

Business Planning* bagi Mahasiswa Asrama PGSD Universitas Negeri Malang Sebagai Perwujudan *Decent Work* and *Economic Growth* of *SDG's Goals

Khusnul Khotimah¹, Esti Untari², Tomy Rizky Izzalqurny³

¹²³Universitas Negeri Malang

email: 1khusnul.khotimah.fip@um.ac.id, 2esti.untari.fip@um.ac.id, 2tomyrizky.izzalqurny.fe@um.ac.id

***No Whatsapp Penulis Utama/Pengirim Naskah: 085334033853**

ABSTRACT

One of the eight SDGs is decent work and economic growth. The SDG's goal can be interpreted as human welfare will be achieved if they have decent work. Based on this need, all stakeholders must be able to create the widest possible employment opportunities. To realize these ideals or goals, there needs to be participation and collaboration between institutions/sectors, including the involvement of universities. One of the roles of higher education in supporting the realization of the SDG's goals is empowering students who live in campus dormitories by providing experience (soft skills) to students in the field of edupreneurship (entrepreneurship). Therefore, assistance in preparing business planning for the State University of Malang campus dormitory students was carried out. The results obtained from this activity are that dormitory students can produce eight prospective business plans realized in the business model canvas (BMC).

Keyword: dormitory students, business plan, BMC, entrepreneurship, SDG's goals

ABSTRAK

Salah satu tujuan SDG's yang ke delapan yaitu *decent work and economic growth* (pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi). Tujuan SDG's tersebut dapat dimaknai bahwa kesejahteraan manusia akan tercapai apabila memiliki pekerjaan yang layak. Atas kebutuhan tersebut, perlulah seluruh pemangku kepentingan untuk dapat menciptakan lapangan kerja yang seluas-luasnya. Untuk mewujudkan cita-cita atau tujuan tersebut, perlulah adanya partisipasi dan kolaborasi antar lembaga/sector, tak terkecuali partisipasi dari perguruan tinggi. Salah satu peran perguruan tinggi dalam mendukung perwujudan tujuan SDG's tersebut, yaitu pemberdayaan mahasiswa yang tinggal di asrama kampus dengan memberikan pengalaman (*softskill*) kepada mahasiswa di bidang *edupreneurship* (kewirausahaan). Oleh karena itu dilakukan pendampingan penyusunan *business planning* bagi mahasiswa asrama kampus Universitas Negeri Malang. Hasil yang diperoleh dari kegiatan tersebut yaitu mahasiswa asrama dapat menghasilkan delapan rencana bisnis/usaha yang prospektif yang diwujudkan dalam *business model canvas* (BMC).

Kata kunci: mahasiswa asrama, rencana bisnis, BMC, kewirausahaan, tujuan SDG's

1. PENDAHULUAN

Sustainable development merupakan suatu proses dengan cara mengeksploitasi sumber daya alam, menentukan arah investasi, dan mengorientasikan pada pengembangan teknologi serta perubahan institusi yang dibangun agar senada dan konsisten sesuai kebutuhan umat manusia di masa kini hingga masa depan. *Sustainable development goals* (SDG's) merupakan komitmen global dan nasional yang berupaya untuk mensejahterakan masyarakat dunia (Anon 2022; Kreinin and Aigner 2022). Salah satu tujuan SDG's yang ke delapan yaitu *decent work and economic growth*

(pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi). Tujuan SDG's tersebut dapat dimaknai bahwa kesejahteraan manusia akan tercapai apabila memiliki pekerjaan yang layak (Bilek-Steindl and Url 2022). Atas kebutuhan tersebut, perlulah seluruh pemangku kepentingan untuk dapat menciptakan lapangan kerja yang seluas-luasnya. Untuk mewujudkan cita-cita atau tujuan tersebut, perlulah adanya partisipasi dan kolaborasi antar lembaga/sector, tak terkecuali partisipasi dari perguruan tinggi.

Perguruan tinggi merupakan lembaga pemerintah yang sangat strategis dalam mewujudkan tujuan SDG's. Pendidikan tinggi merupakan kunci bagi terjadinya inovasi dan penguasaan iptek, yang merupakan suatu prasyarat mutlak bagi kemajuan ekonomi suatu bangsa (Clemente, Giner, and Vélez 2020). Universitas Negeri Malang merupakan salah satu perguruan tinggi negeri yang ada di Kota Malang, Provinsi Jawa Timur. Selain mencetak tenaga profesional sesuai bidang akademis yang ditempuh selama pendidikan, Universitas Negeri Malang juga memberikan pengalaman kepada para mahasiswa untuk menumbuhkan jiwa berwirausahanya dengan memasukkan pada kurikulum pendidikan yang terwujud dalam mata kuliah *edupreneurship* (kewirausahaan). Hal tersebut dilakukan selaras dengan salah satu tujuan SDG's yang ke delapan yaitu pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi (*decent work and economic growth*) (Kreinin and Aigner 2022).

Namun demikian, agar tujuan SDG's yang ke delapan dapat tercapai dengan maksimal, perlu diberikan program-program khusus yang mendukung mata kuliah *edupreneurship* (kewirausahaan) di luar jam perkuliahan. Salah satu fasilitas yang dimiliki oleh Universitas Negeri Malang yaitu asrama kampus. Asrama kampus difungsikan untuk memberikan pelayanan tempat tinggal bagi mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan di Universitas Negeri Malang. Untuk mendukung perwujudan tujuan SDG's yang ke delapan, perlu adanya pemberdayaan mahasiswa yang tinggal di asrama kampus dengan memberikan pengalaman (*softskill*) kepada mahasiswa di bidang *edupreneurship* (kewirausahaan). Hal tersebut penting dilakukan agar setelah lulus mahasiswa dapat berwirausaha selain menjadi profesi sesuai jurusan akademis yang diambil selama menempuh studi di Universitas Negeri Malang. Pada skala yang lebih luas, pemberdayaan mahasiswa di bidang *edupreneurship* (kewirausahaan) diharapkan dapat membuka peluang usaha baru, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja dan menyerap banyak tenaga kerja (Finatto et al. 2023). Oleh itulah, perlu kiranya mahasiswa asrama kampus Universitas Negeri Malang, khususnya mahasiswa asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang, diberikan pelatihan atau pendampingan tentang *business planning* sebagai perwujudan *decent work and economic growth of SDG's goals*.

Asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang berlokasi di Jl. Ki Agung Gribig No.45 Malang. Penghuni asrama Kampus 2 Universitas Negeri Malang kecenderungan merupakan mahasiswa yang menempuh pendidikan di jurusan pendidikan guru sekolah dasar (PGSD). Sebagai calon guru khususnya calon guru sekolah dasar, tentunya perlu mengembangkan *softskill* diri di luar profesinya, yaitu jiwa berwirausaha/bisnis. Pada dasarnya sebagai calon guru tentu penting memiliki *softskill* kewirausahaan (*edupreneurship*), sehingga dapat mengembangkan ide wirausaha di bidang pendidikan. Oleh karena itu, sebagai warga kampus di lingkup asrama mahasiswa Universitas Negeri Malang, perlulah diberikan pendampingan intensif untuk meningkatkan *softskill* kewirausahaan (*edupreneurship*).

Solusi yang ditawarkan berdasarkan permasalahan mahasiswa yang tinggal di asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang di atas yaitu, pemberian pendampingan dan pembinaan kepada mahasiswa dalam merancang ide bisnis (*business planning*) sebagai kegiatan pemberdayaan lingkungan kampus Universitas Negeri Malang untuk berperan serta dalam mewujudkan tercapainya tujuan SDG's khususnya di kampus Universitas Negeri Malang. Selain itu, kegiatan pengabdian ini juga bertujuan untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha kepada mahasiswa, dengan harapan dapat memberikan peluang untuk menciptakan peluang lapangan kerja, selain sebagai calon guru sebagai profesi utamanya.

Target sasaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu para mahasiswa di asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang jurusan PGSD. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu: 1) mahasiswa asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang dapat memahami tentang bisnis yang prospektif, 2) mahasiswa asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang dapat merancang ide bisnis yang prospektif, dan 3) mahasiswa asrama kampus 2 Universitas Negeri Malang dapat berperan serta dalam mewujudkan tercapainya tujuan SDG's khususnya di kampus Universitas Negeri Malang.

2. METODE

Metode yang diterapkan dalam kegiatan pendampingan *business planning* bagi mahasiswa asrama Universitas Negeri Malang sebagai perwujudan *decent work and economic growth of SDG's goals* yaitu diawali dengan melakukan kegiatan identifikasi/analisis permasalahan mitra, penyusunan perencanaan kegiatan, melakukan kegiatan berupa pemberian pendampingan, praktik langsung oleh peserta kegiatan, dan pemaparan hasil rancangan usaha yang digagas. Secara lebih jelas, began alur kegiatan dapat dilihat pada gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Alur Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Secara lebih rinci, metode pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu seperti penjelasan di bawah ini.

1. Identifikasi/analisis permasalahan mitra
Identifikasi masalah dilakukan dengan cara observasi lapangan untuk melihat permasalahan dan kebutuhan yang dialami mitra. Pada kegiatan ini, masalah mitra yaitu perlunya pemberdayaan warga asrama yaitu mahasiswa yang merupakan calon pendidik untuk dapat meningkatkan softskillnya di luar profesi utamanya sebagai calon guru di bidang *entrepreneurship* (kewirausahaan).
2. Pelatihan
Pelatihan diberikan kepada mahasiswa asrama sebagai mitra kegiatan ini untuk memberikan pengetahuan dan perancangan tentang ide bisnis yang prospektif yang dapat menunjang karir/profesi utamanya sebagai calon guru.
3. Praktik
Mitra sasaran/mahasiswa asrama kampus 2 UM melakukan praktik langsung merancang ide bisnis yang prospektif yang mendukung karir/ profesi utamanya sebagai calon guru.
4. Presentasi Hasil
Mitra sasaran.mahasiswa asrama kampus 2 UM mempresentasikan ide bisnis yang sudah dirancang, kemudian direview oleh narasumber/instruktur untuk diberikan saran dan masukan atas ide bisnis yang telah dikembangkan.

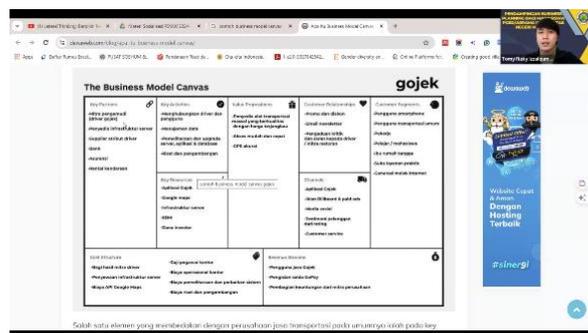
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat lingkungan kampus khususnya bagi warga asrama (mahasiswa) kampus 2 Universitas Negeri Malang bertujuan untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha kepada mahasiswa, dengan harapan dapat memberikan peluang untuk menciptakan peluang lapangan kerja, selain sebagai calon guru sebagai profesi utamanya. Selain itu, adanya kegiatan tersebut secara luas diharapkan dapat membantu mewujudkan tujuan SDG's yang ke delapan yaitu tentang menciptakan dan memperoleh pekerjaan yang layak serta pertumbuhan ekonomi. Kegiatan tersebut dilaksanakan selama dua minggu dengan sistem in on in yang dilaksanakan secara daring dan luring. Sasaran kegiatan tersebut yaitu mahasiswa PGSD yang merupakan warga asrama Kampus 2 Univeritas Negeri Malang.

Kegiatan *in-service training* (in) tahap pertama dilaksanakan secara daring melalui platform zoom meeting. Adapun kegiatan yang dilakukan yaitu pemaparan materi oleh narasumber tentang merancang ide bisnis (bisnis plan) yang prospektif. Narasumber dalam kegiatan pengabdian ini yaitu Bapak Tomy Rizky Izzalqurny. S.E., M.S.A. yang merupakan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Malang. Menurut penuturan beliau, pengetahuan tentang kewirausahaan perlu dikenalkan ke semua mahasiswa dan tidak hanya terbatas pada mahasiswa jurusan ekonomi dan bisnis saja. Gambar 2 dan 3 di bawah ini merupakan dokumentasi kegiatan selama pemaparan materi oleh narasumber.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian



Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan Pemaparan Materi oleh Narasumber

Pengetahuan tentang kewirausahaan perlu dipahami oleh mayoritas masyarakat, khususnya para mahasiswa di lingkungan kampus untuk mempersiapkan kehidupan yang lebih layak di masa mendatang. Mahasiswa akan memperoleh banyak hal positif dari belajar tentang kewirausahaan, diantaranya yaitu dapat memotivasi mahasiswa untuk menjadi wirausahawan dan membantu mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan serta kompetensi kewirausahaan (Motta and Galina 2023), dapat meningkatkan kesadaran (*awarness*) terhadap lingkungan sekitar (Ballesteros-Sola and Magomedova 2023) dan dapat menciptakan alternatif solusi/cara-cara baru dalam menumbuhkan pemahaman tentang konsep resiko (Gomez Gomez 2024).

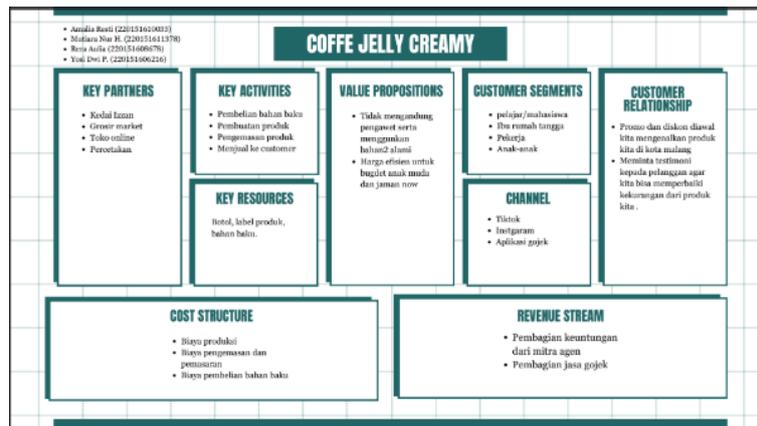
Sebelum membuka usaha/bisnis, baiknya dilakukan analisis yang komprehensif terkait prospektif dari suatu usaha/bisnis. Apakah usaha/bisnis tersebut memiliki market yang besar kedepannya, cost/modal yang dikeluarkan terlalu besar atau tidak, bahan baku yang digunakan mudah diperoleh atau tidak, dan aspek-aspek yang lainnya, perlu dipertimbangkan dan dirancang dengan serinci mungkin. Oleh karena itu, pencangan ide usaha/bisnis (*business plan*) sangat urgen untuk dilakukan. Salah satu alat atau *tool* yang dapat digunakan untuk melakukan analisis perancangan usaha yaitu BMC (*business model canvas*). BMC merupakan merupakan alat (*tool*) manajemen strategis dan kewirausahaan yang di dalamnya untuk mendeskripsikan, merancang, menantang, menciptakan, dan mengubah model bisnis atau usaha (Moure Abelenda, Aiouache, and Moreno-Mediavilla 2023). Terdapat 9 elemen dari BMC, yaitu segmen pelanggan (*customer segment*), proposisi nilai (*value propositions*), *channel*, hubungan pelanggan (*customer relationship*), aliran pendapatan (*revenue streams*), aktivitas utama (*key activities*), sumber daya utama (*key resources*), mitra utama (*key partners*), dan struktur biaya (*cost structure*) (Keane, Cormican, and Sheahan 2018).

Elemen *customer segment* berfokus pada pelanggan yang akan menggunakan produk/hasil usaha/bisnis. Hal tersebut berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan seputar untuk siapa produk/hasil usaha/bisnis diciptakan, serta siapa pelanggan terpenting, seperti apa kondisi pelanggan yang ada. Elemen *value propositions* berfokus pada nilai/*value* dari produk/hasil usaha/bisnis. Hal tersebut berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan seputar nilai apa yang dapat diberikan dari produk/hasil usaha/bisnis kepada pelanggan, masalah pelanggan yang mana yang dapat diselesaikan atas adanya produk/hasil usaha/bisnis yang diciptakan, paket produk dan layanan apa yang ditawarkan kepada pelanggan, apa kebutuhan pelanggan yang dapat dipenuhi dari produk/hasil usaha/bisnis yang diciptakan (García Lechuga et al. 2023).

Elemen *channel* berfokus pada cara menjangkau produk/hasil usaha/bisnis ke pelanggan. Hal tersebut berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan seputar melalui *channel* manakah pelanggan dapat dijangkau, bagaimana *channel* dari produk/hasil usaha/bisnis dapat terintegrasi, *channel* mana yang paling efektif/berhasil dan hemat biaya, bagaimana produk/hasil usaha/bisnis mengintegrasikan *channel* dengan rutinitas pelanggan. Elemen selanjutnya yaitu *customer relationship* yang berfokus pada jenis hubungan apa yang diharapkan dapat dibangun dan dipelihara oleh masing-masing segmen pelanggan. Elemen *revenue streams* berfokus pada nilai apa yang benar-benar bersedia dibayar oleh pelanggan dari suatu produk/hasil usaha/bisnis. Hal tersebut berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan seputar bagaimana pembayaran pelanggan saat ini, bagaimana pelanggan memilih untuk membayar, berapa besar kontribusi setiap *revenue streams* terhadap pendapatan secara keseluruhan (Garrido Salsas et al. 2022).

Elemen *key activities* berfokus pada aktivitas utama apa saja yang dibutuhkan dalam menciptakan suatu produk/hasil usaha/bisnis, sedangkan elemen *key resources* berkaitan tentang sumber daya utama yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk/hasil usaha/bisnis. Elemen *key partners* berfokus pada mitra utama dalam suatu usaha/bisnis. Hal tersebut juga berkaitan dengan pertanyaan siapa mitra utama dan siapa pemasok utama dari produk/hasil usaha/bisnis yang diciptakan. Elemen yang terakhir yaitu berkaitan tentang *cost structure* yaitu berkaitan tentang biaya apa saja yang dibutuhkan dan yang paling signifikan dalam memproduksi suatu produk/hasil usaha/bisnis (Kumar and Daga 2023).

Pada akhir pemaparan materi di kegiatan *in-service training* (in) tahap 1, peserta kegiatan diminta untuk membuat BMC atas ide usaha/bisnis yang akan dikembangkan. Peserta membuat produk BMC atas ide bisnisnya dan dilakukan selama kegiatan *on the job learning* (on). Berdasarkan kegiatan tersebut, diperoleh delapan ide usaha/bisnis yang digagas kelompok mahasiswa di bidang makanan dan minuman (*food & beverage*). Setelah peserta membuat produk BMC-nya, kegiatan dilanjutkan pada *in-service training* (in) tahap 2 secara tatap muka di kampus 2 Universitas Negeri Malang. Pada kegiatan tersebut, peserta mempresentasikan hasil produk BMC-nya. Gambar 3 di bawah ini merupakan contoh produk BMC yang dihasilkan oleh peserta pelatihan.



Gambar 4. Contoh Produk BMC Usaha *Coffee Jelly Creamy*

Salah satu hasil produk BMC peserta kegiatan yaitu tentang perencanaan usaha bidang minuman dengan nama produk yaitu *Coffee Jelly Creamy*. Berdasarkan contoh produk pada gambar 4 di atas dapat diketahui bahwa produk utama yang dijual yaitu minuman kopi dengan keistimewaannya (*value propositions*) yaitu menambahkan jelly di dalamnya, minuman yang tidak mengandung pengawet dan menggunakan bahan-bahan alami, serta harga yang terjangkau untuk pelanggan. Segmen pelanggan yang disasar dari ide usaha tersebut yaitu pelajar/mahasiswa yang menyukai minuman kopi dan pemasaran yang dilakukan melalui *channel* di media social TikTok, Instagram, dan aplikasi gojek.

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang dilakukan, terdapat perubahan kondisi peserta pelatihan, yaitu dari yang sebelumnya belum memiliki pengetahuan tentang cara merancang ide usaha/bisnis menggunakan alat BMC menjadi memiliki pengetahuan dan dapat memanfaatkan BMC untuk memudahkan dalam menyusun/merancang ide usaha/bisnis yang prospektif saat ini (masa sekarang) dan masa depan. Perubahan tersebut terlihat dari hasil produk BMC yang telah dirancang oleh para peserta seperti pada contoh gambar 4 di atas.

4. KESIMPULAN

Simpulan dari kegiatan pendampingan *business planning* bagi mahasiswa asrama Universitas Negeri Malang sebagai perwujudan *decent work and economic growth of SDG's goals* yaitu kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Hal tersebut dapat diukur dari keberhasilan peserta kegiatan dalam membuat ide bisnis dalam bentuk BMC usaha/bisnis sebanyak delapan rencana bisnis. Selain itu, terdapat perubahan pengetahuan dari peserta kegiatan, dari sebelumnya belum memiliki pengetahuan tentang BMC menjadi mengetahui dan dapat membuat BMC atas usaha/bisnis yang digagas. Berdasarkan hal tersebut, diharapkan dapat membekali mahasiswa berupa pengetahuan *entrepreneurship* sehingga dapat mempersiapkan kehidupan yang lebih layak di masa depan. Selai itu, harapan yang lebih luas yaitu, dapat membuka lapangan pekerjaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja baru.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih dan apresiasi diberikan kepada Departemen Kependidikan Sekolah Dasar dan Pra Sekolah dan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Malang yang telah memberikan pendanaan serta fasilitas dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR RUJUKAN

Anon. (2022). "The Sustainable Development Goals." Pp. 227-43 in *The Political Impact of the Sustainable Development Goals*. Cambridge University Press.

- Ballesteros-Sola, Maria, and Nina Magomedova. (2023). "Impactful Social Entrepreneurship Education: A US-Spanish Service Learning Collaborative Online International Learning (COIL) Project." *International Journal of Management Education* 21(3). doi: 10.1016/j.ijme.2023.100866.
- Bilek-Steindl, Sandra, and Thomas Url. (2022). "Nowcasting and Monitoring SDG 8." *Empirica* 49(2). doi: 10.1007/s10663-022-09533-0.
- Clemente, Ismael Moya, Gabriela Ribes Giner, and Gisela Sanahuja Vélez. (2020). "Towards Sustainability in University Education. Improving University Graduates Chances of Employability by Participation in a High Achievement Academic Program." *Sustainability (Switzerland)* 12(2). doi: 10.3390/su12020680.
- Finatto, Carla Patricia, Ana Regina Aguiar Dutra, Camilla Gomes da Silva, Nei Antonio Nunes, and José Baltazar Salgueirinho Osório de Andrade Guerra. (2023). "The Role of Universities in the Inclusion of Refugees in Higher Education and in Society from the Perspective of the SDGs." *International Journal of Sustainability in Higher Education* 24(3). doi: 10.1108/IJSHE-07-2021-0275.
- García Lechuga, Alejandra, Guillermo Cortés Robles, Karina Cecilia Arredondo Soto, and Marco Augusto Miranda Ackerman. (2023). "The Integration of the Business Model Canvas and the Service Blueprinting to Assist the Conceptual Design of New Product-Service Systems." *Journal of Cleaner Production* 415. doi: 10.1016/j.jclepro.2023.137801.
- Garrido Salsas, Javier, Sergi Saurí, Carles Rúa, and Jordi Torrent. (2022). "Conceptualisation of the Port of the Future Based on the Business Canvas Model: Case Study of the Vision 2040 for Barcelona." *Case Studies on Transport Policy* 10(2). doi: 10.1016/j.cstp.2022.05.002.
- Gomez Gomez, Claudia Verónica. (2024). "Teaching Entrepreneurship in Higher Education: The Application Active Based Learning Activities to Environmental Protection." *Thinking Skills and Creativity* 52. doi: 10.1016/j.tsc.2024.101502.
- Keane, Seán F., Kathryn T. Cormican, and Jerome N. Sheahan. (2018). "Comparing How Entrepreneurs and Managers Represent the Elements of the Business Model Canvas." *Journal of Business Venturing Insights* 9. doi: 10.1016/j.jbvi.2018.02.004.
- Kreinin, Halliki, and Ernest Aigner. (2022). "From 'Decent Work and Economic Growth' to 'Sustainable Work and Economic Degrowth': A New Framework for SDG 8." *Empirica* 49(2). doi: 10.1007/s10663-021-09526-5.
- Kumar, P. Naveen, and Sonia S. Daga. (2023). "Application of Business Model Canvas to Merchandising Sterile Supplies from a Hub Hospital to Smaller Hospitals in India." *Medical Journal Armed Forces India*. doi: 10.1016/j.mjafi.2023.06.008.
- Motta, Victória Figueiredo, and Simone Vasconcelos Ribeiro Galina. (2023). "Experiential Learning in Entrepreneurship Education: A Systematic Literature Review." *Teaching and Teacher Education* 121.
- Moure Abelenda, Alejandro, Farid Aiouache, and Daniel Moreno-Mediavilla. (2023). "Adapted Business Model Canvas Template and Primary Market Research for Project-Based Learning on Management of Slurry." *Environmental Technology and Innovation* 30. doi: 10.1016/j.eti.2023.103106.