



**PELATIHAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN) DAN MODEL
BISNIS CANVAS DESA PEKIK NYARING KECAMATAN PONDOK KELAPA
KABUPATEN BENGKULU TENGAH**

**TRAINING ON PREPARATION OF BUSINESS PLANS AND CANVAS BUSINESS
MODELS IN PEKIK NYARING VILLAGE, PONDOK KELAPA DISTRICT, CENTRAL
BENGKULU REGENCY**

Hariz Eko Wibowo^{1*}, Reflis², Nyayu Neti Arianti³, Ellys Yuliarti⁴, M. Mustopa Romdhon⁵,
Ridha Rizki Novanda⁶, Netta Agusti⁷, Reswita⁸, Rihan Ifebri⁹

^{1,2,3,...9} Program Studi Agribisnis Universitas Bengkulu, Kota Bengkulu, Indonesia

*hariz.ekowibowo@unib.ac.id

Abstrak: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Pekik Nyaring sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penguatan kapasitas sumber daya manusia di bidang kewirausahaan. Desa ini memiliki potensi demografis yang besar, ditunjukkan oleh 83% penduduk berada pada usia produktif. Namun, sebagian masyarakat masih berada pada kondisi prasejahtera dan belum bekerja secara optimal. Permasalahan utama yang dihadapi adalah rendahnya literasi bisnis, khususnya terkait perencanaan usaha dan pemodelan bisnis. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat Desa Pekik Nyaring dalam menyusun rencana bisnis (business plan) dan business model canvas sebagai dasar pengembangan usaha. Metode kegiatan dilakukan melalui dua tahapan utama, yaitu pelatihan penyusunan business plan dan pelatihan business model canvas. Pelaksanaan kegiatan menggunakan metode penyampaian materi, diskusi interaktif, serta pendampingan sederhana yang disesuaikan dengan kondisi dan potensi usaha masyarakat desa. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya perencanaan usaha yang terstruktur. Peserta mampu mengenali elemen-elemen utama dalam business plan, seperti analisis pasar, strategi pemasaran, rencana operasional, dan rencana keuangan. Selain itu, peserta juga memahami sembilan elemen inti business model canvas, termasuk segmen pelanggan, proposisi nilai, aliran pendapatan, sumber daya utama, dan struktur biaya. Pelaksanaan kegiatan berjalan lancar dengan dukungan perangkat desa, keterlibatan mahasiswa, serta antusiasme masyarakat yang tinggi. Respon positif peserta menunjukkan bahwa materi yang diberikan relevan dengan kebutuhan dan mudah diaplikasikan dalam usaha yang dijalankan. Pelatihan business plan dan business model canvas efektif dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan masyarakat Desa Pekik Nyaring dan berpotensi mendorong pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Desa Pekik Nyaring, Business Plan, Business Model Canvas

Abstract: This community service activity was conducted in Pekik Nyaring Village as an effort to improve community welfare through strengthening human resource capacity in the field of entrepreneurship. The village has significant demographic potential, as 83% of its population is of productive age. However, a portion of the community remains in a pre-prosperous condition and is not optimally engaged in productive employment. The main problem identified is the low level of business literacy, particularly in relation to business planning and business model development. This activity aimed to enhance the knowledge and skills of the Pekik Nyaring Village community in preparing business plans and business model canvases as a foundation for business development. The activity was implemented through two main stages: training on business plan preparation and training on the business model canvas. The implementation employed methods of material presentation, interactive discussions, and simple mentoring tailored to the conditions and business potential of the village community. The results showed an improvement in participants' understanding of the importance of structured business planning. Participants were able to

identify the main elements of a business plan, including market analysis, marketing strategies, operational plans, and financial plans. In addition, participants also gained an understanding of the nine core elements of the business model canvas, such as customer segments, value propositions, revenue streams, key resources, and cost structure. The activity was carried out smoothly with the support of village authorities, the involvement of university students, and high community enthusiasm. The positive responses from participants indicate that the materials provided were relevant to their needs and easy to apply to their business activities. Overall, the training on business plans and business model canvases was effective in enhancing the entrepreneurial capacity of the Pekik Nyaring Village community and has the potential to encourage sustainable business development.

Keywords: Pekik Nyaring Village, Business Plan, Business Model Canvas

Article History:

Received	Revised	Published
19 Januari 2026	10 Maret 2026	15 Maret 2026

Pendahuluan

Pemerataan pembangunan nasional tidak hanya berfokus pada pertumbuhan ekonomi di wilayah perkotaan, tetapi juga menempatkan pembangunan perdesaan sebagai pilar utama dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan. Desa memiliki peran strategis sebagai basis produksi sektor pertanian, perkebunan, dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berkontribusi langsung terhadap ketahanan ekonomi nasional. Pemanfaatan sumber daya alam (SDA) dan sumber daya manusia (SDM) yang optimal di wilayah perdesaan diyakini mampu mendorong peningkatan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, serta penguatan ekonomi lokal.

Namun demikian, realitas di lapangan menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat perdesaan yang berada pada kondisi ekonomi prasejahtera. Potensi ekonomi desa yang besar sering kali belum diolah secara maksimal karena keterbatasan kapasitas SDM, khususnya dalam aspek kewirausahaan dan manajemen usaha. Komoditas lokal di bidang pertanian dan perkebunan masih didominasi oleh aktivitas produksi primer dengan nilai tambah yang relatif rendah, sehingga belum memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan rumah tangga desa.

Berbagai studi menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan masyarakat perdesaan sangat dipengaruhi oleh optimalisasi faktor-faktor input produksi, seperti ketersediaan sarana produksi, produktivitas tenaga kerja, pemanfaatan lahan, serta akses terhadap permodalan dan pengetahuan usaha (Ardika & Sujana, 2017). Namun, faktor teknis tersebut perlu didukung oleh kemampuan non-teknis, khususnya kemampuan merancang dan mengelola usaha secara sistematis dan berkelanjutan.

Desa Pekik Nyaring merupakan salah satu desa yang secara geografis berdekatan dengan wilayah perkotaan Kota Bengkulu dan berjarak sekitar 9,3 kilometer dari Universitas Bengkulu. Kedekatan lokasi ini memberikan potensi strategis bagi pengembangan kegiatan ekonomi berbasis desa, termasuk akses terhadap pasar, lembaga pendidikan, serta sumber informasi dan inovasi.

Berdasarkan data demografis, Desa Pekik Nyaring memiliki struktur penduduk yang relatif produktif, dengan sekitar 83% penduduk berada pada rentang usia produktif (15–54 tahun). Kondisi ini merupakan modal sosial yang sangat penting bagi pengembangan kegiatan ekonomi dan kewirausahaan desa. Namun demikian, tantangan utama yang dihadapi adalah tingginya proporsi penduduk yang belum terserap dalam kegiatan ekonomi produktif. Sekitar 30% penduduk berstatus tidak atau belum bekerja, serta 18% penduduk berstatus mengurus rumah tangga.

Tingginya jumlah penduduk usia produktif yang belum bekerja menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi SDM dan kemampuan aktual dalam menciptakan atau mengelola usaha. Banyak masyarakat desa memiliki ide usaha, namun belum mampu menuangkannya ke dalam perencanaan bisnis yang terstruktur. Kondisi ini menyebabkan usaha yang dijalankan cenderung bersifat informal, tidak berorientasi jangka panjang, dan rentan terhadap kegagalan.

Salah satu isu strategis dalam pembangunan ekonomi desa adalah rendahnya literasi kewirausahaan masyarakat, khususnya terkait perencanaan usaha dan pemodelan bisnis. Usaha mikro di desa sering kali dijalankan tanpa perencanaan yang matang, tidak memiliki tujuan yang jelas, serta belum mampu mengidentifikasi segmen pasar, nilai tambah produk, dan struktur biaya secara sistematis.

Dalam konteks ini, peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan kewirausahaan menjadi kebutuhan yang mendesak. Pelatihan tidak hanya berfokus pada motivasi berwirausaha, tetapi juga pada penguasaan alat bantu perencanaan usaha yang aplikatif, seperti penyusunan business plan dan pemahaman business model canvas (BMC). Kedua instrumen ini dapat membantu masyarakat desa menerjemahkan ide usaha menjadi model bisnis yang realistis, terukur, dan berorientasi pada keberlanjutan.

Berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kualitas SDM merupakan faktor kunci dalam keberhasilan pembangunan ekonomi desa. Kusmayadi et al. (2019) menegaskan bahwa kapasitas kepemimpinan dan kualitas SDM desa sangat memengaruhi efektivitas kebijakan ekonomi desa. Desa dengan SDM yang unggul cenderung memiliki tingkat kewirausahaan yang lebih tinggi dan perekonomian yang lebih dinamis.

Penelitian lain juga menunjukkan bahwa peningkatan jumlah wirausaha desa dapat menjadi motor penggerak ekonomi lokal. Model bisnis berperan penting sebagai alat untuk mengubah ide usaha menjadi aktivitas ekonomi yang terstruktur. Meskipun business plan telah lama dikenal sebagai instrumen perencanaan usaha, dokumen ini sering kali disusun terlalu rinci dan berbasis asumsi yang belum teruji, sehingga kurang fleksibel bagi pelaku usaha pemula.

Sebagai alternatif, konsep model bisnis berkembang sebagai pendekatan yang lebih adaptif dalam menggambarkan bagaimana suatu usaha menciptakan dan menangkap nilai. Model bisnis memuat penjelasan mengenai penciptaan nilai pelanggan, logika pendapatan, struktur jaringan usaha, serta sumber daya dan aktivitas utama perusahaan (Afuah, 2003; Osterwalder & Pigneur, 2012; Nenonen & Storbacka, 2010).

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat pemodelan bisnis yang banyak digunakan karena kemampuannya menyajikan elemen inti bisnis secara sederhana dan komprehensif dalam satu lembar kanvas. BMC terdiri dari sembilan elemen utama, yaitu

customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure.

Keunggulan BMC terletak pada fleksibilitasnya dalam membantu pelaku usaha memahami hubungan antar elemen bisnis dan dampak perubahan satu elemen terhadap elemen lainnya. Penelitian menunjukkan bahwa penggunaan BMC dapat membantu pelaku usaha mikro dan kecil dalam menyusun strategi bisnis yang lebih fokus, terukur, dan berorientasi pada nilai tambah (Rainaldo et al., 2017; Mahdi & Baga, 2018; Herawati et al., 2019).

Dalam konteks Desa Pekik Nyaring, penerapan BMC yang dikombinasikan dengan penyusunan business plan sederhana diharapkan dapat meningkatkan kemampuan masyarakat dalam merancang usaha yang sesuai dengan potensi lokal dan kebutuhan pasar.

Berdasarkan permasalahan dan kebutuhan yang telah diuraikan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menawarkan solusi berupa peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan penyusunan business plan dan pelatihan business model canvas. Pelatihan ini dirancang secara aplikatif agar mudah dipahami dan diterapkan oleh masyarakat desa, khususnya kelompok usia produktif dan ibu-ibu PKK.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah:

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat Desa Pekik Nyaring dalam menyusun business plan sebagai dasar perencanaan usaha.
2. Meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai business model canvas sebagai alat pemodelan bisnis yang sederhana dan komprehensif.
3. Mendorong tumbuhnya usaha baru dan penguatan usaha yang telah ada guna meningkatkan kesejahteraan rumah tangga desa.

Dengan pelaksanaan kegiatan ini, diharapkan masyarakat Desa Pekik Nyaring mampu memanfaatkan potensi ekonomi desa secara lebih optimal dan berkelanjutan.

Metode

1. Pendekatan dan Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif dan aplikatif, yang menempatkan masyarakat sebagai subjek utama dalam proses pembelajaran dan peningkatan kapasitas. Metode kegiatan dirancang untuk menjawab permasalahan rendahnya literasi kewirausahaan dan keterampilan perencanaan usaha masyarakat Desa Pekik Nyaring, khususnya dalam penyusunan business plan dan business model canvas.

Secara umum, metode pelaksanaan kegiatan ini meliputi beberapa tahapan utama, yaitu identifikasi permasalahan, perumusan solusi, perancangan kegiatan, implementasi pelatihan, serta evaluasi hasil kegiatan. Tahapan-tahapan tersebut disusun secara berurutan agar proses pengabdian berjalan sistematis dan tujuan kegiatan dapat tercapai secara optimal.

2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

1. Identifikasi Permasalahan dan Analisis Kebutuhan

Tahap awal kegiatan diawali dengan proses identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Pekik Nyaring. Identifikasi dilakukan melalui koordinasi dengan perangkat desa, tokoh masyarakat, serta kelompok sasaran, termasuk ibu-ibu PKK. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat memiliki minat untuk berwirausaha, namun belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam merancang usaha secara sistematis.

Analisis kebutuhan dilakukan untuk mengetahui materi pelatihan yang paling relevan dan dibutuhkan oleh masyarakat. Dari hasil analisis tersebut, ditemukan bahwa masyarakat belum pernah mengikuti pelatihan penyusunan business plan dan business model canvas, sehingga kedua topik tersebut dipilih sebagai fokus utama kegiatan pengabdian.

2. Perumusan Solusi dan Perancangan Kegiatan

Berdasarkan permasalahan dan kebutuhan yang telah diidentifikasi, solusi yang ditawarkan adalah peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui kegiatan pelatihan kewirausahaan yang bersifat praktis dan aplikatif. Pada tahap ini, tim pengabdian merancang konsep pelatihan, menyusun materi, serta menentukan metode penyampaian yang mudah dipahami oleh masyarakat desa.

Materi pelatihan dirancang dengan menyesuaikan karakteristik dan latar belakang peserta, sehingga lebih menekankan pada contoh-contoh usaha lokal, simulasi sederhana, serta diskusi interaktif. Perancangan kegiatan juga mencakup penyusunan jadwal pelaksanaan, pembagian sesi pelatihan, serta penyiapan bahan ajar dan alat bantu pelatihan.

3. Implementasi Kegiatan Pelatihan

Tahap implementasi merupakan inti dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui dua jenis pelatihan utama, yaitu:

a. Pelatihan Penyusunan Rencana Bisnis (Business Plan)

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya perencanaan usaha sebelum memulai atau mengembangkan bisnis. Materi yang disampaikan meliputi pengenalan konsep business plan, identifikasi peluang usaha, analisis sederhana pasar dan biaya, serta penyusunan proposal usaha yang dapat digunakan untuk pengembangan bisnis maupun pengajuan pendanaan kepada pihak ketiga.

Dalam pelatihan ini, peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga diajak untuk menyusun rancangan business plan sederhana berdasarkan ide usaha yang dimiliki. Melalui pendekatan ini, diharapkan masyarakat mampu mengoptimalkan usaha yang dijalankan dan meningkatkan peluang keberhasilan usaha secara berkelanjutan.

b. Pelatihan Penyusunan Model Bisnis Canvas (Business Model Canvas)

Pelatihan business model canvas bertujuan untuk membantu masyarakat memahami elemen-elemen penting dalam menjalankan usaha secara menyeluruh. Materi pelatihan mencakup sembilan elemen utama dalam business model canvas, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya.

Melalui pelatihan ini, peserta dilatih untuk memetakan model bisnis usaha mereka ke dalam satu lembar kanvas secara sederhana dan terstruktur. Pendekatan ini diharapkan dapat

memudahkan masyarakat dalam memahami hubungan antar elemen bisnis dan menyesuaikan strategi usaha sesuai dengan kondisi pasar dan sumber daya yang dimiliki.

4. Evaluasi dan Tindak Lanjut Kegiatan

Tahap akhir dari metode pelaksanaan kegiatan adalah evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah disampaikan serta manfaat yang dirasakan setelah mengikuti pelatihan. Evaluasi dilakukan secara sederhana melalui diskusi, tanya jawab, dan umpan balik dari peserta.

Sebagai tindak lanjut, peserta diharapkan dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam pengelolaan usaha masing-masing. Selain itu, hasil kegiatan ini diharapkan dapat ditularkan kepada masyarakat lain di lingkungan Desa Pekik Nyaring sehingga dampak kegiatan pengabdian dapat dirasakan secara lebih luas.

3. Lokasi dan Sasaran Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Pekik Nyaring, Kecamatan Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah. Desa Pekik Nyaring merupakan desa yang berada di wilayah penyangga Kota Bengkulu dengan karakteristik masyarakat yang sebagian besar berada pada usia produktif dan memiliki potensi untuk mengembangkan usaha mikro berbasis sumber daya lokal.

Sasaran utama kegiatan ini adalah masyarakat Desa Pekik Nyaring, khususnya kelompok usia produktif dan ibu-ibu PKK yang memiliki peran strategis dalam pengelolaan ekonomi rumah tangga. Kelompok sasaran ini diharapkan mampu menjadi agen perubahan yang dapat menyebarkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh kepada masyarakat lainnya.

Sebagai rangkuman, metode kegiatan dapat dilihat pada tabel

Tabel 1. Rangkuman Metode Kegiatan

Poin Rangkuman	Keterangan
Waktu dan Tempat kegiatan :	22 Oktober 2025, Bengkulu
Objek/sasaran/mitra :	Ibu-ibu PKK Desa Pekik Nyaring Kecamatan Pondok Kelapa Kabupaten Bengkulu Tengah
Jumlah kk/anggota mitra terlibat :	30 orang
Metode pelaksanaan kegiatan :	Pelatihan Business Plan dan Business Model Canvas

Hasil dan Pembahasan

1. Gambaran Umum Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Pekik Nyaring, Kecamatan Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah, dengan melibatkan berbagai pihak yang berkepentingan. Pelaksanaan kegiatan melibatkan seluruh tim pengabdian dari Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu, perangkat Desa Pekik Nyaring, masyarakat desa sebagai peserta utama, serta mahasiswa yang berperan sebagai pendamping kegiatan. Keterlibatan multi-pihak ini mencerminkan pendekatan kolaboratif dalam pengembangan kapasitas masyarakat desa, sebagaimana ditekankan dalam literatur bahwa kualitas sumber daya manusia dan dukungan kelembagaan

lokal sangat menentukan keberhasilan pembangunan ekonomi desa (Kusmayadi et al., 2019). Secara umum, kegiatan berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun pada tahap metode pelaksanaan. Kegiatan diawali dengan pembukaan resmi dan sambutan dari pihak pemerintah desa serta perwakilan Program Studi Agribisnis. Sambutan tersebut menegaskan pentingnya peningkatan kapasitas sumber daya manusia desa, khususnya dalam bidang kewirausahaan, sebagai upaya mendorong kemandirian ekonomi masyarakat. Penekanan ini sejalan dengan pandangan bahwa peningkatan jumlah wirausaha dan usaha produktif merupakan salah satu motor penggerak perekonomian desa.

Setelah sesi pembukaan, kegiatan dilanjutkan dengan penyampaian materi dan pelatihan yang dilaksanakan secara bertahap sesuai dengan pendekatan yang telah dirancang, yaitu pelatihan penyusunan business plan dan pelatihan business model canvas. Metode penyampaian dilakukan secara interaktif melalui pemaparan materi, diskusi, dan tanya jawab agar peserta dapat lebih mudah memahami dan mengaitkan materi dengan kondisi usaha yang mereka miliki atau rencanakan. Pendekatan ini memungkinkan terjadinya proses pembelajaran dua arah antara tim pengabdian dan masyarakat desa.



Gambar 1. Dokumentasi Awal Kegiatan

2. Hasil Tahap Identifikasi Permasalahan dan Analisis Kebutuhan

Sesuai dengan tahapan metode kegiatan, hasil awal yang diperoleh dari proses identifikasi permasalahan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan secara formal, khususnya terkait perencanaan usaha dan pemodelan bisnis. Masyarakat pada umumnya telah memiliki pengalaman menjalankan usaha kecil atau memiliki ide usaha, namun usaha tersebut masih dijalankan secara informal tanpa perencanaan tertulis dan analisis yang memadai.

Peserta mengungkapkan bahwa usaha yang mereka jalankan selama ini lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan kebiasaan, tanpa perhitungan yang jelas mengenai target pasar, struktur biaya, maupun potensi keuntungan. Kondisi ini menyebabkan usaha sulit berkembang dan rentan mengalami kerugian ketika terjadi perubahan harga bahan baku atau penurunan permintaan pasar. Temuan ini menunjukkan bahwa ide usaha masyarakat belum sepenuhnya diterjemahkan ke dalam kerangka model bisnis yang sistematis.

Hasil analisis kebutuhan ini memperkuat relevansi kegiatan pengabdian, khususnya pelatihan penyusunan business plan dan business model canvas, sebagai solusi untuk meningkatkan kapasitas perencanaan dan pengelolaan usaha masyarakat Desa Pekik Nyaring. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa model bisnis merupakan alat penting untuk mengubah ide usaha menjadi aktivitas ekonomi yang memiliki arah, struktur, dan tujuan yang jelas (Mäkinen & Seppänen, 2007; Aulawi et al., 2024; Sarita, 2023; Syaiful et al., 2018).




Gambar 2. Antusias warga



Gambar 3. Diskusi Dengan Pengurus Desa

PENGABDIAN PRODI AGRIBISNIS UNIVERSITAS BENGKULU

PELATIHAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN) DAN MODEL BISNIS CANVAS DESA PEKIK NYARING KECAMATAN PONDOK KELAPA KABUPATEN BENGKULU TENGAH



Business Plan (Rencana Usaha)

Membuat business plan (rencana usaha) berarti menyusun dokumen yang menjelaskan bagaimana suatu usaha akan dijalankan – mulai dari ide, target pasar, strategi, hingga proyeksi keuangan. Tujuannya adalah untuk meyakinkan diri sendiri (dan investor) bahwa bisnismu layak dan terencana dengan baik. Business Plan umumnya terdiri dari:

1. Ringkasan eksekutif; 2. Deskripsi usaha; 3. Penjelasan produk/jasa; 4. Analisis pasar; 5. Strategi pemasaran; 6. Rencana operasional; 7. Struktur organisasi; dan 8. Rencana keuangan

Membuat rencana bisnis yang efektif dapat menggunakan business model canvas atau BMC. BMC dianggap sebagai ide bisnisnya dan business plan dianggap sebagai versi lengkapnya

Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) adalah alat visual berbentuk satu lembar kanvas yang digunakan untuk menggambarkan model bisnis secara ringkas dan menyeluruh. BMC terdiri dari 9 blok utama yang mewakili aspek-aspek penting dari sebuah bisnis

8. Mitra Utama (Key Partnerships)	6. Kegiatan Utama (Key Activities)	2. Nilai yang ditawarkan (Value Propositions)	4. Hubungan dengan konsumen (Customer Relationship)	1. Target Pasar (Customer Segment)	Rekomendasi tahapan penerapan Business Model Canvas Langkah 1. Target Pasar (Customer Segment) Mulailah dengan memahami siapa yang akan dilayani. <ul style="list-style-type: none"> • Siapa target utama dan sekunder? • Apa kebutuhan, masalah, atau pekerjaan yang ingin mereka selesaikan (customer jobs)?
	7. Sumber Daya Utama (Key Resources)		3. Saluran Distribusi (Distribution Channel)		
9. Struktur Biaya (Cost Structures)		5. Sumber Pendapatan (Revenue Streams)			

Langkah 2. Nilai yang ditawarkan (Value Propositions)
 Setelah tahu siapa pelanggannya, tentukan nilai unik atau solusi yang kamu berikan.

- Apa yang membuat produk/jasa kamu berbeda?
- Masalah apa yang kamu selesaikan atau manfaatkan apa yang kamu ciptakan?

Langkah 3. saluran Distribusi (Distribution Channel)
 Jelaskan cara kamu menyampaikan nilai tersebut ke pelanggan.

- Apakah lewat toko fisik, media sosial, aplikasi, distributor, atau e-commerce?
- Bagaimana pelanggan mengetahui, membeli, dan menerima produkmu?

Langkah 4. Customer Relationships (Bagaimana kamu berinteraksi?)
 Tentukan jenis hubungan yang kamu bangun.

- Apakah bersifat personal, otomatis, berbasis komunitas, atau layanan mandiri?
- Bagaimana kamu mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan?

Langkah 5. Revenue Streams (Dari mana uangnya datang?)
 Bagaimana kita masuk ke cara bisnis menghasilkan uang.

- Apakah melalui penjualan langsung, langganan, sewa, komisi, atau iklan?
- Siapa yang membayar, dan untuk apa mereka bersedia membayar?

Langkah 6. Key Resources (Sumber daya utama)
 Identifikasi aset penting yang dibutuhkan agar proposisi nilai bisa dijalankan.

- Bisa berupa manusia, teknologi, modal, jaringan, atau kekayaan intelektual.

Langkah 7. Key Activities (Kegiatan utama)
 Tentukan aktivitas inti yang harus dilakukan agar model bisnis berfungsi.

- Misalnya: produksi, pengiriman layanan, pemasaran, pengembangan platform, dll.

Langkah 8. Key Partnerships (Mitra utama)
 Cari tahu siapa yang mendukung operasional bisnismu.

- Pemasok, distributor, investor, lembaga riset, atau mitra strategis.

Langkah 9. Cost Structure (Struktur biaya)
 Tentukan, jabarkan semua biaya utama dari model bisnis.

- Biaya tetap vs variabel, sumber daya mahal, aktivitas berbiaya tinggi, dll.

Created by:
 Hariz Eko Wibowo, S.Stat., M.M.
 Dr. Reflis, SP, M. Si.
 Ir. Nyayu Neti Arianti M.Si.
 Ir Ellys Yulianti MSI
 Dr. M. Mustopa Romdhon, SP MSI

Gambar 4. Poster Materi Pelatihan

3. Hasil Pelaksanaan Pelatihan Penyusunan Business Plan

Pelatihan penyusunan rencana bisnis (business plan) merupakan kegiatan inti tahap pertama dalam implementasi pengabdian. Pada sesi ini, peserta diberikan pemahaman mengenai konsep dasar business plan sebagai dokumen perencanaan usaha yang menjelaskan bagaimana suatu usaha akan dijalankan secara sistematis, mulai dari ide usaha hingga proyeksi keuangan. Business plan diposisikan sebagai alat perencanaan internal sekaligus dokumen pendukung dalam pengembangan usaha dan akses terhadap pendanaan. Materi pelatihan mencakup penjelasan mengenai tujuan penyusunan business plan serta struktur umum yang meliputi ringkasan eksekutif, deskripsi usaha, penjelasan produk atau jasa, analisis pasar, strategi pemasaran, rencana operasional, struktur organisasi, dan rencana keuangan. Struktur ini membantu peserta memahami bahwa usaha harus dirancang untuk menciptakan nilai, melayani pasar, dan menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan (Afuah, 2003; Saepudin et al., 2023).

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya perencanaan usaha. Peserta mulai menyadari bahwa usaha yang dijalankan perlu memiliki arah yang jelas dan tidak hanya bergantung pada intuisi. Dalam sesi diskusi, beberapa peserta mampu mengidentifikasi kelemahan usaha mereka selama ini, seperti tidak adanya pencatatan biaya dan pendapatan serta belum jelasnya target pasar.

Pelatihan ini juga mendorong peserta untuk mulai menyusun rancangan business plan sederhana berdasarkan ide usaha masing-masing. Meskipun belum sepenuhnya lengkap, rancangan tersebut menunjukkan bahwa peserta telah mampu menuangkan ide usaha ke dalam bentuk perencanaan tertulis, yang merupakan langkah awal penting dalam pengembangan usaha yang lebih terstruktur.



Gambar 5. Penyampaian pelatihan oleh Pak Reflis

4. Hasil Pelaksanaan Pelatihan Business Model Canvas

Tahap kedua implementasi kegiatan adalah pelatihan penyusunan business model canvas (BMC). Pelatihan ini bertujuan untuk membantu peserta memahami gambaran menyeluruh dari model bisnis usaha mereka dalam bentuk yang lebih sederhana dan visual. BMC diperkenalkan sebagai alat pemetaan ide bisnis secara ringkas, sedangkan business plan diposisikan sebagai versi pengembangan yang lebih rinci.

Pelatihan BMC disampaikan melalui penjelasan sembilan elemen utama, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Penyampaian materi dilakukan secara bertahap dan disertai contoh-contoh usaha yang relevan dengan kondisi masyarakat desa, sehingga peserta dapat dengan mudah mengaitkan konsep dengan praktik usaha mereka.

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peserta relatif lebih cepat memahami konsep BMC dibandingkan business plan, karena bentuknya yang sederhana dan mudah divisualisasikan. Peserta mampu mengidentifikasi target pasar, nilai unik produk atau jasa, serta sumber pendapatan utama dari usaha yang dijalankan. Temuan ini sejalan dengan konsep model bisnis yang menekankan penciptaan nilai pelanggan, logika pendapatan, serta hubungan antar aktor dalam jaringan bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2012; Nenonen & Storbacka, 2010; Porter, 1980). Diskusi yang berlangsung juga menunjukkan adanya pertukaran ide antar peserta terkait

strategi pemasaran dan potensi kerja sama usaha. Hal ini menguatkan pandangan bahwa BMC dapat berfungsi sebagai alat komunikasi strategi bisnis yang efektif, terutama bagi pelaku usaha pemula (Zott & Amit, 2006; Setiawan & Irawan, 2019).



Gambar 6. Pembagian Materi Pelatihan

5. Respon dan Tanggapan Stakeholder

Respon dari berbagai stakeholder terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian ini secara umum sangat positif. Perangkat Desa Pekik Nyaring menyambut baik kegiatan ini karena dinilai relevan dengan kebutuhan masyarakat dan sejalan dengan upaya pemerintah desa dalam mendorong pengembangan ekonomi lokal berbasis kewirausahaan.

Masyarakat sebagai peserta kegiatan menunjukkan antusiasme yang tinggi, yang tercermin dari keaktifan dalam sesi diskusi dan tanya jawab. Ibu-ibu PKK sebagai salah satu kelompok sasaran utama menyampaikan bahwa materi yang diberikan sangat membantu dalam memahami cara mengelola usaha rumah tangga secara lebih terencana dan terukur. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini juga mendapatkan pengalaman pembelajaran kontekstual, khususnya dalam berinteraksi langsung dengan masyarakat dan menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan. Keterlibatan mahasiswa memperkuat fungsi pengabdian sebagai bagian dari tridharma perguruan tinggi.



Gambar 7. Diskusi dengan warga



Gambar 8. Foto Bersama Dengan Warga

6. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Kegiatan

Meskipun kegiatan berjalan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan. Salah satu kendala utama adalah perbedaan latar belakang pendidikan peserta, yang menyebabkan tingkat pemahaman terhadap materi tidak sepenuhnya merata. Untuk mengatasi hal tersebut, tim pengabdian melakukan penyesuaian metode penyampaian dengan menggunakan bahasa yang lebih sederhana dan contoh-contoh praktis yang dekat dengan kehidupan sehari-hari peserta.

Kendala lainnya adalah keterbatasan waktu pelatihan, sehingga belum semua peserta dapat menyusun business plan dan business model canvas secara lengkap. Namun demikian, peserta telah memperoleh pemahaman dasar mengenai konsep dan struktur perencanaan usaha yang dapat dikembangkan lebih lanjut secara mandiri maupun melalui pendampingan lanjutan.

7. Pembahasan dan Implikasi Kegiatan

Hasil kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa pelatihan penyusunan business plan dan business model canvas merupakan metode yang efektif dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan masyarakat desa. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan pengetahuan peserta, tetapi juga mendorong perubahan pola pikir dari usaha berbasis kebiasaan menjadi usaha yang lebih terencana dan berorientasi pada penciptaan nilai serta keberlanjutan.

Implikasi dari kegiatan ini adalah meningkatnya kesiapan masyarakat Desa Pekik Nyaring dalam mengembangkan usaha mikro yang lebih produktif dan berdaya saing. Dengan kemampuan dasar dalam menyusun perencanaan usaha dan model bisnis, masyarakat diharapkan mampu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan usaha serta berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan rumah tangga dan perekonomian desa secara keseluruhan.

Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Pekik Nyaring, Kecamatan Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pelatihan penyusunan rencana bisnis (business plan) telah berhasil meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya perencanaan usaha yang sistematis sebagai dasar pengembangan usaha dan peningkatan peluang keberhasilan bisnis.
2. Pelatihan penyusunan business model canvas (BMC) mampu membantu masyarakat memahami elemen-elemen utama dalam model bisnis serta hubungan antar elemen tersebut, sehingga peserta memiliki gambaran yang lebih jelas mengenai arah dan strategi usaha yang dijalankan.
3. Kegiatan pengabdian ini memperoleh respon positif dan dukungan penuh dari perangkat desa dan masyarakat, yang ditunjukkan melalui antusiasme peserta selama kegiatan berlangsung, sehingga tujuan pelaksanaan kegiatan dapat tercapai dengan baik.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, beberapa saran yang dapat disampaikan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Diperlukan pendampingan lanjutan secara berkala agar masyarakat dapat mengimplementasikan business plan dan business model canvas yang telah disusun ke dalam praktik usaha secara nyata dan berkelanjutan.
2. Kegiatan serupa ke depan disarankan untuk dilengkapi dengan pelatihan lanjutan, seperti pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, dan akses permodalan, guna memperkuat keberlanjutan usaha masyarakat desa.
3. Perlu adanya kolaborasi berkelanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pemangku kepentingan lainnya agar dampak kegiatan pengabdian dapat dirasakan secara lebih luas dan jangka panjang.

Ucapan Terima Kasih

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala karunia, rahmat dan hidayah Nya yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan pengabdian pada masyarakat Desa Pekik Nyaring Kecamatan Pondok Kelapa Kabupaten Bengkulu Tengah Tahun 2025 dengan judul "Pelatihan penyusunan rencana bisnis (business plan) dan model bisnis canvas Desa Pekik Nyaring Kecamatan Pondok Kelapa Kabupaten Bengkulu Tengah" yang merupakan pengabdian mandiri. Pengabdian ini tidak mungkin terwujud tanpa adanya bantuan dari semua pihak, baik instansi maupun perorangan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bengkulu
2. Dekan Fakultas pertanian Universitas Bengkulu
3. Bapak Kepala Desa Pekik Nyaring
4. Ketua Jurusan sosial ekonomi pertanian program studi agribisnis fakultas pertanian Universitas Bengkulu.
5. Bapak dan Ibu Tim Pengabdian Berbasis Ipteks (Anggota, dan Mahasiswa yang terlibat)
6. Bapak dan ibu warga Desa Pekik Nyaring yang telah berpartisipasi dalam pengabdian.

Penulis menyadari bahwa pengabdian ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan kegiatan pengabdian pada masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat nyata bagi masyarakat Desa Pekik Nyaring serta menjadi kontribusi positif bagi pengembangan pengabdian kepada masyarakat berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi.

Referensi

- Afuah, A. (2003). *Innovation management: Strategies, implementation, and profits*. Oxford University Press.
- Ardika, I. W., & Budhiasa, G. S. (2017). Analisis tingkat kesejahteraan petani di Desa Bangli, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan. *Piramida: Jurnal Kependudukan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 13(2). <https://ojs.unud.ac.id/index.php/piramida/article/view/39491>
- Aulawi, H., Taptajani, D. S., & Faujani, Z. A. (2024). Perancangan strategi bisnis menggunakan business model canvas, analisis SWOT, dan analytical hierarchy process pada UMKM Lestari Kopi. *Jurnal Kalibrasi*, 22(2), 46–52. <https://doi.org/10.33364/kalibrasi/v.22-2.1520>
- Herawati, N., Lindriati, T., & Suryaningrat, I. B. (2019). Penerapan business model canvas dalam penentuan rencana manajemen usaha kedelai edamame goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(1), 42–51. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i1.8356>
- Kusmayadi, D., Firmansyah, I., & Rahman, R. (2019). lbBM penyusunan laporan keuangan BUMDes dan koperasi nelayan di Desa Sancang, Kabupaten Garut. *Jurnal Pengabdian Siliwangi*, 5(1), 54–62. <https://jurnal.unsil.ac.id/index.php/jps/article/view/790/967>
- Mäkinen, S., & Seppänen, M. (2007). Assessing business model concepts with taxonomical research criteria. *Management Research News*, 30(10), 735–748. <https://doi.org/10.1108/01409170710823481>
- Mahdi, A. F., & Baga, L. M. (2018). Business model canvas perusahaan pengolah rumput laut. *Forum Agribisnis*, 8(1), 1–16.
- Nononen, S., & Storbacka, K. (2010). Business model design: Conceptualizing networked value co-creation. *International Journal of Quality and Service Sciences*, 2(1), 43–59. <https://doi.org/10.1108/17566691011026595>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business model generation*. Elex Media Komputindo.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.
- Rainaldo, M., Wibawa, B. M., & Rahmawati, Y. (2017). Analisis business model canvas pada operator jasa online ride-sharing (Studi kasus Uber di Indonesia). *Jurnal Sains dan Seni ITS*, 6(2), 235–239. <https://doi.org/10.12962/j23373520.v6i2.25216>
- Sarita, B. (2023). Strategi pengembangan usaha jasa penginapan dengan pendekatan business model canvas pada destinasi wisata bahari di Kabupaten Konawe Selatan. *Jurnal Ilmiah Penyuluhan dan Pengembangan Masyarakat*, 3(1), 9. <https://doi.org/10.56189/jippm.v3i0.46302>
- Saepudin, S. M. N., Pasaribu, R. D., & Alfianur, F. (2023). Kajian strategi pengembangan bisnis menggunakan business model canvas (BMC), analisis SWOT, dan matriks TOWS pada CV Sinar Dua Putra. *JIBR: Journal of Indonesia Business Research*, 1(1), 101–107. <https://doi.org/10.25124/logic.v1i1.6497>
- Setiawan, E., & Irawan, O. (2019). Analisis pengembangan bisnis syariah dengan business model canvas pada toko online Suara Muhammadiyah. *Al-Urban: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, 3(1), 95–106. https://doi.org/10.22236/alurban_vol3/is2pp1-11
- Syaiful, Furqon, C., & Sultan, M. (2018). Business model canvas analysis on cual weaving industry. *The International Journal of Business Review (The Jobs Review)*, 1(2), 115–122. <https://doi.org/10.17509/tjr.v1i2.14108>

Zott, C., & Amit, R. (2006). Exploring the fit between business strategy and business model: Implications for firm performance. INSEAD Working Paper. INSEAD.