

## **Peningkatan Kapasitas Manajemen UMKM melalui Pelatihan Business Model Canvas**

Suwandi<sup>1\*</sup>, Muthia Fariza<sup>2</sup>, Turini<sup>3</sup>, Sitta Nur Hajjah<sup>4</sup>, Sudadi Pranata<sup>5</sup>, Willy Eka Septian<sup>6</sup>, Mohammad Umar Fakhru<sup>7</sup>, Safitri Akbari<sup>8</sup>

<sup>1-8</sup> Universitas Catur Insan Cendekia

\*suwandi@cic.ac.id

Dikirim;2 Januari 2025

Diterima: 25 Januari 2025

Dipublikasikan:28 Februari 2025

### **Abstrak**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) oleh dosen dan mahasiswa Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) Cirebon dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kapasitas manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Widasari, Kabupaten Indramayu melalui pelatihan *Business Model Canvas* (BMC). Pelatihan ini dirancang untuk membantu pelaku UMKM memahami dan menerapkan elemen-elemen strategis dalam model bisnis, sehingga mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi sosialisasi, pelatihan interaktif, dan pendampingan langsung kepada pelaku UMKM. Peserta diajak memahami elemen-elemen utama dalam Business Model Canvas, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya. Selain itu, dilakukan simulasi untuk menyusun model bisnis berdasarkan kondisi dan potensi lokal Desa Widasari. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menggunakan *Business Model Canvas* sebagai alat perencanaan strategis. Pelaku UMKM mampu mengidentifikasi peluang bisnis baru, meningkatkan efisiensi operasional, dan merancang strategi yang lebih terfokus pada kebutuhan pasar. Kegiatan PkM ini menjadi wujud nyata komitmen UCIC Cirebon dalam memberdayakan masyarakat melalui kolaborasi akademisi dan mahasiswa. Keberlanjutan program diusulkan melalui pendampingan lanjutan untuk memastikan implementasi BMC dapat diaplikasikan secara optimal oleh pelaku UMKM.

**Kata Kunci:** Abdimas, UCIC Cirebon, Business Model Canvas, UMKM, Pemberdayaan Masyarakat.

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di Indonesia, termasuk di wilayah Desa Widasari, Kabupaten Indramayu. Sebagai bagian dari ekonomi kerakyatan, UMKM memberikan kontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja dan penggerak ekonomi lokal (Ramadhani et al., 2024). Namun, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Widasari masih menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola usaha mereka, terutama dalam hal perencanaan dan pengembangan model bisnis yang efektif (Bahri et al., 2023). Keterbatasan pemahaman tentang strategi bisnis modern sering kali menjadi kendala dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Urgensi kegiatan ini terletak pada perlunya pelaku UMKM memiliki alat strategis yang dapat membantu mereka merancang, mengevaluasi, dan mengoptimalkan model bisnis yang sesuai dengan kebutuhan pasar (Manap & Rijal, 2024). *Business Model Canvas* (BMC) menjadi salah satu pendekatan yang relevan untuk membantu pelaku UMKM memahami elemen-elemen penting dalam bisnis mereka secara terstruktur dan visual (Hairunisyah et al., 2024). Dengan memahami BMC, pelaku UMKM dapat lebih mudah mengidentifikasi peluang, merumuskan strategi, serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional usaha mereka. Hal ini menjadi penting tidak hanya untuk kelangsungan bisnis tetapi juga untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan (Rahmah et al., 2024).

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini didasarkan pada rasionalisasi bahwa pelaku UMKM di Desa Widasari memerlukan pendampingan yang terintegrasi dan aplikatif (Anugrahani & Edwy, 2023). Dengan melibatkan dosen dan mahasiswa Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) Cirebon, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan solusi nyata melalui transfer pengetahuan dan keterampilan (Hariawan et al., 2023). Selain itu, kegiatan ini juga menjadi media bagi mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari dalam konteks masyarakat, sehingga menghasilkan sinergi positif antara akademisi dan masyarakat (Noventa et al., 2023).

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen pelaku UMKM di Desa Widasari melalui penerapan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat strategis dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang berkelanjutan (Anwari et al., 2024). Adapun kegiatan PkM ini juga mempunyai rencana pemecahan masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Desa Widasari (Sutaat & Purwaningrum, 2024). Adapun rencana pemecahan masalah yang akan dilakukan melalui beberapa tahapan berikut, (1) sosialisasi dan identifikasi masalah, (2) pelatihan dan workshop, (3) pendampingan individu, (4) Evaluasi dan Tindak Lanjut,

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan UMKM, sosialisasi, pelatihan interaktif, pendampingan langsung kepada pelaku UMKM, serta Evaluasi Hasil Pelatihan (Haryanti & Pasha, 2023). Waktu pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Desa Widasari ini adalah selama 1 hari, yaitu pada tanggal 21 Oktober 2024.



**Gambar-1 Metode Pelaksanaan Kegiatan PkM di Desa Widasari**

### **Keterangan Gambar-1:**

#### **Persiapan Kegiatan**

Tahapan persiapan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini dilakukan secara sistematis untuk memastikan kelancaran pelaksanaan dan pencapaian tujuan kegiatan. ersiapan mencakup berbagai aspek yang melibatkan perencanaan teknis, koordinasi, serta penyusunan materi dan logistik (Harjanti et al., 2024).

#### **Identifikasi Kebutuhan UMKM**

Pada tahap ini, tim Dosen dan Mahasiswa UCIC Cirebon melakukan survei awal di Desa Widasari untuk mengidentifikasi kebutuhan utama pelaku UMKM terkait manajemen bisnis (Negoro & Dahda, 2023). Survei dilakukan melalui wawancara dengan beberapa pelaku UMKM dan aparat desa untuk mendapatkan gambaran mengenai tantangan yang dihadapi. Hasil analisis ini menjadi dasar untuk menentukan fokus kegiatan, yaitu pelatihan *Business Model Canvas* (BMC).

#### **Sosialisasi**

Untuk memperkuat pemahaman, bahan sosialisasi berupa brosur dan informasi singkat tentang *Business Model Canvas* disebarakan kepada pelaku UMKM (Febriana & Cisetayoda, 2022). Materi ini dirancang agar mudah dipahami dan menarik, sehingga dapat membangun antusiasme peserta untuk mengikuti kegiatan.

#### **Pelatihan Interaktif**

Pelatihan interaktif dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini dirancang untuk memberikan pemahaman praktis tentang *Business Model Canvas*

(BMC) kepada pelaku UMKM di Desa Widasari (Harjanti et al., 2024). Metode pelatihan mengutamakan partisipasi aktif peserta melalui kombinasi teori, diskusi, dan simulasi.

### **Pendampingan Langsung**

Pendampingan langsung dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini, bertujuan untuk memastikan pelaku UMKM dapat mengimplementasikan *Business Model Canvas* (BMC) secara efektif sesuai dengan kondisi nyata usaha mereka. Metode ini dilakukan melalui pendekatan personal dan praktis yang melibatkan bimbingan intensif (Febriana & Cisetayoda, 2022).

### **Evaluasi Hasil Pelatihan**

Evaluasi hasil pelatihan bertujuan untuk menilai efektivitas kegiatan, memahami tingkat pemahaman peserta, dan mengidentifikasi dampak pelatihan terhadap kemampuan pelaku UMKM (Jaenab et al., 2023). Metode evaluasi ini dirancang untuk memberikan umpan balik yang konstruktif dan memastikan keberlanjutan program.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada tahap awal, tim pelaksana kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Dosen dan Mahasiswa UCIC Cirebon mempersiapkan kebutuhan teknis dan administrasi, termasuk penyusunan modul pelatihan, penjadwalan kegiatan, dan penggalangan partisipasi UMKM di wilayah Desa Widasari, Kabupaten Indramayu. Sebanyak 28 UMKM yang memiliki variasi usaha di sektor kuliner, kerajinan, dan jasa berhasil direkrut melalui pendekatan langsung dan sosialisasi melalui mitra komunitas UMKM.

Melalui survei dan wawancara secara detail, kebutuhan utama UMKM dalam memahami konsep dan penerapan *Business Model Canvas* teridentifikasi. Sebagian besar peserta mengaku belum memahami elemen-elemen seperti *value proposition*, *customer segmentation*, dan *key activities*. Data ini digunakan untuk menyesuaikan materi agar lebih relevan dengan kondisi peserta. Sosialisasi kegiatan dilaksanakan dalam format seminar singkat untuk memperkenalkan konsep dasar *Business Model Canvas* dan manfaatnya bagi pengelolaan bisnis. Peserta menunjukkan antusiasme tinggi dan mulai memahami bagaimana konsep ini dapat membantu mereka menyusun strategi bisnis yang lebih terarah.

Acara Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Widasari ini diawali dengan sambutan oleh Kepala Desa Widasari yaitu Bapak Warnadi, S.E. Dalam sambutannya, beliau memberikan apresiasi dan merasa sangat bersyukur atas inisiatif dari tim Dosen dan mahasiswa UCIC Cirebon yang telah hadir di tengah-tengah masyarakat Desa Widasari. Kegiatan ini sangat relevan dengan kebutuhan para pelaku UMKM di desa Widasari yang berjuang untuk meningkatkan kualitas dan daya saing usaha mereka. Dalam beberapa tahun terakhir, UMKM menjadi salah satu pilar penting dalam perekonomian desa, namun para pelaku UMKM di Desa Widasari menyadari bahwa masih banyak tantangan yang harus dihadapi, terutama dalam hal perencanaan dan pengelolaan usaha.



**Gambar-1 Sambutan dari Kepala Desa Widasari Bapak Wanadi, S.E.**

Selanjutnya, acara dilanjutkan dengan sambutan dari salah satu Pemateri dari Dosen UCIC Cirebon. Dalam sambutannya, Ketua Tim PkM UCIC, yaitu Suwandi, S.E., M.M. menyampaikan bahwa kegiatan ini merupakan bagian dari tanggung jawab Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) untuk berkontribusi dalam pengembangan masyarakat, khususnya di bidang ekonomi. Dalam sambutan juga disampaikan agar peserta dapat mengikuti seluruh rangkaian acara dengan antusias dan aktif berpartisipasi.



**Gambar-2 Sambutan dari Ketua Tim PkM Dosen UCIC Cirebon di awal kegiatan**

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan oleh Dosen dan Mahasiswa UCIC Cirebon ini dilakukan dalam 2 (dua) sesi utama, yaitu: Sesi pertama, pemateri menjelaskan teori yang disampaikan dengan menggunakan presentasi visual dan contoh studi kasus sederhana. Pada sesi ini, pemateri berhasil menciptakan suasana pembelajaran yang interaktif dengan menggunakan pendekatan visual yang menarik, seperti slide berwarna, diagram *Business Model Canvas*, dan video singkat ilustratif. Pada sesi ini juga disampaikan materi terkait studi kasus sederhana, seperti simulasi bisnis kecil di bidang kuliner (*food truck*), membuat peserta lebih mudah memahami aplikasi teori ke dalam praktik nyata. Studi kasus ini juga diikuti oleh diskusi interaktif, di mana peserta diajak untuk mengidentifikasi elemen-elemen *Business Model Canvas* yang relevan dari contoh tersebut.



**Gambar-3 Pemaparan Materi *Business Model Canvas* oleh Pemateri-1**

Sesi kedua, merupakan workshop di mana peserta secara langsung menyusun *Business Model Canvas* untuk bisnis mereka masing-masing dengan panduan fasilitator. Selama proses penyusunan, beberapa peserta mengidentifikasi tantangan dalam model bisnis mereka, seperti kurangnya sumber daya atau kesulitan menjangkau segmen pelanggan baru. Dengan bantuan fasilitator (Dosen dan Mahasiswa UCIC), peserta diarahkan untuk menemukan solusi yang aplikatif, seperti menjalin kemitraan strategis atau memanfaatkan media sosial. Sesi ini juga mendorong interaksi antarpeserta, di mana mereka saling bertukar ide dan memberikan masukan konstruktif terhadap rancangan *Business Model Canvas* satu sama lain. Hal ini menciptakan suasana kolaborasi yang memperkaya wawasan mereka.



Gambar-4 Pemaparan Materi *Business Model Canvas* oleh Pemateri-2

Adapun materi yang disampaikan pada kegiatan PkM Dosen dan mahasiswa UCIC Cirebon ini terkait *Business Model Canvas*, sebagai berikut:



Gambar-5 Materi *Business Model Canvas* oleh Pemateri-1

**Keterangan Gambar-5:**

**Customer Segment** merupakan elemen dalam *Business Model Canvas* yang menggambarkan kelompok pelanggan atau target pasar yang menjadi fokus utama bisnis.

**Customer Relationship** yaitu elemen dalam *Business Model Canvas* yang menjelaskan bagaimana sebuah bisnis berinteraksi, membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan di setiap segmen yang ditargetkan.

**Channel** adalah elemen dalam *Business Model Canvas* yang menggambarkan bagaimana bisnis mengkomunikasikan dan menyampaikan nilai proposisi (produk atau layanan) kepada segmen pelanggan.

**Value Proposition** adalah elemen inti dalam *Business Model Canvas* yang menggambarkan nilai atau manfaat unik yang ditawarkan oleh bisnis kepada pelanggannya untuk memenuhi kebutuhan, memecahkan masalah, atau menciptakan keuntungan.



**Gambar-6 Materi *Business Model Canvas* oleh Pemateri-2**

**Keterangan Gambar-6:**

**Revenue Streams** adalah elemen dalam *Business Model Canvas* yang menggambarkan sumber pendapatan bisnis yang dihasilkan dari setiap segmen pelanggan.

**Key Activities** adalah aktivitas inti yang menentukan bagaimana sebuah bisnis berfungsi dan memberikan nilai kepada pelanggannya.

**Key Resources** adalah elemen dalam *Business Model Canvas* yang mencakup semua sumber daya utama yang diperlukan oleh bisnis untuk menciptakan dan

memberikan *Value Proposition*, menjangkau segmen pelanggan, menjaga hubungan pelanggan, serta menghasilkan pendapatan.

**Key Partners** merupakan jaringan pihak eksternal yang bekerja sama dengan bisnis untuk membantu menciptakan dan memberikan *Value Proposition*, mencapai segmen pelanggan, mengoptimalkan proses operasional, dan menghasilkan pendapatan.

Di akhir kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM), dilakukan sesi foto bersama antara tim PkM yang terdiri dari dosen dan mahasiswa UCIC Cirebon dengan para peserta kegiatan yang merupakan pelaku UMKM Desa Widasari, sebagai momen kebersamaan dan kenang-kenangan atas pelaksanaan pelatihan "*Peningkatan Kapasitas Manajemen UMKM melalui Business Model Canvas*".



**Gambar-7 Foto Bersama di Akhir Kegiatan PkM Dosen dan Mahasiswa UCIC**

## SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan oleh dosen dan mahasiswa Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) Cirebon di Desa Widasari, Kabupaten Indramayu, dengan tema "*Peningkatan Kapasitas Manajemen UMKM melalui Pelatihan Business Model Canvas*", telah berjalan dengan baik dan memberikan manfaat nyata bagi para pelaku UMKM setempat. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang konsep manajemen bisnis yang terstruktur melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC), sehingga mereka mampu mengelola bisnis dengan lebih strategis dan efektif.

Melalui serangkaian kegiatan seperti sosialisasi, pelatihan interaktif, workshop, pendampingan langsung, dan evaluasi, para peserta memperoleh wawasan baru mengenai pentingnya penyusunan *Value Proposition*, identifikasi *Customer Segment*, pengelolaan *Key Activities*, serta optimalisasi *Revenue Streams*. Partisipasi aktif para pelaku UMKM dalam menyusun model bisnis mereka masing-masing menunjukkan bahwa metode yang digunakan dalam pelatihan ini relevan dan aplikatif.

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dalam menyusun strategi bisnis yang lebih terarah dan terukur. Para peserta berhasil merancang *Business Model Canvas* yang mencerminkan kondisi aktual bisnis mereka, sekaligus mengidentifikasi peluang pengembangan ke depan. Pendampingan langsung oleh tim fasilitator Dosen dan Mahasiswa UCIC Cirebon memberikan dampak positif dengan membantu peserta mengatasi tantangan spesifik dalam mengimplementasikan model bisnis mereka.

Evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa kegiatan ini sangat bermanfaat dalam membuka wawasan dan memberikan solusi praktis untuk pengelolaan usaha mereka. Selain itu, pelatihan ini juga mendorong terciptanya jaringan kolaborasi antara UMKM Desa Widasari, yang diharapkan dapat memperkuat daya saing mereka di pasar lokal maupun regional. Secara keseluruhan, kegiatan PkM ini berhasil memberikan kontribusi positif dalam peningkatan kapasitas manajemen UMKM di Desa Widasari. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pelaku UMKM dapat terus mengembangkan bisnis mereka secara mandiri dan inovatif. Keberlanjutan program serupa di masa depan sangat penting untuk menjaga dampak positif yang telah dicapai, sekaligus memberikan pendampingan yang lebih mendalam dalam menghadapi tantangan bisnis yang dinamis.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Warnadi, S.E., selaku Kepala Desa Widasari, atas dukungan dan sambutan hangat yang diberikan dalam penyelenggaraan kegiatan "Peningkatan Kapasitas Manajemen UMKM melalui Pelatihan *Business Model Canvas*". Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh civitas akademika UCIC Cirebon, baik dosen maupun mahasiswa, yang telah bekerja sama dengan penuh dedikasi dalam menyukseskan kegiatan ini. Kontribusi berupa tenaga, waktu, dan ilmu yang diberikan selama pelaksanaan pelatihan sangat bermanfaat bagi para pelaku UMKM di Desa Widasari..

## DAFTAR PUSTAKA

- Anugrahani, I. S., & Edwy, F. M. (2023). Pelatihan Studi Kelayakan Bisnis: Peningkatan Kualitas Dan Daya Saing Usaha Pada Umkm Melalui Pendekatan BMC. *Batara Wisnu: Indonesian Journal of Community Services*, 3(1), 1–9.
- Anwari, F., Charisma, A. M., Nurdianto, A. R., Rohmah, M. K., & Setiawan, F. (2024). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sidoarjo Melalui Bisnis Model Canvas. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 4(2), 389–394.
- Bahri, S., Harahap, R. R., Rahmah, H., Maulana, S., & Suhairi, S. (2023). Analisis Strategi Komunikasi Bisnis Efektif di Era Digital: Studi Kasus dari Berbagai Industri. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(2), 14374–14379.
- Febriana, R., & Cisetayoda, T. (2022). Pelatihan Business Plan dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (BMC) Bagi Wirausaha Pemula dan UMKM di Kabupaten 50 Kota Sumatera Barat. *DELEGASI JURNAL*, 1(1), 39–43.
- Hairunisya, N., Prihatiningsih, B., Yuliati, N. C. E., Setiawan, A. R., & Subiyantoro, H. (2024). Pelatihan Business Plan Model Canvas Untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia Di Desa Wisata. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2744–2756.

- Hariawan, F., Sawitri, A. P., & Lasiyono, U. (2023). Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Untuk Pengembangan UMKM Di Kelurahan Taman Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 65–72.
- Harjanti, D., Marchyta, N. K., Hermawan, S., & Lim, R. (2024). Pendampingan Penyusunan Business Model Canvas Pada UMKM Nurul Ismiati Dengan Pendekatan Coaching. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 18–25.
- Haryanti, I., & Pasha, A. D. (2023). Pelatihan Penyusunan Bisnis Model Kanvas Untuk Peningkatan Daya Saing Kelompok UMKM Desa Pesa Wawo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(7), 1272–1277.
- Jaenab, J., Fatmawati, R., Jariah, A., Anisah, R., & Khairunisyah, K. (2023). Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Untuk Pengembangan Produk Dan Usaha Bandeng Presto Pada UMKM UMA ME'E Di Desa Belo Kecamatan Palibelo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(6), 757–763.
- Manap, A., & Rijal, S. (2024). Digital Transformation through Mobile Applications: Innovative Strategies to Enhance MSME Management and Growth in Indonesia. *Technology and Society Perspectives (TACIT)*, 2(3), 285–291.
- Negoro, Y. P., & Dahda, S. S. (2023). Pelatihan Pembuatan Business Model Canvas Bagi Usaha Kecil Menengah Sidayu Gresik. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 2(3), 207–214.
- Noventa, O. C., Sasmita, R. P. H., Adyantari, A., & Dharomesz, V. Y. (2023). PELATIHAN STRATEGI BISNIS MODEL CANVAS (BMC) PADA UMKM BINAAN GEREJA KATOLIK SANTO ALOYSIUS GONZAGA MLATI YOGYAKARTA. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkarya*, 2(05), 170–180.
- Rahmah, M., Purnama, C., & Fatmah, D. (2024). Merancang Kesuksesan: Pelatihan Business Model Canvas Untuk Meningkatkan Motivasi Kewirausahaan. *AMMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(5: Juni), 343–349.
- Ramadhani, S. N., Lestari, M. D., Sianturi, A. A., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). Strategi Inovatif Dalam Menghadapi Daya Saing Bisnis Di Era Digital. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 3(01), 434–437.
- Sutaat, S., & Purwaningrum, D. (2024). Pelatihan Business Model Canvas (BMC) Dalam Peningkatan Profitabilitas Usaha UMKM Di Kota Semarang. *Bumi: Jurnal Hasil Kegiatan Sosialisasi Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 90–97.