

PELATIHAN *BUSINESS MODEL CANVAS* BAGI SISWA SMAN 3 KOTA JAMBI DALAM MEMBANGUN BISNIS

Irfan Hassandi^{1*}, Mardiana R², Melani Kadar³, Effiyaldi⁴

^{1,2,3,4}Fakultas Ilmu Manajemen dan Bisnis, Universitas Dinamika Bangsa, Kota Jambi, Indonesia

E-mail Korespondensi: ¹irfanhassandi06@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertemakan Pelatihan *Business Model Canvas* bagi siswa SMAN 3 Kota Jambi untuk membangun bisnis. Kegiatan dilakukan di SMAN 3 Kota Jambi. Kegiatan diikuti oleh 32 siswa dari kelas X SMAN 3 Kota Jambi. Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada hari rabu, 22 Januari 2025. Pengabdian ini berfokus untuk mengajarkan metode *Business Model Canvas* kepada siswa SMA sejak dini guna meningkatkan motivasi mereka untuk berwirausaha, Output yang didapatkan bahwa seluruh peserta merasa kegiatan pelatihan ini bermanfaat dan meningkatkan motivasi mereka untuk berbisnis dan juga menambah wawasan mereka tentang dunia bisnis.

Abstract

This community service activity is themed Business Model Canvas Training for students of SMAN 3 Jambi City to build a business. The activity was held at SMAN 3 Jambi City. The activity was attended by 32 students from 10th grade of SMAN 3 Jambi City. This community service activity was held on Wednesday, January 22, 2025. This community service focuses on teaching the Business Model Canvas method to high school students from an early age to increase their motivation to become entrepreneurs. The output obtained was that all participants felt that this training activity was useful and increased their motivation to do business and increased their knowledge about business world.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, Pelatihan, Siswa SMA, Kota Jambi

1. PENDAHULUAN

Saat ini, digitalisasi membuka banyak sekali kesempatan untuk Individu melakukan usaha. Ada Individu yang membuka usaha kuliner dari rumah, ada yang membuka usaha tekstil tidak lagi memerlukan toko hanya cukup berjualan secara online di sosial media ataupun marketplace (Kadar et al., 2024). Ini semua terjadi karena adanya perkembangan teknologi dan digitalisasi. Kelompok usia yang memulai usaha pun beragam, ada remaja hingga yang tua. Dengan melihat diagram penduduk Indonesia yang mana didominasi oleh kelompok usia remaja dan dewasa dan tentunya peluang Indonesai Emas 2045 tentunya perlu sekali dimarakkan untuk kelompok usia tersebut mulai melakukan wirausaha yang mana dengan memanfaatkan perkembangan zaman yang sudah ada tentunya akan semakin mempermudah aktivitas berwirausaha itu dilakukan (Purnama, 2024).

Di Indonesia sendiri, struktur ekonominya dipenuhi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Wati et al., 2024). UMKM sendiri merupakan usaha yang dapat didirikan oleh individu, badan usaha, atau rumah tangga. UMKM sendiri berperan menyumbang 61% dari PDB Indonesia atau sekitar Rp.9.580 trilliun (Santosa & Budi, 2020). Disamping itu, UMKM sendiri berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja mencapai 97% dari total angkatan kerja (Susanti et al., 2024). Untuk usaha yang dikategorikan mikro adalah usaha yang didirikan perorangan atau kelompok yang memiliki aset maksimal Rp 50.000.000 dan omzet maksimal Rp.300.000.000. Usaha yang dikategorikan usaha kecil adalah usaha yang didirikan oleh Individu atau kelompok yang memiliki aset maksimal Rp.50.000.000-Rp.500.000.000 dan omzet maksimal Rp.300.000.000-Rp.2.500.000.000. Usaha menengah adalah usaha yang didirikan oleh Individu atau kelompok dengan aset maksimal > Rp.500.000.000 dan omzet maksimal Rp.2,5 miliar – Rp.50 miliar (Romadhon & Fitri, 2020).

Pemerintah Indonesia sendiri, dengan banyaknya manfaat yang ditawarkan UMKM tentunya sangat mendorong agar masyarakat mulai berwirausaha menumbuhkan banyak UMKM sehingga memberikan penambahan PDB untuk Indonesia dan menyerap tenaga kerja. Namun, dalam menjalankan bisnis, tentunya perlu perencanaan yang sangat matang. Salah satu metode yang dapat digunakan dalam merencanakan bisnis adalah Business Model Canvas. Business Model Canvas (BMC) adalah sebuah pendekatan manajemen bisnis yang dituangkan dalam visualisasi gambar atau chart yang terdiri dari 9 elemen (Hassandi et al., 2024). 9 elemen yang harus dianalisa adalah Target pasar (Customer Segment), proposisi nilai konsumen (Value Proposition), saluran (Channel), hubungan konsumen (Customer Relationship), sumber pendapatan (Revenue Streams), sumber daya yang digunakan (Key Resources), kegiatan utama bisnis (Key Activities), mitra kerjasama (Key Partner), dan struktur biaya (cost structure) (Hassandi & Pratiwi, 2024)

Menurut (Hartana, 2022), UMKM banyak yang gulung tikar karena beberapa faktor salah satunya adalah perencanaan usaha yang kurang matang. Tentunya perencanaan adalah tahap awal yang harus bisa dilakukan pebisnis di awal merintis usaha dengan sangat baik dan teliti. Perencanaan akan berdampak pada kegiatan dan eksekusi bisnis kedepannya (Mardhiyah & Khairifa, 2024). Salah satu metode yang dapat digunakan dalam merencanakan usaha adalah Business model canvas (BMC). Dengan banyaknya usaha yang pada akhirnya tutup karena perencanaan yang kurang matang, masalah itulah yang kemudian menjadi awal mulanya kegiatan pengabdian ini dilakukan (Amour et al., 2024).

Pengabdian ini akan berfokus membantu siswa dalam merencanakan bisnisnya dengan baik salah satunya menggunakan metode business model canvas. Diharapkan dengan mempelajari metode ini, siswa dapat menganalisa ide bisnisnya dengan baik, sehingga bisnis bisa terencana dan terealisasi dengan baik. Disamping itu, metode ini juga membantu siswa yang telah memiliki usaha untuk menganalisa kondisi bisnisnya saat ini dan membuat rencana pengembangan bisnisnya kedepan. Sehingga dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan usaha-usaha yang lahir dari tangan siswa khususnya SMA Negeri 3 Kota Jambi akan lebih banyak lagi.

2. METODE PELAKSANAAN

Profil Tempat Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat ini yang berjudul “Pelatihan Business Model Canvas bagi siswa SMAN 3 Kota Jambi Untuk Membangun Bisnis” berlokasi di Jl. Dr. Mawardi, No.19, Kel. Kebun Handil, Kecamatan Jelutung, Kota Jambi.



Gambar 1 SMA Negeri 3 Kota Jambi

Peserta Kegiatan

Sesuai tujuan dari kegiatan pengabdian yang akan dilakukan di SMAN 3 Kota Jambi, peserta penyuluhan pada pengabdian ini adalah pelajar yang bersekolah di SMAN 3 Kota Jambi dan beberapa guru di SMAN 3 Kota Jambi. Jumlah peserta pengabdian sekitar 30 orang diluar pembicara.

Penyuluh/Instruktur

Kegiatan pengenalan dan edukasi ini meliputi penyampaian materi dari pembicara, pelatihan, dan juga diskusi antara pelajar sebagai peserta dan tim pelaksana seminar terdiri dari 4 orang dengan tugas masing – masing sebagai berikut:

1. Irfan Hassandi, S.Mn., M.A.B bertugas sebagai ketua tim, pemateri pada aspek pengenalan metode business model Canvas dan penggunaanya dalam perencanaan bisnis.
2. Mardiana R, S.M., M.B.A bertugas sebagai moderator acara, pembuatan proposal pengabdian serta laporan pengabdian.
3. Melani Kadar, S.E., M.M. bertugas sebagai melakukan koordinasi dengan pihak SMAN 3 Kota Jambi dan pemateri pada aspek praktek menjalankan usaha baik secara offline ataupun online serta eksekusi rencana bisnis agar sesuai dengan apa yang direncanakan.
4. Dr. Drs. Effiyaldi, MM, CIQnR bertugas memberikan motivasi pada siswa agar mau berwirausaha
5. Nurmayanti bertugas menjadi kordinator absensi dan pembagian konsumsi
6. Pupung Ismayanti bertugas untuk mengurus dokumentasi kegiatan.

Alat Bantu Kegiatan

Dalam pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang berjudul “Pelatihan Busines Model Canvas Bagi Siswa SMAN 3 Kota Jambi Untuk Membangun Bisnis” akan menggunakan beberapa peralatan seperti berikut:

1. Laptop sebagai alat penyampai materi
2. Infocus sebagai alat display dan mikrofon sebagai alat pengeras suara
3. Modul untuk peserta yang telah disusun dan dibuat oleh instruktur
4. Aplikasi Microsoft power point
5. Ruang kelas untuk tempat pelatihan

Perencanaan Kegiatan

Pada proses perencanaan kegiatan pengabdian meliputi:

1. Tahap pertama ialah pembuatan proposal serta mengurus surat ijin dari SMAN 3 Kota Jambi dalam rangka melakukan kegiatan pengabdian “Pelatihan Business Model Canvas bagi Siswa SMAN 3 Kota Jambi Untuk Membangun Bisnis”.
2. Setelah tahap pertama selesai maka tahap berikutnya ialah menyusun jadwal rencana kegiatan mulai dari jenis kegiatan yang akan dilakukan, target peserta pelatihan, mengisi materi, jadwal kegiatan, alat dan bahan yang akan digunakan, serta petugas yang terlibat dan sebagainya.

Rundown Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian yang berjudul “Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMAN 3 Kota Jambi Untuk Membangun Bisnis” akan dilaksanakan pada hari selasa tanggal 9 Januari 2025 dari jam 09.00 s/d 12.30 WIB dan mempunyai jadwal dan pembagian kerja kegiatan sebagai berikut:

Tabel 1 Rundown Kegiatan Pengabdian

JAM	KEGIATAN	KETERANGAN
09.00 – 09.10	Pembukaan acara	Pembukaan acara oleh moderator (Mardiana)
09.10 – 09.15	Kata Sambutan dari Pihak SMA 3	Kata sambutan oleh Wakil Kepala Sekolah Bidang Hubungan Masyarakat

09.15 – 09.25	Pemberian kenang-kenangan dari UNAMA ke SMAN 3	Pemberian oleh Irfan Hassandi selaku Ketua dan diterima oleh Wakil Kepala Sekolah Bidang HUMAS SMA 3
09.25 – 10.10	Materi tentang business model canvas	Materi diberikan oleh Irfan Hassandi
10.10 – 10.30	Materi tentang mempertahankan bisnis	Materi diberikan oleh Melani Kadar
10.30 – 10.45	Sesi tanya-jawab	Peserta dan Pihak UNAMA
10.45 – 10.50	Foto Bersama dengan peserta dan Wakil kepala sekolah bidang HUMAS	Peserta seminar, Pihak UNAMA, dan Wakil kepala sekolah bidang HUMAS
10.50 – 11.00	Penutupan dan pembacaan doa	Penutupan oleh Mardiana dan pemimpin pembacaan doa oleh Irfan Hassandi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Deskripsi Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat “Pelatihan Business Model Canvas bagi siswa SMAN3 Kota Jambi untuk membangun bisnis”, dilakukan di SMAN 3 Kota Jambi diikuti 32 Siswa perwakilan dari Kelas X SMAN 3 Kota Jambi untuk mendapatkan pengetahuan tentang metode Business Model Canvas (BMC) dan penerapannya untuk merencanakan bisnis. Kegiatan ini merupakan kegiatan pengabdian masyarakat yang di biyai melalui hibah LPPM Universitas Dinamika Bangsa. Kegiatan pelatihan ini di laksanakan pada tanggal 22 Januari 2025.

Pelaksanaan pelatihan diawali dengan pembukaan yang dilakukan oleh Mardiana S.M MBA selaku moderator, serta pengenalan tim pengabdian oleh moderator. Kepala SMAN 3 Kota Jambi dalam hal ini diwakilkan oleh Bapak Cristoph selaku wakil kepala sekolah bidang hubungan masyarakat membuka dan memberikan arahan kepada para siswa terkait dengan kegiatan pelatihan yang akan dilakukan. Sesi Selanjutnya adalah pemaparan materi oleh instruktur. Materi pertama dijelaskan oleh Irfan Hassandi, S.Mn., M.A.B. terkait dengan kenapa kegiatan ini diadakan, kenapa harus memperkenalkan metode business model canvas sejak dini, menjelaskan tentang metode BMC hingga penerapannya pada perencanaan bisnis.



Gambar 2 Pemberian Kenang-Kenangan Kepada Pihak Sekolah

Setelah materi pertama selesai, selanjutnya masuk kedalam sesi tanya jawab. Namun sebelum masuk sesi tanya jawab Mardiana selaku moderator memberikan motivasi kepada siswa agar mulai berwirausaha sejak dini. Pada sesi tanya jawab diberikan kesempatan kepada siswa untuk bertanya sebanyak 2 orang. Setelah sesi tanya jawab, kami selaku tim pengabdian pun melakukan mini quiz kepada peserta acara. Mini quiz ini dilakukan secara langsung dan terdapat 3 orang yang bisa menjawab

pertanyaan. Setelah sesi tanya jawab dan mini quiz selesai, acara pun ditutup dengan doa dan foto bersama.

3.2 Tanggapan Peserta

Tema pelatihan ini adalah penggunaan metode business model canvas dalam merencanakan bisnis. Peserta dari pelatihan ini adalah siswa sekolah menengah atas di SMAN 3 Kota Jambi yang berjumlah 32 orang. Tentunya metode BMC ini merupakan hal baru bagi siswa SMA karena metode ini umumnya didapatkan ketika jenjang perkuliahan. Namun mengingat tujuan dari kegiatan ini untuk menumbuhkan minat berwirausaha serta mengajarkan tentang perencanaan bisnis sejak dini kepada siswa, tentunya hal ini perlu diajarkan juga sejak dini.



Gambar 3 Foto Bersama Dengan Peserta Pelatihan

Untuk melihat bagaimana pemahaman awal siswa SMAN 3 Kota Jambi tentang bisnis dan metode ini, tim dari UNAMA pun menyebarkan kuisioner online untuk mengetahui kondisi awal sebelum adanya pelatihan. Hasil dari kuisioner itu sendiri adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Hasil Penilaian Awal Sebelum Kegiatan PKM Dilaksanakan

No	Pertanyaan	Skala Penilaian				
		SS	S	N	TS	STS
1	Memiliki pengetahuan tentang bisnis sebelum kegiatan ini	0	12,50%	15,63%	62,50%	9,37%
2	Memiliki Motivasi untuk menjalankan bisnis sebelum kegiatan ini	21,88%	46,88%	31,24%	0%	0%
3	Memahami tentang metode <i>business model canvas</i> sebelum kegiatan ini	0	0%	0%	78,13%	21,87%
4	Sudah pernah menjalankan bisnis sebelum kegiatan ini	0	5,88%	0%	73,53%	20,59%

Tabel 2 menunjukkan hasil penilaian awal sebelum kegiatan PKM dilakukan. Penilaian dilakukan kepada 32 siswa SMA. Didapati bahwa 71,88% siswa tidak memiliki pengetahuan tentang bisnis. Sebanyak 68,76% siswa sudah memiliki motivasi untuk melakukan bisnis sebelum kegiatan ini diadakan. Sebanyak 100% siswa peserta pelatihan ini belum memahami apa itu BMC sebelum kegiatan

ini dilakukan. Sebanyak 94,12% siswa belum pernah menjalankan bisnis sebelum kegiatan ini dilakukan.

Tabel 3 Hasil Penilaian Akhir Setelah Kegiatan PKM Dilaksanakan

No	Pertanyaan	Skala Penilaian				
		SS	S	N	TS	STS
1	Kegiatan PKM sesuai dengan kebutuhan peserta	93,75%	6,25%	0%	0%	0%
2	Materi PKM mudah dipahami peserta	62,5%	31,25%	6,25%	0%	0%
3	Pemateri menjelaskan materi dengan jelas	0%	93,75%	6,25%	0%	0%
4	Peserta mendapatkan ilmu baru dari pelatihan ini	6,25%	93,75%	0%	0%	0%

Tabel 3 menunjukkan bagaimana penilaian peserta pelatihan. 93,75% peserta merasa kegiatan pelatihan ini sesuai dengan kebutuhan mereka terutama dalam merencanakan bisnis. Sebanyak 62,5% peserta merasa materi yang disampaikan pemateri mudah dipahami. Sebanyak 93,75% peserta merasa pemateri menjelaskan materi yang ada dengan baik dan jelas. Sebanyak 93,75% peserta merasa mereka mendapatkan ilmu baru dari pelatihan ini.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini memberikan dampak positif kepada peserta. Peserta juga puas dengan kegiatan ini dan berharap kedepannya akan ada pelatihan bisnis lagi untuk menambah keterampilan mereka mengenai bisnis.

3.3 Harapan Peserta

Harapan peserta pada pelatihan ini mereka bisa memiliki motivasi untuk berwirausaha sejak dini. Peserta pun juga berharap bisa mulai merencanakan bisnisnya dengan baik serta matang. Disamping itu, peserta juga memiliki harapan agar pemahaman tentang metode business model canvas bisa dipraktekkan langsung oleh mereka dalam merencanakan bisnis mereka.

Dari pihak sekolah sendiri juga berharap ada siswa yang mulai berani membuat usaha kecil baik sendiri atau bersama teman. Sekolah berharap kedepannya pelatihan bisa bersifat pendampingan sehingga siswa-siswa dapat mengembangkan dan memepertahankan bisnis yang telah mereka jalankan dengan baik.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dapat di simpulkan sebagai berikut:

- Dengan adanya pelatihan ini dapat menumbuhkan minat peserta tentang bisnis.
- Dengan adanya pelatihan ini dapat menambah wawasan peserta tentang pentingnya perencanaan yang matang dalam bisnis.
- Dengan adanya pelatihan ini peserta bisa menambah wawasan siswa tentang penggunaan business model canvas dalam merencanakan bisnis.

4.2 Saran

Saran dari pelaksanaan kegaitan pengabdian masyarakat ini antara lain adalah sebagai berikut:

- Perlunya pelatihan lanjutan guna memotivasi siswa untuk berwirausaha
- Kegiatan selanjutnya diharapkan tim dosen dapat menjadi pendamping di beberapa usaha kecil yang telah dijalankan oleh siswa-siswi SMAN 3 Kota Jambi

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Yayasan Dinamika Bangsa Jambi yang telah memberikan dukungan moril dan material sehingga kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dengan tema pelatihan *Business Model Canvas* bagi siswa SMAN 3 Kota Jambi untuk membangun bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancar. Terimakasih juga kepada pihak SMAN 3 Kota Jambi yang telah menyediakan tempat sarana dan prasarana demi mewujudkan kegiatan ini berjalan dengan sukses.

DAFTAR PUSTAKA

- Amour, S. A. Z. K., Fatimatusalwa, S., & Bastomi, M. (2024). Efisiensi dan efektivitas pengembangan bisnis melalui pendekatan business model canvas (BMC) dan analisis SWOT. *Revenue: Lentera Bisnis Manajemen*, 2(3).
- Hartana, H. (2022). Pengembangan UMKM di Masa Pandemi melalui Optimalisasi Teknologi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Media Ganesha FHIS*, 3(2), 50–64.
- Hassandi, I., Fadillah, Y., Adelia, N., Ali Fazila, S., & Lestari Setya Ningsih, S. (2024). ANALISA BUSINESS MODEL CANVAS DAN PENGEMBANGAN STRATEGI BISNIS SHINTA BAKERY SIPIN. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan (JUMANAGE)*, 3(2), 404. <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/JUMANAGEhttps://ejournal.unama.ac.id/index.php/jumanage>
- Hassandi, I., & Pratiwi, D. A. (2024). *Metode-Metode Pendukung Kreativitas dan Inovasi dalam Bisnis* (L. Hakim, Ed.; 1st ed., Vol. 1). Minhaj Pustaka.
- Kadar, M., Hassandi, I., Khoirunnisa, I., Handayani, S., & Adi Yonathan, T. (2024). Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan (JUMANAGE)*, 3(2), 425. <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/JUMANAGEhttps://ejournal.unama.ac.id/index.php/jumanage>
- Mardhiyah, A., & Khairifa, F. (2024). Business Development Strategy in Furniture Business Using Business Model Canvas Approach. *Research Horizon*, 4(2).
- Purnama, N. (2024). Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMAN 1 Gianyar Dalam Membangun Bisnis Di Usia Dini. *Jubaedah: Jurnal Pengabdian Dan Edukasi Sekolah (Indonesian Journal of Community Services and School Education)*, 4(1).
- Romadhon, F., & Fitri, A. (2020). Analisis Peluang dan Tantangan Penggunaan Financial Technology Sebagai Upaya optimalisasi Potensi UMKM (Studi Kasus UMKM di Gresik). *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 3(1), 30–44.
- Santosa, T., & Budi, Y. R. (2020). Analisa Perkembangan Umkm Di Indonesia Pada Tahun 2017-2019. *Develop: Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 57–64.
- Susanti, D. A., Fithri, D. L., Gunawan, B., Budiman, N. A., Mulyani, S., & Nugraha, F. (2024). The Influence of Business Model Canvas on Financial Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). *Journal of Ecohumanism*, 3(6).
- Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Al-Qorni, Z. Q. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1).