

Pelatihan Membuat Proposal Bisnis dengan Model Bisnis Canvas

Nana Supriatna Sonjaya ¹, Agus Yudianto ^{2*}, Meddy Nurpratama ³, Taufansyah Firdaus ⁴

^{1,2*,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Wiralodra, Kabupaten Indramayu, Provinsi Jawa Barat, Indonesia.

Email: nanadsn76@unwir.ac.id ¹, agus.yudianto@unwir.ac.id ^{2*}, meddynurpratamafe.@unwir.ac.id ³, taufansyahfirdaus@unwir.ac.id ⁴

Histori Artikel:

Dikirim 23 Januari 2025; *Diterima dalam bentuk revisi* 10 Februari 2025; *Diterima* 20 April 2025; *Diterbitkan* 10 Mei 2025. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) STM IK Indonesia Banda Aceh.

Abstrak

Kegiatan Pelatihan ini penting karena proposal bisnis adalah alat utama dalam kelangsungan usaha dan bisnis, mendapatkan investor, dan mengembangkan peluang usaha. Dengan kemampuan untuk menyusun proposal yang solid dan menilai proposal dengan cermat, dengan pelatihan membuat proposal bisnis ini dapat meningkatkan peluang keberhasilan bisnis dan memastikan bahwa bekerja dengan proposal yang terbaik dan paling sesuai dengan tujuan strategis. Program melalui pengabdian dari tim fakultas ekonomi universitas Wiralodra ini membantu menyempurnakan proses pembuatan dan penilaian proposal, yang merupakan langkah kunci untuk pertumbuhan dan keberhasilan bisnis. Metodologi pelatihan mencakup analisis kebutuhan awal peserta, pembelajaran berbasis praktek, dan evaluasi pasca-pelatihan untuk menilai peningkatan pemahaman. Hasil dari pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap struktur bisnis yang lebih terorganisir dan strategi pemasaran yang lebih terarah. Sebagian besar peserta berhasil merancang ulang model bisnis mereka dengan lebih fokus pada segmen pasar dan saluran distribusi yang lebih tepat. Penelitian ini mengungkapkan pentingnya pendekatan praktis dalam pelatihan kewirausahaan, khususnya dalam penerapan BMC untuk mendukung pengembangan usaha di level desa. Proposal Bisnis ini, diharapkan akan mempelajari teknik dan strategi untuk menyusun proposal bisnis yang efektif serta bagaimana menilai proposal yang masuk dengan cermat. Program ini dirancang untuk membantu masyarakat meningkatkan peluang sukses dalam mendapatkan peluang bisnis atau investasi serta memastikan kualitas proposal yang diterima.

Kata Kunci: Poposal Bisnis; Bisnis Model Canvas.

Abstract

This This training activity is important because business proposals are the main tool in business continuity, getting investors, and developing business opportunities. With the ability to prepare solid proposals and assess proposals carefully, this business proposal training can increase the chances of business success and ensure that working with the best and most appropriate proposals is in line with strategic goals. This program, through the dedication of the Wiralodra University Faculty of Economics team, helps to refine the proposal creation and assessment process, which is a key step for business growth and success. The training methodology includes an initial needs analysis of participants, practice-based learning, and post-training evaluation to assess increased understanding. The results of the training showed an increase in participants' understanding of a more organized business structure and a more targeted marketing strategy. Most participants managed to redesign their business models by focusing more on market segments and more appropriate distribution channels. This study reveals the importance of a practical approach in entrepreneurship training, especially in the application of BMC to support business development at the village level. This Business Proposal is expected to learn techniques and strategies for preparing effective business proposals and how to carefully assess incoming proposals. This program is designed to help people increase their chances of success in getting business or investment opportunities and ensure the quality of the proposals received.

Keyword: Business Proposal; Business Model Canvas.

1. Pendahuluan

Sebagian besar pengusaha, terutama yang baru memulai usaha, belum sepenuhnya memahami cara kerja *Business Model Canvas* (BMC) dan bagaimana elemen-elemen dalam BMC saling terhubung. Tanpa pemahaman yang jelas mengenai setiap elemen dalam BMC, penyusunan proposal bisnis menjadi kurang optimal dan bahkan bisa membingungkan. Meskipun proposal bisnis telah dikenal sebagai alat penting untuk keberlanjutan usaha, penelitian ini belum menguraikan dengan detail tantangan-tantangan yang sering dihadapi oleh pengusaha dalam menulis proposal. Beberapa tantangan utama yang dihadapi meliputi kesulitan dalam merumuskan elemen-elemen yang jelas dan terstruktur, serta keterbatasan dalam pemahaman pasar dan keunggulan kompetitif yang dapat memengaruhi kelayakan usaha. Selain itu, banyak pengusaha yang terhambat oleh kurangnya pemahaman mengenai cara menyusun strategi pemasaran dan model pendapatan yang realistis. *Business Model Canvas* (BMC) telah diakui secara luas sebagai alat yang efektif dalam menyusun proposal bisnis yang jelas dan terstruktur. Konsep ini pertama kali dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan diperkuat oleh penelitian Teece (2010), yang menekankan pentingnya pemahaman menyeluruh terhadap model bisnis untuk mencapai keberlanjutan dan inovasi dalam dunia usaha. BMC memberikan kerangka kerja visual yang memungkinkan pengusaha untuk merancang dan menilai elemen-elemen kunci dalam model bisnis mereka, seperti *proposition value*, *market segmentation*, dan *distribution channels*. Namun, di Desa Bulak Lor, mayoritas pengusaha lokal, khususnya pelaku UMKM, menghadapi tantangan besar dalam merancang proposal bisnis yang dapat menarik investor atau mengembangkan usaha mereka lebih lanjut. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM setempat, banyak usaha kecil di desa ini kesulitan dalam merumuskan strategi bisnis yang jelas dan efisien. Hal ini seringkali disebabkan oleh kurangnya pemahaman yang memadai tentang pasar yang tepat serta cara merumuskan sumber pendapatan yang berkelanjutan. Selain itu, terbatasnya akses terhadap teknologi dan informasi serta rendahnya keterampilan manajerial menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha di tingkat lokal. Pelatihan BMC yang diadakan di Desa Bulak Lor bertujuan untuk memberikan solusi terhadap tantangan-tantangan tersebut dengan memperkenalkan alat yang dapat membantu pengusaha lokal merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan relevan dengan kondisi pasar. Melalui pelatihan ini, peserta diharapkan dapat memahami elemen-elemen penting dalam bisnis mereka, merumuskan strategi yang lebih fokus, serta mengidentifikasi peluang pasar yang lebih tepat. Dengan pendekatan berbasis praktik, pelatihan ini juga berkontribusi langsung terhadap peningkatan kapasitas kewirausahaan di tingkat desa, yang pada gilirannya diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Dalam hal ini, *Business Model Canvas* (BMC) dapat menjadi solusi efektif untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh pengusaha lokal. BMC menyediakan kerangka kerja yang sederhana namun menyeluruh, memungkinkan pengusaha untuk menggambarkan model bisnis mereka dalam sembilan elemen kunci, seperti *market segments*, *value proposition*, *distribution channels*, dan *revenue streams*. Dengan memanfaatkan BMC, pengusaha dapat lebih mudah merumuskan ide bisnis secara sistematis dan terstruktur. Pendekatan ini mempermudah penyusunan proposal bisnis yang tidak hanya menggambarkan potensi usaha, tetapi juga mencakup aspek-aspek penting yang dibutuhkan oleh investor atau pihak lain yang berkepentingan. Penyusunan proposal bisnis merupakan langkah awal yang sangat krusial bagi keberhasilan usaha, karena proposal ini tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai sarana untuk menarik investor dan mitra potensial. Namun, banyak pengusaha yang masih kesulitan dalam menyusun proposal yang komprehensif dan terstruktur, terutama dalam menggambarkan model bisnis yang jelas dan realistis. Di sinilah pentingnya penggunaan alat seperti *Business Model Canvas* (BMC), yang terbukti efektif dalam membantu pengusaha merumuskan ide bisnis secara lebih sederhana dan terfokus. BMC, yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur (2010), merupakan alat visual yang memungkinkan pengusaha untuk merancang model bisnis mereka dalam sembilan blok bangunan utama, termasuk *value proposition*, *market segmentation*, dan *distribution channels*.

Penelitian oleh Blank (2013) dan Osterwalder (2010) menunjukkan bahwa penggunaan BMC dapat meningkatkan pemahaman tentang keseluruhan bisnis dan membantu mengidentifikasi kelemahan serta peluang yang mungkin tidak terlihat dalam rencana bisnis tradisional. Dengan demikian, BMC tidak hanya digunakan untuk merancang model bisnis, tetapi juga dapat menjadi alat untuk menyusun proposal bisnis yang lebih terstruktur dan jelas, memudahkan pengusaha dalam menyampaikan ide bisnis kepada investor. Melalui pelatihan yang diterapkan di Desa Bulak Lor, peserta diberikan pemahaman tentang cara menggunakan BMC untuk merancang proposal bisnis yang tidak hanya mencakup elemen-elemen kunci, tetapi juga mengintegrasikan aspek-aspek penting yang perlu dipertimbangkan oleh setiap pengusaha dalam merencanakan dan mengembangkan usaha mereka. Pelatihan ini berfokus pada penerapan teori dalam praktik yang relevan dengan kebutuhan pengusaha desa, dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas proposal bisnis yang dihasilkan. Untuk menilai efektivitas pelatihan BMC di Desa Bulak Lor, penting untuk mengevaluasi peningkatan kualitas proposal bisnis yang ditulis peserta setelah mengikuti pelatihan. Evaluasi ini dapat dilakukan dengan membandingkan proposal yang disusun sebelum dan setelah pelatihan. Berdasarkan data yang diperoleh, hasil pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam kualitas proposal bisnis. Proposal yang diajukan setelah pelatihan lebih terstruktur, jelas, dan fokus pada elemen-elemen penting seperti *market segmentation*, *value proposition*, dan *revenue streams*, yang sebelumnya kurang diperhatikan.

Selain itu, umpan balik dari peserta menunjukkan peningkatan kepercayaan diri mereka dalam merancang model bisnis dan menyusun proposal yang lebih komprehensif. Salah satu peserta mengungkapkan, "Pelatihan ini membuka wawasan saya tentang bagaimana merancang model bisnis yang lebih jelas dan terukur. Saya merasa lebih siap untuk menyusun proposal yang lebih mudah dipahami oleh investor." Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan ini tidak hanya memberikan keterampilan praktis, tetapi juga meningkatkan pemahaman dan rasa percaya diri peserta dalam mengembangkan usaha mereka. Sebagai tambahan, studi kasus dari beberapa peserta yang mengimplementasikan BMC setelah pelatihan menunjukkan peningkatan dalam keberlanjutan usaha mereka. Sebagai contoh, sebuah usaha kerajinan tangan yang sebelumnya kesulitan dalam menentukan *market segments* dan strategi pemasaran, berhasil mengidentifikasi segmen pasar yang lebih tepat dan mengembangkan saluran distribusi yang lebih efektif setelah menggunakan BMC. Keberhasilan ini menegaskan dampak positif dari penerapan BMC dalam pelatihan ini bagi pengusaha desa. Berdasarkan data dan umpan balik yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa pelatihan BMC di Desa Bulak Lor memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kualitas proposal bisnis dan membantu peserta mengembangkan model bisnis yang lebih terstruktur dan strategis. Evaluasi ini memberikan gambaran yang lebih jelas tentang efektivitas pelatihan dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

1.1. Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Bulak Lor, Kecamatan Jatibarang, bertujuan untuk memberikan pelatihan penyusunan proposal bisnis dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat Desa Bulak Lor mengenai konsep *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat strategis dalam merancang dan menyusun model bisnis yang efektif. Dengan mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan dapat memahami dan memanfaatkan BMC untuk menyusun proposal bisnis yang lebih terstruktur dan sistematis. Pelatihan ini juga bertujuan untuk membantu masyarakat mengenali potensi pasar dan peluang usaha yang dapat dikembangkan di desa mereka. Melalui penggunaan BMC, peserta akan diajarkan untuk menganalisis *Customer Segments* (segmen pelanggan) dan *Value Proposition* (proposisi nilai), yang akan mempermudah mereka dalam menyesuaikan produk atau layanan dengan kebutuhan pasar yang ada. Pelatihan ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat Desa Bulak Lor dalam mengembangkan usaha mereka melalui penyusunan proposal bisnis yang jelas dan efektif dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Diharapkan melalui pelatihan ini, masyarakat dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka, memahami elemen-elemen penting dalam model bisnis, serta memiliki kemampuan untuk

merancang dan mengembangkan usaha yang lebih berkelanjutan dan berdaya saing di pasar. Pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha lokal dalam merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan strategis. Metode pelatihan yang digunakan mencakup ceramah, diskusi kelompok, dan studi kasus, dengan fokus pada penerapan elemen-elemen kunci dalam BMC seperti proposisi nilai, segmentasi pasar, dan saluran distribusi. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kualitas proposal bisnis peserta, yang menjadi lebih terorganisir dan berfokus pada elemen-elemen yang esensial untuk keberlanjutan usaha. Umpan balik dari peserta juga mengindikasikan peningkatan pemahaman dan kepercayaan diri dalam menyusun model bisnis yang lebih terarah. Dengan demikian, pelatihan ini memberikan kontribusi positif bagi pengusaha lokal dan membuktikan efektivitas BMC sebagai alat perencanaan bisnis yang lebih baik.

1.2. Manfaat Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) memberikan manfaat signifikan, baik bagi peserta pelatihan (warga desa) maupun bagi pengembangan ekonomi lokal secara keseluruhan. Pelatihan BMC memberikan keterampilan praktis kepada peserta dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang terstruktur. Dengan demikian, peserta dapat memahami bagaimana membangun dan menjalankan usaha yang lebih efisien dan berkelanjutan. Melalui penggunaan BMC, peserta pelatihan mampu menyusun proposal bisnis yang lebih terstruktur dan mudah dipahami, yang sangat penting dalam merencanakan usaha yang sukses. Pelatihan ini juga membantu peserta untuk memahami elemen-elemen kunci dalam menciptakan nilai bagi pelanggan serta memaksimalkan potensi pendapatan. Selain itu, dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam merancang dan mengelola model bisnis, pelatihan BMC memungkinkan masyarakat untuk lebih mandiri secara ekonomi. Keterampilan ini diharapkan dapat mendorong masyarakat untuk mengembangkan usaha mereka dengan lebih efisien, memperkuat daya saing, dan meningkatkan keberlanjutan usaha di tingkat lokal.

2. Metode

2.1. Bentuk Kegiatan & Jadwal, Serta Tempat Kegiatan

a. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor, Kecamatan Jatibarang, dilakukan melalui kombinasi beberapa pendekatan, yaitu ceramah, diskusi, praktik langsung, coaching, simulasi, dan pemberian tugas mandiri. Pendekatan ini bersifat interaktif dan aplikatif untuk memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami teori BMC, tetapi juga dapat langsung menerapkannya dalam usaha mereka. Pelatihan ini dilaksanakan dalam serangkaian tahapan yang dirancang untuk memberikan pemahaman yang menyeluruh dan aplikatif kepada peserta. Tahap pertama dimulai dengan ceramah yang bertujuan memberikan pemahaman dasar tentang BMC dan komponen-komponen utamanya. Ceramah ini memberikan fondasi teoretis yang penting agar peserta memahami konsep-konsep kunci dalam model bisnis. Setelah pemahaman dasar diperoleh, peserta dibagi dalam kelompok-kelompok kecil untuk berdiskusi mengenai penerapan BMC dalam usaha mereka masing-masing. Diskusi kelompok ini bertujuan untuk memfasilitasi pertukaran ide dan pengalaman antara peserta, serta memperkuat pemahaman melalui diskusi praktis. Pada tahap simulasi, peserta diminta untuk menerapkan BMC secara langsung pada usaha mereka dengan skenario yang menggambarkan tantangan nyata yang mungkin dihadapi. Simulasi ini memberikan kesempatan bagi peserta untuk belajar melalui praktek dan melihat langsung dampak dari keputusan yang mereka buat. Sebagai penguatan, peserta diberikan tugas mandiri untuk menyusun atau memodifikasi proposal bisnis menggunakan BMC. Tugas ini memungkinkan peserta untuk bekerja secara individu dan menilai sejauh mana mereka dapat mengaplikasikan konsep-konsep yang telah dipelajari.

Pemilihan metode-metode ini didasarkan pada prinsip pembelajaran aktif dan berbasis praktik, yang terbukti lebih efektif dalam membantu peserta memahami konsep-konsep yang abstrak dan mengaplikasikannya dalam situasi dunia nyata (Kolb, 1984). Dibandingkan dengan metode pelatihan lain yang mungkin lebih berfokus pada ceramah atau studi kasus statis, kombinasi ceramah, diskusi, simulasi, dan tugas mandiri memberikan keseimbangan antara teori dan praktik serta meningkatkan keterlibatan peserta. Pelatihan ini melibatkan 20 peserta yang terdiri dari pengusaha lokal dan pelaku UMKM di Desa Bulak Lor. Kriteria pemilihan peserta didasarkan pada usaha yang mereka jalankan, yaitu usaha mikro dan kecil yang membutuhkan pengembangan model bisnis yang lebih terstruktur. Pemilihan peserta juga mempertimbangkan tingkat keterlibatan mereka dalam kegiatan kewirausahaan desa, dengan tujuan agar pelatihan ini memberikan dampak langsung bagi pengembangan usaha mereka. Keberhasilan pelatihan diukur melalui beberapa indikator, antara lain peningkatan kualitas proposal bisnis yang disusun peserta sebelum dan setelah pelatihan, umpan balik peserta yang diukur melalui kuesioner pasca-pelatihan yang mencakup persepsi mereka terhadap relevansi materi, peningkatan pemahaman tentang model bisnis, serta rasa percaya diri dalam merancang bisnis mereka. Evaluasi juga dilakukan dengan studi kasus penerapan BMC pada usaha peserta setelah pelatihan untuk menilai sejauh mana mereka berhasil mengimplementasikan pembelajaran dalam situasi nyata.

b. Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

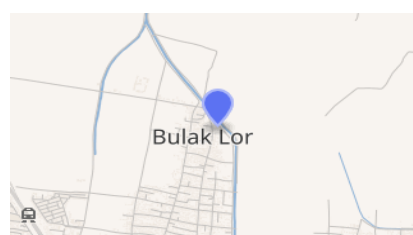
Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada dan telah terealisasi program tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Wiralodra Indramayu pendukung yang berjudul “Pelatihan Membuat Proposal Bisnis Dengan Model Bisnis Canvas ” dengan sasaran yang mempunyai usaha skjala menengah dan kecil pada tanggal 5 januari 2025 yang bertempat di Aula Balai desa Bulak Lor Kecamatan Jatibarang, Kabupaten Indramayu berjumlah 20 peserta pelatihan penyusunan bisnis model canvas. Untuk susunan kegiatan yang lebih lengkap bisa dilihat sebagai berikut

Tabel 1. Time Schedule TIM Pengabdian Masyarakat Dosen FE UNWIR Indramayu

No	Nama Kegiatan	Januari 2025	
		Minggu Ke1	Minggu Ke2
1	FGD 1	V	
2	Menghubungi Pelaku UMKM	V	
3	Koordinasi ulang dengan Pelaku UMKM	V	
4	Mempersiapkan bahan, peralatan serta perlengkapan	V	
5	FGD 2	V	
6	Pelaksanaan Pelatihan (di Aula Balai desa Bulak Lor)	V	
7	Analisis dan Pengolahan data		V
8	Penyusunan Laporan		V

c. Tempat Kegiatan

Dalam pelaksanaan Pengabdian masyarakat tentang pelatihann Pembuatan proposal dengN Model Bisnis Canvas dilaksanakan Desa Bulak Lor, Kecamatan Jatibarang, Kabupaten Indramayu, Jawa Barat.seperti pada gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Map Lokasi Kegiatan

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Hasil Pelaksanaan Pengabdian

Hasil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan pelatihan pembuatan proposal bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor, Kecamatan Jatibarang, dapat dilihat dari beberapa aspek yang menunjukkan dampak positif bagi peserta dan masyarakat secara keseluruhan. Hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pelatihan pembuatan proposal bisnis dengan *Business Model Canvas* (BMC) memberikan dampak positif yang signifikan bagi peserta. Mereka dapat memahami dan menerapkan konsep BMC untuk merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan berkelanjutan, meningkatkan keterampilan kewirausahaan, serta meningkatkan kemampuan dalam merencanakan dan mengembangkan usaha mereka. Selain itu, pelatihan ini juga berhasil meningkatkan kolaborasi antar pengusaha lokal, serta memberikan motivasi dan rasa percaya diri lebih besar dalam menghadapi tantangan bisnis. yaitu dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2. Rincian Hasil Pelaksanaan Pengabdian

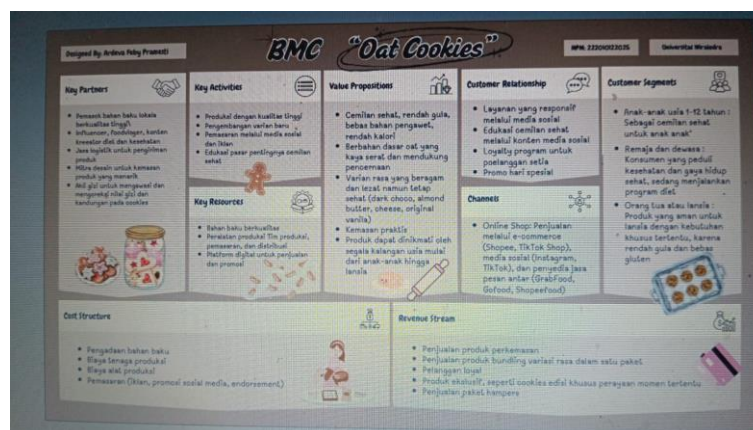
No	Hasil Yang Dicapai	Tindak Lanjut Pelatihan
1	Peningkatan Pengetahuan dan Pemahaman tentang Model Bisnis	Peserta pelatihan menunjukkan peningkatan pengetahuan yang signifikan tentang konsep dasar <i>Business Model Canvas</i> (BMC) dan elemen-elemen yang ada di dalamnya, seperti <i>Customer Segments</i> , <i>Value Proposition</i> , <i>Revenue Streams</i> , <i>Key Activities</i> , <i>Channels</i> , dan lain-lain. Sebagian besar peserta dapat memahami cara menyusun model bisnis yang lebih jelas dan sistematis, yang memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi elemen-elemen utama yang harus ada dalam usaha mereka.
2	Peningkatan Keterampilan Kewirausahaan	Peserta mengalami peningkatan keterampilan kewirausahaan, terutama dalam hal perencanaan bisnis yang lebih matang. Mereka bisa lebih jelas dalam melihat peluang pasar, menetapkan proposisi nilai yang sesuai, dan merencanakan aliran pendapatan serta struktur biaya. Peserta juga lebih percaya diri dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka setelah memahami lebih dalam tentang elemen-elemen yang perlu dipertimbangkan dalam membangun bisnis.
3	Kemampuan Membuat Proposal Bisnis yang Lebih Terstruktur	Peserta mampu menyusun proposal bisnis menggunakan BMC dengan lebih terstruktur. Proposal bisnis yang disusun sudah lebih komprehensif dan mudah dipahami, serta lebih sesuai dengan kebutuhan pasar yang ada. Banyak peserta berhasil membuat BMC untuk ide bisnis mereka sendiri dan memanfaatkan BMC untuk merencanakan langkah-langkah selanjutnya dalam menjalankan usaha mereka.
4	Perencanaan Bisnis yang Lebih Realistis dan Berkelanjutan	Melalui pelatihan, peserta diharapkan dapat menyusun model bisnis yang lebih berkelanjutan. Mereka mulai mengerti bagaimana menyeimbangkan biaya, pendapatan, dan sumber daya yang ada untuk menciptakan bisnis yang dapat bertahan dalam jangka panjang. Beberapa peserta bahkan menyadari pentingnya merencanakan struktur biaya dan aliran pendapatan yang realistis, yang sebelumnya kurang dipahami atau sering diabaikan.

Tabel 3. Time Pelaksana Program TIM Pengabdian Masyarakat Dosen FE Universitas Wiralodra Indramayu

Nama	Tugas
Agus Yudianto	Koordinator kegiatan, merencanakan, melaksanakan, mengatur kegiatan, mengatur jadwal supaya sesuai dengan target, membuat laporan
Meddy Nurpratama	Membantu ketua melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat
Meddy Nurpratama	Dokumentasi
Taufansyah Firdaus	Membantu Konsumsi
Taufansyah Firdaus	Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan.
Nana Supriatna Sonjaya	Membantu laporan publikasi

Selama pelatihan penyusunan proposal bisnis dengan metode *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor, beberapa kegiatan utama dilakukan untuk memastikan pemahaman yang menyeluruh dari peserta. Pertama, peserta diperkenalkan dengan konsep dasar BMC yang meliputi sembilan komponen utama dalam model bisnis, yaitu segmen pelanggan (*Customer Segments*), proposisi nilai (*Value Propositions*), saluran distribusi (*Channels*), hubungan pelanggan (*Customer Relationships*), sumber pendapatan (*Revenue Streams*), sumber daya utama (*Key Resources*), kegiatan utama (*Key Activities*), kemitraan utama (*Key Partnerships*), dan struktur biaya (*Cost Structure*). Setelah memahami dasar teori tersebut, peserta kemudian diminta untuk mengidentifikasi segmen pelanggan mereka, untuk menentukan target pasar yang akan dilayani, apakah itu konsumen rumah tangga, bisnis kecil, atau segmen pasar lainnya. Selanjutnya, peserta akan bekerja untuk mengembangkan proposisi nilai, dengan merumuskan apa yang membedakan produk atau layanan mereka serta masalah yang ingin mereka selesaikan bagi pelanggan.

Dalam langkah berikutnya, peserta akan memetakan model bisnis mereka ke dalam BMC, yang memungkinkan mereka untuk memvisualisasikan hubungan antar elemen bisnis dalam satu halaman untuk mempermudah pemahaman dan perencanaan. Peserta juga akan dibagi ke dalam kelompok-kelompok untuk berdiskusi dan berkolaborasi dalam merancang model bisnis mereka, dengan bimbingan dari fasilitator. Untuk memperdalam pemahaman, pelatihan dilengkapi dengan studi kasus dan simulasi yang memungkinkan peserta merancang model bisnis berdasarkan contoh yang relevan dengan kondisi lokal desa. Setelah memahami konsep BMC, peserta diminta untuk menyusun proposal bisnis yang konkret, menggunakan BMC sebagai alat bantu untuk merancang strategi bisnis yang lebih terstruktur. Pada akhir pelatihan, setiap kelompok atau individu akan mempresentasikan proposal bisnis mereka, dan fasilitator serta peserta lainnya memberikan umpan balik untuk penyempurnaan proposal. Tujuan utama dari pelatihan ini adalah agar peserta dapat memahami dan memanfaatkan metode BMC untuk merancang bisnis yang lebih jelas, terstruktur, dan memiliki peluang sukses yang lebih besar.



Gambar 2. Proses Pelatihan Dengan Bisnis Model Canvas

Pelaksanaan pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemahaman peserta mengenai model bisnis. Sebagian besar peserta menunjukkan peningkatan pemahaman yang jelas tentang komponen-komponen kunci dalam BMC, seperti proposisi nilai, segmen pasar, saluran distribusi, dan sumber pendapatan. Untuk mengukur perubahan tersebut, dilakukan pengukuran melalui pre-test dan post-test. Pre-test diadakan sebelum pelatihan untuk mengukur tingkat pengetahuan awal peserta mengenai BMC, sementara post-test dilakukan setelah pelatihan untuk menilai peningkatan pemahaman peserta. Hasil pengukuran menunjukkan adanya peningkatan rata-rata skor peserta sebesar 30%, dengan skor pre-test rata-rata 45% dan post-test rata-rata 75%. Selain itu, hasil kuesioner yang diberikan setelah pelatihan mengungkapkan bahwa 90% peserta merasa lebih percaya diri dalam merancang dan mengembangkan proposal bisnis dengan menggunakan BMC. Sebagian besar peserta juga mengungkapkan bahwa mereka merasa lebih siap untuk mengidentifikasi dan merumuskan elemen-elemen penting dalam model bisnis mereka setelah mengikuti pelatihan. Berdasarkan data ini, dapat disimpulkan bahwa pelatihan BMC di Desa Bulak Lor berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai perencanaan bisnis yang lebih terstruktur. Penggunaan data numerik ini memberikan bukti objektif yang memperkuat klaim tentang keberhasilan pelatihan dan dampak positif yang dicapai.

3.2 Masyarakat Sasaran

Sasaran masyarakat yang terlibat dalam pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) umumnya difokuskan pada individu atau kelompok yang ingin memahami dan menerapkan konsep bisnis yang lebih terstruktur dan efisien. Pelatihan ini sangat bermanfaat bagi pengusaha UMKM dan calon pengusaha UMKM, karena dapat membantu mereka merancang model bisnis yang jelas dan strategis. Mereka dapat merencanakan dan mengembangkan ide bisnis yang lebih terorganisir. Selain itu, pelatihan BMC juga ditujukan untuk usaha kecil dan startup yang sedang dalam fase pengembangan atau yang mencari cara untuk meningkatkan operasional serta model bisnis mereka. BMC memberikan panduan untuk mengidentifikasi komponen utama dalam bisnis mereka dan mengoptimalkannya. Untuk pemilik usaha mikro dan menengah, BMC membantu mereka merumuskan dan menyempurnakan model bisnis agar lebih efektif, efisien, dan adaptif terhadap perubahan pasar. Secara umum, tujuan dari pelatihan ini adalah untuk membekali peserta dengan alat yang memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi dan merancang model bisnis yang berkelanjutan, efektif, dan dapat beradaptasi dengan kebutuhan pasar yang terus berkembang.



Gambar 3. Metode Penyampaian Materi Bisnis Model Canvas dan FGD

Tinjauan hasil yang ingin dicapai pada pelatihan penyusunan proposal *Business Model Canvas* (BMC) dapat difokuskan pada beberapa aspek kunci yang mencerminkan keberhasilan pelatihan tersebut. Beberapa hasil yang diharapkan dari pelatihan ini antara lain, peserta diharapkan dapat memahami dan menguasai konsep dasar BMC serta mampu mengaplikasikannya dalam merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan strategis. Selain itu, diharapkan peserta dapat mengidentifikasi komponen-komponen utama dalam model bisnis mereka, seperti segmen

pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan sumber pendapatan. Pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam menyusun proposal bisnis yang komprehensif dan terfokus, yang dapat menarik perhatian investor dan mitra potensial. Secara keseluruhan, hasil yang diharapkan adalah tercapainya pemahaman yang lebih baik tentang perencanaan bisnis yang sistematis, serta peningkatan kepercayaan diri peserta dalam merancang dan mengelola usaha mereka.

Tabel 4. Capaian Hasil Materi Model Bisnis Canvas

NO	Capaian Hasil	Tujuan Hasil Pelatihan Model Bisnis Canvas	Indikator Capaian Hasil Pelatihan Model Bisnis Canvas
1	Pemahaman Mendalam tentang Konsep BMC	Peserta pelatihan memahami konsep dasar dan struktur Business Model Canvas secara menyeluruh.	Peserta dapat menjelaskan sembilan elemen utama dalam BMC, yaitu: 1. Segmen Pelanggan (<i>Customer Segments</i>) 2. Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>) 3. Saluran (<i>Channels</i>) 4. Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationships</i>) 5. Aliran Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>) 6. Sumber Daya Utama (<i>Key Resources</i>) 7. Aktivitas Utama (<i>Key Activities</i>) 8. Mitra Kunci (<i>Key Partnerships</i>) 9. Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)
2	Kemampuan untuk Menyusun Proposal Bisnis dengan BMC	Peserta dapat membuat proposal bisnis menggunakan <i>Business Model Canvas</i> yang jelas, terstruktur, dan sesuai dengan kebutuhan pasar atau segmen yang dituju.	Setiap peserta dapat menyusun proposal bisnis yang mencakup semua elemen BMC dan mempresentasikannya secara sistematis.
3	Peningkatan Kemampuan Analisis Bisnis	Peserta dapat menganalisis dan memetakan potensi pasar, tantangan, dan peluang yang ada dalam bisnis menggunakan BMC.	Peserta dapat mengidentifikasi dengan jelas masalah yang dihadapi dan solusi yang dapat diberikan dalam bisnis mereka, serta memanfaatkan model bisnis yang lebih fleksibel dan adaptif.
4	Keterampilan Pengelolaan dan Penciptaan Model Bisnis yang Inovatif	Peserta dapat mengembangkan model bisnis yang inovatif, berbasis pada nilai tambah yang ditawarkan kepada pelanggan.	Proposal bisnis yang disusun mencerminkan ide-ide kreatif dan inovatif serta relevansi dengan kebutuhan pasar yang dituju.
5	Peningkatan Keterampilan dalam Pengambilan Keputusan Bisnis	Peserta dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik dengan mempertimbangkan semua elemen yang ada dalam BMC	Peserta dapat menjelaskan bagaimana setiap elemen dalam BMC saling berinteraksi dan mempengaruhi keputusan yang diambil dalam merancang dan mengelola bisnis.

6	Peningkatan Kemampuan Komunikasi Bisnis	Peserta dapat menyusun dan mempresentasikan proposal bisnis dengan cara yang jelas dan meyakinkan.	Peserta dapat melakukan presentasi yang efektif tentang model bisnis mereka, dengan penekanan pada proposisi nilai, segmentasi pasar, dan aliran pendapatan
7	Penerapan dalam Praktik Dunia Nyata	Peserta dapat langsung mengaplikasikan apa yang telah dipelajari untuk mengembangkan atau memperbaiki model bisnis mereka yang ada.	Peserta dapat menyusun BMC untuk bisnis mereka sendiri dan mengidentifikasi langkah-langkah konkrit untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis.
8	Pemahaman tentang Penyusunan Proposal yang Berkualitas	Peserta dapat menyusun proposal bisnis yang tidak hanya mengandalkan BMC tetapi juga mampu menjelaskan visi, misi, dan strategi yang mendalam untuk mewujudkan model bisnis tersebut.	Proposal bisnis yang disusun peserta lengkap dengan analisis SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>) atau analisis pasar, dan memiliki rencana implementasi yang jelas.
9	Peningkatan Kepercayaan Diri dalam Merancang dan Mengelola Bisnis	Peserta merasa lebih percaya diri untuk merancang dan menjalankan bisnis dengan dasar yang lebih kuat dan terstruktur.	Peserta menunjukkan peningkatan dalam kepercayaan diri melalui kemampuan mereka dalam merancang dan mengelola model bisnis yang lebih baik.
10	Evaluasi dan Feedback untuk Peningkatan Berkelanjutan	Peserta mendapatkan umpan balik yang konstruktif mengenai proposal bisnis mereka, serta dapat melakukan revisi dan perbaikan berdasarkan evaluasi tersebut.	Peserta dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dalam proposal bisnis mereka berdasarkan umpan balik dari mentor atau instruktur.

3.3 Pembahasan

Pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor, Kecamatan Jatibarang, berhasil memberikan pemahaman yang lebih terstruktur kepada peserta mengenai model bisnis. Hal ini terlihat dari kemampuan peserta dalam menyusun proposal bisnis berbasis BMC, yang melibatkan identifikasi segmen pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, dan sumber pendapatan sesuai dengan kondisi lokal desa. Hasil pelatihan ini sejalan dengan penelitian Aisyah (2020), yang menyatakan bahwa pendekatan BMC dapat membantu usaha mikro memahami dan merumuskan elemen-elemen kunci dalam bisnis mereka secara lebih sistematis. Proses ini juga memungkinkan peserta untuk merencanakan pengelolaan keuangan dan memitigasi biaya produksi atau operasional dalam proposal bisnis mereka, yang penting untuk memastikan kelangsungan dan profitabilitas usaha (Amit & Zott, 2001). Selain itu, pelatihan ini mengedepankan pemanfaatan sumber daya lokal dalam merancang model bisnis yang berkelanjutan. Sejalan dengan temuan Anggraeni (2021), yang menekankan pentingnya model bisnis yang berkelanjutan untuk mendukung perkembangan UMKM, peserta pelatihan di Desa Bulak Lor mampu mengintegrasikan sumber daya lokal yang ada, termasuk kerajinan tangan dan produk olahan pangan lokal, dalam proposal mereka. Hal ini memberikan gambaran tentang bagaimana model bisnis yang inovatif dapat diciptakan dengan memanfaatkan teknologi sederhana dan pengelolaan sumber daya alam secara efisien (Chesbrough, 2020). Namun, tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Bulak Lor dalam implementasi model bisnis lebih kompleks, terutama terkait dengan keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas dan terbatasnya jaringan distribusi lokal. Hidayati dan Pramudito (2022) menjelaskan bahwa dalam usaha untuk meningkatkan daya saing ekonomi lokal, penting bagi UMKM untuk memiliki akses yang lebih besar ke pasar dan jaringan distribusi. Beberapa peserta, terutama yang bergerak di sektor kerajinan tangan, merasa kesulitan dalam memetakan saluran distribusi yang efektif, mengingat

keterbatasan jaringan distribusi lokal. Selain itu, masih ada kendala dalam memetakan aliran pendapatan yang berkelanjutan, sebagaimana diungkapkan oleh Saputra dan Kurniawan (2019), yang menyebutkan bahwa sebagian besar UMKM tidak memiliki perencanaan yang jelas terkait pendapatan dan biaya operasional mereka. Untuk mengatasi tantangan ini, perlu adanya pendampingan pasca-pelatihan, seperti yang dilakukan di Desa Sukamantri, Jawa Barat, yang menunjukkan bahwa intervensi jangka panjang dapat lebih efektif dalam membantu peserta mengimplementasikan model bisnis yang telah dirancang (Indah, 2021). Di desa tersebut, program pendampingan individu dan kelompok membantu pengusaha lokal mengatasi masalah terkait distribusi, pemasaran, dan pengelolaan finansial. Dengan melihat pengalaman tersebut, ada potensi untuk mengadopsi pendekatan serupa di Desa Bulak Lor, di mana pendampingan pasca-pelatihan dapat membantu peserta lebih dalam mengimplementasikan BMC dalam bisnis mereka yang nyata.

Langkah-langkah lanjutan yang disarankan termasuk penyediaan pendampingan intensif dalam bentuk sesi konsultasi individu dengan mentor atau pelatih untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam mengimplementasikan model bisnis, seperti yang juga disarankan oleh Kolb (1984) dalam teori pembelajaran eksperiensial. Selain itu, penting untuk membentuk kelompok diskusi dan mentoring berkelanjutan yang memungkinkan pengusaha lokal berbagi pengalaman dan saling memberikan solusi terhadap masalah yang mereka hadapi. Program pendanaan dan akses pasar juga harus diperkenalkan, dengan bekerja sama dengan lembaga keuangan lokal untuk memfasilitasi pembiayaan bagi UMKM yang membutuhkan modal untuk mengimplementasikan model bisnis mereka. Integrasi langkah-langkah ini akan memastikan bahwa pelatihan BMC dapat memberikan dampak yang berkelanjutan dan nyata bagi UMKM di Desa Bulak Lor, serta meningkatkan daya saing mereka di pasar yang lebih luas. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman teori, tetapi juga memfasilitasi penerapan nyata yang dapat meningkatkan keberlanjutan usaha dan kesejahteraan ekonomi masyarakat desa, sebagaimana yang dicapai melalui pelatihan kewirausahaan di desa-desa lain (Widodo & Supriyadi, 2017).

4. Kesimpulan

Peserta pelatihan berhasil memahami dan menguasai konsep *Business Model Canvas* (BMC), serta mampu mengidentifikasi dan memetakan elemen-elemen utama yang ada dalam model bisnis secara sistematis, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, aliran pendapatan, dan struktur biaya. Mereka mampu menyusun proposal bisnis berbasis BMC yang jelas dan terstruktur. Proposal ini mencerminkan ide-ide bisnis yang sesuai dengan potensi dan kebutuhan lokal di Desa Bulak Lor, seperti produk olahan lokal atau layanan yang relevan dengan masyarakat setempat. Temuan dari pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Bulak Lor tidak hanya relevan bagi peserta di desa tersebut, tetapi juga memiliki potensi untuk diterapkan dalam berbagai program pelatihan kewirausahaan lainnya. Salah satu temuan utama dari pelatihan ini adalah bahwa pendekatan berbasis BMC dapat membantu pengusaha, terutama yang baru memulai usaha, untuk lebih terstruktur dalam merancang model bisnis mereka. Penggunaan BMC yang sederhana namun komprehensif memungkinkan peserta untuk lebih mudah mengidentifikasi elemen-elemen kunci dalam bisnis mereka, seperti proposisi nilai, segmentasi pasar, dan saluran distribusi. Oleh karena itu, temuan ini dapat diterapkan dalam pelatihan bisnis di berbagai daerah atau kelompok sasaran yang memiliki karakteristik serupa, seperti pengusaha pemula, kelompok UMKM, atau bahkan di daerah urban dengan tantangan yang lebih kompleks. Namun, agar pelatihan ini dapat lebih efektif di berbagai konteks, penting untuk menyesuaikan materi dan metode pelatihan dengan kondisi dan kebutuhan spesifik peserta. Misalnya, di daerah perkotaan yang memiliki tingkat kompetisi bisnis yang lebih tinggi, pelatihan BMC dapat diperkaya dengan pendekatan analisis pesaing dan strategi diferensiasi yang lebih mendalam. Sebaliknya, untuk daerah dengan keterbatasan sumber daya, pelatihan dapat difokuskan pada cara-cara efisien dalam menyusun model bisnis dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

Penyesuaian metode pelatihan juga dapat melibatkan penggunaan teknologi, seperti platform digital untuk sesi pelatihan jarak jauh atau alat bantu visual yang lebih canggih untuk mempermudah pemahaman peserta. Lebih lanjut, temuan dari pelatihan ini dapat digunakan sebagai dasar untuk pengembangan program pelatihan kewirausahaan yang lebih terstruktur dan berbasis bukti. Misalnya, hasil evaluasi peserta dapat dimanfaatkan untuk merancang kurikulum pelatihan yang lebih komprehensif, yang tidak hanya fokus pada BMC, tetapi juga mencakup topik-topik lain yang mendukung perencanaan bisnis, seperti analisis pasar, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran digital. Secara keseluruhan, hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa pendekatan yang berfokus pada pemahaman model bisnis secara holistik dapat membantu pengusaha dalam merancang bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan. Dengan penyesuaian yang tepat, temuan ini dapat diperluas ke berbagai jenis pelatihan kewirausahaan lainnya, memberikan manfaat yang lebih luas bagi pengusaha di berbagai wilayah. Pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) yang dilaksanakan di Desa Bulak Lor menunjukkan dampak positif yang signifikan terhadap kualitas proposal bisnis yang disusun oleh peserta. Melalui pendekatan yang praktis dan terstruktur, peserta mampu merancang model bisnis yang lebih jelas dan komprehensif, yang berpotensi meningkatkan peluang keberhasilan usaha mereka. Secara khusus, penggunaan BMC membantu peserta memahami elemen-elemen penting dalam bisnis mereka, seperti segmen pasar, proposisi nilai, dan saluran distribusi, yang sebelumnya sering kali terabaikan dalam penyusunan proposal bisnis tradisional. Namun, meskipun pelatihan ini memberikan manfaat yang nyata, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu dipertimbangkan. Model pelatihan yang diterapkan di sini mengandalkan interaksi langsung dan metode berbasis praktik, yang mungkin kurang efektif di daerah dengan akses terbatas terhadap sumber daya atau teknologi. Selain itu, meskipun BMC memberikan gambaran yang jelas mengenai model bisnis, pelatihan ini tidak cukup membahas aspek-aspek penting lainnya, seperti pengelolaan keuangan dan analisis pasar yang lebih mendalam, yang juga penting dalam menyusun proposal bisnis yang solid.

Sebagai saran untuk penelitian selanjutnya, dapat dilakukan analisis komparatif antara pelatihan yang menggunakan BMC dengan metode pelatihan lain dalam konteks yang lebih beragam. Penelitian lebih lanjut juga bisa mengeksplorasi pengaruh penggunaan alat digital dalam mempercepat proses pembelajaran dan meningkatkan efektivitas pelatihan kewirausahaan. Dengan demikian, pengembangan lebih lanjut dari model pelatihan ini dapat membantu lebih banyak pengusaha, khususnya di daerah dengan sumber daya terbatas, untuk merancang bisnis yang lebih terencana dan berkelanjutan. Memperkuat jaringan antar peserta, menciptakan peluang kolaborasi yang bermanfaat bagi perkembangan usaha mereka. Terbentuknya kelompok usaha lokal atau komunitas yang saling mendukung dapat memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis di tingkat desa. Dengan adanya pemahaman yang lebih baik tentang model bisnis, peserta dapat segera mengimplementasikan hasil pelatihan dalam bentuk rencana bisnis yang lebih terstruktur dan dapat dipantau secara berkelanjutan. Program ini memberikan dasar yang solid untuk pengembangan usaha di Desa Bulak Lor. Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan ini berhasil memberikan keterampilan yang berguna bagi masyarakat Desa Bulak Lor dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang lebih baik dan berkelanjutan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan mendorong pertumbuhan usaha mikro dan kecil di desa tersebut. Disarankan untuk menyediakan sesi pendampingan atau bimbingan lanjutan bagi peserta setelah pelatihan. Hal ini akan membantu peserta dalam mengimplementasikan dan mengoptimalkan model bisnis yang telah mereka susun, serta memberikan bantuan dalam menghadapi tantangan yang muncul selama pengembangan usaha. Menyediakan akses atau informasi mengenai sumber pembiayaan untuk usaha yang telah direncanakan dalam BMC. Ini bisa berupa bantuan dari lembaga keuangan mikro, program pemerintah, atau investor lokal. Pelatihan penyusunan proposal bisnis menggunakan *Business Model Canvas* di Desa Bulak Lor telah memberikan landasan yang kuat bagi peserta untuk merancang dan mengembangkan bisnis yang berkelanjutan. Namun, untuk memastikan implementasi yang sukses, diperlukan tindak lanjut berupa pendampingan, akses pembiayaan, penguatan jaringan, serta peningkatan keterampilan digital dan pemasaran.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada Tim Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Wiralodra dan Pihak Terkait yaitu pemdes Desa dan Jajaranya, Desa Bulak Lor Kecamatan Jatibarang Kabupaten Indramayu.

6. Daftar Pustaka

- Amit, R., & Zott, C. (2001). Value creation in e-business. *Strategic management journal*, 22(6-7), 493-520. <https://doi.org/10.1002/smj.187>.
- Anggraini, N., & Baturaja, S. D. S. (2020). Analisis Usaha Mikro dengan Pendekatan business model canvas (BMC). *Ekonomi Dan Bisnis*, 6(2), 139.
- Astuti, P. (2021). Pendampingan Pemasaran Produk UMKM Gega Coffee Di Masa Pandemi. In *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*.
- Chesbrough, H. (2019). *Open innovation results: Going beyond the hype and getting down to business*. Oxford University Press.
- Farkhah, M. S., & Wibowo, J. M. (2023). Currently Analisis Strategi Pemasaran pada Usaha Mikro dan Menengah pada Era Digital di Kota Probolinggo. *JSM A (Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi)*, 15(1), 104-115.
- Harahap, B., Hasibuan, E. H., Rambe, A., Singarimbun, R. N., & Syahputra, D. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran Digital Pada Masa Pandemi Covid-19 di Masjid Muhammad Jayak. *Mejuajua: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 22-29. <https://doi.org/10.52622/mejuajuaabdimas.v2i2.64>.
- Kamilah, S. H. N., Chirzun, A., & Suryaningsih, I. (2025, March). Meningkatkan Keterampilan Kewirausahaan di Ponpes Al-Amaliah Melalui Implementasi Terpadu Value Proposition Canvas dan Business Model Canvas. In *Prosiding Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat (SENDAMAS)* (Vol. 4, No. 1, pp. 206-215). <http://dx.doi.org/10.36722/psn.v4i1.3294>.
- Kolb, D. A. (2014). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. FT press.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Paramita, M., Muhlisin, S., & Palawa, I. (2018). Peningkatan ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan sumber daya lokal. *Qardhul hasan: media pengabdian kepada masyarakat*, 4(1), 19-30. <https://doi.org/10.30997/qh.v4i1.1186>.
- Prajanti, S. D. W., Margunani, M., Rahma, Y. A., Kristanti, N. R., & Adzim, F. (2021). Kajian Strategis Pengembangan Ekonomi Kreatif Yang Inklusif Dan Berkelanjutan Di Kota Semarang. *Jurnal Riptek*, 15(2), 86-101.
- Prasetyo, A. R., & Agrina, C. R. (2025). Strategi Pemasaran Berbasis Komunitas: Meningkatkan Perekonomian Desa Melalui Gerabah Plumpungrejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 5(1).

Rizan, M., Sumastuti, E., Prabowo, H., RP, A. K., Anugrah, R. P., Safitri, A. K., ... & Ningrum, V. F. (2023). Bisnis Model Canvas: Membangun Rencana Bisnis Yang Inovatif.

Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long range planning*, 43(2-3), 172-194. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>.