

## **Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog**

**Dzikrina Fikrotus Salma**

Program Studi Manajemen, Fakultas Sosial, Humaniora dan Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Brebes, Indonesia

Penulis korespondensi : Dzikrina Fikrotus Salma

E-mail : dzikrina.salma@umbs.ac.id

Diterima: 16 Januari 2026 | Direvisi: 27 Januari 2026 | Disetujui: 29 Januari 2026 | Online: 10 Februari 2026

© Penulis 2026

### **Abstrak**

Masalah utama yang dihadapi oleh perempuan pelaku usaha mikro di Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog, Kabupaten Brebes adalah keterbatasan dalam kemampuan merancang perencanaan bisnis yang terstruktur dan dapat diterapkan. Hal ini berpengaruh pada arah pengembangan usaha yang rendah dan keputusan bisnis yang kurang optimal. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan wawasan dan keterampilan peserta dalam menyusun rencana bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC). Mitra kegiatan ini adalah Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah dengan jumlah peserta sebanyak 100 orang, yang terdiri dari perempuan pelaku usaha mikro serta calon wirausaha. Metode pelaksanaan mencakup penyampaian materi secara interaktif, diskusi, studi kasus, praktik penyusunan BMC, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan peserta dalam memahami komponen model bisnis. Secara kuantitatif, 95% peserta berhasil menyusun sembilan elemen *Business Model Canvas* secara lengkap dan sesuai dengan karakteristik usaha mereka. Secara kualitatif, peserta menunjukkan kemajuan dalam pemahaman mengenai segmentasi pasar, nilai proposisi, serta struktur biaya dan sumber pendapatan usaha. Kegiatan ini berperan dalam memperkuat kapasitas kewirausahaan perempuan dan mendukung peran 'Aisyiyah sebagai gerakan untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat yang progresif.

**Kata kunci:** pengabdian; pelatihan; perencanaan bisnis; BMC; kewirausahaan perempuan.

### **Abstract**

The primary challenge encountered by female micro-entrepreneurs at the Aisyiyah Entrepreneurship School is their restricted capability to develop organized and actionable business plans. This leads to unclear business development trajectories and suboptimal decision-making. This community service initiative aims to enhance the participants' knowledge and skills in creating business plans using the Business Model Canvas (BMC) technique. The collaborating organization for this initiative is the Aisyiyah Entrepreneurship School, with 100 participants, which includes both female micro-entrepreneurs and those aspiring to start their own businesses. The method of implementation features interactive presentations, group discussions, case study analyses, and practical workshops on BMC preparation, along with mentoring and assessment. The outcomes of this initiative reveal an improvement in the participants' comprehension of business model elements. On a quantitative level, 95% of participants successfully formulated all nine components of the Business Model Canvas in complete alignment with the specifics of their businesses. From a qualitative standpoint, participants showed advancement in their understanding of market segmentation, value propositions, and the structure and sources of business revenue. This initiative contributes to enhancing women's entrepreneurial skills and reinforces Aisyiyah's mission as an advocate for progressive economic empowerment within the community.

**Keywords:** community service; training; business plan; bmc; women's entrepreneurship.

## PENDAHULUAN

Pemberdayaan ekonomi perempuan merupakan strategi penting dalam pembangunan ekonomi inklusif dan penguatan kemandirian masyarakat (Dharmayanti & Fatkar, 2022). Perempuan yang menjalankan usaha mikro sering mengalami keterbatasan dalam perencanaan dan pengelolaan usaha, terutama dalam menyusun rencana bisnis yang sistematis dan aplikatif sehingga berpengaruh pada perkembangan usaha mereka (Aisyah, 2025). Tingginya kebutuhan untuk meningkatkan literasi kewirausahaan di komunitas lokal menjadi perhatian utama agar pelaku usaha dapat bertahan dan berdaya saing di pasar yang dinamis(Pramularso et al., 2022).

Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah merupakan program pemberdayaan ekonomi perempuan yang fokus pada peningkatan kapasitas kewirausahaan anggotanya melalui pelatihan dan pendampingan usaha yang dalam hal ini dikelola oleh Pimpinan Daerah Aisyiyah Kabupaten Brebes Jawa Tengah. Berdasarkan observasi awal bersama mitra, hampir sebagian besar peserta belum memiliki business plan yang jelas dan terdokumentasi, serta mengalami kesulitan dalam memetakan model bisnis usahanya. Hambatan ini sejalan dengan temuan studi pengabdian yang menunjukkan rendahnya pemahaman peserta pelatihan terhadap perencanaan bisnis sebelum diberikan pembekalan metode tertentu, termasuk Business Model Canvas (BMC) yang belum dikenal oleh mayoritas peserta pelatihan sebelumnya (Handayani et al., 2025)

Ketiadaan perencanaan bisnis yang terdokumentasi ini berdampak pada keterbatasan peserta dalam mengakses permodalan formal, baik melalui lembaga keuangan syariah seperti BMT, koperasi, perbankan, maupun program pendanaan pemerintah, yang pada umumnya mensyaratkan kejelasan model usaha, potensi pasar, dan keberlanjutan usaha sebagai dasar penilaian kelayakan pembiayaan. Lembaga pembiayaan menilai kelayakan usaha berdasarkan struktur model bisnis, nilai yang ditawarkan kepada pasar, serta proyeksi pendapatan dan biaya sebagai indikator kemampuan usaha dalam mengelola risiko dan mengembalikan (Scarborough et al., 2019). Dalam konteks keuangan mikro dan syariah, lemahnya perencanaan bisnis juga meningkatkan persepsi risiko usaha, sehingga memperkecil peluang pelaku UMKM memperoleh akses pembiayaan formal (Ledgerwood & Earne, 2013).

Business Model Canvas (BMC) merupakan alat perencanaan bisnis yang ringkas dan komprehensif dengan sembilan elemen utama(Pepin et al., 2023)(Hilma et al., 2024). Metode ini telah banyak digunakan dalam kegiatan pelatihan kewirausahaan untuk memetakan dan menstruktur model bisnis secara visual, efektif, dan aplikatif bagi pelaku usaha maupun calon wirausaha. Penggunaan BMC dalam pelatihan terbukti meningkatkan pemahaman peserta dalam menyusun rencana bisnis serta memetakan peluang dan tantangan usaha mereka(Ningsih et al., 2023). Berdasarkan konteks kebutuhan mitra tersebut, kegiatan pengabdian ini dilaksanakan untuk memberikan pelatihan pembuatan business plan menggunakan metode BMC kepada peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah. Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menyusun perencanaan usaha yang terstruktur serta memperkuat pondasi kewirausahaan perempuan secara berkelanjutan.

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan pembuatan business plan dengan menggunakan metode Business Model Canvas (BMC) pada peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah. Mitra dalam kegiatan ini adalah Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah yang beranggotakan perempuan pelaku usaha mikro dan calon wirausaha dari berbagai bidang usaha. Jumlah peserta yang terlibat dalam kegiatan ini sebanyak 100 orang. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat menggunakan pendekatan ceramah, demonstrasi, dan diskusi, yang dipilih untuk memudahkan peserta dalam memahami konsep perencanaan bisnis serta mampu mengaplikasikannya secara langsung pada usaha yang dijalankan. Metode ceramah digunakan untuk

Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog

menyampaikan materi terkait pentingnya perencanaan bisnis dan pengenalan konsep Business Model Canvas. Materi disampaikan secara interaktif dengan bahasa yang sederhana agar mudah dipahami oleh peserta yang sebagian besar merupakan pelaku usaha mikro.

Metode demonstrasi dilakukan dengan memberikan contoh penyusunan Business Model Canvas secara bertahap (step by step). Pemateri memperagakan cara mengisi setiap blok dalam BMC yang disesuaikan dengan karakteristik usaha peserta, mulai dari penentuan segmen pelanggan, perumusan nilai proposisi, hingga pemetaan struktur biaya dan sumber pendapatan. Melalui metode ini, peserta diharapkan memperoleh gambaran yang jelas mengenai penerapan BMC dalam perencanaan bisnis. Selanjutnya, metode diskusi digunakan untuk memberikan kesempatan kepada peserta dalam menyampaikan pertanyaan, pengalaman usaha, serta kendala yang dihadapi selama menjalankan bisnis. Diskusi ini juga berfungsi sebagai sarana umpan balik antara peserta dan pemateri sehingga pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan dapat dievaluasi secara langsung.

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi tiga tahap utama, yaitu pra kegiatan, pelaksanaan kegiatan, serta monitoring dan evaluasi dapat dilihat pada table 1.

**Tabel 1.** Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

| No | Tahapan Kegiatan        | Deskripsi   |
|----|-------------------------|---|
| 1  | Pra Kegiatan            | Pada tahap pra kegiatan dilakukan koordinasi dengan pihak pengelola Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah untuk mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan mitra. Selain itu, dilakukan persiapan materi pelatihan, penyusunan jadwal kegiatan, serta penentuan metode dan media yang akan digunakan selama pelatihan.   |
| 2  | Pelaksanaan Kegiatan    | Pelaksanaan kegiatan dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama mitra. Kegiatan diawali dengan pembukaan dan pengantar kegiatan, dilanjutkan dengan penyampaian materi pelatihan perencanaan bisnis menggunakan <i>Business Model Canvas</i> , praktik penyusunan BMC oleh peserta, serta diskusi dan tanya jawab. Peserta diminta untuk menyusun rancangan <i>Business Model Canvas</i> berdasarkan usaha masing-masing sebagai bentuk praktik langsung. |
| 3  | Monitoring dan Evaluasi | Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman dan capaian kegiatan pengabdian masyarakat. Evaluasi dilakukan melalui pengamatan terhadap hasil kerja peserta, diskusi reflektif, serta penyebaran kuesioner kepada peserta setelah kegiatan berlangsung. Hasil evaluasi digunakan untuk menilai efektivitas pelatihan serta sebagai bahan perbaikan untuk kegiatan pengabdian selanjutnya.   |

Melalui tahapan dan metode tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu memberikan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah dalam menyusun perencanaan bisnis yang terstruktur menggunakan metode Business Model Canvas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pra Kegiatan

Tahap pra kegiatan merupakan tahapan awal yang bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan mitra. Pada tahap ini, dilakukan komunikasi dan koordinasi dengan pengelola Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah untuk memperoleh gambaran kondisi peserta serta permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Berdasarkan hasil diskusi dan observasi awal, diketahui bahwa sebagian besar peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah telah menjalankan usaha mikro di berbagai bidang, seperti kuliner, perdagangan, pertanian, kerajinan, dan jasa. Namun demikian, usaha yang dijalankan masih bersifat sederhana dan

Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog

belum didukung oleh perencanaan bisnis yang terstruktur. Peserta umumnya menjalankan usaha berdasarkan pengalaman pribadi dan peluang jangka pendek, tanpa memiliki pemetaan yang jelas terkait segmen pelanggan, keunikan produk, strategi pemasaran, maupun pengelolaan biaya dan pendapatan usaha.

Selain itu, peserta juga mengungkapkan adanya berbagai kendala yang sering muncul dalam menjalankan usaha, antara lain kesulitan menentukan target pasar, keterbatasan dalam memasarkan produk, serta ketidakmampuan mengidentifikasi biaya usaha secara rinci. Kondisi ini menyebabkan usaha sulit berkembang dan kurang memiliki arah jangka panjang. Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa peserta membutuhkan pendampingan dalam penyusunan perencanaan bisnis yang sederhana, mudah dipahami, dan aplikatif sesuai dengan karakteristik usaha mikro perempuan.

Berdasarkan hasil analisis situasi tersebut, disepakati solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan mitra adalah melalui pelatihan pembuatan business plan menggunakan metode Business Model Canvas (BMC). Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh (Handayani et al., 2025), (Pramularso et al., 2022), (Sutaat & Purwaningrum, 2024), (Rejito et al., 2023) dan (Kempa et al., 2025) menjadi rujukan bahwa BMC dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pengetahuan bisnis pada berbagai bidang seperti Usaha Kecil Menengah (UMKM), pertanian, perdagangan atau peternakan.

Metode ini dipilih karena mampu menyajikan perencanaan bisnis secara visual dan sistematis sehingga mudah dipahami oleh peserta dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman usaha yang beragam. Pada tahap pra kegiatan ini, tim pengabdian juga melakukan persiapan teknis, meliputi penyusunan materi pelatihan, penyiapan media pembelajaran, serta penentuan jadwal pelaksanaan kegiatan. Materi disusun dengan menyesuaikan kondisi dan kebutuhan peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah, sehingga pelatihan yang diberikan diharapkan dapat langsung diaplikasikan dalam usaha yang dijalankan peserta.

Tahap pra kegiatan ini menjadi landasan penting bagi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, karena melalui tahapan ini diperoleh pemetaan masalah mitra secara komprehensif serta kesepakatan mengenai bentuk kegiatan yang paling relevan dan bermanfaat bagi peserta.

## Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat, yang melibatkan pelatihan pembuatan rencana bisnis menggunakan metode Business Model Canvas (BMC), dilaksanakan sesuai jadwal yang telah disepakati dengan lembaga mitra, Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah. Pelatihan ini diikuti oleh 100 peserta, yang merupakan pengusaha wanita dan calon pemilik usaha dengan beragam latar belakang dan jenis usaha. Acara dimulai dengan sesi pembukaan di mana tujuan dan sasaran kegiatan pengabdian masyarakat dijelaskan. Setelah itu, pemateri membahas pentingnya perencanaan bisnis sebagai fondasi untuk menjalankan dan mengembangkan bisnis. Ditekankan bahwa perencanaan bisnis bukan hanya panduan untuk operasional bisnis tetapi juga alat untuk mengantisipasi risiko dan menetapkan arah untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Setelah memperkenalkan konsep-konsep dasar, pemateri menjelaskan sembilan elemen utama BMC langkah demi langkah, termasuk segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya. Penjelasan dibuat menggunakan contoh-contoh sederhana dan mudah dipahami berdasarkan bisnis para peserta agar konten lebih mudah dimengerti.

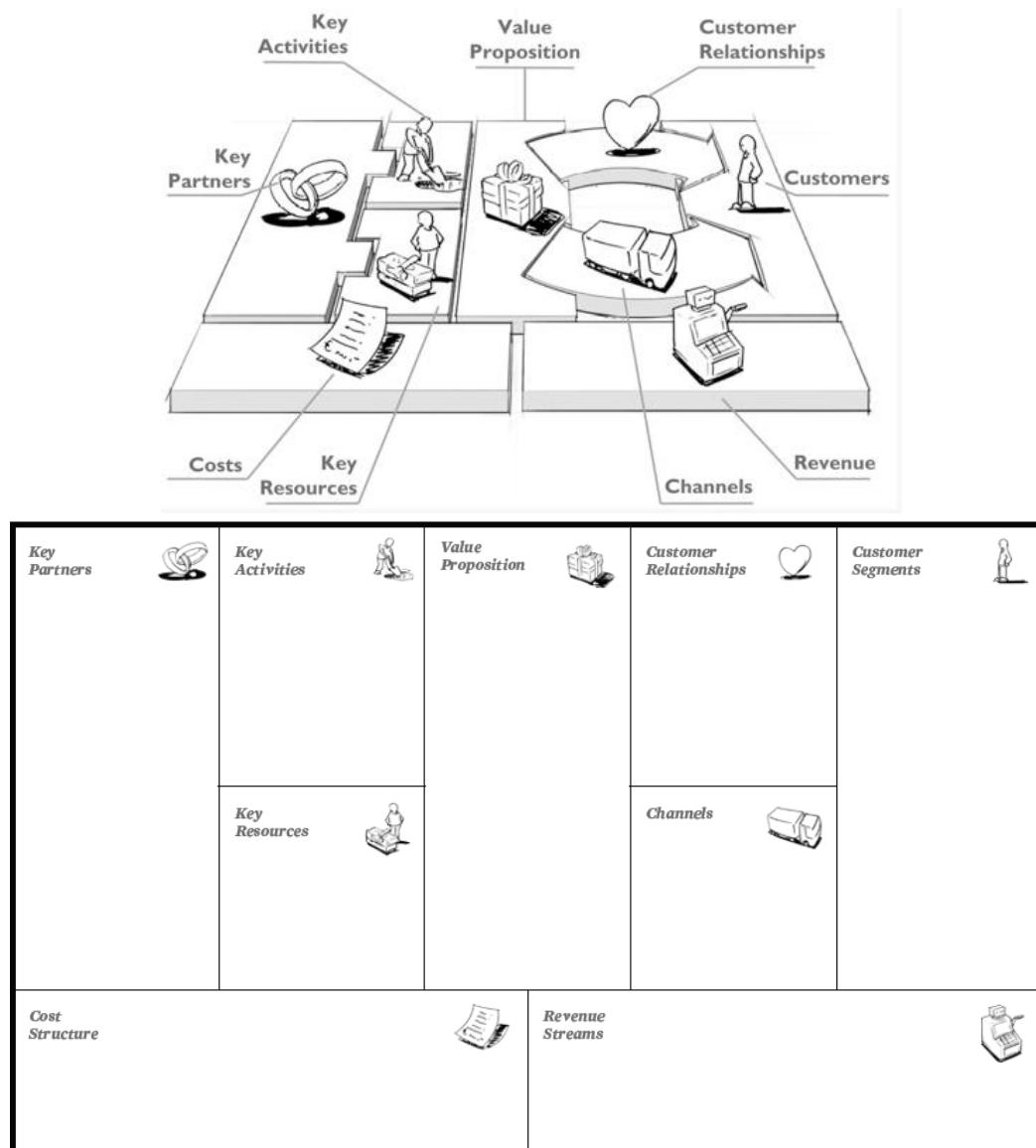
Selama sesi praktik, peserta diminta untuk mulai membuat Business Model Canvas (BMC) mereka sendiri berdasarkan bisnis mereka saat ini atau di masa mendatang. Pemateri memberikan dukungan langsung, membimbing setiap peserta dalam mengisi setiap bagian BMC. Interaksi tersebut mendorong peserta untuk mengajukan pertanyaan dan mendiskusikan tantangan apa pun yang mereka hadapi dalam membuat rencana bisnis. Melalui latihan ini, peserta mulai memahami bagaimana elemen-elemen model bisnis saling terkait dan pentingnya konsistensi antara setiap elemen. Sesi diskusi dan tanya jawab juga merupakan bagian penting dari kegiatan tersebut. Peserta menunjukkan antusiasme yang besar dengan mengajukan berbagai pertanyaan tentang pengembangan bisnis, strategi pemasaran, dan pengelolaan biaya dan pendapatan. Diskusi tersebut tidak hanya melibatkan pemateri tetapi juga mendorong peserta untuk berbagi pengalaman bisnis mereka, sehingga menciptakan

lingkungan belajar berdasarkan pengalaman nyata (pembelajaran pengalaman). Berikut beberapa dokumentasi kegiatan penyampaian materi yang dilakukan oleh pemateri pada Gambar 1 :



**Gambar 1.** Pemateri Melakukan Ceramah Interaktif

Pada Gambar 2 adalah desain ringkasan materi tentang BMC dan lembar aktifitas yang diberikan kepada peserta untuk mereka isi sesuai dengan usaha yang sudah atau akan mereka jalankan.



**Gambar 2.** Materi dan Lembar Aktifitas Model Business Canvas untuk Peserta  
Sumber : (Osterwalder & Pigneur, 2010)

Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog

Selanjutnya pada gambar 3 pemateri melakukan sesi foto bersama dengan seluruh peserta dan mitra.



**Gambar 3.** Sesi Dokumentasi dengan Seluruh Peserta dan Mitra

Secara keseluruhan, kegiatan berjalan lancar dan dalam lingkungan yang kondusif. Partisipasi aktif peserta menunjukkan bahwa konten pelatihan memenuhi kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh lembaga mitra. Pelatihan tentang pembuatan rencana bisnis menggunakan *Business Model Canvas* ini memberikan pengalaman pembelajaran terapan dan memotivasi peserta untuk mulai mengembangkan rencana bisnis yang lebih terstruktur untuk usaha mereka.

### Monitoring dan Evaluasi

Pemantauan dan evaluasi dilakukan untuk menentukan seberapa baik tujuan kegiatan pengabdian masyarakat tercapai dan untuk mengukur efektivitas pelatihan pembuatan rencana bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) bagi peserta di Sekolah Wirausaha ‘Aisyiyah. Kegiatan pemantauan dan evaluasi dilakukan setelah semua sesi pelatihan selesai. Pemantauan dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap keterlibatan peserta selama kegiatan, terutama selama sesi praktik pembuatan *Business Model Canvas* dan diskusi.

Hasil pemantauan menunjukkan bahwa peserta antusias dan aktif berpartisipasi dalam setiap sesi. Hal ini terlihat dari keterlibatan mereka dalam mengisi setiap elemen BMC dan tingkat pertanyaan yang mereka ajukan selama diskusi. Evaluasi kegiatan dilakukan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada semua peserta. Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan umpan balik tentang pemahaman mereka terhadap materi, manfaat kegiatan, dan relevansi pelatihan dengan kebutuhan mereka. Berdasarkan hasil pengolahan kuesioner, ditemukan bahwa 100% peserta menyatakan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat bermanfaat dan memenuhi kebutuhan mereka dalam menjalankan usaha mereka. Selain itu, 95% peserta mengatakan mereka mampu memahami dan membuat sembilan elemen *Business Model Canvas* secara mandiri setelah mengikuti pelatihan.

Secara kualitatif, peserta menyebutkan bahwa pelatihan tersebut membantu mereka memahami arah bisnis mereka dan mengidentifikasi komponen bisnis yang sebelumnya belum mereka pertimbangkan, seperti menentukan segmen pelanggan yang lebih spesifik dan mengidentifikasi struktur biaya bisnis mereka. Mereka juga menyatakan bahwa penggunaan metode BMC memudahkan mereka untuk melihat hubungan antara produk yang mereka tawarkan dan kebutuhan pasar, serta potensi pendapatan yang dapat dihasilkan.

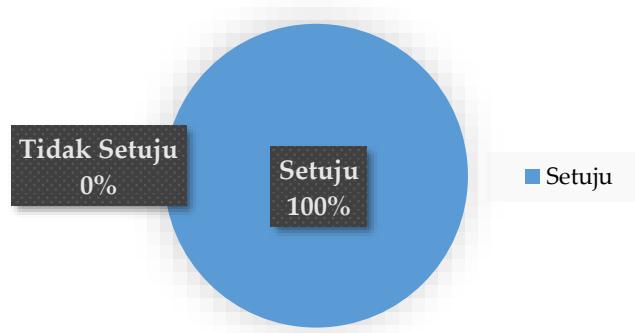
Hasil evaluasi juga menunjukkan perubahan pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta tidak familiar dengan konsep *Business Model Canvas* dan tidak memiliki rencana bisnis tertulis. Setelah mengikuti pelatihan, peserta memiliki gambaran yang lebih jelas tentang model bisnis mereka dan termotivasi untuk membuat rencana bisnis yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Berdasarkan hasil pemantauan dan evaluasi, dapat disimpulkan bahwa pelatihan pembuatan rencana bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* untuk Sekolah

Wirausaha 'Aisyiyah memiliki dampak positif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kesiapan peserta dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka yang bisa dilihat pada tabel 2.

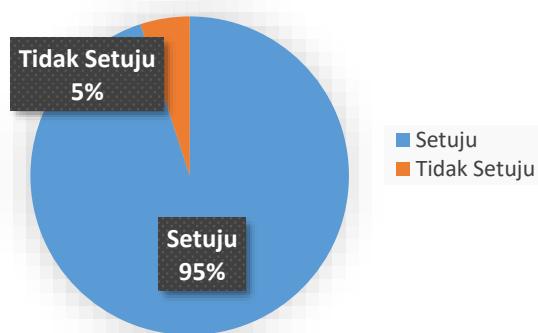
**Tabel 2.** Hasil Evaluasi dan Monitoring

| No | Kondisi Sebelum Kegiatan  | Kondisi Sesudah Kegiatan  |
|----|---|---|
| 1  | Peserta menjalankan usaha tanpa perencanaan bisnis yang terstruktur | Peserta memahami pentingnya perencanaan bisnis sebagai dasar pengembangan usaha                         |
| 2  | Peserta belum mengenal konsep <i>Business Model Canvas</i>          | Peserta memahami konsep dan fungsi <i>Business Model Canvas</i>   |
| 3  | Peserta belum mampu memetakan model bisnis secara sistematis        | Peserta mampu menyusun sembilan elemen <i>Business Model Canvas</i> sesuai dengan usaha yang dijalankan |
| 4  | Peserta kesulitan menentukan segmen pelanggan dan nilai produk      | Peserta mampu mengidentifikasi segmen pelanggan dan nilai proposisi produk                              |
| 5  | Peserta belum memahami struktur biaya dan sumber pendapatan usaha   | Peserta mampu mengidentifikasi struktur biaya dan sumber pendapatan usaha                               |
| 6  | Peserta belum memiliki dokumen perencanaan bisnis                   | Peserta memiliki rancangan awal <i>business plan</i> berbasis <i>Business Model Canvas</i>              |
| 7  | Peserta kurang percaya diri dalam mengembangkan usaha               | Peserta lebih percaya diri dan termotivasi untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan               |

Berdasarkan hasil kuesioner yang diberikan kepada peserta kegiatan pengabdian masyarakat ini sesuai dengan kebutuhan anggota Sekolah Wirausaha Aisyiyah Kecamatan Sirampog, Kabupaten Brebes. Hal ini dapat dilihat dari gambar 4.



**Gambar 4.** Persentase Pemahaman Peserta Setelah Pelatihan



**Gambar 5.** Persentase Kemampuan Peserta Menyusun BMC Setelah Pelatihan

Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog

Dari segi kemampuan peserta pada gambar 5 dalam menyusun lembar kerja BMC menunjukkan bahwa 95% setuju mereka dapat mengisi 9 elemen yang ada di BMC dan tidak setuju sebanyak 5% yang mana tertinggal saat sesi ceramah dan diskusi sehingga tidak memahami seutuhnya penjelasan pemateri.

## SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencapai target utama berupa peningkatan kapasitas peserta Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah dalam menyusun perencanaan bisnis yang terstruktur. Evaluasi pelaksanaan menunjukkan bahwa secara kuantitatif sebesar 95% peserta mampu menyusun sembilan elemen Business Model Canvas secara lengkap dan relevan dengan usaha yang dijalankan, sedangkan 100% peserta menyatakan kegiatan memberikan manfaat nyata bagi pengembangan usaha mereka. Secara kualitatif, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman terhadap arah usaha, kemampuan memetakan segmen pelanggan, serta kesadaran dalam mengelola struktur biaya dan sumber pendapatan. Temuan ini menguatkan bahwa penggunaan Business Model Canvas sebagai alat perencanaan bisnis bersifat aplikatif dan efektif bagi perempuan pelaku usaha mikro, karena mampu menyederhanakan konsep bisnis yang kompleks ke dalam bentuk visual yang mudah dipahami. Hasil kegiatan ini memiliki potensi untuk diterapkan dan diperluas pada kelompok wirausaha perempuan lain, baik di lingkungan 'Aisyiyah maupun komunitas serupa, sebagai model pengabdian berbasis pemberdayaan ekonomi berkemajuan.

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan, masih terdapat sebagian kecil peserta (5%) yang belum sepenuhnya memahami materi karena tertinggal pada beberapa sesi pelatihan. Perbedaan kecepatan belajar dan tingkat kesiapan peserta merupakan hal yang wajar dalam kegiatan pelatihan masyarakat. Oleh karena itu, pada pelaksanaan pelatihan selanjutnya disarankan untuk menerapkan strategi pembelajaran yang lebih adaptif, seperti penyediaan modul ringkas atau lembar panduan langkah-langkah Business Model Canvas (BMC), pendampingan kelompok kecil, serta sesi penguatan atau review singkat bagi peserta yang membutuhkan. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman peserta secara lebih merata tanpa mengurangi efektivitas pelatihan secara keseluruhan.

Sebagai tindak lanjut, kegiatan pengabdian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan pendampingan berkelanjutan dalam implementasi Business Model Canvas ke dalam praktik usaha, termasuk evaluasi berkala terhadap model bisnis yang telah disusun. Pengayaan materi berupa pemasaran digital, pencatatan keuangan sederhana, serta penguatan akses permodalan juga perlu dipertimbangkan agar dampak kegiatan lebih optimal. Beberapa hambatan yang perlu diperhatikan dalam pengabdian lanjutan antara lain keterbatasan waktu pelatihan, variasi tingkat pemahaman peserta, serta keterbatasan sarana pendukung usaha. Oleh karena itu, desain kegiatan pengabdian ke depan perlu mempertimbangkan durasi pendampingan yang lebih panjang dan metode pembelajaran yang lebih adaptif terhadap karakteristik peserta.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Pimpinan Daerah Aisyiyah Kabupaten Brebes dan Pimpinan Cabang Aisyiyah Kecamatan Sirampog yang telah memberikan kesempatan pada penulis sehingga dapat melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Sekolah Wirausaha 'Aisyiyah (SWA). Selanjutnya terima kasih diucapkan kepada seluruh peserta atas kerja sama, partisipasi aktif, dan dukungan selama pelaksanaan kegiatan. Apresiasi juga disampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan pengabdian, baik dalam tahap persiapan, pelaksanaan, maupun evaluasi kegiatan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Aisyah. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Business Model Canvas di Desa Iloheluma Pendahuluan. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 5(4), 3421–3434.
- Dharmayanti, N., & Fatkar, B. (2022). The Influence of the Digital Economy and Women's Empowerment on the Family Economy. *Sawwa: Jurnal Studi Gender*, 17(1), 47–76.

Penguatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) pada sekolah wirausaha 'Aisyiyah Kecamatan Sirampog

- https://doi.org/10.21580/sa.v17i1.11300
- Handayani, R., Ariyanto, C., Cahyo, D. D. N., Cendekia, U., & Indonesia, M. (2025). Pemberdayaan Wirausaha Muda Melalui Pelatihan Business Model Canvas pada Karang Taruna Nawasena. *Jurnal Lentera Pengabdian (JLP)*, 03(03), 296–302.
- Hilma, S., Kamilah, N., Chirzun, A., & Suryaningsih, I. (2024). Meningkatkan Keterampilan Kewirausahaan di Ponpes Al-Amaliah Melalui Implementasi Terpadu Value Proposition Canvas dan Business Model Canvas. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pemberdayaan Masyarakat, November*, 20–21. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36722/psn.v4i1.3294
- Kempa, S., Sahetapy, W. L. W. S., Palumian, Y., & Andreani, F. (2025). Pelatihan Business Model Canvas (BMC) Bagi Para Pemilik Usaha Kecil di Sabu Raiju, Nusa Tenggara Timur. *Abdikarya: Jurnal Karya Pengabdian Dosen Dan Mahasiswa*, 7(2), 1–8. https://doi.org/https://doi.org/10.30996/v8i01.12075
- Ledgerwood, J., & Earne, J. (2013). *The New Microfinance Handbook: A. Financial Market System Perspective*. World Bank.
- Ningsih, R., Wijaya, F., & Herlinawati, E. (2023). Analysis of business development using a business model canvas approach. *Journal of Management Science (JMAS)*, 6(1), 117–124.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers* (Tim Clark (ed.)). John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Pepin, M., Tremblay, M., Audebrand, L. K., & Chassé, S. (2023). The responsible business model canvas: designing and assessing a sustainable business modeling tool for students and start-up entrepreneurs. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 25(3), 514–538. https://doi.org/10.1108/IJSHE-01-2023-0008
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., & Susilowati, I. H. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (BMC) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6, 726–732.
- Rejito, C., Fachrilla, V., & Dewi, A. P. (2023). Pelatihan Dasar-Dasar Manajemen dan Business Model Canvas bagi Petani Tembakau di Kabupaten Cianjur. *Comvice: Journal Of Community Service*, 7(2), 57–64.
- Scarborough, M. N., Cornwall, & R. J. (2019). *Essentials Of Entrepreneurship And Small Business Management* (9th ed.). Pearson.
- Sutaat, S., & Purwaningrum, D. (2024). Pelatihan Business Model Canvas (BMC) Dalam Peningkatan Profitabilitas Usaha UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal Hasil Kegiatan Sosialisasi Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1). https://doi.org/https://doi.org/10.59841/bumi.v2i1.45 Pelatihan