

Pelatihan Business Model Canvas Bagi Siswa SMA Diponegoro Tumpang Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi

Puji Subekti^{1*}, Ahmad Nizar Yogatama², Widiya Dewi Anjaningrum³, Agus Purnomo Sidi⁴

¹⁻⁴Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang.

*Corresponding author

E-mail: puji.subekti@asia.ac.id

Article History:

Received: 01-02-2021

Revised: 08-09-2021

Accepted: 08-09-2021

Abstract: *Business Model Canvas* merupakan suatu sistem yang disusun untuk mempersiapkan bisnis secara cepat dan tepat. Terdapat sembilan unsur yang dapat dikembangkan untuk mengidentifikasi calon bisnis siswa diantaranya yaitu *key partners, key activity, value proposition, customer relationship, customer segment, key resource, channels, cost structure, dan revenue stream*. Hanya dengan selembar kertas atau kanvas secara visual siswa sebagai pebisnis pemula dapat merancang ide, menguji logika berpikir dan mengevaluasi asumsi bagaimana bisnis dijalankan. Persaingan hidup di era globalisasi yang semakin tinggi menjadikan setiap orang harus menjadi pribadi yang kreatif dan inovatif jika ingin merebut setiap peluang yang ada. Selain itu, tanpa mental yang kuat dan potensi mempraktikkan setiap teori yang diperoleh dari dunia pendidikan seseorang tidak akan mampu bertahan. Lebih lagi, jumlah lapangan kerja yang terbatas, timpang dengan jumlah pencari kerja. Banyak orang terdidik, lulusan SMA, sarjana maupun pascasarjana yang menjadi pengangguran. Jumlah wirausaha di Indonesia juga masih minim, hanya sekitar 0,18% dari total penduduk, padahal negara dikatakan maju jika negara tersebut memiliki wirausaha minimum 2% dari total penduduk. Saat ini ekonomi kreatif menjadi pusat perhatian tersendiri bagi pemerintah, karena sektor ini terbukti mampu menyumbang GDP yang cukup besar dengan pertumbuhan yang signifikan, hampir 10% tiap tahun. Kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki potensi besar untuk menjadi kota kreatif terkemuka di dunia. Ini dilandasi oleh terus bertambahnya *start.up* industri kreatif. Untuk memulai bisnis saat ini tidak bisa spekulatif, harus didesain melalui suatu tool yang bernama *Business Model*. Oleh karena itu dalam pengabdian masyarakat ini akan dilakukan pelatihan *Business Model Generation* bagi siswa SMA Diponegoro Tumpang.

Keywords: *Business Model Canvas, Bisnis, Pandemi*

Pendahuluan

Sebagai dampak dari pandemi covid-19 ini, menyebabkan diterapkannya berbagai kebijakan untuk memutus rantai penyebaran virus covid-19 di Indonesia salah satunya adalah dibidang pendidikan. Siswa Harus belajar secara daring melakukan berbagai aktifitasnya di rumah. Sebenarnya pembelajaran daring ini bukan hal baru bagi Indonesia. Model pembelajaran ini dikembangkan sejak tahun 2013 sebagai alternatif pembelajaran. Artinya sebelum adanya wabah virus ini, Indonesia telah mengaplikasikan metode tersebut (Cahyani, Listiana, & Larasati, 2020).

Tetapi tidak semua lembaga yang mengaplikasikan, terutama sekolah-sekolah yang berada di pedesaan. Dengan adanya wabah virus ini, membuat dan mengharuskan seluruh sekolah, perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya, menggunakan metode pembelajaran daring tanpa terkecuali Referensi menggunakan (Makarim, 2020). Penutupan sementara lembaga pendidikan sebagai upaya menahan penyebaran pandemi covid-19 di seluruh dunia berdampak pada jutaan pelajar (Aji, 2020b). Lebih dari satu semester pembelajaran dilakukan secara daring, namun pembelajaran daring berjalan dengan lancar, walaupun dirasakan kurang ideal (Rosali, 2020). Tidak sedikit dari siswa yang mengalami kesulitan melakukan kegiatan pembelajaran daring. Salah satu diantaranya adalah jaringan internet yang tidak sama di setiap daerah.

SMA Diponegoro tumpang adalah lembaga pendidikan yang bernaung di bawah Yayasan Diponegoro Tumpang. SMA Diponegoro Tumpang yang berdiri tepatnya tanggal 17 Juli 1980 (Smadita, 2019) Tujuan didirikannya Sekolah ini adalah untuk membentuk manusia Indonesia seutuhnya, sehingga nantinya akan diperoleh sumber daya manusia yang berpengetahuan (IPTEK), terampil, beriman, bertaqwa dan berakhlakul karimah. Banyak siswanya yang juga mempunyai usaha namun tidak berjalan dengan lancar. Perencanaan dan konsep bisnis yang minim membuat usaha siswa tidak berjalan dengan lancar. Di dalam sebuah bisnis, beberapa orang yang mengoperasikan agar kegiatan usaha terus berjalan (Narogong & Road, 2017). Di dalam sebuah bisnis juga memerlukan strategi, manajemen, maupun sistem yang mempermudah orang-orang di dalamnya untuk bekerja secara efektif dan sesuai *tujuan* yang dimiliki perusahaan.

Menurut (Herawati & Lindriati, 2019) "*Business model canvas (BMC) is a strategic management and lean start-up template for developing new or documenting existing business models*" mempunyai arti BMC merupakan manajemen strategis dan templat awal yang ramping untuk mengembangkan atau mendokumentasikan model bisnis yang sudah ada. BMC sangat diperlukan dalam memulai bisnis. Persaingan usaha yang sangat tinggi Salah satu cara yang digunakan perusahaan atau pelaku usaha untuk dapat bersaing dan berkembang adalah menciptakan strategi – strategi yang baru. Tantangan terbesar dalam sebuah organisasi yakni dapat mendesain sebuah model bisnis yang baru dan inovatif (Wardhanie & Kumalawati, 2018a).

Pada umumnya siswa SMA masih sangat bergantung pada ekonomi keluarga namun terdapat beberapa siswa yang sangat bersemangat dalam mengembangkan bisnisnya. Keterbatasan waktu dan jarak bertemu membuat tim pengabdian masyarakat untuk tetap mengajarkan kepada siswa tentang strategi yang harus disiapkan sebelum memulai bisnis. Kejadian ini yang melatarbelakangi penulis untuk membantu siswa dalam menyiapkan strategi bisnisnya melalui kegiatan pelatihan Business Model Canvas Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi.

SMA Diponegoro Tumpang sendiri memiliki murid dengan berbagai potensi bisnis yang bisa dikembangkan. SMA Diponegoro Tumpang merupakan lembaga pendidikan yang bernaung di bawah Yayasan Diponegoro Tumpang (sebelum bernama Yayasan Pendidikan dan Pengajaran Diponegoro /YPPD). SMA Diponegoro Tumpang yang berdiri tepatnya tanggal 17 Juli 1980. SMA Diponegoro Tumpang merupakan sekolah menengah umum yang memasukkan pendidikan islami dalam proses pembelajarannya (seperti Aqidah akhlaq, pendidikan Alqur'an, Aswaja, dll) dalam proses yang sekarang lebih dikenal dengan sebutan SMA Plus. Tujuan dari hal ini tentunya adalah untuk membentuk manusia Indonesia seutuhnya, sehingga nantinya akan diperoleh sumber daya manusia yang berpengetahuan (IPTEK), terampil, beriman, bertaqwa dan berakhlakul karimah.

Sebagian besar siswa SMA diponegoro banyak yang berbisnis, namun hampir seluruh siswa yang berbisnis tidak mempunyai bekal ilmu yang cukup untuk berbisnis. Kebutuhan siswa untuk merancang bisnisnya yang lebih baik membuat Tim pengabdian masyarakat untuk memberikan pengetahuan tentang Business Model Generation untuk merancang bisnisnya lebih baik lagi. Saat ini ekonomi kreatif menjadi pusat perhatian tersendiri bagi pemerintah, karena sektor ini terbukti mampu menyumbang GDP yang cukup besar dengan pertumbuhan yang signifikan, hampir 10% tiap tahun. Kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki potensi besar untuk menjadi kota kreatif terkemuka di dunia. Ini dilandasi oleh terus bertambahnya start.up industri kreatif. Untuk memulai bisnis di saat ini tidak bisa spekulatif, harus didesain melalui suatu *tool* yang bernama *Business Model*. Oleh karena itu dalam pengabdian masyarakat ini akan dilakukan pelatihan *Business Model Generation* bagi siswa SMA Diponegoro Tumpang. Pembuatan *Business Model generation* Bagi siswa SMA. meningkatkan skill siswa untuk membuat model bisnisnya yang akandijadikan acuan dalam menjalankan bisnisnya.

Metode

Materi disampaikan melalui teknik ceramah, tanya jawab, dan praktik serta sharing sebagai penutup dengan peserta pengabdian masyarakat. Pelatihan diberikan oleh pemateri yang kompeten di bidang ekonomi manajemen khususnya kewirausahaan. Pelatihan ini dilaksanakan secara daring sekaligus mengantisipasi situasi pandemi yang sedang berlangsung. Pelatihan ini dilakukan dalam beberapa tahap. Pertama, peserta akan dijelaskan terlebih dahulu apakah yang dimaksud

dengan *Business Model Generation*. Kedua, peserta akan mencoba praktik membuat *Business Model Generation*. Ketiga, peserta diperbolehkan untuk konsultasi gratis bagaimana menggunakan *Business Model Generation*.

Business model canvas memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo et al., 2017)

Pada tahapan perencanaan bisnis model kanvas, beberapa hal yang harus dilakukan adalah menentukan hipotesis awal komponen-komponen dalam *Business Model Canvas* untuk usaha masing masing siswa. Komponen-komponen bisnis dalam model bisnis awal ini kemudian diuji kesesuaiannya sehingga diperoleh perubahan-perubahan untuk perbaikan komponen-komponen *Business Model Canvas* berdasarkan masukan-masukan yang ada.

Berikut adalah *Business Model Canvas* yang digunakan dalam kegiatan pelatihan siswa sma terhadap rencana pengembangan bisnisnya. Terdapat beberapa unsur dalam pelatihan *business model canvas* diantaranya yaitu *key partners*, *key activity*, *value proposition*, *customer relationship*, *customer segment*, *key resource*, *channels*, *cost structure*, dan *revenue stream* yang secara rinci dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Business Model Canvas

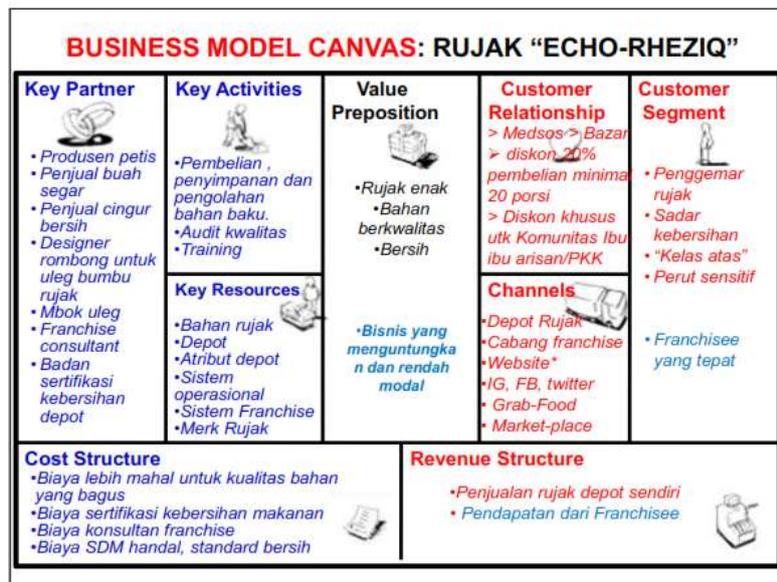
Hasil

Salah satu model bisnis yang dinilai efektif oleh tim tim pengabdian masyarakat adalah *business model canvas*. *Business Model Canvas* adalah sebuah tools yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder, yang dipopulerkan melalui bukunya *Business Model Generation*. *Business Model Canvas* adalah strategi

manajemen untuk merencanakan konsep bisnis, infrastruktur maupun keuangan perusahaan dan biasanya dipakai oleh pebisnis pemula (*Start-Up*). Siswa SMA Diponegoro Tumpang adalah siswa yang sangat aktif dalam menjalankan bisnis, namun bisnisnya belum banyak mengalami perkembangan. Hal ini disebabkan salah satu faktornya yaitu perencanaan yang kurang dalam menjalankan bisnisnya.

Dalam pengabdian masyarakat ini terhadap perkembangan bisnis siswa SMA Diponegoro sebelum siswa merancang *Business Model Canvas* usaha masing masing diajarkan tentang *design thinking*. Desain bukan hanya sekedar membuat sebuah produk atau aplikasi yang akan laku di pasaran, memiliki bentuk yang indah dan menarik, atau mudah untuk dibuat. Desain adalah mengenai, menciptakan sesuatu yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pengguna atau orang-orang. Kebutuhan untuk bisa mendasain suatu produk sangat dibutuhkan.

Pada pengabdian masyarakat ini difokuskan pada pembahasan business model canvas setelah mempelajari *design thinking*. Beberapa unsur dari business model canvas yang diajarkan pada siswa yaitu *key partners, key activity, value proposition, customer relationship, customer segment, key resource, channels, cost structure, dan revenue stream*. Salah satu bentuk business model canvas siswa yang diberikan kepada siswa SMA Diponegoro.



Gambar 2. Business Model Canvas Rujak Echo Rheziq

Customer segment adalah Elemen pertama yang harus miliki dalam memulai *bisnis* yaitu menentukan segmen pelanggan mana yang akan menjadi target bisnis. Kasus yang terjadi pada pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *customer segment* diantaranya yaitu para komunitas penggemar rujak, para pelanggan yang sadar kebersihan, para pelanggan dengan ekonomi menengah keatas dan juga para penggemar rujak namun mempunyai perut yang sensitif.

Customer relationship adalah suatu cara untuk menarik suatu pelanggan yang menjadi hal sangat penting dalam sebuah bisnis. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *customer relationship*-nya diantaranya adalah media social yang lebih ditingkatkan, perlu mengadakan diskon 20% untuk pembelian minimal 20 porsi, dan juga pemberian diskon khusus komunitas ibu-ibu arisan. Latar belakang diberlakukannya unsur *customer relationship* diantaranya yaitu menarik minat para pelanggan.

Key partners adalah suatu unsur yang berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya. Kasus yang terjadi pada pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *Key Partner*-nya adalah produsen petis, penjual buah segar, penjual cingur yang bersih, designer rompong untuk proses uleg bumbu rujak, *franchise consultant*, dan juga badan sertifikasi kebersihan depot rujak. Semua *key partner* tersebut bekerjasama dan dapat ditingkatkan ke beberapa perusahaan atau usaha lainnya untuk meningkatkan performa usaha agar lebih cepat meningkat.

Key activities adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis, yang ada kaitannya juga dengan sebuah produk. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *Key activities*-nya diantaranya adalah pembelian penyimpanan dan pengolahan baku, audit kualitas dan juga training. Kegiatan itu dapat diprediksi dapat membantu untuk memperlancar kegiatan rujak echo rheziq. produk atau jasa akan lebih dikenal dan diterima banyak orang.

Value Proposition adalah penjelasan dan rincian dari keunggulan produk, dan apa saja sebenarnya poin-poin yang bisa mendatangkan manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi target pelanggannya. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *value proposition*-nya diantaranya yaitu rujak enak, bahan berkualitas, dan juga bersih. *Value proposition* memberi kesempatan untuk menjabarkan kekuatan dan keunggulan yang membedakan bisnis dengan bisnis yang lain, atau keunikan usaha siswa.

Key Resource adalah Semua jenis sumber daya, mulai dari pengelolaan bahan baku, penataan sumber daya manusia, dan penataan proses operasional harus kamu perhatikan saat membuat model bisnis. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *key resource* diantaranya yaitu bahan rujak yang terdiri dari buah dan bumbunya, depot, atribut dan kelengkapan depot rujak, sistem operasional depot rujak, sistem franchise dan merek rujak. *Key resource* menjadi hal yang sangat penting karena berdampak pada jangka panjang bisnis.

Channels adalah usaha untuk menyampaikan produk kepada konsumen. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *channels* diantaranya adalah depot rujak itu sendiri, membuka cabang *franchise*, membuat *website*, mengembangkan sosial media yang terdiri dari Instagram, facebook, twitter, membuka layanan untuk *grab food* atau *go food* dan juga mengembangkan *market place*. Melalui penggunaan channels yang tepat, siswa dapat menyampaikan *value propositions* kepada *customer segments*.

Revenue Structure merupakan bagian yang paling vital, di mana organisasi memperoleh pendapatan dari pelanggan. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *revenue structure* diantaranya adalah penjualan rujak di depot sendiri dan juga melalui *franchise*. Unsur ini harus dikelola semaksimal mungkin untuk meningkatkan pendapatan bisnis. Bahan baku, produk, atau kinerja harus dimanfaatkan secara maksimal.

Cost Structure adalah unsur terakhir yang tidak kalah pentingnya dengan kedelapan elemen lainnya yaitu struktur pembiayaan bisnis. Mengelola biaya secara efisien akan membuat bisnis yang dijalani menjadi lebih hemat dan bisa meminimalkan risiko kerugian. Kasus yang terjadi pada bisnis rujak Echo Rheziq yang menjadi *cost structure* diantaranya adalah biaya lebih mahal untuk kualitas bahan yang bagus, biaya sertifikasi kebersihan makanan, biaya konsultan *franchise*, dan juga biaya sumber daya manusia yang handal, standar bersih. Pada elemen terakhir ini, tentu dibutuhkan laporan keuangan yang tepat.

Delapan unsur dari penerapan business model canvas pada bisnis siswa SMA Diponegoro dalam merumuskan konsep bisnis menjadi lebih sederhana. Kegiatan pengabdian masyarakat terhadap pelatihan *Business Model Canvas* mempunyai beberapa manfaat dalam kegiatan bisnis siswa. Hal ini tertulis dalam beberapa manfaat siswa setelah melakukan kegiatan pelatihan diantaranya yaitu pertama *business model canvas* membuat bisnis lebih cepat. Siswa yang ingin menjadi pengusaha atau berniat untuk meluncurkan usaha startup dengan biaya rendah cocok untuk menggunakan metode ini. *Business model canvas* dengan lebih cepat dapat membuat ide bisnis yang telah ada dapat langsung diwujudkan tanpa merasa repot.

Sebagian besar siswa menyebutkan bahwa *business model canvas* membuat diskusi bisnis lebih terstruktur. Dengan menggunakan bisnis model ini, siswa tidak perlu membuat rencana bisnis yang sangat panjang dan menghabiskan banyak waktu serta kertas untuk menulis rencana bisnis yang ingin dibangun. Selain itu siswa dapat mengetahui nilai proporsi. Nilai proporsi mempunyai arti bagaimana penempatan antara konsumen dengan produk yang ada dalam sebuah bisnisnya siswa SMA Diponegoro. Dengan menerapkan metode ini, siswa dapat mengetahui nilai proporsi seperti apa layanan yang telah diterima konsumen dari perusahaan. Selain itu, siswa juga dapat mengetahui masalah konsumen misalnya pelayanan yang diberikan oleh perusahaan sudah baik atau belum.

Sebagai dampak dari pandemi covid-19 ini, menyebabkan diterapkannya berbagai kebijakan untuk memutus rantai penyebaran virus covid-19 di Indonesia salah satunya adalah dibidang pendidikan. Siswa Harus belajar secara daring melakukan berbagai aktifitasnya di rumah. Sebenarnya pembelajaran daring ini bukan hal baru bagi Indonesia. Model pembelajaran ini dikembangkan sejak tahun 2013 sebagai alternatif pembelajaran. Artinya sebelum adanya wabah virus ini, Indonesia telah mengaplikasikan metode tersebut (Cahyani, Listiana, Puteri, et al., 2020).

Tetapi tidak semua lembaga yang mengaplikasikan, terutama sekolah-sekolah yang berada di pedesaan. Dengan adanya wabah virus ini, membuat dan mengharuskan seluruh sekolah, perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya, menggunakan metode pembelajaran daring tanpa terkecuali Referensi menggunakan (Mendikbud, 2020). Penutupan sementara lembaga pendidikan sebagai upaya menahan penyebaran pandemi covid-19 di seluruh dunia berdampak pada jutaan pelajar (Aji, 2020a). Lebih dari satu semester pembelajaran dilakukan secara daring, namun pembelajaran daring berjalan dengan lancar, walaupun dirasakan kurang ideal (Rosali, 2020). Tidak sedikit dari siswa yang mengalami kesulitan melakukan kegiatan pembelajaran daring. Salah satu diantaranya adalah jaringan internet yang tidak sama di setiap daerah.

SMA Diponegoro Tumpang adalah lembaga pendidikan yang bernaung di bawah Yayasan Diponegoro Tumpang. SMA Diponegoro Tumpang yang berdiri tepatnya tanggal 17 Juli 1980 (Smadita, 2019). Tujuan didirikannya Sekolah ini adalah untuk membentuk manusia Indonesia seutuhnya, sehingga nantinya akan diperoleh sumber daya manusia yang berpengetahuan (IPTEK), terampil, beriman, bertaqwa dan berakhlakul karimah. Banyak siswanya yang juga mempunyai usaha namun tidak berjalan dengan lancar. Perencanaan dan konsep bisnis yang minim membuat usaha siswa tidak berjalan dengan lancar. Di dalam sebuah bisnis, beberapa orang yang mengoperasikan agar kegiatan usaha terus berjalan (Narogong & Road, 2017). Di dalam sebuah bisnis juga memerlukan strategi, manajemen, maupun sistem yang mempermudah orang-orang di dalamnya untuk bekerja secara efektif dan sesuai *tujuan* yang dimiliki perusahaan.

Menurut (Herawati et al., 2019) "*Business model canvas (BMC) is a strategic management and lean start-up template for developing new or documenting existing business models*" mempunyai arti BMC merupakan manajemen strategis dan templat awal yang ramping untuk mengembangkan atau mendokumentasikan model bisnis yang sudah ada. BMC sangat diperlukan dalam memulai bisnis. Persaingan usaha yang sangat tinggi Salah satu cara yang digunakan perusahaan atau pelaku usaha untuk dapat bersaing dan berkembang adalah menciptakan strategi – strategi yang baru. Tantangan terbesar dalam sebuah organisasi yakni dapat mendesain sebuah model bisnis yang baru dan inovatif (Wardhanie & Kumalawati, 2018b).

Pada umumnya siswa SMA masih sangat bergantung pada ekonomi keluarga namun terdapat beberapa siswa yang sangat bersemangat dalam mengembangkan bisnisnya. Keterbatasan waktu dan jarak bertemu membuat tim pengabdian masyarakat untuk tetap mengajarkan kepada siswa tentang strategi yang harus disiapkan sebelum memulai bisnis. Kejadian ini yang melatarbelakangi penulis untuk membantu siswa dalam menyiapkan strategi bisnisnya melalui kegiatan pelatihan Business Model Canvas Dalam Membangun Bisnis di Masa Pandemi.

SMA Diponegoro Tumpang sendiri memiliki murid dengan berbagai potensi bisnis yang bisa dikembangkan. SMA Diponegoro Tumpang merupakan lembaga

pendidikan yang bernaung di bawah Yayasan Diponegoro Tumpang (sebelum bernama Yayasan Pendidikan dan Pengajaran Diponegoro /YPPD). SMA Diponegoro Tumpang yang berdiri tepatnya tanggal 17 Juli 1980. SMA Diponegoro Tumpang merupakan sekolah menengah umum yang memasukkan pendidikan islami dalam proses pembelajarannya (seperti Aqidah akhlaq, pendidikan Alqur'an, Aswaja, dll) dalam proses yang sekarang lebih dikenal dengan sebutan SMA Plus. Tujuan dari hal ini tentunya adalah untuk membentuk manusia Indonesia seutuhnya, sehingga nantinya akan diperoleh sumber daya manusia yang berpengetahuan (IPTEK), terampil, beriman, bertaqwa dan berakhlakul karimah.

Sebagian besar siswa SMA diponegoro banyak yang berbisnis, namun hampir seluruh siswa yang berbisnis tidak mempunyai bekal ilmu yang cukup untuk berbisnis. Kebutuhan siswa untuk merancang bisnisnya yang lebih baik membuat Tim pengabdian masyarakat untuk memberikan pengetahuan tentang Business Model Generation untuk merancang bisnisnya lebih baik lagi. Saat ini ekonomi kreatif menjadi pusat perhatian tersendiri bagi pemerintah, karena sektor ini terbukti mampu menyumbang GDP yang cukup besar dengan pertumbuhan yang signifikan, hampir 10% tiap tahun. Kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki potensi besar untuk menjadi kota kreatif terkemuka di dunia. Ini dilandasi oleh terus bertambahnya start.up industri kreatif. Untuk memulai bisnis di saat ini tidak bisa spekulatif, harus didesain melalui suatu *tool* yang bernama *Business Model*. Oleh karena itu dalam pengabdian masyarakat ini akan dilakukan pelatihan *Business Model Generation* bagi siswa SMA Diponegoro Tumpang. Pembuatan *Business Model generation* Bagi siswa SMA. meningkatkan skill siswa untuk memmbuat model bisnisnya yang akandijadikan acuan dalam menjalankan bisnisnya.



Gambar 3. Pentingnya *Business Model Canvas*

Gambar 3 menunjukkan pentingnya *business model canvas* dalam permulaan bisnis khususnya siswa yang memulai bisnis. Dengan selembar kertas atau kanvas secara visual seorang pebisnis pemula dapat merancang ide, menguji logika berpikir dan mengevaluasi asumsi bagaimana bisnis dijalankan.

Diskusi

Hal yang menjadi dasar dalam kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema pelatihan pentingnya *business model canvas* bagi siswa SMA Diponegoro adalah keinginan siswa untuk menjalankan bisnis dengan rencana bisnis yang baik. Pengalaman menjalankan bisnis tanpa perencanaan membuat bisnis yang dijalankan beberapa siswa tidak dapat berjalan dengan lancar.

Keinginan kuat siswa untuk belajar dalam perencanaan bisnis membuat tim pengabdian masyarakat bersemangat untuk mengadakan kegiatan pelatihan *business model canvas* bagi siswa SMA Diponegoro dengan harapan dapat membantu keresahan siswa dalam menjalankan bisnisnya.



Gambar 4. Tim Pengabdian Masyarakat

Tim pengabdian masyarakat terdiri dari para dosen yang dibantu oleh mahasiswa baik dari fakultas teknologi dan desain dan juga dari fakultas ekonomi dan bisnis dengan kemampuan yang berbeda-beda sesuai bidangnya dapat membantu kegiatan pengabdian masyarakat.



Gambar 5. Kegiatan Pelatihan *Business Model Canvas* Secara Virtual

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar dan dapat diterima oleh peserta pelatihan dengan baik terbukti dengan adanya evaluasi melalui beberapa pertanyaan yang diberikan pada akhir sesi dan juga pada hasil pekerjaan business model canvas masing masing siswa terhadap bisnis yang akan dijalankan.

Kesimpulan

Business Model Canvas dengan beberapa unsur yaitu *key partners, key activity, value proposition, customer relationship, customer segment, key resource, channels, cost structure, dan revenue stream* dapat membantu siswa SMA diponegoro untuk merancang bisnis. Hanya dengan selembar kertas atau kanvas secara visual siswa sebagai pebisnis pemula dapat merancang ide, menguji logika berpikir dan mengevaluasi asumsi bagaimana bisnis dijalankan.

Pengakuan/Acknowledgements

Kegiatan pengabdian masyarakat dapat berjalan dengan lancar berkat dukungan dari beberapa pihak diantaranya yaitu Intitut Teknologi dan Bisnis Asia Malang sebagai payung tim pengabdian masyarakat dan pengabdian masyarakat yaitu LP2M. selain itu sebagai mitra pengabdian masyarakat yaitu SMA Diponegoro Tumpang Malang.

Daftar Referensi

Aji, R. H. S. (2020a). Dampak Covid-19 pada Pendidikan di Indonesia: *Jurnal Sosial & Budaya Syar-i*, 7(5), 395–402. <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i5.15314>

- Cahyani, A., Listiana, I. D., & Larasati, S. P. D. (2020). Motivasi Belajar Siswa SMA pada Pembelajaran Daring di Masa Pandemi Covid-19 | IQ (Ilmu Al-qur'an): Jurnal Pendidikan Islam. *Jurnal Pendidikan Islam*, 3(1), 2715–4793. <https://doi.org/10.37542/iq.v3i01.57>
- Herawati, N., & Lindriati, T. (2019). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(1), 42–51. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v13i01.8554>
- Makarim, N. A. (2020). *Surat Edaran Mendikbud No. 4 Tahun 2020 Tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan dalam Masa Drurat Penyebaran Corona Virus Disease (COVID-19)* (No. 4). Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. <https://pusdiklat.kemdikbud.go.id/surat-edaran-mendikbud-no-4-tahun-2020-tentang-pelaksanaan-kebijakan-pendidikan-dalam-masa-darurat-penyebaran-corona-virus-disease-covid-1-9/>
- Mendikbud. (2020). *SE Mendikbud Nomor 4 Tahun 2020 tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan dalam Masa Darurat Penyebaran Covid-19*. 8 Mei. <http://pgdikmen.kemdikbud.go.id/read-news/surat-edaran-mendikbud-nomor-4-tahun-2020>
- Narogong, R., & Road, B. (2017). Business Model In Electricity Industry Using Business Model Canvas Approach ; The Case Of PT. XYZ. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 3(1), 52–63.
- Rainaldo, BM, W., & Y, R. (2017). Analisis Business Model Canvas Pada Operator Jasa. *JURNAL SAINS DAN SENI ITS*, 6(2), 2–6.
- Rosali, E. S. (2020). Aktifitas Pembelajaran Daring Pada Masa Pandemi COVID -19 Di. *Geography Science Education Journal (GEOSEE)*, 1, 21–30.
- Smadita. (2019). *SMA Diponegoro Tumpang*. Wikipedia. https://id.wikipedia.org/wiki/SMA_Diponegoro_Tumpang
- Wardhanie, A. P., & Kumalawati, D. (2018a). Analisis business model canvas pada perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dalam meningkatkan kualitas perguruan tinggi. *Berkala Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 14(2), 124–132.