

Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas Bagi Pengembangan Bisnis UKM Mart Teluk Pucung

Oki Widhi Nugroho¹, Sonny Nugroho Aji², Agustinus Yunan Pribadi³, Andi Turseno⁴, Roberta H. A. Tanisri^{5*}, Apriyani⁶, Ainun Nadia⁷

¹⁻⁷Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Jl. Perjuangan Raya, Marga Mulya, Bekasi Utara, Jawa Barat, 17143. Telp/fax (021) 88955871, oki.widhi@dsn.ubharajaya.ac.id, sonny.nugroho@dsn.ubharajaya.ac.id, agustinus.yunan@dsn.ubharajaya.ac.id, andi.turseno@dsn.ubharajaya.ac.id, roberta.heni@dsn.ubharajaya.ac.id, apriyani@dsn.ubharajaya.ac.id, ainun.nadia@dsn.ubharajaya.ac.id

*Korespondensi: roberta.heni@dsn.ubharajaya.ac.id

Diterima: 1 Desember 2024 ; Review: 2 Desember 2024 ; Disetujui: 15 Desember 2024 ; Diterbitkan: 20 Desember 2024

Abstract

Business development must be observed by business owners in order to maintain their existence in every market. UKM Mart Teluk Pucung is one of the minimarkets to promote various kinds of products from small and medium business. This Community Empowerment Program (PKM) is to help small and medium business owners to develop their businesses. The Business Model Canvas (BMC) method is one of the approaches in identifying business design. The implementation of BMC will provide a simple and comprehensive mapping of business models. The results of the BMC mapping will be used to find and understand the business model phenomenon in each member of UKM Mart. Assistance in creating BMC will make it easier for UKM owners to explain their business model to their business partners. They can measure the performance and effectiveness of their business model by conducting periodic evaluations. Business owners are able to identify the strengths and weaknesses of their business so as to create new opportunities for their business development.

Keywords: *Business Model Canvas, Business Development, Small and Medium Enterprises, Business Innovation, Minimart*

Abstrak

Pengembangan bisnis harus dicermati oleh para pelaku usaha agar dapat mempertahankan eksistensinya di setiap pasar. Usaha Kecil Menengah (UKM) Mart Teluk Pucung merupakan sebuah badan koperasi sebagai wadah untuk mempromosikan berbagai macam produk dari para pelaku usaha kecil menengah. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini untuk membantu para pelaku usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan bisnis usaha mereka. Metode Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu pendekatan dalam mengidentifikasi perancangan bisnis. Penerapan BMC ini akan memberikan pemetaan model bisnis secara sederhana dan menyeluruh. Hasil pemetaan BMC akan digunakan untuk menemukan dan memahami fenomena model bisnis di masing-masing pelaku bisnis UKM Mart. Pendampingan

pembuatan BMC memudahkan para pemilik UKM untuk menjelaskan model bisnisnya kepada mitra bisnis mereka. Pemilik UKM dapat mengukur kinerja dan efektivitas model bisnis mereka dengan melakukan evaluasi berkala. Pelaku usaha mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan bisnis mereka sehingga memunculkan peluang baru untuk pengembangan bisnisnya.

Kata kunci: Business Model Canvas, Pengembangan Bisnis, Usaha Kecil Menengah, Inovasi Bisnis, Minimarket

1. PENDAHULUAN

Keberadaan bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki berbagai kontribusi penting terutama dipasar local, yang mempengaruhi ekonomi, sosial, dan budaya di komunitas temoat mereka beroperasi. UKM memiliki peranan pada pertumbuhan ekonomi regional dengan memasok barang kebutuhan sehari-hari yang diperlukan oleh masyarakat setempat (Isnawati et al., 2023).

Pengusaha yang memiliki bisnis pada sektor usaha kecil menengah telah banyak dihadapkan pada berbagai macam tantangan terlebih lagi setelah melewati kondisi pasca pandemi Covid 19. Dimana kondisi tersebut mengharuskan para pemilik usaha untuk berkreasi dan melakukan berbagai inovasi agar bisnis usaha kecil menengah yang mereka miliki tetap bertahan dan tidak merugi (Wahyuni, 2021).

Dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di UKM Mart yang berlokasi di Teluk Pucung Kota Bekasi sebagai salah satu bentuk pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi. Pelaksanaan PKM merupakan kegiatan rutin bagi para dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya di setiap semester (Apriyani et al., 2022). Pemilihan lokasi kegiatan PKM pada kesempatan ini dengan berbagai pertimbangan. Salah satu pertimbangannya adalah melihat kondisi perekonomian masyarakat pasca berlalunya pandemi Covid 19 yang menurun, sehingga banyak para pelaku usaha rumahan, kecil dan menengah mengalami kerugian bahwa tidak sedikit yang gulung tikar atau menutup usahanya. Besar kepedulian dan harapan bagi para civitas akademisi Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya terhadap eksistensi usaha kecil micro dan menengah, maka kami bertujuan untuk mengambil topik dan tema terkait pengembangan bisnis usaha kecil menengah.

UKM Mart sendiri merupakan sebuah bentuk minimarket yang secara resmi telah berdiri sejak November 2020. UKM Mart Teluk Pucung ini sebagai wadah seperti koperasi bagi warga sekitar Kelurahan Teluk Pucung Kota Bekasi yang memiliki bisnis usaha kecil menengah untuk menitipkan produk-produknya. Anggota koperasi UKM Mart terdiri dari berbagai macam bisnis usaha pada sektor usaha kecil menengah. Bisnis yang dihasilkan oleh pemilik UKM tersebut antara lain produk olahan makanan, makanan ringan dalam kemasan, pakaian, hingga ragam aneka kerajinan tangan yang menarik.

Para Dosen Teknik Industri Ubhara berfokus pada pendampingan pembuatan *Business Model Canvas* (BMC) kepada para pelaku usaha UKM yang tergabung dalam koperasi UKM Mart tersebut. Pembuatan model bisnis merupakan salah satu cara dalam menentukan sebuah strategi bisnis yang tepat. Pemilik usaha bisnis diharapkan mampu untuk memprediksi apa yang harus dilakukan dan mengantisipasi berbagai ancaman yang dapat terjadi di masa yang akan datang (Tanisri & Salima, 2022). Posisi dari model bisnis diantara strategi bisnis dan proses bisnis, sehingga model bisnis merupakan sebuah strategi perusahaan yang konkret (Mandamdari & Widjojoko, 2022).

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu metode pendekatan analisis yang digunakan oleh para pemilik bisnis untuk menggambarkan, mengamati, serta memetakan kondisi bisnis ke dalam sembilan faktor pada *block diagram* BMC (Natallia et al., 2022). BMC menjelaskan pokok-pokok bagaimana cara menciptakan, menyampaikan, hingga mengevaluasi sebuah bisnis berjalan. Penerapan dari metode BMC seiring berjalannya waktu banyak dipergunakan oleh berbagai kalangan bisnis *start-up*. Hal tersebut dengan dasar bahwa BMC mampu memberikan ringkasan ide bisnis yang lebih mudah dan cepat dibandingkan metode lainnya seperti *business plan*, (Aliwinoto et al., 2022).

2. ANALISIS SITUASI

Para pemilik usaha kecil menengah kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas di luar area Bekasi. Hal tersebut terjadi karena keterbatasan pemasaran dan jaringan distribusi. Strategi pemasaran yang selama ini sudah dilakukan kurang memberikan dampak yang efektif dalam proses pengembangan produk mereka. Pertumbuhan usaha pun menjadi terhambat.

Beberapa pelaku usaha bisnis UKM masih kurang berinovasi dalam produk atau layanan mereka sehingga berdampak pada menurunnya daya saing produk di pasar. Para pemilik usaha seringkali ditemui belum memaksimalkan teknologi digital yang ada sekarang ini. Dalam konteks sebuah bisnis, sebuah ide dan kreatifitas yang muncul harus dapat dieksekusi menjadi sebuah model bisnis dengan cara yang tepat dan juga efisien (Setiawan, 2023). Secara garis besar, tantangan yang juga harus dihadapi adalah dari segi konsistensi dalam hal menjaga standar mutu kualitas produk dan layanan mereka yang dapat memberikan pengaruh terhadap kepuasan pelanggan.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh para dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya bertujuan untuk memberikan dukungan praktis dan strategis dalam mengembangkan dan mengimplementasikan model bisnis yang efektif kepada para pemilik bisnis UKM yang tergabung dalam koperasi UKM Mart Teluk Pucung. Para dosen dapat memberikan edukasi dan penjelasan kepada pemilik UKM untuk memahami konsep dasar dan elemen-elemen dari *Business Model Canvas* (BMC) termasuk bagaimana berfungsi dan berinteraksi. Kegiatan PKM melalui penerapan BMC ini membantu para pemilik usaha dalam mengembangkan dan memperkenalkan produk atau layanan baru sesuai dengan model bisnis, kebutuhan pasar, maupun segmen pelanggan yang ditargetkan (Pribadi, et al., 2023).

Para pemilik usaha yang bergabung ke dalam koperasi UKM Mart Teluk Pucung dan beberapa diantaranya mendistribusikan hasil produksi untuk dijual melalui UKM Mart Teluk Pucung. Adapun jenis-jenis produk yang ada di UKM Mart Teluk Pucung seperti yang terlihat pada Gambar 1 berikut ini.



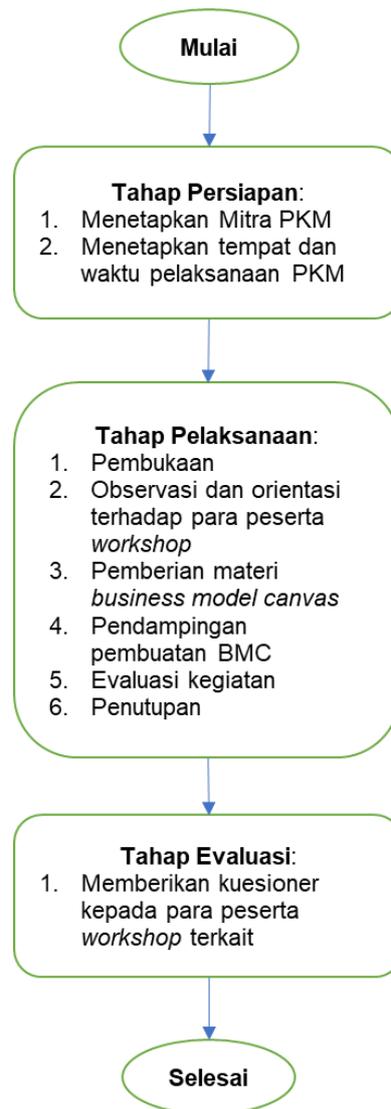
Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 1. Hasil Produk Usaha Kecil Menengah di UKM Mart Teluk Pucung

Pada Gambar 1 dapat terlihat bahwa produk yang dijual di UKM Mart sebagian besar adalah produk olahan makanan, minuman siap saji, kerajinan tangan, dan sejenisnya. Selain yang ada pada gambar 1, masih banyak lagi para pemilik usaha kecil menengah yang tergabung pada koperasi anggota UKM Mart Teluk Pucung, seperti toko kue, salon kecantikan, warung jajanan tradisional daerah, dan jenis jasa lainnya. Para anggota UKM Mart Teluk Pucung yang merupakan para pemilik usaha bisnis rumahan ini memiliki keinginan besar untuk dapat mempertahankan usaha bisnisnya serta mengembangkannya agar menjadi lebih besar dan lebih dikenal di masyarakat luas.

3. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan mengambil tema pembuatan *Business Model Canvas* dilaksanakan terbagi dalam tiga tahapan yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi kegiatan. Mitra pada kegiatan PKM ini adalah para anggota koperasi UKM Mart Teluk Pucung yang beralamat di Jl. Teluk Pucung RT 002 RW 001, Bekasi Utara, Kota Bekasi, Jawa Barat. Koperasi UKM Mart Teluk Pucung merupakan salah satu organisasi kemasyarakatan dibidang pengembangan usaha kecil menengah. Para pengurus yang ada di UKM Mart Teluk Pucung memberikan ruang terhadap para anggotanya saat ini untuk mempromosikan hasil produk bisnis usahanya di toko fisik yang dimiliki oleh UKM Mart Teluk Pucung. Alur proses kegiatan PKM seperti yang terlihat pada Gambar 2 berikut ini.



Gambar 2. Alur Proses Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap pertama pada kegiatan PKM ini adalah melakukan tahap persiapan. Pada tahap persiapan ini, perwakilan dari salah satu tim dosen Teknik Industri melakukan kunjungan awal mendatangi pemilik UKM Mart untuk meminta ijin, menyatakan tujuan dari pelaksanaan PKM, dan menentukan tempat dan tanggal pelaksanaan. Kegiatan persiapan ini dilakukan juga koordinasi melalui *Zoom Meeting* diantara para dosen dalam mempersiapkan kegiatan PKM agar dapat berjalan dengan baik. Pada Gambar 3 berikut ini merupakan dokumentasi pelaksanaan persiapan kegiatan PKM antara perwakilan dosen dengan para pengurus UKM Mart Teluk Pucung.



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 3. Koordinasi Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap pelaksanaan pada kegiatan PKM ini akan diawali dengan melakukan observasi dan orientasi terhadap para peserta kegiatan. Para dosen sebagai pihak pemateri akan melakukan tanya jawab singkat untuk menggali pengetahuan para peserta terkait materi *business model canvas*. Kegiatan selanjutnya adalah pemberian materi dan penjelasan tahapan pembuatan *business model canvas* oleh narasumber. Materi yang telah diberikan kemudian dilakukan *workshop* bagi seluruh peserta pelatihan dengan cara membagi peserta ke dalam grup-grup kecil dimana grup tersebut didampingi oleh satu narasumber dari pihak dosen. Hasil diskusi dan pembuatan *business model canvas* pada masing-masing kelompok dipresentasikan agar dapat didiskusikan dan diberikan saran yang membangun bagi para peserta *workshop*.

Pembuatan metode *business model canvas* dengan memetakan bisnis usahanya ke dalam bentuk *diagram building block* yang berisikan sembilan poin cakupan *business model canvas* (Hidayah et al., 2023). Adapun diagram *business model canvas* merupakan alat utama yang harus dapat diisi oleh setiap peserta disesuaikan dengan bisnis usahanya (Hayati & Amelia, 2023). Format diagram *building block* seperti yang ada pada Gambar 4 berikut ini.

The Business Model Canvas



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 4. Diagram *Building Block Business Model Canvas*

Tahap terakhir adalah melakukan proses evaluasi berlangsungnya keseluruhan kegiatan PKM dari awal hingga akhir. Proses evaluasi dilakukan dengan para dosen sebagai narasumber memeriksa seluruh lembar kerja para peserta. Para narasumber memberikan saran yang membangun dalam pembuatan BMC. Bagian terakhir adalah dengan memberikan angket atau kuesioner penilaian kepuasan peserta terhadap kegiatan PKM ini.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh para Dosen Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya terlaksana pada tanggal 24 Juni 2023 dengan tujuan lokasi di UKM Mart Teluk Pucung, Kota Bekasi, Jawa Barat. Kegiatan PKM ini mengambil tema pendampingan dalam pembuatan *business model canvas* sebagai upaya membantu proses pengembangan bisnis usaha para pemilik usaha skala rumahan, kecil dan menengah. Peserta yang hadir pada kegiatan PKM ini merupakan para anggota koperasi binaan dari UKM Mart Teluk Pucung. Para peserta terdiri dari para pemilik usaha kecil menengah yang ada disekitar Kelurahan Teluk Pucung, Bekasi. Bisnis usaha mereka meliputi usaha kue, makanan instan, makanan olahan, dan juga beberapa di bidang jasa dan pelayanan, seperti salon kecantikan dan sanggar senam. Peserta yang hadir sebanyak 25 orang mengikuti kegiatan PKM dengan mengacu pada susunan acara sebagai berikut:

1. Pembukaan acara
2. Observasi dan orientasi kepada para peserta
3. Pemberian materi pelatihan *business model canvas*
4. Pelatihan dalam kelompok
5. Evaluasi kegiatan
6. Penutupan acara

Pembukaan acara diawali dengan doa pembukaan diikuti dengan menyanyikan lagu kebangsaan Indonesia Raya. Pemberian kata sambutan dari pihak penyelenggara yaitu perwakilan dari Dosen Teknik Industri sebagai narasumber dan kata sambutan dari pemilik UKM Mart Teluk Pucung. Narasumber berjumlah delapan orang merupakan dosen tetap dari prodi teknik industri fakultas teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya seperti yang dapat terlihat pada Gambar 5 berikut ini.



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 5. Narasumber dan Peserta Pelatihan Penyusunan *Business Model Canvas*

Tahap selanjutnya adalah menggali beberapa informasi terkait penyampaian materi *business model canvas* ini. Proses tersebut meliputi observasi maupun orientasi dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada para peserta. Pada tahap ini pun dilakukan pengumpulan informasi terkait bisnis usaha apa yang dijalankan oleh para peserta yang hadir di kegiatan PKM ini.

Proses penyampaian materi dilaksanakan dengan mempresentasikan modul terkait *business model canvas* yang telah disusun oleh anggota team dosen sebagai narasumber. Pada saat dilakukan penyampaian materi tidak menutup kemungkinan untuk para peserta mengajukan pertanyaan seputar materi yang dipresentasikan kepada narasumber. Proses pemberian materi kepada para peserta yang hadir dilakukan oleh narasumber secara bergantian. Kegiatan penyampaian materi tersebut seperti yang terlihat pada Gambar 6 berikut ini.



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 6. Proses Pemberian Materi oleh Narasumber

Kegiatan setelah proses penyampaian materi adalah para peserta dibagi beberapa kelompok-kelompok kecil untuk membuat *diagram building block* sebagai acuan untuk menerapkan *business model canvas*. Setiap kelompok didampingi oleh satu hingga dua orang narasumber dalam menyusun sembilan proses pada *business model canvas*. Hasil dari diskusi tersebut kemudian dapat dipresentasikan di depan forum dengan tujuan untuk *sharing* diantara para peserta. Kegiatan tersebut seperti pada Gambar 7 berikut ini.

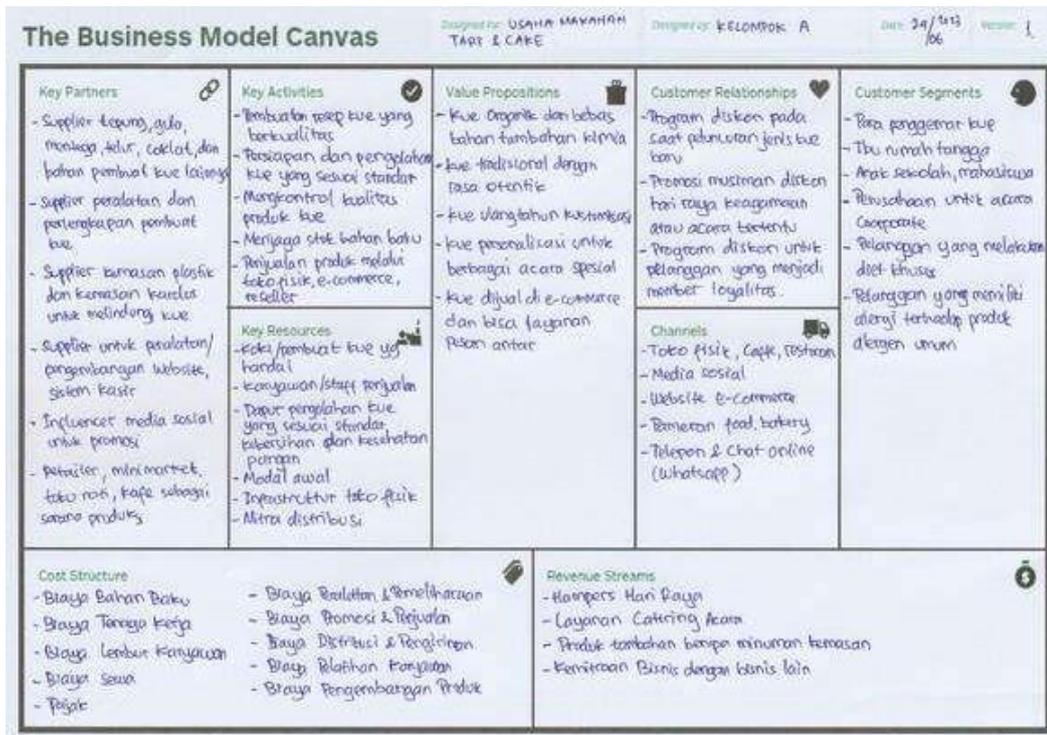


Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 7. Kegiatan Diskusi Kelompok Penyusunan *Business Model Canvas*

Kegiatan diskusi yang telah dilakukan pada kelompok-kelompok kecil tersebut akan dibahas dan dipresentasikan di depan forum. Hasil pemetaan dengan metode BMC dimasukkan ke dalam diagram *building block*. Adapun salah satu hasil diskusi yang telah dipresentasikan dapat dilihat pada Gambar 8 berikut ini.

Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas bagi Pengembangan Bisnis UKM Mart Teluk Pucung



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 8. Hasil Penyusunan *Business Model Canvas* Hasil Pelatihan Kelompok A

Penyusunan *business model canvas* yang ditampilkan seperti pada Gambar 8 tersebut adalah pemilik usaha yang bergerak di bidang toko kue *tart and bakery*. Pemilik usaha yang kesulitan dalam mengembangkan produknya berhasil memetakan bisnis usaha ke dalam *building block diagram* yang berisikan sembilan faktor dari model bisnis. Hasil dari pembuatan *business model canvas* yang dibuat oleh kelompok satu dengan didampingi oleh narasumber tersebut untuk kemudian dipaparkan dan dipresentasikan ke dalam forum untuk bisa dibagikan kepada para peserta lainnya. Proses pemaparan hasil pembuatan *business model canvas* Kelompok A seperti yang terlihat pada Gambar 9 berikut ini.



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 9. Proses Pemaparan Hasil Pembuatan *Business Model Canvas*

Tahapan kegiatan selanjutnya adalah sesi tanya jawab secara keseluruhan dari para pemilik bisnis usaha yang tergabung dalam koperasi UKM Mart kepada para narasumber dosen dari prodi teknik industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Sesi tanya

Oki Widhi Nugroho, Sonny Nugroho Aji, Agustinus Yunan Pribadi, Andi Turseno, Roberta H. A. Tanisri, Apriyani, Ainun Nadia

Diterima: 01/12/2024; Review: 02/12/2024; Disetujui: 15/12/2024; Diterbitkan: 20/12/2024

jawab berlangsung hangat dan interaktif. Ditengah-tengah proses kegiatan sesi tanya jawab tersebut, kami memberikan angket atau kuesioner sederhana agar dapat diisi oleh para peserta kegiatan. Kuesioner tersebut sebagai acuan kami sejauh mana kegiatan PKM ini dapat memberikan manfaat yang baik bagi peserta pelatihan. Adapun salah satu hasil pengisian kuesioner dari peserta kegiatan PKM seperti pada Gambar 10 berikut ini.

**SURVEY KEPUASAN MITRA
TERHADAP PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
DOSEN UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk membantu mengisi kuesioner berikut ini, dengan maksud untuk mengevaluasi kinerja dan efektivitas pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dosen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya :

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden : Epi
2. Instansi : Finos tarb n cake.
3. Jabatan : owner
4. Alamat : VGH.

Diisi di : ukm mart
Tanggal : 24 - 06 - 2023

Keterangan Pilihan Jawaban

1 Sangat Tidak Puas
2 Tidak Puas
3 Cukup Puas
4 Puas
5 Sangat Puas

No	Pertanyaan	Nilai				
		1	2	3	4	5
1	Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa puas dalam melakukan komunikasi dengan pengabdian ?				4	
2	Apakah Bapak/Ibu/Saudara puas dengan kinerja pengabdian ?				4	
3	Apakah Bapak/Ibu/Saudara puas dengan kerjasama tim dari pengabdian ?				4	
4	Apakah Bapak/Ibu/Saudara puas terhadap respon pengabdian dalam menanggapi keluhan mitra ?				4	
5	Apakah Bapak/Ibu/Saudara puas terhadap wawasan dan pengetahuan yang dimiliki pengabdian ?				4	
6	Apakah Bapak/Ibu/Saudara sebagai mitra merasa puas dengan target capaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ?				4	5
7	Apakah Bapak/Ibu/Saudara sebagai mitra merasa puas dengan ketepatan waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ?			3	4	5
8	Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa puas dengan kemampuan pengabdian untuk menindaklanjuti permasalahan mitra menjadi solusi ?				4	5
9	Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa puas dengan kesesuaian materi dari pengabdian dengan kebutuhan masyarakat ?				4	5
10	Apabila kerjasama ini dilakukan kembali, apakah Bapak/Ibu/Saudara sebagai mitra mau berpartisipasi/terlibat lagi ?				4	5

*Lingkari jawaban yang paling sesuai dengan kondisi Anda

Tuliskan harapan pengembangan kerjasama antara pengabdian dan Bapak/Ibu sebagai mitra

Prabalan kegiatan yang sejenis lagi

Tuliskan saran-saran Bapak/Ibu untuk kemajuan kami

Pilih lokasi yang lebih nyaman

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 10. Kuesioner Hasil Evaluasi Peserta Pelatihan

Rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diakhiri dengan kegiatan penutup yaitu pemberian plakat kepada pemilik UKM Mart Teluk Pucung dan sesi foto bersama seluruh narasumber dengan para peserta. Rencana jangka panjang yang akan menjadi agenda dari hasil PKM di UKM Mart Teluk Pucung ini adalah menjalin kerjasama yang bersifat profit dan nonprofit, membantu mengembangkan promosi bagi para pemilik

usaha dan juga memberikan bantuan bersifat moril dan pendampingan. Berikut ini pada Gambar 11 merupakan sesi penutup dari rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh para dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta di UKM Mart Teluk Pucung.



Sumber: Hasil Pelaksanaan (2023)

Gambar 11. Sesi Foto Bersama Penutup Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Rangkaian proses dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya di UKM Mart Teluk Pucung berjalan dengan lancar. Para peserta yaitu para pemilik bisnis usaha kecil menengah yang tergabung dalam koperasi UKM Mart Teluk Pucung menyambut baik dan berpartisipasi aktif selama kegiatan berlangsung. Komunikasi dan interaksi yang terjadi dalam setiap tahap kegiatan memberikan hasil yang dapat diterima dengan positif dari narasumber maupun peserta kegiatan. Hasil dari kegiatan PKM dengan memberikan pendampingan pembuatan *business model canvas* ini diharapkan mampu untuk diterapkan oleh peserta dalam upaya pengembangan bisnis usahanya dari segi penjelasan model bisnis mereka kepada setiap mitra bisnis yang menjalin kerjasama, mengukur kinerja dari model bisnis yang sudah mereka jalankan, dan melakukan evaluasi berkala terhadap bisnis usahanya. Pemilik bisnis menjadi lebih memahami apa yang menjadi kekuatan mereka dalam pasar dan mampu menggali peluang-peluang untuk mengembangkannya bisnis usaha mereka. Kendala kecil yang dihadapi pada kegiatan ini, adalah keterbatasan waktu dan tempat yang berakibat dibatasinya jumlah peserta yang hadir. Saran yang dapat menjadi masukan dari kegiatan PKM ini adalah para pelaku usaha dapat mengoptimalkan proses produksi mereka. Kerjasama yang dapat dijalin kembali di masa yang akan datang antara dosen Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta dengan UKM Mart Teluk Pucung dapat melakukan pelatihan kepada para karyawan yang bekerja di UKM terkait cara melayani pelanggan dengan baik, pengelolaan stok, ataupun terkait penggunaan teknologi terbaru.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliwinoto, C., Hedyani, M., & Malinda, M. (2022). Analisis Business Model Canvas Usaha Mikro Kecil Menengah Toko JJIF Bandung, Indonesia. *Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan (SNPK)* (hal. 173-182). Jakarta: Universitas Sahid Jakarta.
- Apriyani, Tanisri, R. H., Pribadi, Y., & Nadia, A. (2022). Pembuatan Karbol Sereh Untuk Pengembangan Wirausaha Karang Taruna Garuda 01 Di Pondok Ungu Permai Sektor V Babelan Bekasi Utara. *Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat*, 13-20.
- Hayati, K., & Amelia, J. B. (2023). Aplikasi Bisnis Model Canvas Pada Usaha Makanan Di Medan. *Reswara : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 109-116.
- Hidayah, R., Farid, E. S., & Adda, H. W. (2023). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Upaya Pengembangan Usaha Sweet Banana. *Jurnal EMA - Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 10-19.
- Isnawati, S. I., Ramadhan, N. L., & Bangsa, J. R. (2023). Business Model Canvas (BMC) dalam Pengembangan Bisnis Fashion Muslim. *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*, 51-64.
- Mandamdari, A. N., & Widjojoko, T. (2022). Analisis Business Model Canvas (BMC) Pada UMKM Almeidah Desa Siwarak, Kecamatan Karangreja, Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Pajak dan Bisnis*, 121-129.
- Natallia, D., Susanti, L. W., Herisen, & Malind, M. (2022). Business Model Canvas Bagi UMKM MOII Foods. *Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan (SNPK)* (hal. 154-160). Jakarta: Universitas Sahid Jakarta.
- Pribadi, A. Y., Turseno, A., Nugroho, O. W., Aji, S. N., Saputra, Y., Nadia, A., . . . Tanisri, R. H. (2023). Pelatihan Pengembangan Bisnis UKM Kepada Komunitas Gusdurian Karawang Menggunakan Business Model Canvas. *Jurnal Abdimas PHB*, 1124-1131.
- Setiawan. (2023). Business Model Canvas. *Jurnal Kajian Budaya dan Humaniora*, 199-216.
- Tanisri, R. H., & Salima, S. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Metode SWOT dan AHP Pada INdustri Pembuatan Tahu. *Jurnal Teknik Industri*, 49-58.
- Wahyuni, S. (2021). Strategi Business Model Canvas (BMC) Bagi Pelaku Usaha Samarinda Dalam Upaya Pengembangan Brand dan Digitalisasi Produk. *Jurnal Pustaka Mitra*, 81-86.