

# Pelatihan Penyusunan *Business Model Canva* Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) Siswa SMK Astrindo Kota Tegal

Hikmatul Maulidah<sup>\*1</sup>, Ririh Sri Harjanti<sup>2</sup>, Hesti Widiyanti<sup>3</sup>, Anita Karunia<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Politeknik Harapan Bersama Prodi DIII Akuntansi

e-mail: \*hikmatul.maulidah@poltektegal.ac.id

## Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menambah pengetahuan *entrepreneurship* agar siswa termotivasi menjadi wirausaha dan memberikan pelatihan ketrampilan dalam penyusunan *business model canva* untuk para siswa jurusan akuntansi SMK Astrindo. Pelatihan diawali dengan materi kewirausahaan dan *business model canva* kemudian dilaksanakan praktek penyusunan *business model canva*, dan diakhiri dengan diskusi. Sasaran dan mitra PKM ini adalah siswa jurusan Akuntansi SMK Astrindo Kota Tegal. Pelaksanaan kegiatan PKM ini perlu dilaksanakan secara berkelanjutan. Hasil kegiatan pengabdian adalah para siswa memiliki *business model canva* sebagai perencanaan usaha dan diharapkan termotivasi menjadi wirausaha.

**Kata kunci:** *business model canva*, kewirausahaan, *entrepreneurship*

## 1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) harus dibangun dengan praktek langsung kewirausahaan karena jiwa wirausaha tidak bisa tumbuh tiba-tiba. Hal ini dirasa penting dan bermanfaat untuk kehidupan di masa depan. Siswa yang akan memulai karir setelah lulus dari sekolah merupakan dimensi yang penting dalam rangka menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*). Dengan menggunakan keahlian yang telah dipelajari di bangku sekolah, ditambah dengan pengetahuan untuk merencanakan usaha, diharapkan lulusan SMA/K dapat berwirausaha selepas dari jenjang pendidikan kejuruannya.

SMK Astrindo Kota Tegal adalah mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Berdasarkan analisis terhadap situasi yang telah dilakukan, permasalahan utama dari mitra diantaranya:

- a. Banyak siswa yang masih enggan dan belum termotivasi untuk mulai berwirausaha
- b. Masih kurangnya persiapan siswa SMK untuk berwirausaha setelah lulus.
- c. Belum banyak siswa yang mengetahui tentang perencanaan bisnis.

Para siswa jarang yang memiliki gambaran tentang wirausaha sehingga diperlukan pelatihan tentang *entrepreneurship*. Langkah pertama dimulai dengan mengenalkan para siswa dengan kewirausahaan dan perencanaan bisnis menggunakan *business model canva*. *Entrepreneurship* menggambarkan kecakapan seorang wirausaha dalam meramalkan kondisi masa depan, pengambilan keputusan, dan penyelesaian masalah[1]. Berikut ini adalah manfaat yang bisa didapatkan siswa dengan mengikuti pelatihan penyusunan *business model canva*:

- a. Menumbuhkan jiwa *entrepreneurship*
- b. Mampu menemukan potensi diri
- c. Melatih siswa berpikir logis dan kritis
- d. Dapat menerapkan hobi yang disukai menjadi peluang usaha

*Business model canva* adalah alat yang digunakan oleh UMKM dalam tahap membangun kegiatan dan model bisnis. *Business model canva* bisa dimanfaatkan untuk memperoleh strategi perusahaan dengan efektif dan efisien. Metode *business model canva* juga dapat memperluas segmentasi pasar sehingga dapat meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan penjualannya secara online [2]. *Business model canvas* merupakan model bisnis deskripsi logis tentang bagaimana organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai [3].

*Business model canvas* mempunyai keunggulan dalam analisis model bisnis yakni bisa mendeskripsikan dengan sederhana dan menyeluruh pada situasi perusahaan saat ini menurut segmen *customer*, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan *customer*, aliran penghasilan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki [4]. Beberapa elemen dalam *business model canvas* diantaranya[5]:

1. *Customer Segment* (Segmentasi Konsumen)  
Membahas mengenai target konsumen. Segmentasi terdiri dari segmentasi geografis, demografi, psikologis, dan perilaku.
2. *Value Proposition* (Proposisi Nilai Konsumen)  
Membahas mengenai produk atau jasa yang laku di pasaran selalu mempunyai nilai manfaat yang unik dan unggul dibandingkan produk sejenis.
3. *Channels* (Saluran)  
Jenis-jenis saluran, yaitu *sales force*, *web sales*, *own stores*, *partner stores*, dan *wholesaler*.
4. *Revenue Stream* (Sumber Pendapatan)  
Penghasilan yang didapat dari proposisi nilai yang ditawarkan kepada *customer*.
5. *Key Resource* (Sumber Daya)  
Aset yang diperlukan untuk menawarkan dan menyampaikan *value proposition*. Seperti sumber daya fisik, intelektual, manusia, dan finansial.
6. *Customer Relationship* (Hubungan Konsumen)  
Hubungan dengan *customer* yang dibangun dan dipertahankan dengan *customer segment*
7. *Key Activities* (Aktivitas yang dijalankan)  
Aktivitas yang dilaksanakan dalam mempertahankan dan menyampaikan *value proposition*.
8. *Key Partnership* (Kerjasama)  
Sumber daya yang diperoleh dari luar organisasi/usaha.
9. *Cost Structure* (Struktur Biaya)  
Jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Seperti *fixed cost*, *variable cost*, dll

Berdasarkan hasil observasi awal, sebagian besar siswa SMK Astrindo masih mengalami kebingungan dalam penyusunan *business model canva*, sehingga kegiatan pengabdian ini difokuskan dalam bentuk pelatihan penyusunan *business model canva* sebagai upaya meningkatkan jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*).

## 2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan beberapa metode diantaranya:

1. Ceramah  
Penyampaian materi kewirausahaan (*entrepreneurship*) dan *business model canva*
2. Praktek Penyusunan *Business Model Canva* dengan pendampingan Tim Pengabdian
  - Pelatihan dimulai dengan membagi 18 peserta menjadi 6 kelompok dan membagikan lembar kerja *business model canva* pada setiap kelompok
  - Instruktur memandu dalam penyusunan *business model canva* didampingi oleh tim pengabdian pada tiap kelompok
3. Presentasi dan Diskusi
  - Hasil dari penyusunan *business model canva* dipresentasikan oleh setiap kelompok
  - Instruktur memberikan saran dan komentar demi kesempurnaan perencanaan bisnis yang dibuat oleh peserta

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta kegiatan pengabdian adalah para siswa SMK Astrindo jurusan Akuntansi sebanyak 18 orang peserta. Kegiatan pengabdian masyarakat ini disambut positif oleh pihak peserta, Hal ini ditandai oleh antusiasnya peserta dalam mengikuti pelatihan penyusunan *business model canva* serta banyak peserta yang mengajukan pertanyaan seputar cara penyusunan *business model canva*. Kegiatan pengabdian dilakukan melalui 2 tahap yakni hari Selasa - Rabu tanggal 1 – 2 Juni 2021. Hari Pertama mengurus perizinan dan hari ke dua pelaksanaan acara.

Kegiatan pengabdian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Meningkatkan ketrampilan peserta dalam menyusun *business model canva*
- b. Peserta menjadi lebih termotivasi dan meningkatkan kepercayaan diri untuk berwirausaha.

Kegiatan pengabdian ini adalah hasil kesepakatan tim pengabdian dan mitra dalam menyelesaikan permasalahan dilapangan. Melalui kegiatan ini peserta mulai mengenal bagaimana menyusun *business model canva* dan memahami bisnis yang akan dilaksanakan kedepan dan mempersiapkan diri dalam menghadapi tantangan setelah lulus dari sekolah.

Peserta sangat tertarik saat melaksanakan pelatihan ini, sebab materi yang didapatkan merupakan materi baru sehingga pada saat disampaikan materi *business model canva* mereka sangat serius mengikuti pelatihan sampai selesai. Pada saat praktik penyusunan *business model canva*, siswa menyelesaikan tugas dengan baik dan bersemangat pada saat diskusi kelompok. Kegiatan pengabdian ini berjalan baik. Para peserta merasa puas dengan pelaksanaan kegiatan ini. Berdasarkan hasil pengamatan langsung, diskusi dan tanya jawab selama kegiatan berlangsung pelatihan ini bisa meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan siswa untuk menyusun *business model canva*.



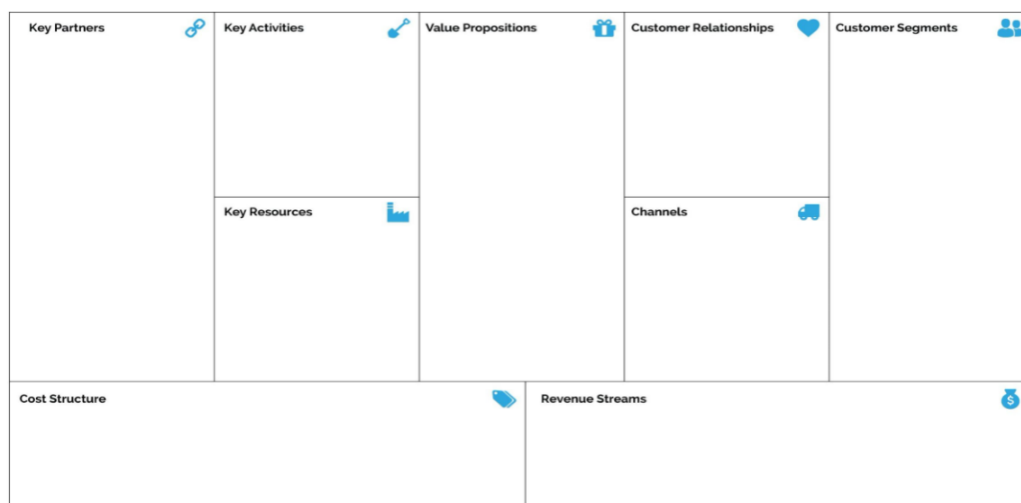
Gambar 1. Penyampaian Materi *Business Model Canva*



Gambar 2. Instruktur Memandu Praktik Penyusunan *Business Modal Canva*



Gambar 3. Praktik Penyusunan *Business Modal Canva*

Gambar 4. Presentasi Penyusunan *Business Modal Canva* oleh SiswaGambar 5. Template *Business Model Canva*

#### 4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini sudah dilaksanakan dengan baik. Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini antara lain :

- Kegiatan pengabdian masyarakat ini mendapatkan tanggapan positif dari para peserta dibuktikan dengan antusiasnya peserta dalam memberikan pertanyaan.
- Kegiatan pengabdian masyarakat ini memotivasi siswa memiliki jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*)
- Kegiatan pengabdian masyarakat ini menambah ketrampilan peserta untuk menyusun *business model canva*

#### 5. SARAN

Berikut beberapa saran yang dapat tim pengabdian masyarakat disampaikan :

- Peserta diharapkan untuk langsung mempraktekan penyusunan *business model canva* dalam usaha yang akan atau sedang dilaksanakan sebagai bentuk penerapan materi karena berdasarkan hasil tanya jawab dengan peserta ada beberapa yang sudah memulai usaha meskipun masih menjadi siswa.

- b. Agar hasil kegiatan pengabdian dapat lebih dirasakan manfaatnya maka dibutuhkan keberlanjutan kegiatan baik berupa pelatihan lanjutan maupun pendampingan pengembangan usaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Sukirman, “Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha melalui Perilaku Kewirausahaan,” *J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 20, no. 1, p. 117, 2017, doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.
- [2] Z. Zulkarnain, M. G. Saputra, and D. Silvia, “Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah,” *J. Ind. Serv.*, vol. 6, no. 1, p. 55, 2020, doi: 10.36055/jiss.v6i1.9476.
- [3] W. S. Dewobroto, “Penggunaan Business Model Canvas Sebagai Dasar Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis Dan Kelayakan Usaha,” *J. Tek. Ind.*, no. November 2012, pp. 215–230, 2012, [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/293651050>.
- [4] N. Herawati, T. Lindriati, and I. B. Suryaningrat, “Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng,” *J. Agroteknologi*, vol. 13, no. 01, p. 42, 2019, doi: 10.19184/j-agt.v13i01.8554.
- [5] F. Ratih and S. Mokh, “Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis,” *Ilmu Manaj. dan Bisnis*, vol. 10, no. 2, pp. 197–203, 2019.
- [6] I. Bagus, “Bisnis Model Canvas: Apa itu dan Bagaimana Cara Membuatnya?,” 2021. [https://www.niagahoster.co.id/blog/bisnis-model-canvas/?amp&gclid=Cj0KCQiAu62QBhC7ARIsALXijXTgSI5UzwwSDzrDpC AVGKlgrHkkCTmrOoYL5jibD-p3iUDaR4X5BLYaAiskEALw\\_wcB](https://www.niagahoster.co.id/blog/bisnis-model-canvas/?amp&gclid=Cj0KCQiAu62QBhC7ARIsALXijXTgSI5UzwwSDzrDpC AVGKlgrHkkCTmrOoYL5jibD-p3iUDaR4X5BLYaAiskEALw_wcB).