

Pelatihan Perencanaan Bisnis Menggunakan Bisnis Model Canvas di MA Muhammadiyah Bantaeng

Reni Fatmasari Syafruddin ^{1*}, Andi Chadijah ²

¹ Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar

² Program Studi Budidaya Perairan, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar

* reni.fatmasari@unismuh.ac.id

Abstrak

Perkembangan dunia usaha di Indonesia saat ini sedang marak terutama dari kaum milenial dalam hal ini para *star up*. Namun mereka dihadapkan pada persaingan yang ketat dan perjuangan yang berat, sehingga mereka memerlukan sebuah perencanaan bisnis yang matang dan jelas. Perencanaan bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas dianggap sederhana, mudah, dan lengkap sehingga mampu meringkas rencana bisnis dalam satu lembar kotak dialog yang terdiri dari 9 elemen. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan penyuluhan dan pelatihan dengan materi perencanaan bisnis menggunakan model BMC kepada siswa Madrasah Aliyah Muhammadiyah Bantaeng. Penyuluhan dilakukan dengan metode ceramah dan *focus group discussion* (FGD). Hasil kegiatan pengabdian adalah para siswa menjadi tahu dan paham tentang BMC dan mampu menyusun rencana bisnis menggunakan model BMC. Kegiatan penyuluhan kewirausahaan seperti ini sebaiknya terus dilaksanakan di seluruh lapisan masyarakat, terutama bagi generasi milenial agar mampu mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat dan perekonomian negara.

Kata Kunci: kewirausahaan, rencana bisnis, bisnis model canvas

Pendahuluan

Ada berbagai pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Menjadi *entrepreneur*/wirausaha adalah pilihan yang tidak hanya memberi makan para “*Entrepreneur*”, tapi juga bisa menjadi pintu penyelamat bagi orang lain. Kewirausahaan dapat menjadi solusi untuk berbagai masalah sosial seperti pengangguran dan kemiskinan. Saat ini, kewirausahaan adalah pilihan yang menjanjikan bagi kaum milenial. Persaingan yang semakin ketat untuk memperoleh kesempatan kerja di bidang formal seperti di institusi pemerintahan atau BUMN, membuat para generasi millennial melirik wirausaha sebagai sumber pendapatan utama. Pemerintah juga sangat mendukung kewirausahaan di kalangan pemuda karena. Secara institusi, adanya Kementerian Ekonomi dan Kreatif merupakan dukungan dari pihak pemerintah untuk semakin berkembangnya kewirausahaan di Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian

Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Maryanto et al., 2022).

Manusia sebagai subyek kewirausahaan atau biasa disebut 'wirausahawan', merupakan seseorang yang akan merencanakan atau membuat strategi bisnis. Generasi millennial yang saat ini menduduki bangku Madrasah Aliyah adalah sumberdaya manusia yang akan merumuskan dan memajukan dunia usaha di masa depan. Pembekalan kewirausahaan sebagai salah satu bidang keilmuan perlu diberikan agar dapat menjembatani kemampuan individu siswa dengan perkembangan dunia bisnis. MA. Muhammadiyah Bantaeng merupakan sekolah yang berstatus swasta dan tertarik untuk bekerja sama dengan Dosen Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar. Salah satu topik yang dibutuhkan bagi mitra adalah tema kewirausahaan.

Langkah pertama dalam memulai bisnis adalah memiliki mimpi atau konsep bisnis. Namun, setiap pengusaha seharusnya proaktif dalam merencanakan setiap langkah yang mereka ambil dalam menjalankan perusahaannya jika ingin impian atau ide bisnisnya menjadi kenyataan. Bagi pemilik bisnis, rencana bisnis mirip dengan sebuah peta. Pengusaha sadar akan tujuan yang harus dicapai, jalan yang harus mereka ambil, dan cara yang akan mereka gunakan untuk melakukannya. Bagaimana seseorang berencana untuk mengelola bisnis. Apa yang diperlukan untuk meluncurkan bisnis dan kepada siapa Anda harus meminta nasihat untuk mengurangi kemungkinan kegagalan dan kerugian finansial. Satu hal yang harus dilakukan pemilik bisnis saat mendirikan perusahaannya (terutama untuk pemula) adalah mempersiapkan tujuan mereka secara matang. Visi seperti apa yang akan dia bawa untuk memulai perusahaannya. Keuntungan apa yang akan Anda dapatkan. Manfaat yang akan diperoleh dari bisnis tersebut. Di mana sebaiknya produk diiklankan dan kepada siapa produk tersebut akan dijual (Sari et al., 2022).

Dalam hal ini, perencanaan bisnis adalah prioritas utama. Mengetahui model bisnis yang digunakan, memiliki target pasar yang jelas, memiliki sumber keuangan yang jelas, memiliki rencana bisnis yang lebih fokus dan terarah, dapat mengantisipasi masa depan dengan lebih mudah, dan meningkatkan level bisnis adalah semua keuntungan dari perencanaan bisnis (Munawaroh et al., 2016). Dari 100 pendiri perusahaan dengan pertumbuhan yang kuat, data penelitian menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil pemilik perusahaan yang terlibat dalam perencanaan bisnis awal. Kenyataannya, 26% hanya memiliki strategi sementara, bahkan terdapat 41% tidak memiliki rencana sama sekali, 5% hanya membuat perkiraan keuangan, dan 28% sudah memiliki strategi bisnis yang detail (Supriyanto, 2012).

Salah satu model bisnis yang saat ini banyak diadopsi oleh perusahaan-perusahaan besar terutama perusahaan *start-up* baik pada level *unicorn*, *decacorn* maupun *hectocorn* adalah perencanaan bisnis dengan Bisnis model canvas (BMC). BMC pertama kali diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder yang dianggap sederhana dan mudah untuk diadopsi. Di dalam BMC akan dijelaskan 9 elemen bisnis yang memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk mengurai dan merinci apa saja yang harus disiapkan di dalam usahanya. Sembilan elemen dalam BMC adalah *customer segmen*, *value proposition*, *channel*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners*, dan *cost structure* (Pratami & ADH, 2016). Masing-masing dari 9 elemen itu secara praktis akan lebih mudah dituliskan dalam selembor kotak dialog BMC yang berisi point-point paling mendasar yang harus ada. Sehubungan dengan hal tersebut, program dan

experienced sharing dalam bentuk penyuluhan kreatifitas dan inovasi kewirausahaan yang dituangkan dalam bentuk bisnis model canvas perlu untuk disampaikan kepada para generasi millenial baik itu kepada siswa maupun mahasiswa. Oleh karena itu, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Dosen Prodi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Makassar berupa penyuluhan dan workshop penyusunan rencana bisnis dengan BMC akan diberikan kepada mitra yaitu siswa-siswa MA. Muhammadiyah Bantaeng. Diharapkan para siswa yang telah mengikuti kegiatan pelatihan mampu menjadi *pilot project* dalam mensosialisasikan penyusunan rencana bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas kepada siswa lain di MA. Muhammadiyah Bantaeng bahkan ke luar lingkungan sekolah.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan perencanaan bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas (BMC) dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 27 Januari 2023 di aula sekolah Madrasah Aliyah Muhammadiyah Bantaeng. Peserta pelatihan berjumlah 40 orang, yang terdiri atas 38 orang siswa dan siswi kelas X dan XI serta 2 orang guru. Kegiatan PKM dimulai pukul 08.00 WITA – 12.00 WITA dan dibuka langsung oleh Kepala Sekolah MA. Muhammadiyah Bantaeng. Kegiatan PKM ini dilaksanakan oleh Tim PKM Risetmu Batch VI dari program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar, dan didanai oleh Majelis Pendidikan Tinggi Penelitian dan Pengembangan Pimpinan Pusat (PP) Muhammadiyah. Dasar pertimbangan pemilihan MA. Muhammadiyah Bantaeng sebagai mitra karena sekolah tersebut merupakan bagian dari amal usaha Muhammadiyah atau ortom Muhammadiyah yang perlu dijaga keberlanjutannya sebagai salah satu amal usaha Muhammadiyah.

Narasumber pada PKM ini adalah dosen program studi Agribisnis yang memang memiliki pengetahuan serta pemahaman tentang Bisnis Model Canvas (BMC). Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk ceramah dan diskusi kelompok (FGD). Diperlukan metode presentasi untuk kegiatan konsultasi yaitu memberikan dokumen perencanaan Bisnis dengan menggunakan model canvas bagi siswa. Perencanaan usaha dianggap penting karena merupakan tujuan awal seseorang membuka usahanya. Kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD) dilakukan dengan membentuk kelompok kecil yang terdiri dari seluruh peserta yang hadir, yang kemudian diberikan kotak dialog BMC untuk diisi. Peserta dibagi kedalam 10 kelompok terdiri atas 4 orang yang akan melakukan *brainstorming* dalam mengisi sembilan blok di dalam BMC. Setelah mengisi kotak dialog BMC, peserta kemudian akan melakukan presentasi ide Bisnis yang dihasilkan dari FGD. Ide bisnis yang paling kreatif dan inovatif kemudian mendapatkan *reward* dari Tim PKM Risetmu.

Kegiatan evaluasi dilakukan sebanyak dua kali yaitu pada awal dan akhir kegiatan. Evaluasi pertama dilakukan pada awal kegiatan untuk mengetahui apakah para siswa tahu dan paham dengan materi Bisnis Model Canvas, dan evaluasi kedua dilakukan setelah kegiatan FGD dan presentasi kelompok untuk mengetahui peningkatan pengetahuan siswa tentang perencanaan bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan PKM dilaksanakan oleh Tim PKM Risetmu Batch VI Universitas Muhammadiyah Makassar, bertempat di aula sekolah MA. Muhammadiyah Bantaeng yang merupakan salah satu Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) di Sulawesi Selatan. Kegiatan ini berlangsung pada tanggal 27 Januari 2023 dan dihadiri sebanyak 40 orang peserta yang terdiri atas siswa/siswi dan tim pengajar (guru).

Awal kegiatan dimulai dengan pembukaan oleh kepala sekolah dan kemudian dilanjutkan kegiatan pelatihan perencanaan bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas. Sebelum memulai penyampaian materi BMC dengan metode ceramah, narasumber memberikan beberapa pertanyaan kepada peserta pelatihan sebagai evaluasi awal. Pertanyaannya terkait apakah peserta memiliki motivasi untuk memulai bisnis dan apakah peserta tahu serta paham tentang Bisnis Model Canvas. Hasil evaluasi menunjukkan sebagian besar peserta menjawab belum punya motivasi dalam memulai bisnis karena mereka tidak tahu cara memulai bahkan juga belum punya ide bisnis. Untuk pertanyaan selanjutnya dijawab secara serentak oleh peserta bahwa mereka sama sekali belum tahu dan paham apa itu Bisnis Model Canvas.

Materi pertama pada kegiatan pelatihan perencanaan bisnis adalah mengapa kita harus merencanakan bisnis. Menurut (Supriyanto, 2012) salah satu kunci sukses bisnis/usaha adalah membuat rencana bisnis yang matang dan realistis. Rencana bisnis sangat berguna untuk menilai apakah bisnis yang ingin kita kejar layak, menguntungkan, dan berjangka panjang. Keuntungan lainnya kita bisa mengundang investor atau kreditur potensial sebagai mitra dalam mewujudkan rencana bisnis kita menjadi bisnis riil. Selanjutnya menurut Firmansyah dan Roosmawarni (2019) lima alasan mengapa perencanaan bisnis harus dibuat sedemikian menarik karena bisnis plan dapat digunakan sebagai alat mencari dana, sebagai sarana komunikasi untuk menarik konsumen, investor dan supplier, memberikan kemudahan dan langkah- langkah praktis serta menjadi pedoman evaluasi ketika bisnis dijalankan.

Materi kedua adalah penjelasan tentang Bisnis Model Canvas, yang berisi 9 blok yaitu *customer segments* (kelompok orang/organisasi yang dilayani perusahaan), *value propositions* (proporsi nilai/ manfaat yang ingin diberikan perusahaan pada konsumennya), *channels* (cara perusahaan menjangkau konsumennya), *customer relationships* (cara menjalin hubungan dengan konsumen apakah jangka panjang atau tidak), *revenue streams* (sumber pendapatan perusahaan baik dari produk maupun jasa yang disediakan), *key resources* (sumber daya yang dimiliki perusahaan), *key activities* (ragam aktivitas perusahaan), *key partnership* (mitra kerja), dan *cost structure* (biaya-biaya perusahaan). BMC adalah salah satu model Bisnis yang saat ini banyak digunakan karena dapat membantu pelaku usaha terutama *star up* dalam membuat profil pelanggan mereka secara mudah dan sederhana. Analisis dengan BMC dapat memberikan gambaran tentang usaha, namun semua elemen yang terkait dengan usaha tampak lengkap dan detail. Dapat digunakan sebagai panduan langkah demi langkah untuk usaha/Bisnis yang belum dibentuk atau dikelola. Sedangkan bagi usaha yang sudah berjalan bisa menjadi bahan evaluasi, sehingga jika dirasa ada yang kurang tepat dapat segera diketahui dan diperbaiki untuk mengurangi resiko kegagalan dalam Bisnis (Fitriani & Sultan, 2019).

Setelah pemberian materi tentang pentingnya perencanaan bisnis dan BMC selanjutnya adalah *focus group discussion* untuk mengajak para siswa berperan aktif dalam kegiatan PKM. Mereka dibagi kedalam 10 kelompok FGD kemudian dibagikan alat bantu berupa kotak dialog BMC, sticky note dan spidol. Masing-masing kelompok selanjutnya saling berdiskusi menentukan ide bisnis atau rancangan usaha dan mengisi kolom kosong yang berisi 9 blok/eleman BMC. Narasumber dan tim berkeliling dari satu kelompok ke kelompok lain untuk memandu dan memberikan penjelasan secara langsung jika ada yang kurang dipahami oleh siswa. Sebagian besar rancangan usaha/ide bisnis dari para siswa adalah dari bidang kuliner, fashion dan desain grafis.



Gambar 1. Pemberian Materi dengan Metode Ceramah dan FGD Menyusun BMC

Setelah FGD selesai masing-masing kelompok kemudian mempresentasikan rencana bisnis yang dibuat. Narasumber dan tim kemudian melakukan penilaian terhadap masing-masing rencana bisnis para siswa dengan memilih ide yang paling kreatif, inovatif dan realistis di wujudkan menjadi sebuah bisnis yang rill. Banyak orang mengatakan bahwa "ide" itu mahal. Tentunya bukan sekedar ide, tapi ide dengan nilai komersial dan realistis. Banyak ide cemerlang yang lahir dari kaum milenial, ide-ide yang hebat dan mempunyai nilai komersial tinggi namun jika ide tersebut tidak pernah ditulis, dikomunikasikan dan diimplementasikan maka hanya akan menjadi sebuah mimpi atau impian. BMC sebagai model bisnis dalam menyusun rencana bisnis menjadi salah satu solusi untuk membuat ide bisnis kita menjadi bisnis rill (Tahwin & Widodo, 2020). Bisnis model canvas juga disinyalir dapat mengatasi masalah inovasi bisnis. Dengan adanya inovasi bisnis misalnya pada inovasi produk yang efektif menggunakan BMC, maka kepuasan pelanggan akan meningkat dan pada akhirnya akan meningkatkan sistem usaha yang baik (Fitriani & Sultan, 2019).

KULIAH atau singkatan dari kulit lumpia renyah adalah salah satu kelompok yang terpilih sebagai pemenang karena memiliki ide bisnis yang kreatif, inovatif serta realistis untuk diwujudkan menjadi bisnis rill. Segmentasi pasar untuk produk kuliah ini adalah kalangan ibu-ibu, anak-anak, dan remaja yang memang suka ngemil. *Value proposition* dari produk kulit lumpia renyah adalah tersedia berbagai varian rasa seperti barbeque, pedas, pedas manis dan asin. Selain itu disediakan pelayanan *delivery order* untuk pengunjung yang tidak dapat datang langsung ke outlet, sehingga chanel yang dibutuhkan adalah melalui media sosial yang akan bekerja sama dengan jasa kurir yang tersedia. *Customer*

relationship dilakukan dengan selalu memberikan produk yang berkualitas, dan pemberian diskon untuk jumlah pembelian tertentu atau pada saat *weekend* agar konsumen melakukan *rebuying*. Untuk *revenue streams* diperoleh dari hasil penjualan produk dan penyediaan jasa *delivery order*. Dalam blok *key activities* siswa menulis adalah memproduksi kulit lumpia renyah dan menjualnya kepada konsumen. *Key resources* adalah bahan baku untuk membuat kulit lumpia seperti tepung terigu, air, telur, gula, garam, bubuk kaldu, susu atau santan bisa ditambahkan untuk membuatnya semakin renyah. Namun seharusnya kelompok ini juga memasukkan karyawan sebagai sumber daya utama karena kegiatan produksi tidak akan berjalan tanpa sumber daya manusia. Untuk *key partnership* mereka memasukkan kurir sebagai mitra karena di Kota Bantaeng memang sudah ada jasa kurir untuk pengantaran atau pemesanan barang yang didominasi oleh kaum milenial. Bagian terakhir adalah *cost structure* yang mana siswa memasukkan biaya pembelian bahan baku dari kulit lumpia dan peralatan untuk melakukan penggorengan. Tim PKM memberikan pendampingan langsung dengan membantu memilah biaya-biaya yang masuk ke dalam biaya *variable* dan biaya tetap dalam ide bisnis mereka.



Gambar 2. Pemenang Ide Bisnis Kreatif, Inovatif dan Realistis

Setelah kegiatan penyampaian materi penyusunan rencana bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas, diskusi kelompok, presentasi dan pemilihan ide bisnis terbaik, siswa kemudian diberikan pertanyaan seperti pada awal dimulainya kegiatan. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi pengetahuan dan pemahaman siswa dan apakah kegiatan ini memberikan *impact* positif kepada para siswa MA. Muhammadiyah Bantaeng. Pertanyaan pertama tentang apakah mereka memiliki motivasi dalam memulai bisnis setelah mengikuti pelatihan ini?, mereka menjawab Ya secara serentak. Pertanyaan kedua apakah mereka telah tahu dan paham apa itu Bisnis Model Canvas?, dan mereka menjawab Ya sudah paham. Narasumber juga menambahkan satu pertanyaan lagi apakah para siswa

sudah memiliki rencana bisnis setelah mengikuti pelatihan ini, dan sebagian besar menjawab sudah. Perencanaan yang mudah dan terkesan asyik menggunakan pendekatan BMC menjadikan siswa tertarik untuk mulai merencanakan bisnisnya dengan pendekatan BMC. Termasuk tim pemenang ide bisnis terbaik menyatakan bahwa mereka sudah siap merealisasikan ide bisnis KULIAH setelah mengikuti kegiatan pelatihan ini.

Secara keseluruhan kegiatan PKM pelatihan penyusunan rencana bisnis menggunakan Bisnis Model Canvas berjalan baik dan lancar ditandai dengan antusiasme para siswa selama kegiatan berlangsung. Mereka aktif memberikan pertanyaan kepada narasumber pada saat pemberian materi dan aktif dalam kegiatan FGD terbukti dengan dihasilkannya 10 kotak dialog BMC yang berisi rencana bisnis dari para siswa. Namun selanjutnya diharapkan ide-ide bisnis tersebut nantinya bisa segera direalisasikan menjadi bisnis riil sehingga tidak menjadi impian semata. Para siswa telah melakukan pemetaan bisnis menggunakan 9 elemen dalam BMC, sehingga apa yang direncanakan sudah tergambar jelas mulai dari siapa target pasar mereka, nilai yang ingin disampaikan kepada pelanggan, cara menjalin hubungan dengan pelanggan, sumber penghasilan perusahaan, kegiatan utama, sumberdaya utama yang dibutuhkan, siapa mitra, dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Tim PKM berharap agar kegiatan workshop memberikan dampak positif terhadap peserta pelatihan terutama menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan skill dalam menyusun rencana bisnis. Bagi guru-guru yang sempat hadir juga diharapkan dapat memasukkan dan mengaplikasikan materi BMC dalam proses pembelajaran kewirausahaan bagi siswa-siswi M.A. Muhammadiyah Bantaeng. Sehingga sekolah ini bisa menjadi pilot project dalam menyebarkan virus-virus *entrepreneurship* untuk sekolah lain di Kota Bantaeng.

Kesimpulan

Penyusunan rencana bisnis yang ada selama ini selalu terkait pembuatan proposal bisnis yang terdiri dari banyak aspek dan terlalu panjang. Kehadiran Bisnis Model Canvas yang dirasa lebih simpel dan lengkap membuat penyusunan rencana bisnis menjadi lebih mudah, menarik dan tergambar jelas sampai pada tahap teknisnya. Hubungan antara Sembilan elemen dalam BMC menggambarkan perusahaan sebagai sebuah mata rantai panjang yang tidak dapat berdiri sendiri dan memerlukan pengelolaan yang baik.

Generasi millennial terutama siswa siswi setingkat Madrasah Aliyah sangat berpotensi untuk menjadi entrepreneur karena jiwa-jiwa milenial selalu penuh dengan ide kreatif. Oleh karena itu, penyuluhan tentang kewirausahaan dengan topik perencanaan bisnis menggunakan model yang simpel dan lengkap seperti BMC perlu disosialisasikan. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh tim PKM Risetmu Batch VI dari program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar telah mencapai tujuan yang diharapkan. Dalam hal ini terjadi transfer ilmu pengetahuan dari perguruan tinggi kepada para siswa di sekolah. Siswa menemukan ide-ide usaha yang diharapkan dapat direalisasikan di kemudian hari. Siswa juga bisa menyusun sendiri sembilan elemen dalam BMC yang seharusnya dilakukan oleh para pelaku usaha sesuai dengan jenis usaha yang dipilih. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan baik dan sesuai rencana. Saran untuk kegiatan selanjutnya adalah kegiatan ini bisa dilakukan secara lebih intensif terutama untuk sekolah-sekolah lainnya dan MA. Muhammadiyah Bantaeng bisa

menjadi *pilot project* dalam pengenalan model bisnis BMC. Selain itu diharapkan ada kontribusi baik pengetahuan/pengalaman dan bantuan modal usaha dari para penggiat atau komunitas pengusaha sehingga bisa memberikan inspirasi yang lebih riil kepada para siswa.

Ucapan Terimakasih

Kami Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat Risetmu Batch VI mengucapkan terima kasih kepada Majelis Pendidikan Tinggi Penelitian dan Pengembangan Pimpinan Pusat (PP) Muhammadiyah yang telah mendanai kegiatan ini. Selanjutnya terima kasih kepada mitra yaitu sekolah Madrasah Aliyah Muhammadiyah Bantaeng atas kesediaannya bekerja sama, dan menerima kami untuk *sharing* ilmu kewirausahaan.

Referensi

- Firmansyah, M. A., Roosmawarni, A. (2019). Kewirausahaan (Dasar dan Konsep). Qiara Media
- Fitriani, R., & Sultan, M. A. (2019). Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis. *Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 10(2), 197–203.
- Maryanto, M., Chalim, M. A., & Hanim, L. (2022). Upaya Pemerintah Dalam Membantu Pelaku Usaha Umkm Yang Terdampak Pandemi Covid-19. *Audi Et AP : Jurnal Penelitian Hukum*, 1(01), 1–11. <https://doi.org/10.24967/jaeap.v1i01.1484>
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L. (2016). Perencanaan Bisnis. In *Perencanaan Bisnis Untuk Program Strata 1* (Cetakan Pe). LP3M UMY. <https://doi.org/10.52931/t4b17/2022>
- Pratami, N., & ADH, I. P. W. (2016). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Jasa Pengiriman Dokumen Di Denpasar. *Jurnal Sistem Dan Informatika (JSI)*, 77–85.
- Sari, N. A., Mandala, W., & Hendrawan, D. A. (2022). Penyuluhan Kewirausahaan & Workshop Perencanaan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (Bmc) Di Smk Negeri 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur. *Literasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 2(2), 1256–1267.
- Supriyanto. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 6(1), 73–83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah. *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 154–166. <https://doi.org/10.34152/fe.15.1.154-166>