

## Pelatihan Bisnis Model Canvas Dan Profil Bisnis Google: Peningkatan Keahlian Berwirausaha Bagi Mahasiswa Kebidanan

Yulia Fitri<sup>1\*</sup>, Putri Santy<sup>2</sup>, Irma Seriana<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Kebidanan, Politeknik Kesehatan Aceh, Aceh Besar, Indonesia

\*e-mail korespondensi: [yuliafitri83@poltekkesaceh.ac.id](mailto:yuliafitri83@poltekkesaceh.ac.id)

### Abstract

*In the field of midwifery, a paradigm shift in the role of midwives is necessary in response to changing market conditions. Developing entrepreneurial skills has become a crucial requirement for midwifery graduates to independently market their products and services. The Business Model Canvas (BMC) is considered a vital tool in marketing strategies, while enhancing business visibility can be achieved through leveraging Google Business Profile. This community engagement activity aims to enhance students' abilities in utilizing the Business Model Canvas and digitalizing their Google Business Profile for entrepreneurial ventures in the midwifery sector. The methods employed include lectures, Q&A sessions, practical exercises, and discussions. The results show a significant increase of 24.6 points in participants' knowledge regarding BMC and the utilization of Google Business Profiles. The expected implications include improved entrepreneurial knowledge and skills among alumni, especially in developing marketing techniques for midwifery products and services through digitalization.*

**Keywords:** *midwifery entrepreneurship, entrepreneur, independent midwife, digitalization.*

### Abstrak

Perubahan kondisi pasar dalam bidang kebidanan memerlukan pergeseran paradigma dalam peran bidan. Lulusan kebidanan perlu mengembangkan keterampilan berwirausaha untuk memasarkan produk dan layanan mereka secara independen. Bisnis Model Canvas (BMC) merupakan instrumen penting dalam pemasaran sedangkan untuk meningkatkan visibilitas bisnis dapat dilakukan dengan memanfaatkan profil bisnis Google. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam menggunakan bussines model canva dan digitalisasi google bisnis profil bagi usaha rintisan dalam bidang produk dan jasa kebidanan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini berupa pemberian materi dalam bentuk ceramah, tanya jawab, praktikum dan diskusi. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat diperoleh peningkatan pengetahuan peserta sebesar 24,6 poin tentang BMC dan Penggunaan profil bisnis Google. Implikasi yang diharapkan dari kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan dan Keterampilan berwirausaha alumni khususnya dalam mengembangkan tehnik pemasaran produk dan jasa layanan kebidanan dengan memanfaatkan digitalisasi.

**Kata Kunci:** wirausaha kebidanan, entrepreneur, bidan mandiri, digitalisasi

Accepted: 2023-09-11

Published: 2023-10-03

## PENDAHULUAN

Jumlah bidan dalam skala global masih kekurangan, dengan perkiraan 350.000 bidan tambahan diperlukan untuk memenuhi kebutuhan ibu dan bayi. Kekurangan ini lebih terasa di negara-negara berpendapatan rendah, di mana akses ke bidan berpengalaman sangat terbatas. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO, 2016) menyoroti pentingnya peran bidan dalam memberikan perawatan berkualitas serta mengurangi angka kematian ibu dan bayi.

Perubahan kondisi pasar dalam bidang kebidanan memerlukan pergeseran paradigma dalam peran bidan. Lulusan kebidanan perlu mengembangkan keterampilan berwirausaha untuk memasarkan produk dan layanan mereka secara independen sehingga berkontribusi dalam meningkatkan akses terhadap perawatan ibu dan bayi berkualitas (Surbakti, 2016) Konfederasi Internasional Bidan telah mengembangkan standar global untuk pendidikan kebidanan, yang mencakup kompetensi yang terkait dengan kewirausahaan dan manajemen bisnis. Lulusan kebidanan perlu mampu mengidentifikasi peluang pasar, mengembangkan strategi pemasaran, dan mengelola bisnis mereka sendiri (Barger et al., 2019; ICM, 2019).

Di era revolusi industri, bidan dalam bekerja harus sesuai dengan standar operasional prosedur baku yang, melakukan inovasi, mengikuti pelatihan/ seminar/ workshop sesuai kompetensinya dan pelatihan IT dan memanfaatkan teknologi (Dewi et al., 2020). Usaha mandiri bidan termasuk kedalam katagori Usaha masyarakat kecil menengah (UMKM).

Penelitian pada tahun 2017 mengungkapkan bahwa Digital Marketing System memiliki dampak yang signifikan pada produk UMKM, jika dibandingkan dengan penggunaan sistem konvensional. Hal ini terlihat pada berbagai tahap pemasaran, seperti kenyamanan dan kemudahan bagi konsumen dalam mendapatkan informasi produk hingga melakukan transaksi (Fawaid, 2017).

Bisnis Model Canvas (BMC) merupakan instrumen penting dalam pemasaran. BMC menyediakan kerangka kerja yang komprehensif untuk memahami dan menganalisis bisnis, termasuk mengidentifikasi pelanggan kita, apa yang kita tawarkan kepada mereka, bagaimana kita berkomunikasi, dan bagaimana kita menghasilkan pendapatan. Dengan memanfaatkan BMC, usaha kecil dapat mengidentifikasi keunggulan mereka dan peluang pertumbuhan usaha (Pitrang & Pahlevi, 2023).

Salah satu manfaat BMC adalah kemampuannya mengevaluasi model bisnis atau membuat yang baru jika diperlukan sehingga pemilik bisnis dan profesional dapat lebih mudah mengidentifikasi dan menyelesaikan berbagai aspek bisnis mereka (Salsabila et al., 2021). Selain itu, BMC juga memudahkan komunikasi dan kerjasama antara semua pihak yang terlibat dalam bisnis dengan memberikan wadah komunikasi dan merangkum informasi (Sort & Nielsen, 2018).

Selain menentukan kerangka bisnis dengan menggunakan BMC, Visibilitas bisnis pada pelanggan harus ditingkatkan. Hal ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan digitalisasi profil bisnis Google. Dengan memiliki Profil Bisnis Google, usaha kecil dapat meningkatkan keterlihatan online mereka dan menarik lebih banyak pelanggan. Hal ini sangat penting mengingat bahwa sebagian besar literatur pemasaran digital berfokus pada bisnis besar, meninggalkan sedikit informasi tentang pemasaran digital untuk usaha kecil (Ritz et al., 2019).

Digitalisasi Profil Bisnis Google dapat sangat menguntungkan pemasaran layanan kebidanan. Dengan memanfaatkan teknologi digital canggih seperti aplikasi seluler, SMS/pesan teks, dan perangkat wearable, bidan dapat mencapai dan melibatkan komunitas yang lebih luas dalam memberikan kontinuitas perawatan (Stellata et al., 2022) (Stellata et al., 2022).

Di Australia, Doula atau bidan non-reguler, telah menjadi pilihan alternatif bagi wanita yang mencari pendekatan melahirkan yang lebih fleksibel dan personal. Penggunaan platform digital, seperti Profil Bisnis Google, dapat membantu memasarkan layanan ini dan menghubungkannya dengan wanita yang mencari pilihan alternatif untuk persalinan. Sehingga dapat meningkatkan kehadiran dan keterlihatan online mereka kepada calon klien. Mereka dapat memberikan informasi detail tentang layanan mereka, termasuk keahlian, filosofi perawatan, dan testimonial dari klien sebelumnya. Mereka juga dapat memanfaatkan fitur seperti penjadwalan janji dan pesan untuk memudahkan komunikasi dengan individu yang tertarik (Rigg et al., 2017).

Profil Bisnis Google dapat berkontribusi pada keberlanjutan usaha kecil, terutama dalam situasi sulit seperti pandemi COVID-19. Penelitian telah menunjukkan bahwa kemampuan digital dan inovasi digital sangat penting bagi keberlanjutan usaha kecil (Prakasa, 2022).

Program pendidikan kebidanan harus mengintegrasikan kompetensi kewirausahaan dan manajemen bisnis untuk mempersiapkan lulusan menghadapi kondisi pasar yang terus berubah. Dibutuhkan pengamatan lebih lanjut untuk mengeksplorasi strategi khusus dan sistem dukungan yang diperlukan untuk memfasilitasi transisi lulusan kebidanan menjadi wirausahawan sukses di bidang kebidanan (Surbakti, 2016).

Saat ini, mahasiswa jurusan kebidanan Banda Aceh telah memiliki usaha rintisan sebagai tugas mata kuliah disemester IV. Namun kemampuan pemasaran produk masih terbatas, demikian juga keterjangkauan pemasaran. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah

Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam menggunakan bussines model canva dan digitalisasi google bisnis profil bagi usaha rintisan dalam bidang produk dan jasa kebidanan. Manfaat kegiatan ini adalah meningkatkan Keterampilan berwirausaha alumni khususnya dalam mengembangkan tehnik pemasaran produk dan jasa layanan kebidanan dengan memanfaatkan digitalisasi.

## METODE

Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 13-14 Juni 2023 di Aula Jurusan Kebidanan Poltekkes Kemenkes Aceh, di Lampenerut Aceh Besar dengan khalayak sasaran mahasiswa jurusan kebidanan yang telah memiliki usaha rintisan produk dan jasa dibidang pelayanan kebidanan. Metode yang dilakukan yaitu melakukan pre test, pemberian materi, diskusi dan praktik. Materi hari pertama yang diberikan antara lain: Membangun kewirausahaan, Bussines Model Canvas, Praktik Penerapan Bussines Model Canvas untuk usaha dan Kesimpulan hari pertama. Pada hari kedua dilanjutkan dengan materi digitalisasi Google Bisnis Profil, praktek digitalisasi Google Bisnis Profil dan Kesimpulan kegiatan. Evaluasi dilakukan dengan menilai kehadiran peserta, terlaksananya seluruh rangkaian kegiatan sesuai perencanaan dan pre post test. Analisa data dilakukan dengan melihat distribusi frekuensi peningkatan pengetahuan peserta yang diperoleh melalui kuis pre dan post test.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta dalam kegiatan ini berjumlah 30 orang yang merupakan mahasiswa semester 4 dan 6 Prodi DIII Kebidanan Banda Aceh, Jurusan Kebidanan Poltekkes Kemenkes Aceh. 1 bulan sebelum kegiatan dilaksanakan, tim telah melakukan rangkaian recruitmen calon peserta. Recrutemen peserta dilakukan melalui google form, mewawancarai keberlanjutan usaha yang sebelumnya telah mereka rintis sebagai tugas mata kuliah kewirausahaan. Sehingga diperoleh 7 kelompok dengan bidang usaha yaitu: 2 usaha Baby Spa, 3 usaha Home Care Ibu Nifas dan Laktasi, 1 Scrubs Anti Stretchmark, 1 Usaha Yoga Kehamilan. Persiapan sarana dan prasarana kegiatan dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat. Penyusunan Modul materi telah dilakukan 1 bulan sebelum kegiatan terlaksana, sedangkan lokasi kegiatan dilakukan di Aula Jurusan Kebidanan Poltekkes Kemenkes Aceh. Sebelum dan sesudah kegiatan berlangsung dilakukan pre dan post test untuk menilai pengetahuan mereka tentang materi yang di berikan. Hasil kegiatan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel I.** Distribusi Frekuensi Nilai Pretest dan Posttest Pengetahuan Peserta tentang Bussines Model Canva dan Profil Bisnis Google

No	Komponen Penilaian	Pre test	Post test
1	Nilai Tertinggi	70	100
2	Nilai Terendah	50	80
3	Rerata	63,6	88,3

Tabel 1 menunjukkan bahwa nilai tertinggi pada pretest adalah 70 dengan nilai terendah 50. Nilai rerata pada kelompok ini adalah 63,6. Setelah dilakukan pretest diperoleh peningkatan nilai yang cukup tinggi baik pada batasan nilai tertinggi dan terendah, maupun nilai rerata kelompok. Nilai posttest tertinggi menjadi 100 dan nilai terendah menjadi 80. Sedangkan nilai rerata meningkat 24,6 point, sehingga menjadi 88,3.

BMC membantu bisnis mengidentifikasi sumber daya utama dan aktivitas yang sangat penting untuk operasional pemasaran usaha Hal ini memungkinkan bisnis mengalokasikan sumber daya dengan efektif dan fokus pada aktivitas yang menghasilkan nilai terbesar (Pitrang & Pahlevi,

2023)Ini sangat penting untuk usaha kecil dengan sumber daya terbatas. Dengan mengoptimalkan struktur biaya mereka, bisnis dapat meningkatkan profitabilitas dan daya saing di pasar digitalisasi.

Salah satu penggunaan pemanfaatan digitalisasi adalah penggunaan Profil Bisnis Google yang memungkinkan usaha kecil memanfaatkan teknologi dan mengakses manfaat yang ditawarkannya. Meskipun motivasi pemilik/manajer usaha kecil untuk melakukan pemasaran digital mungkin tidak semata-mata untuk manfaat teknologi, jelas bahwa digitalisasi memainkan peran penting dalam meningkatkan kinerja bisnis (Ritz et al., 2019).

Digitalisasi Profil Bisnis Google dapat sangat menguntungkan pemasaran layanan kebidanan. Dengan memanfaatkan teknologi digital canggih seperti aplikasi seluler, SMS/pesan teks, dan perangkat wearable, bidan dapat mencapai dan melibatkan komunitas yang lebih luas dalam memberikan kontinuitas perawatan. Inisiasi menu telemidwifery, misalnya, dapat meningkatkan kemudahan penggunaan dan aksesibilitas layanan kebidanan (Stellata et al., 2022).

Pada kegiatan ini terlihat antusiasisme peserta dalam mempelajari tentang BMC sangat baik. Mereka secara langsung menerapkan model bisnis ini dalam menentukan strategi pemasaran mereka masing-masing. Mereka menentukan proposisi nilai dari produk atau layanan kebidanan yang mereka tawarkan, menentukan segmen pasar, jenis hubungan dengan pasar, mengidentifikasi saluran distribusi, menentukan strategi pemasaran utama, sumber daya utama, sumber pendapatan, kemitraan utama dan biaya yang dibutuhkan.

Dengan merangkul digitalisasi dan memanfaatkan platform seperti Profil Bisnis Google, usaha rintisan mahasiswa kebidanan dapat beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar dan menjaga keterlibatan dengan pengguna jasa dan produk milik mereka dengan membantu mengidentifikasi pelanggan, menentukan saluran komunikasi dengan pelanggan, menganalisis kinerja dan mengembangkan sistem pemasaran. Hal ini dapat meminimalisis kerugian mengingat masih minimnya modal yang mereka miliki sbagai usaha rintisan.

Sedangkan pemanfaatan profil bisnis Google secara digital memiliki potensi untuk meningkatkan eksistensi bisnis secara online, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, mengakses manfaat teknologi, dan meningkatkan keberlanjutan. Hal ini memberikan peluang bagi mereka untuk bersaing dengan usaha di bidang pelayanan kebidanan yang lebih besar, mencapai pasar target mereka dengan lebih efisien, dan menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi pasar. Dengan memanfaatkan berbagai alat dan fitur yang disediakan oleh Google, usaha rintisan ini dapat meningkatkan strategi pemasaran digital mereka dan memposisikan diri untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

Dengan menjadi pengusaha dan memasarkan produk dan layanan mereka secara mandiri, lulusan kebidanan dapat membantu meningkatkan akses terhadap perawatan ibu dan bayi yang berkualitas. Mereka dapat mendirikan klinik atau praktik di rumah, menjangkau populasi yang tidak terjangkau oleh fasilitas kesehatan, dan memberikan perawatan yang personal. Selain itu, hal ini dapat meningkatkan kepuasan kerja dan kemandirian finansial bagi para bidan.

## **KESIMPULAN**

Pelatihan bisnis model canva dan digitalisasi google bisnis profil mampu meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam menggunakan bussines model canva dan digitalisasi google bisnis profil bagi usaha rintisan dalam bidang produk dan jasa kebidanan. Kelemahan kegiatan ini adalah kurang spesifiknya kegiatan yang dilaksanakan karena menggabungkan usaha rintisan berbasis produk dan jasa layanan kebidanan secara bersamaan sehingga materi terlalu luas dan memungkinkan terjadinya bias infromasi . Diharapkan di masa mendatang, institusi pendidikan dapat memberikan dukungan Hal ini bisa berupa penyediaan akses ke sumber daya, pendampingan dalam memulai bisnis, atau menjalin kemitraan dengan lembaga kewirausahaan sehingga meningkatkan jumlah lulusan yang berwirausaha mandiri sesuai kompetensi mereka.

## PENGHARGAAN

Terima Kasih Kepada Poltekkes Kemenkes Aceh yang telah memberikan dukungan operasional untuk terlaksananya kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barger, M. K., Hackley, B., Bharj, K. K., Luyben, A., & Thompson, J. B. (2019). Knowledge and use of the ICM global standards for midwifery education. *Midwifery*, *79*, 102534. <https://doi.org/10.1016/j.midw.2019.102534>
- Dewi, L. G. K., Arini, L. A., & Masdiantini, P. R. (2020). Pelatihan Dan Pendampingan Daring Dalam Rangka Peningkatan Literasi Keuangan Praktek Mandiri Bidan Di Kecamatan Sukasada. *JATI EMAS (Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat)*, *4*(2), 115. <https://doi.org/10.36339/je.v4i2.305>
- Fawaid, A. (2017). Pengaruh Digital Marketing System, Terhadap Daya Saing Penjualan Susu Kambing Etawa. *Iqtishadia*, *4*(1).
- ICM. (2019). *Essential Competencies For Midwifery Practice 2018 Update*. Dikutip dari <https://www.internationalmidwives.org/assets/files/standards-files/2018/08/icm-global-standards-for-midwifery-education-2018.pdf>
- Pitrang, H. T., & Pahlevi, R. W. (2023). Pengembangan Bisnis Jasa Pemasaran Digital "Digitalead" Dengan Business Model Canvas. *Journal Competency of Business*, *6*(02), 167–177. <https://doi.org/10.47200/jcob.v6i02.1628>
- Prakasa, Y. (2022). Digital Capability and Digital Innovation: The Impact of Small Business Sustainability During Pandemic Covid 19. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, *7*(1), 189. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.389>
- Rigg, E. C., Schmied, V., Peters, K., & Dahlen, H. G. (2017). Why do women choose an unregulated birth worker to birth at home in Australia: A qualitative study. *BMC Pregnancy and Childbirth*, *17*(1), 1–14. <https://doi.org/10.1186/s12884-017-1281-0>
- Ritz, W., Wolf, M., & McQuitty, S. (2019). Digital marketing adoption and success for small businesses: The application of the do-it-yourself and technology acceptance models. *Journal of Research in Interactive Marketing*, *13*(2), 179–203. <https://doi.org/10.1108/JRIM-04-2018-0062>
- Salsabila, H. A., Firdausi, K. K. R., Marsindi, M., Al Fora, J., Muliawan, M. F. R., & Putri, D. P. (2021). Analysis of the Altilis Cookies Startup Business Method Using the Canvas Model as a Business Development Effort to Provide Gluten and Casein Free Snacks for Autistic Children. *The Journal Gastronomy Tourism*, *8*(1), 43–49. <https://doi.org/10.17509/gastur.v8i1.35845>
- Sort, J. C., & Nielsen, C. (2018). Using the business model canvas to improve investment processes. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, *20*(1), 10–33. <https://doi.org/10.1108/JRME-11-2016-0048>
- Stellata, A. G., Rinawan, F. R., Winarno, G. N. A., Susanti, A. I., & Purnama, W. G. (2022). Exploration of Telemidwifery: An Initiation of Application Menu in Indonesia. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *19*(17). <https://doi.org/10.3390/ijerph191710713>
- Surbakti, E. (2016). *The Art of Entrepreneurs to Survive During Pandemic Covid-19*. *ENTREPRENEURSHIP IN MIDWIFERY PRACTICES DURING THE PANDEMIC*. 1934, 1–8.
- World Health Organization. (2016). *Midwives 'Voices Midwives 'Realities*. 1–76. *Findings from a global consultation on providing quality midwifery care*. dikutip dari [https://www.who.int/maternal\\_child\\_adolescent/documents/midwives-voices-realities/en/](https://www.who.int/maternal_child_adolescent/documents/midwives-voices-realities/en/)