

## Upgrading Skill Kewirausahaan Siswa SMK Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvass Berbasis Digital

Elvi Rahmi<sup>1\*</sup>, Efni Cerya<sup>2</sup>, Friyatmi<sup>3</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Negeri Padang

\* [elvirahti@fe.unp.ac.id](mailto:elvirahti@fe.unp.ac.id)

DOI:

<https://doi.org/10.24036/manaruko.v1i1.8i1>

Diterima: 02-12-2022

Revisi : 20-12-2022

Available Online: 26-12-2022

### A B S T R A C T

*The Vocational High School (SMK) conducts vocational education at the secondary level and prepares students for jobs in specific occupations. The existing digital era offers numerous opportunities for anyone to advance and develop; opportunities to start a business and engage in entrepreneurial activities are relatively simple. Improving the competence of students and teachers is the only way to overcome the dilemma of digital skills so that students can convert the digital business opportunities that surround them into productive business opportunities. The community services program is carried out at SMKN 1 Baso by providing ongoing guidance to students on creating practical business plans using the Business Model Canvas (BMC). The outcomes of activities related to training at Baso 1 Vocational High School. The results show that the program was highly beneficial, as indicated by positive feedback from participants, who stated that the material presented was interesting, useful, and inspired students to become young entrepreneurs.*

### A B S T R A K

*Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) menyelenggarakan pendidikan kejuruan pada jenjang pendidikan menengah dan melatih siswa untuk bekerja pada profesi tertentu. Era digital saat ini membuka kesempatan yang luas bagi siapapun untuk maju dan berkembang, kesempatan untuk merintis usaha dan berkegiatan wirausaha relatif lebih mudah untuk dilakukan. Meningkatkan kompetensi siswa dan guru adalah satu-satunya cara untuk mengatasi dilema mengenai skill digital sehingga siswa mampu menangkap peluang usaha digital yang ada di sekelilingnya menjadi peluang usaha yang produktif. Program kemitraan masyarakat ini dilakukan di SMKN 1 Baso dilaksanakan dengan memberikan pelatihan melalui bimbingan secara berkelanjutan kepada siswa tentang pembuatan rencana usaha yang praktis dengan menggunakan Business model Canvas (BMC). Hasil kegiatan di SMKN 1 Baso dengan pelatihan terkait penyusunan bisnis model CANVAS berbasis digital ini sangat bermanfaat dimana feedback positif dari peserta bahwa materi yang disampaikan menarik, bermanfaat dan memberikan motivasi kepada siswa untuk menjadi wirausaha muda.*

### KEYWORD

*Entrepreneurship, BMC, skills*



This is an open access article distributed under the [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/). Some rights reserved

## PENDAHULUAN

Komponen utama dalam melaksanakan pembangunan adalah sumber daya manusia Indonesia yang berkualitas. Kualitas sumber daya manusia sangat dipengaruhi oleh produktivitas dan mutu dari lembaga-lembaga penyelenggara pendidikan, pendidikan dasar dan menengah umum dan kejuruan, serta pendidikan tinggi. Salah satu jenjang pendidikan menengah, sekolah menengah kejuruan fokus mempersiapkan lulusannya untuk dunia kerja, namun Data BPS Lulusan SMK (sekolah menengah kejuruan) menyumbang persentase terbesar dari pengangguran, 10,42%, menurut penelitian. Dari total pengangguran Indonesia sebanyak 7.05 juta lebih. Untuk mengembangkan lulusan SMK agar lebih produktif dan terhindar dari pengangguran, diperlukan kerja sama dari semua pemangku kepentingan. Sebagai pengganti pengambilan keputusan yang terbaik untuk mengatasi masalah ini, sebenarnya dapat dikurangi dengan memperbanyak jumlah pengusaha. Setelah lulus sekolah, pintu untuk berwirausaha cukup terbuka lebar bagi siswa SMK, namun selama ini mereka belum memanfaatkan peluang tersebut karena kesiapan mereka untuk berwirausaha belum berkembang, terutama dalam kemampuan dalam menyusun perencanaan usaha yang matang. (Melyana, I. P., & Pujiati, A. (2015)

Standar Nasional Pendidikan untuk SMK tahun 2019 (3) memiliki memiliki 9 (sembilan) area kompetensi untuk lulusannya yaitu: 1) kepercayaan dan kesetiaan kepada Tuhan Yang Maha Esa; 2) nasionalisme dan cinta tanah air; 3) karakter pribadi dan sosial; 4) literasi; 5) kesehatan jasmani dan rohani; 6) kreativitas; 7) estetika; 8) kemampuan teknis; dan 9) jiwa kewirausahaan. Siswa diajarkan berbagai mata pelajaran di sekolah, termasuk kewirausahaan, untuk memastikan bahwa mereka memiliki semua kompetensi tersebut. Bagi siswa kewirausahaan merupakan salah satu mata pelajaran di SMK seyogianya bertujuan agar dapat memanfaatkan peluang usaha yang tersedia disekitarnya dan memulai usaha sendiri setelah lulus sekolah, oleh karena itu penting untuk mengembangkan karakter kewirausahaan dan menambah pengetahuan siswa tentang seluk beluk usaha, baik dari segi dari *soft skill* dan *hard skill*. Era digital zaman sekarang membuka kesempatan yang lebih bagi siapapun untuk maju dan berkembang dimana informasi yang tersedia sangat melimpah dan mudah untuk diakses. Kesempatan untuk merintis usaha dan berkegiatan wirausaha relatif lebih mudah untuk dilakukan. Guru dan siswa SMK perlu merespon secara aktif terkait kondisi pergeseran ke arah digitalisasi ini. Agar siswa dapat memanfaatkan prospek bisnis digital yang ada di lingkungannya dan mengubahnya menjadi peluang bisnis yang menguntungkan, tantangan ini perlu dijawab melalui peningkatan kompetensi siswa dan guru, khususnya di bidang keterampilan digital.

*Business model canvas*, juga dikenal sebagai BMC, adalah teknik representasi visual yang dapat sepenuhnya menggambarkan proses bisnis. *Business model canvas* menurut Osterwalder dan Pigneur dalam Ojasalo adalah rencana manajemen dalam bentuk bagan visual dengan 9 komponen. BMC adalah rencana bisnis yang menyeluruh, tetapi meskipun hanya satu halaman, ia sudah memiliki semua informasi penting. Keunggulan dari Business Model Canvas dapat dengan mudah menjelaskan model usaha yang akan dijalankan. BMC menyajikan gambaran singkat tentang bagaimana organisasi bisnis menghasilkan nilai, memberikan nilai tersebut kepada pelanggan, dan menangkap nilai yang diberikan pelanggan. Secara umum, alur berkembang dari satu bagian bisnis penting ke bagian bisnis berikutnya. Kanvas model bisnis memiliki sembilan komponen, yaitu sebagai berikut: Memilih kelompok konsumen mana yang akan menjadi fokus perusahaan merupakan bagian pertama dari kanvas model bisnis yang harus dimiliki. Pakar Kotler dan Keller (2016) mendefinisikan segmentasi sebagai pembagian pasar menjadi banyak kelompok pelanggan yang terpisah. 1) *Customer segment* dapat dipahami sebagai pemecahan beberapa pasar (heterogen) menjadi kelompok pasar yang seragam, dengan masing-masing kelompok dapat dijadikan sasaran pemasaran suatu produk sesuai dengan kebutuhan, keinginan, atau sifat pelanggan di pasar tersebut. 2) *Value Proposition* adalah pembagian yang merupakan keunggulan produk; ini adalah manfaat nyata yang dapat diberikan bisnis kepada target pasarnya. Ini adalah kesempatan untuk menyoroti manfaat dan keunggulan yang membedakan satu konsep bisnis dari yang lain. 3) *Channel* adalah cara penyampaian solusi yang diberikan kepada konsumen. Channel ini dengan perkembangan digital jauh lebih mudah seperti website, social media, online advertisement atau aplikasi digital lainnya 4) *Customer relationship* adalah komponen yang digunakan perusahaan untuk menjalin hubungan dengan kliennya, hal ini penting agar klien tidak cepat memutuskan hubungan kerjasama tersebut. 5) Komponen terpenting adalah *Revenue stream*, yang harus ditangani semaksimal mungkin untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Seharusnya tidak ada bahan mentah, produk, atau keluaran yang tidak digunakan secara maksimal. 6) *Key activities*, Semua tugas terkait produktivitas bisnis yang melibatkan produk dan penciptaan proposisi nilai dianggap sebagai tugas utama, 7) Daftar sumber daya yang harus direncanakan dan dimiliki bisnis terdapat dalam partisi kanvas

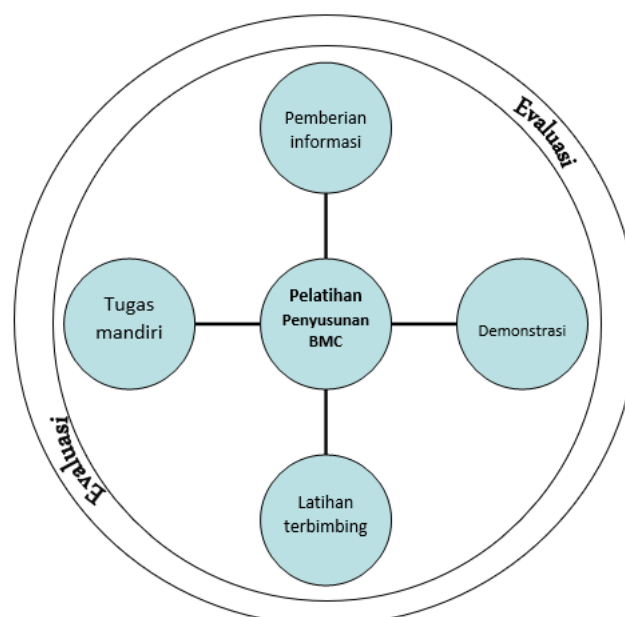
model bisnis di bawah "Key Resources". 8) *Key partnership* yang mengelola pergerakan produk atau layanan lainnya. Untuk efektivitas dan efisiensi kegiatan penting yang telah dilakukan, posisi mitra penting ini sangat membantu, dan 9) *Cost structure* komponen terakhir, adalah bagaimana perusahaan dibiayai. Usaha wirausaha akan lebih efektif dan bahaya kerugian akan berkurang jika pengeluaran dikelola dengan baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak sekolah diketahui SMKN 1 Baso adalah sekolah yang pelaksanaan pembelajaran kewirausahaannya masih belum maksimal. Guru di sekolah ini lebih banyak memberikan materi yang bersifat teoritis, sehingga agak sukar untuk diimplementasikan secara praktis. Lulusan SMKN 1 Baso setiap tahunnya berkisar 130 -150 orang siswa, namun dari hasil *tracer study*, yang mereka lakukan secara berkala banyak dari lulusan yang menganggur, hanya sedikit (+/- 10%) yang memilih jadi wirausaha. +/- 25% bekerja di sektor non formal dan informal. 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 SMKN 1 Baso belum pernah mendapat pelatihan terkait kewirausahaan. Menanggapi fenomena tersebut, dipandang perlu untuk memberikan pelatihan penyusunan Business Model Canvas (BMC) kepada siswa SMK N 1 Baso. 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.

## METODE PELAKSANAAN

Metode pelatihan dan bimbingan terpadu dipilih dalam implementasi program pengabdian masyarakat ini. Siswa SMKN 1 Baso dilatih dan dibimbing dalam membuat rencana usaha yang praktis namun komprehensif dengan menggunakan Business model Canvas (BMC). Implementasi program dilaksanakan teknik pemberian informasi, demonstrasi, latihan terbimbing, penugasan mandiri, dan evaluasi.



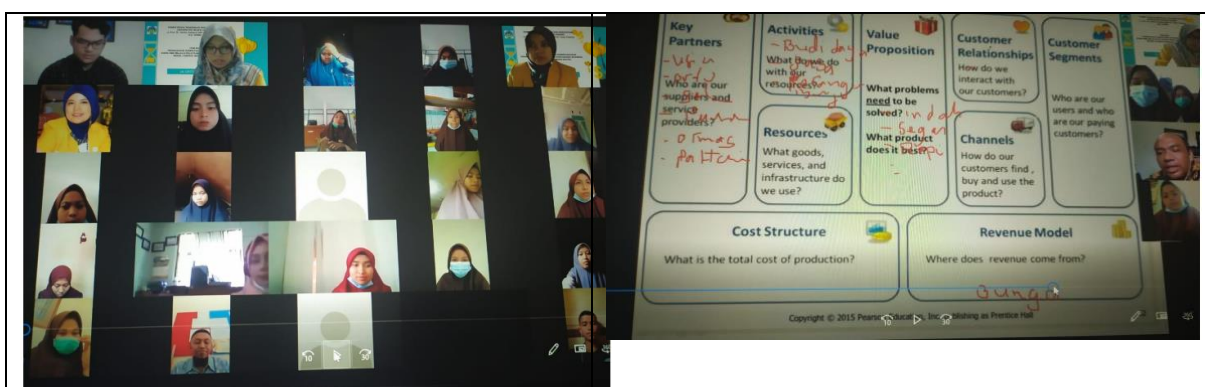
Gambar 1. Model Pelatihan

Metode informasi digunakan untuk memperkenalkan tentang konsep Business Model Canvas dalam menyusun sebuah perencanaan usaha yang komprehensif namun simpel, Pemberian informasi ini diselingi dengan diskusi/tanya jawab untuk mendapatkan respon dan umpan balik dari peserta tentang materi yang disampaikan. Metode demonstrasi digunakan untuk memperlihatkan kepada peserta prosedur/teknik dalam pembuatan dan pengisian bagan Business Model Canvas. Latihan terbimbing, peserta melakukan praktek langsung pengisian bagan Business Model Canvas dengan menggunakan contoh ide bisnis yang ada. Peserta melakukan kegiatan praktek dibimbing oleh instruktur. Tugas Mandiri, peserta melakukan praktek mandiri menggunakan bagan BMC sesuai ide bisnis mereka masing masing.

Evaluasi dilaksanakan terhadap proses pelaksanaan dan hasil program. Evaluasi proses digunakan untuk mengukur pelaksanaan setiap tahap kegiatan, sehingga tahap kegiatan selanjutnya dapat diperbaiki dan disempurnakan. Teknik yang digunakan untuk mengukur proses kegiatan yang dilaksanakan oleh khalayak sasaran adalah observasi. Jadi selama pelaksanaan pelatihan akan dilakukan observasi oleh tim pelaksana. Evaluasi akhir yang dimaksudkan untuk mengukur ketercapaian tujuan program kegiatan. Indikator keberhasilan adalah pencapaian target luaran kegiatan. Pengukuran dilakukan dengan angket dan observasi kualitas bagan BMC yang dihasilkan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

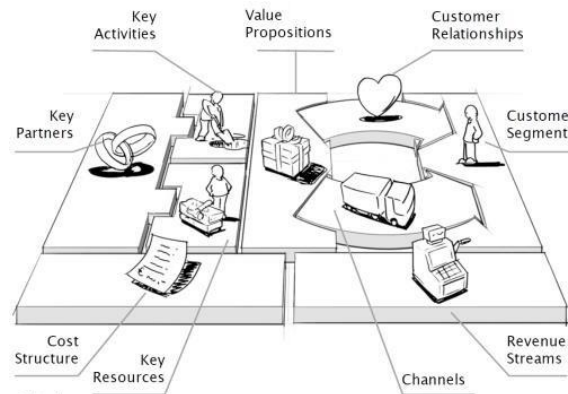
Pelaksanaan pelatihan penyusunan rencana bisnis dengan menggunakan bisnis model canvas dilaksanakan di SMKN 1 Baso dengan melibatkan 28 orang siswa dan 2 orang guru kewirausahaan. Pelatihan dilakukan secara online melalui aplikasi zoom meeting. Program pelatihan penyusunan *Business Model Canvas* diawali dengan pemberian informasi tentang motivasi wirausaha dan konsep BMC sebagai metode perencanaan model bisnis, dilanjutkan dengan diskusi dan contoh cara membuat rencana bisnis dengan menggunakan BMC. Pemberian Materi mengenai BMC dilakukan melalui pemberian materi mengenai konsep BMC sebagai bentuk dari perencanaan model bisnis, setelah itu dilakukan diskusi dan pemberian contoh bagaimana menyusun perencanaan bisnis dengan menggunakan bisnis model CANVAS. Dengan mendapat pelatihan langsung dari para praktisi yang menjelaskan bagaimana cara memulai usaha, apa saja kendala yang dihadapi, dan tips bagaimana mengatasi masalah dalam membangun usaha membuat peserta terinspirasi bahwa berwirausaha bukanlah hal yang sangat sulit, tetapi sesuatu yang harus dicoba, karena banyak data menunjukkan bahwa ide bisnis yang sederhana namun sungguh-sungguh dapat memberikan penghasilan dan penghasilan yang lebih layak daripada bekerja sebagai karyawan/pegawai biasa.



Gambar 2. Pelaksanaan Program Pengabdian

Seorang calon pengusaha harus memahami strategi mendirikan usaha agar dapat beroperasi dengan sukses. Untuk melakukan ini, calon pengusaha harus memahami model bisnis. Melalui penggunaan model bisnis, pengusaha dapat melakukan analisis SWOT atas usaha mereka, yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT). Elemen elemen bisnis yang penting terdiri dari *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*,

*cost structure*. Unsur-unsur bisnis yang penting dapat digali secara mendalam namun secara praktis menggunakan Business Model Canvas (BMC), Osterwalder dan Pigneur (2010) M. Setijawibawa (2015). Siswa dapat mengimplementasikan ide perusahaan mereka dengan menuangkannya ke dalam sembilan aspek perencanaan bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC), yang akan membantu bisnis yang mereka bangun menjadi terstruktur dan mudah diukur. Ilustrasi komponen sembilan komponen BMC.



Gambar 1. Ilustrasi *Business Model Canvas*

Hasil evaluasi proses menunjukkan bahwa pelatihan ini terlaksana dengan menyenangkan yang terlihat dari perhatian, antusias, dan keaktifan siswa bertanya sepanjang pelatihan. Materi penyusunan bisnis model Canvas memperlihatkan bahwa 71 % siswa berpendapat sangat setuju bahwa materi kegiatan pelatihan pengabdian BMG yang dilakukan menarik untuk diikuti, dan ada 29 % siswa berpendapat setuju. Tingginya tingkat kesetujuan ini karena materi pelatihan yang diberikan materinya relative baru bagi mereka dan narasumber memaparkan materi dengan jelas, dan pada materi motivasi berwirausaha, narasumber menceritakan bagaimana pengalaman dalam mendirikan usaha, kendala kendala yang dihadapi dan bagaimana Langkah Langkah yang dilakukan sehingga usaha yang dilakukan bisa tumbuh dan berkembang. Tingginya respon positif ini terlihat bahwa narasumber menyampaikan materi dengan menyesuaikan materi sesuai dan usia dan perkembangan anak SMK, walaupun materi bisnis model canvas banyak dibahas dalam mata kuliah kewirausahaan di perguruan tinggi, namun siswa SMK bisa mudah dipahami karena digunakan Bahasa yang sederhana dan diberikan contoh contoh yang dekat dengan kehidupan siswa.

Evaluasi terhadap hasil pelatihan menunjukkan bahwa pelatihan ini mampu meningkatkan skill siswa dalam penyusunan BMC. Guru dan siswa memiliki pengetahuan dan keahlian yang lebih dalam membuat konsep bisnis KANVAS berbasis digital setelah mengikuti pelatihan. Setelah pelatihan dilaksanakan, peserta diminta untuk membuat BMC dan hasil dari praktek tersebut menunjukkan bahwa lebih dari 80% siswa telah mampu menyusun bisnis model CANVAS. Meskipun bisnis model CANVAS masih tahap awal dalam merintis usaha, namun diharapkan usaha yang dilaksanakan oleh tim pengabdian ini mampu menjadi stimulus untuk meningkatkan minat berwirausaha siswa. Melalui penyusunan bisnis model CANVAS, para calon wirausahawan menjadi lebih terarah dan memiliki pedoman yang jelas dalam menjalankan rencana usahanya. Kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan siswa SMK dalam merancang usaha, sehingga diharapkan dengan semakin banyak lulusan SMK yang ingin berwirausaha, karena merancang usaha tidak serumit yang ditakutkan. Materi pelatihan yang diberikan mengenai penyusunan BMC akan memudahkan seorang calon wirausaha dalam merancang sebuah usaha, BMC adalah model bisnis yang komprehensif namun praktis, sehingga para calon wirausahawan muda yang menyukai sesuatu yang bersifat praktis menjadi tergugah dan terbantu dalam merumuskan ide-ide usaha yang ingin dikembangkan. Kegiatan ini sangat membantu siswa dalam persiapan menjadi wirausaha muda.

## SIMPULAN

Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini ini adalah pengabdian kepada masyarakat di SMKN 1 Baso yang memberikan pelatihan terkait pembuatan model bisnis CANVAS berbasis digital bermanfaat, dan



respon dari peserta menunjukkan bahwa informasi yang disajikan menarik, praktis, dan menginspirasi siswa di usia muda untuk memulai bisnis mereka sendiri. Seiring dengan peningkatan kemampuan, pengetahuan, dan wawasan siswa, program tersebut berdampak positif terhadap bakat kewirausahaan siswa SMKN 1 Baso.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Al Muhairi, M., & Nobanee, H. (2019). Sustainable financial management. *Available at SSRN 3472417*.
- Amoako, K. O., Marfo, E. O., Gyau, K. E., & Asamoah, F. O. (2013). Cash budgetan imperative element of effective financial management. *Canadian Social Science, 9*(5), 188–191.
- Ardila, I., & Christiana, I. (2020). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Sektor Kuliner Di Kecamatan Medan Denai. *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi), 3*(3), 158–167.
- Chabib, L., Febrianti, Y., Hakim, A., Safarullah, M., & Subekti, B. (2016). Pemberdayaan dan pengembangan ukm sebagai penggerak ekonomi desa.(desa harjobinangun, pakem, sleman, di yogyakarta). *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship, 1*(03), 203–209.
- Keskgn, H., Gntürk, C., Sungur, O., & Kgrgğ, H. M. (2010). The importance of SMEs in developing economies. *2nd International Symposium on Sustainable Development, 183–192*.
- Lubis, D. (2016). Pemberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidempuan. *At-Tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis Islam, 2*(2), 270–285.
- Munandar, A. (2016). The strategy development and competitive advantages of micro small medium enterprise business institution toward regional development. *AdBispreneur: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan, 1*(2).
- Rivan, A., & Maksum, I. R. (2019). Penerapan Sistem Keuangan Desa (siskeudes) dalam Pengelolaan Keuangan Desa. *Jurnal Administrasi Publik: Public Administration Journal, 9*(2), 92–100.
- Salikin, N., Ab Wahab, N., & Muhammad, I. (2014). Strengths and weaknesses among Malaysian SMEs: Financial management perspectives. *Procedia-Social and Behavioral Sciences, 129*, 334–340.
- Savina, S., & Kuzmina-Merlino, I. (2015). Improving financial management system for multi-business companies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences, 210*, 136–145.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia, 2*(1), 117–127.
- Sembiring, Y., & Elisabeth, D. M. (2018). Penerapan Sistem Akuntansi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Toba Samosir. *Jurnal Manajemen, 4*(2), 131–143.