

Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas (BMC) Untuk Mengembangkan Ide Bisnis Bagi Siswa SMKN 2 Denpasar

Putri Anugrah Cahya Dewi¹, Ketut Queena Fredlina², I Gede Putu Krisna Juliharta³, Ni Luh Putu Ning Septyarini Putri Astawa⁴

^{1,3,4}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi dan Desain, Universitas Primakara

²Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi Informasi dan Desain, Universitas Primakara
Email: cahya@primakara.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : Juni 2024

Direvisi : Juli 2024

Disetujui : Agustus 2024

Kata Kunci :

Bisnis Model Canvas, Wirausaha, Ide Bisnis, Strategi Bisnis, Pelatihan

ABSTRAK

Standar Nasional Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) menetapkan sembilan area kompetensi lulusan, termasuk kewirausahaan, sejalan dengan data tingkat pengangguran lulusan SMK yang masih tinggi. Dalam menghadapi keterbatasan lapangan kerja, sektor informal dan kewirausahaan menjadi alternatif yang potensial. Dengan memahami konsep business model canvas (BMC), siswa dapat diajar untuk mengelola bisnisnya sendiri dan menciptakan lapangan kerja. Meskipun lulusan SMK memiliki peluang tinggi dalam berwirausaha, pelatihan kewirausahaan di SMKN 2 Denpasar perlu ditingkatkan, dan BMC menjadi salah satu alat yang efektif. Model bisnis BMC merupakan pendekatan yang efisien untuk perencanaan bisnis, terutama dalam konteks kewirausahaan. BMC mencakup sembilan model utama, termasuk *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Key Partnership*, dan *Cost Structure*. Berdasarkan permasalahan pada SMKN 2 Denpasar, pembelajaran kewirausahaan perlu ditingkatkan untuk meningkatkan minat siswa menjadi wirausaha. Hasil wawancara dengan pihak sekolah menunjukkan kurangnya kesiapan dan kepercayaan diri siswa dalam membuka bisnis. Untuk mengatasi hal ini, pelatihan BMC diusulkan sebagai solusi. Pelatihan ini akan membimbing siswa dalam merancang rencana bisnis yang komprehensif, meningkatkan pemahaman mereka tentang aspek-aspek kunci dalam menjalankan bisnis, dan memberikan kepercayaan diri untuk memulai usaha mereka sendiri. Dari hasil evaluasi, pelatihan BMC yang dilaksanakan dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan siswa SMKN 2 Denpasar dan membantu menciptakan generasi yang siap berwirausaha.

ARTICLE INFO

Article History :

Received: June 2024

Revised: July 2024

Accepted: August 2024

ABSTRACT

The National Vocational High School (SMK) Education Standards establish nine areas of graduate competency, including entrepreneurship, in line with data on the unemployment rate of vocational school graduates which is still high. In the face of limited employment opportunities, the informal sector and

Keywords:

Business model canvas, entrepreneur, business idea, business strategic, training

entrepreneurship are potential alternatives. By understanding the concept of the business model canvas (BMC), students can be taught to manage their own business and create jobs. Even though vocational school graduates have high opportunities for entrepreneurship, entrepreneurship training at SMKN 2 Denpasar needs to be improved, and BMC is an effective tool. The BMC business model is an efficient approach to business planning, especially in an entrepreneurial context. BMC includes nine main models, include Customer Segment, Value Propositions, Channels, Customer Realtionships, Revenue Streams, Key Activities, Key Resources, Key Partnership, and Cost Structure. Based on the problems at SMKN 2 Denpasar, entrepreneurship learning needs to be improved to increase students' interest in becoming entrepreneurs. The results of interviews with the school showed a lack of readiness and confidence among students in opening a business. To overcome this, BMC training is proposed as a solution. This training will guide students in designing a comprehensive business plan, increase their understanding of the key aspects of running a business, and give them the confidence to start their own venture. From the evaluation results, the BMC training carried out can improve the entrepreneurial skills of students at SMKN 2 Denpasar and help create a generation that is ready for entrepreneurship.

1. Pendahuluan

Berdasarkan Permendikbud Nomor 34 Tahun 2018 mengenai Standar Nasional Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan, maka terdapat 9 (sembilan) area kompetensi dari yang harus dimiliki oleh lulusan SMK/MA yaitu keimanan dan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa, kebangsaan dan cinta tanah air, karakter pribadi dan sosial, literasi, kesehatan jasmani dan rohani, kreativitas, estetika, kemampuan teknis, dan kewirausahaan (Kemendikbud, 2018). Terlihat bahwa kewirausahaan merupakan salah satu kompetensi yang harus dimiliki. Selain itu, dilihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) Tahun 2023, diketahui bahwa masih terdapat 5,32% tingkat pengangguran terbuka (TPT) di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2023). Dimana, TPT lulusan SMK menduduki peringkat tertinggi yaitu sebanyak 9,31% jika dibandingkan dari segi tingkat pendidikan. Sektor kerja pada lingkup informal dapat menjadi solusi ditengah keterbatasan lapangan kerja saat ini. Siswa dapat diarahkan menjadi wirausaha sehingga dapat menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri maupun bagi lingkungannya. Peluang lulusan SMK dalam berwirausaha sangat tinggi, dikarenakan lulusannya memang dipersiapkan untuk dapat siap terjun dalam dunia kerja (Rahmi, Cerya and Friyatmi, 2020). Dalam hal ini, peran pendidikan sangat penting untuk dapat membentuk karakter kewirausahaan dan mengembangkan kemampuan dalam mengelola sebuah bisnis.

Dalam pengelolaan suatu bisnis, strategi bisnis merupakan langkah awal yang penting untuk diperhatikan. Namun, strategi bisnis harus dibarengan dengan model/rencana bisnis untuk dapat berjalan dengan optimal (Sukarno and Ahsan, 2021). Salah satu konsep model bisnis yang biasanya

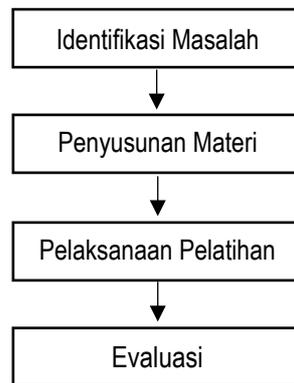
digunakan yaitu Business Model Canvas (BMC). Business Model Canvas (BMC) merupakan perencanaan bisnis yang dirangkum dalam satu halaman, namun sudah mencakup keseluruhan aspek rencana bisnis. Business Model Canvas (BMC) dibagi menjadi 9 (sembilan) model utama (Pramularso *et al.*, 2022) yang mencakup (1) *Customer Segment*, penentuan kelompok pelanggan yang menjadi target bisnis; (2) *Value Propositions*, menjelaskan nilai unik atau keunggulan yang ditawarkan kepada pelanggan dan sesuai dengan kebutuhan atau masalah pelanggan; (3) *Channels*, penentuan cara perusahaan menyampaikan produk atau layanannya kepada pelanggan; (4) *Customer Relationships*, cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun hubungan dengan konsumen; (5) *Revenue Streams*, menjelaskan sumber-sumber pendapatan perusahaan; (6) *Key Activities*, penentuan kegiatan pokok yang diperlukan untuk menjalankan model bisnis; (7) *Key Resources*, merinci aset dan sumber daya utama yang diperlukan untuk menjalankan bisnis; (8) *Key Partnership*, menjelaskan mitra atau pihak luar yang membantu perusahaan dalam menjalankan operasionalnya; dan (9) *Cost Structure*, merinci semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung seluruh aktivitas bisnis.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak sekolah SMKN 2 Denpasar, diketahui bahwa pembelajaran kewirausahaan belum berjalan maksimal. Akibatnya, masih sedikit lulusan yang menjadi wirausaha atau masih sedikitnya minat siswa untuk menjadi wirausaha. Salah satunya disebabkan karena kurang siapnya dan kurangnya kepercayaan diri siswa untuk membuka bisnis. Oleh karena itu, pelatihan business model canvas (BMC) dapat menjadi salah satu solusi untuk dapat meningkatkan keterampilan siswa dalam berwirausaha. Dengan mengetahui perancangan rencana bisnis yang tepat, maka dapat meningkatkan kepercayaan diri siswa dalam memulai suatu usaha. Dalam pelatihan ini, siswa akan dibimbing dan dilatih untuk menuangkan ide bisnis ke dalam suatu perencanaan bisnis yang komprehensif.

Pelatihan BMC juga banyak diberikan sebagai kegiatan pengabdian masyarakat untuk membantu meningkat minat wirausaha serta membantu para pelaku bisnis dalam memperkuat perencanaan bisnisnya. Seperti yang dilakukan pada MA Muhammadiyah Bantaeng, dimana dari pelatihan tersebut para siswa dapat menyusun perencanaan bisnis dengan lebih baik menggunakan BMC (Syafuruddin and Chadijah, 2023). Hal lainnya juga dilakukan pada SMK Santo Leo Mangga Besar Jakarta, dimana tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menumbuhkan ide kreatif siswa sehingga memiliki minat dan pengetahuan dasar untuk membangun sebuah bisnis. Dari pengabdian tersebut, siswa/i dapat menyusun BMC sesuai dengan bisnis yang diharapkan (Pamungkas *et al.*, 2021).

2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pelatihan yang didalamnya disertai dengan pemberian informasi/materi, demonstrasi, latihan terbimbing, dan diskusi. Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara luring di SMKN 2 Denpasar dengan diikuti oleh siswa/i kelas X pada Bulan April 2024. Narasumber dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dosen Universitas Primakara yang dikenal sebagai Kampus *Technopreneurship*. Berikut disajikan alur pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Secara bertahap, pelaksanaan pelatihan dilakukan sebagai berikut:

1. Identifikasi Masalah

Pada tahap ini, dilakukan wawancara dengan pihak sekolah untuk mengidentifikasi permasalahan yang terjadi. Hasil dari identifikasi permasalahan ini akan digunakan sebagai acuan dalam penyusunan materi. Berdasarkan hasil wawancara, adapun permasalahan yang dipaparkan yaitu belum maksimalnya pembelajaran kewirausahaan yang dilaksanakan di sekolah, serta masih minimnya lulusan atau minat siswa dalam berwirausaha.

2. Penyusunan Materi

Pada tahap ini, dilakukan penyusunan materi sesuai dengan kebutuhan sekolah dari hasil identifikasi masalah. Penyusunan materi dilakukan selama kurang lebih 1 (satu) minggu dengan melakukan studi pustaka.

3. Pelaksanaan Pelatihan

Pada tahap ini, dilakukan penjelasan materi di awal mengenai pentingnya perencanaan bisnis serta bagaimana merancang business model canvas. Dilanjutkan dengan memberikan tugas perancangan BMC untuk kemudian dipresentasikan. Terakhir, dilakukan diskusi untuk memberikan kesempatan kepada siswa bertanya dan memberikan umpan balik.

4. Evaluasi

Pada tahap ini, siswa diberikan kuesioner untuk melihat pemahaman siswa terhadap materi pelatihan. Kuesioner diberikan menggunakan *platform* quizzz agar lebih menarik bagi para siswa.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan oleh dosen Universitas Primakara yang bertempat di SMKN 2 Denpasar. Pengabdian masyarakat ini diawali dengan wawancara untuk melakukan analisis kebutuhan. Wawancara dilakukan dengan wakil kepala sekolah, dimana dari bapak wakil kepala sekolah mengatakan bahwa masih kurangnya minat siswa/i sekolah untuk berwirausaha. Sedangkan di era sekarang ini, minat wirausaha merupakan hal yang penting untuk dapat memperluas lapangan pekerjaan. Dari permasalahan tersebut, maka dilakukan pengabdian masyarakat berupa pelatihan kewirausahaan secara luring di SMKN 2 Denpasar dengan menasar seluruh peserta didik. Topik yang diambil dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah topik penyusunan business model canvas yang bertujuan agar siswa/i dapat menyusun strategi yang tepat saat mau memulai sebuah usaha. Dengan strategi yang tepat, maka usaha yang dijalankan cenderung akan berkelanjutan (Sagala *et al.*, 2024).

Sebelum dilaksanakannya pelatihan, dilakukan penyusunan materi business model canvas (BMC) yang dimana dalam prakteknya akan menggunakan Miro sebagai canvas. Di era digital ini, maka praktek BMC tidak lagi menggunakan kertas dan *sticky notes* namun sudah dapat menggunakan media teknologi atau platform digital berupa Miro. Hal positifnya yaitu siswa/i dapat melatih kemampuan digitalnya agar bisa sesuai dengan kondisi masa kini. Miro dipilih sebagai *tool* bantuan dalam penyusunan BMC karena Miro dapat mempermudah penggunaannya dalam suatu proyek sehingga lebih praktis, efektif dan efisien (As'ad, 2021).

Selanjutnya, pada tanggal 25 April 2024 dilaksanakan pelatihan secara luring dengan 250 orang peserta yang hadir. Kegiatan pelatihan diawali dengan pembukaan berupa sambutan dari Wakil Kepala Sekolah SMKN 2 Denpasar. Kemudian, dilanjutkan dengan memberikan pertanyaan awal untuk mengetahui minat bisnis siswa. Dari hasil evaluasi, sebagian besar siswa belum menunjukkan minat berwirausaha. Hal ini disebabkan siswa tidak mengetahui bagaimana langkah awal untuk memulai suatu bisnis atau belum mengetahui bagaimana cara menemukan ide bisnis. Namun, ada juga siswa yang memang sudah berniat untuk memulai usaha, tetapi belum paham mengenai strategi untuk dapat merencanakan bisnis dengan tepat. Pertanyaan kedua diberikan untuk mengetahui apakah siswa sudah mengetahui mengenai *business model canvas* (BMC). Untuk hal ini, siswa dengan serentak menjawab bahwa mereka belum pernah mendengar mengenai BMC.

Pemaparan materi BMC dilaksanakan selama 45 menit yang kemudian dilanjutkan dengan pelatihan penggunaan Miro sebagai media praktek BMC. Materi pertama yaitu penjelasan mengenai BMC dengan 9 (sembilan) elemen BMC. Sembilan elemen itu terdiri atas *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Key Partnership*, dan *Cost Structure*. Pemaparan materi diawali dengan penjelasan apa itu bisnis model canvas (BMC). Bisnis Model Canvas (BMC) merupakan alat praktis yang digunakan dalam menggambarkan elemen inti sebuah bisnis dalam satu lembar kanvas (Mamabolo, 2019). Dilanjutkan dengan pemaparan studi kasus suatu usaha yang menggunakan konsep bisnis model canvas. Studi kasus yang digunakan yaitu studi kasus Kopi Kenangan. Dari usaha Kopi Kenangan, disusun contoh tabel penggunaan bisnis model canvas. Dimana, Kopi Kenangan mampu menyusun perancangan strategi bisnis yang baik, sehingga dapat membuat bisnis berkelanjutan. Dalam sesi pemaparan materi ini juga dibuka sesi diskusi untuk memperdalam materi BMC.

Materi kedua yaitu pelatihan penggunaan Miro. Miro dipilih sebagai alat bantu penyusun strategi bisnis karena Miro cocok digunakan untuk *business plan* dengan jumlah anggota tim yang banyak serta memiliki keamanan data yang baik (As'ad, 2021). Dalam pelatihan Miro, siswa diperkenalkan terlebih dahulu mengenai *tools* apa saja yang terdapat dalam Miro. Kemudian, siswa diajarkan untuk membuat canvas BMC 9 canvas sesuai dengan 9 elemen utama, serta memberi judul pada setiap komponen elemen BMC. Selanjutnya, siswa diajarkan bagaimana cara menempatkan *sticky notes* pada canvas serta menuliskan ide pada setiap *sticky notes* secara bersama-sama dalam tim. Pada materi pelatihan yang kedua, mayoritas siswa langsung mahir dalam menggunakannya karena penggunaan Miro memang cukup sederhana.

Tahap selanjutnya, dilakukan pembagian kelompok, dimana masing-masing kelompok terdiri atas 3-4 orang. Setiap kelompok diarahkan untuk memikirkan ide bisnisnya terlebih dahulu, kemudian memikirkan strategi bisnis dengan 9 (sembilan) elemen BMC yang dituangkan dalam Miro. Pada saat praktek, pelaksana pengabdian melakukan monitoring dan pendampingan kepada masing-masing

kelompok untuk dapat membantu mengarahkan. Pelaksanaan praktek ini berlangsung selama 60 menit. Selanjutnya, diambil 3 (tiga) kelompok secara acak untuk melakukan presentasi. Pelaksana pengabdian hanya dapat mempersilahkan 3 (tiga) kelompok untuk melakukan presentasi dikarenakan keterbatasan waktu yang ada, namun tugas seluruh kelompok tetap akan diperiksa dan diberi masukan satu per satu. Setelah dilaksanakannya presentasi, selanjutnya dibuka tahap diskusi dimana terdapat 3 (tiga) orang siswa yang bertanya mengenai strategi bisnis.

Di tahap akhir, siswa/i diberikan evaluasi berupa kuesioner yang diberikan dalam bentuk barcode. Dari hasil evaluasi, seluruh siswa menyatakan tertarik untuk memulai suatu bisnis karena sudah memiliki bayangan mengenai perencanaan startegi bisnis. Berikut gambaran pelaksanaan pelatihan yang telah dilakukan.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan

4. Kesimpulan dan Saran

Pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan dalam bentuk pelatihan kepada siswa/i SMKN 2 Denpasar yang telah diikuti 250 orang peserta. Kegiatan ini bertujuan untuk membangkitkan minat berwirausaha serta untuk dapat mengajarkan bagaimana menyusun strategi bisnis yang tepat untuk memulai suatu usaha. Pelatihan ini diawali dengan pemaparan materi selama 45 menit terkait dengan pengertian BMC serta penjelasan 9 elemen utamanya. Dilanjutkan dengan pemaparan materi mengenai Miro sebagai *tools* yang digunakan dalam penyusunan canvas. Praktek penyusunan BMC dilakukan secara berkelompok yang terdiri atas 3-4 orang. Untuk mengetahui apakah tujuan pelatihan telah tercapai atau tidak, maka dilakukan evaluasi pada sesi akhir pelatihan. Dari hasil evaluasi, diketahui bahwa siswa/i sudah memiliki minat untuk berwirausaha dan cukup paham dalam menyusun sebuah strategi bisnis. Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat yang telah dilakukan, maka diharapkan dapat dilakukan pelatihan kewirausahaan dengan topik lainnya untuk dapat melengkapi jalannya suatu usaha.

5. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada SMKN 2 Denpasar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat memberikan pelatihan bisnis model canvas (BMC) kepada anak didiknya beserta ucapan terimakasih kepada civitas akademika Universitas Primakara atas segala dukungannya dalam penyelenggaraan pengabdian kepada masyarakat ini.

6. Daftar Pustaka

- As'ad, I. (2021) 'Miro Sebagai Alternatif Efektifitas Pembelajaran Online', *Jnsta Adptersi Journal*, 1(1), pp. 54–59. Available at: <http://jurnal.adptersi.or.id/index.php/JNSTA/article/view/149>.
- Badan Pusat Statistik (2023) 'Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2023', *Badan Pusat Statistik*, 11(84), pp. 1–28.
- Kemendikbud (2018) 'Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 34 Tahun 2018 Tentang Standar Nasional Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan/ Madrasah Aliyah Kejuruan', *Jdih.Kemdikbud.Go.Id*, pp. 1–1369.
- Mamabolo, A. (2019) 'Business Model Canvas', *Business Model Canvas*, XXIII(2), pp. 5–7. Available at: file:///C:/Users/Tomoko/Downloads/BMY_section1_canvas.pdf.
- Pamungkas, A. S. *et al.* (2021) 'Pengembangan Dan Pelatihan Menggunakan Model Bisnis Canvas Bagi Siswa/ Smk Santo Leo Mangga Besar Jakarta', *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 3(2), pp. 514–520. doi: 10.24912/jbmi.v3i2.9403.
- Pramularso, E. Y. *et al.* (2022) 'Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (Bmc) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju', *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), p. 726. doi: 10.31764/jpmb.v6i2.8335.
- Rahmi, E., Cerya, E. and Friyatmi, F. (2020) 'Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa SMK Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Berbasis Digital', *Jurnal Ecogen*, 3(4), p. 615. doi: 10.24036/jmpe.v3i4.10477.
- Sagala, P. M. *et al.* (2024) 'Analisis Pentingnya Perencanaan dan Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan', *Karya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), pp. 150–159.
- Sukarno, B. R. and Ahsan, M. (2021) 'Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas', *Jurnal Manajemen dan Inovasi (MANOVA)*, 4(2), pp. 51–61. doi: 10.15642/manova.v4i2.456.
- Syafruddin, R. F. and Chadijah, A. (2023) 'Pelatihan Perencanaan Bisnis Menggunakan Bisnis Model Canvas di MA Muhammadiyah Bantaeng', *Madaniya*, 4(2), pp. 523–530.