

## **Pelatihan Kewirausahaan Business Model Canvas Pada Siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru**

Annisa Mardatillah<sup>1\*</sup>, Lilis Marina Anggraini<sup>2</sup>, Rosmayani Rosmayani<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Islam Riau

\*Corresponding author, e-mail: [annisa.fisipol@soc.uir.ac.id](mailto:annisa.fisipol@soc.uir.ac.id).

### **Abstrak**

Kegiatan PKM ini bertujuan meningkatkan kompetensi kewirausahaan merancang strategi Business Model Canvas pada siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru untuk menjadi terampil dan lebih percaya diri menyusun strategi bisnis. Business Model Canvas dapat digunakan untuk menganalisis situasi lingkungan bisnis dengan menjelaskan secara sederhana dan menyeluruh rencana bisnis yang akan dilakukan. Kelompok mitra PKM ini adalah Siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru kelas 11 dan 12. Mereka masih belum cukup menunjukkan kemandirian dalam berwirausaha dan merancang strategi bisnis namun memiliki potensi sebagai calon wirausaha dengan bekal paket keahlian yang mereka peroleh dari bangku sekolah. Solusi yang diberikan adalah memberikan bekal pelatihan kewirausahaan agar siswa termotivasi menjadi wirausaha dan memberikan pelatihan ketrampilan merancang strategi business model canvas. Dampak dari hasil kegiatan PKM ini adalah semakin baiknya pengetahuan dan ketrampilan kelompok mitra karena adanya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta kelompok mitra terkait materi yang diberikan setelah secara langsung dilibatkan praktek membuat strategi Business Model Canvas.

**Kata Kunci:** Business Model Canvas; Pengabdian Masyarakat; Startegi; Wirausaha.

### **Abstract**

This Community Service activity aims to increase entrepreneurial competence in designing Business Model Canvas strategies for Riau Technology Vocational School students in Pekanbaru to become skilled and more confident in developing business strategies. The Business Model Canvas can be used to analyze the business environment situation by explaining simply and comprehensively the business plan to be carried out. The group of partners for this activity are students of the Riau Technology Vocational School in Pekanbaru, grades 11 and 12. They still need to show sufficient independence in entrepreneurship and designing business strategies but have the potential to become prospective entrepreneurs by providing a package of skills they have acquired from school. The solution is to provide training to motivate students to become entrepreneurs and provide skill training in designing a business model canvas strategy. The impact of the results of this activity is that the knowledge and skills of the partner groups are getting better due to an increase in the knowledge and skills of the partner group participants regarding the material provided after being directly involved in the practice of making Business Model Canvas strategies.

**Keywords:** Business Model Canvas; Community Service; Enterpreneurship; Strategy.

**How to Cite:** Mardatillah, A., Anggraini, L. M., & Rosmayani, R. (2023). Pelatihan Pembuatan Virgin Coconut Oil (VCO) Sebagai Upaya Pengembangan Pariwisata Sehat di Nagari Sungai Pinang, Pesisir Selatan Sumatera Barat. *Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(4), 534-542.



This is an open access article distributed under the Creative Commons Share-Alike 4.0 International License. If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original. ©2023 by author.

## **Pendahuluan**

Kewirausahaan dalam setiap profesi diperlukan dalam rangka menghadapi dinamika perubahan lingkungan, pembaharuan, dan tantangan pada persaingan globalisasi. Kewirausahaan memiliki enam ciri ciri (Arrohman, 2013; Audretsch et al., 2020; Kusumawardhany et al., 2019), yaitu: Kesatu, kewirausahaan adalah nilai perilaku sebagai sumber daya penggerak proses dan hasil suatu kegiatan usaha. Kedua, kewirausahaan merupakan hal penting dalam melakukan awal usaha lalu mengembangkannya. Ketiga,

---

kewirausahaan adalah proses melakukan hal baru (kreatif) dan tidak sama dengan yang lain (inovatif) sehingga dapat menciptakan nilai tambah yang berbeda. Kewirausahaan yang keempat adalah mewujudkan tindakan baru dan berbeda. Kelima, kewirausahaan sebagai proses kreativitas dan inovasi dalam rangka sarana problem solving lalu menjadi peluang bisnis. Keenam, kewirausahaan adalah tindakan memberikan nilai dari sumber daya dengan cara baru dan berbeda agar berdaya saing.

Berdasarkan hal di atas diketahui bahwa kewirausahaan merupakan suatu nilai yang membentuk karakter dan perilaku. Kewirausahaan diharapkan membentuk individu yang percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki keterampilan kepemimpinan, berorientasi ke masa depan, dan orisinalitas. Oleh karena itu, menjadi wirausahawan yang sukses membutuhkan jiwa dan karakter enterpreneur.

Sekolah menengah kejuruan (SMK) Teknologi Riau memberikan pengajaran “Produk Kreatif dan Kewirausahaan” yang diintegrasikan ke dalam jurusan produk (kompetensi keahlian), yaitu tentang nilai-nilai kewirausahaan pada materi pembelajaran. Melalui pembelajaran yang berkelanjutan, hasil kesadaran, pembentukan kewirausahaan dan kesadaran nilai-nilai kewirausahaan agar dapat direalisasikan pada tindakan sikap sehari-hari para siswa. Selain penguasaan kompetensi atau materi tertentu, aktivitas belajar mengajar juga direncanakan dan dilaksanakan sehingga mereka merasakan, memahami, mentransfer dan menginternalisasi nilai-nilai entrepreneurship pada diri siswa. Namun demikian masih diperlukan peningkatan kewirausahaan dalam diri siswa untuk semakin termotivasi dan memiliki kesadaran semakin tinggi dalam melaksanakan hal tersebut melalui penerapan model bisnis canvas. Tujuannya adalah untuk memberikan kemudahan bagi siswa merancang model bisnis yang efektif dan efisien.

Permasalahan mitra berdasarkan hasil observasi survei awal dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut: Kondisi permasalahan saat ini siswa SMK Teknologi Riau masih belum produktif secara bisnis dan belum mandiri namun memiliki potensi sebagai calon wirausaha dengan bekal paket keahlian yang mereka peroleh dari bangku sekolah. Sehingga mereka sangat penting mendapatkan bekal pelatihan kewirausahaan agar siswa termotivasi menjadi wirausaha dan memberikan pelatihan ketrampilan dalam penyusunan business model canvas.

Prioritas permasalahan yaitu kurang berkembangnya kompetensi kewirausahaan pada kelompok mitra karena masih rendahnya proses transformasi motivasi kewirausahaan. Hal ini terlihat pada hasil pre test yang dilakukan sebelum kegiatan PKM ini bahwa sebanyak 79,07% masih kurang baik memahami kewirausahaan dan business model canvas. Sedangkan siswa SMK Teknologi Riau diharapkan menjadi sumber daya manusia yang mandiri dan professional berjiwa kewirausahaan. Hal ini disebabkan masih belum optimalnya integrasi aktivitas kewirausahaan diberikan secara khusus dan konsisten sejalan dengan kompetensi keahlian pada pengajaran di sekolah. Sehingga kelompok mitra sangat membutuhkan pendampingan melalui kegiatan PKM ini dengan diberikan transfer IPTEK kewirausahaan dan business model canvas ini untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam menjalankan kewirausahaan. Diharapkan setelah lulus dapat membangun bisnis dan membuka lapangan pekerjaan sendiri dari kompetensi keahlian yang diperolehnya selama di bangku SMK. Kekhawatiran tentang keterbatasan sumber daya seperti modal untuk memulai usaha menjadi kendala yang harus diberikan pencerahan motivasi bahwa dalam memulai usaha tidak perlu mengeluarkan modal besar serta bagaimana memulai usaha hingga berjalannya usaha pemasaran.

Wirausahawan adalah orang yang tahu memanfaatkan peluang sebagai kekuatan selanjutnya digunakan untuk pengembangan usahanya. Di SMK, siswa diharapkan mampu mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang bisnis. Bagaimana bersikap kreatif membawa ide-ide inovatif ke dunia nyata sehingga mensukseskan dan pendapatan mereka menjadi bertambah (Maulidah et al., 2022). Kewirausahaan harus didukung melalui praktik langsung karena kewirausahaan tidak dapat tumbuh dalam semalam. Pelatihan peningkatan kompetensi kewirausahaan melalui pembuatan Business Model Canvas ini penting dan bermanfaat untuk masa depan siswa dan karirnya setelah mereka tamat sekolah (Rahmi et al., 2020).

Model bisnis Canvas adalah alat langkah demi langkah yang biasa digunakan perusahaan untuk mengembangkan proses dan model bisnis. Model bisnis Canvas dapat digunakan menyampaikan strategi perusahaan secara efektif dan efisien. Metode bisnis template canvas dapat memperluas dan meningkatkan segmentasi pasar serta meningkatkan penjualan melalui penjualan online (Rahmi et al., 2020; Zulkarnain et al., 2020). Model bisnis canvas adalah deskripsi logis dari model bisnis tentang cara kerja bisnis. Menciptakan, menyampaikan dan menangkap nilai (Haanurat et al., 2022; Zehir et al., 2015). Business Model Canvas menawarkan keunggulan dalam analisis model bisnis yang mampu menggambarkan situasi secara sederhana dan komprehensif berdasarkan segmentasi konsumen, nilai dan proposisi serta hubungan dengan konsumen. Model Business Canvas ini sangat tepat diajarkan kepada kelompok mitra siswa SMK Teknologi Riau sebagai pengetahuan dan ketrampilan khusus yang merupakan bagian penting perencanaan bisnis. Sehingga mereka dapat membuat perencanaan bisnis yang tepat pada bisnis yang akan dilakukan untuk sukses berdaya saing dibandingkan bisnis tanpa perencanaan. Selanjutnya mereka dapat menemukan

peluang dan melakukan riset sasaran pasar lebih jelas untuk rencana bisnis serta meminimalisir resiko bisnis.

Mengatasi masalah tersebut maka tujuan kegiatan PKM untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa SMK Teknologi Riau dengan fokus memberikan pelatihan bisnis canvas agar siswa SMK Teknologi Riau menjadi terampil dan lebih percaya diri dalam memulai bisnis karena bisnis canvas bisa digunakan untuk menganalisis situasi bisnis dengan mendeskripsikan secara sederhana dan komprehensif rencana bisnis yang akan dibangun. Sehingga melalui kegiatan PKM ini siswa SMK Teknologi Riau mulai mengetahui bagaimana menyusun business model canvas. Selain itu memahami bisnis yang akan dilaksanakan kedepan kemudian dapat lebih mempersiapkan diri menghadapi tantangan setelah lulus dari sekolah

## Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini diikuti sebanyak 43 siswa kelas 11 dan kelas 12 SMK Teknologi Riau di Pekanbaru dilakukan beberapa tahapan dengan transfer IPTEKS yang dilakukan oleh Tim Pelaksana Program Kegiatan Masyarakat yang dimulai sejak Kamis, 27 Juli 2023 diawali dengan melakukan survei observasi lokasi PKM dan melakukan diskusi dengan kepala sekolah dan siswa terkait permasalahan yang dihadapi. Kemudian sosialisasi dan pelatihan kegiatan PKM ini dilakukan pada hari Kamis, 3 Agustus 2023 di SMK Teknologi Riau, Pekanbaru seperti sebagai berikut:

- Melakukan survei potensi sumber daya lokasi PKM. Tahapan ini penting dilakukan sebagai upaya observasi awal permasalahan yang dihadapi kelompok mitra siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru. Hasil observasi awal digunakan untuk merumuskan masalah mitra kemudian menentukan tujuan kegiatan, solusi permasalahan mitra.
- Melakukan diskusi dengan kepala sekolah dan siswa, Tahapan ini dilakukan untuk *Brainstorming* dari tukar pendapat dan gagasan dari kelompok mitra. Sehingga tim PKM dapat lebih detail menangkap permasalahan yang dihadapi. Kemudian dapat lebih tepat sasaran menentukan program kegiatan pengabdian masyarakat sesuai kebutuhan kelompok mitra. diputuskan bahwa pelatihan yang akan diberikan adalah sosialisasi kompetensi kewirausahaan dan pelatihan penyusunan bisnis model canvas.
- Sosialisasian kegiatan.  
Tahapan sosialisasi dilakukan dalam rangka untuk menjelaskan dan menggambarkan secara langsung dan tidak langsung melalui akses komunikasi segala arah. Menyampaikan informasi secara jelas tujuan dari program kegiatan yang akan dilakukan. Tahapan ini dilakukan secara persuasif sehingga kelompok mitra lebih efektif memahami maksud dan tujuan kegiatan. Sehingga selanjutnya kelompok mitra dapat lebih lancar mengikuti semua rangkaian kegiatan dari awal hingga akhir.
- Pelatihan ketrampilan pembuatan Bisnis Model Canvas. Tahapan ini memberikan ketrampilan Menyusun Bisnis Plan Model Canvas

**Tabel 1. Solusi Permasalahan Dalam Menyelesaikan Permasalahan Mitra**

No	Permasalahan	Solusi	Indikator Luaran Capaian	Kuantitas
1	Keterbatasan kompetensi kewirausahaan	Pendampingan dan sosialisasi tentang kompetensi kewirausahaan	Terbentuknya peningkatan kompetensi kewirausahaan sehingga diharapkan akan lebih percaya diri dalam memulai bisnis setelah lulus SMK.	Ada 3 orang pendamping Tim PKM beserta mitra
2	Belum mengetahui cara membuat Bisnis Plan Model Canvas	Pelatihan membuat Bisnis Model Canvas	Terbentuknya ketrampilan kelompok mitra dalam Menyusun bisnis model canvas dan memahami tahapan tahapan dalam memulai bisnis sehingga dapat digunakan sebagai strategi bisnis masa depan	Ada 2 orang pendamping Tim PKM beserta mitra.

Sumber: Data olahan PKM, 2023

Tahapan Evaluasi terdiri dari:

1. Tim Pengusul PKM melakukan evaluasi pengukuran kuantitatif Pre Test dan Post Test terhadap efektifitas dan efisiensi peningkatan pengetahuan mitra, ketrampilan mitra, setelah diberikan kegiatan PKM.
2. Tim Pengusul PKM melakukan analisa kualitatif terhadap hasil peningkatan pemberdayaan kelompok mitra yang kurang produktif menjadi produktif hingga kegiatan PKM selesai dilakukan demi keberlanjutan kegiatan selesai dilaksanakan.

## Hasil dan Pembahasan

Aktivitas kegiatan PKM dimulai dengan melakukan penyelarasan yang dilakukan tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Islam Riau (UIR) dengan kelompok mitra peserta kegiatan PKM SMK Teknologi Riau di Pekanbaru. Tim PKM UIR bersama dengan kelompok mitra menyusun perencanaan yang diselaraskan sesuai kebutuhan dan minat kelompok mitra. Hasil diskusi tersebut kelompok mitra sebagai peserta PKM diketahui membutuhkan pendampingan sosialisasi dan pelatihan kewirausahaan dengan fokus merancang strategi Business Model Canvas untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mereka dalam merancang strategi bisnis. Para siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru yang mengikuti kegiatan ini terdiri dari kelas 11 dan 12 yang sebelumnya sudah mendapatkan bekal dasar ilmu kompetensi penjurusan SMK mereka yang kemudian diharapkan dapat membangun usaha sendiri setelah tamat SMK. Mereka dipersiapkan dengan diberikan pembekalan tentang materi kewirausahaan dan merancang strategi Business Model Canvas. Pembekalan kegiatan PKM ini dilaksanakan dengan memberikan dua solusi pemecahan masalah. Tahapan pertama oleh Tim PKM melakukan teknik sosialisasi terkait materi kewirausahaan dan strategi bisnis. Tahapan kedua kelompok mitra peserta PKM diberikan pelatihan merancang Business Model Canvas.

Kegiatan PKM dilaksanakan sejak 27 Juli 2023 - 3 Agustus 2023 dengan tetap ditinjau keberlanjutannya selama tiga bulan. Kelompok mitra mengikuti kegiatan PKM ini bertujuan agar meningkat kemampuannya merancang rencana strategi bisnis dengan Model Canvas atau yang disebut Business Model Canvas. Business Model Canvas memberikan keunggulan analisis model bisnis dimana dapat menjelaskan situasi kondisi secara sederhana dan komprehensif berdasarkan segmentasi konsumen, nilai dan proposisi serta hubungan dengan konsumen. Bentuk partisipasi kelompok mitra sejak tim PKM melakukan pra survey permasalahan hingga hari pelaksanaan dapat dilihat dari Gambar 1,2 dan 3. Kelompok mitra memfasilitasi tim pelaksana PKM secara administratif memberikan surat kesediaan bermitra kerja sama kegiatan pkm ini. Antusias melakukan diskusi terkait kebutuhan data awal untuk mendapatkan gambaran permasalahan peserta kelompok mitra. Memberikan fasilitas ruang utama untuk pertemuan kegiatan. Selanjutnya memberikan memberikan motivasi dan pengawasan pada peserta kegiatan selama kegiatan berlangsung

Proses kegiatan PKM dilakukan beberapa tahapan dengan hasil seperti dijelaskan berikut ini:

### Tahapan Pertama, Melakukan survei potensi sumber daya lokasi PKM.

Tahapan ini dilakukan sebagai upaya observasi awal permasalahan yang dihadapi kelompok mitra siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru. Hasil kegiatan PKM ini dilakukan atas dasar hasil observasi awal digunakan dalam merancang solusi pemecahan masalah kelompok mitra kemudian menentukan tujuan kegiatan, solusi permasalahan mitra. SMK Teknologi Riau di Pekanbaru telah memberikan pengajaran "Produk Kreatif dan Kewirausahaan" pada para siswanya dengan mengintegrasikan ke dalam jurusan produk (kompetensi keahlian), yaitu tentang nilai-nilai kewirausahaan pada materi pembelajaran. Pembelajaran yang berkelanjutan, hasil kesadaran, pembentukan kewirausahaan dan kesadaran nilai-nilai kewirausahaan telah dimunculkan dengan tujuan dapat direalisasikan pada tindakan sikap sehari-hari para siswa. Namun demikian sikap kewirausahaan dalam diri siswa masih perlu ditingkatkan agar semakin termotivasi dan memiliki kesadaran sikap kewirausahaan yang tinggi didukung dengan kemampuan merancang model bisnis canvas.

### Tahapan Kedua, Melakukan diskusi dengan kepala sekolah dan siswa.

*Brainstorming* tukar pendapat dan gagasan dari kelompok mitra dilakukan agar tim PKM dapat menangkap permasalahan yang dihadapi dan tepat sasaran menentukan program kegiatan pengabdian masyarakat sesuai kebutuhan kelompok mitra.

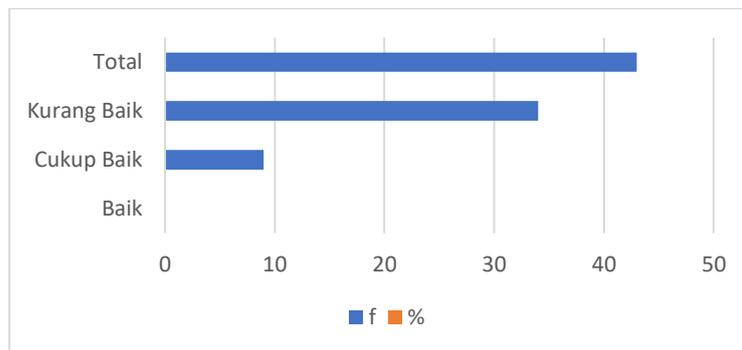
### Tahapan Ketiga, Sosialisasian kegiatan.

Sosialisasi dilakukan untuk memberikan penjelasan langsung dan tidak langsung kepada kelompok mitra peserta PKM. Menyampaikan informasi secara jelas tujuan dari program kegiatan yang akan

dilakukan. Tim pelaksana PKM melakukan hal ini secara persuasif agar kelompok mitra lebih mudah memahami tujuan kegiatan ini dan lancar mengikuti semua rangkaian kegiatan dari awal hingga akhir.

#### Tahapan Keempat, Pelatihan ketrampilan pembuatan Bisnis Model Canvas.

Tahapan ini memberikan ketrampilan Menyusun Bisnis Plan Model Canvas atau Business Model Canvas (BMC). BMC terdiri dari sembilan elemen yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relation*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners*, dan *cost structure*.



Gambar 1. Pre Test Sebelum Kegiatan PKM Dilakukan

Sebelum kegiatan dilakukan tim PKM melakukan uji Pre Test pengetahuan dan keterampilan kelompok mitra terkait dengan materi PKM yaitu Kewirausahaan dan Strategi Business Model Canvas diketahui bahwa masih belum ada berkategori baik yaitu sebesar 0%. Sebanyak 9 orang atau 20,93 % masih pada kategori cukup baik memahami materi kewirausahaan dan business model canvas dan 34 orang atau 79,07% pada kategori kurang baik memahami materi kewirausahaan dan business model canvas. Hal ini artinya peserta PKM kelompok mitra masih sangat membutuhkan sosialisasi dan pelatihan Kewirausahaan dan Strategi Business Model Canvas.



Gambar 2. Tim Pemateri PKM dan Peserta PKM

Pemateri PKM menjelaskan terlebih dahulu sembilan elemen BMC (Osterwalde., ets, 2010; Alfarisi, 2019; Herawati et al., 2019) tersebut sebelum kelompok mitra PKM diminta untuk melakukan secara langsung perancangan Business Model Canvas (BMC) tersebut seperti yang diuraikan dibawah ini:

#### *Customer segments*

Pemateri memaparkan, Pertama, *customer segments* merupakan pengelompokan satu atau beberapa jenis *customer* yang akan menjadi target usaha. Segmentasi terdiri dari segmentasi geografis, demografi, psikologis, dan perilaku.

#### *Value propositions*

Kedua, *value propositions*, adalah pemecahan masalah dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan *customer* dengan memberikan nilai penawaran keunikan dan nilai manfaat sebagai keunggulan produk dibandingkan pesaing.

#### *Channels*

Ketiga, *channels*, merupakan *value propositions* yang dilanjutkan ke konsumen dengan melakukan komunikasi, saluran distribusi. Pada elemen ini usaha harus memiliki dan menentukan jenis-jenis saluran yang akan digunakan. Beberapa jenis saluran distribusi tersebut yaitu *sales force*, *web sales*, *own stores*, *partner*

*stores*, dan *wholesaler*. Elemen *Channels* terdiri dari beberapa tingkatan tahapan, seperti tingkat kesadaran, tindak lanjut evaluasi, keputusan pembelian, penyampaian, dan purna jual.

#### **Customer relations**

Keempat, *customer relation* merupakan aktivitas menjaga hubungan dengan konsumen yang dibentuk dan dipertahankan secara keberlanjutan. Konsumen didorong dengan diberikan motivasi misalnya akuisisi konsumen, retensi (mempertahankan) konsumen, dan peningkatan penjualan (*upselling*). Pada elemen ini pemateri juga menjelaskan bahwa terdapat beberapa kategori, seperti *personal assistance*, *dedicated personal assistance*, *self service*, *automated services*, *communities*, dan *co-creation*.

#### **Revenue streams**

Kelima, *revenue streams* adalah jenis pendapatan yang diperoleh dari proposisi nilai yang ditawarkan dengan sukses ke konsumen. Hal ini dapat diperoleh dari aspek *business to business*, *business to customer*, dan *business customer to customer*.

#### **Key resources**

Keenam, *key resources* merupakan aset yang dimiliki untuk menyampaikan *value proposition*. Pada elemen ini pemateri menjelaskan terdapat empat kategori, yaitu fisik, intelektual, manusia, dan finansial.

#### **Key activities**

Ketujuh, *key activities* merupakan aktivitas yang dilakukan untuk mempertahankan dan menyampaikan *value proposition*. Elemen ini dibagi menjadi tiga kategori yaitu produksi, pemecahan masalah, dan platform atau jaringan.

#### **Key partners**

Kedelapan adalah *key partners*, merupakan potensi sumber daya dari luar organisasi/usaha. Pada elemen ini pemateri menjelaskan terdapat empat jenis kemitraan yang tidak sama misalnya aliansi strategis antara non-pesaing, kemitraan strategis antar pesaing, usaha bersama dengan sistem patungan, dan hubungan pembeli dengan supplier agar terjamin rantai suplai.

#### **Cost structures**

Kesembilan yaitu *cost structure*, merupakan jenis biaya yang sangat berguna untuk keberlanjutan usaha. Struktur biaya model bisnis dibedakan menjadi dua yaitu terpacu biaya dan terpacu nilai. Terpacu biaya adalah biaya terfokus pada penilaian biaya, sedangkan terpacu nilai adalah berfokus pada penciptaan nilai. Terdapat karakteristik biaya sebagai berikut biaya tetap, biaya variabel, skala ekonomi, dan lingkup ekonomi.



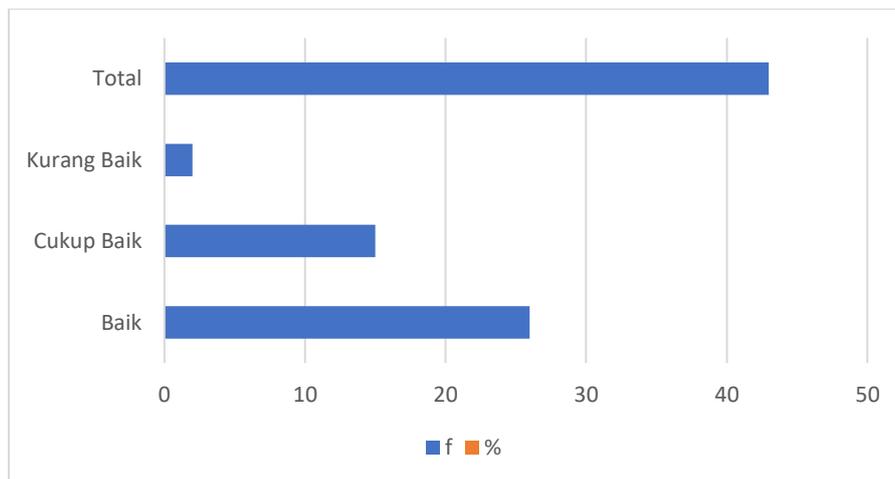
**Gambar 3. Peserta PKM Menampilkan Hasil Business Model Canvas**

Persaingan usaha yang sangat dinamis menuntut pelaku usaha mampu merancang strategi bisnis yang efektif. Menurut [Herawati et al. \(2019\)](#) Strategi saja tidak cukup maka perusahaan harus punya model bisnis yang kuat dan baik serta tepat sasaran. Business model canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis karena dapat mengilustrasikan secara sederhana dan komprehensif tentang situasi dan kondisi suatu usaha saat ini. Menurut penelitian [Herawati et al.\(2019\)](#); [Carter & Carter \(2020\)](#), Business Model Canvas (BMC) memiliki sembilan elemen yang penting dalam membantu mengidentifikasi model bisnis pada KNM Fish Farm dan membantu untuk mengidentifikasi elemen-elemen yang memerlukan perbaikan untuk membantu keberlangsungan usaha di masa depan. Bisnis model kanvas juga dapat digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru yang akan diterapkan.



**Gambar 4. Peserta PKM Menampilkan Hasil Business Model Canvas**

Desain bisnis, strategi, dan inovasi pada bisnis memiliki keterkaitan yang tidak bisa dilepaskan hal ini artinya, pemodelan bisnis merupakan proses desain bisnis yang mempromosikan inovasi dalam strategi bisnis secara menyeluruh [Carter & Carter \(2020\)](#); [Mardatillah, et al, \(2022\)](#). Strategi merupakan penciptaan posisi yang unik dan bernilai berpotensi untuk meningkatkan pertumbuhan dan memanfaatkan peluang yang muncul sehingga dapat membuka inovasi dalam bisnis pada penciptaan nilai yang berbeda dibandingkan pesaing ([Mardatillah, et.al, 2020](#); [Mardatillah., et al, 2022](#)). Untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan dalam lingkungan global saat ini, bisnis tidak hanya harus berinovasi tetapi juga mendukung pengejaran inovasi mereka dengan strategi yang tepat untuk mewujudkan peluang pada usaha. Sebuah strategi harus mendukung inovasi dari keputusan terkait produk, pasar, infrastruktur, dan keuangan perusahaan maka dengan demikian hal ini sejalan dengan penelitian yang ada [Herawati et al., \(2019\)](#); [Elmustapha & Hoppe \(2020\)](#), desain strategi bisnis dapat didefinisikan sebagai seperangkat keputusan dan tindakan untuk mampu berdaya saing secara kompetitif.



**Gambar 5. Post Test Setelah Kegiatan PKM Dilakukan**

Hasil kegiatan PKM ini menunjukkan peningkatan kemampuan pengetahuan dan ketrampilan dari kelompok mitra dalam memahami sikap kewirausahaan dan merancang Business Model Canvas (BMC). Dimana setelah kegiatan PKM berlangsung para siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru menjadi lebih mengenal secara langsung bagaimana cara penginputan semua elemen yang terkandung pada Business Model Canvas (BMC). Grafik 2 adalah hasil uji post test setelah kegiatan PKM dilakukan yaitu menunjukkan peningkatan sebanyak 26 orang pada kategori baik atau 60,46%, kategori cukup baik sebanyak 15 orang atau 34,88% dan kurang baik sebanyak 2 orang atau 4,65%. Gambar 2 dan 3 Peserta PKM menunjukkan hasil BMC yang telah mereka buat. Setelah kegiatan ini juga para siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru menjadi lebih terbuka wawasan dan ide gagasan pikirannya untuk memulai bisnis baru dan melakukan pengembangan alternatif strategi usaha yang bermanfaat sehingga dari sekarang dan kelak setelah lulus SMK dapat membuka lapangan usaha sendiri. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya ([Maulidah et al., 2022](#); [Nurhayati et al., 2023](#)) bahwa Business Model Canvas (BMC) sebagai dasar pengembangan alternatif strategi baru.

## Kesimpulan

Kegiatan PKM kewirausahaan business model canvas ini dilakukan dengan dua tahapan yaitu pertama memberikan sosialisasi dan tahapan kedua adalah pelatihan merancang Business Model Canvas pada siswa SMK Teknologi Riau di Pekanbaru. Kegiatan PKM ini berjalan lancar diikuti peserta sebanyak 43 orang. Seluruh peserta mengikuti kegiatan PKM ini secara aktif berpartisipasi langsung mengikuti seluruh tahapan kegiatan yang diberikan. Hasil kegiatan PKM ini menunjukkan peningkatan dilihat dari hasil Post Test diketahui peserta kegiatan PKM mendapatkan peningkatan pengetahuan dan ketrampilan tentang kewirausahaan dan Business Model Canvas. Peserta PKM menyatakan kepuasannya terhadap kegiatan PKM ini dan mengharapkan keberlanjutan dari program ini dengan materi selanjutnya terkait perencanaan dan strategi bisnis. Dampak kegiatan PKM ini berhasil menambah kesadaran orientasi kewirausahaan dan meningkatkan pengetahuan serta ketrampilan peserta PKM dalam merancang Business Model Canvas sebagai strategi usaha yang efektif dan efisien. Metode Business Model Canvas ini juga dapat membantu peserta PKM dalam memahami segmentasi pasar untuk rancangan strategi usahanya. Selanjutnya implikasi akademis kegiatan PKM ini memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu kewirausahaan dan manajemen strategi khususnya pada perencanaan strategi bisnis usaha kecil dan menengah.

## Daftar Pustaka

- Alfarisi, A. (2019). Perumusan Strategi Business Model Canvas ( BMC ) pada Perusahaan Sandal Toyosima Singosari. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1–14.
- Arrohman, S. (2013). Konferensi Nasional “Inovasi dan Technopreneurship” IPB International Convention Center, Bogor, 18-19 Februari 2013. Research And Business (RnB) Diponegoro University Dedicated For Indonesia Young Technopreneur To Built Up The Bright Nation.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Caiazza, R., & Lehmann, E. E. (2020). Knowledge management and entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(2), 373–385. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00648-z>
- Ayu Kusumawardhany, P., Iswadi, H., Deasy Rosita Dewi, A., & Lanny Kusuma Widjaja, M. E. (2019). Strategi Technopreneurship: Peningkatan Daya Saing Produk Unggulan Daerah Trawas, Mojokerto. *Prosiding Seminar Nasional ABDIMAS*, January 2020, 51–60.
- Carter, M., & Carter, C. (2020). The Creative Business Model Canvas. *Social Enterprise Journal*, 16(2), 141–158. <https://doi.org/10.1108/SEJ-03-2019-0018>
- Elmustapha, H., & Hoppe, T. (2020). Challenges and opportunities of business models in sustainable transitions: Evidence from solar energy niche development in Lebanon. *Energies*, 13(3). <https://doi.org/10.3390/en13030670>
- Haanurat, A. I., Jaya, A., & Nurlina. (2022). Pemetaan Potensi Desa Melalui Business Model Canvas Untuk Pengelolaan Bumdes. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(2), 1570–1585. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm>
- Herawati, N., Lindriati, T., & Suryaningrat, I. B. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(01), 42. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i01.8554>
- Mardatillah, Rosmayani, R. P. (2022). *Manajemen Strategi: Keunggulan Bersaing Berkelanjutan Berbasis Indigenous Product Creativity* (Issue 1). Marpoyan Publishing.
- Mardatillah, A., & Ramadani, S. A. (2020). Sustainable Competitive Advantage of Riau Malay Weaving Industry Based on Local Wisdom. *International Research Journal of Business Studies*, 13(3), 227–240.
- Maulidah, H., Harjantri, R. S., Widiyanti, H., & Karunia, A. (2022). Pelatihan Penyusunan Business Model Canva Sebagai Upaya Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan (Entrepreneurship) Siswa SMK Astrindo Kota Tegal. *Jurnal Abdimas PHB: Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 5(1), 148-153.
- Nurhayati, A., Widiastuti, R. M., & Mardaweni, R. (2023). Pelatihan Business Model Canvas Bagi Santripreneur Di Bojongsoang Kabupaten Bandung. *Dimastek (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Berbasis Teknologi)*, 3(1), 27-33.
- Osterwalder, Alexander, & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Rahmi, E., Cerya, E., & Friyatmi, F. (2020). Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa SMK Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Berbasis Digital. *Jurnal Ecogen*, 3(4), 615. <https://doi.org/10.24036/jmpe.v3i4.10477>
- Zehir, C., Can, E., & Karaboga, T. (2015). Linking Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: The Role of Differentiation Strategy and Innovation Performance. *Procedia - Social and Behavioral*

---

Sciences, 210, 358–367. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.381>

Zulkarnain, Z., Saputra, M. G., & Silvia, D. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah. *Journal Industrial Servicess*, 6(1), 55. <https://doi.org/10.36055/jiss.v6i1.9476>