

## Pendampingan BPC HIPMI Bantul dalam Pengembangan Artefak Kartu untuk Mendukung Proses Pemetaan Model Bisnis dengan *Business Model Canvas*

Budi Suprpto, Raden Agoeng Bhimasta, Ivana Elysia Sinarso  
Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta  
Email: raden.bhimasta@uajy.ac.id

Received 24 April 2024; Revised -; Accepted for Publication 5 July 2024; Published 30 July 2024

**Abstract** — *This Community Service Activity (PkM) aims to provide assistance and co-creation activities to the Governing Body of the Bantul Indonesian Young Entrepreneurs Association (BPC HIPMI Bantul) in developing card artifacts that can be utilized in the process of business model mapping through business model canvas (BMC). One of the biggest problems faced by BPC HIPMI Bantul is the lack of business literacy which make the business mapping process through the use of BMC become less effective and efficient. Using design science research methodology, card artifact were developed, demonstrated, and evaluated for its benefits through two BMC workshops. The evaluation results showed that the developed card artifact have a positive role in helping business model mapping process through BMC become more focused, more interesting, and easier. Card artifacts are also believed to increase creativity, critical thinking, and provide enhanced educational benefits to participants. The creation of card artifacts is the main contribution to the literature compared to previous PkM activities which only focused on BMC training and implementation.*

**Keywords** — *Community Service, Entrepreneurship, Business Model Canvas, Card Artifact, Design Science*

**Abstrak** — Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk memberikan pendampingan kepada Badan Pengurus Cabang Himpunan Pengusaha Muda Indonesia Bantul (BPC HIPMI Bantul) dalam mengembangkan artefak kartu yang dapat dimanfaatkan dalam proses pemetaan model bisnis melalui *business model canvas* (BMC). Salah satu permasalahan yang dihadapi BPC HIPMI Bantul adalah kurangnya literasi bisnis yang membuat proses pemetaan dengan BMC maupun upaya untuk berinovasi menjadi kurang maksimal. Dengan menggunakan metode design science research methodology, artefak kartu dikembangkan, didemonstrasikan dan dievaluasi manfaatnya melalui dua workshop BMC. Berdasarkan hasil evaluasi yang didapatkan workshop, artefak kartu yang dikembangkan melalui PkM ini memiliki peran positif dalam membantu proses pemetaan model bisnis BMC menjadi lebih terarah, mudah, dan menarik. Artefak kartu juga diyakini dapat meningkatkan kreatifitas, kemampuan berpikir kritis, dan pada saat yang sama, juga mampu meningkatkan literasi bisnis peserta. Pengembangan artefak kartu menjadi kontribusi utama yang menjadikan kegiatan PkM ini berbeda dibandingkan dengan program-program PkM sebelumnya di bidang pemetaan model bisnis yang hanya berfokus pada pelatihan ataupun implementasi BMC.

**Kata Kunci** — *Pengabdian kepada Masyarakat, Kewirausahaan, Kanvas model bisnis, Artefak kartu, Design Science*

### I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran strategis dalam mendukung pertumbuhan perekonomian Indonesia. Indonesia tercatat mempunyai 64,2

juta UMKM. Angka tersebut merepresentasikan 99.9% dari total unit usaha yang terdapat di seluruh Indonesia. Secara keseluruhan, UMKM telah menyediakan sebesar 97% lapangan kerja dan mampu menyumbang sebesar 60% dari total Produk Domestik Bruto Indonesia. Mempertimbangkan pentingnya peran UMKM, pemerintah telah melakukan berbagai upaya dalam beberapa tahun terakhir untuk meningkatkan akses pasar, meningkatkan kemampuan sumber daya manusia, pengenalan penggunaan teknologi informasi, dan meningkatkan akses ke layanan keuangan yang diharapkan dapat merangsang pertumbuhan dan peningkatan daya saing UMKM lama maupun baru [1].

Untuk dapat menstimulasi perkembangan UMKM di Indonesia, pemerintah juga mendorong dan melibatkan perguruan-perguruan tinggi yang ada di Indonesia untuk dapat memberikan pendampingan maupun pendampingan baik kepada para calon pelaku maupun pelaku UMKM melalui pelaksanaan berbagai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Dengan program PkM, diharapkan para UMKM mampu untuk “naik kelas” dan bisa semakin bersaing di pasar. Kegiatan PkM melalui pelatihan dan pendampingan juga diharapkan dapat mampu meminimalisir peluang gagalnya UMKM [2]. Berbagai upaya telah dilakukan melalui kegiatan-kegiatan PkM mulai dari pelatihan pengelolaan keuangan (contoh: [3]), sosialisasi perpajakan (contoh: [4]), pengembangan dan inovasi produk (contoh: [5]), optimalisasi produksi (contoh: [6]), hingga pelatihan pemasaran digital (contoh: [7]). Kegiatan PkM juga membantu UMKM untuk dapat tetap bertahan dan berkembang dalam menghadapi masa pandemi seperti COVID-19 (contoh: [8]). Melalui berbagai kegiatan PkM di sektor kewirausahaan ini, diharapkan juga semakin banyak anak muda Indonesia untuk tertarik menjadi wirausahawan dan menciptakan berbagai model bisnis-bisnis baru yang menarik, inovatif, dan menjadi solusi dari berbagai permasalahan yang ada di dalam masyarakat.

Salah satu program PkM yang sering dilakukan adalah pelatihan *Business Model Canvas* (BMC). BMC merupakan sebuah kanvas bisnis yang dikemukakan oleh Osterwalder [9] yang dapat digunakan untuk mendokumentasikan dan mengembangkan sebuah model bisnis. Salah satu daya tarik utama yang ditawarkan BMC adalah penyederhanaan dan konsep model bisnis yang rumit yang kemudian dapat disajikan hanya dalam satu halaman saja. Oleh sebab itu BMC bisa menjadi salah satu alat untuk menilai kelayakan sebuah usaha [10]. Para pelaku usaha lebih memilih untuk membuat BMC dibandingkan dengan membuat *business plan* dikarenakan pembuatan BMC dianggap lebih sederhana, mudah dan cepat. Dalam hal ini, pelaku usaha menghindari untuk menghabiskan banyak waktu untuk menyusun *Business*

Plan yang bisa terdiri dari puluhan halaman. Dibandingkan dengan *Business Plan*, BMC hanya terdiri dari sebuah halaman kanvas yang terdiri dari sembilan faktor elemen yaitu *customer relationship* (membangun hubungan pelanggan), *value proposition* (nilai yang ditawarkan), *channels* (saluran distribusi), *revenue streams* (aliran pendapatan), *key activities* (aktivitas kunci), *customer segments* (segmentasi konsumen), *cost structures* (struktur biaya), *key resources* (sumber daya kunci) dan *key partnerships* (mitra kunci). BMC mendorong UMKM untuk fokus pada hal-hal penting yang menjadi dasar suksesnya usaha itu sendiri [11]. BMC tidak hanya dapat digunakan untuk bisnis yang sedang berjalan namun juga dapat digunakan sebagai inovasi bagi para pelaku usaha yang ingin mengembangkan sebuah bisnis baru [12].

Selain peran penting dari perguruan tinggi, yang juga tidak kalah penting adalah peran dari organisasi-organisasi yang khususnya bergerak di bidang kewirausahaan yang mana menjadi wadah penyaluran aspirasi pengusaha dimana salah satunya adalah Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI). HIPMI adalah suatu organisasi kader pengusaha nasional yang menjadi wadah untuk memperjuangkan aspirasi ekonomi pengusaha muda Indonesia. HIPMI memosisikan diri sebagai mitra strategis pemerintah dalam pembangunan ekonomi dan bisnis Indonesia. Secara struktural HIPMI memiliki jaringan dari tingkat nasional (Badan Pengurus Pusat), tingkat Provinsi (Badan Pengurus Daerah), sampai tingkat Kabupaten (Badan Pengurus Cabang). Kehadiran HIPMI hingga dari tingkat nasional hingga tingkat kabupaten diharapkan dapat membantu para anggotanya untuk lebih efektif dalam menghadapi persaingan di masing-masing daerah.

Sebagai bentuk komitmen dan kepedulian Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY) dalam pengembangan kewirausahaan di Indonesia, tim PkM UAJY melakukan pendampingan kepada Badan Pengurus Cabang HIPMI Bantul (BPC HIPMI Bantul) untuk mengembangkan sebuah artefak kartu yang dapat digunakan untuk membantu dalam proses pemetaan model bisnis ketika menggunakan BMC. Ide pengembangan artefak kartu dipilih berdasarkan identifikasi masalah yang ditemukan ketika tim PkM UAJY memberikan pelatihan BMC pada acara yang diselenggarakan oleh BPC HIPMI Bantul pada tahun 2022 silam. Salah satu permasalahan yang dihadapi BPC HIPMI Bantul adalah kurangnya literasi bisnis para UMKM yang membuat proses pemetaan ketika menggunakan BMC maupun upaya untuk berinovasi menjadi kurang maksimal BMC. Dengan demikian, artefak kartu ini diharapkan dapat menjadi suatu solusi baru yang lebih menarik dan relevan di dalam kegiatan pelatihan kewirausahaan khususnya dalam merencanakan, mengevaluasi, dan mengembangkan model bisnis dengan BMC.

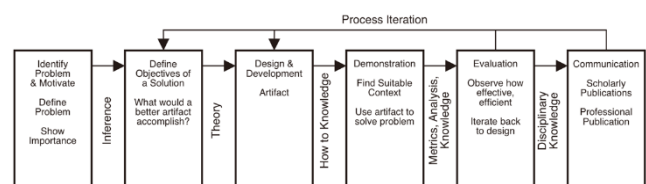
Artikel PkM ini diharapkan untuk dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap literatur PkM di Indonesia, terutama memberikan demonstrasi pemanfaatan penggunaan artefak kartu yang dapat memberikan efek positif kepada pengguna dalam membantu proses pemetaan model bisnis menggunakan BMC. Sejauh pengetahuan yang dimiliki oleh tim PkM UAJY, kegiatan-kegiatan PkM yang dilakukan perguruan tinggi pada tema pengembangan model bisnis hanya berfokus pada memberikan pelatihan BMC di dalam

sebuah entitas bisnis. Sebagai contoh, kegiatan PkM pelatihan BMC yang dilaksanakan oleh [12], [13], [14], dan [15]. Berdasarkan hasil yang di dapat melalui kegiatan PkM ini, artefak kartu yang dikembangkan melalui PkM ini memiliki peran positif dalam membantu proses pemetaan model bisnis BMC menjadi lebih terarah, mudah, dan menarik. Artefak kartu juga diyakini dapat meningkatkan kreatifitas, kemampuan berpikir kritis, dan pada saat yang sama, juga mampu meningkatkan literasi bisnis peserta. Di masa mendatang, artefak kartu ini diharapkan dapat menjadi suatu alat yang dapat digunakan untuk meningkatkan inovasi bisnis dan mengurangi resiko kegagalan dari UMKM.

## II. METODE PENGABDIAN

Dalam kegiatan PkM ini, penulis menggunakan pendekatan *Design Science Research Methodology* (DSRM) [16]. DSRM merupakan sebuah metodologi yang berfokus pada pembuatan dan pengembangan artefak inovatif yang ditujukan pada pemecahan masalah di dalam suatu organisasi [17]. Walaupun DSRM merupakan sebuah metode yang sering digunakan dalam bidang ilmu sistem informasi, Artefak yang dihasilkan dengan metode DSRM tidak diharuskan selalu dalam bentuk yang berhubungan dengan teknologi informasi [16]. Sebagai contoh, Teixeira et al. [18] menggunakan pendekatan DSRM untuk mengembangkan metode baru bernama MINDS yang menggabungkan antara dua perspektif yang berbeda yaitu manajemen dengan desain interaksi yang dapat digunakan sebagai kerangka berpikir untuk mengembangkan suatu layanan berbasis teknologi yang inovatif. Jacob et al. [19] memperkenalkan bagaimana DSRM dapat berkontribusi terhadap disiplin ilmu pemasaran dengan mengembangkan suatu artefak dengan nama *Experiential Blueprint* yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menyelaraskan sumber daya yang dimiliki pelanggan dan perusahaan. BMC yang dikembangkan oleh Osterwalder (2004) juga merupakan artefak yang dihasilkan melalui DSRM.

Menurut [17], DSRM memiliki enam tahap iteratif yang dimulai dengan (1) Identifikasi Masalah dan Motivasi, dan dilanjutkan dengan (2) Menentukan solusi dan tujuannya, (3) Desain dan pengembangan artefak, (4) Demonstrasi artefak, (5) Evaluation, dan diakhiri dengan (6) Komunikasi (Lihat Gambar 1). Proses yang terjadi dapat bersifat iteratif dimana proses pengembangan artefak dapat dievaluasi dan dilakukan penyesuaian berkali-kali. Sebagai contoh, [20] mengembangkan sebuah artefak berupa *robo-advisor* yang dikhususkan untuk konsumen yang memiliki anggaran kecil dan cenderung menghindari resiko dimana dimana tersebut melalui dua proses iteratif.



Gambar 1. Enam Tahap Iteratif DSRM

### III. HASIL DAN PEMBAHAAN

**Identifikasi Masalah dan Motivasi.** Pada tanggal 21 Oktober 2022, tim PkM UAJY diundang sebagai narasumber pada sebuah forum diskusi bertema inovasi model bisnis yang diselenggarakan BPC HIPMI Bantul. Topik yang penulis sampaikan dalam forum diskusi tersebut adalah mengenai pengenalan BMC dan cara-cara melakukan inovasi model bisnis. Peserta yang terdiri dari BPC HIPMI Bantul dan para pelaku UMKM diminta untuk melakukan pemetaan bisnis masing-masing dengan menggunakan BMC. Setelah dipetakan, penulis juga meminta mereka untuk melakukan evaluasi terhadap bisnis yang mereka miliki dan kemudian melakukan rencana inovasi terhadap model bisnis tersebut. Di akhir sesi, para peserta diminta untuk membagikan pengalaman yang mereka dapatkan selama kegiatan tersebut.

Berangkat dari kegiatan ini, kemudian penulis dan BPC HIPMI Bantul mengidentifikasi satu kesulitan yang dialami semua para peserta yaitu literasi bisnis yang terbatas. Para peserta UMKM mengalami kesulitan dalam memetakan model bisnis nya dan juga mengalami kesulitan juga ketika diminta untuk melakukan inovasi terhadap model bisnis yang telah mereka miliki. Sebagai contoh, ketika para peserta workshop kami diminta untuk mengisi kolom “pendapatan” yang secara umum menggambarkan “tuliskan apa strategi bisnis yang anda gunakan untuk menghasilkan uang?”, hampir semua peserta yang hadir fokus pada cara-cara umum seperti “penjualan dengan pembayaran di muka, menjual produk dengan harga dasar, kemudian menawarkan opsi tambahan seperti ukuran gelas, topping minuman, dan menawarkan paket hemat.” Pada kenyataannya, terdapat ada lebih dari 20 strategi lain yang menarik untuk dipertimbangkan (misalnya: *dynamic pricing, pay what you want, freemium, membership, auction*, dan lain-lain”). Namun, para peserta tidak memiliki literasi terhadap strategi-strategi tersebut.



Gambar 1. tim PkM UAJY (a) memberikan pengenalan tentang BMC (b) berdiskusi dengan para peserta terkait kegiatan pemetaan model bisnis dengan BMC

Secara umum, para anggota BPC HIPMI Bantul adalah para pengusaha yang latar belakangnya adalah praktisi, dimana selama ini mereka hanya belajar melalui proses *trial and error*. Mayoritas pengusaha tidak menempuh pendidikan formal di manajemen maupun pemasaran sehingga memiliki pengetahuan dan akses yang terbatas terhadap konsep, strategi, teori, alat-bantu inovatif yang sebenarnya dapat dimanfaatkan untuk membantu mereka dalam perencanaan, evaluasi, maupun pengembangan model bisnis yang mereka miliki. Berangkat dari permasalahan tersebut, diperlukan adanya suatu alat baru yang dapat membantu para calon pelaku UMKM dan para pelaku UMKM, untuk dapat

mengenal berbagai konsep, strategi, teori secara mudah, cepat, dan menarik yang mana pengetahuan itu kemudian dapat membantu mereka dalam memetakan dan mengembangkan model inovasi bisnis mereka terutama ketika memanfaatkan BMC.

**Menentukan Solusi dan Tujuan.** Berdasarkan identifikasi masalah dan motivasi yang telah penulis dan BPC HIPMI Bantul sepakati, disepakati bahwa diperlukan adanya suatu alat baru yang dapat membantu para calon pelaku UMKM dan para pelaku UMKM, untuk dapat mengenal berbagai konsep, strategi, teori secara mudah, cepat, dan menarik yang mana pengetahuan itu kemudian dapat membantu mereka dalam memetakan dan mengembangkan model inovasi bisnis mereka terutama ketika memanfaatkan BMC.

Setelah melakukan beberapa sesi diskusi bersama dengan BPC HIPMI Bantul dan juga melakukan kajian literatur, ditentukan bahwa pengembangan artefak kartu dipandang sebagai sebuah solusi yang tepat dan menarik. Dalam hal ini, pengembangan referensi berbagai strategi pendapatan, penawaran nilai, saluran komunikasi dalam bentuk artefak kartu diharapkan dapat membantu pelaku UMKM untuk memberikan akses informasi yang cepat yang kemudian dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan yang dipandang cocok untuk dapat diadopsi ke dalam pengembangan model bisnis yang mereka miliki.

Alat inovasi model bisnis berbasis kartu merupakan sebuah artefak kartu yang terdiri dari banyak kartu yang dirancang dan dikategorikan sedemikian rupa sehingga dapat dimanfaatkan untuk membantu pengguna dalam proses mendesain sesuatu seperti misalnya pengembangan bisnis berbasis IoT [21]. Sebagai contoh, *Card-based Ideation Toolkit for the Internet of Things* yang didesain oleh Mora et al. [21] merupakan kumpulan kartu yang terdiri dari 110 kartu yang dikelompokkan dalam tujuh kategori yang secara khusus dirancang untuk untuk membantu para pemula untuk secara cepat dapat mengembangkan sebuah ide aplikasi berbasis IoT. Kegiatan pengembangan sebuah ide aplikasi berbasis IoT ini dapat dilakukan individu maupun kelompok dengan sebuah kartu berbasis kanvas bernama *tiles idea*, dan pengisiannya dibantu dengan kartu.

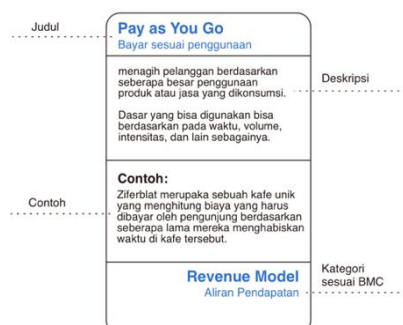
Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, alat inovasi model bisnis berbasis kartu merupakan salah satu cara yang terbukti efektif dan efisien dalam mendukung stimulasi pengembangan ide-ide baru peserta di selama pelatihan [22]. Penggunaan alat inovasi model bisnis berbasis kartu menawarkan beberapa manfaat. Pertama, penggunaan artifak kartu dapat menambahkan elemen permainan di dalam proses desain yang dapat membuat proses mendesain menjadi lebih menarik dan menyenangkan [21]. Kedua, penggunaan kartu juga dapat menjadi wahana yang efektif untuk menjembatani antara teori dan praktik [23], sehingga peserta menjadi lebih mudah dan cepat dalam memahami suatu konsep yang mungkin baru dan asing (misal konsep pendapatan dengan cara *pay what you want*) dan contoh-contoh nyata tentang bagaimana konsep tersebut dapat diaplikasikan di kehidupan nyata. Ketiga, penggunaan kartu juga dapat digunakan membantu dalam memfasilitasi pemahaman bersama akan berbagai konsep di



dalam model bisnis dan dapat menstimulasi dialog-dialog kreatif antar anggota kelompok [24]. Keempat, penggunaan kartu dapat digunakan sebagai sumber inspirasi selama proses desain ketika tim mengalami kebuntuan ide [24], misalnya dengan sebuah kartu yang memunculkan pertanyaan provokatif yang dapat membuka pemikiran untuk berpikir kritis dan melihat permasalahan dari sudut pandang yang berbeda-beda [25]. Kelima, penggunaan kartu dapat digunakan untuk mengevaluasi ide-ide yang dihasilkan selama sesi desain [24], [26].

Sejauh penelusuran yang dilakukan penulis lakukan melalui internet, penggunaan artefak kartu yang berkaitan dengan inovasi bisnis sebenarnya juga bukan hal yang baru. Di pasaran sendiri, sudah ada beberapa perusahaan yang menawarkan artefak kartu seperti misalnya *Doblin Innovation Tactics Cards*. Namun demikian, kami tidak menemukan artefak kartu pengembangan inovasi model bisnis yang mudah diakses oleh masyarakat Indonesia. Terlebih lagi, bahasa Inggris yang digunakan bisa menjadi penghalang bagi sebagian besar masyarakat Indonesia dan contoh-contoh yang digunakan di dalam kartu mungkin sulit untuk dipahami bagi sebagian besar masyarakat Indonesia karena tidak dekat dengan konteks yang ada di Indonesia. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka artefak kartu yang dikembangkan perlu menggunakan bahasa Indonesia, dan sebisa mungkin dapat memberikan contoh-contoh kasus penggunaannya pada bisnis di Indonesia, sehingga lebih mudah dipahami bagi para pelaku UMKM.

**Desain dan Pengembangan Iterasi Pertama.** Hasil desain dan pengembangan yang dilakukan bersama-sama antara penulis dan BPC HIPMI Bantul dari iterasi pertama mencakup desain, jenis kelompok kartu, dan konten dari masing-masing kartu. Pengelompokan kartu dikelompokkan pada sembilan kolom BMC yaitu: (1) *value propositions*, (2) *customer segments*, (3) *customer relationships*, (4) *channels*, (5) *key partners*, (6) *key activities*, (7) *key resources*, (8) *cost structure*, dan (9) *revenue streams*. Secara umum, setiap kartu memiliki kode warna yang berbeda-beda untuk setiap kategori, pemberian judul baik dalam bahasa Inggris, maupun dalam bahasa Indonesia, penulisan nama kategori baik dalam bahasa Inggris maupun dalam bahasa Indonesia, deskripsi dari konsep yang diperkenalkan dan pemberian contoh-contoh yang relevan. Pertimbangan penggunaan bahasa Inggris dan bahasa Indonesia secara bersamaan pada judul dan kategori kartu mempertimbangkan agar pengguna dapat membiasakan diri dengan istilah-istilah tersebut terutama dalam bahasa Inggris. Gambar 2 menampilkan salah satu contoh kartu dengan elemen-elemennya.



Gambar 4. Contoh kartu beserta elemen-elemennya (iterasi pertama).

**Demonstrasi Iterasi Pertama.** Untuk dapat melakukan umpan balik terhadap artefak kartu yang telah dikembangkan oleh pihak penulis dan BPC HIPMI Bantul, diadakan sebuah workshop BMC yang dilaksanakan di Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY) yang dilaksanakan pada hari Senin, 29 Mei 2023. Peserta dalam kegiatan workshop BMC adalah para mahasiswa kelas wirausaha yang berjumlah 21 orang mahasiswa dan 9 orang yang merupakan anggota dari HIPMI Bantul.

Kegiatan diawali dengan sambutan yang diberikan oleh kedua belah pihak yang bekerja sama dalam kegiatan PkM yaitu tim PkM UAJY dan BPC HIPMI Bantul. Sambutan dari pihak PkM UAJY diwakili oleh Bapak Budi Suprpto dan sambutan dari pihak HIPMI Bantul diwakili oleh Bapak Ade Putra selaku Ketua Bidang 6 (pariwisata, ekonomi kreatif, koperasi, dan UMKM) dalam BPC HIPMI Bantul. Kegiatan Workshop BMC kemudian dilanjutkan dengan pemaparan mengenai BMC yang disampaikan oleh Bapak Raden Agoeng Bhimasta yang merupakan salah satu anggota tim PkM UAJY. Materi yang disampaikan antara lain meliputi: definisi dan sejarah BMC, peran BMC dalam pengembangan bisnis UMKM, elemen-elemen yang ada dalam BMC, serta cara pengisian BMC. Pada kesempatan yang sama, artefak kartu diperkenalkan kepada para peserta.

Setelah pemaparan BMC selesai, peserta dibagi kedalam lima kelompok yang setiap kelompoknya terdiri dari para mahasiswa dan anggota HIPMI Bantul untuk melakukan praktek langsung dalam proses pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC dan dengan bantuan artefak kartu. Pembagian kelompok didasarkan pada kelompok mahasiswa yang telah dibentuk sebelumnya dalam kelas kewirausahaan dimana setiap kelompok mahasiswa sedang dalam proses mengembangkan sebuah bisnis. Dengan demikian diharapkan kondisi tersebut dapat memperlancar proses pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC. Setiap kelompok diberi sebuah kanvas BMC berukuran A3 dan satu set artefak kartu. Tim PkM UAJY berperan sebagai fasilitator yang berkeliling dari satu kelompok ke kelompok lain untuk memberikan arahan dan menjawab berbagai pertanyaan yang muncul. Setelah praktik mengisi BMC dengan bantuan artefak kartu yang berlangsung selama kurang lebih 45 menit, kegiatan workshop BMC dilanjutkan dengan presentasi kelompok yang menjelaskan secara singkat BMC yang sudah dibuat oleh masing-masing kelompok. Dokumentasi workshop BMC dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Suasana workshop BMC iterasi 1 di UAJY

**Evaluasi pada Iterasi Pertama.** Hasil evaluasi menunjukkan bahwa artefak kartu yang digunakan untuk membantu peserta selama proses pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC mendapatkan respon yang baik. Sesuai dengan permasalahan yang telah dideskripsikan pada bagian sebelumnya, para peserta berpendapat bahwa hanya dengan membaca kartu, literasi bisnis yang mereka miliki bertambah.

Namun demikian, tim PkM UAJY dan BPC HIPMI Bantul juga mengidentifikasi beberapa bagian yang masih harus dibenahi yang berkaitan dengan format kegiatan, cara penggunaan kartu, desain kartu, dan konten dari kartu. Pertama, dalam workshop kali ini, para peserta diminta untuk mengisi BMC langsung dengan bantuan artefak kartu sehingga sulit untuk melihat perbedaan langsung antara pengisian BMC tanpa bantuan kartu dan dengan bantuan kartu. Kedua, perlu adanya cara penggunaan kartu yang lebih jelas. Hal ini disampaikan oleh para anggota HIPMI yang bergabung di dalam kelompok dimana mereka melihat para peserta mahasiswa cenderung menggunakan kartu seperti pilihan berganda. Hal ini membuat diskusi di antara para peserta tidak terlalu baik. Ketiga, peserta sulit membedakan antara satu jenis kartu dengan jenis kartu yang lain. Hal ini disebabkan karena pemberian warna yang membedakan satu dengan yang lain tidak terlalu mencolok. Banyak peserta yang mengeluhkan bahwa kartu tidak sengaja tercampur dan mereka membutuhkan waktu yang tidak sedikit untuk melakukan pengelompokan kembali. Maka dari itu, perlu adanya beberapa perubahan dalam desain kartu yang dapat peserta secara cepat melihat perbedaan antara satu kategori kartu dengan kategori kartu lainnya. Keempat, perlu adanya penambahan kartu dalam setiap kategori kartu.

**Desain dan Pengembangan Iterasi Kedua.** Berdasarkan evaluasi yang didapat pada iterasi pertama, kami melakukan beberapa perubahan pada artefak kartu yang telah dikembangkan. Pertama, kami menambahkan kode angka pada setiap kartu sebagai cara untuk mengelompokkan kartu dengan lebih cepat. Sebagai contoh, kami memberi kode 1 untuk kelompok kartu segmentasi pelanggan, kode 2 untuk kelompok kartu nilai yang ditawarkan, hingga kode 9 untuk struktur biaya. Pengkodean juga didasarkan pada urutan pengisian BMC yang direkomendasikan oleh para ahli. Dengan cara demikian, hal ini diharapkan untuk dapat membantu para pengguna baru BMC untuk mengetahui elemen mana yang sebaiknya diisi terlebih dahulu. Kedua, Kami menambahkan pertanyaan provokatif di awal kalimat (contoh: "Bagaimana jika anda ...") yang diharapkan dapat memprovokasi pengguna untuk lebih berpikir kritis untuk menggunakan konsep yang dijelaskan dalam kartu ke dalam model bisnis yang mereka miliki. Ketiga, kami juga melakukan perubahan terhadap penjelasan dari setiap kartu supaya lebih dapat dimengerti. Gambar 4 menampilkan contoh dari setiap kategori kartu hasil pengembangan iterasi kedua.

<b>1</b> <b>Customer Segments</b> Segmentasi Pelanggan	<b>2</b> <b>Value Propositions</b> Nilai yang Ditawarkan	<b>3</b> <b>Channels</b> Saluran	<b>4</b> <b>Customer Relationships</b> Hubungan dengan Pelanggan	<b>5</b> <b>Revenue Streams</b> Aran Pendapatan
<b>6</b> <b>Intangible Asset</b> Aset Tidak Berwujud	<b>7</b> <b>Maintenance</b> Pemeliharaan rutin	<b>8</b> <b>Supplier</b> Mitra Pasokan	<b>9</b> <b>Content Production</b> Bahan produksi konten	

Gambar 4. Contoh kartu di setiap kategori pada iterasi kedua. Terdapat penambahan angka untuk kategorisasi dan deskripsi diawali dengan sebuah pertanyaan provokatif (Gunakan fitur zoom untuk mendapatkan detail gambar yang lebih jelas).

**Demonstrasi Iterasi Kedua.** Pelaksanaan workshop BMC pada iterasi kedua dilaksanakan di SMKN 1 Pandak Bantul, pada hari Rabu, 4 Juli 2023. Workshop BMC dihadiri oleh 25 siswa SMKN 1 Pandak, 5 orang tenaga pendidik SMKN 1 Pandak, 7 anggota HIPMI Bantul, dan 3 orang tim PkM UAJY. Terdapat beberapa pertimbangan dalam pemilihan lokasi di SMKN 1 Pandak sebagai tempat workshop BMC iterasi kedua. Pertama, salah satu program yang dimiliki oleh BPC HIPMI Bantul adalah pendampingan calon dan pelaku wirausaha muda yang direalisasikan dengan cara memberikan pendampingan ke sekolah-sekolah yang ada di Bantul. Selaras dengan tujuan kegiatan PkM yang memberikan pendampingan kepada BPC HIPMI Bantul untuk mengembangkan artefak kartu, workshop BMC di SMKN 1 Pandak Bantul ini dapat menjadi ajang yang tepat untuk mengukur manfaat artefak kartu yang telah dikembangkan. Kedua, SMKN 1 Pandak merupakan salah satu sekolah menengah kejuruan di Bantul yang mendorong para siswanya untuk menjadi wirausaha muda. Hal ini tercermin dari banyak siswanya yang sudah mulai merintis sebuah usaha. Dengan adanya kegiatan workshop BMC ini, diharapkan para siswa SMKN 1 Pandak dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik lagi.

Seperti halnya pada workshop BMC pada iterasi pertama, Kegiatan diawali dengan sambutan dari para pihak yang terkait dalam kegiatan yaitu sambutan dari kepala sekolah SMKN 1 Pandak yang berperan sebagai tuan rumah, sambutan dari Ketua BPC HIPMI Bantul, dan sambutan dari perwakilan tim PkM UAJY. Kegiatan workshop BMC kemudian dilanjutkan oleh dua narasumber yang berbicara menggunakan dua sudut pandang yang berbeda, yaitu sudut pandang akademis dan sudut pandang praktisi. Materi BMC dari sudut pandang akademis disampaikan oleh Bapak Raden Agoeng Bhimasta yang merupakan salah satu anggota tim PkM UAJY. Materi yang disampaikan antara lain meliputi: definisi BMC, peran BMC pengembangan bisnis, elemen-elemen yang ada dalam BMC, cara pengisian BMC. Pada kesempatan yang sama, artefak kartu yang dikembangkan juga diperkenalkan kepada para peserta. Materi BMC dari sudut pandang praktisi disampaikan oleh Bapak Riki Setiawan yang merupakan perwakilan dari BPC HIPMI Bantul. Pemberian materi melalui sudut pandang



praktisi berfokus pada memberikan motivasi terhadap para peserta bahwa BMC merupakan suatu alat yang penting dalam pengembangan bisnis dan memberikan contoh-contoh nyata bagaimana BMC telah berhasil dimanfaatkan di berbagai UMKM yang ada di Bantul.



Gambar 5. Suasana workshop BMC iterasi 2 di SMKN 1 Pandak Bantul

Setelah pemaparan BMC selesai, peserta dibagi kedalam lima kelompok melalui permainan *Ice-breaking*. Setiap kelompok didampingi oleh seorang fasilitator yang berasal dari tim PkM UAJY atau BPC HIPMI Bantul. Setelah kelompok terbentuk, setiap kelompok kemudian mendapat sebuah tema bisnis secara acak. Sesuai dengan jumlah kelompok yang ada, terdapat lima tema bisnis yang berbeda didasarkan pada penjurusan yang dimiliki SMKN 1 Pandak Bantul yaitu: (1) Agribisnis Tanaman Pangan Hortikultura, (2) Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian, (3) Agribisnis Ternak Unggas, (4) Agribisnis Ternak Ruminansia, dan (5) Busana. Setiap kelompok diberi dua buah kanvas BMC berukuran A3, dua set artefak kartu, dan alat tulis.

Kegiatan praktik mengisi BMC pada workshop BMC #2 dibagi dalam dua sesi. Pada sesi pertama, setiap kelompok diminta untuk mengisi BMC tanpa diberikan artefak kartu. Sedangkan pada fase kedua, setiap kelompok diminta untuk melakukan evaluasi ulang terhadap BMC yang telah dibuat, namun pada fase ini, artefak kartu diperkenalkan. Sesuai dari hasil evaluasi pada iterasi sebelumnya, hal ini dilakukan agar tim PkM UAJY dan BPC HIPMI Bantul dapat lebih mudah melihat peran artefak kartu dalam membantu proses mengisi BMC. Setelah melalui dua sesi pengisian BMC, kegiatan workshop BMC diakhiri dengan presentasi dari masing-masing kelompok yang menjelaskan secara singkat BMC yang sudah dibuat oleh masing-masing kelompok tersebut. Dokumentasi workshop BMC dapat dilihat pada gambar 5.

**Evaluasi iterasi kedua.** Berdasarkan kuesioner evaluasi, workshop BMC yang diselenggarakan pada tanggal 4 Juli 2023 mendapatkan tanggapan yang positif dari para peserta. Kuesioner evaluasi menggunakan lima skala likert (1 = Sangat tidak setuju dan 5 = Sangat setuju). Secara umum, para peserta merasa puas dengan penyelenggaraan workshop BMC ( $\bar{x}=4,12$ ). Disamping itu, para peserta juga merasa mendapatkan pengetahuan baru melalui workshop BMC ( $\bar{x}=4,39$ ), dan berpendapat bahwa materi yang disampaikan berguna untuk mereka di masa mendatang ( $\bar{x}=4,27$ ).

Tabel 1. Ringkasan Hasil Evaluasi melalui Kuesioner untuk Workshop BMC tanggal 4 Juli 2023

Pertanyaan	$\bar{x}$
Materi yang disampaikan berguna untuk saya.	4,27
Saya mendapatkan suatu hal yang baru dari workshop.	4,39
Penggunaan kartu membuat proses BMC lebih menarik.	4,08
Penggunaan kartu membantu proses BMC lebih jelas.	4,16
Penggunaan kartu membuat saya berpikir lebih kreatif.	4,08
Penggunaan kartu membuat saya berpikir lebih kritis.	4,00
Penggunaan kartu membuat saya belajar hal-hal baru.	4,27
Secara umum, saya puas dengan workshop ini.	4,12

Peserta berpendapat bahwa penggunaan artefak kartu memiliki berbagai manfaat dalam proses mengisi BMC. Dalam hal ini, para peserta berpendapat bahwa proses pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC menjadi lebih menarik ( $\bar{x}=4,08$ ), jelas ( $\bar{x}=4,16$ ) dan mudah ( $\bar{x}=4,12$ ). Penggunaan artefak kartu juga dapat membantu para peserta untuk berpikir menjadi lebih kreatif ( $\bar{x}=4,08$ ) dan lebih kritis ( $\bar{x}=4,00$ ). Keberadaan artefak juga memiliki peran edukatif dimana pada saat yang sama, mereka dapat mengenal konsep-konsep baru dalam dunia kewirausahaan disertai studi kasus ( $\bar{x}=4,27$ ). Ringkasan hasil kuesioner secara lengkap dapat dilihat pada tabel 1.

Disamping kuesioner evaluasi, tim PkM UAJY juga melakukan wawancara lebih lanjut terhadap para peserta dan juga dengan para fasilitator yang telah membantu jalannya acara. Secara keseluruhan, tim PkM UAJY melakukan wawancara terhadap 5 orang siswa, 3 orang fasilitator, dan 2 orang guru SMKN 1 Pandak Bantul. Dari segi penyelenggara acara, peserta melihat pemberian materi BMC dapat memberikan manfaat terhadap usaha yang telah mereka kelola (“... Kegiatan yang berlangsung sangat menarik. Kami disini (SMKN 1 Pandak Bantul) sudah diajarkan untuk menjalankan bisnis namun kami belum diperkenalkan dengan alat-alat seperti BMC. Saya merasa dengan pengisian BMC ini, saya lebih memahami lebih dalam mengenai bisnis yang saya....”-S01). Disamping itu, peserta merasa senang dengan adanya *doorprize* yang membuat acara menjadi lebih meriah. (“...Acaranya menarik dan seru, apalagi ditambah dengan ada *doorprize* serta hadiah ketika bisa menjawab atau memberi pertanyaan....”-S02). Dalam hal ini, tim PkM UAJY menyediakan *doorprize* berupa *tumbler* sebanyak 10 buah. Konsisten dengan hasil evaluasi yang didapatkan melalui kuesioner, hasil wawancara juga menunjukkan bahwa penggunaan artefak kartu dapat menggunakan kartu bantu dapat memberikan efek positif terhadap pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC. Artefak kartu dipandang dapat membuat proses menjadi lebih mudah, jelas, dan terarah (“... dengan menggunakan kartu, proses pengisian BMC menjadi lebih mudah, terarah, dan juga menarik. kami menjadi memiliki gambaran yang lebih jelas hal apa saja yang harus diisikan kepada masing-masing elemen BMC ...”-

S05). Seorang guru menunjukkan keinginan untuk mengadopsi BMC dan artefak kartu yang dikembangkan sebagai bagian pembelajaran wirausaha di kelasnya (“... Saya sangat senang karena siswa siswi serta kami beberapa guru dapat berpartisipasi di acara ini, saya juga akan menerapkan BMC dalam proses penjelasan berkaitan dengan wirausaha, terutama dengan menggunakan kartu sebagai media referensi karena sangat membantu dalam proses pemaparan. Yang awalnya siswa bingung dengan maksud dari masing-masing kolom BMC, namun dengan ada kartu mereka jadi punya gambaran yang lebih jelas ....”-G02).

Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan juga beberapa masukan yang menarik terkait dengan pengembangan artefak kartu kedepan. Seorang fasilitator menyoroti desain kartu yang tidak seragam dari segi ukuran kartu dan konten. Kartu yang dikembangkan saat ini mempunyai ukuran yang tidak standar. Dalam hal ini, panjang kartu menyesuaikan konten yang ada. Terdapat kartu-kartu yang jauh lebih panjang secara ukuran dikarenakan memiliki konten yang menampilkan lebih dari satu contoh. Untuk mengatasi masalah tersebut, salah seorang fasilitator memberikan masukan terkait gagasan untuk menambahkan QR Code pada kartu. Pengguna dapat melakukan scan QR Code untuk melihat informasi lebih banyak seperti contoh-contoh penerapan di berbagai bidang usaha yang berbeda yang berkaitan dengan kartu yang discan. Dengan demikian, desain kartu dapat didesain dengan lebih terstandarisasi (misal: semua kartu menampilkan satu contoh) tanpa mengorbankan informasi. Kedepan, penambahan informasi dapat dilakukan secara digital dan tidak memerlukan modifikasi terhadap kartu fisik (“... Saya rasa, penambahan QR code sebagai salah satu elemen dalam kartu merupakan ide yang menarik ...”-F01).

Beberapa siswa dan fasilitator juga memberi saran untuk menambahkan ilustrasi yang dapat membantu pengguna dalam memahami maksud dari setiap kartu. Peserta menghabiskan banyak waktu dikarenakan jumlah kartu yang cukup banyak dan sebagian besar kartu memperkenalkan konsep atau ide yang belum pernah diketahui oleh para peserta sebelumnya. Penambahan ilustrasi atau gambar juga dapat meningkatkan daya tarik untuk menggunakan kartu (“...Setiap kartu mungkin bisa ditambahkan gambar atau ilustrasi agar lebih jelas dan menarik....”-F03).

**Komunikasi.** Supaya hasil kegiatan PkM dapat diketahui dan dimanfaatkan oleh pihak lain, maka hasil kegiatan PkM ini diterbitkan dalam Jurnal Atma Inovasia. Disamping itu, tim PkM UAJY juga membuat sebuah video dokumentasi yang dapat diakses melalui tautan berikut: [bit.ly/workshop-bmc-040723](https://bit.ly/workshop-bmc-040723). Bagi yang berminat untuk mendapatkan akses ke artefak kartu yang dikembangkan oleh tim PkM UAJY dan BPC HIPMI Bantul dalam program PkM ini, dapat menghubungi tim PkM UAJY.

#### IV. KESIMPULAN

Kegiatan PkM ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dan bekerja sama dengan BPC HIPMI Bantul dalam pengembangan artefak kartu yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan pemetaan model bisnis menggunakan BMC. Berdasarkan hasil survey, wawancara,

dan pengamatan tim PkM UAJY, terdapat setidaknya empat hasil yang berhasil dicapai dari terlaksananya kegiatan PkM yang dimulai dari pengembangan hingga penerapan pemetaan model bisnis menggunakan BMC dengan bantuan artefak kartu. Pertama, artefak kartu yang dikembangkan dapat memudahkan para peserta dalam mengisi setiap kolom BMC. Kedua, artefak kartu yang dikembangkan dapat berperan dalam meningkatkan literasi bisnis para peserta. Ketiga, artefak kartu juga dapat meningkatkan tingkat kreativitas, kemampuan berpikir kritis para peserta selama pengisian BMC. Keempat, artefak kartu dapat berperan sebagai bahan diskusi sehingga dinamika diskusi kelompok dapat menjadi lebih terarah dan menarik selama proses pemetaan model bisnis dengan menggunakan BMC.

Pengembangan artefak kartu dalam mendukung proses pemetaan model bisnis melalui BMC selama kegiatan PkM ini masih dalam tahap *proof-of-concept*. Masih terdapat banyak ruang yang dapat diolah guna meningkatkan efektifitas dan efisiensi dari artefak kartu. Maka dari itu, penulis bersama dengan BPC HIPMI Bantul berencana untuk melakukan pengembangan lebih lanjut terhadap artefak kartu ini di masa mendatang berdasarkan umpan balik yang diberikan dari peserta maupun evaluasi yang dilakukan secara internal. Dari segi desain, penulis berencana untuk mengembangkan artefak kartu ini agar terlihat lebih menarik. Misalnya dengan menambahkan ilustrasi pada setiap kartu untuk mempermudah pengguna memahami informasi yang ingin disampaikan dari kartu tersebut. Dari segi konten, tim PkM UAJY dan BPC HIPMI Bantul juga berencana untuk menambah konten dari apa yang sudah ada saat ini. Penambahan konten dapat berupa jenis kelompok kartu baru, pengenalan konsep baru, maupun penambahan variasi contoh dari kartu yang sudah ada. Hal ini akan memberikan akses referensi yang lebih banyak bagi para pengguna. Implementasi teknologi QR Code pada artefak kartu juga menjadi salah satu rencana yang menarik untuk dilakukan. Dari sisi komunikasi, kami berencana untuk membuat situs yang dapat diakses oleh masyarakat yang tertarik.

Disamping itu, artefak kartu yang dikembangkan melalui kegiatan PkM ini didesain secara spesifik untuk digunakan dalam proses pemetaan model bisnis menggunakan BMC. Perlu diketahui bahwa walaupun BMC merupakan salah satu alat untuk pemetaan model bisnis yang paling populer, BMC sendiri tetap memiliki beberapa kekurangan seperti misalnya BMC tidak mempertimbangkan pengaruh dari faktor eksternal. Untuk mengatasi kekurangan tersebut, kegiatan PkM selanjutnya dapat membuat mempertimbangkan untuk menggabungkan BMC dengan analisis PESTEL [27] yang sering digunakan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal seperti politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, maupun hukum yang mungkin bisa mempengaruhi model bisnis. Pengembangan artefak kartu untuk PESTEL analisis juga merupakan kegiatan PkM yang menarik untuk dilakukan. Disamping itu, terdapat juga alternatif kanvas inovasi bisnis lainnya seperti *lean canvas* [28] dan *triple-layered business model canvas* [29] yang juga menarik untuk dipertimbangkan dan digunakan. Penulis juga merekomendasikan para tim PkM lainnya untuk mempertimbangkan penggunaan kanvas pemetaan model bisnis tersebut untuk diperkenalkan dalam program PkM yang

akan datang. Pengembangan artefak kartu yang dikhususkan membantu pengisian pada kanvas-kanvas tersebut juga direkomendasikan. Dengan semakin populernya penggunaan kecerdasan buatan di kalangan bisnis, rekomendasi yang juga menarik untuk dipertimbangkan bagi tim PkM lainnya adalah memberikan pelatihan BMC dengan memanfaatkan kecerdasan buatan seperti ChatGPT [30], [31].

#### UCAPAN TERIMAKASIH

tim PkM UAJY mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan dukungan finansial selama kegiatan PkM ini berlangsung.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kementerian Keuangan Republik Indonesia, "Ini Upaya Pemerintah Jaga Peran UMKM sebagai Tulang Punggung Perekonomian." Accessed: Aug. 02, 2023. [Online]. Available: <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Ini-Upaya-Pemerintah-Jaga-Peran-UMKM>
- [2] D. A. D. Nasution, H. Dwilita, and V. Arnita, "Pengembangan Kewirausahaan Di SMA Negeri 1 Sunggal Kabupaten Deli Serdang Melalui Kegiatan Pelatihan Akuntansi," *JIPEMAS: Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 2, p. 110, Sep. 2019, doi: 10.33474/jipemas.v2i2.2714.
- [3] L. D. Anggraini, Faradillah, and R. Winne, "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 6, no. 2, pp. 540–546, Apr. 2022, doi: 10.31849/dinamisia.v6i2.9745.
- [4] D. Tarmidi, G. P. Solihati, A. Suryati, and P. N. Sari, "Sosialisasi & Pelatihan Penghitungan & Penyetoran Pajak Bagi UMKM," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 3, Jun. 2021, doi: 10.31849/dinamisia.v5i3.4109.
- [5] O. Arifudin, F. D. Rusmana, R. Tanjung, and U. Wahrudin, "Inovasi Kemasan Dan Perluasan Pemasaran Dodol Nanas Di Subang Jawa Barat," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 4, no. 3, pp. 408–417, Aug. 2020, doi: 10.31849/dinamisia.v4i3.4469.
- [6] Nursalim, A. S. Sampeallo, A. Wahid, and N. J. Meok, "UPAYA PENINGKATAN PRODUKSI MEBEL PADA UMKM KOTA KUPANG BERBASIS TEKNOLOGI TEPAT GUNA," *DINAMISIA - Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 3, no. 2, pp. 258–265, 2019.
- [7] D. Fitriati, "Membangun Masyarakat Mandiri dimasa Pandemi COVID-19 Melalui Pelatihan Akutansi Biaya Produk dan Teknik Pemasaran Digital," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 4, Aug. 2021, doi: 10.31849/dinamisia.v5i4.5544.
- [8] I. M. S. P. Winarta, N. K. R. Dewi, K. B. A. Putra, and L. P. Mahyuni, "Pendampingan Pengembangan Usaha UMKM Bakso Pada Masa Pandemi," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 6, no. 4, Aug. 2022, doi: 10.31849/dinamisia.v6i4.9375.
- [9] A. Osterwalder, "THE BUSINESS MODEL ONTOLOGY: A PROPOSITION IN A DESIGN SCIENCE APPROACH," Unpublished PhD Thesis, University of Lausanne, Lausanne, CH, 2004.
- [10] A. N. Mandamdari and T. Widjojoko, "ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA UMKM ALMEIDAH DESA SIWARAK, KECAMATAN KARANGREJA, KABUPATEN PURBALINGGA," *Jurnal Pajak & Bisnis*, vol. 3, no. 2, pp. 121–129, 2022.
- [11] C. Aliwinoto, M. Hedyani, and M. Malinda, "ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH TOKO JIF BANDUNG, INDONESIA," in *Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan (SNPK)*, 2022, pp. 173–182.
- [12] A. Mubarak, Syamsir, and A. Frinaldi, "Penguatan Badan Usaha Milik Nagari Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 6, no. 5, pp. 1282–1290, Oct. 2022, doi: 10.31849/dinamisia.v6i5.11491.
- [13] F. Ida, Aryanto, Sunandar, Hetika, and Krisdiyawati, "IbM PELATIHAN BUSINESS PLAN PADA UMKM DI KOTA TEGAL," *Jurnal Abdimas PHB*, vol. 2, no. 2, pp. 64–68, 2019.
- [14] H. Maulidah, R. S. Harjanti, W. Hesti, and K. Anita, "Pelatihan Penyusunan Business Model Canva Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan (Entrepreneurship) Siswa SMK Astrindo Kota Tegal," *Jurnal Abdimas PHB*, vol. 5, no. 1, pp. 148–153, 2022.
- [15] D. P. B. Aji, T. Sukarnoto, and P. Astuti, "Implementation of Fish Feed Pellet Making Machine for Freshwater Fish Farming Groups in RW 04 Jatibening Baru Village, Bekasi City," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 7, no. 2, Apr. 2023, doi: 10.31849/dinamisia.v7i2.12341.
- [16] A. R. Hevner, S. T. March, J. Park, and S. Ram, "Design Science in Information Systems Research," *MIS Quarterly*, vol. 28, no. 1, pp. 75–105, 2004, [Online]. Available: <https://www.jstor.org/stable/25148625>
- [17] K. Peffers, T. Tuunanen, M. A. Rothenberger, and S. Chatterjee, "A design science research methodology for information systems research," *Journal of Management Information Systems*, vol. 24, no. 3, pp. 45–77, Dec. 2007, doi: 10.2753/MIS0742-1222240302.
- [18] J. G. Teixeira, L. Patrício, and T. Tuunanen, "Advancing service design research with design science research," *Journal of Service Management*, vol. 30, no. 5, pp. 577–592, Nov. 2019, doi: 10.1108/JOSM-05-2019-0131.
- [19] F. Jacob, V. Pez, and P. Volle, "Principles, methods, contributions, and limitations of design science research in marketing: Illustrative application to customer journey management," *Recherche et Applications en Marketing*, vol. 37, no. 2, pp. 2–29, 2022, doi: 10.1177/20515707211032537.
- [20] D. Jung, V. Dorner, C. Weinhardt, and H. Puzmaz, "Designing a robo-advisor for risk-averse, low-budget consumers," *Electronic Markets*, vol. 28, no. 3, pp. 367–380, Aug. 2018, doi: 10.1007/s12525-017-0279-9.
- [21] S. Mora, F. Gianni, and M. Divoitini, "Tiles: A card-based ideation toolkit for the Internet of Things," in *Proceedings of the 2017 Conference on Designing Interactive Systems (DIS '17)*, New York, NY, USA: Association for Computing Machinery, Inc, Jun. 2017, pp. 587–598. doi: 10.1145/3064663.3064699.
- [22] K. Vaajakallio and T. Mattelmäki, "Design games in codesign: As a tool, a mindset and a structure," *CoDesign*, vol. 10, no. 1, pp. 63–77, Jan. 2014, doi: 10.1080/15710882.2014.881886.
- [23] Y. Deng, A. N. Antle, and C. Neustaedter, "Tango cards: A card-based design tool for informing the design of tangible learning games," in *Proceedings of the 2014 conference on Designing Interactive Systems (DIS'14)*, New York, NY, USA: Association for Computing Machinery, 2014, pp. 695–704. doi: 10.1145/2598510.2598601.
- [24] E. Homecker, "Creative Idea Exploration within Structure of a Guiding Framework: The Card Brainstorming Game," in *Proceedings of the fourth international conference on Tangible, embedded, and embodied interaction (TEI'10)*, New York, NY, USA: Association for Computing Machinery, 2010, pp. 101–108.
- [25] F. F. Mueller, M. R. Gibbs, F. Vetere, and D. Edge, "Supporting the creative game design process with exertion cards," in *Conference on Human Factors in Computing Systems - Proceedings*, Association for Computing Machinery, 2014, pp. 2211–2220. doi: 10.1145/2556288.2557272.
- [26] A. Lucero and J. Arrasvuori, "PLEX Cards: A Source of Inspiration When Designing for Playfulness," in *Proceedings of the 3rd International Conference on Fun and Games (Fun and Games '10)*, New York, NY, USA: Association for Computing Machinery, 2010, pp. 28–37.
- [27] F. J. Aguilar, *Scanning the Business Environment*. New York: Macmillan, 1967.
- [28] A. Maurya, *Iterate from Plan A to a Plan That Works ASH MAURYA*, 3rd ed. O'Reilly Media, Inc., 2023.
- [29] A. Joyce and R. L. Paquin, "The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models," *J Clean Prod*, vol. 135, pp. 1474–1486, Nov. 2016, doi: 10.1016/j.jclepro.2016.06.067.
- [30] Y. K. Dwivedi et al., "So what if ChatGPT wrote it?" Multidisciplinary perspectives on opportunities, challenges and implications of generative conversational AI for research, practice and



policy,” *Int J Inf Manage*, vol. 71, pp. 1–63, Aug. 2023, doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2023.102642.

- [31] C. E. Short and J. C. Short, “The artificially intelligent entrepreneur: ChatGPT, prompt engineering, and entrepreneurial rhetoric creation,” *Journal of Business Venturing Insights*, vol. 19, pp. 1–10, Jun. 2023, doi: 10.1016/j.jbvi.2023.e00388.

#### PENULIS



**Drs. Budi Suprpto, MBA., PhD.** Program studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Raden Agoeng Bhimasta, S.Kom, MM.** Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Ivana Elysia Sinarso, S.M., MBA.** Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.