

Original Research Paper

Edukasi dan Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas (BMC) Bagi Wirausaha Pemula untuk Perencanaan Usaha Yang Inovatif

Lilik Handajani¹, Lalu Hamdani Husnan², Ayudia Sokarina³

¹ Master of Accounting Program, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

² Department of Management, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

³ Master of Accounting Program, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

DOI : <https://doi.org/10.29303/jpmi.v8i3.12865>

Situsi: Handajani, L., Husnan, L. H., Sokarina, A. (2025). Edukasi dan Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas (BMC) Bagi Wirausaha Pemula untuk Perencanaan Usaha Yang Inovatif. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 8(3)

Article history

Received: 25 Agustus 2025

Revised: 5 September 2025

Accepted: 15 September 2025

*Corresponding Author:
Lilik Handajani, Universitas
Mataram, Mataram, Indonesia
Email:
lilikhandajani@unram.ac.id

Abstract: The rapid growth of small businesses in local communities is often not supported by adequate planning and management. Limited managerial skills, minimal entrepreneurial experience, weak financial controls, rising bad debts, and ineffective marketing strategies are among the key factors contributing to business failure among new entrepreneurs. This community service program aims to provide education and training in innovative business planning for beginner or new entrepreneurs in the West Lombok region through the application of the Business Model Canvas (BMC). The implementation of this community service program includes the delivery of materials by the community service team (facilitators), business plan preparation simulations conducted by participants, and interactive discussions between facilitators and participants. The results show improvements in participants' knowledge, understanding, and skills in applying the BMC as a strategic business planning tool. This initiative has strengthened the capacity of new entrepreneurs to design effective strategies, seize opportunities, and mitigate risks, thereby fostering business growth and sustainability.

Keywords: Business Model Canvas; Entrepreneurs; Business Plan, Inovatif

Pendahuluan

Usaha kecil saat ini berkembang semakin pesat di masyarakat, baik yang dilakukan oleh perseorangan, keluarga maupun kelompok masyarakat. Salah satu alasan yang mendorong semakin banyaknya pelaku usaha kecil adalah tekanan ekonomi keluarga di tengah semakin berkurangnya ketersediaan lapangan kerja di sektor formal. Namun demikian usaha-usaha baru yang dilakukan seringkali tidak direncanakan dengan baik karena hanya mengikuti trend usaha yang sedang berkembang saat ini, maupun membuka usaha karena alasan ingin meniru atau mengikuti keberhasilan usaha orang lain. Kelompok usaha

mikro dan kecil juga kurang memiliki kemampuan untuk menjabarkan gagasan usaha secara sistematis dan konstruktif sehingga dalam pengelolaannya masih membutuhkan fokus pada peningkatan keterampilan manajerial dalam perencanaan usaha (Casmudi & Sugianto, 2021). Faktor internal menjadi penyebab utama kegagalan usaha seperti ketidakmampuan melakukan manajemen usaha, kurangnya pengalaman berwirausaha, pengendalian keuangan yang buruk, meningkatkan piutang macet, serta strategi pemasaran maupun pertumbuhan usaha yang rendah (Husaini, 2021). Kondisi ini menyebabkan usaha kecil memiliki daya jual rendah, kesulitan untuk dapat mempertahankan keberlangsungan usaha karena

tidak diminati lagi oleh masyarakat, usaha menjadi macet dan sulit berkembang bahkan berakhir dengan gulung tikar karena kegagalan usaha.

Dalam memulai bisnis baru, wirausaha pemula perlu memiliki daya kreatif dan inovatif untuk dapat menghasilkan gagasan-gagasan baru, memecahkan masalah-masalah baru dan menemukan peluang (Nasution, 2022). Kemampuan untuk menuangkan ide-ide yang kreatif dan inovatif dalam suatu rencana bisnis yang matang dan realistik adalah kunci keberhasilan wirausaha pemula (Turrahmah, 2023). Bagi wirausaha pemula perencanaan usaha yang matang berguna untuk menentukan arah usaha dengan jelas, jenis usaha yang tepat untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dan menghambat saat usaha berjalan. Salah satu pendekatan strategi manajemen untuk menyusun perencanaan usaha yang inovatif adalah Bisnis Model Canvas (BMC). Penggunaan BMC dapat diawali oleh pelaku usaha pemula untuk merancang ide, menguji logika berpikir dan mengevaluasi asumsi bisnis dijalankan sehingga dapat mempersiapkan usaha secara cepat dan tepat (Subekti et al., 2021). BMC dapat digunakan sebagai alat bisnis dalam menyusun strategi usaha baru yang lebih baik (Anwar dan Nugroho, 2023).

Sebagai suatu model bisnis, BMC memiliki manfaat untuk mendeskripsikan dan pencapaian tujuan usaha, mempermudah model bisnis yang rumit menjadi model yang lebih sederhana, serta memotivasi pemilik usaha dan karyawan untuk terlibat dalam pengembangan bisnis (Wijayanti dan Hidayat, 2021). BMC akan memberikan pengetahuan kepada wirausaha pemula tentang metode, elemen bisnis dan strategi dalam menjalankan bisnis (Athia et al., 2018). Metode ini akan memberikan pengetahuan cara menjalankan bisnis, sehingga pelaku usaha pemula akan mampu mengetahui komponen-komponen yang diperlukan dalam usaha serta strategi untuk mampu memanfaatkan peluang dan menghindari risiko dalam menjalankan usaha. Dengan perumusan rencana bisnis yang terintegrasi menggunakan sembilan elemen BMC serta analisis strategi internal dan eksternal, maka pelaku usaha dapat menciptakan nilai (*value*) dan keuntungan dari *value* yang diciptakan secara berkelanjutan (Widyarti et al., 2023). Oleh karena itu, melalui edukasi tentang BMC bagi wirausaha pemula maka dapat dirancang perencanaan bisnis yang lebih

inovatif untuk mendukung pemberdayaan ekonomi bagi pelaku usaha pemula.

Dalam implementasinya Business Model Canvas (BMC) merupakan sebuah strategi dalam manajemen yang berupa *visual chart* yang terdiri dari 9 elemen yang dapat memberikan gambaran perencanaan bisnis yang lebih komprehensif namun relatif lebih mudah untuk dimengerti dan diaplikasikan (10). Elemen-elemen Utama BMC meliputi 9 komponen utama yaitu: (1) segmentasi pelanggan yang menjadi target pasar usaha; (2) proporsi nilai yang ditawarkan kepada pelanggan; (3) saluran untuk menyampaikan produk/jasa kepada pelanggan; (4) hubungan pelanggan; (5) aliran pendapatan tentang sumber pendapatan usaha berasal; (6) sumber daya utama tentang apa yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha; (7) aktivitas utama untuk menciptakan nilai; (8) kemitraan usaha tentang mitra strategis untuk mendukung usaha, dan serta (9) struktur biaya yang harus dikelola. Model visualisasi BMC akan memudahkan pelaku usaha pemula untuk memetakan bisnis, berinovasi dan berkreasi, berpikir sederhana, mengkolaborasikan seluruh elemen yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, dan memanfaatkan peluang (Subekti et al., 2021; Athia et al., 2018). Dengan pemetaan 9 (sembilan) elemen BMC untuk perencanaan usaha dapat dirumuskan strategi bisnis yang akan meningkatkan pendapatan dari penjualan produk dan memperluas pasar bagi wirausaha (Hutamy, 2021).

Bermunculannya usaha-usaha kecil dan pelaku usaha pemula atau wirausaha pemula di Wilayah Kabupaten Lombok Barat pun menghadapi problema yang sama, seperti kesulitan modal, ketersediaan bahan baku, kurangnya strategi menghadapi kompetitor, usaha yang tidak berjalan baik, kesulitan dalam melakukan penjualan maupun kendala dalam menjaga keberlangsungan usaha. Berdasarkan hasil pengamatan dan survei awal menunjukkan kondisi bahwa banyak usaha-usaha kecil pemula yang bermunculan yang umumnya memiliki usaha di bidang kuliner, usaha dagang barang kebutuhan pokok, barang kerajinan maupun bentuk usaha kreatif lainnya. Sebagian besar wirausaha pemula sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat tidak memiliki pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang pengelolaan usaha, karena usaha yang dijalankan sifatnya hanya meniru, mencontoh dan mengikuti usaha orang lain yang dipandang berhasil. Usaha dilakukan tanpa

kemampuan perencanaan usaha dan pengetahuan pengelolaan usaha yang baik sehingga sumber daya modal dan tenaga yang telah dialokasikan menjadi sia-sia dan berakhir pada usaha yang tidak berjalan sesuai harapan dan kegagalan usaha. Berdasarkan hasil interview awal, mindset sebagian besar wirausaha pemula hanyalah memanfaatkan peluang usaha ekonomi sesaat yang ada, mengisi waktu luang daripada tidak bekerja dan mencari penghasilan tambahan. Ketika menjalankan usaha yang tanpa perencanaan tersebut maka permasalahan lain terjadi seperti keterbatasan permodalan, penurunan penjualan, kendala distribusi, kesulitan memperoleh bahan baku maupun kesulitan dalam menjual (Candraningrat et al., 2021). Hal ini membuat usaha tersebut umurnya tidak panjang dan tidak bisa berkembang karena tidak adanya perencanaan usaha yang jelas. Edukasi tentang perencanaan usaha kepada pelaku wirausaha diperlukan agar usaha kecil dapat berjalan secara berkesinambungan dan semakin berkembang.

Dengan demikian tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat kemitraan ini adalah memberikan edukasi dan pelatihan kepada wirausaha pemula untuk merancang perencanaan bisnis usaha yang inovatif melalui pemetaan Business Model Canvas (BMC). Kegiatan ini dilakukan pada kelompok wirausaha pemula yang melakukan kegiatan usaha ekonomi di Wilayah Batulayar, Kabupaten Lombok Barat. Kegiatan akan dilakukan dalam bentuk pemberian materi, simulasi tentang penyusunan rencana usaha oleh masing-masing peserta, serta diskusi interaktif antara tim pelaksana pengabdian dan peserta. Melalui edukasi dan pelatihan tentang BMC, wirausaha pemula dapat membuat perencanaan bisnis yang lebih inovatif untuk mendukung usaha dan pemberdayaan ekonomi.

Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat kemitraan ini akan dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Menginformasikan kepada mitra yaitu ketua dan anggota kelompok wirausaha pemula di Wilayah Batulayar, Kabupaten Lombok Barat tentang tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk membantu usaha pemula dan usaha kecil untuk melakukan perencanaan

bisnis yang inovatif dengan menggunakan BMC.

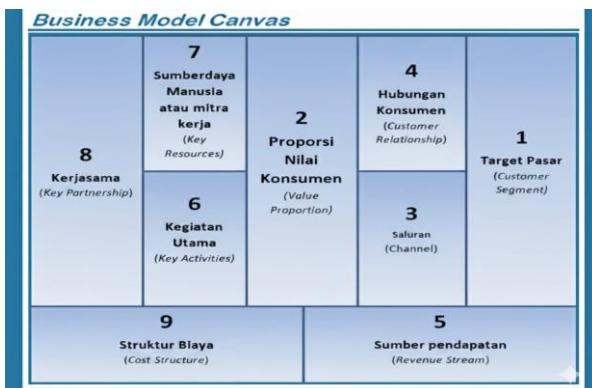
2. Melakukan pertemuan awal dengan kelompok wirausaha pemula yang telah melakukan aktivitas ekonomi tentang jenis usaha ekonomi yang dijalankan, pola pengelolaan usaha, serta kendala dan permasalahan yang seringkali terjadi dengan menjalankan usaha yang selama ini dilakukan.
3. Merancang metode dan pendekatan yang sesuai sebagai solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi para wirausaha pemula dalam menjalankan usahanya.
4. Memberikan edukasi, pemahaman dan pelatihan pada pelaku wirausaha pemula dalam melakukan pemetaan usaha BMC
5. Memberikan asistensi cara mengidentifikasi komponen utama dalam BMC untuk menyusun perencanaan usaha dengan merumuskan strategi internal dan eksternal usaha yang dijalankan.
6. Memberikan kesempatan kepada wirausaha pemula untuk memaparkan hasil visualisasi pemetaan usahanya untuk memperoleh masukan tim pelaksana pengabdian.
7. Memotivasi pelaku usaha wirausaha pemula untuk dapat menggunakan secara mandiri dan memanfaatkan secara optimal BMC untuk perencanaan bisnis yang inovatif sehingga memudahkan tindakan evaluasi dan perbaikan yang diperlukan dalam menunjang keberhasilan usahanya serta keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan analisis situasi dan kondisi pada mitra, yaitu kelompok wirausaha pemula di Wilayah Batulayar, Kabupaten Lombok Barat, dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan sebagai berikut:

1. Pelaku usaha kecil atau wirausaha pemula umumnya menjalankan usaha secara konvensional seperti mengisi waktu karena belum bekerja, hanya ikut-ikutan dan meniru usaha lain yang sudah berhasil, sebagai usaha sampingan untuk mencari tambahan pendapatan, ataupun alasan terpaksa karena tekanan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

2. Wirausaha pemula umumnya menjalankan usaha secara tradisional dan kurang memiliki strategi dan inovasi dalam usaha sehingga seringkali menghadapi kendala ketika menjalankan usaha karena tidak dapat memahami permintaan pasar dan kebutuhan pelanggan saat ini maupun untuk menjaga kontinuitas usaha.
3. Wirausaha pemula tidak memahami dan memiliki pengetahuan tentang bagaimana menentukan segmen pelanggan dan segmen pasar, kesulitan dalam pemodal dan alokasi biaya usaha maupun kesulitan dalam menjual produk/jasa yang dihasilkan sehingga menghambat keberlangsungan usahanya.
4. Wirausaha pemula tidak memiliki perencanaan usaha yang matang sehingga seringkali mengalami kendala dan permasalahan dalam menjalankan usaha secara berkesinambungan yang berujung pada kegagalan usaha.
5. Wirausaha pemula menginginkan cara yang sederhana dan dapat dipahami dengan mudah bagaimana merencanakan usaha dengan efektif sehingga usaha yang dijalankan dapat memberikan pendapatan yang layak dan umur usaha yang panjang.
6. Dibutuhkan edukasi dan pelatihan kepada para wirausaha pemula tentang penyusunan perencanaan usaha (*business plan*) yang inovatif untuk dapat menentukan arah usaha dengan jelas, jenis usaha yang tepat serta strategi yang dibutuhkan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dan menghambat saat usaha berjalan.



Gambar 1. Visualisasi Business Model Canvas (BMC)

Pada tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan pemberian materi oleh tim pelaksana dan simulasi penyusunan

penyusunan rencana bisnis menggunakan BMC. Masing-masing peserta menyusun rencana usaha dengan visualisasi BMC dan selanjutnya presentasi oleh perwakilan peserta, diikuti dengan tanya jawab serta masukan dan rekomendasi oleh tim pelaksana.

Setelah kegiatan pengabdian dilakukan maka dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian dengan memberikan kuisioner singkat yang diisi oleh peserta. Daftar pertanyaan kuisioner berisi pelaksanaan kegiatan yang meliputi pertanyaan tentang kesesuaian materi dengan permasalahan dan kebutuhan mitra, cara penyampaian materi, kemudahan peserta dalam memahami materi, keterlibatan peserta dalam pelaksanaan kegiatan, kemampuan tim pelaksana dalam menjawab dan merespon pertanyaan peserta. Pada evaluasi pelaksanaan juga dilakukan identifikasi dan potensi pelaksanaan kegiatan mendatang atau sasaran ke depan yang dapat dilakukan seperti pendampingan usaha kecil untuk meningkatkan manajemen, pengelolaan keuangan usaha, serta bentuk kegiatan edukasi dan pelatihan lainnya untuk mendukung perkembangan usaha mikro dan kecil.

| BMC Usaha Mikro-Kuliner | | | | |
|--|---|---|--|--|
| 8 Siapa relawan terpenting untuk mendukung ketersediaan sumberdaya/keberlangsungan aktivitas? | 7 Apa Sumberdaya terpenting dalam bisnis? Bahan baku Peralatan memasak/produksi Staf dapur & layanan Modal keuangan Platform online | 2 Apa Keunggulan produk/jasanya? Bahan makanan berkualitas Menu yang bervariasi Pelayanan cepat dan ramah Penyediaan bahan baku berkualitas Proses produksi makanan Pengembangan menu baru Pemasaran & promosi Layanan pelanggan | 4 Bagaimana agar konsumen beli lagi? Layanan pelanggan yang responsif Loyalitas pelanggan & diskon Interaksi media sosial Umpaman balik pelanggan | 1 Siapa Konsurnennya? Mahasiswa Keluarga Karyawan Kantor Acara khusus |
| 6 Apa aktivitas terpenting dalam menciptakan nilai? Penyediaan bahan baku berkualitas Proses produksi makanan Pengembangan menu baru Pemasaran & promosi Layanan pelanggan | 3 Bagaimana promosi dan distribusinya? Tempat makan fisik (warung/resto) Pemesanan makanan online Media sosial | | | |
| 9 Apa biaya yang harus dikeluarkan? Bahan baku Operasional | | 5 Darimana pendapatannya? Penjualan langsung Penjualan melalui media online Catering acara khusus Produk tambahan (bumbu/sauce) | | |

Gambar 2. BMC Penyusunan Rencana Usaha-Kuliner

Dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini telah diikuti dengan baik oleh peserta dengan hasil sebagai berikut:

1. Peningkatan pengetahuan dan pemahaman serta kemampuan dari wirausaha pemula di Wilayah Batulayar, Kabupaten Lombok Barat tentang kebermanfaatan penggunaan Business Model Canvas (BMC) untuk menunjang perencanaan usaha yang efektif.
2. Peningkatan ketampilan dari wirausaha pemula dalam menerapkan Business Model Canvas (BMC) dalam menganalisis dan

- merumuskan strategi usaha yang sesuai untuk usaha mereka sehingga dapat berkembang dan berkelanjutan.
3. Mendorong komitmen dari pelaku UMKM untuk menggunakan Business Model Canvas (BMC) secara mandiri dan konsisten dalam menunjang keberhasilan usahanya.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kemitraan ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan pelatihan tentang cara penyusunan rencana usaha menggunakan visualisasi *Business Model Canvas* (BMC) kepada wirausaha pemula. Pelaku usaha pemula seringkali menghadapi permasalahan dan kendala dalam menjalankan dan menjaga keberlangsungan usaha karena keterbatasan pengetahuan tentang merancang rencana bisnis yang efektif, kurangnya kemampuan dalam pengelolaan keuangan usaha, maupun kurangnya kemampuan dalam manajemen usaha.

Pelaksanaan pengabdian dimulai dengan pemberian materi tentang BMC, dan diikuti dengan pengidentifikasi permasalahan-permasalahan riil yang dihadapi mitra, dan pembuatan rencana bisnis sesuai kebutuhan mitra. Selanjutnya, dilakukan diskusi tentang kesesuaian solusi yang diberikan dengan kebutuhan untuk pemecahan masalah yang dihadapi mitra dengan pemanfaatan alat manajemen strategik BMC untuk perencanaan usaha yang dikhususkan pada pemanfaatan pada usaha mikro dan kecil sehingga sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha pemula dalam menjalankan usaha. Dengan pengetahuan yang dimiliki diharapkan penyusunan rencana bisnis yang efektif dengan BMC dapat dilakukan secara mandiri oleh wirausaha pemula. Melalui pemanfaatan BMC ini maka dapat dilakukan pemetaan komponen-komponen utama yang diperlukan dalam usaha, metode, elemen bisnis dan strategi untuk mampu memanfaatkan peluang dan menghindari risiko dalam menjalankan usaha, terutama pada pelaku wirausaha pemula.

Peningkatan pengetahuan dan kemampuan wirausaha pemula perlu dilakukan secara konsisten dan berkelanjutan untuk menunjang pengembangan usaha produktif yang potensial dan bernilai ekonomi. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat ditindaklanjuti di masa mendatang dengan penguatan kapasitas wirausaha pemula melalui pelatihan penentuan harga pokok, pemasaran

digital, manajemen usaha dan pelatihan stategi manajemen lainnya yang relevan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Mataram yang telah memberikan dukungan atas pelaksanaan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- Anwar S, & Nugroho Y. 2023. Analisis Business Model Canvas (BMC) Pada Usaha Pupuk Hijau Berkelanjutan di Universitas Teuku Umar. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 9(2):2663.
- Athia I, Saraswati E, Normaladewi A. 2018. Penerapan Business Model Canvas (BMC) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *Jurnal Ketahanan Pangan* 2(1):66–75.
- Casmudi & Sugianto. 2021. Perencanaan Usaha Mikro Kecil (UMK) Bagi Bisnis Pemula. *Indonesian Journal of Economics, Entrepreneurship and Innovation* 2(2):60–71.
- Candraningrat C, Yurisma DY, Mujanah S. 2021. Pengembangan Strategi Bisnis Melalui BMC (Business Model Canvas) dan Strategi Pemasaran Bagi UMKM Sari Delight Surabaya. *TEKMULOGI Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1):11–22.
- Husaini F, Hutar ANR. 2021. Analisis Faktor Kegagalan Usaha Wirausaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah). *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(1):119–34.
- Hutamy, E.T, A. Marham., A.N.Q.A.Alisyahbana., N. Arisah & M. Hasan. 2021. Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z. *Jurnal Bisnis dan Pemasaran Digital*. 2021;1(1):1–11.
- Nasution RU. 2022. Strategi Memulai Bisnis Baru dalam Berwirausaha. JSIM: *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, 3(3):163–75.
- Subekti P, Yogatama AN, Anjaningrum WD, Sidi AP. 2021. Pelatihan Business Model

- Canvas Bagi Siswa SMA Diponegoro Tumpang Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang*, 2(2):79–90.
- Turrahmah H, 2023. Perencanaan Usaha (Business Plan). *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan* 13(1):219–27.
- Widyarti, M.T.H, Hartono H, Handayani J, Rokhimah ZP, Kusuma SY. 2023. Implementasi Business Model Canvas Pada UD Makmur Mandiri. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*, 6(1):50–7.
- Wijayanti N, Hidayat HH. 2020. Model Business Canvas (BMC) sebagai Strategi Penguatan Kompetensi UMKM Makanan Ringan di Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. *Jurnal Agroindustri Halal* 6(2):114–21.
- Yentisna Y, Syentia L. 2023. *Pengenalan Bisnis Model Canvas Untuk Meningkat Daya Saing UMKM Binaan LSM Pabangkik Batang Tarandam Sumbar*. Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat dan Corporate Social Responsibility 6:1–5.