



Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas dalam Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Siswa SMK Kartini Surabaya

Training on Compiling Business Model Canvas to Improve the Entrepreneurial Spirit of SMK Kartini Surabaya Students

Dwi Bhakti Iriantini^{1*}, Husni indrawati², Giyana³, Randy⁴

¹⁻⁴ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Kuusma Surabaya, Indonesia

dwibhaktiiriantini@uwks.ac.id ^{1*}

Alamat: Jl. Dukuh Kupang XXV/54 Surabaya 60225

Korespondensi penulis: dwibhaktiiriantini@uwks.ac.id

Article History:

Received: November 03, 2024;

Revised: November 17, 2024;

Accepted: Desember 01, 2024;

Published: Desember 03, 2024;

Keywords: Entrepreneurship, Business Model Canvas, SMK Kartini Surabaya

Abstract: Vocational high school is an educational model that aims to prepare its graduates to work, be able to choose a career, compete and develop themselves, fill the needs of the business world and the industrial world (dudi), and be productive, adaptive and creative. Therefore, vocational high school graduates are not focused on working, but rather emphasize the desire to become entrepreneurs. The purpose of this community service activity is to increase entrepreneurial knowledge so that students are motivated to become entrepreneurs and provide skills training in compiling Business Model Canvas for students of SMK Kartini Surabaya. It is hoped that in the future students will become reliable and professional entrepreneurs. This activity was carried out by the FEB UWKS community service team and in collaboration with SMK Kartini Surabaya, from May 2024 to August 2024. The number of students trained in entrepreneurship was 40 students. The training began with entrepreneurship and Business Model Canvas materials, then the practice of compiling Business Model Canvas was carried out, and ended with a discussion. The implementation of this PKM activity needs to be carried out sustainably. The results of the community service activities are that students have a Business Model Canvas as a business plan and are expected to be motivated to become entrepreneurs

Abstrak

Sekolah menengah kejuruan merupakan model pendidikan bertujuan menyiapkan lulusannya untuk bekerja, mampu memilih karier, berkompetisi dan mengembangkan diri, mengisi kebutuhan dunia usaha dan dunia industri (dudi), dan mampu produktif, adaptif dan kreatif. Oleh sebab itu, lulusan SMK tidak difokuskan untuk bekerja, melainkan penekanan pada kemauan berwirausaha. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menambah pengetahuan kewirausahaan agar siswa termotivasi menjadi wirausaha dan memberikan pelatihan ketrampilan dalam penyusunan *Business Model Canvas* untuk para siswa SMK Kartini Surabaya. Diharapkan pada waktu yang akan datang para siswa menjadi wirausahawan yang handal dan profesional. Kegiatan ini dilakukan oleh team pengabdian masyarakat FEB UWKS dan bekerja sama dengan SMK Kartini Surabaya, dari bulan Mei 2024 sampai Agustus 2024. Jumlah siswa yang dibina dalam kewirausahaan sebanyak 40 siswa. Pelatihan diawali dengan materi kewirausahaan dan Business model canvas kemudian dilaksanakan praktek penyusunan *Business Model Canvas*, dan diakhiri dengan diskusi. Pelaksanaan kegiatan PKM ini perlu dilaksanakan secara berkelanjutan. Hasil kegiatan pengabdian adalah para siswa memiliki Business model canvas sebagai perencanaan usaha dan diharapkan termotivasi menjadi wirausaha

Kata kunci: Kewirausahaan, Business Model Canvas, SMK Kartini Surabaya

1. PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman, dibutuhkan jiwa-jiwa kewirausahaan yang tumbuh dari generasi muda untuk menopang perekonomian nasional melalui aktifitas wirausaha. Hal ini sangat penting untuk menciptakan lapangan kerja mandiri, sebagai salah satu strategi untuk mengatasi masalah pengangguran yang meningkat di Indonesia .jumlah pengangguran di Indonesia, berdasarkan survei angkatan kerja nasional (Sakernas) pada Agustus 2023, mencapai 7,86 juta dari total angkatan kerja mencapai 147,71 juta orang. Mayoritas didominasi oleh penduduk usia 15-24 tahun atau yang tergolong generasi Z (Gen Z). Berdasarkan pendidikannya, TPT tamatan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) masih merupakan yang paling tinggi dibandingkan tamatan jenjang pendidikan lainnya, yaitu sebesar 9,31%. Sementara itu, TPT yang paling rendah adalah pendidikan SD ke bawah, yaitu sebesar 2,56%. Salah satu cara yang dapat ditempuh untuk mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia adalah berwirausaha.

Dengan adanya wirausaha, dapat mengurangi jumlah pengangguran sehingga dapat pula mengurangi beban pemerintah dalam upaya untuk mengurangi pengangguran. Dengan demikian, dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang baru serta berpeluang mendapatkan penghasilan yang besar bagi wirausahawan sehingga berkontribusi kepada perekonomian negara. Generasi muda menjadi target prioritas dalam Pendidikan Kewirausahaan. Dengan menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta mengubah pola berpikir generasi muda diharapkan perlahan namun pasti akan menurunkan tingkat pengangguran.

Pemerintah telah menerapkan pendidikan kewirausahaan di berbagai tingkatan sekolah yang bertujuan menciptakan wirausahawan muda yang berpengalaman dan terampil untuk menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran. Dalam rangka menghadapi kondisi tersebut maka Team Abdimas FEB akan melakukan Pengabdian Masyarakat melalui suatu kegiatan pelatihan di bidang kewirausahaan dengan memberikan pelatihan kewirausahaan dan perencanaan bisnis menggunakan business model canvas.

Berwirausaha telah menjadi salah satu kekuatan yang paling dinamis di negara-negara berkembang dan memperkuat pertumbuhan ekonomi dunia (Moi, 2011). Chimucheka (2013), menyatakan bahwa salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan di suatu negara terletak pada peranan lembaga pendidikan melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan. Hasil penelitian Rahmania dan Efendi (2014) membuktikan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap minat berwirausaha. (Herawati, 2019)*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.

Beberapa elemen dalam business model canvas diantaranya(Ratih 2019): 1. Customer Segment (Segmentasi Konsumen). 2. Value Proposition (Proposisi Nilai Konsumen) yang unik. 3. Channels (Saluran). 4. Revenue Stream (Sumber Pendapatan). 5. Key Resource (Sumber Daya) . 6. Customer Relationship (Hubungan Konsumen) 7. Key Activities (Aktivitas yang dijalankan) 8. Key Partnership (Kerjasama) 9. Cost Structure (Struktur Biaya).

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak sekolah diketahui SMK Kartini adalah sekolah yang pelaksanaan pembelajaran kewirausahaanya masih belum maksimal. Guru di sekolah ini lebih banyak memberikan materi yang bersifat teoritis, sehingga agak sukar untuk diimplementasikan secara praktis. Salah satu kendala yang dihadapi para lulusan ragu untuk memilih karir sebagai seorang wirausaha, karena merasa pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki terkait kewirausahaan masih belum mereka miliki dengan baik dan rata rata siswa takut mengambil resiko karena berwirausaha memiliki tantangan yang cukup berat. Berdasarkan hasil diskusi dan permintaan dari pihak sekolah, mereka sangat membutuhkan adanya pelatihan yang diberikan terkait dengan kewirausahaan, bagaimana cara merencanakan usaha dengan baik, agar kekhawatiran siswa berwirausaha bisa diminimalisir. Sejauh ini siswa SMK Kartini Surabaya belum pernah mendapat pelatihan terkait kewirausahaan.

Menanggapi fenomena tersebut, dipandang perlu untuk memberikan pelatihan penyusunan Business Model Canvas (BMC) kepada siswa SMK Kartini Surabaya. Melalui pelatihan ini siswa akan dibimbing dan dilatih untuk menuangkan berbagai ide bisnis yang mereka miliki kedalam perencanaan bisnis yang komprehensif namun praktis. Output dari pelatihan ini diharapkan siswa mampu memilih ide bisnis dan menuangkan ide tersebut kedalam bagan BMC yang praktis, sehingga masing masing mereka telah memiliki perencanaan bisnis yang matang.sehingga saat tamat, lulusan SMK tidak memiliki kompetensi mencari pekerjaan, namun juga mampu membuka lapangan pekerjaan menjadi wirausaha .

2. TINJAUAN PUSTAKA

Business model canva

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 . *Business model canvas* merupakan model bisnis deskripsi logis tentang bagaimana organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai

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 . Beberapa elemen

- a. Customer Segment (Segmentasi Konsumen) Membahas mengenai target konsumen. Segmentasi terdiri dari segmentasi geografis, demografi, psikologis, dan perilaku.
- b. 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.
- c. Channels (Saluran) Jenis-jenis saluran, yaitu sales force, web sales, own stores, partner stores, dan wholesaler.
- d. Revenue Stream (Sumber Pendapatan) Penghasilan yang didapat dari proposisi nilai yang ditawarkan kepada customer.
- e. Key Resource (Sumber Daya) Aset yang diperlukan untuk menawarkan dan menyampaikan value proposition. Seperti sumber daya fisik, intelektual, manusia, dan finansial.
- f. Customer Relationship (Hubungan Konsumen) Hubungan dengan customer yang dibangun dan dipertahankan dengan customer segment
- g. Key Activities (Aktivitas yang dijalankan) Aktivitas yang dilaksanakan dalam mempertahankan dan menyampaikan value proposition.
- h. Key Partnership (Kerjasama) Sumber daya yang diperoleh dari luar organisasi/usaha.
- i. Cost Structure (Struktur Biaya) Jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Seperti fixed cost, variable cost, dll dalam business model canvas

3. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan beberapa metode diantaranya:

- a. Ceramah: Penyampaian materi kewirausahaan (entrepreneurship) dan business model canva

- b. Praktek Penyusunan Business Model Canva dengan pendampingan Tim Pengabdian - Pelatihan dimulai dengan membagi 40 peserta menjadi 10 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
- c. 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

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah terlaksana dengan baik bertempat di SMK Kartini Surabaya. Tim pelaksana dari program studi Manajemen UWKS , Terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan dan disepakati oleh SMK Kartini Surabaya sebelum kegiatan ini dilaksanakan

Pengabdian kepada masyarakat ini telah melalui beberapa tahapan. Tahapan pertama dimulai dengan melakukan tahap persiapan, pada tahapan ini dimulai dengan mempersiapkan proposal kegiatan pengabdian pada masyarakat, selanjutnya dilakukan observasi dan permohonan izin kepada pihak sekolah SMK Kartini Surabaya sebagai tempat pelaksanaan pengabdian ini. Disamping itu juga mengumpulkan informasi mengenai jumlah peserta yaitu jumlah siswa yang akan mengikuti pelatihan pembuatan makanan frozen

Tujuan dari kegiatan pelatihan ini dilaksanakan adalah dalam rangka pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi UWKS , yang salah satu adalah pengabdian pada masyarakat. Pelatihan ini ditujukan kepada siswa kelas X sebagai sasaran pemberdayaan pelatihan keterampilan dipilih karena beberapa alasan, diantaranya: masih belum padat dan berat beban mata pelajarannya sehingga waktu yang luang bisa dimanfaatkan secara positif, masih berperilaku seperti anak Sekolah Menengah Pertama (SMP). Remaja Kelas X mempunyai karakteristik masa remaja (12-21 tahun) yang merupakan masa peralihan antara masa kehidupan anak-anak dan masa kehidupan orang dewasa. (Desmita.2009: 37)

Tahap kedua adalah Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dengan menjelaskan materi tentang BMC, manfaat BMC, implementasi BMC. Dengan memiliki bisnis model canvas dapat membuat tujuan bisnis, menentukan pasar yang sesuai dengan produk atau jasanya pada konsumen, dapat membuat analisis pasar yang sesuai dengan targetnya dan menyesuaikan dengan trend yang berkembang saat ini, melakukan pemetaan terhadap kompetitor atas kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, dapat menentukan harga jual produk, menentukan

BEP serta mengidentifikasi biaya secara tepat.

Tahapan pelaksanaan selanjutnya yaitu Peserta diberi kesempatan untuk mempraktekan secara langsung dengan bimbingan dari team penmas



Gambar 1 Foto Kegiatan



Gambar 2 Foto Kegiatan

4. HASIL YANG DICAPAI

Peserta kegiatan pengabdian adalah para siswa SMK kartini Surabaya sbanyak 40 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 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.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

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

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

Saran

Berikut beberapa saran yang dapat tim pengabdian masyarakat disampaikan :

- a. 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

- Chimucheka, Tendai. 2013. The Impact of Entrepreneurship Education on the Establishment and Survival of Small, Micro and Medium Enterprises (SMMEs). *Journal Economics*,4(2): 157-168
- F. Ratih and S. Mokh, 2019 “Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis,” *Ilmu Manaj. dan Bisnis*, vol. 10, no. 2, p 197–203.
- Herawati, T. Lindriati, and I. B. Suryaningrat, 2019 “Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng,” *J. Agroteknologi*, vol. 13,(01), p. 42
- Moi, Tung . 2011. Young Adult Responses To Entrepreneurial Intent. *Journal of Arts, Science & Commerce*. 2(3): p: 37-52.N.
- Rahmania, Meri dan Efendi, Mawardi. 2014. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Praktik Kerja Industri dan Motivasi Berprestasi Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Kelas XII Kompetensi Keahlian Pemasaran SMK Negeri Bisnis dan Manajemen Kota Padang. *Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi*. Vol. 1 (2