

## **PELATIHAN PEMBUATAN BISNIS MODEL CANVAS UNTUK MENINGKATKAN JIWA KEWIRASAHAAN REKAN DAN REKANITA IPNU-IPPPNU RANTING PATEN**

**Wahyu Nur Mujib<sup>1</sup>, Ahmad Muhibin<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Sekolah Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon, Magelang, Indonesia

Email : <sup>1)</sup>[wahyunm60@gmail.com](mailto:wahyunm60@gmail.com), <sup>2)</sup>[ahmadmuhibin721@gmail.com](mailto:ahmadmuhibin721@gmail.com),  
E-mail Korespondensi : <sup>1)</sup>[wahyunm60@gmail.com](mailto:wahyunm60@gmail.com),

### **Abstrak**

*Pentingnya sumber daya terutama finansial, dalam organisasi sosial terutama ini yang dirasakan salah satu organisasi sosial yaitu IPNU-IPPPNU Ranting Paten yang mana dalam melakukan kegiatan harus ada dana yang harus dikeluarkan agar kegiatan berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, dengan adanya pelatihan ini diharapkan para anggota IPNU-IPPPNU Ranting Paten bisa meningkatkan jiwa kewirausahaannya serta menuangkan serta menciptakan ide bisnisnya melalui business model canva, yang mana penggunannya yang related mudah, diharapkan para anggota IPNU-IPPPNU Ranting Paten sehingga bisnis yang mereka buat inilah yang akan jadi usaha yang memberikan pendapatan untuk operasi ataupun kegiatan social mereka nantinya yang dihasilkan melalui pelatihan ini adalah meningkatkan wawasan serta jiwa kewirausahaan IPNU-IPPPNU Ranting Paten melalui Bisnis Model Canvas (BMC).IPNU-IPPPNU Ranting Paten sendiri adalah organisasi sosial yang mana ingin sebagai wadah penyaluran kreativitas sesuai bakat dan minat bagi anak-anak remaja dan masyarakat. Dan memiliki misi dalam mewujudkan kemampuan anak-anak yang memahami nilai moral kreatif dan cerdas sehingga dapat mengambil peran untuk masyarakat dan lingkungan. Metode yang dipakai dalam kegiatan ini adalah pelatihan dengan langkah-langkah sebagai berikut 1) Memberikan pemahaman mengenai kewirausahaan serta penjelasan 9 aspek Bisnis Model Canvas (BMC), pada anggota IPNU- IPPNU Ranting Paten, 2) Simulasi teori, berupa praktek pemakaian Bisnis Model Canvas (BMC), 3) Evaluasi.*

### **Abstract**

*The importance of resources, especially financial, in social organizations, especially this is felt by one of the social organizations, namely IPNU-IPPPNU Ranting Paten, where in carrying out activities there must be funds that must be spent so that activities run smoothly. Therefore, with this training, it is hoped that the members of IPNU-IPPPNU Ranting Paten can increase their entrepreneurial spirit and pour and create their business ideas through the business model canva, which is related to easy use, it is hoped that the members of IPNU-IPPPNU Ranting Paten so that the business they create will be a business that provides income for their operations or social activities later. The result of this training is to increase the insight and entrepreneurial spirit of IPNU-IPPPNU Ranting Paten through Business Model Canvas (BMC).IPNU-IPPPNU Ranting Paten is a social organization which wants to be a forum for channeling creativity according to the talents and interests of teenagers and society. And has a mission in realizing the ability of children who understand creative and intelligent moral values so that they can take a role for society and the environment. The method used in this activity is training with the following steps 1) Providing an understanding of entrepreneurship and an explanation of the 9 aspects of the Business Model Canvas (BMC), to members of the IPNU-IPPPNU Paten Branch, 2) Simulation of theory, in the form of practical use of the Business Model Canvas (BMC), 3) Evaluation.*

**Kata kunci:** Kewirausahaan, Bisnis Model Canvas, Organisasi, IPNU-IPPPNU.

### **1. PENDAHULUAN (TNR, 11 Bold)**

IPNU-IPPPNU Ranting Paten merupakan salah satu organisasi pemuda di Desa Paten Kecamatan Dukun Kabupaten Magelang Provinsi Jawa Tengah. IPNU-IPPPNU merupakan organisasi yang

menaungi pelajar putra dan putri organisasi masyarakat yaitu Nahdatul Ulama'. Pada IPNU-IPNU umumnya hanya melakukan kegiatan kerohanian atau hanya sekedar diskusi, namun pada perkembangannya organisasi ini memiliki departemen kewirausahaan sebagai sarana pengembangan jiwa kewirausahaan. Tingkat pendidikan dan religius berpengaruh pada perekonomian. Namun belum diketahui adanya pengaruh terhadap pengembangan dan pemberdayaan kepada generasi Z karena sejatinya Ekonomi Islam tidak hanya mampu menyampaikan gambaran nyata tentang dunia praktis manusia, tetapi juga karakteristiknya yang kondusif untuk memajukan kesejahteraan dalam arti dan makna yang lebih luas dan untuk mendapatkan kembali hakikat manusia yang sebenarnya, baik pada tingkat individu maupun masyarakat [1].

Sebuah organisasi perlu mendapatkan pendanaan untuk memenuhi kebutuhan sumber dayanya, tetapi seringkali sumber daya tidak cukup untuk digunakan. Hal ini dapat mempersulit organisasi untuk mencapai tujuannya. Namun, ada cara untuk mendapatkan lebih banyak sumber daya. Salah satu caranya adalah dengan memulai berwirausaha di dalam organisasi. Ini dapat membantu organisasi menghasilkan lebih banyak uang dalam jangka pendek, tetapi butuh waktu untuk berkembang.

Kurang maksimalnya pengembangan potensi desa telah menjadi persoalan tersendiri mengingat peluang yang cukup besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Para kader muda diharapkan memahami secara mendalam terhadap pengembangan potensi desa melalui bisnis. Oleh karena itu, diperlukan sebuah pengenalan serta pemahaman model bisnis untuk mempermudah para kader muda dalam merancang, mengevaluasi, dan mengelola bisnisnya. Ada empat keuntungan jika memiliki model bisnis, yang pertama adalah memudahkan bagi para perencana dan pengambil keputusan melihat hubungan logis antara komponen-komponen dalam bisnisnya, sehingga dapat dihasilkan nilai bagi konsumen dan nilai bagi usaha itu sendiri [2]. Kedua, model bisnis dapat dipakai untuk membantu menguji konsistensi hubungan antar komponennya [3]. Ketiga, model bisnis dapat digunakan untuk membantu menguji pasar dan asumsi yang digunakan ketika mengembangkan bisnis. Sedangkan yang terakhir, model bisnis dapat dipakai untuk menunjukkan seberapa radikal suatu perubahan dilakukan dan konsekuensinya [4].

Peran model bisnis dalam perusahaan besar sangat vital dalam menentukan keberlangsungan hidup perusahaan, bahkan model bisnis tersebut dibuat sebelum perusahaan tersebut memulai usahanya. Hal ini dikarenakan sebuah model bisnis memiliki andil yang sangat besar terhadap kinerja perusahaan, dimana model bisnis merupakan kunci perusahaan untuk meningkatkan daya saing dan mencapai tujuan akhirnya [5]. Akan tetapi pada pebisnis pemula proses pengembangan model bisnis terjadi tanpa disadari. Model bisnis pada pebisnis pemula tidak diformalisasikan atau direncanakan seperti halnya model bisnis pada perusahaan besar. Apabila para pebisnis pemula tidak cermat, hal ini bisa mengakibatkan usaha tidak berkembang atau bahkan mengalami kegagalan [6].

Dari hasil diskusi dan pengamatan yang telah dilakukan oleh tim, dapat disimpulkan beberapa masalah diantaranya:

1. Kurang maksimalnya penggalian potensi desa oleh Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten.
2. Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten tidak memiliki pemahaman dalam merancang bisnis.
3. Kurangnya motivasi Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten untuk menjalankan bisnis.

Hasil identifikasi Solusinya adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan menggunakan materi Business Model Canvas (BMC) kepada Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten untuk membantu mereka membuat model dan rencana bisnis. Model yang digunakan dalam pelatihan dan pendampingan ini adalah model pembelajaran student center dengan metode ceramah, brainstorming dan diskusi.

Oleh karena itu, dengan adanya pelatihan ini diharapkan Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten dapat meningkatkan jiwa kewirausahaannya serta menuangkan serta menciptakan ide bisnisnya melalui Business Model Canvas (BMC), yang mana penggunaannya yang sangat mudah, diharapkan Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten sehingga bisnis yang mereka buat inilah yang akan jadi usaha yang memberikan pendapatan untuk operasi ataupun kegiatan social mereka

nantinya yang dihasilkan melalui pelatihan “menumbuhkan jiwa kewirausahaan Rekan dan Rekanita IPNU-IPPNU Ranting Paten”

## 2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan dengan metode ABCD (*Asset-Based Community Development*), ini merupakan pendekatan yang digunakan dalam pengabdian pada masyarakat [7]. Pendekatan ini berfokus pada pemanfaatan dan penguatan sumber daya yang ada di dalam masyarakat untuk mengatasi masalah dan mencapai perkembangan yang berkelanjutan [8]. Metode ABCD melibatkan empat langkah utama, yaitu:

1. *Appreciation* (Menghargai): Langkah pertama adalah menghargai dan mengenali sumber daya yang ada di dalam masyarakat. Ini termasuk mengidentifikasi keahlian, bakat, pengalaman, dan koneksi sosial yang dimiliki oleh individu dan kelompok dalam komunitas [9]. Penulis sebelum menyusun kegiatan ini adalah turun langsung ke lapangan dan ngobrol santai dengan anggota IPNU-IPPNU serta tokoh masyarakat setempat.
2. *Building* (Membangun): Langkah berikutnya adalah membangun hubungan yang kuat antara individu, kelompok, dan organisasi dalam masyarakat. Hal ini dilakukan melalui kolaborasi, pengembangan jaringan, dan memanfaatkan keahlian dan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan Bersama [9]. Dari sini, ditemukan bahwa minat terhadap wirausaha cukup tinggi, tapi masih minim pengetahuan soal perencanaan bisnis yang sistematis.
3. *Connection* (Menghubungkan): Langkah ketiga adalah menghubungkan sumber daya di dalam masyarakat dengan kesepatan dan sumber daya eksternal yang dapat mendukung perkembangan komunitas. Ini melibatkan membangun kemitraan dengan lembaga pemerintahan, organisasi non-pemerintah, dan sektor swasta untuk memperluas akses dan dukungan [9]. Setelah memahami kebutuhan mereka, tema “Pelatihan BMC untuk Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan” dipilih karena relevan dengan kebutuhan, bisa diaplikasikan langsung oleh peserta, dan materinya mudah dipahami dan dipraktikkan.
4. *Development* (Pengembangan): Langkah terakhir adalah mengembangkan inisiatif dan proyek yang didasarkan pada sumber daya yang ada di dalam masyarakat [9]. Ini termasuk mengidentifikasi dan memanfaatkan potensi yang ada untuk mengatasi masalah sosial, meningkatkan kesejahteraan, dan memperkuat komunitas. Simulasi dan pendampingan pembuatan dilakukan guna menguji pemahaman peserta tentang BMC.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Deskripsi Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada tanggal 16 Maret 2025, dimana kegiatan tersebut adalah kegiatan Kuliah Kerja Nyata Tematik Ramadhan yang dilakukan penulis dan tim. Pelaksanaan kegiatan ini dalam bentuk ceramah, praktik, dan tanya jawab yang berkaitan dengan kewirausahaan dan Bisnis Model Canvas (BMC). Pelatihan ini dilaksanakan oleh penulis sebagai narasumber dan 7 mahasiswa orang mahasiswa yang bertanggung jawab membantu mempersiapkan kegiatan, serta membantu jalannya kegiatan, serta Rekan dan Rekanita IPNU-IPPNU Ranting Paten sebagai peserta.

### 3.2 Pelaksanaan Pelatihan

#### Sesi 1- Penyampain Materi



**Gambar 1.** Penyampaian Materi BMC

Materi yang diberikan yaitu tentang 9 aspek atau 9 blok bangunan dari model bisnis Canvas [10]:

1. *Customer Segments*, menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani. Pelanggan adalah inti dari semua model bisnis, tanpa adanya pelanggan tidak ada perusahaan yang dapat bertahan lama [11].
2. *Value Propositions*, suatu nilai yang disalurkan, dikomunikasikan, dan diketahui. Dapat diaplikasikan kepada seluruh organisasi, konsumen, produk atau layanan yang menggambarkan gabungan antara jenis produk dan jenis pelayanan yang dapat menciptakan nilai lebih untuk segmen pelanggan. Nilai lebih misalnya harga dan kecepatan pelayanan dapat dikategorikan bersifat kuantitatif. Sedangkan misalnya desain dan pengalaman pelanggan dapat dikategorikan bersifat kualitatif. Proporsi nilai ini menciptakan nilai lebih untuk segmen pelanggan melalui perpaduan elemen-elemen yang berbeda yang melayani kebutuhan segmen tersebut [12].
3. *Channels*, gambaran dari cara perusahaan mengkomunikasikan dan menyampaikan value propositions, distribusi, serta penjualan kepada pelanggan. Menemukan perpaduan antara saluran yang tepat, melalui salurannya sendiri atau melalui mitra kerja untuk memenuhi bagaimana pelanggan ingin dijangkau. Hal ini sangat penting karena dapat membawa nilai tersendiri ke pasar [13].
4. *Customer Relationships*, berhubungan dengan pelanggan dalam menggambarkan berbagai jenis hubungan yang dibangun organisasi bersama dengan segmen pelanggannya lebih spesifik. Sebuah organisasi harus menjelaskan jenis hubungan yang ingin dibangunnya bersama Customer Segments [6].
5. *Revenue Stream*, merupakan arus pendapatan yang menggambarkan aliran pendapatan yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing segmen pelanggan (biaya harus mengurangi pendapatan untuk menghasilkan pemasukan) [14].
6. *Key Resources*, berisikan sumber daya utama yang menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan Sumber Daya Utama. Sumber daya ini memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan Proporsi Nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan memperoleh pendapatan [15].
7. *Key Activities*, merupakan aktivitas inti yang menggambarkan hal-hal apa saja yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja. Setiap model bisnis memerlukan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan suskes [16].

8. *Key Partnerships*, berisi tentang siapa saja yang menjalin hubungan kemitraan. Menggambarkan tentang jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja. Perusahaan menciptakan aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi risiko, atau memperoleh sumber daya mereka. Pihak-pihak yang diajak kerjasama [17].
9. *Cost Structure*, merupakan gambaran tentang semua biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis. Adalah suatu hal yang biasa bila setiap model bisnis harus meminimalkan biaya. Akan tetapi, struktur biaya yang rendah lebih penting bagi beberapa model bisnis lainnya [18].

### Sesi 2- Tanya Jawab dan Simulasi BMC



**Gambar 2.** Tanya Jawab dan Simulasi BMC

Rekan dan Rekanita IPNU-IPPPNU Ranting Paten sangat antusias dalam mengikuti kegiatan penyampaian materi ini. Tidak berhenti sampai disitu, diskusi dan tanya-jawab dalam sesi selanjutnya ini berlangsung dengan sangat baik. Terbukti banyak peserta yang bertanya tentang tatacara implementasi dalam pengisian 9 aspek BMC. Simulasi dilakukan guna menguji pemahaman peserta tentang BMC.

### Sesi 3- Evaluasi Kegiatan

Pelaksanaan pelatihan ini Rekan dan Rekanita IPNU-IPPPNU Ranting Paten, yang menjadi peserta dapat mengetahui bahwa pengaplikasian Ilmu Kewirausahaan dan Bisnis Model Canvas (BMC) dapat dilakukan untuk memudahkan dalam perencanaan bisnis dan akhirnya nanti untuk memudahkan implementasinya dilapangan peserta juga mengutarakan bahwa melalui pelatihan ini mereka menjadi lebih mudah dan merasa Bisnis Model Canvas (BMC) sangat membantu dalam berwirausaha.

Setelah sesi ketiga berakhir, penulis dan tim Kuliah Kerja Nyata Tematik Ramadhan Dusun Bandung Desa Paten serta Rekan diberikan kesempatan untuk mengikuti foto bersama dengan beberapa peserta.



**Gambar 3.** Foto Bersama Narasumber dan Peserta

## 4. KESIMPULAN DAN SARAN

### 4.1 Kesimpulan

Kesimpulan Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Dengan kegiatan pelatihan ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan kepada Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten sebagai peserta tentang Entrepreneur dan penggunaan Bisnis Model Canvas untuk bisnis mereka.
2. Dengan adanya kegiatan pelatihan ini memberikan peserta pemahaman pentingnya Entrepreneur dan penggunaan Bisnis Model Canvas pada perancangan bisnis.

### 4.2 Saran

Saran Adapun Saran yang dapat diberikan dalam kegiatan pelatihan ini adalah:

1. Perlu adanya pelatihan Entrepreneur dan penggunaan Bisnis Model Canvas sejenis yang dilakukan sehingga dapat memberikan kebermanfaatan yang lebih luas dalam hal bisnis
2. Perlu adanya sinergitas dengan dosen, dan institusi perdagangan untuk memperluas pengetahuan Entrepreneur dan penggunaan Bisnis Model Canvas kepada Masyarakat, sehingga mereka dapat memaksimalkan bisnisnya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang berperan dalam membantu kelancaran kegiatan ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon Magelang melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (LP2M), Tim Kelompok Kuliah Kerja Nyata Ramadhan 1446 H, Rekan dan Rekanita IPNU-IPNU Ranting Paten, Desa Paten Kecamatan Dukun Kabupaten Magelang, Sekretaris Kelurahan yang selalu mendampingi Tim beserta para perangkat lainnya, dan segala pihak yang sudah membantu proses jalannya kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Fauziyah and P. Haryanti, "Pendidikan Dan Religius Pada Pemberdayaan Ekonomi Gen Z IPNU IPPNU," *JIES: Journal of Islamic Economics Studies*, pp. 126-139, 2022.
- [2] A. Hambali and S. Andarini, "Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Dan Swot Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya," *Journal of Applied Business Administration*, vol. 2, no. 5, p. 131–142, 2021.
- [3] R. Rusminah HR, H. Hilmiati and E. Achmad, "Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Dan Penyusunan Rencana Bisnis Pada Para Pemuda Di Desa Kerumut Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur," *Jurnal Abdimas Independen*, vol. 2, no. 1, pp. 41-48, 2021.
- [4] P. Subekti, A. N. Yogatama, W. D. Anjaningrum and A. P. Sidi, "Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMA Diponegoro Tumpang Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi," vol. 2, no. 2, 2021.
- [5] J. A. Kamilan and K. Nurcholisah, "Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan dan Jiwa Kewirausahaan terhadap Kinerja Operasional UMKM," *Jurnal Riset Akuntansi*, pp. 63-69, 2022.
- [6] M. H. Wardana and F. D. Sitania, "Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Kedai Kabur Bontang," *JATRI - JURNAL TEKNIK INDUSTRI*, vol. 1, no. 1, pp. 10-17, 2023.

- [7] A. Sidik and dkk, "ENDAMPINGAN DAN SOSIALISASI KEPADA UMKM DENGAN METODE ABCD SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT," *PROSIDING KAMPELMAS*, vol. 2, no. 1, pp. 129-139, 2023.
- [8] R. Bukido and M. A. Mushlihin, "Pemberdayaan Usaha Ekonomi Produktif bagi Masyarakat Miskin di Desa Gangga II Dengan Menggunakan Metode ABCD," *NYIUR-Dimas: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1, pp. 45-56, 2022.
- [9] C. Riyanti and S. T. Raharjo, "Asset Based Community Development Dalam Program Corporate Social Responsibility (Csr)," *Jurnal Kolaborasi*, vol. 3, no. 1, pp. 112-126, Resolusi Konflik.
- [10] A. Osterwalder and Y. Pigneur., *Business Model Generation*, Jakarta (ID): PT. Elex Media Komputindo, 2016.
- [11] N. Yuliani, H. Tunafiah, J. Andriani, S. R. Sampurnaningsih and D. Erawati, "Analisis Penerapan Strategi Business Model Canvas (BMC) Pada Komunitas Kuliner STII-OK OCE Untuk Tumbuh Dan angkit Lebih Kuat Di Era Digitalisasi," *JURNAL IKRAITH-EKONOMIKA*, vol. 5, no. 3, pp. 148-160, 2022.
- [12] A. Muktarom, P. Hendrawan, D. R. Bhudeci, N. Habibah, S. D. Afriliani, Ningsih, Rita and A. Supandi, "STRATEGI BISNIS DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) DAN ANALISIS SWOT PADA WARUNG MAKAN BEBEK NANO-NANO," *Jurnal USAHA (Unit Kewirausahaan)*, vol. 3, no. 2, pp. 63-78, 2022.
- [13] R. E. Anter, A. B. Jan and J. J. Pondaag, "Analisis Business Model Canvas Pada UD. Perdana Motor," *Jurnal EMBA*, vol. 2, no. 10, pp. 144-153, 2022.
- [14] E. T. Hutamy, A. Marham, A. N. Alisyahbana, N. Arisah and M. Hasan, "Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z," *Jurnal Bisnis dan Pemasaran Digital*, vol. 1, no. 1, pp. 1-11, 2021.
- [15] R. Maftahah, B. Wijayantini and W. E. Setianingsih, "Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC)," *Inovator : Jurnal Manajemen*, pp. 300-310, 2022.
- [16] Makkarennu and I. Rahmadani, "Penerapan Business Model Canvas Pada Pengembangan Usaha Gula Aren : Studi Kasus Di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan," *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Informatika (JBMI)*, vol. 18, no. 1, pp. 1-18, 2021.
- [17] I. H. Susilowati, "Pengembangan Bisnis Fashion Muslim Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC)," *Perspektif: Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*, pp. 113-121, 2021.
- [18] E. Suwarni and M. A. Handayani, "Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang dengan Pendekatan Business Model Canvas," *Journal Management, Business, and Accounting*, vol. 3, no. 19, pp. 320-330, 2020.