Context

ROMBEL	<i>CUSTOMER</i>	<i>CONTEXT</i>
1	PMI Muslim Yang Tidak Punya Banyak Waktu	Menyediakan Makanan Halal
2	PMI Taiwan	Kebutuhan Makanan Khas Indonesia
3	PMI Muslimah Yang Ada Di Taiwan	Memenuhi Kebutuhan Pakaian Syar'i Untuk Muslimah PMI
4	PMI Taiwan	Kebutuhan Makanan Khas Indonesia
5	PMI Taiwan	Menyediakan Produk Perawatan Kulit
6	Ibu Rumah Tangga	Mendapatkan Penghasilan Tambahan
7	Petani Tambak	Pemilihan Bibit

Sumber : Diolah Peneliti 2021

Pemilihan *customer* seperti contoh pada Rombel 1 yaitu dengan memilih *customer* PMI Muslim di Taiwan karena jumlahnya banyak dan populasi besar, dengan konteks dalam hal menyediakan makanan halal. Setelah hal tersebut sudah bisa ditentukan, maka proses *empathy* yaitu peserta rombel menentukan cara observasi *empathy* dari *Activities, Interaction, Environment* dan *Object Customer*.

Empathy Worksheet

Customer	Observation Notes	
Saya ingin membantu...	ACTIVITIES . Aktivitas yang mereka lakukan? Mengapa aktivitas tersebut penting?	INTERACTIONS . Mereka berinteraksi dengan siapa dalam konteks ini? Apa tujuan interaksi mereka? Seperti apa interaksinya?
Alasan saya memilih customer ini:		
Dalam hal...	ENVIRONMENTS . Apa yang unik tentang lingkungannya? Seberapa lingkungannya mendukung atau tidak?	OBJECTS . Apakah ada objek (sarana dan prasarana) yang digunakan? Bila iya, bagaimana dan mengapa objek tersebut digunakan?
Alasan saya memilih konteks ini:		

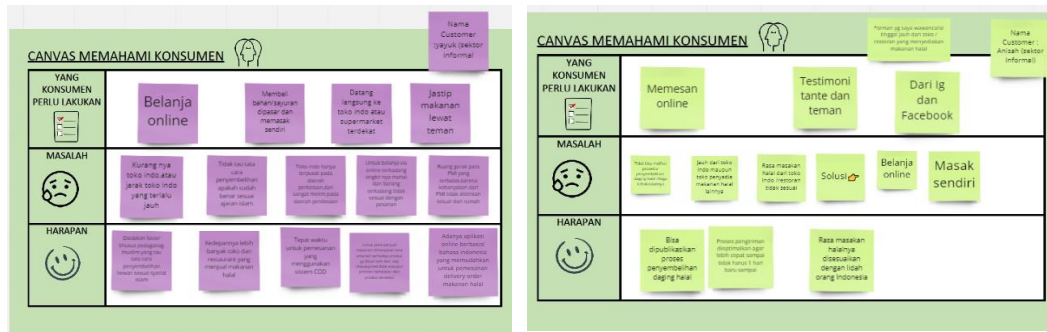
Gambar 4.3 (1b) Observasi Empathy

OBSERVASI EMPATHY

CUSTOMER	CATATAN OBSERVASI	
<p>Saya ingin membantu...</p> <p>PMI Muslim di Taiwan yang tidak punya banyak waktu</p> <p>Alasan saya memilih customer ini:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jumlahnya banyak Daya beli besar 	<p>ACTIVITIES. Aktivitas Apa yang mereka lakukan? Mengapa Aktivitas itu penting?</p> <p>Beli via Jasa pengiriman uber eat, panda, cat, 7 eleven dll</p> <p>Belanja di toko Indo yang sangat jauh</p> <p>Belanja bulanan kebutuhan pokok PMI</p>	<p>INTERACTION. Mereka berinteraksi dengan siapa dalam konteks ini? Apa tujuan interaksinya? Seperti apa interaksinya?</p> <p>Toko Indo / toko penyedia makanan halal</p> <p>Komunitas PMI di Taiwan</p> <p>PMI yang sudah biasa belanja makanan halal</p>
<p>Dalam hal...</p> <p>Menyediakan makanan halal</p> <p>Alasan saya memilih konteks ini:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jumlahnya banyak Daya beli besar Belanja online 	<p>ENVIRONMENTS. Apa yang Unik tentang lingkungannya? Apa tujuan interaksinya? Seberapa lingkungannya mendukung atau tidak?</p> <p>Minimnya umat muslim di Taiwan sehingga minim peran makanan halal</p> <p>Tidak semua toko restoran di Taiwan menyediakan makanan Halal yang beragam yang beragam secara halal</p> <p>PMI Taiwan sangat banyak dan juga Muslim dan juga muslim di Taiwan juga banyak</p>	<p>OBJECTS. Apakah ada objek (sarana dan prasarana) yang digunakan? Bila ada? Bagaimana dan mengapa objek itu digunakan?</p> <p>Aplikasi Online</p> <p>Medsos</p> <p>Kondisi untuk Beli langsung di toko Indo Online</p>

Pada hasil observasi pada gambar diatas, contoh di Rombel 1 pada *customer* PMI Muslimah Taiwan dengan Context dalam hal menyediakan makanan halal dengan kriteria :

- a) *Activities* : Beli via Jasa pengiriman uber eat, panda, cat, 7 eleven dll
- b) *Interaction* : Toko Indo / toko penyedia makanan halal, Komunitas PMI di Taiwan.



Gambar 4.3 (1d) Hasil Wawancara Rombel 1

Pada tahapan *empathy*, 7 rombel (rombongan belajar) berhasil melakukan proses *empathy* dengan mendefinisikan beberapa masalah *customer* sesuai hasil tabel diatas. Hasil keberhasilan dalam proses *empathy* ini sesuai dengan ungkapan pernyataan dari ⁽¹⁾Sufatun Nisa fasilitator Rombel 1 “peserta bisa menentukan *customer* yang spesifik dengan konteks sesuai permasalahan *customer* dengan baik ” begitu juga yang disampaikan oleh ⁽²⁾Elif Nashikatul M. fasilitator Rombel 5 “pemahaman penentuan *context customer* dapat dilihat dari sudut pandang dan kekhawatiran *customer* yang dapat dilakukan dengan tepat.

2) *Define*

Setelah beberapa hasil pengambilan data *customer* dan *context* melalui empati yang dapat digunakan untuk memilah dan mengungkapkan kebutuhan dari *customer*, serta melakukan wawancara secara langsung kepada *customer* yang akan dibantu permasalahannya dengan memberikan beberapa pertanyaan “*customer interview*” tentang bagaimana menentukan NTD (*Need To Do*), *PAIN* dan *GAIN* sesuai *context* permasalahan yang ditemukan di setiap Rombel (Rombongan Belajar), selanjutnya di tahap *define* peserta melakukan pengelompokan hasil *PAIN* dan *GAIN* yang sama untuk dijadikan sebuah masalah dari yang layak untuk diselesaikan.



Gambar 4.3 (2a) Kanvas Define & Opportunity Statement canvas

Dari penjelasan define hasil wawancara **Gambar 4.3 (2a)** contoh pada peserta di rombel 1 peserta mengelompokkan dan mengambil kesimpulan dari beberapa masalah (*PAIN*) dan harapan (*GAIN*) yang layak untuk diselesaikan dengan hasil *Customer* dan *Context* yaitu PMI Muslim yang tidak punya banyak waktu dan menyediakan makanan halal menghasilkan :

- a) **Problem Worth Solving (PWS)** : Jaminan kehalalan produk masih diragukan
- b) **How Might We (HMW)** : Bagaimana kita memberikan jaminan kehalalan produk yg dijual

Hasil keseluruhan pemahaman *customer* dari setiap rombel dapat dilihat sesuai dengan tabel berikut :

Tabel 4.3 (2a) Pemahaman Customer

ROMBEL	PEMAHAMAN CUSTOMER	
	Problem Yang Layak Di Selesaikan (PWS)	How Might We (HMW)
1	Jaminan kehalalan produk halal online masih diragukan	Bagaimana kita memberikan jaminan kehalalan produk yg dijual
2	Produk makanan indonesia di taiwan rasanya kurang OTENTIK	Bagaimana kita bisa membantu mendapatkan makanan indonesia yg otentik di taiwan
3	Tidak sesuai antara photo & keterangan	bagaimana kita bisa

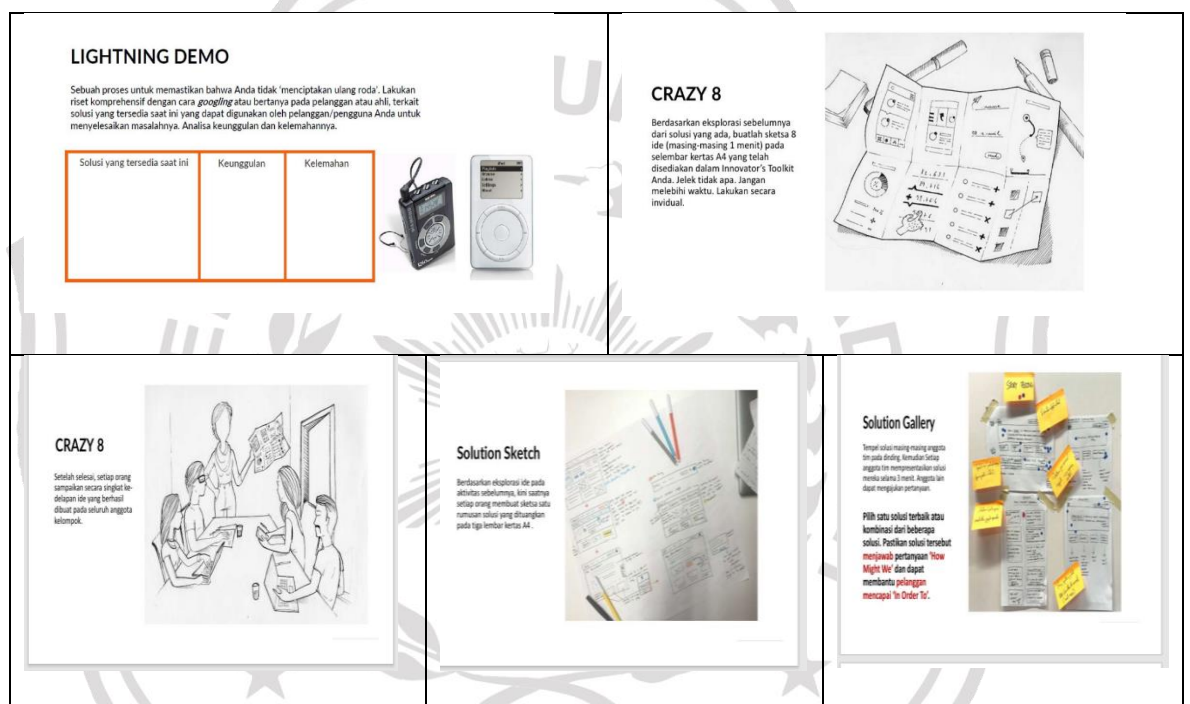
	produk dengan barang aslinya (Ukuran, warna, bahan, dll)	memenuhi kebutuhan baju syar'i yang sesuai dengan kualitas yang diharapkan muslimah.
4	Butuh pemesanan makanan indo yg mudah untuk sendiri maupun orang lain	Bagaimana kita bisa memesan makanan indonesia dengan mudah untuk pribadi maupun orang lain
5	Produk perawatan kulit indonesia yg berkualitas tidak mudah didapatkan di taiwan	Bagaimana kita bisa memudahkan mendapatkan produk perawatan kulit dari indonesia yg berkualitas
6	Customer belum memutuskan membeli produk karena belum yakin dengan kualitas produk kita	Bagaimana kita bisa meyakinkan kualitas produk online kita meskipun pemain baru
7	Harga Pangan tidak stabil, sehingga harga jual panen kurang bersaing	Bagaimana kita bisa membuat harga pangan ikan stabil

Sumber : Diolah Peneliti 2021

Pada tahap *Define* dapat dilihat dari hasil 7 rombel (rombongan belajar) di tabel ini bahwa peserta setiap Rombel dapat mengelompokkan *PAIN* (Masalah) dan *GAIN* (Harapan) yang sama sesuai permasalahan yang layak diselesaikan dengan menentukan "*Opportunity Statement Canvas*" untuk dapat menyelesaikan setiap permasalahan dengan baik. Sesuai pernyataan yang disampaikan oleh ⁽¹⁾Elif Nasikhatul Maziyah fasilitator rombel 5 "rombel berhasil melakukan prioritas *PAIN* dan *GAIN* secara lengkap, dengan kerjasama rombel mendukung penyelesaian tugas secara efektif", begitu juga yang disampaikan oleh ⁽²⁾Bapak Moh. Dian Kurniawan fasilitator rombel 6 "Anggota rombel terlihat saling membantu ketika ada rekan yang kesulitan, rombel berhasil melakukan prioritas *PAIN* dan *GAIN* secara lengkap, kerjasama rombel mendukung penyelesaian tugas secara efektif".

Diungkapkan juga oleh ⁽³⁾Widayarti peserta Rombel 6 di hasil wawancara “dengan wawancara *customer* bisa mengetahui bagaimana kita memahami setiap *customer*, memahami permasalahan, kebutuhan serta menyelesaikan permasalahan mereka”. Disampaikan juga oleh ⁽⁴⁾Indah Bintang Sitorus peserta Rombel 1 “Saya jadi lebih memahami keinginan *customer* dan juga apa yg dibutuhkan mereka”.

3) Ideate



Gambar 4.3 (3a) Teori Ideate

Pada tahap ini sebelum menentukan solusi dari permasalahan setiap rombongan belajar, setiap peserta diminta untuk “**Tanya Mbah Google**” terlebih dahulu, dengan tujuan untuk proses memastikan bahwa nantinya dalam menentukan solusi agar supaya tidak “menciptakan ulang roda” dengan melakukan riset komprehensif dengan cara *googling* atau bertanya pada pelanggan atau ahli, terkait solusi yang tersedia saat ini yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah serta menganalisa keunggulan dan kekurangan

hasil solusi yang sudah ada di google. Berdasarkan eksplorasi sebelumnya dari solusi yang ada di google dari *context* permasalahan, setiap rombel (rombongan belajar) membuat sketsa 8 ide pada selembar kertas A4 dengan menggunakan waktu yang telah ditentukan. Selanjutnya menceritakan hasil 8 ide yang telah dibuat kepada seluruh anggota kelompok dan setelah itu setiap anggota kelompok membuat sketsa satu rumusan solusi pada 3 lembar kertas A4. Setelah membuat satu rumusan solusi, setiap anggota tim mempresentasikan hasilnya dan tahap akhir yaitu memilih salah satu solusi terbaik atau kombinasi dari beberapa solusi dengan memastikan bahwa solusi yang diambil bisa menjawab pertanyaan “*How Might We*” dan dapat membantu pelanggan untuk mencapai “*In Order To*”.




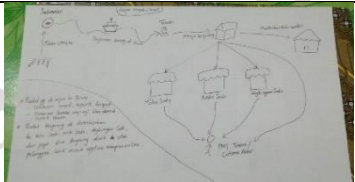
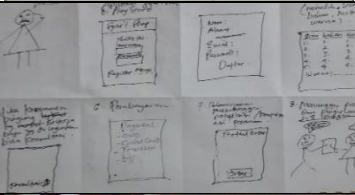
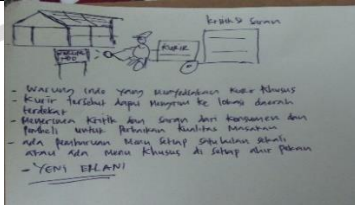
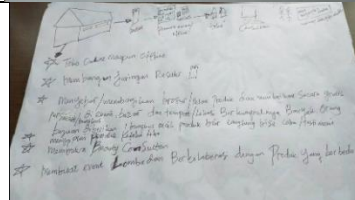
Gambar 4.3 (3b) Hasil lightning demo & Crazy 8 Rombel 1

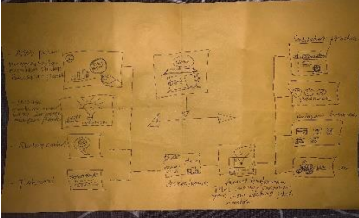
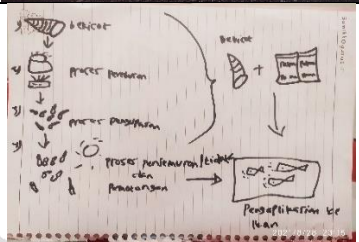
Pada hasil canvas langkah solusi contoh **gambar 4.3 (3b)** pada rombel 1 yaitu, baca iklan NitipstokShop di media sosial lalu melihat list produk yang dipasarkan, order makanan frozen untuk 1 bulan, pembayaran via transfer atau COD (*Cash On Delivery*), pilih jasa kurir dan lokasi pengiriman setelah itu barang akan diterima dan memberikan testimoni terhadap Nitipstokshop. Sesuai hal yang diungkapkan dari hasil wawancara di evaluasi peserta ⁽¹⁾Siti Sulasih peserta Rombel 4 menyampaikan “mempunyai peningkatan dalam

pembelajaran dengan bukti ide2 saat kegiatan *crazy 8*”, begitu juga yang disampaikan ⁽²⁾Indah Bintang Sitorus Rombel 1 ”memahami *opportunity statement* tentang bagaimana cara untuk menyelesaikan/memberikan solusi terhadap masalah para customer, Serta ungkapan dari ⁽³⁾ Yuyun Fathonah Rombel 1” mendapatkan solusi di google, ada banyak solusi untuk dijadikan acuan akan masalah yang layak di selesaikan”.

Setelah mengumpulkan beberapa ide *crazy 8* melalui hasil gambar dari anggota setiap rombel, maka peserta dapat mengambil beberapa hasil solusi dari *crazy 8* yang digunakan untuk menyelesaikan masalah customer seperti hasil pada tabel berikut:

Tabel 4.3 (3a) Solusi dan Gambar Sketsa

ROMBEL	Solusi	Gambar Sketsa Solusi
1	NTIP STOK SHOP	
2	NUSANTARA FORMOSA FOOD	
3	SYAR'I SHOP	
4	TOKO PMI SERBA ADA	
5	INDOBEAUTY GLOBE	

6	BISNIS PURNA PMI	
7	PELET RAJA IKAN	








Sumber : Diolah Peneliti 2021

4) Prototype

Pada tahap *Prototype* ini, setelah menggambarkan hasil solusi dari crazy8 yang dapat menyelesaikan masalah, peserta membuat dan menyusun model asli dari hasil sketsa solusi yang dijadikan sebuah ide solusi yang diuraikan secara detail. Seperti hasil observasi yang diamati peneliti di Aplikasi Miro, Peserta Rombel 1 menentukan *Prototype* dengan menggunakan “Instagram” yang digunakan untuk solusi produk toko online halal PMI, begitu juga di Rombel 2 dan 5 dengan menggunakan *prototype* “Instagram” untuk solusi Importir Makanan Otentik Nusantara Di Taiwan dan Reseller Produk Skincare Indonesia.

Sedangkan peserta rombel 3 dan 6 menggunakan “Aplikasi” pembelian baju Syar’i Online dan Aplikasi Online Store Purna PMI, untuk Rombel 4 dan 7 menggunakan “ Facebook dan Instagram” toko online makanan indonesia dan produksi dan pemasaran pakan ikan. Dari beberapa hasil *prototype* peserta rombel 1 sampai 7 dapat dikatakan keberhasilan yang ditemukan dengan mereka bisa membuat *prototype* dari model solusi yang asli.

Tabel 4.3 (4b) Hasil Prototype Solusi

Rombel	Solusi	Deskripsi Solusi	Prototype	Gambar Prototype	Alamat Link Prototype
R1	NITIP STOK SHOP	Toko Online Produk Halal PMI	Instagram		https://www.instagram.com/nitip_stokshop_taiwan/
R2	NUSANTARA FORMOSA FOOD	Importir Makanan Otentik Nusantara Di Taiwan	Instagram		https://www.instagram.com/nusantaraformosafood/
R3	SYAR'I SHOP	Aplikasi Pembelian Baju Syar'i Online	Aplikasi dan Instagram		https://www.instagram.com/ummulyari_taiwan/
R4	TOKO PMI SERBA ADA	Toko Online Makanan Indonesia	Facebook dan Instagram		https://www.instagram.com/toko_pmi_serbaada/
R5	INDOBEAUTY GLOBE	Reseller Produk Skincare Indonesia	Instagram		https://www.instagram.com/indo_beauty_globe/
R6	BISNIS PURNA PMI	Aplikasi Online Store Purna PMI	Aplikasi dan Instagram		https://instagram.com/geraipurnapmi?utm_medium=copy_link
R7	PELET RAJA IKAN	Produksi dan Pemasaran Pakan Ikan	Instagram dan Facebook		https://instagram.com/peletrajaikan?utm_medium=copy_link

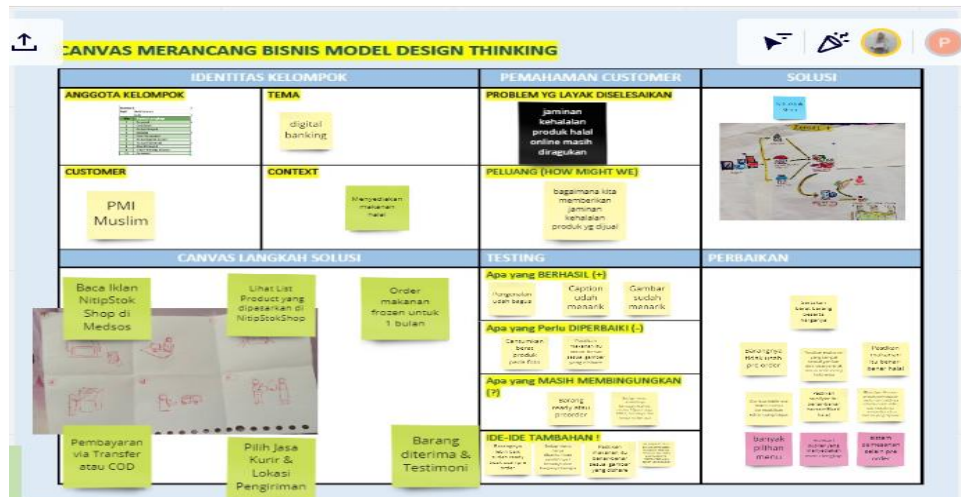
Sumber : Diolah Peneliti 2021

5) Testing

Tahap *testing* atau proses pengujian merupakan tahap kelanjutan dari *prototype* sebelumnya yang sudah ditemukan hasilnya oleh setiap rombel akan diuji dengan *customer* yang dibantu permasalahannya untuk mendapatkan

umpan balik terkait solusi yang akan dibuat tersebut. Di tahap *testing* dapat diketahui *feedback* dari pengguna dengan lebih dalam lagi. Berdasarkan hasil test di Miro beberapa rombel seperti hasil *feedback* yang peneliti ambil dari contoh ⁽¹⁾rombel 1 yaitu, dari kanvas merancang *design thinking* di tahap *testing* dengan beberapa pertanyaan yang diujikan kepada *customer* yang dibantu untuk menyelesaikan permasalahannya terdapat beberapa hasil *feedback* seperti:

- a) Apa yang berhasil (+) : pengenalan sudah bagus, caption udah menarik, gambar sudah menarik
- b) Apa yang perlu diperbaiki (-) : Cantumkan berat produk pada foto, Pastikan makanan itu benar-benar sesuai gambar yang dishare.
- c) Apa yang masih membingungkan (?) : Barang ready atau pre order, Setiap menu jumlahnya berapa, misalnya risoles 10pcs harga 250 nt, beratnya dan harganya berapa
- d) Ide-ide tambahan (!) : Barangnya lebih baik sudah ready tidak usah pre order, Setiap menu harus dicantumkan jumlahnya / beratnya dan harganya berapa, pastikan makanan itu benar-benar sesuai gambar yang dishare, Bisa diperlihatkan proses pembuatan makanan halalnya misalkan ada video pas masakanya, memberitahukan bahan yang dipakai.



Gambar 4.3 (5a) Canvas Merancang Bisnis Model Design Thinking
Berdasarkan dari hasil contoh gambar 5 yang diambil peneliti di tahap *testing*

peserta Rombel 1 dapat disimpulkan dengan adanya beberapa *feedback* yang dapat dilakukan perbaikan di rombel 1 yang diambil seperti :

- a) Sertakan berat barang beserta harganya
- b) Barang tidak PO
- c) Pastikan supplier itu benar-benar bersertifikasi halal
- d) Bisa diperlihatkan proses pembuatan makanan halalnya, misalkan ada video pas masak, memberitahukan bahan yang dipakai.

Seperti ungkapan fasilitator dalam sesi wawancara breakout bersama peserta rombel 1 oleh ⁽¹⁾Bapak Beni Komara dari literasi solusi setelah *testing* menyampaikan “dengan menambah atau melengkapi menu agar konsumen lebih tertarik dan terdapat banyak pilihan menu, mencari *supplier* yang menyediakan menu lengkap, sistem pemesanan selain pre order, gambar makanan lebih real dan disertakan video, mencantumkan harga di setiap produk, live medsos, melakukan promosi, cantumkan Link WA”, diungkapkan juga oleh fasilitator rombel 6 ⁽²⁾Bapak Tri Yuli Ardiyansyah “mendapat *feedback* positif dari customer dan juga beberapa perbaikan terutama dalam hal

desain dan ketentuan reseller, hal yang sama diungkapkan oleh fasilitator rombel 5 “mampu merevisi solusi terkait masukan dari *customer*”.

Tabel 4.3 Inovasi Product Efektif dengan Metode Design Thinking

No	Nama-Rombel	Inovasi Product Efektif Menggunakan Metode Design Thinking		Hasil
		YA	TIDAK	
1	Elif Fasil - R5	✓		Pemahaman Penentuan <i>Context Customer</i> Dapat Dilihat Dari Sudut Pandang Dan Kekhawatiran <i>Customer</i> Yang Dapat Dilakukan serta menentukan 5 tahap design thinking dengan tepat
2	M. Dian Fasil - R6	✓		Anggota rombel terlihat saling membantu ketika ada rekan yang kesulitan, rombel berhasil melakukan prioritas <i>PAIN</i> dan <i>GAIN</i> secara lengkap, kerjasama rombel mendukung penyelesaian tugas secara efektif
3	Widayarti – R6	✓		Dengan Wawancara <i>Customer</i> Bisa Mengetahui Bagaimana Kita Memahami Setiap <i>Customer</i> , Memahami Permasalahan, Kebutuhan Serta Menyelesaikan Permasalahan Mereka
4	Indah – R1	✓		lebih memahami keinginan <i>customer</i> dan juga apa yg dibutuhkan mereka dengan tepat hingga bisa menemukan solusi yang tepat

Sumber : Diolah Peneliti 2021

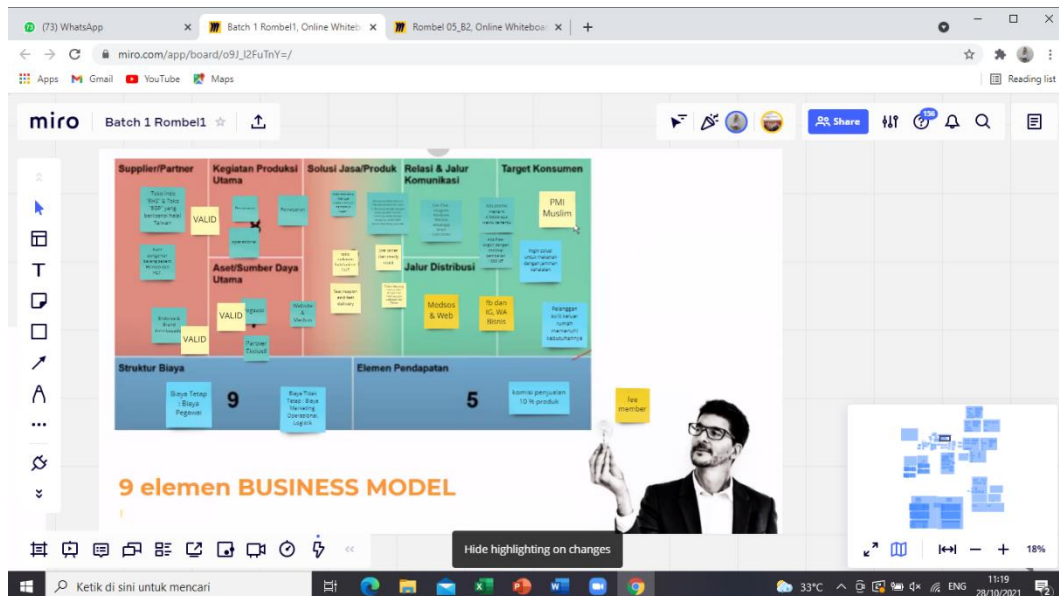
4.4 Sustainable Bisnis Melalui Business Model Canvas

Business model canvas dari sisi *sustainable* bisnis dapat diterapkan oleh peserta setiap rombel dengan menemukan beberapa masalah dan kendala yang dapat diperbaiki dari hasil akhir validasi bisnis rencana percobaan dan pasca percobaan yang akan dijalankan menjadi bisnis nyata (Herawati, dkk.2019) . Seperti ungkapan yang disampaikan oleh ⁽¹⁾Bapak Beni Dwi Komara Fasilitator” Kelompok Rombel mampu melakukan validasi dengan *supplier* toko, selebgram dan pegawai, dilakukan secara kompak dan komunikatif serta hasil akhir yang

positif, begitu juga yang diungkapkan oleh ⁽²⁾ M.Ghufran Ramdhani Fasilitator “Dinamika rombel tugas untuk benar-benar melakukan validasi, dan sudah dipersiapkan untuk melakukan kerja sama antar tim melakukan proses bisnisnya. Peneliti juga mengamati PMI mampu menguasai dan praktek membuat 9 elemen bisnis model pendukung bisnis agar bisa lestari serta berhasil membuat inovasi produk atau layanan baru dan membuat bisnis modelnya sendiri.

Hal ini sesuai dengan teori *Business Model Canvas* (BMC) Menurut Herawati, dkk (2019), yaitu suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis untuk menjemput pelanggan yang dibentuk secara visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah dengan bentuk sembilan komponen yang dapat menjelaskan secara komprehensif sebuah proses bisnis. Dari beberapa Sembilan komponen tersebut adalah: (1) *Customer Segments*, (2) *Value Propositions*, (3) *Channels*, (4) *Customer Relationship*, (5) *Revenue Streams*, (6) *Key Resources*, (7) *Key Activities*, (8) *Key Partners*, dan (9) *Cost Revenue*.

Dari contoh hasil *Business Model Canvas* di Miro peserta (Rombel 1) yang menemukan solusi NITIP STOK SHOP “Toko Online Produk Halal PMI” dengan *Prototype* menggunakan Web dan Instagram:



Gambar 4.4 (a) Hasil 9 Elemen Bisnis Model Kanvas

Dari hasil BMC rombel 1 dapat disimpulkan bahwa beberapa komponen yang dapat dilakukan peserta untuk bisa mewujudkan sebuah bisnis nyata, hasil sembilan komponen Rombel 1 tersebut yaitu:

- (1) **Customer Segments** : PMI Muslim yang sulit keluar rumah, Ingin solusi untuk makanan dengan jaminan kehalalan.
- (2) **Value Propositions** : Nitip stok shop (Menjual makanan halal berbentuk frozen)
- (3) **Channels** : Web dan Instagram
- (4) **Customer Relationship** : Live Chat ⁽¹⁾ Instagram ⁽²⁾ Facebook ⁽³⁾ Website ⁽⁴⁾ Whatsapp ⁽⁵⁾ Email ⁽⁶⁾ Call Center.
- (5) **Revenue Streams** : komisi penjualan 10 % produk
- (6) **Key Resources** : Toko indo "RHS" & Toko "EGP" yang berlisensi halal Taiwan, *Endorse & Brand Ambassador*, Kurir pengantar barang seperti Heimao dan HCT.
- (7) **Key Activities** : Pegawai, Partner Eksklusif.

(8) **Key Partners** : Pemesanan, Pemasaran, Operasional.

(9) **Cost Revenue** :

a. **Biaya Tetap** : Biaya Pegawai

b. **Biaya Tidak Tetap** : Biaya *Marketing*, Operasional, Logistik



Gambar 4.4 (b) Canvas Validasi

Setelah suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis untuk menjemput pelanggan yang dibentuk secara visual berupa canvas lukisan, maka peserta dapat melakukan validasi seperti contoh gambar 4.4 yaitu berupa Asumsi (Diinginkan Pelanggan, bisa dibangun dan menguntungkan), Percobaan (untuk memvalidasi asumsinya), Target Responden (Siapa dan berapa responden yang ditargetkan), Kriteria Valid (Asumsi Valid, bila..), Sumber daya (Sumber daya yang dibutuhkan untuk pelaksanaan percobaan), Waktu (Jangka waktu pelaksanaan percobaan yang ditargetkan), Hasil (Hasil percobaan), Valid/Tidak Valid (Berdasarkan kriteria valid), Pembelajaran (Pembelajaran/ insight yang didapat dari hasil percobaan).

Setelah beberapa tahap yang dilakukan yaitu semua peserta masing-masing rombel di *Workrshop Online* Wirausaha ini diberikan soal-soal tes terkait semua materi efektivasi, design thinking dan BMC sebelum melakukan presentasi hasil dari tahap awal hingga akhir yang dimana PMI berhasil lolos ujian tertulis dengan

materi menggunakan metode efektuasi, *design thinking* dan BMC serta berhasil membuat Inovasi produk atau layanan baru dan membuat bisnis modelnya sendiri seperti hasil Presentasi pada link hasil Power Point Text (PPT) rombongan belajar 1 sampai Rombongan Belajar 7 berikut ini:

<https://drive.google.com/drive/folders/1abLFALtdVtA02562XOjo78TvSRv7jN1F?usp=sharing>

Tabel 4.4 Sustainable Bisnis Efektif Melalui Business Model Canvas

No	Nama-Rombel	Sustainable Bisnis Efektif Melalui Business Model Canvas		Hasil
		YA	TIDAK	
1	Beni Dwi Komara Fasil – R1	✓		Mampu Melakukan Validasi Dengan <i>Supplier</i> Toko, Selebgram Dan Pegawai, Dilakukan Secara Kompak Dan Komunikatif Serta Hasil Akhir Yang Positif
2	M. Ghufran Ramdhanil – R3	✓		Dinamika Rombel Tugas Untuk Benar-Benar Melakukan Validasi, Dan Sudah Dipersiapkan Untuk Melakukan Kerja Sama Antar Tim Melakukan Proses Bisnisnya dengan hasil yang baik

Sumber : Diolah Peneliti 2021