
SEMINAR *BUSINESS MODEL CANVAS* DAN DESAIN *BUSINESS PLAN* BAGI MAHASISWA- MAHASISWI DI KOTA MEDAN

Anne R. Malau¹, Imelda Sitinjak², Libianko Sianturi³

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas HKBP Nommensen, Medan
anne.malau@uhn.ac.id¹, imelda.sitinjak@uhn.ac.id², Libianko_96@yahoo.com³

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberi pemahaman dan motivasi bagaimana para mahasiswa-mahasiswi Kota Medan bisa mempertimbangkan menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*) dan menjadi sukses dengan memahami langkah-langkah memulai bisnis melalui topik *Business Model Canvas* dan Desain *Business Plan*. Seminar ini dilakukan pada Hari Sabtu, tanggal 11 Desember 2021, secara daring melalui Zoom meeting dari Ruang Justin Universitas HKBP Nommensen, yang dihadiri lebih kurang 200 orang. Pelaksanaannya antara lain pembukaan, MC mengajak peserta untuk bernyanyi, *ice breaking*, seminar, sesi tanya jawab, dan feedback peserta.

Bagi para mahasiswa-mahasiswi seminar ini penting untuk memahami bagaimana membuat *business plan* dengan mempelajari *business model canvas* dan desain *business plan* yang baik yang dapat membantu mereka memulai bisnis dengan membuat dokumen rencana bisnisnya. Bagi mahasiswa-mahasiswi, seminar ini bentuk pelatihan, untuk melatih diri mempertimbangkan menjadi seorang pengusaha yang sukses, dengan diberikannya tugas sebagai umpan balik dari seminar ini yaitu membuat *business plan* yang dikumpulkan dua minggu setelah seminar diadakan. Walau terdapat beberapa kendala teknis, secara keseluruhan, peserta seminar sangat antusias merespon setiap interaksi dengan pembicara, mereka dapat merangkum dengan jelas topik-topik yang disajikan dan berharap diadakan program pengembangan lanjutan, maka dapat disimpulkan tujuan pengabdian ini sudah tercapai.

Kata Kunci: *Business Model Canvas; Desain Business Plan; Entrepreneur*

Abstract

The purpose of this community service activity is to provide understanding and motivation on how Medan City students can consider becoming entrepreneurs and become successful by understanding the steps to starting a business through the topic of Business Model Canvas and Business Plan Design. This seminar was held on Saturday, December 11, 2021, online through a Zoom meeting from the Justin Room, HKBP Nommensen University, which was attended by approximately 200 people. The implementation includes the opening, the MC invites participants to sing, ice breaking, seminars, question and answer sessions, and participant feedback.

For the students of this seminar, it is important to understand how to make a business plan by studying the business model canvas and a good business plan design that can help them start a business by making a business plan document. For students, this seminar is a form of training, to train themselves to consider becoming a successful entrepreneur, by being given the task as feedback from this seminar, namely to make a business plan which was collected two weeks after the seminar was held. Although there were some technical obstacles, overall, the seminar participants were very enthusiastic in responding to every interaction with the speakers, they were able to clearly summarize the topics presented and hoped that a further development program would be held, so it can be concluded that the purpose of this service has been achieved.

Keywords: *Business Model Canvas, Desain Business Plan, Entrepreneur*

PENDAHULUAN

Sukses bagi setiap orang bisa berbeda karena sukses adalah fungsi dari keberhasilan menentukan pilihan. Generasi muda (calon sarjana) saat ini memiliki pilihan untuk menjadi Sukses. Menjadi seorang karyawan yang sukses artinya sudah mencapai karir profesional eksekutif dengan peran sebagai pengambil keputusan seperti CEO, bagian dari para direksi, atau level manajerial atau menjadi *intrapreneur* dengan jiwa *entrepreneurship*. Sementara, membuat pilihan menjadi wirausaha menginginkan sukses dengan memperoleh kebebasan finansial; kebebasan waktu; dan kebebasan berpikir. Pilihan karir menjadi karyawan atau wirausaha ada baiknya dipersiapkan mulai dari sekarang (Sitinjak *et al*, 2021)

Calon sarjana atau para mahasiswa harus mempersiapkan diri baik menjadi seorang karyawan atau menjadi seorang wirausaha. Kesuksesan menjadi seorang wirausaha merupakan pilihan yang menarik. Peluang itu dimungkinkan karena program kurikulum di tingkat perguruan tinggi juga mendukung hal tersebut dengan memberikan mata kuliah kewirausahaan hampir disemua program studi yang tersedia. Sehingga, kami merasa perlu membekali lebih dalam dan detail lagi bagaimana para calon sarjana untuk menempatkan pilihan menjadi entrepreneur sebagai alternatif karir, dan mempersiapkan diri untuk memulai bisnisnya sendiri dengan membagikan informasi mengenai Business Model Canvas dan bagaimana mendesain bisnis plan melalui seminar secara luring bagi para mahasiswa-mahasiswi di Kota Medan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan pengabdian ini adalah untuk memberi motivasi dan pemahaman mahasiswa-mahasiswi (calon sarjana) di Kota Medan mengenai *Business Model Canvas* dan Desain *Business plan* untuk bisnis yang akan dijalankan.

Pengabdian ini diharapkan akan bermanfaat bagi:

1. Bagi mahasiswa-mahasiswi (calon sarjana) sebagai pemahaman baru dan proses pembelajaran mengenai *Business Model Canvas* dan cara untuk mendesain *Business Plan*
2. Bagi mahasiswa-mahasiswi (calon sarjana) sebagai alternatif cara untuk memahami dan mempelajari serta melatih mereka untuk mampu membuat dan mendesain Business Plan bagi bisnis yang akan di jalankan.

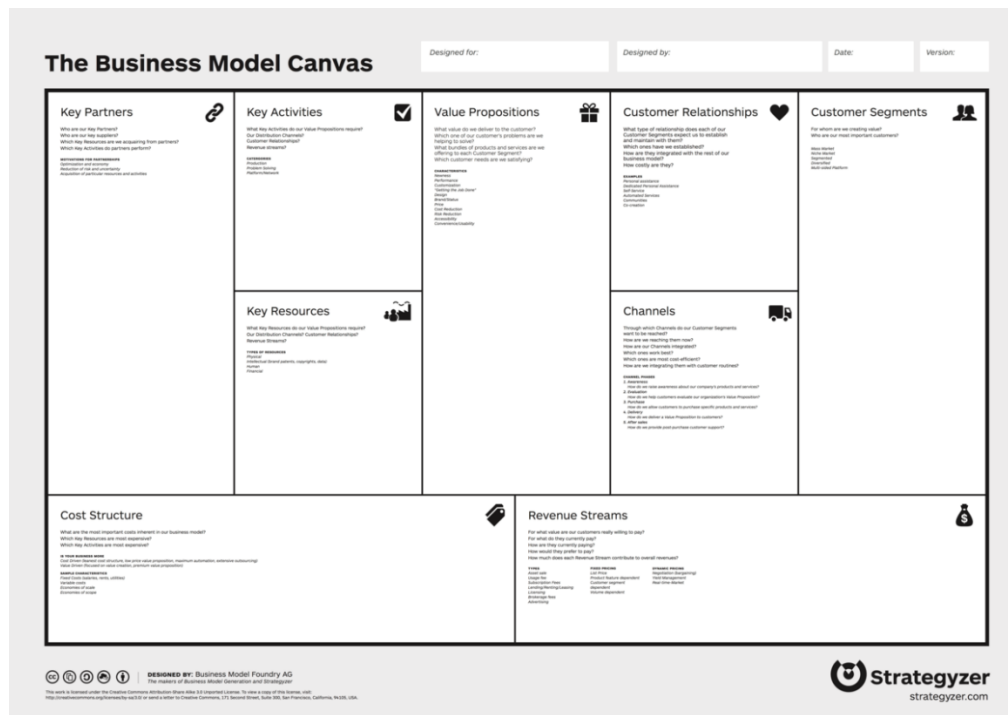
METODE PELAKSANAAN

Bentuk kegiatan adalah pemaparan materi dalam seminar *Business Model Canvas* dan *Desain Business Plan* Bagi Mahasiswa-Mahasiswi di Kota Medan. Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan pada Hari Sabtu, tanggal 11 Desember 2021, Pukul 08.00 WIB secara luring dengan di Ruang Justin Universitas HKBP Nommensen, Jalan Sutomo No. 4 A Medan. Proses persiapan sampai pelaporan sejak Oktober sampai Januari 2022 antara lain menerima surat permohonan dari organisasi, mengajukan surat permohonan tersebut ke program studi untuk diteruskan ke fakultas dan rektorat, menerima surat penugasan dari universitas, mempersiapkan materi dan perlengkapan seminar, melaksanakan kegiatan materi, dan menyusun laporan hasil pengabdian. Kegiatan ini terselenggara atas pembiayaan dari Instansi, Mitra, maupun Pribadi, seperti biaya-biaya kesekretariatan, konsumsi, akomodasi dan transportasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Topik yang disampaikan pada seminar *Desain Business Plan* kepada mahasiswa-mahasiswi Kota Medan yang dilakukan pada hari Sabtu, 11 Desember 2021 di Ruang Justin, Universitas Negeri Medan adalah *Business Model Canvas* dan *Desain Business Plan*. Seminar diawali dengan pemaparan materi dari Ibu Imelda Sitinjak dengan Topik *Business Model Canvas* yang membahas sembilan elemen dari *business model canvas* yang dapat membantu para calon wirausaha mengidentifikasi usaha yang akan dijalankannya untuk mendesain *Business Plan*. Sembilan elemen tersebut terdiri dari: (1) *Customer Segment*: menjelaskan kelompok konsumen yang dibidik oleh calon wirausaha untuk bisa dipenuhi kebutuhannya; (2) *Value Proposition*: Nilai yang bisa ditawarkan calon wirausaha melalui bisnisnya kepada pelanggan (bersifat inovatif dan menawarkan hal-hal yang baru); (3) *Channels*: Cara calon wirausaha untuk menjangkau konsumennya, melalui komunikasi, distribusi dan jaringan penjual; (4) *Customer Relationship*: Bentuk hubungan yang akan dibangun antara pengusaha dan pelanggan; (5) *Revenue Stream*: Bagaimana calon pengusaha mendapatkan keuntungan dari nilai yang ditawarkannya; (6) *Key Resource*: Hal-hal penting yang harus dimiliki pengusaha agar bisa menjalankan kegiatan usaha dan menawarkan nilai pada pelanggan; (7) *Key Activities*: Kegiatan utama yang akan dijalankan oleh wirausaha untuk menawarkan nilai kepada pelanggan; (8) *Key Patners*: Pihak-pihak yang bisa diajak bekerjasama

dalam menjalankan kegiatan usaha; (9) Cost Structure: Rincian biaya terbesar yang perlu dikeluarkan pengusaha untuk menjalankan kegiatan usahanya dan menawarkan nilai pelanggan. Sembilan elemen ini menjadi sebuah deskripsi singkat terkait informasi usaha yang akan dijalankan oleh calon wirausaha yang digambarkan dalam sebuah lembar kertas yang disebut Business Model Canvas (BMC). BMC tersebut sangat membantu calon wirausaha untuk menyusun dan mendesain Business Plan atau rencana bisnisnya. Tim penyaji kemudian memberikan contoh lembar kosong model business model canvas yang akan diisi oleh para peserta seminar setelah melakukan identifikasi sembilan elemen BMC tersebut untuk rencana bisnis yang akan dilakukannya. Berikut ini adalah Gambar Business Model Canvas.



Gambar 1. Business Model Canvas (BMC)

Selanjutnya, pemaparan materi dilanjutkan oleh Ibu Anne Rumondang Malau, dengan topik Desain Business Plan. Dimulai dengan menjelaskan *Business Plan* atau rencana bisnis, yaitu rincian informasi yang berisi tahapan dalam membangun sebuah usaha/ bisnis mulai dari nol sampai kurang dari lima tahun kedepan. Tim penyaji memberikan penjelasan bahwa, *Business Plan* merupakan rencana bisnis atau road map mengenai masa depan bisnis yang akan dijalankan. Sebuah dokumen yang memberitahukan apa yang akan dilakukan dan bagaimana calon wirausaha berencana

untuk melakukannya. Secara sederhana dijelaskan bahwa, *Business Plan* adalah langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai target/tujuan dalam kurun waktu tertentu. Pada umumnya, Business plan menggambarkan proyeksi beberapa tahun kedepan tentang target bisnis yang akan capai. Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang menjelaskan secara rinci bagaimana sebuah bisnis menentukan tujuannya. Sebuah rencana bisnis menjabarkan *road map* tertulis untuk perusahaan dari sudut pandang pemasaran, keuangan, dan operasional. Rencana bisnis merupakan dokumen wajib yang harus dimiliki oleh setiap bisnis sebelum memulai operasi. Bahkan dijelaskan juga, Bank dan perusahaan modal sering menjadikan *Business Plan* yang layak sebagai prasyarat sebelum mempertimbangkan untuk menyediakan modal untuk bisnis baru. Tim penyaji juga menyampaikan bahwa sebuah usaha beroperasi tanpa rencana bisnis biasanya bukan ide yang baik. Karena berdasarkan fakta ditemukan sangat sedikit perusahaan yang mampu bertahan lama tanpa rencana bisnis.

Penyaji juga menyampaikan akan lebih banyak manfaat didapatkan dari merencanakan sebuah bisnis dengan memulai dan mendesainnya dengan *Business Plan*. Beberapa manfaat yang penyaji sampaikan adalah sebagai berikut: (1) Rencana bisnis digunakan untuk membuat investor tertarik dan berinvestasi sebelum bisnis/usaha yang akan jalankan memiliki rekam jejak yang terbukti; (2) Rencana bisnis merupakan cara yang baik bagi calon wirausaha untuk mengambil tindakan strategis dan untuk menjaga diri tetap fokus pada target menuju tujuan yang ditetapkan; (3) Rencana bisnis membantu calon wirausaha menghadapi persaingan dengan mengidentifikasi pasar dari produk/ jasa yang akan dibuat. Menganalisa persaingan di pasar bisa membantu calon wirausaha untuk menentukan harga serta membantu menargetkan konsumen/ Pelanggan yang tepat untuk bisnis yang akan dijalankan, sekaligus bisa menjadikan bisnis tersebut bisa lebih unik dibandingkan dengan yang sejenis.

Dalam kegiatan tersebut juga dijelaskan meskipun sangat berguna untuk bisnis yang baru, setiap perusahaan harus memiliki rencana bisnis. Idealnya, rencana tersebut ditinjau dan diperbarui secara berkala untuk melihat apakah tujuan telah tercapai atau telah berubah dan berkembang. Terkadang, rencana bisnis baru dibuat untuk bisnis mapan yang telah memutuskan untuk bergerak ke arah yang baru. Rencana bisnis tidak dimaksudkan sebagai dokumen statis. Ketika bisnis tumbuh dan berkembang, rencana bisnis juga harus bertumbuh dan berkembang. Tinjauan tahunan

terhadap rencana tersebut memungkinkan pengusaha untuk memperbaruinya saat mempertimbangkan pasar. Ini juga memberikan kesempatan untuk melihat ke belakang dan melihat apa yang telah dicapai dan apa yang belum. Rencana bisnis bisa dianggap saja sebagai dokumen hidup yang tumbuh dan berkembang dengan bisnis.

Seperti yang dijelaskan dari penyaji, tidak ada dua rencana bisnis yang sama. Tetapi setiap rencana bisnis memiliki elemen yang sama. Berikut ini adalah bagian umum dan penting dari sebuah rencana bisnis:

1. Executive Summary
2. Deskripsi Bisnis
3. Produk atau Jasa
4. Analisa Pasar dan Persaingan
5. Rencana Pemasaran
6. Rencana Keuangan.

Kemudian dipaparkan satu-per satu terkait elemen dari *business plan* yang dimulai dari *Executive summary* yang merupakan bagian terpenting dalam sebuah business plan, sebab bagian ini adalah yang pertama kali dibaca oleh calon investor. Dijelaskan bahwa jika calon investor tidak menemukan sesuatu yang menarik pada bagian *executive summary*, maka besar kemungkinan business plan tersebut tidak akan dibaca hingga selesai. *Executive summary* harus memuat penjelasan singkat tentang usaha yang akan dijalankan, visi misi usaha, deskripsi tentang produk, Tujuan yang ingin dicapai perusahaan, target market yang yang incar, apa yang membedakan usaha tersebut dengan para kompetitor, pihak-pihak yang menjabat di posisi strategis serta kualifikasi yang mereka miliki. Beberapa elemen dari *executive summary* dijelaskan juga sebagai berikut : (1) Konsep bisnis, (2) Visi dan Misi Usaha, (3) Produk atau Jasa yang ditawarkan, (4) Persaingan, (5) Target Pasar, (6) Strategi Pemasaran, (7) Tim Manajemen.

Executive Summary merupakan Abstrak (Intisari) dari rencana bisnis yang dijalankan. Karena *Executive Summary* adalah hal yang sangat penting untuk diperhatikan dalam membangun suatu bisnis/ usaha, ada beberapa hal yang dijelaskan dapat dilakukan untuk membuat *executive summary*, yaitu:

1. Usahakan *executive summary* yang ditulis itu singkat dan pendek, disarankan satu atau dua halaman saja sudah cukup, jangan lebih dari lima halaman. Karena banyak orang tidak memiliki banyak waktu untuk membaca *business plan*.
2. Menggunakan gaya bahasa yang kuat dan positif, sehingga investor tidak ragu dengan kualitas *business plan* yang ditulis.
3. Sesuaikan isi dari penjelasan pada executive summary itu ditujukan kepada investor atau pemberi pinjaman, fokus untuk menonjolkan produk supaya diminati oleh investor.
4. Memprioritaskan kekuatan bisnis. Model bisnis yang dijalankan unggul dalam hal apa, sehingga investor tertarik untuk mendengarkan lebih lanjut isi dari bisnis anda. Jadikan produk sebagai sumber solusi bagi masyarakat.
5. Menuliskan Executive summary bisa dilakukan di awal atau diakhir business plan. Sehingga mudah untuk dituliskan dan diringkas.

Bagian kedua dari dokumen business plan yang dijelaskan penyaji untuk dituliskan adalah Deskripsi Bisnis. Deskripsi perusahaan memberikan gambaran umum tentang aspek-aspek utama bisnis, seperti apa yang dilakukan dan apa yang membuat bisnis tersebut unik. Siapa pun yang membaca deskripsi bisnis seharusnya tidak memiliki masalah dalam memahami ruang lingkup bisnis. Pemberi pinjaman dan investor harus melihat bagaimana bisnis memiliki tempat di pasar, serta manfaatnya bagi pelanggan masa depan. Pengusaha perlu tahu cara mengajukan penawaran kepada investor dan pemberi pinjaman untuk menarik minat mereka. Deskripsi bisnis harus menjawab siapa, apa, di mana, kapan, mengapa, dan bagaimana langsung. Melalui 5 W (dan 1 H) akandipertimbangkan saat menyusun salinan pertama pada deskripsi bisnis pada *business plan*.

1. *Who?* Siapa? Siapa bisnis? Pastikan nama bisnis jelas di bagian deskripsi bisnis dari rencana bisnis. Dan, sertakan nama pemilik (dan nama pemilik lainnya) karena pemberi pinjaman dan investor ingin mengetahui pengusaha di balik bisnis tersebut. Siapa target pelanggan? Kepada siapa produk atau jasa dijual? Saat menjelaskan bisnis, pastikan kita tahu siapa yang menarik. Jika pengusaha tidak mengenal target pelanggan, kemungkinan tidak ada orang yang tertarik dengan bisnis tersebut.

2. *What?* Apa produk atau layanan? Jika pemberi pinjaman dan investor tidak dapat memahami apa yang dijual atau seberapa signifikan, bagaimana mereka dapat meneruskan konsep bisnis. Jelas, sempit, dan fokus Apa yang menjadi tujuan untuk bisnis? Tetapkan tujuan jangka pendek dan jangka panjang yang realistis.
3. *Where?* Dimana? Di manakah lokasi bisnis tersebut? Jika saat ini sudah dijalankan bisnisnya, cantumkan alamatnya. Demikian juga, pastikan menyatakan di mana ingin dilakukan bisnis tersebut jika masih sedang merencanakan atau mencari ruang kantor.
4. *When?* Kapan? Kapan akan mengimplementasikan rencana bisnis dan melihat hasilnya? Cantumkan juga kapan ingin membuka bisnis (atau saat membukanya). Kapan berencana untuk mencapai tujuan serta jelaskan garis waktu untuk tujuan utama bisnis anda.

Beberapa hal yang perlu dijelaskan dalam deskripsi bisnis dan harus ada dalam penjelasan deskripsi bisnis dalam dokumen *business plan* adalah sebagai berikut: (1) Identitas Bisnis (Nama bisnis); (2) Produk atau jasa yang ditawarkan; (3) Target Konsumen; (4) Tujuan Business; (5) Keunggulan Kompetitif bisnis; (6) Lokasi Bisnis; (7) Tanggal Pembukaan; (8) Struktur Bisnis. Ke delapan elemen ini menjelaskan deskripsi bisnis yang bisa didapatkan data dan informasinya melalui business model canvas melalui elemen kegiatan kunci (*Key Activities*) dan Sumber daya kunci (*Key Resources*).

Berikutnya dijelaskan oleh tim penyaji bagian ketiga yang perlu dipahami dan dijelaskan dalam *business plan*, yaitu produk atau jasa yang ditawarkan. Bagian ini memuat penjelasan tentang produk barang atau jasa yang ditawarkan dengan lebih mendalam daripada yang sudah dijelaskan di bagian *executive summary* dan deskripsi bisnis. Pada bagian ini, sebaiknya dimuat penjelasan produk yang dijual lengkap dengan bagaimana memproduksi produk tersebut, masalah apa yang mampu diselesaikan dengan produk atau jasa tersebut serta fitur-fitur khusus yang membuat produk atau jasa anda unggul, dan bagaimana menentukan harga untuk produk tersebut. Disarankan oleh tim penyaji untuk membuat daftar Produk, Barang atau jasa yang akan ditawarkan. Beri keterangan atau informasi seberapa penting produk/jasa tersebut bagi konsumen. Jelaskan uraian singkat bisa juga dengan memberikan tabel,

sehingga dapat dipahami apa saja produk yang dibuat dan bagaimana manfaatnya atau nilai dari produk itu sendiri. Secara singkat, elemen bagian yang harus dijelaskan dalam bagian produk dan jasa yang ditawarkan adalah sebagai berikut: (1) Uraian produk atau jasa yang ditawarkan; (2) Fitur-Fitur khusus dari produk atau jasa yang ditawarkan; (3) Proses produksi dan operasi; (4) Manfaat produk atau jasa bagi konsumen, (5) Penetapan bagian. Semua informasi mengenai komponen yang harus dijelaskan tersebut dapat diperoleh melalui identifikasi business model canvas (BMS) pada komponen *Value Proposition*.

Pada bagian keempat dari komponen business plan yang perlu ada dan dijelaskan dalam dokumen business plan adalah Analisa pasar dan persaingan. Pada bagian ini, dijelaskan analisa terkait perubahan yang terjadi di pasar, sehingga memberikan gambaran mengenai potensi dan peluang pasar untuk produk yang ditawarkan, sebagai berikut:

1. **Kecenderungan pasar:** Dengan melihat apa yang berubah dipasar kita bisa mengetahui apa yang diinginkan atau dibutuhkan pasar/ Konsumen saat ini, bisa lihat dari aspek teknologi, politik, sosial, ekonomi dan Lingkungan.
2. **Kebutuhan Pasar:** menggambarkan secara jelas kebutuhan pasar akan produk yang ditawarkan, peluang dan potensi pasar. Peluang merupakan seberapa banyak produk dibutuhkan konsumen, dapat dianalisa dari jumlah penduduk atau pendapatan daerah/ Negara tempat usaha/bisnis didirikan (Segmentasi - target sasaran)
3. **Melakukan Analisa Pesaing** artinya kita mengetahui siapa yang menjadi pesaing bisnis/usaha tersebut, berapa banyak pesaingnya, apa kekuatan dan kelemahan bisnis/usaha yang dijalankan (*SWOT Analysis*)
4. Menjelaskan keunggulan bersaing apa yang menjadi kelebihan usaha tersebut dengan pesaingnya(*Competitive Advantage*)

Pada identifikasi model business canvas, bagian ini dapat dijelaskan melalui komponen *customer segment*.

Tim penyaji kemudian menjelaskan bagian ke lima dan keenam dari *Business plan* yang harus dituliskan, yaitu Rencana Pemasaran dan Rencana Keuangan. Rencana pemasaran menjelaskan bagaimana perusahaan akan menarik dan mempertahankan basis pelanggannya dan bagaimana untuk menjangkau konsumen. Ini merupakan

saluran distribusi yang jelas harus digariskan. Ini juga akan menguraikan rencana kampanye periklanan dan pemasaran dan melalui jenis media apa kampanye tersebut akan ada. Rencana pemasaran memberikan penjelasan bagaimana produk dipasarkan, tahap apa yang dilakukan untuk memasarkan produk dan metode apa yang dipakai. Rencana pemasaran dijelaskan melalui strategi promosi, distribusi dan *positioning*. Pada business model canvas, hal ini dijelaskan melalui identifikasi *customer relationship* dan *channel*. Pada bagian keenam Rencana keuangan dijelaskan bagaimana cara menarik perhatian pihak yang membaca rencana bisnis dengan menyertakan proyeksi keuangan, Kebutuhan modal, biaya produksi dan biaya lain yang dibutuhkan, aliran kas, Besarnya return dan NPV yang dibutuhkan. Perlu menganalisa resiko (beberapa kejadian yang mungkin terjadi best and worst case) bagaimana resiko tersebut akan ditangani (action plan) seperti apa, artinya dalam business plan yang baik perlu memiliki anggaran. Identifikasi dilakukan melalui business model canvas, yaitu *Cost structure* dan *revenue stream*.

Diakhir penjelasan dari tim penyaji disampaikan bahwa Rencana bisnis yang baik harus menguraikan semua biaya yang diproyeksikan dan kemungkinan resiko dari setiap keputusan yang dibuat. Rencana bisnis, bahkan di antara para pesaing dalam industri yang sama, jarang identik. Tetapi mereka semua cenderung memiliki elemen dasar yang sama, termasuk ringkasan eksekutif bisnis dan deskripsi terperinci tentang bisnis, layanannya, dan produknya. Ini juga menyatakan bagaimana bisnis bermaksud untuk mencapai tujuannya. Rencana tersebut harus mencakup setidaknya gambaran umum industri di mana bisnis akan menjadi bagiannya, dan bagaimana hal itu akan membedakan dirinya dari pesaing potensialnya.

Panjang rencana bisnis sangat bervariasi dari bisnis ke bisnis. Semua informasi harus masuk ke dalam dokumen 15 sampai 20 halaman. Jika ada elemen penting dari rencana bisnis yang memakan banyak ruang, seperti permohonan paten, mereka harus dirujuk dalam rencana utama dan disertakan sebagai lampiran. Meskipun merupakan ide yang baik untuk memberikan detail sebanyak mungkin, penting juga untuk memastikan bahwa rencana tersebut singkat sehingga pembaca ingin sampai ke akhir.

KESIMPULAN

Peserta yang mengikuti Seminar *Business Model Canvas* dan Desain *Business Plan* yaitu Mahasiswa- Mahasiswi di Kota Medan yang dilakukan pada hari Sabtu, 11 Desember 2021 di Universitas HKBP Nommensen Medan dihadiri lebih kurang 200 orang melalui zoom meeting. Terdapat 2 topik yang disajikan yang diawali dengan topik Model Business Canvas; lalu dilanjutkan dengan topik Desain Business Plan.

Seminar di buka oleh Bapak Dr. Ir Sindak Hutauruk, MSEE selaku Wakil Rektor III Universitas HKBP Nommensen dan Bapak Libianko Sianturi, S.T, M.T. selaku Ketua pelaksana kegiatan. Kegiatan dipandu oleh MC Samuel sinaga S. Pd, M.Pd. Di awal sosialisasi, MC mengajak peserta untuk bernyanyi agar tercipta suasana menyenangkan. Waktu peralihan dari topik kedua ke topik ketiga diselingi dengan *ice breaking* dengan gerakan dan sedikit permainan. Topik dibawakan secara interaktif dengan penjelasan, contoh-contoh, tanya jawab yang dilakukan dalam sosialisasi ini. Mereka tampak antusias merespon setiap interaksi dengan pembicara. Berdasarkan umpan balik dari para peserta yang dapat merangkum topik-topik yang disajikan dengan jelas dan berharap adanya program pengembangan lanjutan, maka dapat disimpulkan peserta mampu memahami topik. Peserta kegiatan juga diberikan tugas lanjutan dengan membuat kelompok untuk membuat business model canvas dan business plan yang dibimbing oleh para tim penyaji, dan dikumpulkan dua minggu setelah kegiatan seminar dilaksanakan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan baik dan tujuan seminarnya sudah tercapai.

Tim penyaji memberikan saran untuk dapat menulis business plan yang baik, sebagai berikut:

1. *Business plan* harus ditulis dengan singkat dan padat, karena, tujuan *business plan* dibuat adalah untuk dibaca, tidak ada yg akan membaca business plan dengan lebih dari 40 halaman. *Business plan* harus menjadi alat yang dapat digunakan untuk menjalankan dan mengembangkan bisnis, dapat digunakan dan diperbaiki dari waktu ke waktu. *Business plan* yang terlalu panjang sesuatu yang sulit untuk direvisi (ujung-ujungnya nanti jadi disimpan di lemari/ dibuang ke tong sampah)

2. Tulis Business plan menggunakan bahasa yang akan dipahami audiens. Misalnya, jika mengembangkan proses ilmiah yang kompleks, tetapi calon investor bukan ilmuwan, hindari jargon, atau akronim yang tidak familiar. Akomodasi investor, dan buat penjelasan produk secara sederhana dan langsung, menggunakan istilah yang dapat dipahami semua orang.
3. Promosi bisnis akan menguji kelayakan ide bisnis tersebut jauh sebelum diluncurkan, mulailah dari branding dan pernyataan misi, hingga peluang dan eksekusi, hal terbaik yang dapat dilakukan adalah mendapatkan umpan balik dan menguji berbagai elemen bisnis. pastinya kita butuh mentor atau mitra yang meninjau elemen rencana kita, atau melakukan riset pasar dan berbicara langsung dengan pelanggan potensial.
4. Sebagai calon pengusaha, anda harus tahu apa yang ingin anda dapatkan dari bisnis di muka. Apakah kita ingin mengubah bisnis sampingan menjadi bisnis penuh waktu Mengetahui apa yang ingin kita capai, dan memikirkan pertanyaan itu dapat membantu mengembangkan rencana bisnis secara khusus untuk mencapai tujuan ini.
5. Jangan merasa terintimidasi. Tahukah Anda bahwa sebagian besar pemilik bisnis dan pengusaha bukanlah pakar bisnis? Mereka tidak memiliki gelar MBA atau akuntansi. Mereka belajar sambil berjalan dan menemukan alat dan sumber daya untuk membantu mereka. Seperti membuat bisnis seperti sesuatu yang ribet, walaupun tidak harus ribet juga. anda pebisnis dan anda ahli.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasali, Rhenald, dkk. (2010). *Modul Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Hikmah.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sitinjak, I., Malau, A. R., Siallagan, H., & Lumbangaol, M. B. (2021). *Sosialisasi Pengembangan Generasi Muda Tentang Key Success Factors And Entrepreneurship*. Jurnal Visi Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(2), 89-100.
<https://glints.com/id/lowongan/executive-summary-adalah/#.Ys5wPnZBxPY>
(diakses 12 Januari 2022)