



PENINGKATAN PEMAHAMAN *BUSINESS MODEL CANVAS* DAN LEGALITAS USAHA BAGI *WOMENPREUNER* UNTUK Mendukung Keberlanjutan UMKM Di Kota PANGKALPINANG

Enhancing The Understanding Of Business Model Canvas And Business Legality For Womenpreneurs To Support The Sustainability Of Msmes In Pangkalpinang City

Rahil Imainul Aprilian*, Elyas Kustiawan, Ariandi A Zulkarnain, Yanto, Agung Rizki Putra

Universitas Bangka Belitung

Kampus Terpadu UBB, Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

*Alamat korespondensi: rahil-imainul@ubb.ac.id

(Tanggal Submission: 30 Juli 2025, Tanggal Accepted : 25 Oktober 2025)



Kata Kunci :

*UMKM,
Womenpreneur,
Busines Model
Canvas,
Legalitas Usaha,
Pangkalpinang*

Abstrak :

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, sebagian besar pelaku UMKM adalah perempuan (*womenpreneur*) yang aktif dalam berbagai sektor ekonomi lokal. Namun, masih banyak pelaku UMKM perempuan yang menghadapi kendala dalam menyusun perencanaan bisnis yang sistematis serta dalam memenuhi aspek legalitas usaha, sehingga menghambat pengembangan usaha mereka secara optimal di tengah persaingan pasar sekarang. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM perempuan, khususnya anggota organisasi Persaudaraan Muslimah (Salimah) Pangkalpinang, dalam merancang model bisnis dengan BMC serta menyadarkan pentingnya legalitas usaha seperti NIB. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi pelatihan, penyuluhan, diskusi interaktif, serta simulasi langsung pengisian *Business Model Canvas* (BMC) dan pengurusan legalitas melalui OSS (*Online Single Submission*). Untuk menilai efektivitas pelatihan, dilakukan *pre-test* dan *post-test* terhadap seluruh peserta. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai konsep BMC dan pentingnya legalitas usaha, serta adanya perubahan sikap dan kesiapan dalam menerapkan keduanya pada usaha masing-masing. Peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi untuk menerapkan pengetahuan tersebut dalam usaha mereka. Peserta mampu mengenali elemen-elemen utama dalam BMC serta

memahami langkah-langkah pengurusan legalitas seperti Nomor Induk Berusaha (NIB). Hal ini menjadi indikator keberhasilan kegiatan dalam meningkatkan pelaku usaha UMKM perempuan. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan dampak nyata bagi pelaku UMKM perempuan dalam mengembangkan usahanya secara legal dan terstruktur. Dengan demikian, kegiatan ini terbukti efektif dalam mendorong womenpreneur untuk mengembangkan usahanya secara lebih terstruktur, formal, dan berkelanjutan melalui perencanaan bisnis yang tepat dan kepatuhan terhadap regulasi usaha.

Key word :

*MSMEs,
Womenpreneur,
Business Model
Canvas,
Business
Legality,
Pangkalpinang*

Abstract :

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in driving regional economic growth, creating jobs, and improving community welfare. In Indonesia, the majority of MSMEs are women (womenpreneurs) active in various local economic sectors. However, many female MSMEs still face obstacles in developing systematic business plans and meeting business legal requirements, thus hindering their optimal business development amidst today's competitive market. This community service activity aims to increase the understanding of female MSMEs, particularly members of the Pangkalpinang Muslim Sisterhood (Salimah), in designing business models using Business Model Canvas (BMC) and raising awareness of the importance of business legality, such as Business Registration Certificates (NIB). The activity includes training, outreach, interactive discussions, and live simulations of completing the Business Model Canvas (BMC) and processing legality through the Online Single Submission (OSS). To assess the effectiveness of the training, pre- and post-tests were conducted on all participants to improve their understanding and skills. The results of the activity demonstrated a significant increase in participants' understanding of the Business Model Canvas (BMC) concept and the importance of business legality, as well as a change in attitude and readiness to apply both to their respective businesses. Participants demonstrated high enthusiasm for applying this knowledge to their businesses. They were able to identify the key elements of the BMC and understand the steps involved in obtaining legality, such as a Business Identification Number (NIB). This is an indicator of the activity's success in improving the participation of women MSMEs. This approach is expected to have a tangible impact on women MSMEs in developing their businesses legally and in a structured manner. Thus, this activity has proven effective in encouraging womenpreneurs to develop their businesses in a more structured, formal, and sustainable manner through appropriate business planning and compliance with business regulations.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Aprilian, R. I., Kustiawan, E., Zulkarnain, A, A., Yanto., & Putra, A. R. (2025). Peningkatan Pemahaman Business Model Canvas dan Legalitas Usaha Bagi Womenpreneur Untuk Mendukung Keberlanjutan UMKM di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Abdi Insani*, 12(10), 5591-5601. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i10.2792>



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin), jumlah UMKM di Indonesia mencapai 66 juta pada tahun 2023, jumlah ini mengalami pertumbuhan sebesar 1,52% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini menunjukkan peningkatan yang positif dan diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. UMKM juga berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2024 UMKM menyumbang sekitar 61,07% dari total PDB Indonesia, setara dengan Rp8.573,89 triliun.

Di Indonesia, perempuan memiliki peran yang signifikan dalam sektor UMKM. Berdasarkan data BPS tahun 2021 sekitar 60% UMKM dikelola oleh perempuan, hal ini menunjukkan kontribusi perempuan yang substansial dalam perekonomian nasional (Fauziah & Latief, 2021). Menurut data yang dikutip dari Laporan Kamar Dagang Indonesia (Kadin) sektor UMKM menjadi salah satu pilar utama dalam penyerapan tenaga kerja, dengan menyerap sekitar 116 juta tenaga kerja atau setara dengan 97% dari total angkatan kerja di Indonesia. Keterlibatan perempuan dalam kewirausahaan berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi negara berkembang, terutama karena terbatasnya lapangan pekerjaan di sektor formal. Kewirausahaan tidak hanya berkontribusi pada penciptaan peluang kerja, tetapi juga membantu mengurangi kemiskinan dan meningkatkan standar hidup masyarakat (Fauzi *et al.*, 2023)

Hal ini mengindikasikan bahwa UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendukung stabilitas sosial ekonomi masyarakat.

Menurut Hanifah & Karim (2024), *Womenpreneur* adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada perempuan yang menjalankan bisnis atau perempuan wirausaha. Istilah ini didefinisikan sebagai seorang perempuan atau kelompok perempuan yang memulai, mengelola, dan mengoperasikan suatu usaha. Usaha yang dimaksud tidak hanya terbatas pada bisnis formal, tetapi juga mencakup bisnis informal. Terdapat tiga kategori *Womenpreneur* yaitu (1) *Change Entrepreneurs*, (2) *Forced Entrepreneurs*, dan (3) *Created Entrepreneurs*. Klasifikasi ini didasarkan pada bagaimana mereka memulai bisnis serta alasan atau motivasi utama di balik pendirian usaha tersebut.

1. *Change Entrepreneurs* adalah mereka yang memulai bisnis tanpa tujuan atau rencana yang jelas. Biasanya, bisnis ini berawal dari hobi yang secara bertahap berkembang menjadi kegiatan ekonomi.
2. *Forced Entrepreneurs* adalah mereka yang terpaksa memulai usaha karena adanya tekanan atau kebutuhan tertentu, misalnya karena faktor ekonomi atau kehilangan pekerjaan.
3. *Created Entrepreneurs* adalah mereka yang memulai dan menjalankan usaha karena adanya motivasi, dorongan, serta pengembangan melalui berbagai program terkait kewirausahaan, seperti pelatihan dan program pengembangan usaha.

Meskipun memiliki kontribusi yang besar, *womenpreneur* masih menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Beberapa kendala yang sering dihadapi pelaku UMKM antara lain keterbatasan akses terhadap modal, kurangnya literasi keuangan dan digital, serta minimnya pengetahuan mengenai legalitas usaha (Simangunsong, 2022). Banyak perempuan wirausaha yang menjalankan bisnisnya secara informal tanpa memiliki perizinan yang sah, sehingga sulit mendapatkan akses pendanaan dari lembaga keuangan formal. Para *womenpreneur* juga menghadapi tantangan dalam perencanaan bisnis, inovasi, akses permodalan, dan legalitas usaha. Untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM, pemahaman dan penerapan Business Model Canvas (BMC) serta legalitas usaha menjadi sangat krusial (Hernawan *et al.*, 2024; Widjajanti *et al.*, 2022; Augtiah *et al.*, 2023; Hadi *et al.*, 2023). BMC membantu pelaku usaha merancang strategi bisnis yang terstruktur, sedangkan legalitas usaha membuka akses ke pasar, permodalan, dan perlindungan

hukum (Hadi *et al.*, 2023; Prameswari & Nurhidayah, 2020). Selain itu, dalam banyak kasus, *womenpreneur* juga harus menghadapi tantangan dalam menyeimbangkan peran sebagai pelaku usaha dan tanggung jawab domestik (Sari *et al.*, 2024).

Pemahaman terhadap *Business Model Canvas* (BMC) memiliki peran yang krusial dalam meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh *womenpreneur*, terutama di sektor UMKM. BMC merupakan alat strategis yang memungkinkan pelaku usaha untuk merancang, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis secara lebih sistematis. Dengan menerapkan BMC, *womenpreneur* dapat mengidentifikasi elemen-elemen kunci dalam bisnis mereka, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, struktur biaya, serta sumber pendapatan. Pemahaman yang komprehensif terhadap elemen-elemen tersebut dapat membantu *womenpreneur* dalam menyusun strategi bisnis yang lebih efektif, meningkatkan daya saing, serta memperkuat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Wijayanti & Hidayat, 2020).

Selain itu, penerapan BMC juga menjadi solusi strategis bagi *womenpreneur* yang memulai usaha tanpa perencanaan yang matang (*Chance Entrepreneurs*) maupun yang terdorong oleh faktor keterpaksaan (*Forced Entrepreneurs*). Dengan memahami komponen BMC, pelaku usaha dapat mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki, baik dalam aspek keuangan, operasional, maupun kemitraan bisnis (*key partners*). Hal ini berimplikasi pada peningkatan efisiensi operasional serta diversifikasi strategi pendapatan (*revenue streams*) yang lebih stabil dan berkelanjutan. Lebih lanjut, pemahaman terhadap BMC dapat membantu *womenpreneur* dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah, sehingga produk atau jasa yang ditawarkan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Di samping aspek perencanaan bisnis, pemahaman BMC juga memiliki korelasi erat dengan pentingnya legalitas usaha. Salah satu komponen dalam BMC, yaitu *key resources*, mencakup aspek hukum dan administratif yang harus dipenuhi agar bisnis dapat beroperasi secara sah. Setiap pelaku usaha, termasuk UMKM, dituntut untuk memenuhi aspek legalitas sebagai bagian dari standar yang berlaku. Kepatuhan terhadap legalitas tersebut menjadi faktor penting agar UMKM dapat bertahan dan berkompetisi di tengah persaingan usaha (Anggraeni, 2022). Legalitas usaha yang jelas tidak hanya memberikan perlindungan hukum bagi pelaku usaha, tetapi juga membuka akses terhadap fasilitas pendanaan dari lembaga keuangan formal. BMC membantu pelaku usaha merancang strategi bisnis yang terstruktur, sedangkan legalitas usaha membuka akses ke pasar, permodalan, dan perlindungan hukum (Hadi *et al.*, 2023; Prameswari & Nurhidayah, 2020). Dengan demikian, edukasi mengenai BMC dan legalitas usaha menjadi aspek fundamental dalam mendukung keberlanjutan bisnis *womenpreneur*, sehingga mereka dapat berkontribusi lebih optimal dalam pertumbuhan ekonomi nasional serta pemberdayaan ekonomi perempuan.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada hari Selasa tanggal 9 Juli 2025. di Kota Pangkalpinang, dengan sasaran utama yaitu pelaku UMKM perempuan (*womenpreneur*) yang tergabung dalam organisasi Persaudaraan Muslimah (Salimah) Pangkalpinang. Persaudaraan Muslimah (Salimah) adalah organisasi perempuan Islam yang didirikan pada 8 Maret 2000, aktif di seluruh Indonesia melalui struktur pimpinan cabang hingga lokal di berbagai kota dan kabupaten. Di Pangkalpinang, Salimah turut aktif memberdayakan ibu-ibu UMKM dalam peningkatan kapasitas bisnis di bawah program seperti Sekolah Ibu Salimah Terpadu (SISTER) dan komunitas *entrepreneur* perempuan. Melalui Pimpinan Daerah Salimah Pangkalpinang, organisasi ini menyelenggarakan berbagai aktivitas pemberdayaan, seperti rapat kerja tahunan bertema peningkatan mutu perempuan, anak, dan keluarga serta workshop kewirausahaan bagi muslimah di Kota Pangkalpinang sejak tahun 2018. Secara nasional, Salimah menjalankan program di tiga bidang utama: dakwah, pelatihan/pendidikan



(diklat), dan pemberdayaan ekonomi. Salah satu inisiatif ekonomi utama adalah berdirinya Koperasi Syariah Serba Usaha (KOSSUMA) sejak 2007, yang menjangkau anggota Salimah hingga tingkat desa/kecamatan. Salimah juga membawahi lebih dari 600 outlet UMKM dan mendampingi sekitar 2.698 UMKM perempuan di seluruh Indonesia. Organisasi ini secara konsisten memfasilitasi pengembangan kapasitas anggota melalui kegiatan pemberdayaan ekonomi dan pelatihan berbasis komunitas.

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi awal dengan pengurus Salimah Pangkalpinang, ditemukan permasalahan umum yang dihadapi oleh anggota, yaitu rendahnya pemahaman dalam menyusun rencana usaha secara sistematis dan belum dimilikinya legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB). Untuk menjawab permasalahan tersebut, digunakan metode kegiatan berupa pelatihan dan pendampingan langsung yang bersifat edukatif dan partisipatif. Kegiatan dirancang dalam beberapa persiapan, yaitu:

- 1 Identifikasi masalah melalui wawancara singkat dengan Pengurus Salimah Pangkalpinang dan survei kebutuhan;
- 2 Perancangan program pelatihan yang mencakup materi *Business Model Canvas* (BMC) dan legalitas usaha;

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan rincian sebagai berikut:

1. Registrasi Peserta. Sebelum memasuki ruangan pelatihan, peserta diminta untuk terlebih dahulu melakukan registrasi dengan mengisi daftar hadir yang telah disediakan oleh panitia. Peserta Pelatihan. Kegiatan pelatihan ini diikuti oleh 40 orang *womenpreneur* pemilik UMKM yang merupakan anggota dari Salimah Pangkalpinang. Berikut disajikan proses registrasi peserta pada gambar 1.



Gambar 1. Registrasi Peserta Pelatihan

2. *Pre-test* diselenggarakan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman dan pengetahuan awal peserta sebelum menerima materi pelatihan. Metode yang digunakan dalam *pre-test* ini adalah kuesioner, yang berisi sejumlah pertanyaan tertulis terkait materi pelatihan. Kuesioner diberikan kepada seluruh peserta sebelum pelatihan dimulai, sehingga jawaban yang diperoleh dapat memberikan gambaran objektif mengenai tingkat pengetahuan awal mereka. Hasil *pre-test* ini membantu penulis menilai kemampuan dasar peserta, menyesuaikan isi pelatihan sesuai kebutuhan, serta mengevaluasi keberhasilan program setelah pelatihan selesai (Cresswell, 2017). Metode *pretest-posttest design* yaitu memberikan sejumlah pertanyaan pada awal serta di akhir program pelatihan. Pendekatan ini umum digunakan dalam evaluasi ketika suatu intervensi dalam hal ini adalah penyampaian materi pelatihan diberikan di antara dua waktu pengukuran yang

sama terhadap seluruh responden (Hati & Kurnia, 2023). Adapun dokumentasi pada saat pelatihan disajikan dalam gambar 2.



Gambar 2. Peserta Pelatihan

3. Kegiatan pelatihan dilaksanakan melalui beberapa tahapan, antara lain:
 - a. Pembukaan oleh tim Salimah Pangkalpinang.
 - b. Sambutan oleh Ketua Tim Pengabdian Universitas Bangka Belitung dan Pengurus Daerah Salimah Pangkalpinang.
 - c. Sesi pelatihan yang mencakup pemaparan mengenai Business Model Canvas dan legalitas usaha. Dalam sesi ini, peserta memperoleh pemahaman mengenai teori dan konsep Business Model Canvas serta pentingnya legalitas usaha dalam membangun bisnis yang berkelanjutan.

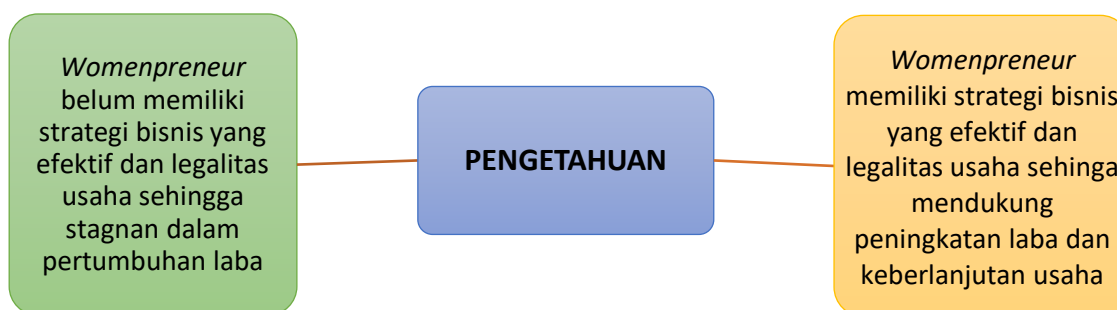
Setelah pelatihan, *post-test* dilakukan untuk mengetahui sejauh mana peserta memahami dan menyerap materi yang disampaikan. *Post-test* diberikan kepada peserta menggunakan kuesioner dengan pertanyaan yang sama saat melakukan *pre-test*. *Post-test* ini menjadi alat evaluasi efektivitas metode pelatihan yang digunakan dan membantu mengidentifikasi topik-topik yang mungkin perlu diulang atau dijelaskan kembali secara lebih mendalam.

Pendekatan ini digunakan agar peserta terlibat secara aktif dan langsung mempraktikkan materi yang diberikan. Dengan suasana pelatihan yang interaktif dan kontekstual, kegiatan ini diharapkan dapat memberi kontribusi nyata bagi peningkatan kapasitas usaha para *womenpreneur*, baik dari sisi perencanaan bisnis maupun kepatuhan terhadap aspek legalitas usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan *Business Model Canvas* dan Legalitas Usaha bagi para *womenpreneur* di Pangkalpinang dilaksanakan pada hari Selasa 9 Juli 2025, Pukul 08.00 – 13.00 WIB bertempat di ruang kelas SDIT Qurani Adh-Dhuha Pangkalpinang. Lokasi dipilih berdasarkan aksesibilitas dan kenyamanan peserta, serta dukungan penuh dari pihak mitra. Tujuan kegiatan pelatihan ini adalah mengatasi permasalahan-permasalahan ini mencakup aspek perencanaan bisnis, akses terhadap modal, legalitas usaha, serta daya saing di pasar yang dihadapi para *womenpreneur*.

Pelatihan ini dilakukan berdasarkan diskusi dengan Departemen Ekonomi Salimah Pangkalpinang. Sebagian besar pelaku UMKM menjalankan usaha berbasis usaha rumahan atau usaha mikro, yang sering kali belum memiliki struktur bisnis yang jelas. Kurangnya pemahaman mengenai strategi bisnis yang efektif, seperti yang dijelaskan dalam *Business Model Canvas* (BMC), menyebabkan *womenpreneur* mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Selain itu, banyak dari mereka yang belum memiliki legalitas usaha yang memadai, sehingga tidak dapat mengakses berbagai bentuk dukungan, seperti bantuan pemerintah, program pembiayaan dari lembaga keuangan formal, atau peluang kemitraan dengan perusahaan besar. Kondisi ini menunjukkan bahwa *womenpreneur* membutuhkan edukasi dan pendampingan yang lebih intensif agar dapat mengelola bisnis mereka dengan lebih baik. Berikut diagram pemecahan masalah *womenpreneur*:



Gambar 3. Diagram Pemecahan Masalah

Sebelum pelatihan dimulai peserta diminta untuk mengisi *pre-test* untuk mengukur pemahaman sebelum dan setelah pelatihan. Pelatihan "Peningkatan Pemahaman Business Model Canvas dan Legalitas Usaha bagi *Womenpreneur* untuk Mendukung Keberlanjutan UMKM" dilaksanakan dengan pendekatan yang terstruktur dan interaktif, menggunakan tiga metode utama: ceramah, demonstrasi, dan diskusi. Setiap metode dipilih untuk mendukung pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis peserta.

1. Ceramah

Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan konsep dasar dan kerangka teori *Business Model Canvas* yang menjadi kerangka dasar pelatihan. Materi disampaikan secara sistematis oleh narasumber menggunakan slide presentasi dan infografis.

- Pengantar UMKM dan Tantangannya di Era Digital: Menjelaskan peran strategis UMKM dalam perekonomian daerah dan tantangan yang dihadapi, khususnya oleh pelaku UMKM perempuan.
- Penjelasan 9 elemen BMC: *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*.
- Fungsi BMC sebagai alat perencanaan model bisnis sederhana yang mudah dipahami dan aplikatif bagi UMKM.
- Pentingnya Legalitas Usaha
- Jenis legalitas dasar UMKM (NIB, PIRT, Sertifikat Halal, dll).
- Manfaat legalitas bagi akses pembiayaan, perlindungan hukum, dan kemudahan pemasaran.
- Pengenalan sistem OSS (*Online Single Submission*) sebagai platform pengurusan izin usaha terintegrasi. Berikut disajikan gambar 5, saat penyampaian materi oleh narasumber.



Gambar 5. Penyampaian Materi dari Narasumber

2. Demonstrasi

Setelah pemahaman teoritis diberikan, peserta diajak untuk menyaksikan praktik langsung atau *demonstrasi* yang dilakukan oleh fasilitator. Demonstrasi mencakup:

- a. Mengisi lembar kerja BMC berdasarkan usaha masing-masing peserta.
- b. Penjelasan alur hubungan antar elemen BMC dan bagaimana model bisnis dirancang dengan seimbang.
- c. Pengurusan NIB melalui OSS

3. Diskusi

Diskusi dilakukan secara dua arah dan intensif, baik setelah sesi ceramah maupun *demonstrasi*. Peserta diberi ruang untuk mengajukan pertanyaan, mencurahkan pengalaman, dan berdiskusi. Topik-topik yang muncul dalam diskusi antara lain:

- a. Kendala dalam memahami elemen dari BMC yaitu cara menentukan *value proposition*.
- b. Hambatan dalam mengurus legalitas usaha.
- c. Sharing antar peserta tentang strategi usaha yang berhasil mereka terapkan.
- d. Fasilitator memberi tanggapan, klarifikasi, dan solusi praktis terhadap setiap persoalan yang diangkat. Pendekatan ini memperkuat pengalaman belajar yang relevan dan kontekstual bagi peserta.



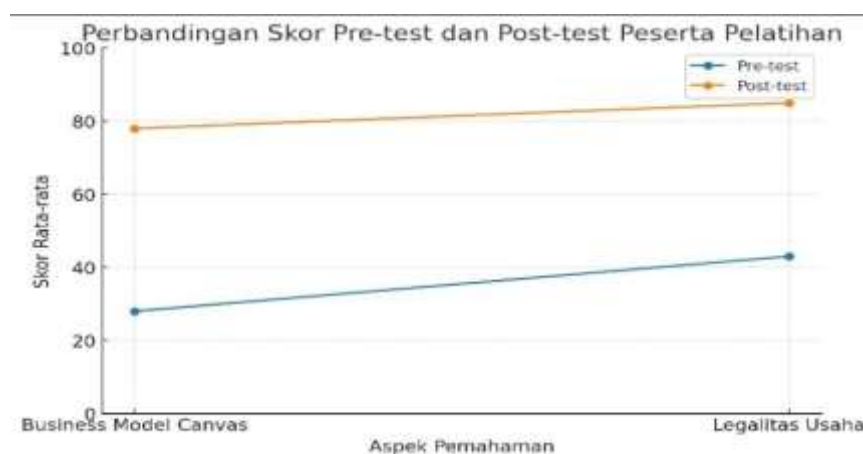
Gambar 6. Diskusi

Setelah pelatihan selesai, peserta diminta untuk mengisi lembar post-test sebagai alat evaluasi terhadap pemahaman mereka setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Post-test dirancang untuk mengukur sejauh mana peserta memahami materi *Business Model Canvas* (BMC) dan proses pengurusan legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS.

Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pada aspek kognitif peserta. Sebagian besar mampu menyebutkan dan menjelaskan sembilan elemen utama BMC serta mampu memetakan bisnisnya secara lebih terstruktur. Peserta juga memahami pentingnya legalitas usaha dan dapat mengidentifikasi tahapan teknis dalam proses pengajuan NIB. Tabel 1 berikut menyajikan ringkasan skor *pre-test* dan *post-test* peserta.

Tabel 1. Skor Pre-test dan Post-test Peserta Pelatihan

| Aspek Pemahaman | Skor Rata-Rata <i>Pre Test</i> | Skor Rata-Rata <i>Post Test</i> | Peningkatan |
|-----------------|-----------------------------------|------------------------------------|-------------|
| Business Model | 28 | 78 | 179% |
| Canvas | 43 | 85 | 98% |
| Legalitas Usaha | | | |



Grafik 1. Skor Pre-test dan Post-test Peserta Pelatihan

Peningkatan ini mengindikasikan bahwa pendekatan pelatihan berbasis ceramah, demonstrasi, dan diskusi langsung terbukti efektif dalam menyampaikan materi kepada peserta yang berasal dari latar belakang pendidikan dan pengalaman usaha yang beragam. Selain itu, keterlibatan aktif peserta selama praktik penyusunan BMC turut memperkuat pemahaman mereka terhadap substansi materi.

Selain mengukur pemahaman tujuan pelatihan adalah untuk mendorong para *womenpreneur* segera mengaplikasikan materi dalam menyusun BMC usaha yang mereka miliki 88% peserta sudah bisa menyusun BMC secara tepat sehingga dapat menjadi dasar penyusunan strategi bisnis mereka.

Dalam aspek legalitas usaha dari total 40 peserta terdapat 8 peserta atau sebesar 20% yang belum memiliki legalitas. Berdasarkan wawancara kami mereka akan segera mengurus perizinan usaha sesuai dengan materi yang telah disampaikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman pelaku UMKM perempuan (*womenpreneur*) di Kota Pangkalpinang dalam merancang model bisnis sederhana menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), di mana peserta mampu menyusun sembilan elemen BMC secara mandiri dan mengaitkannya dengan usaha masing-masing. Selain itu, kegiatan ini juga efektif dalam meningkatkan kesadaran peserta mengenai pentingnya legalitas usaha, khususnya pengurusan Nomor Induk

Berusaha (NIB) melalui sistem OSS, yang mereka pahami baik secara manfaat maupun prosedurnya. Metode pelatihan yang digunakan yaitu ceramah, demonstrasi, dan diskusi langsung terbukti efektif untuk menyampaikan materi secara menyeluruh dan praktis kepada peserta dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman usaha yang beragam.

Agar pelaksanaan kegiatan pengabdian berikutnya berjalan lebih optimal, perlu disiapkan pendampingan lanjutan bagi peserta yang ingin melanjutkan proses pengembangan bisnis dan legalitas usaha secara lebih mendalam hingga tuntas. Kegiatan serupa juga dapat diperluas ke komunitas UMKM lain karena pendekatan yang digunakan terbukti tepat guna dan aplikatif. Selain itu, sebaiknya materi pelatihan diperluas dengan topik-topik lanjutan seperti pencatatan keuangan digital, pemasaran online, dan akses pembiayaan agar peserta lebih siap menghadapi tantangan bisnis ke depan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Bangka Belitung (UBB) atas dukungan pendanaan melalui Hibah Pengabdian kepada Masyarakat Tingkat Universitas (PMTU), sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat bagi masyarakat sasaran. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Departemen Ekonomi Pengurus Daerah Salimah Pangkalpinang atas kerja sama dan dukungannya selama pelaksanaan kegiatan. Terima kasih pula kami sampaikan kepada SDIT Qurani Adh-Dhuha yang telah membantu menyediakan fasilitas dan mendukung kelancaran kegiatan ini. Dukungan yang telah diberikan sangat berarti bagi keberhasilan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, R. (2022). Pentingnya legalitas usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah. *Eksaminasi: Jurnal Hukum*, 1(2), 77–83. <https://doi.org/10.56087/eksaminasi.v1i2.93>
- Augtiah, I., Ariyadi, M., & Bintang, R. (2023). Implementation of the business model canvas strategy for MSMEs in Karanganyar Regency. *Jurnal EMT KITA*, 7(3), 383–394. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i3.1225>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.
- Fauzi, M. A., Sapuan, N. M., & Zainudin, N. M. (2023). Women and female entrepreneurship: Past, present, and future trends in developing countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 11(3), 57-75.
- Fauziah, F., & Latief, A. (2021). Faktor Kesuksesan Pengusaha UMKM Wanita Muslim Pengguna Kanal Digital. *Al-Tijary*, 129-140.
- Hadi, D., Adi, P., A., & Ahmad, A. (2023). The impact of the omnibus law cipta kerja on the sustainability of MSMEs and economic growth by applying the canvas business model method and the use of financial technology, especially crowdfunding and microfinance. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 18(2), 307–314. <https://doi.org/10.18280/ijstdp.180204>
- Hati, F. S., & Kurnia, A. R. (2023). Evaluasi Skor Pre-Test dan Post-Test Peserta Pelatihan Pelayanan Kontrasepsi bagi Dokter dan Bidan di Fasilitas Pelayanan Kesehatan di BKKBN Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Edutrained: Jurnal Pendidikan Dan Pelatihan*, 7(1), 67-78.
- Hanifah, L., & Karim, B. (2024, March). *Womenpreneurship: Actualization of Economic Empowerment Boarding School's Women of Nawaning Madura*. In *Proceeding International Conference on Law, Economy, Social and Sharia (ICLESS)* (Vol. 2, pp. 85-95).



- Hernawan, A., Savandha, S., Karsa, A., Asikin, M., & Fadilah, M. (2024). *Application of Business Model Canvas in MSMEs in Karangwuni Village*. *International Journal of Social Service and Research*, 4(03), 912-917.
- Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin). (2024). *Data dan statistik UMKM Indonesia tahun 2023*. Diakses dari Kadin Indonesia.
- Prameswari, A. G., & Nurhidayah, F. (2020). Penerapan Business Model Canvas dan Proyeksi Analisis Finansial Sebagai Solusi Keberlangsungan Kegiatan UMKM di Pamulang. *JSMA (Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi)*, 12(2), 96-114.
- Sari, D. A. P., Rachmadania, R. F., Iranto, D., Hasanah, N., Takidah, E., Aminah, H., ... & Hidayat, N. (2024). *Empowering Women Entrepreneurs' Good Health and Well-Being through Education and Access to Quality Healthcare*. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 8(2), 115-124.
- Simangunsong, B. Y. P. (2022). Peluang dan tantangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM): Systematic literature review. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 1(1), 1–13. <https://doi.org/10.55606/jep.v1i1.1293>
- Widjajanti, K., Prihantini, F., & Wijayanti, R. (2022). Sustainable development of business with canvas business model approach: Empirical study on MSMEs Batik Blora, Indonesia. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 17(3), 849–857. <https://doi.org/10.18280/ijstdp.170316>
- Wijayanti, N., & Hidayat, H. H. (2020). Business Model Canvas (BMC) sebagai Strategi Penguatan Kompetensi UMKM Makanan Ringan di Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. *Jurnal Agroindustri Halal*, 6(2), 114-121.

