



## **Pelatihan Bisnis Model Canvas (BMC) untuk Meningkatkan Manajemen Bisnis pada Masyarakat di Desa Cangking Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara**

**Haris Fadillah<sup>1,a\*</sup>, Ary Yudianto<sup>2,a</sup>, Jamil Rifani<sup>3,a</sup>, Nurul Hasanah<sup>4,a</sup>**

<sup>a</sup>Administrasi Bisnis, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai, Sungai Karias, Kec. Amuntai Tengah, Kabupaten Hulu Sungai Utara, Kalimantan Selatan 71417

Corresponding Author e-mail: [harisfadillah912@gmail.com](mailto:harisfadillah912@gmail.com).

Received: December 2025; Revised: December 2025; Published: December 2025

**Abstrak:** Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen bisnis masyarakat Desa Cangking, Kecamatan Amuntai Selatan, melalui pelatihan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat pemetaan dan pengembangan model bisnis. Permasalahan utama yang ditemukan pada masyarakat adalah rendahnya pemahaman tentang manajemen bisnis modern, belum adanya model bisnis yang terstruktur, minimnya identifikasi nilai tambah produk, serta rendahnya pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan usaha. Untuk mengatasi persoalan tersebut, kegiatan dilakukan melalui metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, workshop penyusunan BMC, studi kasus, dan evaluasi partisipatif. Pelatihan dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan pelaku UMKM, ibu rumah tangga pelaku usaha, anggota karang taruna, dan pengurus BUMDes. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan terhadap pemahaman peserta—dari 60% sebelum pelatihan menjadi 90% setelah pelatihan—serta terciptanya 25 Business Model Canvas yang disusun sesuai jenis usaha masing-masing peserta. Selain itu, kegiatan ini mendorong perubahan pola pikir masyarakat terhadap pentingnya perencanaan usaha, inovasi produk, serta strategi pemasaran berbasis pelanggan. Simpulan dari kegiatan ini adalah bahwa pelatihan BMC terbukti efektif sebagai pendekatan edukatif yang mampu meningkatkan keterampilan manajerial masyarakat desa serta mendukung terbentuknya model bisnis yang lebih terarah, profesional, dan berkelanjutan. Selain meningkatkan pemahaman manajerial jangka pendek, pelatihan Business Model Canvas (BMC) ini diharapkan memberikan dampak jangka panjang terhadap pengelolaan usaha masyarakat. Penerapan BMC memungkinkan pelaku UMKM memiliki perencanaan bisnis yang lebih terstruktur, meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar, serta memperkuat daya saing usaha lokal. Dalam jangka menengah (1–2 tahun), penggunaan BMC berpotensi mendorong peningkatan efisiensi operasional, inovasi produk, dan perluasan pasar, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal Desa Cangking secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas*, Manajemen Bisnis, UMKM, Pemberdayaan Masyarakat, Pengabdian Kepada Masyarakat.

## ***Training on the Business Model Canvas (BMC) to Improve Business Management among Communities in Cangking Village, South Amuntai District, Hulu Sungai Utara Regency***

**Abstract:** This community service program aimed to enhance the business management capacity of the community in Cangking Village, South Amuntai District, through training on the Business Model Canvas (BMC) as a tool for mapping and developing business models. The main problems identified included limited understanding of modern business management, the absence of structured business models, insufficient identification of product value-added aspects, and low utilization of digital technology in business management. To address these challenges, the program was implemented using interactive lectures, group discussions, BMC development workshops, case studies, and participatory evaluation. The training was conducted in a participatory manner involving micro and small enterprise (MSME) actors, entrepreneurial housewives, youth organization members, and BUMDes administrators. The results demonstrated a significant increase in participants' understanding, rising from 60% before the training to 90% after the training, as well as the development of 25 Business Model Canvases tailored to the specific types of businesses operated by the participants. In addition, the program encouraged a shift in community mindset regarding the importance of business planning, product innovation, and customer-oriented marketing strategies. The program concludes that BMC training is an effective educational approach for improving managerial skills among rural communities and for supporting the development of more structured, professional, and sustainable business models. Beyond short-term improvements in managerial understanding, the Business Model Canvas (BMC) training is expected to generate

long-term impacts on community business management. The application of BMC enables MSME actors to develop more structured business planning, enhance adaptability to market changes, and strengthen the competitiveness of local enterprises. In the medium term (1–2 years), the use of BMC has the potential to improve operational efficiency, foster product innovation, and expand market reach, ultimately contributing to the sustainable local economic growth of Cangkring Village.

**Keywords:** Business Model Canvas, Business Management, Micro Enterprises, Community Empowerment, Community Service.

**How to Cite:** Fadillah, H., Yudianto, A., Rifani, J., & Hasanah, N. (2025). Pelatihan Bisnis Model Canvas (BMC) untuk Meningkatkan Manajemen Bisnis pada Masyarakat di Desa Cangkring Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(4), 1656-1665. <https://doi.org/10.36312/s3ycqx97>



<https://doi.org/10.36312/s3ycqx97>

Copyright© 2025, Fadillah et al

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](#) License.



## PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi berbasis masyarakat desa merupakan salah satu fondasi penting dalam memperkuat ketahanan ekonomi nasional. Desa memiliki potensi besar dalam mendorong aktivitas ekonomi produktif melalui keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi motor penggerak perekonomian lokal. Namun, dinamika pasar yang semakin kompetitif menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi, melakukan inovasi, serta mengelola bisnis secara profesional dan terstruktur. Di banyak desa di Indonesia, termasuk Desa Cangkring Kecamatan Amuntai Selatan, pengelolaan usaha masyarakat masih dilakukan secara sederhana dan berbasis pengalaman, tanpa perencanaan yang sistematis. Fenomena ini tidak hanya menghambat perkembangan usaha, tetapi juga menurunkan potensi daya saing masyarakat desa dalam menghadapi perubahan pasar. Dalam konteks inilah, pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* menjadi sangat relevan, karena menyediakan kerangka visual untuk memetakan elemen-elemen kunci bisnis seperti value proposition, customer segments, channels, dan revenue streams. Model ini terbukti efektif digunakan dalam berbagai penelitian untuk meningkatkan manajemen usaha mikro melalui pemetaan struktur bisnis yang mudah dipahami oleh masyarakat (Osterwalder & Pigneur, 2018). Oleh sebab itu, kebutuhan akan peningkatan kapasitas manajemen bisnis melalui pelatihan BMC menjadi sangat penting dalam mendorong masyarakat desa agar mampu mengembangkan usahanya secara terarah, inovatif, dan berkelanjutan.

Berdasarkan hasil observasi awal dan diskusi dengan pemerintah desa, sebagian besar UMKM di Desa Cangkring masih dikelola secara informal tanpa pencatatan keuangan yang jelas dan tanpa perencanaan bisnis tertulis. Mayoritas pelaku usaha mengandalkan pengalaman pribadi dan kebiasaan turun-temurun dalam menjalankan usaha, sehingga sulit mengukur produktivitas, keuntungan, maupun potensi pengembangan usaha. Beberapa pelaku UMKM menyatakan bahwa pendapatan usaha cenderung stagnan dan belum mampu berkembang secara signifikan akibat keterbatasan strategi pemasaran, lemahnya diferensiasi produk, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa permasalahan UMKM di Desa Cangkring bukan hanya bersifat teknis, tetapi juga struktural, terutama terkait rendahnya literasi manajemen bisnis. Oleh karena itu, intervensi berupa pelatihan model bisnis yang sederhana, aplikatif, dan mudah dipahami seperti Business Model Canvas menjadi sangat mendesak untuk dilakukan.

Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat Desa Cangkring berkaitan dengan rendahnya kapasitas manajerial, minimnya perencanaan bisnis, lemahnya kemampuan mengidentifikasi segmen pasar, serta rendahnya pemahaman mengenai nilai tambah produk. Kondisi ini berkaitan erat dengan beberapa sasaran Sustainable Development Goals (SDGs), terutama SDG 1 (*No Poverty*), SDG 8 (*Decent Work and Economic Growth*), SDG 9 (*Industry, Innovation and Infrastructure*), dan SDG 4 (*Quality Education*). Keterbatasan literasi bisnis menyebabkan pelaku UMKM sulit berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar, sehingga berdampak pada rendahnya produktivitas dan pendapatan. Urgensi pengabdian ini diperkuat oleh hasil berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa pelatihan berbasis model bisnis terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM. Studi (Fitriani & Rahmadani, 2021) menemukan bahwa BMC meningkatkan kemampuan UMKM mengidentifikasi value proposition dan pelanggan secara lebih fokus. Sementara itu, penelitian (Indrawati & Kurniawan, 2022) menunjukkan efektivitas BMC dalam pengembangan usaha mikro di desa-desa Jawa Timur. Bahkan dalam konteks internasional, pendekatan serupa diterapkan di Filipina dan Thailand sebagai strategi pemberdayaan UMKM pedesaan untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi bisnis. Perbandingan tersebut menunjukkan bahwa masalah rendahnya kapasitas manajemen UMKM merupakan isu global, namun dapat diselesaikan melalui pelatihan sistematis berbasis model bisnis. Dengan demikian, pengabdian ini menjadi sangat mendesak untuk memperkuat posisi ekonomi masyarakat Desa Cangkring dan mendukung pencapaian indikator-indikator SDGs terkait.

Hasil analisis pada paragraf sebelumnya menunjukkan adanya kesenjangan (gap) yang signifikan antara kebutuhan masyarakat dalam pengelolaan usaha dengan kemampuan manajerial yang dimiliki saat ini. Gap utama terletak pada ketidakmampuan pelaku usaha memvisualisasikan model bisnis secara terstruktur, kesulitan dalam mengidentifikasi nilai tambah yang relevan dengan kebutuhan pasar, serta lemahnya kapasitas dalam menentukan strategi pemasaran dan pengembangan usaha. Sementara di berbagai wilayah lain di Indonesia dan negara-negara Asia Tenggara telah menerapkan pendekatan model bisnis modern secara terencana, masyarakat Desa Cangkring masih bergantung pada pola tradisional yang belum adaptif terhadap perkembangan ekonomi digital. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan baru yang lebih aplikatif, mudah dipahami, dan dapat diterapkan langsung oleh masyarakat. Kebaruan dari program pengabdian ini terletak pada penggunaan metode workshop berbasis BMC dengan teknik visualisasi interaktif, yang memungkinkan masyarakat belajar secara praktis melalui penyusunan kanvas bisnis menggunakan *sticky notes* dan studi kasus. Selain itu, pendekatan partisipatif dan andragogi menjadikan masyarakat sebagai pelaku utama, bukan sekadar penerima materi. Metode ini terbukti menjadi solusi efektif di banyak program pemberdayaan UMKM karena mampu mengubah pola pikir serta meningkatkan kemampuan analisis bisnis peserta (Permatasari, 2021). Dengan demikian, penerapan BMC dalam pengabdian ini menjadi solusi strategis untuk menjembatani kesenjangan manajerial sekaligus memperkuat dasar perencanaan usaha masyarakat desa.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas manajemen bisnis masyarakat Desa Cangkring melalui pemahaman dan penerapan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat perencanaan dan pengembangan bisnis yang terstruktur. Secara komprehensif, tujuan pengabdian ini mencakup: (1) meningkatkan literasi manajemen bisnis masyarakat desa, (2) memberikan keterampilan praktis dalam menyusun model bisnis berbasis BMC, (3)

mendorong inovasi dan kreativitas dalam pengembangan usaha, (4) memperkuat orientasi pasar dan strategi pemasaran yang relevan, serta (5) membangun pola pikir kewirausahaan yang berkelanjutan. Kontribusi pengabdian ini terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terletak pada penerapan pendekatan visual BMC sebagai metode praktis dalam memetakan model bisnis UMKM, yang dapat direplikasi di wilayah lain. Dari perspektif SDGs, kegiatan ini memberikan kontribusi signifikan terhadap pencapaian SDG 1 (pengurangan kemiskinan), SDG 4 (pendidikan berkualitas), SDG 8 (pertumbuhan ekonomi inklusif), dan SDG 9 (inovasi dan infrastruktur bisnis). Indikator variabel pengabdian seperti peningkatan pemahaman manajemen bisnis, kemampuan menyusun BMC, peningkatan orientasi nilai (*value proposition*), serta penguatan strategi pemasaran menjadi dasar untuk mengukur keberhasilan kegiatan. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek berupa peningkatan keterampilan masyarakat, tetapi juga kontribusi jangka panjang dalam membangun ekosistem kewirausahaan desa yang produktif dan berdaya saing.

## METODE PELAKSANAAN

Metode pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif-aplikatif yang berorientasi pada pembelajaran orang dewasa (*andragogi*) dan praktik langsung. Desain pengabdian disusun dalam beberapa tahapan, yaitu: (1) tahap persiapan dan koordinasi dengan pemerintah desa; (2) tahap pemetaan kebutuhan masyarakat melalui observasi awal dan diskusi informal; (3) tahap pelaksanaan pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) melalui metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, dan *workshop* penyusunan BMC; serta (4) tahap evaluasi dan refleksi peserta. Setiap tahapan dirancang untuk memberikan pengalaman belajar komprehensif, mulai dari pemahaman konsep hingga praktik penyusunan model bisnis yang dapat diterapkan langsung pada usaha masyarakat. Dalam pelaksanaannya, tim pengabdian menggunakan media visual seperti kanvas BMC, slide presentasi, dan contoh studi kasus UMKM sebagai alat bantu pembelajaran. Desain metode pengabdian ini juga mengintegrasikan teknik *learning by doing*, di mana peserta tidak hanya menerima informasi, tetapi juga terlibat aktif dalam menghasilkan model bisnis mereka sendiri. Selain itu, proses pengabdian dilengkapi dengan pendekatan mentoring singkat untuk memastikan peserta memahami dan mampu menerapkan hasil pelatihan pada usaha mereka. Secara umum, metode ini dipilih karena terbukti efektif meningkatkan kapasitas manajerial UMKM di wilayah lain berdasarkan sejumlah penelitian terdahulu.

Komunitas sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah masyarakat Desa Cangkring yang memiliki potensi dan minat dalam pengembangan usaha mikro. Sebanyak 30 peserta terlibat dalam kegiatan, terdiri dari pelaku UMKM kuliner, kerajinan tangan, pedagang kecil, anggota karang taruna, pengurus BUMDes, hingga ibu rumah tangga pelaku usaha rumahan. Keberagaman latar belakang peserta memungkinkan terjadinya proses pembelajaran yang lebih dinamis dan relevan dengan konteks sosial-ekonomi desa. Pemerintah Desa Cangkring berperan penting sebagai mitra utama, yaitu dengan memfasilitasi tempat kegiatan, mengoordinasikan peserta, dan mendukung penyebaran informasi mengenai pelatihan. Kepala Desa serta aparat desa juga turut hadir dan memberikan arahan, sehingga meningkatkan legitimasi dan partisipasi masyarakat. Tim pengabdian terdiri dari dosen dan mahasiswa Program Studi D3 Administrasi Bisnis STIA Amuntai yang berperan sebagai fasilitator, narasumber, dan pendamping kelompok. Mahasiswa dilibatkan secara aktif untuk membantu proses diskusi, dokumentasi,



serta pendampingan peserta selama *workshop*. Kolaborasi ini memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan secara efektif dan memperkuat hubungan institusional antara perguruan tinggi dan masyarakat desa. Dengan keterlibatan berbagai pihak tersebut, kegiatan pengabdian berjalan lebih inklusif, partisipatif, dan relevan dengan kebutuhan nyata masyarakat.

Ilmu pengetahuan dan teknologi yang ditransfer dalam kegiatan pengabdian ini adalah *Business Model Canvas* (BMC), sebuah alat manajemen strategis yang dikembangkan oleh (Osterwalder & Pigneur, 2018) untuk memetakan model bisnis secara visual dan sistematis. BMC terdiri dari sembilan elemen utama: *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, key activities, key resources, key partnerships, revenue streams, dan cost structure*. Penggunaan BMC sangat tepat untuk masyarakat desa karena model ini praktis, mudah dipahami, dan dapat langsung diterapkan tanpa memerlukan latar belakang pendidikan bisnis yang kompleks. Selain itu, pelatihan juga mentransfer pendekatan analisis nilai tambah, segmentasi pasar sederhana, serta pengelolaan biaya dan pendapatan berbasis UMKM. Peserta diperkenalkan pada cara mengidentifikasi keunggulan produk, merancang strategi pemasaran, serta memahami struktur keuangan usaha secara dasar. Pendekatan pembelajaran visual melalui kanvas berukuran besar dan *sticky notes* memudahkan peserta untuk memahami hubungan antar elemen dalam model bisnis. Transfer teknologi ini tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga memberikan kemampuan praktis kepada peserta untuk melakukan perbaikan berkelanjutan terhadap usaha mereka. Dengan demikian, metode ini menjadi solusi tepat untuk mengatasi keterbatasan manajerial yang sebelumnya dialami masyarakat Desa Cangking.

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini terdiri dari: modul pelatihan BMC, lembar kanvas BMC berukuran besar, alat tulis seperti spidol dan *sticky notes*, lembar observasi, serta kuesioner *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung selama kegiatan berlangsung, dokumentasi visual (foto dan video), serta pengisian angket sebelum dan sesudah pelatihan. Observasi digunakan untuk melihat tingkat partisipasi peserta, kemampuan mereka menyusun model bisnis, serta dinamika diskusi kelompok. *Pre-test* dan *post-test* digunakan sebagai alat ukur kognitif untuk menilai peningkatan pemahaman manajemen bisnis dan kemampuan membaca elemen-elemen BMC. Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini meliputi: (1) peningkatan nilai pemahaman peserta minimal 20% dari hasil *pre-test*; (2) tersusunnya model bisnis BMC dari seluruh kelompok peserta; (3) partisipasi aktif peserta dalam diskusi dan praktik; serta (4) kepuasan peserta yang diukur melalui survei akhir. Selain itu, keberhasilan juga diukur melalui kemampuan peserta dalam mempresentasikan BMC yang telah disusun dan rencana tindak lanjut mereka dalam mengembangkan usaha. Instrumen dan teknik ini dipilih untuk memastikan bahwa kegiatan tidak hanya menghasilkan *output*, tetapi juga memberikan dampak nyata pada peningkatan kapasitas masyarakat.

Analisis data dalam kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif diperoleh melalui observasi aktivitas peserta selama pelatihan, hasil diskusi kelompok, serta catatan lapangan yang mencerminkan tingkat antusiasme dan interaksi peserta. Data ini dianalisis untuk memahami pola partisipasi, kesulitan yang dihadapi, serta perubahan pola pikir peserta setelah mengikuti pelatihan. Sementara itu, data kuantitatif diperoleh dari hasil *pre-test* dan *post-test* yang dianalisis menggunakan perbandingan skor untuk melihat peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep manajemen bisnis dan

elemen-elemen BMC. Analisis deskriptif digunakan untuk menafsirkan makna dari data, mengaitkannya dengan tujuan kegiatan, serta mengevaluasi efektivitas metode pengabdian yang diterapkan. Selain itu, analisis dilakukan untuk mengukur pencapaian indikator keberhasilan seperti peningkatan kemampuan menyusun model bisnis, keterlibatan aktif peserta, dan kualitas output berupa BMC yang dihasilkan. Hasil analisis ini digunakan untuk menilai sejauh mana kegiatan pengabdian berhasil menjawab permasalahan mitra, terutama terkait rendahnya literasi bisnis dan kemampuan perencanaan usaha. Dengan pendekatan analisis yang sistematis, kegiatan ini dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah dan memberikan dasar yang kuat untuk rekomendasi tindak lanjut atau replikasi di wilayah lain.

Evaluasi kegiatan dilakukan dalam dua tahap, yaitu evaluasi jangka pendek dan evaluasi jangka menengah. Evaluasi jangka pendek dilakukan melalui perbandingan hasil pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep manajemen bisnis dan Business Model Canvas. Selain itu, evaluasi partisipatif dilakukan melalui observasi aktivitas peserta dan diskusi reflektif di akhir pelatihan.

Untuk mengukur dampak jangka menengah, tim pengabdian merencanakan monitoring pascapelatihan melalui komunikasi informal dan pendampingan terbatas, guna melihat sejauh mana peserta menerapkan BMC dalam pengelolaan usaha mereka. Indikator dampak jangka panjang meliputi perubahan pola perencanaan usaha, penerapan elemen BMC dalam aktivitas bisnis, serta potensi peningkatan pendapatan dan efisiensi usaha dalam kurun waktu 6–12 bulan setelah pelatihan.

Tahapan kegiatan pengabdian secara sistematis dapat digambarkan dalam diagram alur sebagai berikut: Identifikasi masalah UMKM, koordinasi dan pemetaan kebutuhan mitra, pelatihan dan workshop BMC, evaluasi pre-test dan post-test, refleksi dan rencana tindak lanjut, monitoring dan pendampingan pascapelatihan

## HASIL DAN DISKUSI

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman yang signifikan pada peserta terhadap konsep *Business Model Canvas* (BMC) setelah mengikuti pelatihan. Berdasarkan hasil *pre-test*, rata-rata pemahaman peserta berada pada angka 60%, yang menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum familiar dengan konsep model bisnis, elemen-elemen BMC, serta hubungan antar komponennya. Setelah mengikuti pelatihan, hasil *post-test* menunjukkan peningkatan hingga 90%, yang mengindikasikan bahwa metode penyampaian berbasis visual dan praktik langsung sangat efektif dalam meningkatkan pengetahuan. Peningkatan ini terjadi karena metode *workshop* memungkinkan peserta berinteraksi langsung dengan alat BMC menggunakan *sticky notes*, berdiskusi dengan fasilitator, dan mengidentifikasi elemen-elemen bisnis mereka sendiri. Peserta juga mampu menjelaskan kembali hubungan antara *value proposition*, *customer segments*, dan *revenue streams* yang sebelumnya menjadi aspek paling sulit bagi pelaku usaha kecil. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan yang digunakan dalam pelatihan berhasil mendorong pembelajaran yang lebih bermakna. Selain itu, visualisasi model bisnis membuat peserta merasa lebih mudah memahami struktur usaha mereka dan meningkatkan kepercayaan diri untuk mengembangkan rencana bisnis yang lebih terarah.

Dalam jangka menengah, penerapan Business Model Canvas berpotensi memberikan dampak signifikan terhadap kinerja usaha peserta. Dengan adanya pemetaan yang jelas mengenai segmen pelanggan, nilai tambah produk, dan

struktur biaya, pelaku UMKM dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih rasional dan terukur. Perubahan ini diperkirakan akan meningkatkan efisiensi usaha, memperkuat posisi tawar produk di pasar, serta membuka peluang pengembangan usaha dalam beberapa bulan hingga tahun ke depan.

Temuan peningkatan pemahaman ini sesuai dengan hasil penelitian (Fitriani & Rahmadani, 2021) yang menunjukkan bahwa penggunaan BMC dalam pelatihan UMKM mampu meningkatkan literasi bisnis secara signifikan karena model ini menghadirkan struktur yang mudah dipahami dan aplikatif. Penelitian (Indrawati & Kurniawan, 2022) juga menemukan bahwa pendekatan visual dalam BMC meningkatkan partisipasi dan pemahaman masyarakat desa dalam menyusun strategi usaha. Secara teoritis, pendekatan pembelajaran visual (*visual learning*) terbukti meningkatkan daya tangkap informasi karena peserta dapat melihat hubungan antar komponen secara konkret (Osterwalder & Pigneur, 2018). Temuan dalam pengabdian ini juga sejalan dengan program pemberdayaan UMKM di Thailand dan Filipina, di mana penggunaan BMC secara visual telah berhasil meningkatkan keterampilan perencanaan bisnis masyarakat pedesaan. Kesamaan utamanya terletak pada sifat praktis BMC yang mampu mempermudah pemetaan model bisnis tanpa perlu pengetahuan teoritis mendalam. Namun, temuan pengabdian ini menunjukkan peningkatan lebih signifikan dibanding beberapa studi luar negeri karena peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga menghasilkan BMC nyata yang dapat dipakai untuk mengembangkan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa metode andragogi dan pendekatan partisipatif yang digunakan menjadi faktor pembeda yang membuat hasil pelatihan lebih optimal.

Namun demikian, implementasi BMC di lapangan tidak terlepas dari berbagai tantangan. Beberapa peserta mengalami kesulitan dalam menjaga konsistensi penerapan model bisnis, terutama akibat keterbatasan waktu, kebiasaan lama dalam mengelola usaha, serta keterbatasan literasi digital. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan pendampingan lanjutan dan penyederhanaan implementasi BMC agar tetap sesuai dengan kapasitas pelaku usaha desa.

Keberhasilan peningkatan pemahaman peserta dapat dikategorikan sebagai *best practice* bagi pengabdian berbasis model bisnis di tingkat desa. Metode yang menggabungkan ceramah interaktif, studi kasus lokal, dan *workshop* penyusunan BMC terbukti efektif untuk masyarakat pedesaan yang memiliki latar belakang pendidikan beragam. Keberhasilan ini berkontribusi pada pencapaian SDG 4 (*Quality Education*) melalui peningkatan literasi bisnis, serta SDG 8 (*Decent Work and Economic Growth*) dengan memberikan keterampilan manajerial yang diperlukan untuk menciptakan usaha berkelanjutan. Peserta yang sebelumnya hanya mengelola usaha secara tradisional kini memiliki alat analisis yang lebih modern dan efektif, sehingga mampu mengidentifikasi peluang pasar dan melakukan inovasi produk. Pendekatan ini juga memperkuat SDG 1 (*No Poverty*) karena peningkatan kemampuan manajerial UMKM merupakan salah satu cara untuk memperbaiki pendapatan masyarakat secara jangka panjang. Hasil ini dapat direplikasi pada desa-desa lain dengan karakteristik serupa karena desain pelatihan yang digunakan bersifat sederhana, mudah diterapkan, dan tidak membutuhkan infrastruktur teknologi yang rumit. Dengan demikian, model pelatihan ini dapat dianggap sebagai kontribusi nyata dalam pembangunan kapasitas masyarakat serta peningkatan kemampuan wirausaha berbasis SDGs.

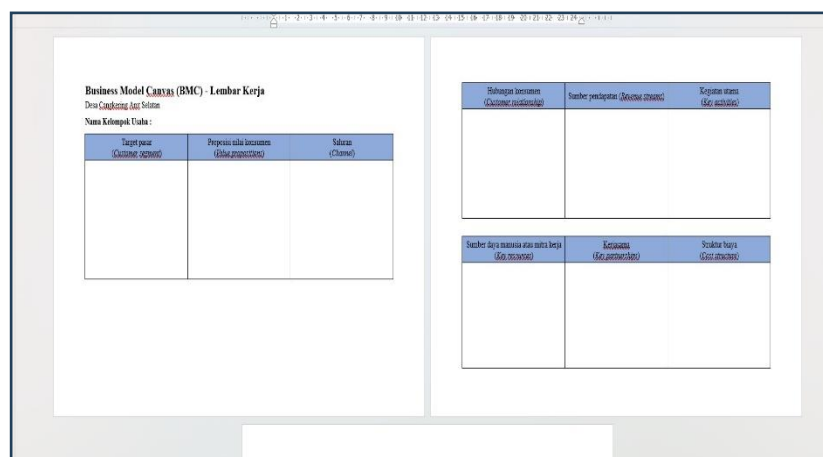
Meskipun hasil pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan. Pertama, sebagian peserta lanjut usia mengalami kesulitan memahami istilah-istilah manajemen bisnis,

sehingga membutuhkan pendampingan tambahan. Literatur menunjukkan bahwa pelaku UMKM usia lanjut cenderung membutuhkan metode pembelajaran yang lebih sederhana dan berbasis praktik (Wijaya & Handayani, 2022). Kedua, keterbatasan waktu pelatihan (hanya satu hari) membuat materi seperti strategi pemasaran digital dan analisis keuangan tidak dapat dibahas secara mendalam. Hal ini sejalan dengan temuan (Permatasari, 2021) yang menyatakan bahwa pelatihan BMC idealnya dilakukan dalam beberapa sesi agar peserta dapat mempraktikkan setiap elemen secara terperinci. Ketiga, keterbatasan jaringan internet di lokasi kegiatan menghambat demonstrasi pemasaran digital sebagai penguatan model bisnis. Kondisi seperti ini juga ditemukan pada penelitian (Mubarak & Rahmawati, 2020) mengenai pelatihan UMKM di desa terpencil yang mengalami kendala infrastruktur. Kendala-kendala tersebut tidak berasal dari lemahnya pelaksanaan kegiatan, namun merupakan faktor eksternal yang sangat umum dijumpai dalam pemberdayaan masyarakat desa. Dengan memahami hambatan ini, rekomendasi untuk kegiatan selanjutnya adalah memperpanjang durasi pelatihan dan menambah materi pendukung seperti pemasaran digital dan literasi keuangan sederhana.

Hasil evaluasi dapat divisualisasikan dalam berbagai bentuk, seperti grafik perbandingan pre-test dan post-test, diagram batang tingkat pemahaman peserta, serta tabel jumlah BMC yang berhasil disusun berdasarkan jenis usaha. Visualisasi ini membantu memperjelas capaian kegiatan dan memudahkan pembaca dalam memahami dampak pelatihan secara kuantitatif.



**Gambar 1.** Persentase Bisnis Model Canvas



**Gambar 2.** Lembar Kerja Bisnis Model Canvas



## KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) di Desa Cangkring menghasilkan capaian yang selaras dengan tujuan pengabdian, yaitu meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial pelaku usaha dalam merancang, mengembangkan, dan memetakan model bisnis secara sistematis. Evaluasi pelaksanaan menunjukkan bahwa metode partisipatif-aplikatif yang digunakan mampu mendorong peserta untuk memahami hubungan antara sembilan elemen BMC dan menerapkannya pada usaha masing-masing. Peserta yang semula mengelola bisnis secara tradisional kini mampu menyusun model bisnis yang lebih terarah dan berbasis nilai tambah. Kegiatan ini juga mendorong perubahan pola pikir masyarakat menuju manajemen usaha yang lebih modern serta meningkatkan kemampuan mereka dalam menganalisis potensi usaha, pasar, dan strategi pemasaran. Selain itu, terbentuknya produk BMC dari seluruh kelompok peserta menjadi bukti nyata keberhasilan transfer ilmu dan teknologi dalam kegiatan pengabdian ini. Oleh karena itu, pelatihan ini berkontribusi secara signifikan dalam memperkuat kapasitas UMKM desa, meningkatkan kesiapan masyarakat terhadap dinamika ekonomi, serta mendukung pencapaian SDGs terutama pada aspek pendidikan berkualitas, pertumbuhan ekonomi inklusif, dan pengentasan kemiskinan.

## REKOMENDASI

Berdasarkan hasil evaluasi dan kendala yang ditemukan selama kegiatan, terdapat beberapa rekomendasi untuk pelaksanaan pengabdian selanjutnya. Pertama, diperlukan program pendampingan lanjutan secara berkala untuk memastikan peserta mampu menerapkan model bisnis yang telah disusun dan melakukan perbaikan berkelanjutan terhadap usaha mereka. Pendampingan lanjutan juga dapat mencakup pelatihan pemasaran digital, literasi keuangan, dan manajemen operasional yang menjadi kebutuhan peserta. Kedua, durasi kegiatan sebaiknya diperpanjang menjadi dua hingga tiga sesi agar materi dapat disampaikan lebih mendalam, terutama terkait penyusunan strategi pemasaran, analisis biaya, dan manajemen risiko. Ketiga, peningkatan sarana pendukung seperti ketersediaan akses internet, perangkat presentasi, dan alat peraga visual akan memperkuat efektivitas kegiatan. Di sisi lain, keterbatasan waktu pelatihan, keragaman latar pendidikan peserta, serta kondisi infrastruktur desa perlu diperhatikan sebagai faktor yang dapat mempengaruhi hasil kegiatan. Dengan mengatasi hambatan tersebut, program pengabdian yang akan datang diharapkan dapat memberikan dampak yang lebih optimal serta memperluas cakupan manfaat bagi masyarakat desa.

## ACKNOWLEDGMENT

Tim pelaksana menyampaikan ucapan terima kasih kepada Yayasan Bakti Muslimin dan Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai atas dukungan fasilitas dan kesempatan yang diberikan dalam penyelenggaraan kegiatan pengabdian ini. Penghargaan yang setinggi-tingginya juga kami sampaikan kepada Pemerintah Desa Cangkring yang telah memfasilitasi tempat kegiatan dan membantu koordinasi peserta sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar. Kami juga berterima kasih kepada seluruh dosen dan mahasiswa Program Studi D3 Administrasi Bisnis STIA Amuntai yang turut serta sebagai fasilitator dan pendamping dalam kegiatan ini. Apresiasi khusus diberikan kepada seluruh peserta masyarakat Desa Cangkring yang telah berpartisipasi aktif dan antusias dalam

mengikuti setiap sesi pelatihan. Tanpa dukungan berbagai pihak, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini tidak akan mencapai hasil yang maksimal.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Fitriani, S., & Rahmadani, N. (2021). Penerapan Business Model Canvas sebagai Strategi Pengembangan {UMKM} di Era Digital. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 9(2), 145–156.
- Indrawati, D., & Kurniawan, D. (2022). Implementasi Model Bisnis Kanvas ({BMC}) untuk Pengembangan Usaha Mikro di Masyarakat Desa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kreatif Inovatif*, 5(3), 213–224.
- Mubarak, M., & Rahmawati, D. (2020). Pelatihan Business Model Canvas untuk Peningkatan Daya Saing {UMKM} di Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Mandiri*, 2(2), 98–107.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2018). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.
- Permatasari, W. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Business Model Canvas untuk Meningkatkan Kapasitas Usaha Mikro. *Jurnal Abdi Daya Masyarakat*, 2(4), 401–411.
- Wijaya, M. A., & Handayani, T. (2022). Analisis Model Bisnis Kanvas dalam Peningkatan Kinerja {UMKM} di Daerah Pedesaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Terapan*, 8(1), 25–38.