

Vol. ..., No. ..., 2023

PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN PERENCANAAN BISNIS MENGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS BAGI SISWA SISWI SMKN 2 CIREBON

Agus Sevtiana¹⁾, Linda Norhan²⁾, Wiwiek Nurkomala Dewi³⁾, Irfan Heriana⁴⁾

^{1 2 3 4)} Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Catur Insan Cendekia, Cirebon, Jawa Barat, Indonesia)

Corresponding author : agus.sevtiana@cic.ac.id, linda.norhan@cic.ac.id, wiwiek.nurkomaladewi@cic.ac.id
E-mail : agus.sevtiana@cic.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk memberikan penyuluhan kewirausahaan dengan fokus pada perencanaan bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) bagi siswa-siswi SMKN 2 Cirebon. Melalui kegiatan ini, diharapkan siswa-siswi dapat memahami dan mengaplikasikan konsep-konsep dasar kewirausahaan serta mampu merancang model bisnis yang komprehensif dan efektif. Metode yang digunakan dalam penyuluhan ini adalah kombinasi antara presentasi teoritis, diskusi interaktif, dan praktik langsung dalam menyusun Business Canvas Model. Kegiatan ini diikuti oleh 100 siswa kelas XI dan XII yang memiliki minat dalam bidang kewirausahaan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan pemahaman yang signifikan mengenai elemen-elemen penting dalam perencanaan bisnis dan mampu menghasilkan rancangan model bisnis yang inovatif dan aplikatif. Dengan demikian, kegiatan ini berhasil meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa-siswi SMKN 2 Cirebon, yang diharapkan dapat menjadi bekal bagi mereka dalam mengembangkan usaha mandiri di masa depan.

Kata Kunci : Penyuluhan, Kewirausahaan, Perencanaan Bisnis, BMC.

ABSTRACT

This Community Service (PkM) activity aims to provide entrepreneurship education with a focus on business planning using the Business Model Canvas (BMC) for SMKN 2 Cirebon students. Through this activity, it is hoped that students will be able to understand and apply basic entrepreneurship concepts and be able to design comprehensive and effective business models. The method used in this counseling is a combination of theoretical presentations, interactive discussions, and direct practice in preparing a Business Canvas Model. This activity was attended by 100 class XI and XII students who have an interest in entrepreneurship. The evaluation results showed that participants experienced a significant increase in understanding of important elements in business planning and were able to produce innovative and applicable business model designs. Thus, this activity was successful in increasing the entrepreneurial competence

of SMKN 2 Cirebon students, which is expected to be a provision for them in developing independent businesses in the future.

Keywords: Counseling, Entrepreneurship, Business Planning, BMC

PENDAHULUAN

Kewirausahaan memainkan peran penting dalam perkembangan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja. Namun, kemampuan untuk merencanakan dan mengembangkan bisnis yang sukses tidak muncul begitu saja; diperlukan pengetahuan, keterampilan, dan alat yang tepat untuk merancang dan mengimplementasikan ide-ide bisnis. Salah satu alat yang efektif dalam perencanaan bisnis adalah *Business Model Canvas*, yang membantu pengusaha untuk memvisualisasikan, merancang, dan menguji model bisnis mereka secara sistematis.

Edukasi mengenai kewirausahaan menjadi penting karena beberapa faktor, antara lain:

1. Terbatasnya kesadaran masyarakat terhadap kreatifitas dan inovasi yang mampu memunculkan peluang usaha baru.
2. pemahaman dan pengetahuan masyarakat mengenai kewirausahaan dan bisnis itu sendiri.
3. Masih rendahnya pengetahuan masyarakat dalam hal keamanan baik dalam sistem penjualan, pembayaran maupun pengiriman barang.
4. Kurangnya kesadaran masyarakat untuk memperhitungkan keuangan dan perpajakan dari hasil transaksi.

SMKN 2 Cirebon, sebagai institusi pendidikan vokasional, memiliki komitmen untuk membekali siswa-siswinya dengan keterampilan praktis yang relevan dengan kebutuhan pasar kerja saat ini. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) yang berfokus pada penyuluhan kewirausahaan dan perencanaan bisnis menggunakan *Business Model Canvas* sangat relevan dan dibutuhkan.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa-siswi SMKN 2 Cirebon dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis dalam merancang dan mengembangkan model bisnis yang inovatif. Melalui penyuluhan ini, siswa-siswi diharapkan tidak hanya memahami konsep-konsep dasar kewirausahaan tetapi juga mampu mengaplikasikan *Business Model Canvas* dalam menyusun rencana bisnis yang konkret dan aplikatif. Metode penyuluhan yang digunakan meliputi presentasi teoritis mengenai kewirausahaan dan *Business Model Canvas*, diskusi interaktif untuk menggali ide-ide bisnis, serta latihan praktis dalam kelompok untuk menyusun dan mempresentasikan model bisnis mereka.

Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan kompetensi kewirausahaan siswa-siswi SMKN 2 Cirebon, mempersiapkan mereka untuk menjadi pengusaha yang tangguh dan inovatif di masa depan.

METODE

Berikut adalah metode kegiatan PkM yang berjudul 'Penyuluhan Kewirausahaan Perencanaan Bisnis Menggunakan *Business Model Canvas* Bagi Siswa Siswi SMKN 2 Cirebon':



Gambar-1 Metode Kegiatan PkM

Keterangan Gambar-1:

Persiapan

Tahap persiapan ini dilakukan melalui koordinasi dengan pihak Sekolah SMKN2 Kota Cirebon dengan mengadakan pertemuan dengan pihak sekolah terkait untuk mendapatkan dukungan dan persetujuan atas pelaksanaan kegiatan.

Identifikasi Peserta

Tim PkM Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) Cirebon Melakukan survei awal untuk mengidentifikasi kebutuhan siswa-siswi terkait kewirausahaan dan perencanaan bisnis.

Pelaksanaan

Melalui metode pelaksanaan ini, diharapkan siswa-siswi SMKN 2 Cirebon tidak hanya memahami teori kewirausahaan dan *Business Canvas Model*, tetapi juga memiliki pengalaman praktis dalam merancang model bisnis yang dapat diaplikasikan di dunia nyata.

Evaluasi

Dilakukan dengan menyusun rencana evaluasi untuk mengukur efektivitas kegiatan, yang mencakup pre-test dan post-test untuk menilai peningkatan pemahaman siswa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan penyuluhan ini dilaksanakan melalui tiga tahap utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Berikut ini adalah hasil dan pembahasan dari setiap tahap tersebut:

1. Tahap Persiapan

Tim PkM UCIC Cirebon berhasil melakukan Survei awal dengan mengidentifikasi kebutuhan siswa-siswi SMKN 2 Kota Cirebon akan pengetahuan praktis mengenai kewirausahaan dan perencanaan bisnis. Kolaborasi dengan pihak sekolah berjalan lancar, dengan dukungan penuh dari kepala sekolah dan guru-guru terkait. Materi penyuluhan disiapkan dengan lengkap, mencakup teori dasar kewirausahaan, pengenalan *Business Model Canvas* (BMC), dan studi kasus.

Tahap persiapan yang matang berperan penting dalam kesuksesan kegiatan ini. Identifikasi kebutuhan dan koordinasi yang baik memastikan bahwa materi dan metode yang disiapkan sesuai dengan kebutuhan siswa.

2. Tahap Pelaksanaan

Berikut ini tahapan pelaksanaan yang telah dilakukan oleh tim PkM Universitas Catur Insan Cendekia (UCIC) Cirebon:

Pembukaan dan Orientasi:

Acara pembukaan berlangsung lancar dengan antusiasme tinggi dari peserta dan pihak sekolah.

Sesi Teoritis:

Materi dasar kewirausahaan dan pengenalan *Business Model Canvas* (BMC) disampaikan dengan jelas, mendapat perhatian penuh dari siswa.

Diskusi Kelompok dan *Brainstorming*:

Siswa-siswi aktif berpartisipasi dalam diskusi kelompok, menghasilkan banyak ide bisnis kreatif.



Gambar-2 Penilaian Hasil Praktik BMC oleh tim PkM

Presentasi Kelompok:

Setiap kelompok mempresentasikan model bisnis mereka dengan baik, menunjukkan pemahaman yang baik tentang konsep yang diajarkan.



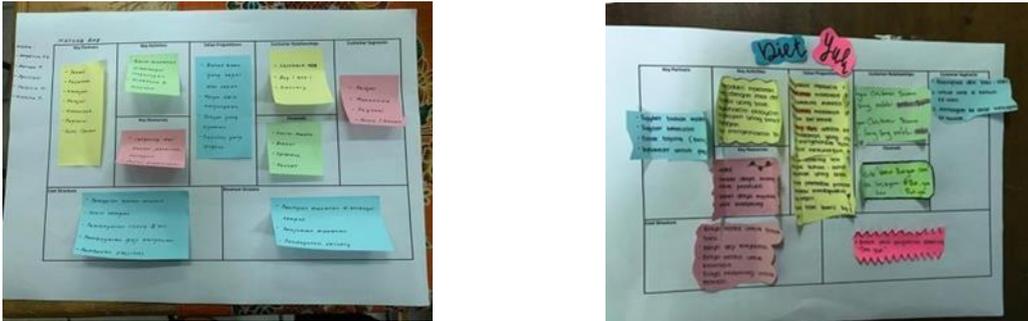
Gambar-3 Foto kegiatan PkM Pelatihan *Business Model Canvas* (BMC)

3. Evaluasi

Pada tahap evaluasi ini, tim PkM UCIC Cirebon melakukan observasi langsung selama kegiatan berlangsung untuk menilai partisipasi dan keterlibatan siswa dalam setiap sesi. Observasi meliputi keaktifan siswa dalam diskusi, kemampuan mereka dalam menyusun Business Canvas Model, serta kinerja mereka selama presentasi kelompok.

Adapun dari evaluasi kegiatan PkM tersebut yaitu:

- Siswa menunjukkan antusiasme tinggi dan partisipasi aktif dalam diskusi dan latihan praktis.
- Semua kelompok berhasil menyusun *Business Model Canvas* (BMC) yang komprehensif dan aplikatif, dengan ide-ide bisnis yang inovatif.
- Presentasi kelompok dilakukan dengan baik, menunjukkan pemahaman yang baik tentang materi yang diajarkan.



Gambar-4 Praktek Business Model Canvas peserta pelatihan

SIMPULAN

Kegiatan penyuluhan kewirausahaan perencanaan bisnis menggunakan *Business Model Canvas* bagi siswa-siswi SMKN 2 Cirebon berhasil dilaksanakan dengan hasil yang memuaskan dan memberikan dampak positif yang signifikan. Melalui sesi penyuluhan dan latihan praktis, terdapat peningkatan signifikan dalam pemahaman siswa mengenai konsep kewirausahaan dan elemen-elemen *Business Model Canvas*.

Tingginya tingkat partisipasi dan antusiasme siswa selama kegiatan menunjukkan bahwa metode pengajaran yang interaktif dan praktis berhasil melibatkan siswa secara aktif. Diskusi kelompok dan presentasi hasil *Business Model Canvas* memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengembangkan ide bisnis secara kreatif dan kolaboratif. Kombinasi antara presentasi teoritis, diskusi interaktif, dan latihan praktis terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman siswa. Pendampingan oleh fasilitator berpengalaman juga membantu siswa dalam mengaplikasikan konsep *Business Model Canvas* secara nyata.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil mencapai tujuannya untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa-siswi SMKN 2 Cirebon. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang perencanaan bisnis dan *Business Model Canvas*, siswa diharapkan dapat mengembangkan dan menjalankan ide bisnis mereka dengan lebih percaya diri dan terstruktur. Kegiatan ini juga membekali siswa dengan keterampilan praktis yang berguna dalam menghadapi dunia kerja dan berwirausaha di masa depan.

REFERENSI

- Asih, V., Lukita, C., & Pranata, S. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Sistem Informasi Manajemen Sekolah Berbasis Web di SMK Gunung Jati Kabupaten Cirebon. *Jurnal Pengabdian UCIC*, 1(1), 103-113.
- Barrett, P dan Sexton, M. 2006. "Innovation in small, project-based construction firms", *British Journal of Management*, Vol. 17, No. 4, pp.331-346.
- Christensen, Clayton M. 1997. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston, MA. Harvard Business School Press.

-
- Demirguc-Kunt, A., Levine, R. 2001. *Financial Structures and Economic Growth: A Cross- Country Comparison of Banks, Markets, and Development*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Dewi, W. N., Sevtiana, A., Suwandi, S., & Julaeha, T. S. (2022). Perancangan Brand Identity Dan Banner Sebagai Media Promosi Bunabee Fashion Untuk Meningkatkan Brand Awareness. *Jurnal Digit: Digital of Information Technology*, 12(1), 54-66.
- Drucker, P. F. and Maciariello, J.A. 2008. *Management: Revised Edition*. New York. Harper Collins.
- Fagerberg, J. Mowery. D. and Nelson, R., Eds. 2004. *Innovation: A Guide to the Literature*. The Oxford Handbook of Innovation, pp. 1-26. Oxford University Press, Oxford.
- Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjungsari, dan Mei Ie. 2016. *Dasar-DasarKewirausahaan: Teori dan Praktik*. Penerbit Indeks, Jakarta.
- Katz, J.A. dan Green, R.P. 2011. *Entrepreneurial Small Business*. 3rd ed. New York: Mc. Graw- Hill.
- Kraus, S., Harms, R., Fink&Fink, M.2009. "Entrepreneurial Marketing:Moving Beyond Marketing in New Ventures." *International Journal of Entrepreneurshipand Innovation Management*, Special Issue.
- Lupiyoadi, Rambat. 2004. *Entrepreneurship: from Mindset to Strategy*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Nelson, R. ed. 1993. *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford University Press. New York.
- Timmons J.A. & Spinelli S. 2009. "New Venture Creation: Entrepreneurship for 21st Century. 8th edition, Boston, MA: McGraw-Hill, Irwin.
- Stern, Scott, Porter, Michael E., Furman, Jeffrey L. 2002. *The Determinants of National Innovative Capacity*. NBER Working Paper No. 7876. DOI: 10.3386/w7876.
- Song, X. M. and Parry, M. (1997a). The Determinants of Japanese New Product Success. *Journal of Marketing Research*. Vol. 34 No. 1, pp. 64-76.
- Zimmerer, T.W., Scarborough, & N.M. Wilson D. 2008. "Essentials of entrepreneurship and Small Business Management", 5th Ed. New Jersey: Pearson/Prentice Hall.