

Volume 4 No. 4 November 2025

E-ISSN: 2828-3430

P-ISSN: 2828-7816

Dede Nurrahman¹, Tri Haryati², Silvia Nanda Putri Erito³¹²³⁴Universitas Blina Sarana InformatikaJl. Banten No.1, Karangpawitan, Kec. Karawang Barat, Kabupaten Karawang,
Jawa Barat 41351.e-mail: dede.deh@bsi.ac.id¹, tri.trt@bsi.ac.id², silvia.snp@bsi.ac.id³**Info Artikel**

Diterima:30-10-2025

Direvisi: 12-11-2025

Disetujui : 01-12-2025

Abstrak - Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan warga belajar PKBM Nurul Furqon dalam menerapkan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat perencanaan bisnis yang sederhana, sistematis, dan aplikatif. Melalui pelatihan berbasis teori dan praktik, peserta diperkenalkan pada konsep fundamental bisnis, sembilan elemen BMC, serta integrasi teknologi informasi dalam pengembangan model usaha. Penyampaian materi dilakukan melalui pemaparan, diskusi interaktif, simulasi penyusunan BMC, dan pendampingan langsung dalam merancang model bisnis sesuai kebutuhan peserta. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelatihan ini memperoleh tingkat kepuasan yang tinggi dari peserta, di mana aspek informasi kegiatan mendapatkan skor rata-rata 4,06 dan aspek kualitas penyampaian narasumber memperoleh skor 4,39. Peserta juga memberikan penilaian sangat baik terhadap relevansi tema, manfaat kegiatan, dan peningkatan wawasan terkait strategi bisnis dan pemanfaatan teknologi digital. Selain itu, peserta menilai bahwa pelatihan ini mampu memberikan solusi terhadap kendala yang mereka hadapi dalam merancang dan mengembangkan perencanaan usaha. Integrasi teknologi digital, seperti penggunaan media sosial dan platform pemasaran online, dipandang sebagai aspek penting yang dapat meningkatkan daya saing usaha mikro berbasis komunitas. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini terbukti efektif dalam meningkatkan literasi bisnis dan kemampuan perencanaan strategis bagi warga belajar PKBM. Pelatihan ini diharapkan dapat menjadi langkah awal yang berkelanjutan untuk mendukung kemandirian ekonomi peserta melalui penerapan model bisnis yang lebih terstruktur, adaptif, dan relevan dengan perkembangan teknologi saat ini.

Kata Kunci: Business Model Canvas, PKBM, UMKM, Model Bisnis, Pengabdian Masyarakat

Abstracts - This community service program aims to enhance the understanding and skills of learners at PKBM Nurul Furqon in applying the Business Model Canvas (BMC) as a simple, systematic, and practical tool for business planning. Through a combination of theoretical instruction and hands-on practice, participants were introduced to the fundamentals of business, the nine elements of the BMC, and the integration of information technology within business model development. The training was delivered through presentations, interactive discussions, BMC simulation sessions, and direct mentoring to guide participants in designing business models relevant to their needs. Evaluation results indicate a high level of participant satisfaction, with the activity information aspect scoring an average of 4.06 and the quality of the presenters receiving a score of 4.39. Participants also expressed strong agreement regarding the relevance of the theme, the usefulness of the training, and the expansion of their knowledge related to business strategy and digital technology utilization. Furthermore, participants viewed the program as effective in providing solutions to challenges they previously faced in planning and developing their business models. The integration of digital technologies—such as social media and online marketing platforms—was considered essential for strengthening the competitiveness of community-based micro-enterprises. Overall, this community service activity proved effective in improving business literacy and strategic planning capabilities among PKBM learners. The training is expected to serve as a sustainable starting point to support participants' economic independence through the implementation of more structured, adaptive, and technology-aligned business models.

Keywords: Business Model Canvas, Community Learning Center, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Business Model, Community Service Program

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan sosial dan ekonomi, termasuk dalam perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Transformasi digital mendorong pelaku usaha untuk melakukan adaptasi terhadap perubahan lanskap bisnis yang semakin



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

kompetitif dan dinamis. Teknologi berbasis internet dan media sosial kini menjadi elemen penting dalam pemasaran, promosi, distribusi, serta manajemen operasional. Jika UMKM tidak mampu menyesuaikan diri dengan perubahan ini, mereka akan menghadapi kesulitan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Oleh karena itu, peningkatan literasi digital dan keterampilan dalam merancang strategi bisnis menjadi kebutuhan mendesak bagi UMKM maupun lembaga pendidikan nonformal yang menaungi mereka. Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) sebagai lembaga pendidikan nonformal memiliki posisi strategis dalam meningkatkan kapasitas masyarakat melalui berbagai program pelatihan dan pemberdayaan. PKBM tidak hanya berfungsi sebagai tempat pendidikan, tetapi juga sebagai pusat pembinaan keterampilan vokasional dan kewirausahaan yang dapat membantu warga belajar meningkatkan kemandirian ekonomi. Salah satu bentuk kontribusi PKBM dalam mendukung pengembangan usaha masyarakat adalah melalui pelatihan penyusunan model bisnis dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC). PKBM Nurul Furqon Kota Baru Karawang menjadi salah satu lembaga yang berinisiatif mengadakan program pelatihan BMC untuk membantu warga belajar memahami struktur bisnis secara lebih terarah dan aplikatif.

Business Model Canvas merupakan alat visual yang memetakan model bisnis dalam sembilan elemen utama, yaitu customer segments, value proposition, channels, customer relationships, revenue streams, key activities, key resources, key partnerships, dan cost structure. Dengan struktur yang komprehensif tersebut, BMC memungkinkan pelaku usaha memahami proses penciptaan nilai (value creation), penyampaian nilai (value delivery), dan penangkapan nilai (value capture) secara keseluruhan. Kelebihan utama BMC terletak pada kesederhanaannya, sehingga dapat digunakan oleh pelaku usaha pemula hingga berpengalaman. Alat ini membantu pelaku usaha mengidentifikasi peluang perbaikan dalam model bisnis mereka dan menyusun strategi yang lebih adaptif terhadap dinamika pasar. Pentingnya penggunaan BMC dalam pengembangan usaha turut ditegaskan dalam penelitian Mahardika & Rachmi (2025), yang menunjukkan bahwa UMKM Four Sibling mengalami stagnasi omzet akibat rendahnya pemanfaatan teknologi digital dan strategi pemasaran tradisional seperti promosi melalui WhatsApp dan komunikasi langsung. Penelitian tersebut menemukan bahwa "banyak pelaku UMKM masih menghadapi tantangan internal, seperti keterbatasan dalam manajemen pemasaran, rendahnya adopsi teknologi digital, serta segmentasi pasar yang belum optimal" [1]. Lebih lanjut, studi tersebut membuktikan bahwa penerapan strategi Business Model Canvas dapat meningkatkan interaksi pelanggan, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan omzet melalui optimalisasi media sosial khususnya Instagram. Temuan ini menunjukkan bahwa BMC merupakan alat strategis yang efektif dalam membantu UMKM beradaptasi dengan tantangan digital dan mengembangkan model bisnis yang lebih kompetitif.

Berdasarkan temuan tersebut, pelatihan BMC di PKBM Nurul Furqon dirancang untuk memberikan pemahaman menyeluruh mengenai konsep fundamental bisnis dan sembilan elemen BMC. Peserta juga dibimbing untuk menyusun BMC berdasarkan usaha masing-masing sehingga dapat memahami situasi nyata bisnis mereka. Selain itu, pelatihan ini menekankan integrasi teknologi informasi sebagai bagian dari strategi pengembangan usaha. Peserta diperkenalkan pada pemanfaatan media sosial sebagai saluran promosi, penggunaan aplikasi digital untuk manajemen bisnis, serta pentingnya membangun hubungan pelanggan secara berkelanjutan melalui platform digital. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan literasi bisnis dan kemampuan perencanaan strategis warga belajar PKBM Nurul Furqon. Kesadaran dan pemahaman terhadap penerapan BMC akan menjadi modal penting bagi peserta untuk mengembangkan usaha secara mandiri, kreatif, dan adaptif di era digital. Integrasi BMC dengan pemanfaatan teknologi digital tidak hanya memperluas peluang pasar, tetapi juga membantu pelaku usaha dalam meningkatkan kualitas layanan, efisiensi operasional, dan daya saing bisnis secara keseluruhan.

II. METODE PELAKSANAAN

Fundamental bisnis merupakan elemen dasar yang membentuk pondasi bagi keberlangsungan sebuah usaha. Unsur-unsur seperti produk, pasar, keuangan, dan nilai menjadi komponen penting dalam memahami bagaimana bisnis dapat beroperasi secara efektif. Pentingnya pemahaman fundamental bisnis juga terlihat dari temuan Mahardika & Rachmi yang menyatakan bahwa banyak UMKM mengalami kendala pertumbuhan akibat "segmentasi pasar yang belum optimal, keterbatasan inovasi, dan rendahnya adopsi teknologi digital" [1]. Hal ini menunjukkan bahwa kelemahan pada aspek fundamental dapat berdampak langsung terhadap keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, pemenuhan aspek-aspek dasar bisnis menjadi prasyarat bagi pelaku usaha untuk dapat merancang strategi yang lebih tepat dan berdaya saing. Business Model Canvas (BMC) merupakan kerangka kerja strategis yang digunakan untuk memetakan model bisnis secara sederhana namun komprehensif melalui sembilan elemen utama. Menurut Rahayu et al., BMC "menggambarkan kerumitan bisnis ke dalam satu lembar kanvas yang mudah dipahami oleh pelaku UMKM" [2]. BMC membantu pelaku usaha memahami cara menciptakan nilai (value creation), menyampaikan nilai (value delivery), dan menangkap nilai (value capture) dalam satu kerangka visual yang terstruktur. Keunggulan model ini membuatnya banyak digunakan dalam pelatihan UMKM karena fleksibel untuk berbagai jenis usaha. Dengan demikian, BMC menjadi alat penting dalam membantu pelaku usaha merancang dan menganalisis model bisnis mereka secara lebih strategis.

Sembilan elemen utama dalam BMC meliputi Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Activities, Key Resources, Key Partnerships, dan Cost Structure.

Bagindo et al. menegaskan bahwa sembilan elemen ini “berfungsi untuk memetakan keseluruhan alur kerja bisnis, termasuk proses penciptaan nilai dalam sebuah organisasi”[3]. Kesembilan elemen tersebut saling berkaitan sehingga perubahan pada satu komponen akan berdampak pada komponen lainnya. Pemahaman terhadap sembilan elemen ini memungkinkan pelaku usaha melakukan analisis holistik terhadap kekuatan dan kelemahan model bisnisnya. Dengan pemahaman tersebut, pelaku usaha dapat menyusun strategi adaptif sesuai kebutuhan pasar dan dinamika usaha.

Pemanfaatan teknologi digital menjadi bagian penting dalam pengembangan usaha karena mampu meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan pasar. Harjanti et al. menunjukkan bahwa pendampingan UMKM yang mengintegrasikan teknologi digital dalam penyusunan BMC terbukti meningkatkan kualitas pemasaran dan daya tarik produk[4]. Selain itu, Mulia menemukan bahwa lebih dari “91% UMKM telah menggunakan internet dalam proses usaha, namun pemanfaatannya masih dominan pada fungsi komunikasi dasar”[5]. Data ini menunjukkan bahwa masih terdapat ruang besar untuk mengoptimalkan teknologi digital secara lebih strategis dalam bisnis. Dalam konteks PKBM, pemahaman literasi digital menjadi modal penting agar masyarakat dapat mengembangkan usaha berbasis komunitas secara berkelanjutan.

Pelatihan dilaksanakan di PKBM Nurul Furqon Kota Baru Karawang dengan metode penyampaian materi, diskusi interaktif, dan praktik penyusunan Business Model Canvas. Peserta terdiri dari pengelola PKBM dan warga belajar yang memiliki ketertarikan dalam pengembangan usaha. Metode pelaksanaan meliputi:

1. Pengenalan konsep dasar bisnis dan BMC,
2. Simulasi penyusunan sembilan elemen BMC,
3. Pendampingan pembuatan BMC usaha masing-masing peserta, serta
4. Evaluasi kegiatan melalui instrumen angket kepuasan peserta.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa peserta memberikan penilaian sangat baik terhadap pelaksanaan program. Pada aspek informasi kegiatan (F2-1), peserta memberikan skor rata-rata 4,06 dengan kategori A (Sangat Puas). Materi dan modul pelatihan (F2-2) memperoleh skor 4,00 dengan kategori B (Puas), sedangkan sarana-prasarana (F2-3) dinilai 3,94, berada pada kategori B (Puas).

Tabel IV.1 Informasi Kegiatan

F2-1. Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Puas	0	0%
2. Tidak Puas	0	0%
3. Cukup Puas	4	22%
4. Puas	9	50%
5. Sangat Puas	5	28%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	4,06	
Grade (Keterangan)	A (Sangat Puas)	

Tabel IIV.2 Materi dan Modul

F2-2. Materi/modul pelatihan/kegiatan	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Puas	0	0%
2. Tidak Puas	0	0%
3. Cukup Puas	2	11%
4. Puas	14	78%
5. Sangat Puas	2	11%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	4,00	
Grade (Keterangan)	B (Puas)	

Tabel IIIIV.3 Sarana dan Prasarana

F2-3. Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Puas	0	0%	
2. Tidak Puas	0	0%	
3. Cukup Puas	5	28%	
4. Puas	9	50%	
5. Sangat Puas	4	22%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	3,94		
Grade (Keterangan)	B (Puas)		

Tema kegiatan (F2-4) dinilai sangat relevan dan terkini dengan skor 4,06 (A), dan penyampaian narasumber (F2-5) memperoleh skor tertinggi yaitu 4,39 (A), menunjukkan bahwa peserta merasa materi disampaikan dengan sangat baik. Aspek kelancaran susunan acara (F2-6) juga memperoleh skor tinggi yaitu 4,17 (A).

Tabel IVV.4 Tema Kegiatan

F2-4. Menurut anda, bagaimana tema kegiatan ini		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Update	0	0%	
2. Tidak Update	0	0%	
3. Cukup Update	5	28%	
4. Update	7	39%	
5. Sangat Update	6	33%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,06		
Grade (Keterangan)	A (Sangat update)		

Tabel VV.5 Tutor

F2-5. Menurut anda, bagaimana Tutor/Narasumber menyampaikan materi		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Bagus	0	0%	
2. Tidak Bagus	0	0%	
3. Cukup Bagus	2	11%	
4. Bagus	7	39%	
5. Sangat Bagus	9	50%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,39		
Grade (Keterangan)	A (Sangat Bagus)		

Tabel VIV.6 Susunan Acara

F2-6. Susunan acara berjalan dnegan baik		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%	
2. Tidak Setuju	0	0%	
3. Cukup Setuju	1	6%	
4. Setuju	13	72%	
5. Sangat Setuju	4	22%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,17		
Grade (Keterangan)	A (Sangat Setuju)		

Dari sisi manfaat (F3-1), peserta menilai kegiatan ini memberikan dampak positif dengan skor 4,17 (A), dan

menambah wawasan (F3-2) dengan skor 4,00 (B). Pemanfaatan teknologi dan keberlanjutan ilmu (F3-3) mendapatkan skor 4,28 (A), menandakan bahwa peserta merasa kegiatan ini relevan dengan perkembangan digital. Adapun manfaat sebagai solusi permasalahan (F3-4) memperoleh nilai 3,89 (B).

Tabel VIIV.7 Manfaat Kegiatan

F3-1. Kegiatan ini memberikan manfaat bagi peserta	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%
2. Tidak Setuju	0	0%
3. Cukup Setuju	2	11%
4. Setuju	11	61%
5. Sangat Setuju	5	28%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	4,17	
Grade (Keterangan)	A (Sangat Setuju)	

Tabel VIIIIV.8 Menambah Wawasan

F3-2. kegiatan ini menambah wawasan peserta (mengenai tema yang disampaikan)	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%
2. Tidak Setuju	0	0%
3. Cukup Setuju	2	11%
4. Setuju	14	78%
5. Sangat Setuju	2	11%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	4,00	
Grade (Keterangan)	B (Setuju)	

Tabel IXV.9 Manfaat Keilmuan

F3-3. Kegiatan ini memberikan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi kepada peserta secara berkelanjutan	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%
2. Tidak Setuju	0	0%
3. Cukup Setuju	1	6%
4. Setuju	11	61%
5. Sangat Setuju	6	33%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	4,28	
Grade (Keterangan)	A (Sangat Setuju)	

Tabel XV.10 Hasil dan Solusi

F3.4. Hasil kegiatan ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh peserta	Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%
2. Tidak Setuju	1	6%
3. Cukup Setuju	4	22%
4. Setuju	9	50%
5. Sangat Setuju	4	22%
Jumlah respon	18	100%
Skor rata-rata	3,89	
Grade (Keterangan)	B (Setuju)	

Pada aspek metode ilmiah (F3-5), peserta memberikan penilaian 4,00 (B), yang menunjukkan bahwa kegiatan

diangap terstruktur dan sistematis. Sementara itu, minat peserta untuk mengikuti kegiatan serupa di masa depan (F4) mencapai skor 4,06 (A), menunjukkan antusiasme tinggi. Secara keseluruhan, evaluasi akhir (F5) menunjukkan skor 4,39 (A) sebagai indikator bahwa kegiatan pelatihan ini sangat memuaskan.

Tabel XIV.11 Metode Ilmiah

F3-5. Kegiatan ini dilakukan sesuai dengan kaidah metode ilmiah(dilakukan secara terstruktur dan sistematis)		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Setuju	0	0%	
2. Tidak Setuju	0	0%	
3. Cukup Setuju	4	22%	
4. Setuju	10	56%	
5. Sangat Setuju	4	22%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,00		
Grade (Keterangan)	B (Setuju)		

Tabel XIIIV.12 Minat Peserta

F4. Jika Kegiatan ini diadakan kembali, seberapa besar minat anda untuk berpartisipasi?		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Berminat	0	0%	
2. Tidak Berminat	0	0%	
3. Cukup Berminat	6	33%	
4. Berminat	5	28%	
5. Sangat Berminat	7	39%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,06		
Grade (Keterangan)	A (Sangat Berminat)		

Tabel XIIIIV.13 Persepsi Kegiatan

F5. Bagaimana persepsi anda terhadap kegiatan ini secara keseluruhan?		Freq	Percent
1. Sangat Tidak Puas	0	0%	
2. Tidak Puas	0	0%	
3. Cukup Puas	3	17%	
4. Puas	5	28%	
5. Sangat Puas	10	56%	
Jumlah respon	18	100%	
Skor rata-rata	4,39		
Grade (Keterangan)	A (Sangat Puas)		

Temuan-temuan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan BMC dalam pelatihan PKBM tidak hanya meningkatkan pemahaman peserta tentang model bisnis, tetapi juga memberikan dampak nyata dalam meningkatkan kemampuan analitis serta kesiapan mereka untuk merancang usaha secara lebih profesional.

VI. KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan pemanfaatan Business Model Canvas di PKBM Nurul Furqon terbukti berhasil meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta dalam memahami dan menyusun model bisnis. Berdasarkan data evaluasi, seluruh aspek kegiatan memperoleh nilai rata-rata yang tinggi, baik dari segi materi, penyampaian, maupun manfaat bagi peserta. Pelatihan ini memberikan solusi praktis bagi peserta untuk merancang strategi bisnis secara sistematis dan sesuai perkembangan teknologi digital. Oleh karena itu, kegiatan serupa direkomendasikan untuk dilakukan secara berkala dan disertai pendampingan lanjutan.

V. REFERENSI

- G. C. Mahardika, A. Rachmi, P. Studi, D. M. Pemasaran, J. A. Niaga, and P. N. Malang, “Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas pada UMKM Four Sibling Kota Malang,” vol. 1, no. 5, pp. 2622–2627, 2025.
- V. P. Rahayu, R. F. Astuti, and A. T. Sandy, “Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner,” vol. 6, pp. 112–121, 2022.
- M. P. Bagindo, B. Sanim, and T. Saptono, “Model Bisnis Ekowisata di Taman Nasional Laut Bunaken dengan Pendekatan Business Model Canvas,” *Manaj. IKM J. Manaj. Pengemb. Ind. Kecil Menengah*, vol. 11, no. 1, pp. 80–88, 2016, doi: 10.29244/mikm.11.1.80-88.
- N. Ismiati, D. Pendekatan, D. Harjanti, N. K. Marchyta, S. Hermawan, and R. Lim, “Pendampingan Penyusunan Business Model Canvas Pada UMKM,” vol. 5, pp. 18–25, 2024.
- F. Mulia, “PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL PADA UMKM (STUDI PENGGUNAAN INTERNET PADA PPKM KABUPATEN BANDUNG),” vol. 4, no. 2, pp. 15–25, 2019.