

---

**PELATIHAN PEMBUATAN *BUSSINESS MODEL CANVAS* GUNA PENINGKATAN  
SKILL *ENTERPRENEUR* DI SMK**

Lies Sunarmintyas, <sup>(1)</sup>Dellia Mila Vernia , <sup>(2)</sup> Siti Alifah <sup>(3)</sup>

<sup>1)</sup> Teknik Informatika ,Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

<sup>2)</sup> Pendidikan Matematika, Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

<sup>3)</sup> Teknik Industri, Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

**Abstract**

In this globalization era, the mindset of many people has changed, which originally competed to become employees, now many aspire to become entrepreneurs (entrepreneurs). But after they jumped in and tried it, there were many obstacles / obstacles that they experienced as entrepreneurs. As an example of difficulties in the field of consumer segmentation, availability of raw materials, capital and other problems. Therefore, in dealing with these problems training is needed in making proposals with the Business Model Canvas (BMC). The purpose of making the model is to anticipate if it finds difficulties in the business so that it can be overcome immediately. The BMC describes what businesses are being built / carried out thoroughly from various aspects. As a next step, many things that start-up entrepreneurs have never thought of will be summarized in the complete business model. The problems faced by vocational students include knowledge and counseling about entrepreneurship and interest in becoming entrepreneurs. The method used in the implementation of activities is observation, direct interviews, counseling and carrying out demonstrations in front of students. The purpose of community service activities is to provide benefits for Siswak SMK on entrepreneurship and provide understanding and training for vocational students about Business Model Canvas (BMC). The results achieved are students get knowledge about BMC and are able to plan business with BMC models.

*Keywords: Bussiness Model Canvas( BMC), SMK Student, Entrepreneur*

**Abstrak**

Pada era globalisasi ini, pola pikir masyarakat banyak berubah, yang semula berlomba-lomba ingin menjadi karyawan, saat ini banyak yang bercita-cita menjadi enterpreneur (wirausaha). Namun setelah mereka terjun langsung dan menekuninya ternyata banyak kendala/ hambatan yang mereka alami sebagai enterpreneur. Sebagai contoh kesulitan dalam bidang segmentasi konsumen, ketersediaan bahan baku, modal dan pemasalahan lainnya. Oleh sebab itu, dalam menghadapi masalah tersebut diperlukan pelatihan dalam pembuatan proposal dengan *Bussiness Model Canvas (BMC)*. Maksud dari pembuatan model tersebut adalah untuk mengantisipasi jika menemukan kesulitan dalam usaha agar dapat segera diatasi. BMC tersebut menggambarkan bisnis apa yang sedang dibangun/dijalankan secara menyeluruh dari berbagai aspek. Sebagai langkah selanjutnya banyak hal yang belum pernah terpikirkan oleh pengusaha *start-up* akan terangkum semuanya dalam bisnis model tersebut secara lengkap. Permasalahan yang dihadapi siswa SMK antara lain pengetahuan dan penyuluhan tentang kewirausahaan dan minat untuk menjadi *enterpreneur*. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan yaitu observasi, wawancara secara langsung, penyuluhan dan melaksanakan demonstrasi di hadapan siswa. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah memberikan manfaat bagi siswak SMK tentang kewirausahaan dan memberikan pemahaman dan pelatihan bagi siswa SMK tentang *Bussiness Model Canvas (BMC)*. Hasil yang dicapai adalah siswa mendapatkan pengetahuan tentang BMC dan mampu membuat perencanaan bisnis dengan model BMC.

*Keywords: Bussiness Model Canvas( BMC),Siswa SMK, Entrepreneur*

## A. PENDAHULUAN

Di era globalisasi ini, pola pikir masyarakat berubah yang sebelumnya berlomba-lomba setelah lulus kuliah ingin menjadi karyawan, sekarang banyak yang mencita-citakan sebagai seorang wirausaha. Namun, setelah mereka menekuni dan terjun langsung, ternyata banyak kendala atau hambatan yang mereka alami sebagai seorang wirausaha, antara lain dari segi segmentasi konsumen, ketersediaan bahan baku, modal dan masalah lainnya. Menghadapi masalah tersebut diperlukan pelatihan dalam pembuatan proposal dengan kerangka pikir *Business Model Canvas (BMC)* agar bisa segera diatasi bila menemukan masalah dalam memulai usaha di kemudian hari.

Dalam berwirausaha ada model bisnis yang dinamakan dengan *Business Model Canvas*. Maksud dari pembuatan proposal dengan pendekatan BMC adalah menggambarkan dengan singkat seperti apa bisnis yang akan dibangun atau sedang dijalankan secara menyeluruh dari berbagai aspek. Selanjutnya banyak hal lain yang sebelumnya belum pernah terpikirkan oleh pengusaha *start-up* dan terangkum dalam bisnis model tersebut yang menggambarkan bisnis secara lengkap.

### Permasalahan Mitra

Beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh siswa-siswi di SMK Driewanti diantaranya adalah minimnya pengetahuan tentang kewirausahaan, belum pernah ada penyuluhan tentang kewirausahaan dan minat berjiwa wirausaha masih kurang

### Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan manfaat bagi siswa SMK tentang kewirausahaan, memberikan pemahaman bagi siswa SMK tentang *Business Model Canvas (BMC)* dan memberikan pelatihan tentang pembuatan proposal dengan pendekatan *Business Model Canvas (BMC)*

## B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah melalui beberapa tahap, yaitu observasi, wawancara dan demonstrasi. Observasi langsung yakni pengabdian langsung datang ke lokasi pengabdian untuk memperoleh data. Hal ini dilakukan pada saat menjelang maupun saat kegiatan berlangsung. Observasi berguna untuk mengetahui kondisi siswa-siswi dan lingkungan sekolah di SMK Driewanti. Observasi sangat penting untuk mewujudkan kesuksesan kegiatan pengabdian masyarakat itu sendiri. Wawancara dilaksanakan untuk menggali secara lebih mendalam tentang konsep pemikiran dan pandangan siswa tentang *entrepreneur*. Selanjutnya dilaksanakan demonstrasi, yaitu tim pengabdian mengajarkan secara langsung metode *Business Model Canvas (BMC)* kepada siswa-siswi SMK Driewanti. Penyuluhan dilakukan sejumlah lima kali tatap muka agar siswa-siswi SMK Driewanti lebih memahami materi yang akan diberikan.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program belajar kewirausahaan dengan bantuan tim pengabdian masyarakat, diawali dengan survey yang melibatkan guru kelas di sekolah serta diskusi formal dan non formal dengan siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Driewanti. Melalui cara tersebut, dapat diperoleh informasi terkait dengan permasalahan dan kebutuhan subjek dalam hal pembelajaran kewirausahaan. Sasaran dari kegiatan ini adalah siswa SMK Driewanti kelas IX. Proses pembelajaran kewirausahaan dilaksanakan secara terintegrasi pada peran aktif siswa dengan tahapan sebagai berikut:

### 1. Ulasan Pembelajaran

Ulasan pembelajaran kewirausahaan ini dimaksudkan bagi siswa untuk mempersiapkan diri dengan belajar materi kewirausahaan yang sudah dibahas sebelumnya atau yang sudah diajarkan oleh pendidik

### 2. Membuat Rencana Proyek Kewirausahaan

Dalam tahapan ini siswa akan diminta untuk membuat proposal *Business Model Canvas* (*BMC*) sesuai dengan materi yang diberikan dan keinginan mereka. Dalam tahapan ini siswa perlu memperhatikan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Mulai dari awal pembuatan proposal, dibuat dalam kertas kosong bentuk *landscape*, disertai dengan biaya.
- b) Tentukan pembiayaan dengan baik
- c) Tentukan pelaksanaan dan tempat
- d) Menjalankan usaha dengan baik.

Pelaksanaan pengabdian masyarakat merupakan suatu usaha terobosan, agar dapat memaksimalkan beberapa faktor, agar dapat menghasilkan yang maksimal. Para siswa SMK Dreawanti, harus dibekali oleh beberapa *skill*, agar nanti setelah lulus dapat menghadapi persaingan yang ketat dan kompetitif. Adapun keahlian yang mereka pelajari sekarang dapat menjadi modal awal. Berikut paparan minat yang dicapai para siswa di bidang kewirausahaan :

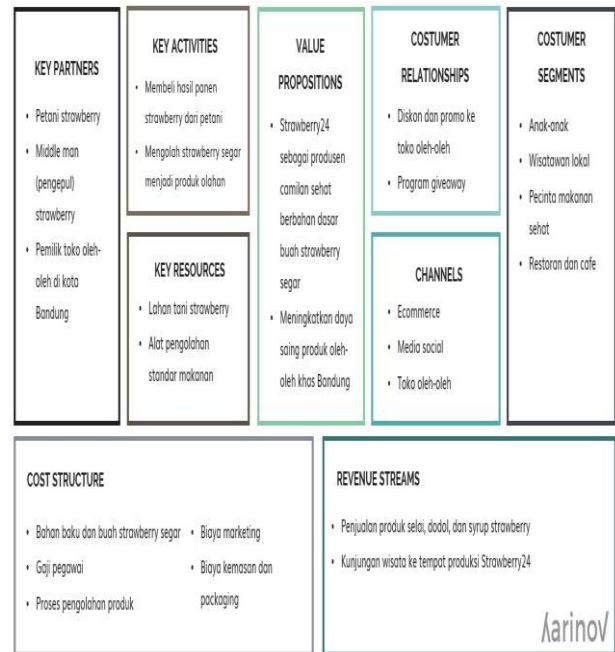
NO	Bidang Minat Kewirausahaan	Jumlah yang berminat	Keterangan
1	Kuliner	10	
2	Pedagang	5	
3	Agen perjalanan	2	
4	Servis Elektronik	4	
5	Distributor Alat Kesehatan	4	
	<b>JUMLAH</b>	<b>26</b>	

Sumber : Data Tim Abdimas 2019

Pada tabel di atas dapat dilihat kuliner adalah yang paling banyak diminati. Hal tersebut dapat dipahami karena para siswa SMK

jurusan farmasi mempunyai keahlian dibidang nutrisi. Para siswa SMK ingin menyesuaikan pengetahuan yang diperoleh di sekolah dengan sektor bisnis yang akan digeluti.

Sesuai dengan data di atas maka, tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan BMC dibidang makanan seperti strawberi, apel, rambutan dll. Berikut sebagai contoh alur BMC pada pedagang strawberi.



Sumber : BMC Model 2005

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa rata-rata nara sumber memberikan dengan praktek / demonstrasi. Para siswa dapat memberikan pertanyaan dan komentar tentang materi yang diberikan.

Pada tabel di atas petani strawberi dapat mengoptimalkan BMC, agar produknya berkualitas dan dapat mempunyai distribusi yang efektif dan maksimal.



Penjelasan BMC kepada siswa dijelaskan secara jelas dan runtut. Pada penyampaian ini, siswa didorong untuk dapat mengerti penjelasan tersebut. Siswa dapat bertanya dan berdiskusi dengan siswa lainnya.

Sesi keempat para siswa mencoba untuk mendistribusikan beberapa produk seperti buah strawberi kepada beberapa warung dan beberapa pedagang di pasar. Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok. Melalui pengelompokkan diharapkan dapat memaksimalkan hasil yang dicapai .

Setelah tiga hari mendistribusikan beberapa produk tersebut, berikut hasil perkelompok :

Tabel. 1 Kelompok Bisnis

No	Nama kelompok	Jumlah yang dapat dipasarkan/Rp
1	Kelompok Flamboyan	Rp. 1.200.000
2	Kelompok Melati	Rp. 400.000
3	Kelompok Bintang	Rp. 2.200.000
4	Kelompok Matahari	Rp. 2.000.000

Sumber : Data abdimas 2019

Berdasarkan data di atas, kelompok yang dapat memasarkan produk tertinggi adalah

kelompok Bintang, dengan menggunakan strategi yang jitu.`

Penggunaan BMC bukan hal yang sepenuhnya dikatakan berhasil. Kelompok yang belum mendapatkan target / pendapatan terkecil (kelompok Melati), harus mengulang kembali, dengan memasarkan di tempat yang lain.

Kesempatan ini diberikan agar produk tidak terbuang percuma, dan harus didistribusikan secepat mungkin, sehingga menghasilkan pendapatan /target. Salah satu lokasi yag baik untuk pemasaran adalah Pasar. Berikut lokasi yang akan dikunjungi siswa .



Kelompok Melati , memasarkan kembali dan berhasil menambah target, walau pendapatannya masih bekisar antara Rp. 500.000 sd Rp.1.000.000.

**D. KESIMPULAN DAN SARAN**

Simpulan dari pelaksanaan pengabdian masyarakat di SMK Dreawanti Kota Bekasi, sebagai berikut :

1. Penjelasan dan pelatihan BMC memudahkan siswa untuk dapat memahami dan mempraktekkan nilai-nilai kewirausahaan dan kerangka pikir dengan pendekatan *Bussiness Model Canvas (BMC)*
2. BMC merupakan cara distribusi produk yang baik dan dapat dijadikan acuan bagi permulaan usaha siswa SMK
3. Hasil penjualan produk oleh siswa menunjukkan bahwa siswa SMK masih

perlu diberikan motivasi, pengarahan dan bimbingan.

#### **E. DAFTAR PUSTAKA**

- Alifah, S., Narsih, D., & Widiyanto, S. (2019). PENGARUH METODE PARTISIPATORI DAN MINAT BELAJAR TERHADAP KEMAMPUAN BERWIRUSAHA SISWA SMK. *Lectura: Jurnal Pendidikan*, 10(1), 66-81.
- Djaali, 2007, *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Suprpto, H. A. (2018). Pelatihan Pembuatan Proposal Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Siswa Madrasah Tsanawiyah Nurul Hikmah Dan Smp Al-Ihsan Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha. *Abdimas Siliwangi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 81-88.
- Hugo, A. S., Sigit, W., & Mohammad, R. (2019, January). The Village Fund Allocation: the Evaluation and Progression Program of Government. In *1st International Conference on Education and Social Science (ICESRE 2018)*. Atlantis Press.
- Kasmir, 2011, *Analisis Laporan Keuangan*. Catatan Keempat, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Saiman, Leonardus, 2014, *Kewirausahaan Teori, Praktik dan Kasus-kasus*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sardiman, A.M, 2006, *Interaksi dan Motivasi Belajar-Mengajar*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Slameto, 2003, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2011. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*, Jakarta: Kencana.
- Syah, Muhibbin, 2010, *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.