



Penyuluhan dan Mentoring Rencana Bisnis BMK bagi UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring

1*Muthmainnah, 1Putri Wulandari, 2Ahmad Ainun Najib, 1Sela Rachmawati, 1Tiara, 1Riyanto Efendi

¹Economic Education Department, Faculty of Education, Jember University. Jl. Kalimantan No.37, Jember, Indonesia. Postal code: 68121

¹Islamic Counseling Guidance Department, KH. Muchtar Syafaat University. Kaligesing, Karangmulyo, Banyuwangi. Postal code: 68485

Corresponding Author e-mail: muthmainnah.fkip@unej.ac.id

Diterima: Juli 2024; Revisi: Juli 2024; Diterbitkan: Agustus 2024

Abstrak

Bisnis model kanvas (BMK) adalah sebuah metode alternatif yang digunakan untuk mendapatkan perencanaan bisnis strategis dan pengambilan keputusan strategis yang perlu dilaksanakan agar suatu usaha dapat terus berkembang. Sayangnya, pelaku UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring belum mengenal bisnis model kanvas untuk usaha mereka. hal ini disebabkan mereka hanya mengandalkan pengetahuan umum maupun pengetahuan turun-temurun dari orang tua dan sanak kerabat dalam menjalankan usahanya padahal persaingan dalam bisnis umkm saat ini semakin ketat sehingga diperlukan perencanaan bisnis yang baik. Mitra kegiatan penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK ini adalah 30 pelaku UMKM di Desa Grajagan dan Bangsir dengan tujuan untuk meningkatkan literasi dan kemampuan pelaku UMKM mengenai rencana bisnis BMK. Kegiatan ini juga membantu ke 30 pelaku UMKM tersebut untuk mengenali potensi dan tantangan bisnis yang mereka hadapi. Metode yang digunakan berupa penyuluhan dan mentoring. Berdasarkan hasil pre tes dan post tes saat penyuluhan 90% peserta mampu memahami rencana bisnis BMK. Perbandingan tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan meningkat dari rerata nilai 33,16 menjadi 90. Selain itu, selama mentoring 80% peserta puas dengan kegiatan mentoring. Dengan hasil ini para pelaku umkm direkomendasikan untuk mengimplementasikan rencana bisnis BMK untuk pengembangan usahanya yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Bisnis Model Kanvas; Rencana Bisnis; UMKM

Counseling and Mentoring on Rencana bisnis BMK for UMKM in Grajagan and Bangsring Villages

Abstrac

The Bisnis Model Kanvas (BMK) is an alternative method used to obtain strategic rencana bisnisning and make strategic decisions that need to be implemented so that a business can continue to grow. Unfortunately, MSMEs in Grajagan and Bangsring Villages are not yet familiar with the canvas business model for their businesses. This is because they only rely on general knowledge and knowledge passed down from parents and relatives to run their business, even though competition in the MSME business is currently getting tougher, so good rencana bisnisning is needed. The partners for this BMK rencana bisnis outreach and mentoring activity are 30 MSME players in Grajagan and Bangsir Villages with the aim of increasing the literacy and ability of MSME players regarding BMK rencana bisniss. This activity also helped the 30 MSMEs to recognize the business potential and challenges they faced. The methods used are counseling and mentoring. Based on the results of the pre-test and post-test during the counseling, 90% of participants were able to understand BMK's rencana bisnis. The comparison of participants' level of understanding before and after the activity increased from a mean value of 33.16 to 90. In addition, during mentoring 80% of participants were satisfied with the mentoring activity. With these results, MSME players are recommended to implement the BMK rencana bisnis for sustainable business development.

Keywords: Canvas Model Business; Rencana bisnis; UMKM

How to Cite: Muthmainnah, M., Wulandari, P., Najib, A. A., Rachmawati, S., Tiara, T., & Efendi, R. (2024). Penyuluhan dan Mentoring Rencana Bisnis BMK bagi UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(3), 556–566. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i2.2056>



PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam menyokong pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kontribusi UMKM pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia di tahun 2023 mencapai 61%, atau setara dengan Rp9.580 triliun, dimana UMKM menyerap sekitar 97% (117 juta) pekerja dari total tenaga kerja (Kadin Indonesia, 2024). Namun demikian, pertumbuhan UMKM yang selalu meningkat menuntut pelaku UMKM untuk memiliki daya saing yang baik. Menurut *Indonesian Chamber of Commerce and Industry* dalam laman resminya menyajikan data pertumbuhan UMKM di Indonesia dari tahun 2018-2023 sebagai berikut (Kadin Indonesia, 2024).

Tabel 1. Data UMKM 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64,19	65,47	64	65,46	65	66
Pertumbuhan (%)		1,98%	-2,24%	2,28%	-0,70%	1,52%

Persaingan bisnis yang semakin kompetitif membuat setiap UMKM yang ada dituntut untuk berkembang (Sianturi,2020). Ditambah dengan semakin berkembangnya teknologi dan modernisasi di era industri 4.0 yang tentunya menuntut UMKM untuk selalu tanggap dengan perubahan dan menetapkan strategi jangka pendek maupun jangka panjang yang baik guna keberlangsungan usahanya. Persaingan yang semakin kompetitif antar bidang usaha ini membuat UMKM diharapkan untuk selalu melaksanakan kegiatan *planning* dan *organizing* yang efektif dan efisien guna mencapai hasil yang optimal. Oleh karenanya diperlukan strategi yang tepat dalam mengembangkan bisnisnya agar para pelaku UMKM dapat bertahan (Alfrian & Pitaloka, 2020).

Kabupaten Banyuwangi adalah salah satu Kabupaten di Jawa Timur yang pelaku UMKM-nya mendapatkan perhatian dari Kementerian Koperasi dan UKM (KemenKopUKM) melalui Biro Komunikasi dan Teknologi Informasi pada Februari 2024 lalu (Jurnalnews.com, 2024). Salah satunya adalah para pelaku UMKM yang berasal dari desa Grajagan dan Bangsring. Pada area ini, terdapat 30 UMKM yang memproduksi kue basah dan kue kering, pupuk, budidaya jamur tiram, lukis, bonsai, ikan hias, batik *ecoprint*, es lilin, bumbu kemasan, hidroponik, sabun, pewangi laundry maupun souvenir.

UMKM di desa Grajagan dan Bangsring sudah berdiri sejak lama. Namun disayangkan, UMKM tersebut merupakan usaha keluarga yang umumnya turun-temurun diwariskan dalam keluarga dan hanya melakukan produksi dalam jumlah yang kecil. Dengan jumlah produksi yang kecil ini tentunya penghasilan mereka juga tidak seberapa. Hal tersebut menjadi

trigger bagi tim pengabdian ini untuk fokus dalam meningkatkan penghidupan yang layak dan tanpa kemiskinan pada masyarakat sekitar sesuai dengan salah satu target dari 17 tujuan *Sustainable Development Goals* (SDGs) yang tengah diupayakan oleh pemerintah (Bappenas, 2015).

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di kedua desa tersebut sehingga terhambat dalam mengembangkan usahanya antara lain: (1) keterbatasan pengetahuan akibat masih rendahnya tingkat pendidikan, selama ini mereka memproduksi barang berdasarkan pengetahuan secara turun-temurun dari keluarga; (2) belum adanya strategi bisnis yang diterapkan. Para pelaku hanya mementingkan terjualnya barang yang telah terproduksi tanda adanya sasaran ataupun target pasar; (3) belum memahaminya potensi dan pasar dari produk yang dihasilkan; (4) belum menerapkan manajemen risiko dan efisiensi; (5). terbatasnya akses sumber pendanaan eksternal. Oleh karenanya perlu dilakukan penyuluhan dan mentoring yang dapat mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh 30 UMKM yang ada di Desa Grajagan dan Bangsring, Kabupaten Banyuwangi ini.

Kegiatan penyuluhan dan mentoring tersebut pelu dilakukan sebagai upaya dalam mewujudkan *Sustainable Development Goals* (SDGs) - menghapus kemiskinan yang dapat diwujudkan melalui memberikan akses bagi masyarakat untuk layanan dasar pengetahuan yang dapat diaplikasikan guna mengembangkan usaha yang telah dirintisnya sejak lama (Innovillage, 2022). Layanan dasar pengetahuan ini diyakini mampu mengoptimalkan potensi bisnis yang dimiliki dan meminimalisir risiko kerugian bisnis. Dengan adanya peningkatan literasi rencana bisnis pada para pelaku UMKM, diharapkan UMKM sasaran dapat berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja (Ayandibu & Houghton, 2017). Ini menunjukkan bahwa kehadiran UMKM yang berkembang dapat meningkatkan kesempatan kerja Masyarakat sekitar, sehingga pertumbuhan ekonomi dapat terjadi.

Bentuk layanan pengetahuan yang dilakukan tim guna mengatasi permasalahan tersebut dengan melakukan penyuluhan dan mentoring melalui *Bisnis Model Kanvas* (BMK) bagi UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring. Model ini dipilih karena para sasaran kurang memahami proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan. Akibatnya, pelatihan dan mentoring diperlukan untuk memulai bisnis baru atau mengembangkan bisnis yang sudah ada. Pemahaman tentang proporsi nilai perusahaan dan pelanggan ini lebih mudah dipahami dengan menggunakan strategi perencanaan Bisnis Model Kanvas (BMK).

BMK adalah perencanaan bisnis strategis yang dapat membantu pelaku bisnis dalam membuat keputusan strategis yang harus dilakukan dengan memberikan gambaran singkat dari kerangka kerja usaha yang akan dipilih. BMK sangat disukai karena memiliki tampilan yang sederhana dan mudah dipahami, yang mempercepat pengusaha untuk menilai kekurangan dan kelebihan dari strategi bisnis usaha yang dijalankannya. Model bisnis yang baik adalah model bisnis yang dapat menerjemahkan kompleksitas analisis strategis perusahaan ke dalam aspek yang sederhana. Dengan mempelajari dan menerapkan BMK dalam jangka panjang bisa memberikan hasil optimal pada pengembangan dan perluasan bisnis para pelaku UMKM,

yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan baik pelaku maupun para pekerja di UMKM tersebut. Dengan demikian kegiatan ini berkontribusi tidak hanya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemilik UMKM tetapi juga turut serta mendukung target SDGs pemerintah untuk mengurangi tingkat kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia melalui perluasan kesempatan kerja.

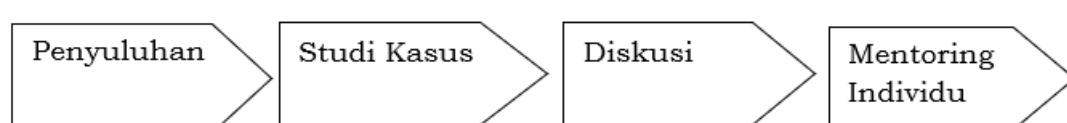
Dalam BMK ini terdapat 9 elemen yakni Pelanggan segmen, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya. Sinergitas antar ke 9 elemen ini mampu menciptakan keunggulan usaha yang kompetitif. Sebagaimana yang diutarakan Rainaldo dkk bahwa BMK juga dapat menjadi alat yang strategis untuk mengembangkan bisnis karena dapat memudahkan koordinasi tim menjadi lebih efektif (Rainaldo, Wibawa, & Rahmawati, 2017).

Kegiatan penyuluhan dan mentoring ini merupakan kegiatan pengabdian masyarakat yang digagas guna meningkatkan daya saing UMKM di desa Grajagan dan Bangsring. Kegiatan ini disponsori oleh Wahid Foundation bekerjasama dengan Japan Tobacco International (JTI) dan jajaran pemerintah desa Grajagan dan Bangsring, Banyuwangi. Melalui Kegiatan penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK ini pelaku UMKM dapat meningkatkan pengetahuan dan Keterampilan pelaku umkm yang ada di desa Grajagan dan Bangsring. pelaku umkm dapat memetakan potensi dan tantangan pada bisnis mereka, mengantisipasi manajemen resiko yang ada serta memperluas dan menambah mitra usaha mereka. Selain itu, kegiatan ini juga mempertemukan beragam elemen masyarakat dimana pertemuan antar individu dari berbagai latar belakang di setiap kelompok dalam kegiatan ini dapat menjadi pengantar pertukaran pengetahuan dan pengalaman antar individu dalam upaya belajar mengembangkan usaha yang mereka miliki sekaligus meningkatkan persatuan dan awareness (kesadaran) untuk terus merawat kohesi sosial di dalam masyarakat majemuk yang merupakan ciri khas bangsa Indonesia.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta pelaku usaha umkm yang terdiri dari 20 perempuan dan 10 laki-laki. Metode yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah mengatasi permasalahan mitra adalah dengan melakukan penyuluhan melalui pelatihan dan pendampingan mentoring *rencana bisnis* diadakan pada secara bertahap dengan urutan sebagai berikut:

1. Kegiatan penyuluhan rencana bisnis BMK di hotel Aston Banyuwangi tanggal 23 Juni 2023
 2. Kegiatan mentoring di desa Grajagan pada tanggal 25-26 Juni 2023
 3. Kegiatan mentoring di desa Bangsring pada tanggal 27-28 Juni 2023.
- Berikut ini alur kegiatan penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK



Gambar 1. Alur kegiatan penyuluhan dan mentoring

Komunitas sasaran dalam kegiatan ini adalah pelaku umkm di Desa Grajagan di Kab. Banyuwangi. UMKM di Desa Grajagan sebagian besar bergerak di bidang pariwisata, seperti penyediaan jasa penginapan, restoran, penyewaan peralatan selam, dan berbagai kerajinan tangan yang dijual sebagai cenderamata. Namun, masih banyak UMKM yang bergerak di sektor agrikultur, perikanan, dan usaha kecil lainnya. Karakteristik UMKM di desa Grajagan terletak pada bidang pariwisata dan jasa, kerajinan tangan dan agricultural serta perikanan. Pelaku UMKM di Desa Bangsring juga terletak di Kabupaten Banyuwangi dan dikenal dengan keindahan terumbu karang serta program konservasi lautnya. UMKM di Desa Bangsring banyak yang berkaitan dengan kegiatan kelautan, seperti konservasi terumbu karang, snorkeling, diving, serta usaha perikanan dan produk olahan hasil laut. Karakteristik UMKM di Desa Brangsing adalah konservasi laut dan pariwisata, produk olahan laut dan perikanan. UMKM yang dipilih dalam pengabdian ini adalah usaha yang baru merintis atau kelompok kecil dengan modal terbatas serta pengalaman yang masih minim dalam berbisnis.

Tabel 2. Detail pelaksanaan kegiatan Penyuluhan dan mentoring

Tanggal	Waktu	Lokasi	Agenda Kegiatan	Fasilitator
23 Juni 2023	09.00- 15.00	Hotel Aston Banyuwangi	Penyuluhan dasar-dasar rencana bisnis BMK (sembilan komponen BMK) dan studi kasus rencana bisnis BMK	Ahmad Ainun Najib, S.Pd, M.Pd
25-26 Juni 2023	09.00 – 15.00	Desa Grajagan	Mentoring pembuatan rencana bisnis BMK UMKM desa Grajagan	Lailatul Hikmah, SE., M.BA (Konsultan UMKM)
27-28 Juni 2023	09.00 – 15.00	Desa Bangsring	Mentoring pembuatan rencana bisnis BMK UMKM desa Bangsring	Achmad Syaifuddin, SE., M.BA (Ahli Manajemen Bisnis)

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui survey dan kuesioner berupa pre test dan post test, dalam kegiatan pre test menggunakan kuesioner untuk mengukur pemahaman awal peserta tentang rencana bisnis dan aspek-aspek penting lainnya dalam pengelolaan bisnis, semntara untuk post test dilakukan pasca kegiatan dengan menggunakan kuesioner yang diperbarui untuk mengukur perubahan pengetahuan dan keterampilan setelah kegiatan. Kuesioner pra kegiatan bertujuan untuk mengetahui pengetahuan awal peserta mengenai rencana bisnis, pemasaran dan manajemen keuangan. Format yang digunakan kuesioner pra kegiatan adalah pilihan ganda dan skala likert 1-4. Kuesioner pasca kegiatan bertujuan untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan

peserta setelah mengikuti kegiatan. Format yang digunakan adalah pilihan ganda, skala likert 1-4 serta pertanyaan terbuka. Teknik lain seperti wawancara mendalam dengan beberapa peserta terpilih untuk mendapatkan informasi kualitatif mengenai pengalaman mereka selama mengikuti kegiatan, tantangan yang dihadapi, dan manfaat yang diperoleh, observasi langsung dan dokumentasi catatan lapangan.

Teknik selanjutnya adalah observasi langsung, mengamati langsung proses penyuluhan dan mentoring, mencatat partisipasi aktif peserta, dan interaksi mereka selama kegiatan berlangsung. Teknik selanjutnya adalah dokumentasi dan catatan lapangan seluruh proses kegiatan dalam bentuk foto, video, dan catatan harian untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang jalannya kegiatan. Metode analisis data menggunakan analisis kualitatif yakni dengan menganalisis jawaban terbuka untuk mendapatkan wawasan mendalam mengenai pengalaman peserta dan saran untuk perbaikan kegiatan di masa depan. Metode analisis kualitatif juga mengidentifikasi tema-tema utama dari jawaban terbuka untuk memahami umpan balik peserta secara komprehensif (Hoffman, 2021).

Indikator keberhasilan dari program ini dilihat dari pemahaman dan pengetahuan dengan target minimal 70% peserta menunjukkan pengingkatan pemahaman tentang rencana bisnis. Kepuasan peserta dengan target minimal 75% peserta menyatakan puas atau sangat puas dengan kegiatan yang dilakukan. Penilaian ini melihat peningkatan skor rata-rata pre-test ke post test. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang akurat tentang peningkatan kapasitas peserta dan dampaknya terhadap pengembangan bisnis mereka.

HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan penyuluhan diawali dengan proses registrasi, Pada saat registrasi peserta berjalan lancar dan tertib. Ada sedikit keterlambatan pada beberapa peserta namun tidak mempengaruhi jalannya pembukaan. Dalam kegiatan penyuluhan dimulai dengan pemaparan permasalahan mitra di Desa Grajagan dan Desa Brangsing. Selanjutnya peserta diberikan kuis pre test Kemudian dilakukan presentasi pemahaman dasar Materi yakni dasar-dasar rencana bisnis BMK, penjelasan tentang sembilan komponen BMK, yakni Segmentasi pelanggan, saluran, proposisi nilai, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, mitra penting, dan struktur biaya. Manfaat BMK: Bagaimana BMK membantu dalam merancang model bisnis yang terstruktur dan memudahkan pemetaan strategi bisnis. Strategi bisnis dan manajemen dilakukan analisis SWOT, perencanaan keuangan dan pemasaran.

Setelah itu dilanjutkan sesi tanya jawab. Setelah sesi tanya jawab selesai selanjutnya fasilitator meminta kepada sejumlah peserta untuk mengerjakan tugas terstruktur yang diberikan oleh fasilitator. Tugas yang diberikan berupa 9 elemen penting dalam BMK serta peserta diarahkan untuk mengisi di masing-masing komponen tersebut sesuai dengan keadaan usaha masing-masing. Kemudian peserta dipersilakan untuk melakukan presentasi usaha masing-masing. Setelah itu dilakukan diskusi kelompok tentang pelajaran yang dapat diambil dari studi kasus tersebut. Dalam workshop peserta dibagi

dalam kelompok-kelompok kecil, setiap kelompok BMK untuk bisnis mereka dan pembimbingan langsung oleh mentor. Setelah itu dilanjutkan dengan sesi komentar kemudian penutupan materi dengan menyampaikan hasil kesimpulan dari materi tersebut.



Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan dan studi kasus rencana bisnis BMK

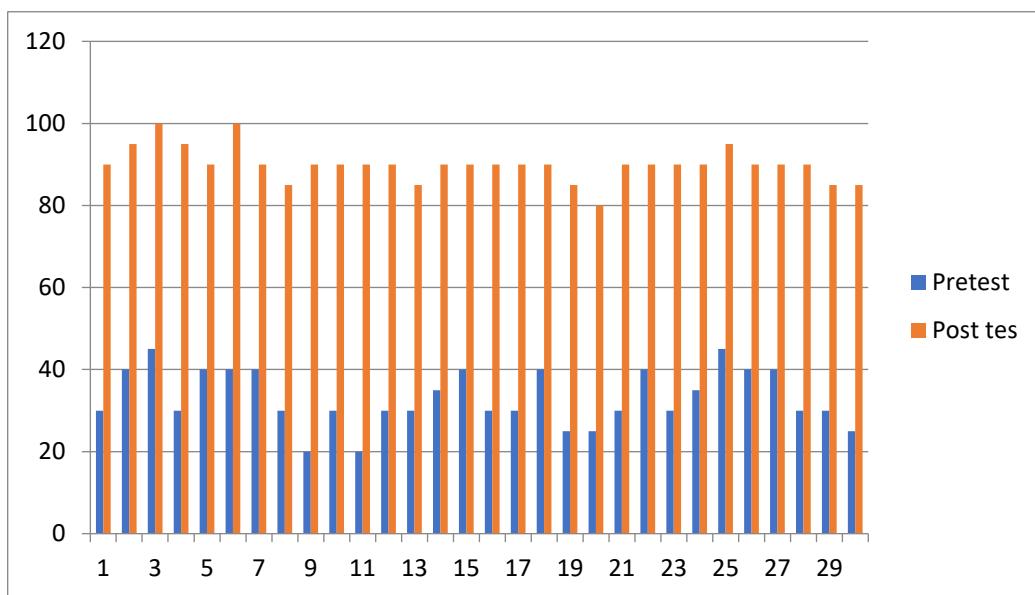
Kegiatan mentoring merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperkuat pengetahuan peserta terkait *rencana bisnis* BMK. Zeng, Zhao & Ruan (2020), mendefinisikan mentoring sebagai cara yang baik untuk meningkatkan kinerja bawahan, memungkinkan pegawai baru bersosialisasi, mengurangi turnover, dan mendorong orang untuk berkariere. Senada dengan hal tersebut penelitian Zeng dkk juga menunjukkan bahwa mentoring berdampak positif pada kinerja adaptif karyawan (Zeng et al, 2020).

Selama program berjalan dilaksanakan mentoring sebanyak 2 kali di masing-masing desa. Mentoring di desa Grajagan, Banyuwangi dilaksanakan pada tanggal 25 dan 26 Juni 2023. Sedangkan mentoring di desa Bangsring dilaksanakan tanggal 27 dan 28 juni 2023. Dalam pelaksanaan kegiatan mentoring mengundang *stakeholder* local yakni kepala desa Grajagan dan kepala desa Bangsring. Focus kegiatan Mentoring ini adalah mendampingi peserta membuat rencana bisnis usaha mereka menggunakan Bisnis Model Kanvas dengan begitu keterampilan berwirausaha masyarakat akan meningkat. Setyawati menyatakan bahwa melalui mentoring dan akses ke sumber daya, masyarakat dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan bisnis mereka . (Setyawati, 2016).



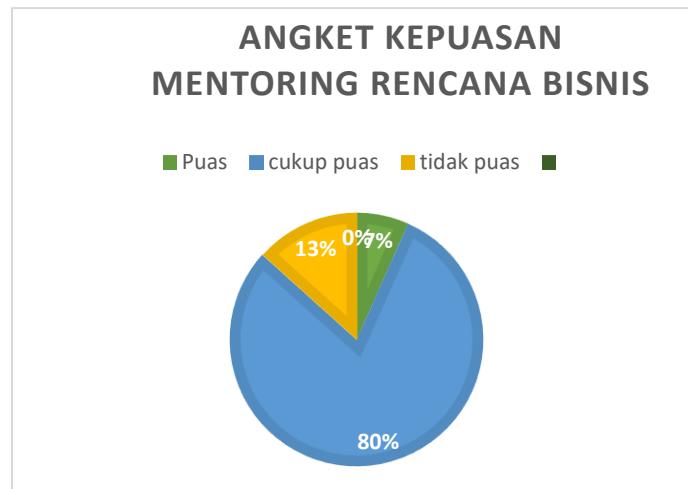
Gambar 3. Kegiatan mentoring

Kegiatan Mentoring individu satu per satu untuk membahas dan memperbaiki rencana bisnis BMK yang telah dibuat dilaksanakan di hari ke 2 dan ke 3. Kegiatan mentoring di desa Grajagan pada tanggal 25-26 Juni 2023. Dan Kegiatan mentoring di desa Bangsring pada tanggal 27-28 Juni 2023. Kegiatan mentoring ini berguna untuk memberikan feedback serta saran untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut dari rencana bisnis yang dibuat oleh peserta. Kemudian peserta diberikan soal post tes yang sama dengan soal pretes.

**Gambar 4.** Perbandingan hasil pretes dan postes

Berdasarkan hasil post test di atas 90% peserta mampu memahami literasi rencana bisnis BMK dengan baik. Hasil perbandingan pre test dan post test kemampuan literasi rencana bisnis BMK peserta meningkat dari rerata nilai 33,16 menjadi 90. Selain itu berdasarkan hasil mentoring rencana bisnis, terdapat 80% atau sebanyak 24 orang peserta yang mampu membuat rencana bisnis BMK untuk usaha mereka. Fasilitas mentoring dinilai cukup memadai karena sudah diuji pada pertemuan sebelumnya. Capaian dari kegiatan ini selain untuk menguatkan skill peserta dampingan program ini tentang rencana bisnis BMK yang bisa diterapkan oleh para peserta dalam menjalankan usahanya juga untuk mengasah skill mereka dalam mempertajam insting dalam mengembangkan usaha yang mereka jalani secara terperinci dan detail.

Kegiatan selanjutnya adalah evaluasi kegiatan pelatihan. Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan setelah acara penutupan pelatihan berakhir. Dalam proses pelaksanaan evaluasi ditemukan beberapa catatan, antara lain: hasil pretes dan postes yang diberikan kepada peserta pelatihan memiliki perbedaan yang sangat signifikan. Pelatihan model bisnis Canvas yang diberikan kepada sejumlah peserta mentoring bisa dibilang cukup berhasil jika dilihat dari hasil pretes dan postes yang diberikan. Hal ini bisa dilihat pada grafik di bawah ini.



Gambar 5. Hasil Kuesioner kepuasan

Hasil angket kepuasan peserta menunjukkan 80% peserta merasa puas dengan kegiatan penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK. Hasil ini melampaui target kepuasan yang ditetapkan di awal acara yakni sebesar 75%.

Peluang dan tantangan dari kegiatan ini adalah kesadaran kelompok yang mulai terpupuk dan bisa dikembangkan lebih dalam lagi. Serta adanya ketertarikan beberapa *stakeholder* local yang bisa dimanfaatkan untuk pengembangan program lebih jauh lagi. *Stakeholder* local ini sangat berpengaruh terhadap berkelanjutannya program penyuluhan dan mentoring rencana bisnis Bisnis Model Kanvas (BMK) bagi UMKM di Desa Grajagan dan Bangsring.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan kegiatan penyuluhan dan mentoring berjalan cukup lancar hanya saja dikarenakan waktu pelatihan yang cukup singkat dengan materi praktik yang cukup padat, kami menemukan temuan berupa masih ada peserta yang belum sepenuhnya paham dan kesulitan dalam membuat rencana bisnis BMK usaha mereka. Terkait hal tersebut solusi yang kami tawarkan adalah kegiatan peer grup berupa pembuatan grup WA mentoring dimana antara sesama peserta kegiatan bisa saling berbagi ilmu dan bertanya di chat grup tersebut.

REKOMENDASI

Beberapa rekomendasi yang dihasilkan pasca penyuluhan dan mentoring rencana bisnis BMK antara lain:

1. Perlu adanya inisiasi sinergitas dengan stakeholder tingkat desa maupun kabupaten untuk mebguatkan administrasi usaha.
2. Perlu adanya koneksi anatara pelaku usaha dengan stakeholder terkait.
3. Perlu adanya kesempatan yang harus diberikan kepada seluruh peserta pelatihan khususnya yang perempuan untuk meningkatkan perannya dalam membangun perekonomian desa.

ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terima kasih kami haturkan kepada pihak Wahid Foundation dan Japan Tobacco International (JTI) selaku donatur kegiatan ini serta kepada semua pihak yang telah membantu terselenggaranya kegiatan ini.

REFERENCES

- Alfrian, G. R., and E. Pitaloka. 2020. "Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Bertahan Pada Kondisi Pandemik Covid 19 Di Indonesia." *Prosiding Seminar Nasional Terapan*.
- Ayandibu, Ayansola Olatunji, & Jennifer Houghton. 2017. "The Role of Small and Medium Scale Enterprise in Local Economic Development (LED)." *Banach Journal of Mathematical Analysis* 11(2).
- Bappenas. 2015. "SDGs KNOWLEDGE HUB Agenda 2030 Untuk Pembangunan Berkelanjutan." *Bappenas*. Retrieved July 29, 2024 (<https://sdgs.bappenas.go.id/>).
- Hoffman, D. W. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. syakir Media Press. file:///C:/Users/DELL/Downloads/Buku-Metode-Penelitian-Kualitatif (1).pdf
- Innovillage. 2022. "Sustainable Development Goals (SDGs) - Menghapus Kemiskinan." *INNOVILLAGE*. Retrieved July 30, 2024 (<https://innovillage.id/artikel/sustainable-development-goals-sdgs-menghapuskemiskinan#:~:text=Upaya%20dalam%20mengentaskan%20kemiskinan%2C%20mengurangi,masyarakat%20yang%20hidup%20dalam%20kemiskinan.>).
- Jurnalnews.com. 2024. "UMKM Banyuwangi, Siap Berjaya Di Era Digital." Retrieved July 29, 2024 (<https://www.jurnalnews.com/2024/02/22/22246/>).
- Kadin Indonesia. 2024. "UMKM Indonesia." *Indonesian Chamber of Commerce and Industry*. Retrieved July 29, 2024 ([https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/#:~:text=Pada%20tahun%202023%20pelaku%20usaha,%25\)20dari%20total%20tenaga%20kerja.](https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/#:~:text=Pada%20tahun%202023%20pelaku%20usaha,%25)20dari%20total%20tenaga%20kerja.)).
- Rainaldo, Mathias, Berto Mulia Wibawa, and Yani Rahmawati. 2017. "Analisis Bisnis Model Kanvas Pada Operator Jasa Online Ride-Sharing (Studi Kasus Uber Di Indonesia)." *Jurnal Sains Dan Seni ITS* 6(2). doi: 10.12962/j23373520.v6i2.25277.
- Rey-Martí, Andrea, Domingo Ribeiro-Soriano, and José Luis Sánchez-García. 2016. "Giving Back to Society: Job Creation through Social Entrepreneurship." *Journal of Business Research* 69(6). doi: 10.1016/j.jbusres.2015.12.010.

- Setyawati, Christina Yanita. 2016. "Dampak Mentoring Pada Keberhasilan Start-Up Business: Studi Kasus Pada Start-Up Business Di Indonesia [Mentoring the Impact of Success of a Start-Up Business: A Case Study of a Start-Up Business in Indonesia]." *DeReMa (Development Research of Management): Jurnal Manajemen* 11(2). doi: 10.19166/derema.v11i2.236.
- Sianturi, Ronda Deli. 2020. "Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM." *Journal of Business and Economics Research (JBE)* 1(1). doi: 10.47065/jbe.v1i1.118.
- Zeng, Hao, Lijing Zhao, and Shuai Ruan. 2020. "How Does Mentoring Affect Protégés' Adaptive Performance in the Workplace: Roles of Thriving at Work and Promotion Focus." *Frontiers in Psychology* 11. doi: 10.3389/fpsyg.2020.546152.