

# PENGEMBANGAN PEMASARAN *STARTUP* PENDIDIKAN BINAR CALISTUNG MELALUI PELATIHAN BISNIS MODEL CANVAS DAN PERENCANAAN PEMBUATAN KONTEN KREATIF

Rima Febriani<sup>1</sup>, Widia Nur Utami<sup>2</sup>, dan Fajar Ciptandi<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Kriya Tekstil dan Fashion, Fakultas Industri Kreatif, Universitas Telkom, Jl. Telekomunikasi no. 1, Bandung 40257, Indonesia

E-mail: [rimafebriani@telkomuniversity.ac.id](mailto:rimafebriani@telkomuniversity.ac.id)

## Abstrak

Kepedulian orang tua untuk mendukung semangat belajar anak semakin tinggi selepas pandemi Covid-19 terjadi, banyak orang tua akhirnya sadar bahwa tanggung jawab pendidikan anak ada pada diri mereka bukan sepenuhnya ada di sekolah. Oleh karena itu, pola pikir orang tua yang memiliki anak usia dini saat ini sudah berubah, mereka juga dirasa harus paham bagaimana cara mengajarkan anak di rumah atau ketika berada di luar sekolah. *Startup* pendidikan Binar Calistung hadir sebagai solusi keresahan orang tua saat ini. *Startup* pendidikan Binar Calistung merupakan *Startup* pada bidang pendidikan yang saat ini sedang berkembang dalam upaya membantu orang tua anak usia dini dalam mempersiapkan anak-anak untuk siap membaca dan berhitung. Pada tahun 2022 lalu, Tim Abdimas Kolaborasi Internal yang terdiri dari dari Fakultas Industri Kreatif dan Fakultas Rekayasa Industri telah melakukan kegiatan penyempurnaan rancangan *craft kit* dan menganalisa peluang pengembangan pemasaran digital untuk *Startup* pendidikan Binar Calistung. Penyempurnaan *craft kit* yang dilakukan memiliki dampak yang cukup signifikan dalam proses berjalannya bisnis *Startup* pendidikan Binar Calistung saat itu, namun pendampingan dalam hal pengembangan bisnis khususnya pada pemasaran digital belum sempat dilakukan. Pendiri dari *Startup* pendidikan Binar Calistung tidak memiliki *background* dalam hal bisnis, melalui hal tersebut *Startup* pendidikan Binar Calistung membutuhkan dukungan lanjutan dari pihak akademisi ataupun praktisi dalam bidang bisnis guna mencapai target *roadmap* bisnisnya tahun 2024 tetap berjalan, yaitu optimalisasi *digital marketing*. Secara umum solusi dan tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini terbagi ke dalam tiga tahap pelatihan yang berfokus pada pengembangan pemasaran melalui pemetaan bisnis model canvas dan *branding*, yaitu: (1) Tahap 1: Analisa kebutuhan pengembangan (2) Tahap 2: Pelatihan Bisnis Model Canvas dan Pendampingan Penyusunan Konten Kreatif (3) Tahap 3 : Melakukan uji coba dan evaluasi. Luaran yang diharapkan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya optimalisasi pemasaran *digital* dan *branding* melalui perencanaan bisnis yang lebih baik.

**Kata Kunci:** *business model canvas*, pemasaran, media sosial, *Startup* Pendidikan Binar Calistung

## 1. Pendahuluan

*Startup* pendidikan Binar Calistung hadir dalam upaya meningkatkan kemampuan belajar baca, tulis, hitung anak usia dini dengan pendekatan fitrah potensi anak dengan pembelajaran konstruktif dan *multisensory*, orang tua diharapkan dapat mendampingi anak dengan pembelajaran bermakna sesuai tahapan tumbuh kembang anak. Fokus *Startup* pendidikan Binar Calistung adalah memberikan pendampingan kepada orang tua dan anak usia dini dalam persiapan belajar membaca, menulis dan berhitung dengan menyenangkan. Pelaksanaan kegiatan *Startup* pendidikan Binar Calistung dilakukan melalui platform *online* dengan memanfaatkan *open source moodle* yang sudah tersedia secara umum. Dalam proses bisnisnya selain memberikan jasa program pembelajaran baca, tulis, hitung pada anak, *Startup* pendidikan Binar

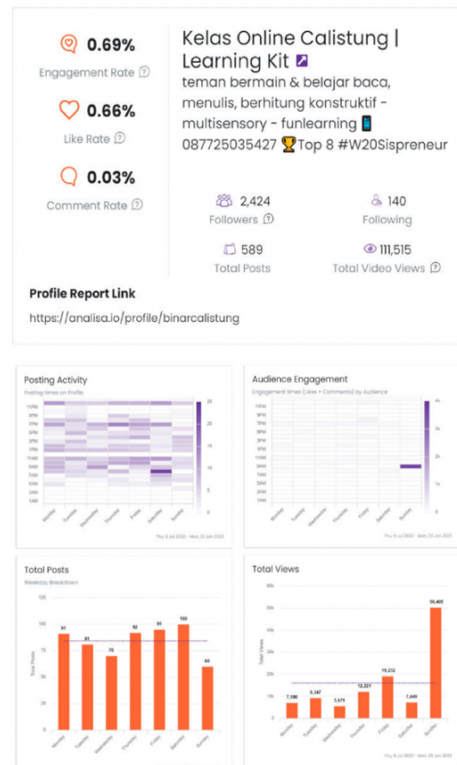
Calistung juga terkadang menjual produk yang mendukung proses belajar tersebut. Sejak tahun 2021 lalu, *Startup* pendidikan Binar Calistung berkerjasama dengan Telkom University pada program pengabdian kepada masyarakat kolaborasi internal dan berhasil menciptakan beberapa pengembangan produk *Startup* pendidikan Binar Calistung dalam kategori *craft kit* dengan dua jenis tipe *Weaving Kit* dan *Tie Dye Kit* dilengkapi dengan *merchandise* dan packagingnya. Penyempurnaan *craft kit* yang dilakukan memiliki dampak yang cukup signifikan dalam proses berjalannya bisnis *Startup* pendidikan Binar Calistung saat itu. Dampak kegiatan abdimas tersebut membuat Binar Calistung semakin percaya diri untuk mengembangkan bisnisnya, sehingga pada Juli 2022 lalu berhasil mendapatkan penghargaan pada

program Business Incubation Program for Women-Owned MSMEs W20 Sispreneur. Dari penghargaan tersebut Binar Calistung mendapatkan bantuan dana untuk dapat mengembangkan bisnisnya.



Gambar 1. Contoh *Craft Kit Startup* pendidikan Binar Calistung

Penyempurnaan produk *craft kit* sudah dilakukan pada beberapa kegiatan pengabdian masyarakat sebelumnya, namun pendampingan dalam hal pengembangan bisnis khususnya pada pemasaran digital belum sempat dilakukan. Pendiri dari *Startup* pendidikan Binar Calistung tidak memiliki *background* dalam hal bisnis, melalui hal tersebut *Startup* pendidikan Binar Calistung membutuhkan dukungan lanjutan dari pihak akademisi ataupun praktisi dalam bidang bisnis guna mencapai target *roadmap* bisnisnya tahun 2024 tetap berjalan, yaitu optimalisasi *digital marketing*. Dengan kedua *selling point* yaitu produk dan pemasaran yang selaras diharapkan dapat membantu *Startup* pendidikan Binar Calistung untuk tetap menjalankan bisnisnya dengan baik. Maka analisis data media sosial kemudian dilakukan kepada *Startup* pendidikan Binar Calistung yang mencakup besaran *engagement rate*, *like rate*, dan *comment rate* serta menganalisis dengan kompetitor pada media sosial dengan *Start Up* pendidikan serupa. Berdasarkan evaluasi dari analisis data tersebut maka didapat rekomendasi strategi bisnis yang tepat untuk *Startup* pendidikan Binar Calistung saat ini yaitu melakukan re-evaluasi model bisnis dan optimalisasi akun media sosial. Munculnya beberapa pesaing bisnis yang memiliki *core business* serupa dapat menjadi ancaman bagi *Startup* pendidikan Binar Calistung jika tidak segera melakukan strategi pengembangan bisnis lanjutan.



Gambar 2. Analisis Profil Penggunaan Media Sosial *Startup* Pendidikan Binar Calistung

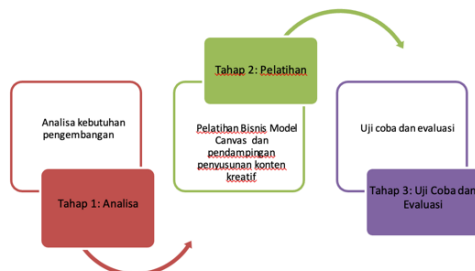
## 2. Metodologi

Metode pelaksanaan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di *Startup* Pendidikan Binar Calistung dilakukan secara bertahap dan menyesuaikan dengan kebutuhan mitra sasaran sebagai penerima kegiatan. Tahap pertama adalah melakukan wawancara dan diskusi kepada pihak *Startup* Pendidikan Binar Calistung untuk mengkonfirmasi ulang terkait *roadmap* bisnis mitra dan kebutuhan pendampingan lanjutan bagi mitra sasaran. Hal ini dilakukan secara online karena mitra sasaran berada kota yang berbeda dari tim pengabdian masyarakat Telkom University. Setelah wawancara, dipetakan mengenai materi yang akan diberikan pada kegiatan pelatihan dan pendampingan sesuai dengan kebutuhan mitra sasaran. Tahap selanjutnya adalah kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan secara onsite agar diskusi dan evaluasi dapat berjalan efektif. Pada kegiatan ini tim pengabdian masyarakat Telkom University memberikan dua materi utama mengenai pemetaan bisnis model dan juga rencana pembuatan konten kreatif. Pada

akhir kegiatan pelatihan dan pendampingan, kami meminta *feedback* mengenai kegiatan ataupun materi yang sudah diberikan. Uji coba dan evaluasi dari materi yang diberikan setelah pelatihan dan pendampingan kami uji dalam rentang waktu satu bulan sejak pelatihan dilakukan guna menganalisa pemahaman dan kinerja mitra dalam upaya pengembangan pemasaran digitalnya. Analisa didukung oleh data yang dapat diambil dari *platform* media sosial *StartUp* pendidikan Binar Calistung.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu *StartUp* Pendidikan pendidikan Binar Calistung meningkatkan penjualan dan pemasaran yang sangat ketat di tengah kebutuhan akan produk dan layanan pendidikan daring saat ini. Tujuan tersebut dapat dicapai dengan melaksanakan 3 tahapan utama yaitu :



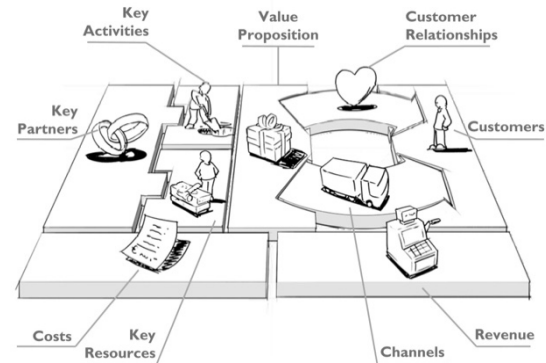
Gambar 3. Tahapan Pelaksanaan

#### Tahap 1: Analisa Kebutuhan Pengembangan

Sebelumnya tim pengabdian kepada masyarakat sudah melakukan analisa awal terkait opsi kebutuhan berdasarkan hasil evaluasi dari program abdimas tahun 2022 lalu. Berdasarkan evaluasi tersebut, mitra dinilai sudah cukup baik dalam menyajikan variasi konten media sosial. Konten pada media sosial sudah menampilkan konten dengan porsi yang baik sesuai *branding StartUp* pendidikan Binar Calistung yaitu sebagai *StartUp* di bidang pendidikan. Konten dalam media sosial pun sudah diusahakan untuk ditampilkan dalam desain layout yang seragam sehingga memperkuat *branding StartUp* pendidikan Binar Calistung. Dibandingkan dengan penyajian konten pada tahun 2022, konten yang ditampilkan pada tahun 2023 sudah jauh lebih baik. Hanya saja penyusunan konten yang ditampilkan pada media sosial tersebut belum memiliki pola yang jelas dan monoton atau kurang menarik, sehingga *engagement* dengan pelanggan yang diharapkan belum tercapai secara optimal. *Platform* media sosial yang digunakan difokuskan pada *platform* Instagram sebagai *platform* media sosial utama dari *StartUp* pendidikan Binar Calistung.

#### Tahap 2: Pelatihan Bisnis Model Canvas dan Pendampingan Penyusunan Konten Kreatif

Tahap selanjutnya adalah penyampaian materi pelatihan mengenai Business Model Canvas dan materi rencana pemasaran dengan membuat *content planning* pada media sosial mitra.



Gambar 4. Template Business Model Canvas

Menurut Osterwalder, A and Pigneur, Y, dalam teorinya, Business Model Canvas terdiri dari Sembilan *building blocks* yang diolah menjadi sebuah format yang berhubungan satu sama lain. Sebagian ide dimulai dengan masalah mitra yang teridentifikasi dari hasil analisa sebelumnya, kemudian mencari solusi dari permasalahan tersebut dengan memetakan kembali bisnis model yang dijalankan oleh *StartUp* pendidikan Binar Calistung.

Pemaparan materi Business Model Canvas mengkategorikan 4 bagian pokok utama (*Value Proposition, Konsumen, Infrastruktur, Profit Driver*) dengan hasil rekomendasi sebagai berikut :

- *Offering / Value Propositions*  
Nilai lebih dari *StartUp* pendidikan Binar Calistung adalah penyajian jasa pendidikan informal untuk mempersiapkan anak usia dini dalam membaca, menulis, dan berhitung yang didukung dengan adanya program menarik dan juga *learning kit* yang dapat membantu anak – anak belajar dengan lebih menyenangkan.
- *Customer Segments*  
Target pasar *StartUp* pendidikan Binar Calistung dilihat lebih baik dibagi menjadi 3 kategori tahapan usia dengan *treatment* yang berbeda disesuaikan dengan tingkatan kebutuhan belajar usia tersebut. Pada rentang usia dini kegiatan belajar dapat juga diimbangi dengan penambahan program *play date*, pada rentang usia pra sekolah dasar kegiatan belajar dapat didukung dengan *learning kit / craft kit* guna menstimulasi motorik dan aspek kognisi, sedangkan pada

rentang usia sekolah dasar kegiatan belajar fokus pada media pembelajaran *online*.

- *Infrastructure*

Dalam proses bisnisnya, bentuk *key activities* direkomendasikan untuk dapat mengembangkan berbagai pemanfaatan sumber daya yang sudah dimiliki, seperti mengoptimalkan produk *craft kit* dan *learning kit* dengan cara membuka kegiatan *offline* bersama dengan konsumen secara langsung mengenai penggunaan produk tersebut dan juga melakukan *development* serta penambangan bentuk *craft kit* dan *learning kit* lainnya yang dapat menunjang praktek belajar persiapan membaca, menulis dan berhitung. Hal tersebut akan lebih efektif jika didukung dengan optimalisasi *branding* pada media sosial yang digunakan sebagai media informasi dan pemasaran dari *StartUp* pendidikan Binar Calistung itu sendiri.

- *Profit Driver*

Komponen pemasukan yang dapat dioptimalkan dalam bisnis *StartUp* pendidikan Binar Calistung selain dari jasa pendidikan yang selama ini dijalankan adalah dengan melakukan penjualan produk pendukung seperti *craft kit* dan *learning kit* sebagai upaya pembelajaran mandiri anak usia pra sekolah dan juga memperluas target market dengan membuka program kegiatan *offline* seperti *play date* untuk anak usia dini sebagai persiapan awal dalam melakukan pembelajaran baca, tulis dan hitung itu sendiri dalam melatih sensorik serta motorik anak.



Gambar 5. Pemaparan materi mengenai Business Model Canvas dan Penyusunan Konten Kreatif

Dalam upaya pengembangan konten kreatif dari media sosial *StartUp* pendidikan Binar Calistung, kami memberikan pemaparan mengenai *Well Educated & Well Entertain Content*. Menurut Dellyana, D, dkk dalam bukunya “Start Up Tools” konten yang menarik secara visual dapat mendorong emosi konsumen baik itu menjadi inspirasi, motivasi atau membawa mood yang baik bagi yang melihatnya. Sedangkan konten yang mengedukasi dapat menambah pengetahuan dari konsumen, memberikan solusi, dan memberi informasi sesuai kebutuhan. Kedua hal tersebutlah yang perlu dikelola dalam akun media sosial dari *StartUp* pendidikan Binar Calistung untuk menjadi konten pilar platform utama pemasaran *StartUp* pendidikan Binar Calistung. Dalam rencana penyusunan konten kreatif juga kami merekomendasikan *StartUp* pendidikan Binar Calistung dapat membuat timeline rencana pemasaran yang rapi dan terstruktur.



Gambar 6. Pemaparan materi pembuatan Konten Kreatif

### Tahap 3: Uji Coba dan Evaluasi

Tahapan terakhir adalah uji coba dan evaluasi *content planning* pada media sosial *StartUp* pendidikan Binar Calistung secara langsung selama 1 bulan untuk kemudian dievaluasi lebih lanjut sebagai acuan *continues improvement* bentuk pemasaran selanjutnya. Berdasarkan data insight dari platform Instagram *StartUp* Binar Calistung, dapat dilihat bahwa adanya peningkatan dalam jumlah *engagement rate* sebanyak 33.1%, menjangkau akun sebanyak 9.589 atau mengalami kenaikan sebanyak 34.7% dari sebelumnya dengan jumlah total pengikut saat ini 34.4 ribu followers. Hal ini dapat dikatakan bahwa praktek pemasaran yang dilakukan oleh *StartUp* pendidikan Binar Calistung sudah membuahkan hasil ataupun kemajuan.

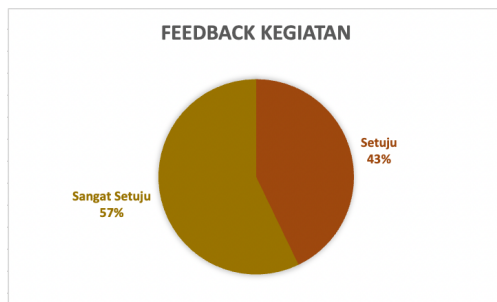


## Feedback Kegiatan

Setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan dilakukan, tim pengabdian masyarakat Telkom Univeristy membagikan kuisisioner umpan balik kepada peserta yang hadi secara onsite dan online, yang berjumlah sebanyak 7 orang. Proses pembagain kuisisioner umpan balik ini dilakukan pada tanggal 11 November 2023 dan diisi pada hari yang sama. Berikut adalah hasilnya:

Tabel 1.1 Hasil Feedback Pengabdian Masyarakat

No	PERTANYAAN	STS (%)	TS (%)	N (%)	S (%)	SS (%)
1	Materi kegiatan sesuai dengan kebutuhan mitra/peserta.	-	-	-	42.85%	57.15%
2	Waktu pelaksanaan kegiatan ini relatif sesuai dan cukup	-	-	-	71.43%	28.57%
3	Materi/kegiatan yang disajikan jelas dan mudah dipahami	-	-	-	42.85%	57.15%
4	Panitia memberikan pelayanan yang baik selama kegiatan	-	-	-	28.57%	71.43%
5	Masyarakat menerima dan berharap kegiatan-kegiatan seperti ini dilanjutkan di masa yang akan datang	-	-	-	14.28%	85.72%



Gambar 7. Diagram *feedback* peserta kegiatan

Dari hasil kuisisioner yang disebarkan ke peserta, didapatlah *feedback* dari 7 peserta (2 onsite & 5 online) yang terdiri dari owner *StartUp* pendidikan Binar Calistung dan tim admin. Berikut adalah hasil kuisisioner :

1. Materi kegiatan sesuai dengan kebutuhan mitra/peserta : 3 setuju (42.85%) dan 4 sangat setuju (57.15%)
2. Waktu pelaksanaan kegiatan ini relatif sesuai dan cukup : 5 setuju (71.43%) dan 2sangat setuju (28.57%)
3. Materi/kegiatan yang disajikan jelas dan mudah dipahami : 3 setuju (42.85%) dan 4 sangat setuju (57.15%)
4. Panitia memberikan pelayanan yang baik selama kegiatan : 2 setuju (28.57%) dan 5 sangat setuju (71.43%)
5. Masyarakat menerima dan berharap kegiatan- kegiatan seperti ini dilanjutkan di masa yang akan datang : 1 setuju (14.28%) dan 6 sangat setuju (85.72%)

Bersarkan kuisisioner diatas terlihat bahwa peserta sasar bisa menerima kegiatan ini, hanya butir Q2 perlu ditingkatkan lagi agar hasilnya lebih banyak yang sangat setuju, sedangkan butir Q1, Q3, Q4, dan Q5 sebagian besar peserta sasar puas dengan program pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Telkom University.

## 4. Kesimpulan

Melihat umpan balik dari peserta sasar pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini termasuk dalam kategori yang sudah memenuhi kebutuhan mitra sasar *StartUp* pendidikan Binar Calistung. Diskusi yang dilakukan dengan acuan hasil data analisa mengenai rencana pengembangan bisnis khususnya dalam strategi pemasaran digital dapat dipetakan kembali melalui Business Model Canvas sebagai upaya tindak lanjut pengembangan bisnis dari *StartUp* pendidikan Binar Calistung itu sendiri. Pembekalan materi mengenai konten kreatif dinilai mudah dipahami dan dapat menjadi pegangan dalam kelanjutan pembuatan konten pemasaran pada *platform* media sosial *StartUp* pendidikan Binar Calistung.

## 5. Referensi

Osterwalder, A and Pigneur, Y, *Business Model Generation*, 2010, Jakarta : Elex Media Komputindo

Dellyana, D., Purnama, I, Dhewanto, W and Arina, N., *Start UP Tools*, 2021, MIKTI

L.D. Bentley., K.C, Dittman., and J.L Whitten, *System Analysis and Design Methods*, 2000, Irwin / McGraw Hill