

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT INTERNAL DOSEN



**PEMBERDAYAAN KELOMPOK TERNAK KAMBING MELALUI
PERENCANAAN BISNIS TERSTRUKTUR DENGAN BUSINESS MODEL
CANVAS PADA KELOMPOK TERNAK PRODUKTIF DI DESA
NGUMPAKDALEM**

Tim Pengusul:

Moh Saiful Anam, S.E.,M.M
Hening Anitasari, S.E.,M.M
Dicky Andreanto
Satria Firman Prasetyo Utomo

Nomor Kontrak:

060 / LPPM-PENGMAS / UB / V / 2025

Dibiayai oleh:

Universitas Bojonegoro
Periode 2 Tahun Anggaran 2024/2025

UNIVERSITAS BOJONEGORO

2025

HALAMAN PENGESAHAN PKM PENDANAAN PERGURUAN TINGGI

1. **Judul Pengabdian** : Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing Melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur Dengan *Business Model Canvas* Pada Kelompok Ternak Produktif Di Desa Ngumpakdalem.
2. **Ketua**
 - a. Nama Peneliti : Moh Saiful Anam, S.E.,M.M
 - b. NIDN : 0719119101
 - c. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 - d. E-mail : anamsaiful9119@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Ekonomi Pembangunan
3. **Anggota 1**
 - a. Nama : Hening Anitasari, S.E.,M.M
 - b. NIDN/NIM : 0716127701
 - c. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 - d. E-mail : heninganita@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Ekonomi Pembangunan**Anggota 2**
 - a. Nama Mahasiswa : Dicky Andreanto
 - b. NIDN/NIM : 21602011209
 - c. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 - d. E-mail : dickymas02@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Ekonomi Pembangunan**Anggota 3**
 - a. Nama Mahasiswa : Satria Firman Prasetyo Utomo
 - b. NIDN/NIM : 21602011241
 - c. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 - d. E-mail : Satriafirman37@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Ekonomi Pembangunan
4. **Jangka Waktu Pengabdian** :
5. **Lokasi Pengabdian** : Desa Ngumpakdalem Kecamatan Dander Kabupaten Bojonegoro
6. **Dana Diusulkan** : Rp. 2.000.000,-

Bojonegoro, 18 September 2025

Mengetahui,
Ketua LPPM Universitas Bojonegoro

Pengusul,

Laily Agustina Rahmawati, S.Si., M.Sc.
NIDN 07 2108 8601

Moh Saiful Anam, S.E.,M.M
NIDN. 07 1911 9101

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan pengabdian masyarakat yang berjudul "Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing Melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur Dengan Business Model Canvas Pada Kelompok Ternak Produktif Di Desa Ngumpakdalem" tepat pada waktunya. Adapun tujuan dari penulisan proposal pengabdian ini adalah untuk mengimplementasikan ilmu yang menjadi kewajiban seorang akademisi dalam mengamalkan ilmunya kepada masyarakat. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan moril maupun materil, sehingga laporan pengabdian ini dapat selesai. Ucapan terima kasih ini penulis tujukan kepada:

1. Bapak Dr. Arif Januwarso, S.Sos., M.Si, selaku Ketua Yayasan Suyitno Universitas Bojonegoro.
2. Ibu Dr. Tri Astuti Handayani, S.H, M, M.Hum, selaku Rektor Universitas Bojonegoro dan seluruh Wakil Rektor beserta jajaranya.

Meskipun telah berusaha menyelesaikan proposal pengabdian ini sebaik mungkin, penulis menyadari bahwa laporan pengabdian ini masih ada kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca guna menyempurnakan segala kekurangan dalam penyusunan laporan pengabdian ini. Akhir kata, penulis berharap semoga proposal penelitian ini berguna bagi para pembaca dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

Bojonegoro, 18 September 2025

Penulis

Moh Saiful Anam, S.E.,M.M
NIDN. 07 1911 9101

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
RINGKASAN	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
2.1 Isu dan Fokus Pengabdian	1
2.2 Lokasi Pendampingan	4
BAB II	5
SOLUSI PERMASALAHAN.....	5
2.1. Solusi Permasalahan Pendampingan.....	5
2.2. Riset Terdahulu dan Teori Yang Relevan.....	6
BAB III.....	9
METODE PELAKSANAAN	9
3.1 Teknik Pendampingan	9
3.2 Strategi Yang Digunakan	9
3.3 Tahapan Kegiatan.....	10
BAB IV	13
LUARAN DAN TARGET CAPAIAN.....	13
4.1 Luaran Pendampingan	13
BAB V.....	15
HASIL DAN PEMBAHASAN	15
5.1 Hasil Kegiatan	15
5.2 Pembahasan.....	16
BAB VI PENUTUP	18
6.1 Kesimpulan.....	18
6.2 Saran.....	18
DAFTAR PUSTAKA	16

LAMPIRAN..... 18

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Justifikasi kegiatan yang akan diusulkan.....	5
Tabel 5.1	Jadwal Pengabdian kepada Masyarakat.....	15
Tabel 5.2	Rencana Anggaran Biaya.....	16

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Data Jumlah Ketersediaan Kambing Di Indonesia.....	1
Gambar 3.1	Teknik Pendampingan PKM.....	8
Gambar 3.2	Tahapan kegiatan PKM.....	9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Permohonan Pengajuan Dana Pengabdian Masyarakat.....	18
Lampiran 2 Surat Kesanggupan Mitra	19
Lampiran 3 Logbook Pengabdian Masyarakat	20
Lampiran 4 bukti Jurnal.....	21

RINGKASAN

Kegiatan pengabdian ini bertujuan memberdayakan kelompok peternak kambing di Desa Ngumpakdalem, Kabupaten Bojonegoro, melalui pelatihan perencanaan bisnis terstruktur menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Usaha ternak kambing, meskipun potensial, masih dijalankan secara tradisional tanpa perencanaan bisnis yang sistematis. Permasalahan yang dihadapi antara lain kurangnya pemahaman manajerial, akses pasar yang terbatas, serta rendahnya literasi keuangan. Program ini menawarkan solusi berupa pelatihan dan pendampingan BMC agar peternak mampu menyusun model usaha yang lebih efisien dan berorientasi pasar. Metode yang digunakan meliputi pelatihan partisipatif, mentoring, serta simulasi penyusunan rencana bisnis. Selain itu, pendekatan berbasis teori kewirausahaan dan andragogi diterapkan agar pelatihan lebih efektif. Hasil yang ditargetkan mencakup peningkatan kapasitas manajerial, penyusunan dokumen BMC individu, pembentukan forum peternak, dan keberlanjutan usaha melalui strategi bisnis yang lebih matang. Dengan pendampingan yang terstruktur, peternak diharapkan mampu meningkatkan efisiensi, inovasi, dan daya saing usahanya di pasar lokal. Program ini sekaligus mendorong kemandirian dan kolaborasi antar peternak dalam pengembangan agribisnis berbasis komunitas. Adapun luaran laporan pengabdian ini akan dipublikasi pada jurnal pengabdian dengan link <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/KA>

Kata kunci : Peternak Kambing, BMC, Ekonomi Sirkuler

BAB I

PENDAHULUAN

2.1 Isu dan Fokus Pengabdian

Usaha peternakan kambing merupakan salah satu sektor agribisnis yang memiliki potensi besar dalam memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat serta memberikan kontribusi terhadap perekonomian pedesaan (Rusdiana and Maesya 2017). Namun, banyak pelaku usaha ternak kambing, khususnya di skala kecil dan menengah, masih menjalankan usahanya secara tradisional tanpa perencanaan bisnis yang matang. Hal ini sering kali menyebabkan masalah dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, pelayanan pelanggan, hingga pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Jawa Timur dikenal sebagai salah satu daerah dengan populasi ternak kambing yang cukup tinggi di Indonesia (Maesya and Rusdiana 2018). Sektor peternakan kambing di Jawa Timur masih menghadapi berbagai permasalahan mendasar. Banyak peternak yang masih mengandalkan pola usaha tradisional tanpa perencanaan usaha yang terstruktur, sehingga pengelolaan manajemen keuangan, pakan, kesehatan ternak, dan pemasaran produk sering kali tidak optimal. Selain itu, keterbatasan akses terhadap teknologi peternakan modern dan kurangnya pelatihan kewirausahaan menyebabkan produktivitas dan daya saing produk ternak rendah. Persaingan pasar dengan daging impor serta fluktuasi harga juga menjadi tantangan tersendiri bagi peternak lokal. Tidak jarang pula ditemukan bahwa peternak kesulitan menjalin kemitraan bisnis yang kuat, baik dalam rantai pasok pakan maupun pemasaran hasil ternak. Permasalahan-permasalahan ini menunjukkan perlunya pendekatan manajerial yang lebih baik dan sistematis agar bisnis peternakan kambing di Jawa Timur dapat berkembang secara berkelanjutan.

Berdasarkan data (Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro 2023) tercatat populasi ternak kambing pada tahun 2023 sebanyak 19,3 juta ekor. Angka tersebut mengalami kenaikan jika dibandingkan pada tahun sebelumnya yang sebanyak 18,9 juta ekor. menyebutkan bahwa provinsi penyumbang daging sapi dan kambing didominasi dari Jawa. Jawa Timur menjadi yang tertinggi, dengan hasil 102,71 ribu ton sapi serta 19,73 ribu ton kambing. Dari sisi jumlahnya, Kementerian Pertanian RI menyebutkan bahwa potensi stok Sebelumnya, pada tahun 2022, Indonesia sukses memproduksi 503,5 ribu ton daging

sapi, serta 61,31 ribu ton daging kambing. Meski naik, puncak produksi daging sapi maupun kambing ada di tahun 2019 lalu. Sedangkan populasi ternak kambing paling sedikit berada di provinsi Kepulauan Bangka Belitung dengan jumlah 7.600 ekor. Namun angka tersebut mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun sebelumnya yakni sebanyak 6.900 ekor. Lebih lanjut, produksi daging kambing di Indonesia sebanyak 63.658,4 ton pada tahun 2022. Jumlah tersebut mengalami kenaikan sebesar 6,58% jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu sebanyak 59.739,2 ton.



Gambar 1.1 Data Jumlah Ketersediaan Kambing Di Indonesia

Usaha peternakan kambing di Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur, memiliki potensi besar mengingat ketersediaan lahan (Amanda et al. 2025). sumber pakan alami, dan tingginya permintaan pasar, baik untuk kebutuhan konsumsi maupun keperluan ritual keagamaan. Namun demikian, sektor ini masih menghadapi berbagai permasalahan yang menghambat perkembangan usahanya. Salah satu kendala utama adalah manajemen usaha yang belum optimal, di mana sebagian besar peternak masih mengandalkan metode tradisional tanpa perencanaan dan strategi bisnis yang jelas. Selain itu, akses terhadap pasar yang luas dan berkelanjutan juga menjadi tantangan, karena kurangnya jaringan distribusi dan promosi yang efektif.

Permasalahan lainnya meliputi keterbatasan modal usaha, fluktuasi harga pakan, serta minimnya pemanfaatan teknologi dalam proses produksi dan pencatatan keuangan. Kurangnya pembinaan serta rendahnya literasi bisnis di kalangan peternak turut memperparah kondisi ini, sehingga banyak usaha ternak kambing yang stagnan atau bahkan berhenti beroperasi. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan manajerial yang lebih modern dan terstruktur, salah satunya melalui penerapan model bisnis seperti Business Model Canvas untuk membantu para peternak merancang dan mengembangkan usaha secara lebih efisien dan berkelanjutan (Sutanto 2022).

Permasalahan utama yang dihadapi peternak kambing di Bojonegoro dalam pembuatan perencanaan bisnis adalah kurangnya pemahaman dan kemampuan dalam menyusun model usaha yang sistematis dan berorientasi pasar (Nisa, Aminudin, and Fahrudi 2019). Sebagian besar peternak masih menjalankan usahanya berdasarkan pengalaman turun-temurun tanpa analisis kelayakan usaha, proyeksi keuangan, atau strategi pengembangan jangka panjang. Hal ini menyebabkan usaha ternak cenderung berjalan seadanya dan tidak memiliki arah yang jelas untuk tumbuh dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Selain itu, minimnya akses terhadap pelatihan bisnis dan informasi pasar juga membuat peternak kesulitan dalam merumuskan rencana usaha yang mencakup aspek penting seperti segmentasi pelanggan, nilai jual produk, saluran distribusi, serta pengelolaan biaya dan pendapatan. Akibatnya, banyak usaha ternak yang stagnan, sulit berkembang, atau bahkan mengalami kerugian karena tidak mampu menyesuaikan diri dengan dinamika pasar. Kondisi ini menunjukkan perlunya intervensi berupa edukasi dan pendampingan dalam perencanaan bisnis, salah satunya melalui pendekatan Business Model Canvas yang dapat membantu peternak memahami struktur usaha mereka secara menyeluruh (Hartono 2012).

Dalam dunia bisnis modern, pemahaman terhadap model bisnis menjadi aspek penting untuk merancang, mengevaluasi, dan mengembangkan strategi usaha yang efektif. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk memetakan dan menganalisis model bisnis adalah Business Model Canvas (Hambali and Andarini 2021). BMC merupakan kerangka kerja yang terdiri dari sembilan elemen utama, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas

utama, mitra utama, dan struktur biaya. Dengan menggunakan BMC, pelaku usaha dapat melihat gambaran utuh dari bisnisnya secara visual dan sistematis (Ramdhana et al. 2024).

Penerapan BMC pada usaha peternakan kambing masih belum banyak dilakukan, baik karena keterbatasan pengetahuan maupun karena belum disadari pentingnya pendekatan manajerial dalam usaha ternak (Nugraha 2019). Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian mengenai bagaimana penerapan BMC dapat membantu meningkatkan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha ternak kambing. Kajian ini juga bertujuan untuk memberikan wawasan bagi para peternak mengenai pentingnya inovasi dalam pengelolaan usaha dengan pendekatan model bisnis yang terstruktur.

2.2 Lokasi Pendampingan

Kegiatan dilakukan di Desa Ngumpakdalem Kecamatan Dander Kabupaten Bojonegoro, lebih spesifiknya dapat dijelaskan bahwa mitra yang akan menjadi objek pengabdian adalah kelompok peternak kambing yang tergabung dalam kelompok ternak produktif. Tujuan dari adanya pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) dengan kelompok ternak kambing memberikan manfaat strategis dalam meningkatkan kapasitas manajerial peternak, terutama dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang terstruktur dan berorientasi pasar. Melalui pelatihan ini, peternak dapat memahami cara mengidentifikasi segmen pelanggan, merancang proposisi nilai yang menarik, serta mengelola sumber daya dan aktivitas utama secara lebih efisien. Selain itu, pelatihan BMC juga mendorong kolaborasi antar anggota kelompok, memperkuat jejaring usaha, dan membuka peluang pengembangan usaha ternak yang lebih inovatif dan berkelanjutan.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN

2.1. Solusi Permasalahan Pendampingan

Salah satu solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dalam pengembangan bisnis ternak kambing di Bojonegoro yaitu melalui pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) yang disesuaikan dengan kondisi lokal peternak. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peternak terhadap komponen penting dalam model bisnis, seperti identifikasi segmen pelanggan, penawaran nilai yang unik, strategi distribusi, serta pengelolaan biaya dan sumber pendapatan. Dengan pendekatan visual dan praktis dari BMC, peternak dapat lebih mudah merancang strategi usaha yang terarah dan realistis. Selain itu, pelatihan ini juga mendorong peternak untuk berpikir inovatif, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat kerja sama antar anggota kelompok ternak. Melalui pendampingan berkelanjutan, diharapkan para peternak mampu menerapkan hasil pelatihan dalam pengelolaan usaha mereka, sehingga bisnis ternak kambing dapat berkembang secara berkelanjutan dan kompetitif di pasar lokal maupun regional.

pelatihan Business Model Canvas (BMC) ini adalah untuk membekali para peternak kambing dengan pemahaman dan keterampilan dalam merancang model bisnis yang terstruktur, inovatif, dan sesuai dengan kondisi usaha mereka. Melalui pelatihan ini, diharapkan peternak mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan usaha mereka, menyusun strategi pemasaran yang efektif, serta mengelola sumber daya secara lebih efisien. Metode pelatihan akan menggunakan pendekatan partisipatif, berupa diskusi kelompok, studi kasus, dan praktik langsung pengisian kanvas BMC berdasarkan contoh usaha ternak masing-masing peserta. Pelatihan juga akan dilengkapi dengan materi visual, lembar kerja, dan simulasi penyusunan rencana bisnis sederhana. Untuk mendukung keberlanjutan implementasi, rencana tindak lanjut mencakup pendampingan rutin, evaluasi berkala, serta pembentukan forum komunikasi antar kelompok ternak untuk berbagi pengalaman dan strategi. Dengan pendekatan ini, diharapkan peternak tidak hanya memahami konsep BMC, tetapi juga mampu mengaplikasikannya secara nyata dalam pengembangan usaha mereka.

Tabel 2.1 Justifikasi kegiatan yang akan diusulkan

Permasalahan	Solusi Yang Ditawarkan
kurangnya pemahaman dan kemampuan dalam	Pelatihan dan pendampingan penggunaan <i>Business Model Canvas</i> (BMC). Pelatihan ini bertujuan untuk membantu

menyusun model usaha yang sistematis dan berorientasi pasar serta proyeksi pengembangan bisnis yang berkelanjutan.

peternak memahami secara menyeluruh elemen-elemen penting dalam bisnis, seperti segmentasi pasar, proposisi nilai, dan strategi pengelolaan sumber daya. Dengan pendekatan praktis dan kontekstual, pelatihan ini juga mendorong peternak menyusun proyeksi pengembangan usaha yang berkelanjutan dan adaptif terhadap perubahan pasar, sehingga mereka mampu merancang dan menjalankan bisnis ternak kambing secara lebih terarah dan kompetitif.

2.2. Riset Terdahulu dan Teori Yang Relevan

A. Riset Terdahulu

1. **Fitriani, D., & Nugroho, B. A. (2020)**

Penerapan Business Model Canvas pada UMKM Peternakan Kambing di Sleman
Penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan BMC membantu peternak menyusun strategi bisnis yang lebih terstruktur, terutama dalam memahami proposisi nilai dan segmentasi pelanggan (Manalu 2023).

2. **Sutrisno, E. (2018)**

Analisis Model Bisnis Peternakan Rakyat Menggunakan Business Model Canvas
Studi ini menekankan pentingnya pelatihan manajemen usaha berbasis BMC untuk meningkatkan daya saing peternak skala kecil.

3. **Wahyuni, S., & Hidayat, T. (2021)**

Pelatihan Business Model Canvas sebagai Strategi Penguatan Kelembagaan Peternak
Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peternak terhadap perencanaan bisnis dan keterlibatan kelompok dalam pengembangan usaha.

4. **Hendrawan, R. (2019)**

Peran Business Model Canvas dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Sektor Agribisnis
Penelitian ini membuktikan bahwa BMC dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kemampuan adaptasi pelaku agribisnis terhadap perubahan pasar.

B. Teori yang Relevan

1. **Business Model Canvas (Osterwalder 2010)**

Merupakan kerangka kerja strategis yang terdiri dari sembilan elemen utama untuk memahami, merancang, dan mengembangkan model bisnis secara menyeluruh dan

visual. *Business Model Canvas* (BMC) yang dikembangkan oleh (Osterwalder 2010) adalah sebuah kerangka kerja visual yang digunakan untuk merancang, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis secara sistematis. BMC terdiri dari sembilan elemen utama yang saling terkait, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Kerangka ini membantu pelaku usaha untuk memahami gambaran keseluruhan bisnis mereka dalam satu kanvas terpadu, sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan strategis. Bagi peternak kambing, BMC dapat menjadi alat praktis untuk merancang usaha yang lebih terarah, efisien, dan berorientasi pasar

2. **Teori Kewirausahaan (Schumpeter and Nichol 1934)**

Menjelaskan bahwa inovasi dan kemampuan mengidentifikasi peluang pasar adalah kunci pertumbuhan usaha, termasuk dalam konteks usaha peternakan. Teori Kewirausahaan yang dikemukakan oleh (Schumpeter and Nichol 1934) menekankan bahwa kewirausahaan adalah kekuatan pendorong utama dalam pertumbuhan ekonomi melalui proses inovasi . Schumpeter mendefinisikan wirausahawan sebagai individu yang menciptakan "kombinasi baru" dalam kegiatan ekonomi, seperti memperkenalkan produk baru, metode produksi baru, membuka pasar baru, atau merestrukturisasi organisasi usaha. Dalam konteks usaha ternak kambing, teori ini relevan karena menekankan pentingnya inovasi dalam model bisnis, seperti pengembangan produk olahan, sistem distribusi yang efisien, dan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran—yang semuanya dapat dirancang secara sistematis melalui pendekatan *Business Model Canvas*

3. **Teori Pembelajaran Orang Dewasa (Knowles 1980)**

Menyatakan bahwa orang dewasa belajar lebih efektif melalui pendekatan praktis dan berbasis pengalaman, yang sangat relevan untuk pelatihan peternak berbasis BMC. Teori Pembelajaran Orang Dewasa (Knowles 1980) yang dikemukakan oleh Malcolm Knowles pada tahun 1980 menekankan bahwa orang dewasa belajar secara berbeda dibandingkan anak-anak. Dalam pendekatan andragogi, pembelajaran berfokus pada pengalaman, kebutuhan, dan motivasi internal peserta. Orang dewasa cenderung lebih termotivasi untuk belajar jika materi yang diberikan relevan dengan kehidupan atau pekerjaan mereka, serta dapat langsung diterapkan. Oleh karena itu, dalam konteks pelatihan *Business Model Canvas* (BMC) bagi peternak kambing, pendekatan

andragogi sangat relevan karena memungkinkan peserta belajar melalui studi kasus nyata, diskusi kelompok, dan praktik langsung, sehingga mereka lebih mudah memahami dan mengaplikasikan konsep bisnis dalam usaha ternak.

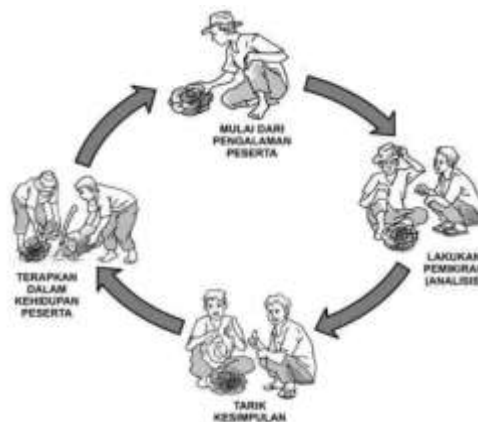
4. **Teori Kapasitas Kelembagaan (Institutional Capacity Theory)**

Menekankan pentingnya peningkatan kapasitas individu dan kelompok dalam hal pengetahuan, keterampilan, dan organisasi untuk mencapai pembangunan usaha yang berkelanjutan. teori Kapasitas Kelembagaan (Institutional Capacity Theory) yang dikemukakan oleh (Peters 2011) menekankan pentingnya penguatan kapasitas organisasi atau kelembagaan dalam meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan operasional. Teori ini menyatakan bahwa suatu lembaga atau organisasi, termasuk kelompok peternak, memerlukan kapasitas yang baik dalam hal pengetahuan, keterampilan, sumber daya, dan struktur organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang. Dalam konteks peternakan kambing, penguatan kapasitas kelembagaan melibatkan peningkatan kemampuan kelompok peternak untuk mengelola usaha secara efisien, berinovasi, dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Dengan penerapan pelatihan *Business Model Canvas* (BMC), kelompok ternak dapat memperkuat kapasitas kelembagaan mereka dengan merancang model bisnis yang lebih terstruktur, meningkatkan manajemen usaha, serta memperkuat jaringan dan kerjasama antar peternak untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha mereka di pasar.

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1 Teknik Pendampingan

Dalam mengatasi permasalahan yang terjadi teknik pendampingan yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan pendekatan *mentoring* dan *coaching* secara berkelanjutan. Pendampingan ini dimulai dengan memberikan pelatihan intensif mengenai *Business Model Canvas* (BMC) yang diadaptasi dengan konteks peternakan kambing, diikuti dengan pendampingan individu dan kelompok dalam menyusun dan memvalidasi model bisnis mereka. Pendampingan ini mencakup analisis pasar, identifikasi segmen pelanggan, serta perencanaan sumber daya dan biaya yang efisien. Selain itu, pendampingan dapat dilakukan melalui sesi konsultasi rutin untuk mengevaluasi progres, memberikan umpan balik, serta membantu peternak menyusun proyeksi pengembangan bisnis jangka panjang yang realistis dan adaptif terhadap perubahan pasar. Dengan demikian, para peternak dapat meningkatkan kapasitas manajerial mereka, merancang strategi bisnis yang lebih terarah, dan mengelola usaha secara berkelanjutan.



Gambar 3. 1 Teknik Pendampingan PKM

3.2 Strategi Yang Digunakan

A. Pelatihan dan Edukasi tentang Business Model Canvas (BMC)

Memberikan pelatihan kepada peternak tentang konsep *Business Model Canvas* (BMC) yang mencakup aspek-aspek penting dalam model bisnis seperti segmentasi pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, dan pengelolaan biaya. Pelatihan ini harus dirancang dengan pendekatan praktis dan berbasis pada contoh nyata usaha ternak kambing sehingga peternak bisa langsung mengaplikasikan konsep tersebut dalam usaha mereka.

B. Pendampingan dan Mentoring Berkelanjutan

Menyediakan pendampingan dan mentoring secara terus-menerus setelah pelatihan untuk membantu peternak dalam merancang dan menerapkan model bisnis yang telah dipelajari. Pendampingan ini dapat dilakukan oleh ahli atau praktisi di bidang manajemen usaha dan peternakan yang berpengalaman, serta bertujuan untuk memastikan bahwa peternak dapat mengatasi tantangan yang muncul saat mengimplementasikan strategi bisnis yang baru.

C. Peningkatan Literasi Keuangan dan Perencanaan Bisnis

Mengadakan pelatihan tambahan tentang manajemen keuangan dan perencanaan bisnis untuk membantu peternak dalam membuat proyeksi pengembangan bisnis jangka panjang. Pemahaman mengenai arus kas, pencatatan keuangan yang baik, dan perencanaan anggaran akan membantu peternak mengelola usaha mereka secara lebih efisien dan berkelanjutan.

D. Penerapan Teknologi dalam Manajemen Usaha

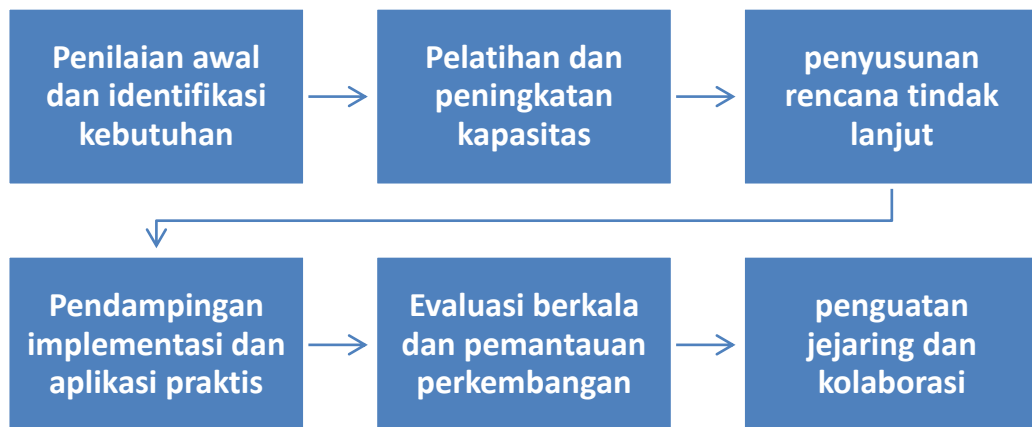
Mendorong peternak untuk memanfaatkan teknologi, seperti aplikasi manajemen usaha ternak atau platform digital untuk pemasaran dan penjualan produk. Teknologi dapat meningkatkan efisiensi operasional, mempermudah pemantauan kesehatan ternak, serta memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran online.

E. Fokus pada Pengembangan Proyeksi Pasar dan Inovasi Produk

Membantu peternak untuk memahami tren pasar dan berinovasi dalam produk ternak, seperti pengolahan produk sampingan kambing atau diversifikasi produk ternak. Fokus pada pengembangan produk yang memiliki nilai jual lebih tinggi dan berkelanjutan akan membantu peternak menyesuaikan diri dengan permintaan pasar dan meningkatkan daya saing usaha mereka.

3.3 Tahapan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bekerja sama dengan Ansor desa Sambiroto Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Tahapan yang akan dilakukan bertujuan untuk dapat merubah limbah bekas industry ban bekas menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi, Adapun tahapan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut.



Gambar 3.2 Tahapan kegiatan PKM

A. Penilaian Awal dan Identifikasi Kebutuhan Tahap

pertama adalah melakukan penilaian terhadap kondisi usaha ternak kambing yang sedang dijalankan oleh peternak. Ini melibatkan wawancara, observasi langsung, dan pengumpulan data terkait kondisi peternakan, sumber daya yang ada, serta tantangan yang dihadapi. Dari penilaian ini, dapat diidentifikasi area-area yang membutuhkan perbaikan, seperti manajemen keuangan, pemasaran, atau pengelolaan ternak.

B. Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas

Tahap berikutnya adalah memberikan pelatihan kepada peternak mengenai topik-topik yang relevan dengan pengelolaan usaha ternak kambing, seperti manajemen keuangan, pemasaran, serta penggunaan *Business Model Canvas* untuk merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan berorientasi pasar. Pelatihan ini harus sesuai dengan kebutuhan spesifik peternak yang telah diidentifikasi sebelumnya.

C. Penyusunan Rencana Tindak Lanjut

Berdasarkan hasil penilaian awal, pendamping dapat menyusun rencana tindak lanjut yang meliputi langkah-langkah perbaikan yang harus diambil oleh peternak. Rencana ini mencakup tujuan jangka pendek dan jangka panjang, serta strategi yang akan diterapkan untuk mengatasi masalah yang telah diidentifikasi. Rencana ini juga mencakup pengembangan model bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) untuk lebih memperjelas arah usaha.

D. Pendampingan Implementasi dan Aplikasi Praktis

Setelah pelatihan dilakukan maka pendamping akan membantu peternak dalam menerapkan teori yang telah dipelajari dalam praktik sehari-hari. Ini termasuk membantu peternak dalam merancang dan menerapkan strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya ternak, serta perencanaan keuangan yang lebih efisien. Pendamping juga akan memantau implementasi strategi secara langsung di lapangan.

E. Evaluasi Berkala dan Pemantauan Perkembangan

Tahap evaluasi dilakukan secara berkala untuk menilai sejauh mana perubahan yang telah diterapkan berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan dalam rencana tindak lanjut. Pendamping akan melakukan monitoring terhadap hasil yang dicapai, memberikan umpan balik, serta membantu peternak mengatasi kendala yang mungkin muncul dalam proses implementasi.

F. Penguatan Jejaring dan Kolaborasi

Tahap terakhir adalah mendorong peternak untuk membentuk jejaring atau kelompok usaha yang saling mendukung, baik dalam hal pemasaran produk, pembelian pakan, atau berbagi pengetahuan. Kolaborasi antar peternak dalam kelompok akan memperkuat daya saing dan meningkatkan akses pasar. Pendampingan akan mencakup pembinaan hubungan antar peternak agar mereka dapat terus berkembang secara bersama-sama.

Proses pendampingan peternak kambing secara terstruktur melalui tahapan identifikasi kebutuhan, pelatihan, implementasi, hingga evaluasi, terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan kemampuan peternak dalam mengelola usaha secara lebih sistematis dan berorientasi pasar. Dengan pendekatan partisipatif dan penerapan *Business Model Canvas* (BMC), peternak tidak hanya memahami aspek teknis peternakan, tetapi juga mampu merancang strategi bisnis yang realistis dan berkelanjutan. Pendampingan ini juga memperkuat kolaborasi antarpeternak serta membuka peluang peningkatan daya saing di pasar lokal. Secara keseluruhan, pendampingan memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha ternak kambing menuju kemandirian dan keberlanjutan

BAB IV

LUARAN DAN TARGET CAPAIAN

4.1 Luaran Pendampingan

Luaran dari pendampingan dalam program pengabdian masyarakat ini dapat mencakup beberapa hal, antara lain:

1. Laporan kegiatan ini akan dipublikasikan pada jurnal Kaibon Abhinaya : Jurnal Pengabdian Masyarakat ISSN [2657-1110](https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/KA), dengan link jurnal <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/KA>
2. Peningkatan Pemahaman Peternak tentang Model Bisnis Peternak memahami komponen utama dalam *Business Model Canvas*, seperti segmentasi pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, dan struktur biaya.
3. Dokumen Business Model Canvas Individu Setiap peternak atau kelompok peternak memiliki dokumen BMC yang telah disusun berdasarkan usaha ternaknya masing-masing sebagai panduan pengembangan usaha.
4. Rencana Pengembangan Usaha Ternak Tersusunnya rencana strategis pengembangan usaha ternak kambing jangka pendek dan jangka menengah yang berorientasi pasar dan berkelanjutan.
5. Peningkatan Kapasitas Manajerial Peternak Terjadi peningkatan keterampilan peternak dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan sederhana, dan pengambilan keputusan berbasis data usaha.
6. Terbentuknya Kelompok Belajar atau Forum Peternak Peternak tergabung dalam forum atau kelompok belajar yang aktif untuk berbagi pengalaman, tantangan, dan strategi bisnis.
7. Laporan Evaluasi dan Monitoring Implementasi BMC Tersedianya laporan perkembangan usaha ternak berdasarkan implementasi BMC yang dimonitor secara berkala oleh pendamping.
8. Peningkatan Keberlanjutan dan Daya Saing Usaha Ternak Usaha ternak menjadi lebih terarah dan kompetitif di pasar lokal karena berbasis perencanaan dan inovasi usaha yang lebih matang.

4.2. Target Capaian

Berikut adalah beberapa target capaian yang diharapkan dari program pengabdian masyarakat ini:

1. Peningkatan Pemahaman Konsep BMC Peternak memahami secara menyeluruh sembilan elemen dalam *Business Model Canvas*, termasuk segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, aktivitas utama, sumber daya utama, mitra kunci, dan struktur biaya.
2. Kemampuan Menyusun Model Usaha Mandiri Peternak mampu menyusun model usaha ternak kambing mereka sendiri menggunakan BMC secara mandiri dan kontekstual sesuai dengan kondisi lapangan.
3. Perbaikan Strategi Pemasaran dan Segmentasi Pasar Teridentifikasinya target pasar yang lebih jelas dan tersusunnya strategi pemasaran produk ternak secara lebih efektif dan berbasis kebutuhan pasar.
4. Peningkatan Efisiensi Pengelolaan Usaha Peternak mulai menerapkan prinsip-prinsip efisiensi dalam pengelolaan sumber daya, pembiayaan, serta kegiatan operasional harian berdasarkan perencanaan yang lebih sistematis.
5. Peningkatan Kolaborasi Antarpeternak Terbentuknya jejaring atau kelompok kerja peternak yang aktif berkolaborasi dalam berbagi pengalaman, informasi pasar, dan sumber daya usaha.
6. Tersusunnya Rencana Pengembangan Usaha Peternak memiliki rencana pengembangan usaha ternak kambing jangka pendek dan jangka menengah yang terarah dan berorientasi pada keberlanjutan.
7. Terlaksananya Evaluasi Berkala dan Perbaikan Strategis Peternak melakukan evaluasi rutin terhadap model bisnis mereka dan melakukan penyesuaian strategi berdasarkan hasil pendampingan.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Ngumpakdalem, Kecamatan Dander, Kabupaten Bojonegoro, dengan melibatkan kelompok ternak kambing produktif sebagai mitra utama. Selama proses pelaksanaan, tim pengabdian tidak hanya memberikan materi, tetapi juga membangun kedekatan dengan para peternak melalui diskusi informal, kunjungan ke kandang, serta pendampingan langsung dalam praktik penyusunan Business Model Canvas (BMC). Hal ini membuat suasana pelatihan lebih cair, humanis, dan mudah dipahami oleh peserta.

Adapun hasil nyata yang dicapai dalam kegiatan ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

Terdapat peningkatan signifikan dalam pemahaman peternak terhadap pentingnya perencanaan usaha. Sebelum kegiatan, mayoritas peternak hanya berfokus pada aspek teknis pemeliharaan kambing. Setelah kegiatan, mereka mulai memahami arti segmentasi pasar, nilai jual produk, serta pentingnya pencatatan keuangan sederhana. Perubahan cara pandang ini menjadi modal penting dalam membangun pola pikir wirausaha. Setiap peternak berhasil menyusun dokumen BMC yang dipersonalisasi sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Dokumen ini tidak hanya menjadi catatan, melainkan juga menjadi refleksi dari mimpi dan rencana mereka dalam mengembangkan usaha. Banyak peserta yang awalnya ragu, tetapi kemudian merasa bangga karena mampu menuangkan ide bisnis mereka secara sistematis di atas kertas. tersusun rencana pengembangan usaha yang lebih jelas dan terarah. Sebagian besar peternak berkomitmen untuk memperbaiki manajemen pakan, melakukan pencatatan arus kas, serta mulai merancang strategi pemasaran sederhana, seperti menjual kambing melalui jaringan sosial dan acara keagamaan. Beberapa bahkan mengusulkan inovasi baru, seperti penjualan produk olahan susu kambing dan pupuk kandang. terbentuk forum komunikasi peternak sebagai wadah silaturahmi, berbagi pengalaman, dan saling memberi motivasi. Forum ini lahir secara organik dari inisiatif peserta, yang merasa membutuhkan ruang untuk berdiskusi di luar jadwal pendampingan formal. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil memantik kesadaran kolektif tentang pentingnya kebersamaan dan gotong royong. kemampuan manajerial peternak meningkat, tidak hanya dalam pencatatan

seederhana, tetapi juga dalam membuat proyeksi usaha. Beberapa peserta sudah berani menyusun target penjualan menjelang momen Idul Adha, serta mencoba memanfaatkan media sosial untuk promosi. Hal ini merupakan lompatan penting bagi kelompok yang sebelumnya belum mengenal strategi pemasaran modern.

A. Foto Dokumentasi



5.2 Pembahasan

Hasil kegiatan ini menegaskan bahwa pendekatan Business Model Canvas (BMC) sangat relevan diterapkan dalam konteks peternakan rakyat. BMC memberikan gambaran menyeluruh dan terstruktur mengenai usaha, sehingga peternak dapat melihat peluang dan tantangan dengan lebih jelas. Dengan pendekatan partisipatif, pelatihan tidak hanya bersifat instruktif, tetapi juga dialogis, sehingga peserta merasa dihargai dan terlibat aktif.

Peningkatan literasi bisnis terlihat dari kemampuan peternak dalam menyusun proyeksi sederhana serta keberanian mereka untuk merancang strategi pemasaran. Hal ini menunjukkan adanya pergeseran mindset dari sekadar 'beternak untuk bertahan hidup' menjadi 'beternak sebagai usaha berorientasi pasar'. Temuan ini sejalan dengan teori kewirausahaan Schumpeter, di mana inovasi dan perencanaan merupakan motor penggerak pertumbuhan usaha.

Selain itu, terbentuknya forum komunikasi peternak merupakan indikator bahwa kegiatan ini berdampak sosial. Forum ini tidak hanya memperkuat solidaritas, tetapi juga menciptakan ekosistem pembelajaran bersama. Fenomena ini sesuai dengan teori kapasitas kelembagaan, yang menekankan bahwa penguatan kelompok akan mendukung keberlanjutan usaha.

Namun demikian, sejumlah tantangan masih ditemukan, antara lain keterbatasan modal, rendahnya akses teknologi digital, dan keterampilan pemasaran yang masih terbatas. Meskipun demikian, munculnya inisiatif untuk mencoba pemasaran online menunjukkan adanya potensi besar yang bisa terus dikembangkan melalui program lanjutan dan kerja sama dengan berbagai pemangku kepentingan.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema 'Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur dengan Business Model Canvas (BMC)' telah berhasil mencapai tujuan yang diharapkan. Dampak kegiatan tidak hanya pada peningkatan pengetahuan teknis, tetapi juga perubahan cara pandang peternak dalam melihat usaha ternak sebagai sebuah bisnis yang memiliki prospek jangka panjang.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan ini adalah: pertama, peternak mengalami peningkatan pemahaman yang signifikan mengenai konsep perencanaan usaha. Kedua, seluruh peserta mampu menyusun dokumen BMC sesuai kondisi usaha masing-masing. Ketiga, tersusun rencana pengembangan usaha yang lebih realistis dan terarah. Keempat, terbentuk forum komunikasi peternak yang memperkuat solidaritas dan kolaborasi. Kelima, terjadi peningkatan kapasitas manajerial yang mendorong peternak lebih percaya diri dalam mengelola usaha.

6.2 Saran

Adapun hasil pengabdian ini berkelanjutan, ada beberapa saran yaitu Perlu adanya pendampingan lanjutan dan evaluasi berkala untuk memastikan BMC benar-benar diterapkan secara konsisten. Pelatihan pemasaran digital perlu diperluas agar peternak mampu memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce dengan baik. Universitas maupun pemerintah daerah dapat memfasilitasi akses permodalan melalui koperasi, BUMDes, maupun lembaga keuangan. Forum peternak yang telah terbentuk perlu diarahkan menjadi kelembagaan formal seperti koperasi agar memiliki posisi tawar yang lebih kuat. Program ini dapat direplikasi di desa lain dengan potensi serupa, sehingga manfaatnya dapat dirasakan lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, Herliana et al. 2025. "Alternatif Pakan Ternak Bergizi Dan Bernutrisi Dengan Memanfaatkan Limbah Pertanian Di Desa Jelu Ngasem." *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM)* 6(1): 9–17.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro. 2023. "Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Bojonegoro Tahun 2022." (01): 1–11.
- Hambali, Achmad, and Sonja Andarini. 2021. "Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Dan SWOT Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya." *Journal of Applied Business Administration* 5(2): 131–42.
- Hartono, Budi. 2012. *Ekonomi Bisnis Peternakan*. Universitas Brawijaya Press.
- Knowles, Malcolm S. 1980. "From Pedagogy to Andragogy." *Religious Education* 75(4): 202–11.
- Maesya, Aries, and Supardi Rusdiana. 2018. "Prospek Pengembangan Usaha Ternak Kambing Dan Memacu Peningkatan Ekonomi Peternak." *Agriekonomika* 7(2): 135–48.
- Manalu, Doni Sahat Tua. 2023. "Inovasi Produk Olahan Susu Kambing Pada Cv Sahabat Ternak Yogyakarta Melalui Pendekatan Business Model Canvas (Bmc)." *Jurnal Sains Terapan: Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian* 13(1): 1–19.
- Nisa, Nur Ihda Farikhatin, Achmad Aminudin, and Yoga Akhdiat Fahrudi. 2019. "Aplikasi Mesin Pencacah Pakan Ternak Serbaguna Sebagai Upaya Mengurangi Pengolahan Pakan Ternak Secara Konvensional." *JAST J. Apl. Sains dan Teknol* 3(1): 43–49.
- Nugraha, Muhammad Ido. 2019. "Analisis Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas (Studi Pada Peternakan Ayam Saputra Di Way Khilau)."
- Osterwalder, Alexander. 2010. "Osterwalder Pigneur 2009 Business Model Generation." *Booksgooglecom* 30.

- Peters, B Guy. 2011. "Institutional Theory." *The SAGE handbook of governance*: 78–90.
- Ramdhana, Muhammad Fathi et al. 2024. "Penerapan Business Model Canvas Untuk Pengembangan Bisnis TemplateKuy Dalam Penyediaan Template Notion Dan Spreadsheet." *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen* 3(4): 260–75.
- Rusdiana, Supardi, and Aries Maesya. 2017. "Pertumbuhan Ekonomi Dan Kebutuhan Pangan Di Indonesia." *Agriekonomika* 6(1): 12–25.
- Schumpeter, Joseph A, and Archibald J Nichol. 1934. "Robinson's Economics of Imperfect Competition." *Journal of political economy* 42(2): 249–59.
- Sutanto, Adi. 2022. 1 *Strategi Mengembangkan Agribisnis Dengan Canvas Model*. UMMPress.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Permohonan Pengajuan Dana Pengabdian Masyarakat



UNIVERSITAS BOJONEGORO
FAKULTAS EKONOMI

Website : <https://fe.unigoro.ac.id> e-mail : admin@fe.unigoro.ac.id

Sekretariat: Kampus Kalirejo Jl. Lettu Suyitno No. 02 Telp./Fax. (0353) 889006 Bojonegoro

Nomor : 383/FE-UB/V/2025
Lampiran : 1 (satu) Bendel
Perihal : **Permohonan Pengajuan Dana Pengabdian Kepada Masyarakat**

Kepada Yth:
Rektor Universitas Bojonegoro
Di
Bojonegoro


Menindak lanjuti pengumuman/himbauan yang disampaikan oleh Ketua Yayasan Suyitno Bojonegoro, bahwa setiap Dosen di Universitas Bojonegoro wajib melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dapat dilaksanakan melalui Hibah Internal Dosen. Maka bersama ini kami mengajukan usulan dana hibah internal dosen dengan keterangan berikut:

Nama Dosen 1	: Moh. Saiful Anam, S.E., M.M.
NIDN	: 07 1911 9101
Nama Dosen 2	: Hening Anitasari, S.E., M.M.
NIDN	: 07 1612 7701
Judul Proposal	: Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing Melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur Dengan Business Model Canvas Pada Kelompok Ternak Produktif Di Desa Ngumpakdalem

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



Bojonegoro, 08 Mei 2025
Dekan,


Endang, S.E., M.M.
NIDN. 07 2206 9006

Tembusan kepada:
Yth. Ketua Yayasan Suyitno Bojonegoro
Yth. Ketua LPPM Universitas Bojonegoro

Lampiran 2 Surat Kesanggupan Mitra

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA MITRA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : As'ari S.Pd

Instansi/Lembaga : Kelompok Ternak Kambing Produktif

Jabatan : Ketua

Alamat : Desa Ngumpakdalem Rt 37 Rw 08 Kecamatan Dander-Bojonegoro

Nomor HP : 0852-3268-7702

Dengan ini menyatakan bersedia bekerjasama dengan dosen sesuai dengan nama yang tersebut di bawah ini, dan Bersama ini kami menyatakan bahwa di antara mitra dengan pelaksana kegiatan tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Judul Pengabdian : Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing Melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur Dengan Business Model Canvas Pada Kelompok Ternak Produktif Di Desa Ngumpakdalem

Nama Ketua : Moh Saiful Anam, S.E.,M.M

NIDN : 07 1911 9101

Instansi : Universitas Bojonegoro

Jabatan : Ketua

Alamat : Desa Ngumpakdalem Rt 31 Rw 07 Kecamatan Dander-Bojonegoro

Nomor HP : 0812 3403 9834

Sumber Dana : Universitas Bojonegoro

Demikian Surat pernyataan kesediaan Kerjasama ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bojonegoro, 07 Mei 2025
Ketua Kelompok
KELOMPOK TERNAK KAMBING PRODUKTIF
As'ari S.Pd

LogBook

Lampiran 3 Logbook Pengabdian Masyarakat

Judul: Pemberdayaan Kelompok Ternak Kambing Melalui Perencanaan Bisnis Terstruktur Dengan Business Model Canvas

Lokasi: Desa Ngumpakdalem, Kecamatan Dander, Kabupaten Bojonegoro

Periode: Mei – Agustus 2025

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Hasil	Kendala	Rencana Tindak Lanjut
1	10 Mei 2025	Koordinasi awal dengan perangkat desa dan kelompok ternak	Disepakati jadwal kegiatan dan jumlah peserta (15 peternak)	-	Sosialisasi lanjutan untuk meyakinkan peserta
2	17 Mei 2025	Sosialisasi program dan pengenalan Business Model Canvas	Peserta memahami tujuan kegiatan dan bersedia mengikuti tahap selanjutnya	-	Menyederhanakan istilah teknis dengan contoh nyata
3	24 Mei 2025	Pelatihan penyusunan BMC (segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi)	Peserta mulai mengisi draft BMC masing-masing	-	Pendampingan individual untuk tiap peserta
4	7 Juni 2025	Pendampingan lanjutan penyusunan BMC (sumber daya, biaya, pendapatan)	Seluruh peserta menghasilkan draft BMC lebih lengkap	-	Latihan pencatatan sederhana arus kas
5	21 Juni 2025	Kunjungan kandang & diskusi penerapan strategi usaha	Peternak mulai menerapkan pencatatan	-	Monitoring mingguan oleh tim pendamping

			dan rencana pemasaran		
6	5 Juli 2025	Evaluasi tengah program & pembentukan forum peternak	Terbentuk forum komunikasi peternak kambing	-	Penjadwalan rutin pertemuan forum
7	19 Juli 2025	Workshop strategi pemasaran & digitalisasi (media sosial)	Peternak belajar promosi lewat WhatsApp dan Facebook	-	Pengusulan dukungan fasilitas dari BUMDes
8	2 Agustus 2025	Evaluasi akhir & penyerahan dokumen BMC	Seluruh peserta memiliki dokumen BMC final	-	Rekomendasi pembentukan koperasi ternak

Lampiran 4 Bukti Submit Jurnal Pengabdian

