

PELATIHAN PEMBUATAN *BUSINESS PLAN* DENGAN MENGGUNAKAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA KOMUNITAS PEREMPUAN INDONESIA MAJU

Eigis Yani Pramularso¹⁾, Ety Nurhayaty¹⁾, Isnurrini Hidayat Susilowati¹⁾,
Ratnawaty Marginingsih¹⁾

¹⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta Pusat, DKI
Jakarta, Indonesia

Corresponding author : Eigis Yani Pramularso
E-mail : eigis.eyp@bsi.ac.id

Diterima 07 April 2022, Direvisi 17 Mei 2022, Disetujui 18 Mei 2022

ABSTRAK

Permasalahan bisnis dapat terjadi muncul kapan saja. Terkadang hal yang dilupakan adalah melakukan bisnis langsung menjalankan usaha tanpa melalui tahapan yang benar sehingga bisnis yang dijalankan tidak mengalami perkembangan. Pengenalan perencanaan bisnis sekaligus pelatihan ini diterapkan pada mitra pengabdian masyarakat di komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor yang menjadi wadah bagi anggotanya yang seluruhnya perempuan dan telah memiliki bisnis dan berwirausaha dalam semua bidang. Setelah dilakukan pemetaan masalah, bahwa saat ini mereka langsung menjalankan usaha, hanya karena melihat potensi keuntungan sesaat dan tidak mempersiapkan bisnisnya dengan matang, bahkan banyak yang tidak direncanakan dengan rinci padahal dalam berbisnis dihadapkan dengan banyak risiko seperti masalah pasokan, masalah kualitas produk, masalah memperoleh dan mempertahankan pelanggan, sampai mendeteksi jenis pengeluaran dan pendapatan usaha. Pada akhirnya disepakatilah pada pengabdian masyarakat ini melakukan pelatihan terkait perencanaan bisnis berupa model BMC (*Business Model Canvas*) yang dianggap mudah dan sederhana untuk dipahami. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan metode ceramah yang isinya menjelaskan pentingnya perencanaan bisnis dan konsep *Business Model Canvas*. Berdasarkan tanggapan atas kuesioner yang dibagikan kepada peserta yang berjumlah 29 orang menunjukkan bahwa dari pelaksanaan kegiatan hasilnya 100 persen atau keseluruhan peserta setuju kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat meningkatkan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota komunitas dalam membuat rencana bisnis kedepannya.

Kata kunci: pelatihan; perencanaan; bisnis; BMC.

ABSTRACT

Business problems can occur at any time. Sometimes the thing that is forgotten is doing business directly running a business without going through the correct stages so that the business being run does not experience development. This introduction to business planning as well as training was applied to community service partners in the Maju Indonesia Women's Community (PIM) Bogor, which became a forum for its members who were all women and already had businesses and entrepreneurship in all fields. After mapping the problem, that currently they are directly running the business, just because they saw the potential for temporary profits and did not prepare their business carefully, even many of them were not planned in detail even though in doing business they were faced with many risks such as supply problems, product quality problems, problems obtaining and retain customers, to detect the type of expenses and revenues of the business. In the end, it was agreed that this community service would conduct training related to business planning in the form of the BMC (*Business Model Canvas*) model which is considered easy and simple to understand. This Community Service activity is carried out using the lecture method, which explains the importance of business planning and the concept of the Business Model Canvas. Based on the responses to the questionnaire distributed to 29 participants, it shows that from the implementation of the activities the results are 100 percent or all participants agree that this community service activity can increase the insight, knowledge, skills and expertise of community members in making future business plans.

Keywords: training; planning; business; BMC

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis yang semakin ketat menjadi tantangan bagi seluruh pelaku usaha. Tantangan yang ada tentu harus disikapi dengan kreativitas agar tetap eksis dan justru usaha makin berkembang. Salah satu hal yang perlu dilakukan adalah pemahaman pentingnya tentang cara-cara atau langkah yang harus dilakukan ketika mau memulai membuka usaha.

Perencanaan bisnis menjadi hal yang sangat penting bagi semua pelaku usaha. Selain penjualan bisnis yang stagnan bahkan cenderung menurun karena banyaknya kendala seperti pemasok yang tidak ada, kurang mampu menemukan keunikan produk, tidak bisa mencari pelanggan baru dan mempertahankannya, dan kurang mahir mengidentifikasi biaya menjadi hal yang sering dialami. Beberapa masalah ini terjadi karena para pelaku usaha cenderung berbisnis tanpa membuat perencanaan yang baik, sehingga masalah-masalah yang mungkin timbul tidak diidentifikasi sejak awal. Menurut Chesbrough dalam (Ermaya and Darna, 2019) jika tidak dilandaskan kajian dan rumusan model bisnis yang tepat strategi usaha yang dijalankan oleh perusahaan tidak akan bisa dilakukan dengan maksimal.

Terkait dengan perencanaan bisnis juga tidak lepas dengan permasalahan yang dihadapi komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor. Beberapa anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor memiliki keluhan dengan banyaknya masalah yang terjadi ditengah berjalannya usaha, baik itu dari sisi suplai bahan baku, sumber daya manusia, dan proses penjualan yang akhirnya mengganggu jalannya usaha secara keseluruhan. Setelah mendapatkan informasi ternyata beberapa dari mereka melakukan bisnis, tidak melalui tahapan yang benar, mereka langsung menjalankan usaha, hanya karena melihat potensi keuntungan sesaat dan tidak mempersiapkan bisnisnya dengan matang, bahkan banyak yang tidak direncanakan detail padahal dalam menjalankan bisnis pasti akan berhadapan dengan banyak risiko seperti pemasok yang tidak amanah, tidak jeli melihat kelebihan produk kita sendiri, bagaimana mendapatkan pelanggan dan cara mempertahankannya, sampai mendeteksi berbagai jenis pengeluaran dan pendapatan yang nanti akan diperoleh.

Komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor adalah organisasi yang anggotanya perempuan, namun kesemuanya memiliki bisnis dan berwirausaha dalam semua bidang dan memiliki tujuan agar

memiliki kesempatan yang sama dalam menggerakkan roda perekonomian keluarga dan berkontribusi untuk kemajuan negara. Salah contoh aktivitas PIM Kota Bogor menggelar acara arisan Bejubel (Beranda Jual Beli) dimana hal ini secara rutin dilakukan sebulan sekali oleh anggotanya dalam upaya memotivasi Perempuan agar sebagai Ibu dapat Mandiri dan Tangguh (Didiet and Dewa, 2021). Menurut Hermawan Kertajaya dalam (Fauziah, Damayani and Rohman, 2014) komunitas merupakan kumpulan orang yang saling memiliki rasa kepedulian sesama yang didalamnya ada kesamaan dalam ketertarikan dan nilai sehingga terjadi keeratan hubungan antara pribadi satu orang dengan lainnya.

Perencanaan bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha yang isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia, Hisrich-Peters dalam (Alma, 2010). Menurut Wheelen dan Hunger dalam (Wibawa, 2019) metode yang oleh perusahaan digunakan untuk menghasilkan uang di lingkungan bisnis disebut model bisnis. Leschke dalam (Prasetyo, Baga and Yuliati, 2018) menyatakan bahwa pemodelan bisnis berlaku luas, relevan dengan pengusaha, penasihat bisnis, organisasi nirlaba, investor, dan perusahaan yang mau mempersiapkan lini bisnis barunya.

Salah satu perencanaan yang dapat digunakan sebagai aplikasi model bisnis adalah *Business Model Canvas* (BMC). Dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* yang diharapkan mampu membantu pelaku usaha untuk merumuskan berbagai hal guna mendukung bisnisnya agar lebih berhasil. *Business Model Canvas* dapat dipakai sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru dan tidak hanya dipakai memotret model bisnis perusahaan pada saat ini (Ermaya and Darna, 2019). *Business Model Canvas* (BMC) menjadi salah satu model bisnis yang berhasil mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi hal yang lebih sederhana dan mudah untuk dimengerti, (Nurhakim, Suparno and Nurrochmat, 2018). Osterwalder dan Pigneur dalam (Sitio, 2017) mengatakan bahwa *Business Model Canvas* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, menilai, memvisualisasikan, dan mengubah model bisnis.

(Zulkarnain, Saputra and Silvia, 2020) menuliskan bahwa BMC disajikan dalam bentuk visual sehingga lebih mudah dimengerti oleh pembacanya. *Business Model Canvas* atau BMC ini dibagi menjadi sembilan model utama berupa 1) *Customer Segment* menggambarkan sekelompok orang atau organisasi yang menjadi target yang dijangkau atau yang dilayani, 2) *Channels* adalah cara perusahaan untuk menjangkau konsumen, 3) *Customer Relationship* yaitu suatu cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun suatu hubungan dengan konsumen, 4) *Value Proposition* merupakan daya tarik bagi pembeli yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga memenuhi kepuasan konsumen, 5) *Key Resource* adalah sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dalam membangun bisnisnya, 6) *Key Partnership* yaitu mitra kerja yang dilakukan oleh perusahaan khususnya, 7) *Revenue Stream* merupakan sumber pemasukan bagi perusahaan yang didapatkan dari daya tarik yang diciptakan perusahaan untuk konsumen *supplier*, 8) *Cost Structure* yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung semua aktivitas-aktivitas, 9) *Key Activities* yaitu aktivitas utama yang terkait dengan produksi di perusahaan. Osterwalder dan Pigneur dalam (Misdaniawan and Purwanto, 2017) menyatakan bahwa bagi perusahaan BMC memudahkan untuk lebih mengenali kepada siapa produk dan jasa tersebut dijual atau yang menjadi segmen pelanggannya siapa, apakah pemilihan pelanggan berdasarkan kebiasaan, pengalaman, gender, dan usia.

Penggunaan aplikasi *Business Model Canvas* juga sudah banyak dimanfaatkan untuk kegiatan dalam pengabdian masyarakat untuk berbagai bidang seperti yang dilakukan dalam workshop *Business Model Canvas* untuk analisa bisnis komprehensif pada SMKN 3 Banjarmasin yang dilakukan oleh (Zamzuri, Wicaksono and Karim, 2018). (Subekti *et al.*, 2021) juga memberikan pelatihan pada bagi siswa SMA Diponegoro Tumpang terkait *Business Model Canvas* dan hasilnya siswa SMA diponegoro terbantu untuk merancang bisnis. Untuk (Ruhayat *et al.*, 2021) pelatihannya bagi peternak dan petani muda Di Desa Cibodas, Kecamatan Pasir Jambu, Kabupaten Bandung berupa pelatihan penyusunan kanvas model bisnis dengan menggunakan *design thinking*. Pelatihan dilakukan oleh (Awaluddin, 2021) dengan mitra pelatihan pada UKM Keripik Kere di Kabupaten Kuningan juga berupa pelatihan SWOT dan *Business Model Canvas*. (Pamungkas *et al.*, 2021) juga telah melakukan pengembangan dan pelatihan

menggunakan model bisnis *canvas* bagi siswa siswi SMK Santo Leo Mangga Besar Jakarta.

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian adalah memberikan pelatihan bagaimana membuat perencanaan bisnis dengan benar, diharapkan peserta atau anggota mitra bisa mempersiapkan hal-hal yang harus ada, sejak awal dan mengantisipasinya sedini mungkin jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan ditengah perjalanan bisnisnya. Diharapkan akan ada peningkatan kemampuan dalam pembuatan perencanaan bisnis menggunakan BMC.

Berdasarkan hasil analisis situasi maka akhirnya kami bersepakat untuk mengadakan pelatihan tentang pembuatan *business plan* dengan metode BMC yang dipilih karena relatif lebih mudah dan sederhana sehingga mudah juga untuk dipahami oleh para anggota komunitas. Adapun tema dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelatihan pembuatan *business plan* dengan menggunakan metode *Business Model Canvas (BMC)* pada komunitas Perempuan Indonesia Maju.

METODE

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini berupa metode ceramah, yang disertai dengan metode demonstrasi dan metode diskusi. Metode ceramah memberikan penjelasan materi terkait pentingnya perencanaan bisnis dan cara pembuatan *Business Plan* dengan menggunakan *Business Model Canvas (BMC)*. Dalam ceramah isi menjelaskan pentingnya perencanaan dan juga menjelaskan konsep BMC serta tutorial cara mengisi setiap blok yang ada disesuaikan dengan bisnis yang sudah peserta jalankan atau yang akan dijalankan secara *step by step*. Metode demonstrasi dengan memberikan percontohan sedangkan metode diskusi dengan memberikan kesempatan peserta untuk memperoleh umpan balik. Peserta pelatihan yang terlibat 29 orang yang merupakan pengurus dan relawan komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor. Komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) memiliki misi mewujudkan perempuan Indonesia yang semakin tangguh dan mandiri untuk Indonesia yang lebih maju. Alamat komunitas ini di Jalan Ir. H. Juanda No 8 Bogor dan saat ini diketuai oleh Ibu Lela Farrel. Sebagai gambaran, bahwa jarak antara Gedung Rektorat Kampus Universitas Bina Sarana Informatika yang berlokasi di Jalan Kramat 98 Jakarta dengan lokasi kegiatan pengabdian masyarakat kali ini adalah 60,9 km, yang biasa ditempuh dalam 1 jam 53 menit

perjalanan menggunakan kereta api atau sekitar 1 jam 2 menit menggunakan mobil.

Langkah-langkah dalam pelaksanaan:

1. Pra kegiatan. Pengamatan keadaan mitra untuk mengetahui aktivitas mitra berupa program yang dilakukan dan diskusi kendala yang dihadapi yang kemudian proses selanjutnya dengan persiapan teknis sesuai hasil analisis awal untuk pelaksana maupun mitra sesuai dengan kesepakatan yang ada
2. Pelaksanaan Kegiatan. Tema yang diambil adalah pelatihan pembuatan *business plan* dengan menggunakan metode *Business Model Canvas (BMC)* pada komunitas Perempuan Indonesia Maju. Pelaksanaan melalui online *zoom meeting* yang dilaksanakan pada hari selasa tanggal 8 Maret 2022 pukul 10.00 WIB - Pukul 12.00 WIB dengan pemateri Ibu Isnurrini Hidayat Susilowati.
3. Monitoring dan Evaluasi. Sebagai bahan evaluasi dilakukan pengumpulan dan pengolahan data melalui kuesioner yang diberikan kepada peserta saat kegiatan berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pra kegiatan

Sebagai bahan untuk menentukan jenis kegiatan yang akan dilakukan di komunitas ini, dilakukan wawancara dengan pihak mitra untuk berdiskusi dan observasi pada mitra terkait kondisi dan permasalahan yang dihadapi mitra selama ini, tentunya yang juga selaras dengan keahlian dan kemampuan kami yaitu bidang manajemen.

Berikut tahapan yang dilakukan:

1. Menghubungi pihak mitra dan berdiskusi masalah dan solusi yang bisa dilaksanakan.
2. Pihak mitra mengumpulkan pengurus dan anggota dengan memberikan syarat memiliki perangkat yang dibutuhkan (laptop atau android dengan spesifikasi yang memadai) agar dapat mengikuti pelatihan.
3. Pelaksanaan kegiatan melalui *zoom meeting* yang telah dipersiapkan sesuai waktu yang sudah ditentukan.
4. Peserta akan diberikan tugas dalam batas waktu tertentu, untuk mengukur kemampuan sebagai sarana evaluasi.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelatihan pembuatan *Business Plan* dengan menggunakan metode *Business Model Canvas (BMC)* pada komunitas Perempuan Indonesia Maju menjadi tema kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada hari selasa, 8 Maret 2022 yang dilaksanakan dengan *zoom meeting*.

Pelaksanaan kegiatan ini terdiri dari serangkaian kegiatan yang diawali dengan pembukaaan kemudian sambutan yang akhirnya dilanjutkan dengan penjelasan materi terkait perencanaan bisnis dengan *Business Model Canvas (BMC)*, dan terakhir dilakukan penutupan.

Dalam tabel 1 di bawah ini dapat dilihat terkait jadwal kegiatan.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pelatihan

No.	Kegiatan	Waktu	Pelaksana
1.	Pembukaan	10.00 – 10.10	Ratnawaty Marginingsi h
2.	Sambutan Ketua Pelaksana PM dan Sambutan Ketua komunitas	10.10 – 10.30	Ety Nurhayaty
3.	Materi dan diskusi dengan tema Pembuatan perencanaan bisnis dengan BMC	10.30- 11.45	Isnurrini Hidayat Susilowati
4.	Penutupan dan Doa	11.45- 12.00	Egis Yani Pramularso

BMC atau *Business Model Canvas* dalam kegiatan telah menjadi pilihan sebagai model dalam perencanaan model bisnis. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh (Zamzuri, Wicaksono and Karim, 2018), (Subekti *et al.*, 2021), (Ruhayat *et al.*, 2021), (Awaluddin, 2021), dan (Pamungkas *et al.*, 2021) model ini dipilih dan bisa dilihat dapat menjadi rujukan bagaimana BMC atau *Business Model Canvas* ini dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pengetahuan bisnis dan dapat masuk ke berbagai bidang seperti di bidang pendidikan terkait bisnis yang dimiliki atau mau dipersiapkan oleh siswa atau mahasiswa, bidang wirausaha untuk pelaku UKM, bidang pertanian untuk petani dan peternak.

Penyampaian materi yang dilakukan oleh Ibu Isnurrini Hidayat Susilowati diberikan beberapa hal mencakup materi pendahuluan terkait BMC, tips cara membuat BMC, dan memberikan percontohan yang dapat memperkaya materi sebelumnya. Pelaksanaan pelatihan juga dilanjutkan dengan diskusi sehingga peserta dapat memberikan umpan balik dari materi yang sudah diberikan.

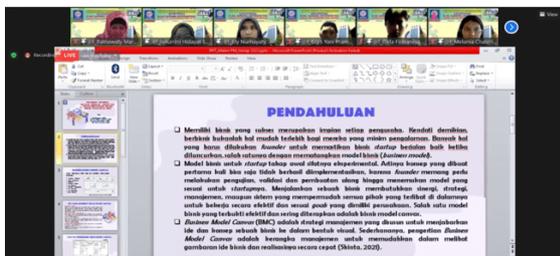
Pada materi pendahuluan disampaikan bahwa bisnis sukses menjadi impian setiap pengusaha. Namun, berbisnis bukanlah hal

yang tentunya mudah dan banyak hal yang harus dilakukan untuk memastikan bisnis berjalan baik ketika akan dimulai, salah satunya dengan memantapkan model bisnis (*business mode*). Selain itu disampaikan Tips cara membuat *Business Model Canvas* (BMC) yaitu melakukan analisa kompetitor, mengurutkan elemen secara sistematis, hubungkan tiap elemennya, fokus pada kondisi saat ini, dan melakukan *review*. Setelah selesai menyusun kerangka, semua elemen dipastikan saling terhubung, melakukan *review* untuk memeriksa kekurangan dan memperbaikinya jika ada yang kurang tepat. Terakhir disampaikan contoh terkait materi yaitu contoh Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) pada jasa transportasi Gojek.

Berikut beberapa dokumentasi kegiatan penyampaian materi yang dilakukan oleh pemateri:



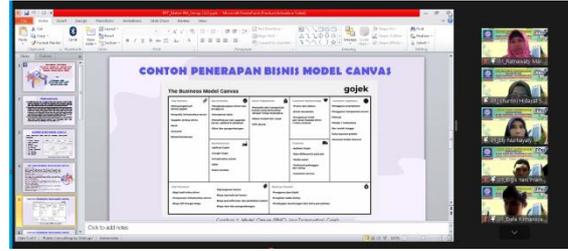
Gambar 1. Kegiatan Penyampaian Materi dengan judul Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode BMC (Sumber : Data diolah Penulis).



Gambar 2. Penyampaian materi pendahuluan yang menjelaskan pentingnya pembuatan Business Plan yang benar dengan menggunakan BMC (Sumber : Data diolah Penulis).



Gambar 3. Penyampaian materi bagaimana tips cara membuat BMC yang benar dan tepat sasaran (Sumber : Data diolah Penulis).



Gambar 4. Penyampaian materi terkait contoh penerapan Bisnis Model Canvas (Sumber : Data diolah Penulis)

Keaktifan peserta dalam diskusi menunjukkan antusiasnya dalam mengikuti kegiatan dalam memahami materi yang disampaikan. Para peserta terlihat sangat tertarik dalam mengikuti seluruh kegiatan pelatihan dari awal sampai akhir. Hal ini terbukti dengan banyaknya pertanyaan dari peserta dan ingin langsung membuat *business plan* dengan metode BMC. Hal ini menandakan bahwa peserta serius memperhatikan tutor dalam membawakan materi pelatihnannya. Pelaksanaannya sendiri secara keseluruhan dapat berjalan dengan lancar.

Monitoring dan Evaluasi

Pada pelaksanaan kegiatan ini tidak mendapatkan hambatan meski kegiatan menggunakan *zoom meeting* karena seluruh sarana dan prasarana sudah dipersiapkan sejak beberapa hari menjelang pelaksanaan. Selain itu panitia dan mitra sudah berkoordinasi dengan perannya masing-masing dari awal sampai akhir kegiatan.

Output yang dihasilkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah meningkatnya pengetahuan, keterampilan, dan tentunya kemampuan anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju dalam membuat suatu perencanaan bisnis yang lebih baik kedepannya khususnya dalam menggunakan BMC atau *Business Model Canvas*. Dengan adanya pelatihan ini kendala yang dihadapi anggota komunitas selama ini dapat teratasi dan bisnis dimasa yang akan datang dimungkinkan menjadi lebih terarah dan lebih berkembang.

Berikut Tabel 2 merupakan keadaan yang terjadi setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat.

Tabel 2. *Outcome* Pengabdian Masyarakat

No.	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
1	Peserta tidak mendapatkan stimulus dalam perencanaan bisnis.	Peserta mendapatkan stimulus pentingya perencanaan bisnis.
2	Peserta belum memahami tentang perencanaan bisnis.	Peserta menjadi lebih paham tentang perencanaan bisnis.
3.	Peserta tidak memiliki pengetahuan tentang <i>Business Model Canvas</i> .	Peserta memiliki pengetahuan tentang <i>Business Model Canvas</i> .

Berdasarkan hasil kuesioner yang diberikan kepada peserta kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat sesuai dengan kebutuhan para komunitas Perempuan Maju Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari gambar:



Gambar 5. Tanggapan Peserta terhadap Bertambahnya Wawasan, Pengetahuan, Keterampilan dan Keahlian (Sumber : Data diolah Penulis).

Berdasarkan jawaban hasil kuesioner, terdapat hasil bahwa semua setuju kegiatan ini dapat meningkatkan wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian anggota komunitas Perempuan Indonesia maju dalam membuat rencana bisnis kedepannya.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat disambut antusias oleh anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju. Hal ini dapat dilihat dari gambar di bawah:



Gambar 6. Tanggapan Peserta terhadap Keikutsertaan Peserta Pengabdian Masyarakat

(Sumber : Data diolah Penulis)

Berdasarkan jawaban hasil kuesioner untuk pertanyaan didapat hasil bahwa seluruh peserta pengabdian masyarakat setuju jika diadakan lagi pengabdian masyarakat dan mereka bersedia mengikutinya lagi.

SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat berjalan dengan lancar dari awal sampai akhir dengan antusiasnya peserta dalam mengikuti pelatihan. Setelah adanya pelatihan peserta mendapatkan dorongan terkait pentingnya perencanaan bisnis dan pelatihan menjadi sangat berguna bagi anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor yaitu berupa peningkatan pemahaman dan pengetahuan anggota komunitas dalam membuat rencana bisnis khususnya dengan metode *Business Model Canva*.

Diharapkan hasil dari pengetahuan baru terkait perencanaan bisnis dapat diaplikasikan dengan sungguh-sungguh dan dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan bisnis anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor setelah dilakukan pelatihan. Pelatihan yang waktunya singkat diharapkan dapat dilakukan pelatihan lebih lanjut guna memperdalam atau menambah materi baru yang mungkin diperlukan bagi anggota komunitas sehingga hasil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat yang sudah dilakukan menjadi lebih optimal.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada pengurus dan anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor. Semoga kerjasama terus dilakukan dan kegiatan ini dapat memberikan wawasan baru khususnya tentang pentingnya perencanaan bisnis dan diharapkan kedepan anggota komunitas Perempuan Indonesia Maju (PIM) Bogor menjadi lebih berkembang dalam bisnisnya dan makin berkontribusi bagi masyarakat, bangsa, dan negara.

DAFTAR RUJUKAN

- Alma, B. (2010) *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Awaluddin, R. (2021) 'Pelatihan Swot Dan Business Model Canvas Pada Ukm Keripik', *Humanis: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 20(1), pp. 47–58.
- Didiet and Dewa (2021) *PIM Kota Bogor Gelar Arisan Bejubel*, *Kabar Berita News*. Available at: <https://www.kabarberitanews.co.id/2022>

- 1/12/pim-kota-bogor-gelar-arisan-bejubel.html.
- Ermaya, S. K. and Darna, N. (2019) 'Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus: Industri Kecil Kerupuk)', *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 1(3), pp. 207–210.
- Fauziah, M. R. N., Damayani, N. A. and Rohman, A. S. (2014) 'Perilaku Knowledge Sharing Multi Bahasa Pada Komunitas Fakta Bahasa', *Jurnal Kajian Informasi dan Perpustakaan*, 2(2), p. 87. doi: 10.24198/jkip.v2i2.11643.
- Misdaniawan and Purwanto, H. (2017) 'Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas Dalam Upaya Mencapai Keunggulan Bersaing', *Jurnal Ilmiah Jurutera*, 4(1), pp. 212–220.
- Nurhakim, A. S., Suparno, O. and Nurrochmat, D. R. (2018) 'Pengembangan Model Bisnis Dan Strategi Pelayanan Kesehatan XYZ', *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, 4(2), pp. 251–260. doi: 10.17358/jabm.4.2.251.
- Pamungkas, A. S. et al. (2021) 'Pengembangan Dan Pelatihan Menggunakan Model Bisnis Canvas Bagi Siswa/I Smk Santo Leo Mangga Besar Jakarta', *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 3(2), pp. 514–520. doi: 10.24912/jbmi.v3i2.9403.
- Prasetyo, B. B., Baga, L. M. and Yuliati, L. N. (2018) 'Strategi Pengembangan Bisnis Rhythm Of Empowerment Dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas', *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, 4(2), pp. 296–307.
- Ruhyat, R. et al. (2021) 'Pelatihan Penyusunan Kanvas Model Bisnis Dengan Menggunakan Design Thinking Secara Daring Bagi Peternak Dan Petani Muda Di Desa Cibodas , Kecamatan Pasir Jambu , Kabupaten Bandung', 4(3), pp. 508–517.
- Sitio, V. S. S. (2017) 'Strategi Bisnis Model dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi kasus di industri kecil dan menengah (IKM) Bir Pletok Bu Lina di Kelurahan Ciracas, Jakarta Timur)', *Journal of Economics and Business Aseanomics (JEBA)*, 2(1), pp. 1–16.
- Subekti, P. et al. (2021) 'Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMA Diponegoro Tumpang Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi', *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), pp. 79–90. doi: 10.32815/jpm.v2i2.395.
- Wibawa, S. (2019) 'Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Analisis Swot', *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), pp. 1689–1699.
- Zamzuri, Z., Wicaksono, T. and Karim, S. (2018) 'Workshop Business Model Canvas untuk Analisa Bisnis Komprehensif', *Jurnal Panrita_Abdi*, 2(2), pp. 105–112.
- Zulkarnain, Z., Saputra, M. G. and Silvia, D. (2020) 'Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah', *Journal Industrial Servicess*, 6(1), p. 55. doi: 10.36055/jiss.v6i1.9476.