

WORKSHOP *BUSINESS PLAN* DI PANTI ASUHAN YAYASAN BAROKAH AMANAH MUSTAQBAL

Siti Rahayu^{1*}, Nida An Khofiyah², Sugeng Budi Rahardjo³, Rudy Effendi Listyanto⁴, Supriyati⁵,

^{1,2,3,4,5} Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

siti.rahayu@pelitabangsa.ac.id¹

nida.khofiyah@pelitabangsa.ac.id²

sugeng@pelitabangsa.ac.id³

rudyl.rel2020@pelitabangsa.ac.id⁴

supriyati@pelitabangsa.ac.id⁵

*corresponding author

Received: 10-05- 2026

Revised: 03-06-2026

Approved: 25-06-2026

ABSTRAK

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat bertujuan untuk meningkatkan minat, motivasi, dan keterampilan berwirausaha kepada anak panti asuhan. Pelatihan Workshop Pembuatan Business plan juga ditujukan untuk melatih kemandirian finansial sejak dini pada anak. Workshop dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 3 Mei 2025 pada pukul 13.00 – 15.00 WIB di Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal di Karawang dan diikuti oleh 15 anak. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan dua tahap, yaitu tahap I pemberian materi kewirausahaan dan tahap 2 mengadakan workshop pembuatan business plan. Workshop dimulai dengan pemberian materi. Materi yang diberikan meliputi Identitas kelompok usaha Nama kelompok usaha, Bidang Usaha, Jenis Produk, Alamat/lokasi tempat usaha, Penjelasan Produk, Bahan dan ketersediaannya, Cara produksi, Peluang Bisnis, Sasaran dan Target Pasar, Analisa lingkungan Gambaran umum pasar, Peluang, Strategi pemasaran Strategi harga, Strategi promosi, Strategi distribusi, Tujuan Bisnis, Perkiraan Pembiayaan. Selama workshop berlangsung, anak-anak terlihat sangat antusias dan bersemangat. Hasil dari workshop ini diharapkan anak-anak dapat membuat business plan dengan baik dan benar. Untuk PKM selanjutnya disarankan untuk melakukan pendampingan sampai dengan pembuatan business plan selesai dan layak digunakan.

Kata Kunci : Workshop, Business plan, Panti Asuhan

PENDAHULUAN

Perencanaan bisnis menjadi hal yang sangat penting bagi semua pelaku usaha. Selain penjualan bisnis yang stagnan bahkan cenderung menurun karena banyaknya kendala seperti pemasok yang tidak ada, kurang mampu menemukan keunikan produk, tidak bisa mencari pelanggan baru dan mempertahankannya, dan kurang mahir mengidentifikasi biaya menjadi hal yang sering dialami. Beberapa masalah ini terjadi karena para pelaku usaha cenderung berbisnis tanpa membuat perencanaan yang baik, sehingga masalah-masalah yang mungkin timbul tidak diidentifikasi sejak awal. Menurut Chesbrought dalam (Ermaya and Darna, 2019) jika tidak dilandaskan kajian dan rumusan model bisnis yang tepat strategi usaha yang dijalankan oleh perusahaan tidak akan bisa dilakukan dengan maksimal.

Terkait dengan perencanaan bisnis juga tidak lepas dengan permasalahan yang terjadi ditengah berjalannya usaha, baik itu dari sisi suplai bahan baku, sumber daya manusia, dan proses penjualan yang akhirnya mengganggu

jalannya usaha secara keseluruhan. Setelah mendapatkan informasi ternyata beberapa melakukan bisnis, tidak melalui tahapan yang benar, mereka langsung menjalankan usaha, hanya karena melihat potensi keuntungan sesaat dan tidak mempersiapkan bisnisnya dengan matang, bahkan banyak yang tidak direncanakan detail padahal dalam menjalankan bisnis pasti akan berhadapan dengan banyak risiko seperti pemasok yang tidak amanah, tidak jeli melihat kelebihan produk kita sendiri, bagaimana mendapatkan pelanggan dan cara mempertahankannya, sampai mendeteksi berbagai jenis pengeluaran dan pendapatan yang nanti akan diperoleh.

Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal yang berada di Kabupaten Karawang ini mengasuh 15 anak – anak yatim piatu dan anak – anak terlantar dengan memenuhi kebutuhan sandang, pangan dan tempat tinggal serta pendidikan. Dihadapan anak – anak yang terdiri dari usia sekolah Taman Kanak – kanak (TK) hingga SMA/SMK.

Kondisi Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal yang berada di Komplek Peruri Blok C5/8, Kelurahan Sirnabaya, Kecamatan Telukjambe Timur, Karawang Jawa Barat



Gambar 1. Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal

Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal sebagai mitra pengabdian masyarakat, adalah wadah kegiatan sosial yang didirikan oleh Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal. Dunia bisnis saat ini sangat berguna, tetapi untuk menciptakan bisnis tentunya memerlukan keahlian dan keterampilan. Panti Asuhan tentunya juga memerlukan keterampilan dan keahlian untuk menciptakan suatu kreativitas yang nantinya akan bisa membuka peluang bisnis baru. Anak-anak panti saat ini masih kurang memiliki pengalaman mengenai dunia bisnis karena kurangnya mentor yang bisa memberikan pelajaran tentang dunia bisnis. Hal ini yang menjadi latar belakang tercetusnya ide pelatihan mengenai dunia bisnis dan pemasaran digital yang baik dan benar bagi anak-anak Panti Asuhan Amanah.

Ditinjau dari data usia anak asuh di panti asuhan, diketahui sebagian besar anak asuh pada panti asuhan tersebut adalah usia anak dan remaja. Usia remaja termasuk pada usia produktif dan diharapkan pada mereka ini mampu mengisi waktunya dengan kegiatan-kegiatan berharga yang bisa menambah pengetahuan dan keterampilan mereka.

Hasil identifikasi menunjukkan ada permasalahan yang dihadapi dan harus dipecahkan oleh pihak mitra dilihat dari berbagai sudut pandang yang relevan, yaitu pertama adalah kurangnya minat dan motivasi anak-anak panti asuhan terhadap proses bisnis yang sudah berjalan. Kedua, ketrampilan

kewirausahaan yang dimiliki pihak mitra masih terbatas. Ketiga, belum memiliki perencanaan bisnis yang spesifik sehingga target dan sasaran usaha belum memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan. Keempat, belum memiliki keahlian dalam promosi dan pemasaran. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka penulis berinisiatif untuk memberi pelatihan kewirausahaan. Secara khusus tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini untuk mengetahui: (1) apakah materi kewirausahaan dapat dipahami dengan baik, (2) apakah pelatihan pembuatan *Business plan* dapat menjadi keterampilan bagi remaja Panti Asuhan, dan (3) apakah remaja Panti Asuhan berminat untuk berwirausaha setelah mendapatkan ketrampilan pembuatan *business plan*.

Tujuan kegiatan pelatihan kewirausahaan ini adalah untuk meningkatkan minat, motivasi, dan keterampilan berwirausaha kepada anak panti asuhan. Remaja panti asuhan dipilih sebagai sasaran pelatihan karena mereka perlu memiliki keterampilan untuk melatih jiwa mandiri. Pemberian pelatihan kewirausahaan juga ditujukan untuk melatih kemandirian finansial sejak dini pada anak. Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan di Panti Asuhan, Karawang, yang diikuti oleh 15 peserta yang terdiri atas remaja putri dan pengurus panti asuhan. Metode pelaksanaan kegiatan yaitu pemberian materi kewirausahaan.

Pelatihan ini dirancang untuk membangun kemandirian anak-anak panti asuhan dengan memberikan mereka pemahaman dasar tentang kewirausahaan. menekankan pentingnya keterampilan ini bagi anak-anak yang setelah meninggalkan panti asuhan, akan membutuhkan bekal untuk menjalani kehidupan yang mandiri dan produktif. Kita ingin memberi mereka alat untuk merancang masa depan mereka sendiri,

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian adalah memberikan pelatihan bagaimana membuat perencanaan bisnis dengan benar, diharapkan peserta atau anggota mitra bisa mempersiapkan hal-hal yang harus ada, sejak awal dan mengantisipasinya sedini mungkin jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan ditengah perjalanan bisnisnya. Diharapkan akan ada peningkatan kemampuan dalam pembuatan perencanaan bisnis..

Berdasarkan hasil analisis situasi maka akhirnya kami bersepakat untuk mengadakan pelatihan tentang pembuatan *business plan* dengan metode BMC yang dipilih karena relatif lebih mudah dan sederhana sehingga mudah juga untuk dipahami oleh anak-anak. Adapun tema dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelatihan pembuatan *business plan* dengan menggunakan metode *Business Model Canvas (BMC)* pada anak-anak asuh.

Menurut The Global Entrepreneurship and Development Index (2014), dalam hal kesehatan ekosistem kewirausahaan, Indonesia menempati peringkat ke 68 dari 121 negara di dunia. Ketiga, berdasarkan The EY G20 Entrepreneurship Barometer (2013), Indonesia diantara negara-negara G20 termasuk dalam kuartil keempat yaitu kelompok-kelompok negara yang memiliki ranking terendah dalam ekosistem kewirausahaan (Jannah, 2014). Fenomena di Indonesia mayoritas lulusan SLTA (61,88%) lebih memilih menjadi karyawan daripada menjadi wirausaha. Sejalan dengan hal tersebut, maka diperlukan adanya pelatihan kewirausahaan sejak dini kepada kelompok masyarakat. Target kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah

menumbuhkan wirausaha baru dari kalangan anak-anak panti asuhan.

Pelatihan kewirausahaan bagi anak panti asuhan ditujukan agar mereka bisa hidup mandiri setelah lepas dari yayasan. Anak-anak dituntut untuk memiliki kemandirian finansial saat usia mereka menginjak 18 tahun (lulus SMA). Namun demikian untuk mencapai kemandirian finansial bukan kondisi yang dapat diciptakan dalam waktu singkat. Kemandirian tersebut perlu ditumbuhkembangkan dari waktu ke waktu. Berdasarkan fenomena-fenomena yang telah dijelaskan di atas, maka pelatihan ini akan dilaksanakan di panti asuhan yaitu, Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal Karawang. Memandirikan anak yatim, secara tidak langsung dengan salah satu cara yaitu dengan membuka usaha Budidaya Jamur Tiram. Program wakaf bertujuan untuk mendukung sarana kegiatan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal dalam hal pengasuhan, pelatihan dan Pendidikan yang bersifat formal maupun non formal. Sedangkan program saku peduli Yatim bertujuan untuk membantu anak-anak yatim, yatim piatu atau kaum dhu'afa dalam bidang pendidikan yang tinggal diluar panti. Panti asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal masih belum memiliki program kegiatan penunjang pendanaan yang baku. Dari segi pendanaan panti asuhan ini 80% masih memiliki ketergantungan tinggi dari bantuan donatur. Di bidang pendidikan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal mengupayakan pemenuhan pendidikan yang layak bagi anak asuh, diantaranya pendidikan formal (mulai SD s/d SMU/ Aliyah) dan pendidikan diniyah (keagamaan). Aktivitas monoton ini menimbulkan kejenuhan bagi anak-anak. Akan tetapi panti asuhan ini belum pernah mendapatkan pelatihan kewirausahaan. Padahal pembinaan jiwa kewirausahaan sejak dini sangat perlu dilakukan guna mendukung kemandirian pada anak.

Permasalahan bisnis dapat terjadi muncul kapan saja. Terkadang hal yang dilupakan adalah melakukan bisnis langsung menjalankan usaha tanpa melalui tahapan yang benar sehingga bisnis yang dijalankan tidak mengalami perkembangan. Pengenalan perencanaan bisnis sekaligus pelatihan ini diterapkan pada mitra pengabdian masyarakat di Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal, Karawang. Setelah dilakukan pemetaan masalah, bahwa saat ini mereka langsung menjalankan usaha, hanya karena melihat potensi keuntungan sesaat dan tidak mempersiapkan bisnisnya dengan matang, bahkan banyak yang tidak direncanakan dengan rinci padahal dalam berbisnis dihadapkan dengan banyak risiko seperti masalah pasokan, masalah kualitas produk, masalah memperoleh dan mempertahankan pelanggan, sampai mendeteksi jenis pengeluaran dan pendapatan usaha. Pada akhirnya disepakatilah pada pengabdian masyarakat ini melakukan pelatihan terkait perencanaan bisnis berupa model *Business plan* yang dianggap mudah dan sederhana untuk dipahami. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan metode ceramah yang isinya menjelaskan pentingnya perencanaan bisnis dan konsep *Business plan*

Pelatihan kewirausahaan bagi anak panti asuhan ditujukan agar mereka bisa hidup mandiri setelah lepas dari yayasan. Anak-anak dituntut untuk memiliki kemandirian finansial saat usia mereka menginjak 18 tahun (lulus SMA). Pemberian pelatihan kewirausahaan juga ditujukan untuk melatih kemandirian finansial sejak dini pada anak.

Pelatihan ini dirancang untuk membangun kemandirian anak-anak panti

asuhan dengan memberikan mereka pemahaman dasar tentang kewirausahaan. menekankan pentingnya keterampilan ini bagi anak-anak yang, setelah meninggalkan panti asuhan, akan membutuhkan bekal untuk menjalani kehidupan yang mandiri dan produktif. Kita ingin memberi mereka alat untuk merancang masa depan mereka sendiri

Perencanaan bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha yang isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia, Hisrich-Peters dalam (Alma, 2010). Menurut Wheelen dan Hunger dalam (Wibawa, 2019) metode yang oleh perusahaan digunakan untuk menghasilkan uang di lingkungan bisnis disebut model bisnis. Leschke dalam (Prasetyo, Baga and Yuliati, 2018) menyatakan bahwa pemodelan bisnis berlaku luas, relevan dengan pengusaha, penasihat bisnis, organisasi nirlaba, investor, dan perusahaan yang mau mempersiapkan lini bisnis barunya.

Salah satu perencanaan yang dapat digunakan sebagai aplikasi model bisnis adalah *Business Model Canvas* (BMC). Dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* yang diharapkan mampu membantu pelaku usaha untuk merumuskan berbagai hal guna mendukung bisnisnya agar lebih berhasil. *Business Model Canvas* dapat dipakai sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru dan tidak hanya dipakai memotret model bisnis perusahaan pada saat ini (Ermaya and Darna, 2019). *Business Model Canvas* (BMC) menjadi salah satu model bisnis yang berhasil mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi hal yang lebih sederhana dan mudah untuk dimengerti, (Nurhakim, Suparno and Nurrochmat, 2018). Osterwalder dan Pigneur dalam (Sitio, 2017) mengatakan bahwa *Business Model Canvas* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, menilai, memvisualisasikan, dan mengubah model bisnis. Zulkarnain, Saputra and Silvia, 2020) menuliskan bahwa BMC disajikan dalam bentuk visual sehingga lebih mudah dimengerti oleh pembacanya. *Business Model Canvas* atau BMC ini dibagi menjadi sembilan model utama berupa 1) *Customer Segment* menggambarkan sekelompok orang atau organisasi yang menjadi target yang dijangkau atau yang dilayani, 2) *Channels* adalah cara perusahaan untuk menjangkau konsumen, 3) *Customer Relationship* yaitu suatu cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun suatu hubungan dengan konsumen, 4) *Value Proposition* merupakan daya tarik bagi pembeli yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga memenuhi kepuasan konsumen, 5) *Key Resource* adalah sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dalam membangun bisnisnya, 6) *Key Partnership* yaitu mitra kerja yang dilakukan oleh perusahaan khususnya, 7) *Revenue Stream* merupakan sumber pemasukan bagi perusahaan yang didapatkan dari daya tarik yang diciptakan perusahaan untuk konsumen *supplier*, 8) *Cost Structure* yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung semua aktivitas-aktivitas, 9) *Key Activities* yaitu aktivitas utama yang terkait dengan produksi di perusahaan. Osterwalder dan Pigneur dalam (Misdaniawan and Purwanto, 2017) menyatakan bahwa bagi perusahaan BMC memudahkan untuk lebih mengenali kepada siapa produk dan jasa tersebut dijual atau yang menjadi segmen pelanggannya siapa, apakah pemilihan pelanggan berdasarkan kebiasaan, pengalaman, gender, dan usia.

Penggunaan aplikasi *Business Model Canvas* juga sudah banyak dimanfaatkan untuk kegiatan dalam pengabdian masyarakat untuk berbagai bidang seperti yang dilakukan dalam workshop *Business Model Canvas* untuk analisa bisnis komprehensif pada SMKN 3 Banjarmasin yang dilakukan oleh (Zamzuri, Wicaksono and Karim, 2018). (Subekti *et al.*, 2021) juga memberikan pelatihan pada bagi siswa SMA Diponegoro Tumpang terkait *Business Model Canvas* dan hasilnya siswa SMA diponegoro terbantu untuk merancang bisnis. Untuk (Ruhayat *et al.*, 2021) pelatihannya bagi peternak dan petani muda Di Desa Cibodas, Kecamatan Pasir Jambu, Kabupaten Bandung berupa pelatihan penyusunan kanvas model bisnis dengan menggunakan *design thinking*. Pelatihan dilakukan oleh (Awaluddin, 2021) dengan mitra pelatihan pada UKM Keripik Kere di Kabupaten Kuningan juga berupa pelatihan SWOT dan *Business Model Canvas*. (Pamungkas *et al.*, 2021) juga telah melakukan pengembangan dan pelatihan menggunakan model bisnis *canvas* bagi siswa siswi SMK Santo Leo Mangga Besar Jakarta.

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian adalah memberikan pelatihan bagaimana membuat perencanaan bisnis dengan benar, diharapkan peserta atau anggota mitra bisa mempersiapkan hal-hal yang harus ada, sejak awal dan mengantisipasinya sedini mungkin jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan ditengah perjalanan bisnisnya. Diharapkan akan ada peningkatan kemampuan dalam pembuatan perencanaan bisnis menggunakan BMC.

METODE KEGIATAN

Kegiatan *Business plan* dilaksanakan di Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal, Komplek Peruri Blok C5/8, Kelurahan Sirnabaya, Kecamatan Teluk Jambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Kegiatan tersebut dilaksanakan dan dihadiri oleh pengurus dan anak-anak Panti Asuhan.

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan dua tahap, yaitu tahap I pemberian materi kewirausahaan dan tahap 2 mengadakan workshop pembuatan *business plan*. Workshop dimulai dengan pemberian materi. Materi yang diberikan meliputi Identitas kelompok usaha Nama kelompok usaha, Bidang Usaha, Jenis Produk, Alamat/lokasi tempat usaha, Penjelasan Produk, Bahan dan ketersediaannya, Cara produksi, Peluang Bisnis, Sasaran dan Target Pasar, Analisa lingkungan Gambaran umum pasar, Peluang, Strategi pemasaran Strategi harga, Strategi promosi, Strategi distribusi, Tujuan Bisnis, Perkiraan Pembiayaan.

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini berupa metode ceramah, yang disertai dengan metode demonstrasi dan metode diskusi. Metode ceramah memberikan penjelasan materi terkait pentingnya perencanaan bisnis dan cara pembuatan *Business plan* dengan menggunakan *Business Model Canvas (BMC)*. Dalam ceramah isi menjelaskan pentingnya perencanaan dan juga menjelaskan konsep BMC serta tutorial cara mengisi setiap blok yang ada disesuaikan dengan bisnis yang sudah peserta jalankan atau yang akan dijalankan secara *step by step*. Metode demonstrasi dengan memberikan percontohan sedangkan metode diskusi dengan memberikan kesempatan peserta untuk memperoleh umpan balik. Peserta pelatihan yang terlibat 15 orang yang merupakan pengurus dan anak-anak Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal. Secara teknis metode yang digunakan adalah pelatihan kewirausahaan dan

praktik (workshop) pembuatan *business plan*. Tahapan-tahapan yang digunakan sebagai berikut: Pelatihan kewirausahaan yang akan dilatihkan meliputi: pelatihan motivasi berwirausaha, pelatihan perencanaan bisnis, serta pelatihan promosi dan pemasaran. Pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan selama satu hari bertempat di Karawang.

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini, dalam upaya memberikan penyuluhan kepada penghuni Panti Asuhan untuk meningkatkan pengetahuan tentang Business Plan. Pengabdian masyarakat ini dirancang melalui beberapa tahapan dan metode yaitu:

a. Tahap Persiapan

Metode yang dilakukan sebelum kegiatan meliputi:

1. Melakukan survei pendahuluan situasi terhadap anak dan Penghuni Panti Asuhan.
2. Melakukan koordinasi dengan Tim Dosen Pengabdian Kepada Masyarakat mengenai judul kegiatan.
3. Melakukan advokasi dan koordinasi tentang peran serta dan tugas mitra kegiatan pengabdian.
4. Menyiapkan tempat dan peralatan pembimbingan.

b. Rencana Kegiatan

1. Kegiatan pendampingan ini dilakukan dalam bentuk:
 - a. Tatap muka (ceramah dan tanya jawab)
 - b. Praktek (Kunjungan ke Panti Asuhan)
2. Monitor hasil kegiatan setelah kegiatan.
3. Pelaksanaan evaluasi proses kegiatan.

c. Partisipasi Mitra

1. Menyediakan data sekunder yang dibutuhkan untuk analisis situasi.
2. Memfasilitasi tempat kegiatan.
3. Memfasilitasi kegiatan penyuluhan berupa menyiapkan kursi, meja, papan tulis dan keperluan penyuluhan lainnya.

d. Relevansi Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan penghuni Panti Asuhan tentang pembuatan perencanaan usaha.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan penghuni Panti Asuhan tentang dengan setiap kelompok mengisi format business plan berikut ini :

Identitas kelompok usaha

- a. Nama kelompok usaha
- b. Bidang Usaha
- c. Jenis Produk
- d. Alamat/lokasi tempat usaha

2. Penjelasan Produk

- 1) Bahan dan ketersediaannya
- 2) Cara produksi

3. Peluang Bisnis

a. Sasaran dan Target Pasar

b. Analisa lingkungan

- 1) Gambaran umum pasar
- 2) Peluang

c. Strategi pemasaran

- 1) Strategi harga
- 2) Strategi promosi
- 3) Strategi distribusi

4. Tujuan Bisnis

5. Perkiraan Pembiayaan

Cara mengukur tingkat ketercapaian keberhasilan kegiatan pengabdian. Tingkat ketercapaian dapat dilihat dari sisi perubahan sikap dan pemahaman anak-anak dan penghuni panti mengenai bussiness plan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diawali dengan proses pemberian materi tentang business plan. Proses penyampaian materi bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang business plan,

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tahap pertama diikuti oleh 15 anak. Peserta memberikan respon yang bagus dan juga aktif selama mengikuti kegiatan. Tahap kedua, yaitu praktik (workshop) membuat business plan. Beberapa remaja putra tertarik mengikuti pelatihan. Pelatihan pembuatan bros merupakan hal yang baru bagi peserta sehingga diperlukan waktu lebih lama dalam satu kali pembuatan.. Respon peserta sangat bagus dan antusias dalam mengikuti pelatihan. Target utama dari pelaksanaan pelatihan tercapai, yaitu peserta mampu membuat

Indikator ketercapaian bahwa minat berwirausaha muncul pada remaja panti asuhan dapat kita ketahui dari hasil angket respon yang diberikan kepada mereka. Angket tersebut terdiri dari dua fase, fase pertama dilakukan setelah kegiatan pelatihan dan fase kedua dilakukan setelah proses pendampingan selesai. Kedua data tersebut akan dibandingkan apakah minat berwirausaha mereka semakin meningkat.

Penggunaan aplikasi *Business Model Canvas* juga sudah banyak dimanfaatkan untuk kegiatan dalam pengabdian masyarakat untuk berbagai bidang seperti yang dilakukan dalam workshop *Business Model Canvas* untuk analisa bisnis komprehensif pada SMKN 3 Banjarmasin yang dilakukan oleh (Zamzuri, Wicaksono and Karim, 2018).



Gambar 2. *Business plan*

Business Model Canvas dalam kegiatan telah menjadi pilihan sebagai model dalam perencanaan model bisnis. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh (Zamzuri, Wicaksono and Karim, 2018), (Subekti *et al.*, 2021), (Ruhayat *et al.*, 2021), (Awaluddin, 2021), dan (Pamungkas *et al.*, 2021) model ini dipilih dan bisa dilihat dapat menjadi rujukan bagaimana BMC atau *Business Model Canvas* ini dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pengetahuan bisnis dan dapat masuk ke berbagai bidang seperti di bidang pendidikan terkait bisnis yang dimiliki atau mau dipersiapkan oleh siswa atau mahasiswa, bidang wirausaha untuk pelaku UKM, bidang pertanian untuk petani dan peternak.

Perlunya kerjasama secara intensif antara pemerintah, institusi/ yayasan, dan lembaga swadaya masyarakat untuk membentuk kelompok-kelompok tertentu yang akan menyadarkan dan memberi bekal pengetahuan bagaimana seharusnya membina dan memberdayakan para remaja.

Pada pelaksanaan kegiatan ini tidak mendapatkan hambatan karena seluruh sarana dan prasarana sudah dipersiapkan. Selain itu panitia dan mitra sudah berkoordinasi dengan perannya masing-masing dari awal sampai akhir kegiatan. Output yang dihasilkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah meningkatnya pengetahuan, keterampilan, dan tentunya kemampuan anak-anak dalam membuat suatu perencanaan bisnis. Berikut gambar 3, 4, 5 dan 6 merupakan keadaan yang terjadi saat kegiatan pengabdian masyarakat.



Gambar. 3
Workshop Business plan



Gambar. 4
Proses tanya jawab materi



Gambar. 5
Hasil Pembuatan *Business plan*



Gambar. 6
Pengambilan Dokumentasi Setelah Selesai Kegiatan Dengan Peserta, Pemilik Yayasan dan Pengelola Panti Asuhan Yayasan Barokah Amanah Mustaqbal, Kabupaten Karawang

KESIMPULAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat telah dilaksanakan dengan baik. Dengan kerjasama tim yang baik dan peran serta aktif dari narasumber/pelatih, serta institusi mitra dalam kegiatan pengabdian ini maka semuanya telah berjalan sesuai yang diharapkan dan harapannya dapat memberikan manfaat bagi mitra pengabdian masyarakat dalam *workshop business plan*. Pelaksanaan kegiatan berjalan optimal sesuai target yang ditetapkan. Luaran dari kegiatan ini telah tercapai, antara lain adalah pengenalan dan pemahaman business plan dan pembuatan business plan.

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan kegiatan PKM yang telah dilakukan, saran yang bisa diajukan untuk perbaikan kegiatan PKM adalah perlu adanya reward bagi para peserta pelatihan yang berhasil membuat business plan terbaik. Perlu diadakan pelatihan lanjutan tentang bagaimana cara membuka usaha bisnis dan bagaimana cara memasarkannya. Pelatihan lanjutan ini akan sangat membantu para peserta yang berkeinginan untuk membuka usaha bisnis sendiri. Perlunya kerjasama secara intensif antara pemerintah, yayasan, dan lembaga swadaya masyarakat untuk membentuk kelompok-kelompok tertentu yang akan menyadarkan dan memberi bekal pengetahuan bagaimana seharusnya membina dan memberdayakan para remaja.

DAFTAR PUSTAKA

- The Global Entrepreneurship and Development Index 2014
The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 www.bps.go.id
Alma, B. (2010) *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
Awaluddin, R. (2021) 'Pelatihan Swot Dan Business Model Canvas Pada Ukm Keripik', *Humanis : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 20(1), pp. 47–58.
Pamungkas, A. S. et al. (2021) 'Pengembangan Dan Pelatihan Menggunakan Model Bisnis Canvas Bagi Siswa/I Smk Santo Leo Mangga Besar Jakarta', *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 3(2), pp. 514–520. doi: 10.24912/jbmi.v3i2.9403.
Eigis Yani Pramularso1 et al (2022) PELATIHAN PEMBUATAN BUSINESS PLAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA KOMUNITAS PEREMPUAN INDONESIA MAJU, SELAPARANG. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* Volume 6, Nomor 2, Juni 2022.