



Pendampingan Metode Pembelajaran Kewirausahaan Dengan Sistem Bisnis Model Canvas Pada SMAIT Ruhul Islam Simeulue

Damrus¹, Cut Devi Maulidasari^{2*}, Nabila Hilmy Zhafira³, Chairiyaton⁴, Afni Abdul Manan⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi, Universitas Teuku Umar

*Corresponding Author : cutdevimaulidasari@utu.ac.id

ABSTRACT

The rapid development of information technology raises demands on various fields, including entrepreneurship. This demand is especially addressed to the younger generation or novice businessmen who are the initial target. It is hoped that with the emergence of various demands and activities that support business development for beginners, it can reduce the unemployment rate. The importance of changing mindsets and providing the right strategy for novice business people is important to do. One effort that can be done is to increase understanding and mastery of advances in information technology, especially to face global competition. Therefore it is important to carry out various trainings and activities that can support creativity as well as new and unique ideas for these novice businessmen, which are currently mostly carried out by students. The training conducted at SMAIT Ruhul Islam was carried out in order to build an entrepreneurial spirit for students at a young age and to have interest and basic knowledge about entrepreneurial planning using the business model canvas. SMAIT Ruhul Islam Simeulue students can practice making a business model canvas and can apply various approaches to the business model canvas for the progress of their respective businesses.

ARTICLE HISTORY

Submitted 06 Juli 2023
Revised 08 September 2023
Accepted 25 September 2023

KEYWORDS

Entrepreneur ; Business; Model Canvas

PENDAHULUAN

Peningkatan perekonomian masyarakat penting untuk dilakukan, salah satunya adalah melalui pengembangan berbagai bisnis usaha. Berbagai pengembangan bisnis usaha ini nantinya tentu saja akan menciptakan lapangan kerja yang baru bagi banyak orang. Hal tersebut dikarenakan saat ini kebanyakan orang berbondong untuk mendapatkan pekerjaan daripada membuka lapangan kerja baru bagi wirausaha. Akibatnya, banyak terjadi kekosongan lapangan pekerjaan, dimana jumlah pencari kerja dengan jumlah lapangan kerja tidak seimbang. Bahkan tidak sedikit para pencari kerja adalah lulusan universitas terbaik, lulusan SMA terfavorit, bahkan pascasarjana juga sulit mencari pekerjaan hingga menjadi pengangguran. Minimnya pelaku usaha di Indonesia yang berkisar hanya 0.18% dari jumlah penduduk keseluruhan. Idealnya disuatu negara jumlah pelaku usaha berkisar diatas 2% dari jumlah keseluruhan penduduknya.

Dalam menghadapi fenomena ini, tentu saja berbagai usaha dan upaya dilakukan oleh pemerintah, salah satunya adalah memajukan ekonomi kreatif, data 2018 menunjukkan peluang ekonomi terbesar menyumbang GDP adalah melalui peningkatan ekonomi kreatif, yaitu mencapai 10% setiap tahunnya. Tentu saja kehadiran ekonomi kreatif ini mampu meningkatkan jumlah pelaku usaha di Indonesia dengan kisaran penambahan angka sebanyak 7% dari jumlah keseluruhan penduduk di Indonesia (Kontan, 2018). Ekonomi kreatif menuntut cara berfikir yang inovatif serta penuh kreatifitas dalam menggapai berbagai peluang usaha. Cara berfikir inovatif dan penuh kreatifitas ini dapat ditunjang

HOW TO CITE (APA 6th Edition):

Last Name, First Name. (Year). Title. Jurnal Pengabdian Agro and Marine Industry. Volume(Issue), page.

*CORRESPONDANCE AUTHOR: | DOI:



© 2021 The Author(s). Published by Fakultas Ekonomi Universitas Teuku Umar

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Common Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

dengan berbagai edukasi dan pelatihan bagi pelaku usaha, khususnya para pelaku usaha yang bergerak di bidang ekonomi kreatif, yaitu salah satunya adalah dengan memanfaatkan bisnis model canvas.

Bisnis Model Canvas di ciptakan utamanya untuk menyediakan bisnis yang dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Bisnis model canvas memiliki beberapa unsur yang harus dikuasai oleh para pelaku usaha, diantaranya seperti unsur key partners, key activity, value proposition, customer relationship, customer segment, key resource, channels, cost structure, dan revenue stream. Berbagai kemudahan didapatkan oleh pelaku usaha terutama dalam hal merancang ide, membangun ide berfikir tersebut, hingga membaca situasi kedepannya tentang pengembangan usaha dilakukan, keseluruhan hal tersebut dibuat hanya menggunakan selembar kertas atau canvas.

Umumnya, tidak sedikit pelajar mulai membangun bisnis mereka, khususnya para pelajar yang duduk di bangku Sekolah Menengah Atas (SMA), dimana kebanyakan dari mereka merupakan para pelaku usaha pemula, salah satunya adalah para pelajar atau siswa yang bersekolah di SMAIT Ruhul Islam Simeulue, yaitu salah satu pendidikan dengan jenjang SMA yang terletak di Air Dingin, Kec. Simeulue Timur, Kab. Simeulue, Aceh. Pada umumnya siswa SMAIT Ruhul Islam Simeulue masih sangat bergantung pada ekonomi keluarga, namun terdapat beberapa siswa yang sangat bersemangat dalam mengembangkan bisnisnya.

Berdasarkan lokasinya, kebanyakan mata pencaharian masyarakat di Desa Air Dingin adalah sebagai pedagang (pelaku usaha). Hal tersebut dikarenakan lokasi Desa Air Dingin berada di sekitar wilayah perkotaan yang padat penduduk. Kebanyakan dari masyarakatnya, meskipun memiliki pekerjaan, namun tetap memiliki sampingan berupa usaha, baik usaha mikro maupun usaha makro. Diantara berbagai usaha yang dilakukan masyarakat setempat adalah seperti; usaha jahitan, usaha laundry, membuka usaha pembuatan bata, pembuatan kayu, hingga kepada usaha kuliner seperti warung kopi, cafe, dan lain-lain. Berdasarkan kondisi dan situasi keberadaan SMAIT Ruhul Islam Simeulue, tentu saja sangat berpotensi dilakukan berbagai pengembangan usaha. SMAIT Ruhul Islam Simeulue sendiri memiliki banyak murid yang merupakan pelaku usaha pemula. Namun sayangnya tidak di bekali dengan pengetahuan dan strategi yang tepat dengan pemanfaatan teknologi informasi agar usaha yang di lakukan penuh dengan inovasi dan kreatifitas. Potensi para siswa terutama untuk mendesain bisnis mereka dapat dilakukan melalui pelatihan tentang Bisnis Model Canvas, dimana pelatihan ini dimaksudkan agar para siswa mampu mendesain bisnis mereka sendiri menjadi lebih baik lagi.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan

Wirausahawan merupakan tindakan yang dilakukan oleh seseorang dengan menerima resiko dan ketidakmenentuan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan di dahulukan proses identifikasi peluang serta mengerahkan segenap kemampuan dan sumber daya yang ada yang dapat menunjang pendirian suatu bisnis. Namun Peter Drucker mengungkapkan apa yang dilakukan oleh seorang wirausaha pada dasarnya hanya peluang semata, dan tidak menginginkan adanya resiko (Buchari Alma, 2008).

Seorang wirausaha memiliki peran dan fungsi yang dapat dilihat melalui beberapa pendekatan, diantaranya adalah pendekatan mikro dan pendekatan makro. Fokus utama pendekatan mikro adalah bagaimana seorang wirausaha berperan sebagai perencana (planner) dan penemu (innovator). Artinya seorang pelaku usaha dituntut melakukan suatu inovasi disegala bidang usahanya, mulai dari ide, proses produksi dan proses pemasaran. Demikian juga seorang

pelaku usaha harus mampu bertindak dan menciptakan peluang baru untuk menunjang kesuksesan usaha yang dilakukan.

Selain itu pelaku usaha juga berperan dalam peningkatan ekonomi masyarakat disuatu negara, sebab semakin banyak jumlah usaha, maka akan semakin besar lapangan pekerjaan yang tersedia (Suryana, 2008). Pentingnya pemahaman mengenai kewirausahaan diantaranya adalah pertama, semakin banyaknya pelaku usaha yang memiliki kualitas baik. Kedua, mematangkan pemahaman dan keikutsertaan pelaku usaha dalam memajukan ekonomi bangsa. Ketiga, menumbuhkan para pelaku usaha yang bisa diandalkan dalam masyarakat. Keempat, meningkatkan kemampuan dan ketangguhan yang tidak mudah goyah dalam masyarakat.

Para pelaku usaha meyakini bahwa dengan menjadi seorang wirausahawan, baik yang bergerak pada tataran mikro maupun makro pasti akan mendapatkan keuntungan. Oleh sebab itu para pelaku usaha merasa harus mampu bekerja keras agar mampu mengelola bisnis mereka. Kebanyakan para pelaku usaha merasa menjadi seorang wirausahawan jauh lebih baik dan jauh lebih berpenghasilan daripada bekerja menjadi seorang karyawan di sebuah perusahaan, meskipun perusahaan besar sekalipun. Hal yang perlu menjadi acuan dan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya adalah dengan melalui pertimbangan manfaat kepemilikan bisnis mikro, kecil dan menengah (Basrowi, 2011).

Adapun manfaat berwirausaha adalah:

Membuat seseorang menjadi lebih mandiri dan pandai membaca peluang. Bagi seorang pelaku usaha, waktu yang mereka miliki dapat mereka gunakan sesuai dengan skala prioritas mereka. Tidak ada jam yang mengikat para pelaku usaha menjadikan kebebasan yang luar biasa bagi pelaku usaha. Apapun yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut tidak terlepas dari keinginan dan harapan yang telah lama mereka impikan.

Melakukan perubahan melalui pemanfaatan peluang. Hal yang tidak kalah penting dari seorang pelaku usaha atau bisnis adalah kemampuan dan kecakapan mereka dalam mengambil peluang yang ada. Para pelaku usaha umumnya berkeyakinan mereka akan dapat melakukan suatu perubahan yang positif bagi diri mereka, keluarga mereka, serta lingkungan tempat mereka tinggal. Selain itu, lebih jauh seorang pelaku usaha tidak selalu berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga mampu menyeimbangkan peranan social dan ekonomi yang terbentuk menjadi suatu kepedulian para pelaku usaha untuk menuju kehidupan yang lebih baik lagi bagi semua orang.

Memaksimalkan potensi yang ada didalam diri pelaku usaha tersebut. Pandangan umum yang mengatakan bahwa bekerja disuatu perusahaan seringkali monoton dan tidak ada tantangan baru, maka kebanyakan pelaku usaha merasa tidak ada perbedaan dimanapun individu tersebut berada. Bagi pelaku usaha, bisnis yang mereka geluti merupakan salah satu bentuk pembuktian terhadap diri mereka sendiri. Dimana untuk membuktikan sesuatu hal yang hendak dituju, mereka akan terus mengasah ide-ide yang penuh dengan kreatifitas dan inovasi serta memperkuat visi dan misi pelaku usaha tersebut. Selain itu, waktu yang tidak terlalu banyak diatur oleh jam kantor dapat dimanfaatkan untuk mengisi kebutuhan diri mereka lainnya, seperti kebutuhan spiritual, hobi, dan lain sebagainya.

Meningkatkan pendapatan maksimal. Umumnya pada tahap awal memulai suatu bisnis, para pelaku usaha tidak terlalu memikirkan uang. Artinya menjadi kaya raya bukanlah prioritas mereka. Kebanyakan dari mereka merasa sangat nyaman dengan hidup yang berkecukupan. Jikapun menjadi jutawan, maka itu adalah bonus yang diberikan Tuhan.

Dinegara-negara maju seperti Amerika Serikat, pemilik perusahaan umumnya merupakan seorang jutawan yang dulunya tidak berambisi untuk hidup bermewah-mewahan. Namun peluang menjadi jutawan lebih besar ditangan para pelaku bisnis daripada seorang karyawan yang mengabdikan hidupnya untuk membantu perusahaan orang lain.

Menambah peluang untuk lebih aktif terlibat dalam kehidupan lingkungan sekitar, sebab para pelaku usaha ini sering kali menjadi acuan dan motivasi bagi orang lain untuk mencapai kesuksesan mereka. Akibatnya sangat banyak orang dilingkungan sekitar yang senang berteman dengan seorang wirausahawan.

Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya. Hal yang disarankan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil adalah bahwa kegiatan usaha merekasesungguhnya bukanlah kerja. Kebanyakan wirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang melakukannya. (Basrowi, 2011).

Bisnis Model Canvas

Herawati dan Lindriati (2019) mengungkapkan Bisnis Model Canvas merupakan langkah awal yang dapat digunakan untuk mendorong pengembangan berbagai kegiatan usaha serta menggambarkan model bisnis yang telah ada sebelumnya. Bisnis modal canvas ini utamanya dibutuhkan pada saat memulai suatu usaha atau bisnis. Tingginya angka persaingan dinatara para pelaku usaha menuntut para pelaku usaha untuk terus melakukan inovasi melalui berbagai pendekatan yang dapat dilakukan. Kondisi ini memunculkan tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha, dimana desain usaha yang akan dilakukan dalam melalui pemanfaatan teknologi, yaitu dengan menggunakan bisnis model canvas (Wardhanie dan Kumalawati, 2018).

Dalam penggunaan bisnis model canvas ini dilakukan melalui beberapa tahapan diantaranya *Customer Segment*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership* dan *Cost Structure*. Masing-masing tahapan tersebut menjadi bagian yang penting bagi perusahaan terutama dampak atau manfaat suatu produk terhadap para pelanggan yang menggunakan produk tersebut. Bisnis model canvas memiliki banyak kegunaan, diantaranya seperti dapat memberikan penjabaran, melakukan analisa, membangun rancangan yang penuh dengan inovasi dan kreasi. Hal tersebut dimaksudkan untuk mengukur keinginan konsumen serta memenuhi keinginan mereka. Bisnis Model Canvas dilakukan melalui penggunaan kanvas atau gambar agar para pelanggan lebih mudah memahami melalui apa yang mereka baca. Selanjutnya kewajiban pelaku usaha adalah menentukan bisnis model canvas seperti apa yang dibutuhkan oleh para pelaku usaha tersebut untuk menunjuk produknya.

METODE PELAKSANA

Kegiatan Pengabdian dilaksanakan di SMAIT Ruhul Islam Simeulue, yaitu salah satu pendidikan dengan jenjang SMA yang terletak di Air Dingin, Kec. Simeulue Timur, Kab. Simeulue, Aceh. Adapun peserta kegiatan ini adalah siswa/siswi yang bersekolah di SMAIT Ruhul Simeulue tersebut, khususnya siswa dan siswi yang telah memiliki usaha. Metode pengabdian ini dilakukan melalui beberapa metode, seperti diskusi, praktek, dan presentasi dari peserta. Langkah-langkah yang dilakukan adalah dengan melalui Ceramah oleh tim pengabdian, Diskusi yang dilakukan oleh tim dan para siswa dan siswi, serta Praktek desain bisnis model canvas oleh siswa dan siswi.

Bisnis model canvas dipilih sebab memiliki kelebihan terutama sebagai alat untuk menganalisa model bisnis yang suatu perusahaan secara sederhana dan menyeluruh berdasarkan sasaran konsumen, kualitas yang ditawarkan, mekanisme penawaran, membangun kedekatan dengan pelanggan, pendapatan, jumlah aset, mitra usaha, serta kebutuhan anggaran usaha (Rainaldo, dkk, 2017). Beberapa langkah atau step by step yang harus dilakukan utamanya adalah melalui penentuan hipotesa awal komponen-komponen dalam Business Model Canvas bagi para siswa dan siswi. Selanjutnya akan dilakukan berbagai koreksi terhadap komponen dan perubahan Bisnis Model Canvas tersebut sesuai dengan arahan dan bimbingan tim pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya siswa SMAIT Ruhul Islam Simeulue sebagian besar merupakan para pebisnis pemula. Namun tidak sedikit dari mereka yang tidak memiliki kecukupan pengetahuan terkait dengan pengambagan bisnis. Perlunya suatu pelatihan yang berfokus kepada desain usaha bagi para siswa menjadi latar belakang pentingnya dilakukan pelatihan Bisnis Model Canvas yakni bertujuan untuk mendesain bisnis kearah yang lebih baik. Bisnis Model Canvas salah satu cara yang dapat ditempuh untuk menuju pengembangan ekonomi kreatif yang kini tengah focus dan gencar di kampanyekan oleh pemerintah, sebab ekonomi kreatif ini mampu meningkatkan GDP yang cukup besar, berkisar 10% per tahunnya. Berdasarkan lokasinya, kebanyakan mata pencaharian masyarakat di Desa Air Dingin adalah sebagai pedagang (pelaku usaha). Hal tersebut dikarenakan lokasi Desa Air Dingin berada di sekitar wilayah perkotaan yang padat penduduk. Kebanyakan dari masyarakatnya, meskipun memiliki pekerjaan, namun tetap memiliki sampingan berupa usaha, baik usaha mikro maupun usaha makro. Diantara berbagai usaha yang dilakukan masyarakat setempat adalah seperti; usaha jahitan, usaha laundry, membuka usaha pembuatan bata, pembuatan kayu, hingga kepada usaha kuliner seperti warung kopi, cafe, dan lain-lain. Berdasarkan kondisi dan situasi keberadaan SMAIT Ruhul Islam Simeulue, tentu saja sangat berpotensi dilakukan berbagai pengembangan usaha. SMAIT Ruhul Islam Simeulue sendiri memiliki banyak murid yang merupakan pelaku usaha pemula. Oleh sebab itu dilakukan pelatihan Bisnis Model Canva bagi siswa SMAIT Ruhul Islam Simeulue.

Bisnis Model Canvas merupakan sebuah model bisnis yang banyak dibicarakan oleh Alexander Osterwalder melalui karyanya yang berjudul "Business Model Generation" dimana model ini digunakan utamanya untuk mengatur perencanaan bisnis yang dibutuhkan oleh para pelaku bisnis pemula, atau yang sering disebut dengan Strat-Up. Melalui model ini nantinya para pelaku usaha, khususnya para siswa SMAIT Ruhul Islam Simeulue dapat menjalankan bisnis mereka melalui perencanaan yang tersusun serta menggunakan desain bisnis yang efektif dan efisien.

Mengapa penting dilakukan pelatihan Binis Model Canvas di SMAIT Ruhul Islam Simeulue ini adalah disebabkan selain karena wilayahnya yang strategis dekat dengan perkotaan, juga menimbang umumnya kebanyakan tempat perhentian bagi seseorang dalam memutuskan untuk bekerja atau melanjutkan Pendidikan adalah pada tataran Sekolah Menengah Atas (SMA). Oleh sebab itu, dibutuhkan pendampingan khusus bagi para siswa di SMA agar memiliki skill wirausaha. Sebab, para pelaku bisnis pada tataran SMA inilah apa yang sering disebut dengan para pelaku bisnis pemula (Strart-Up). Keterampilan serta keahlian menggunakan Bisnis Model Canvas ini akan memudahkan para siswa dalam mengembangkan usaha mereka.

SMAIT Ruhul Islam Simeulue secara keseluruhan terdiri dari 5 ruang kelas. Selain itu, sekolah menengah Atas ini juga dilengkapi dengan tujuh ruangan lainnya, yakni Lab. Komputer, Ruang Osis, Perpustakaan, Kemahasiswaan, Ruang

Guru, serta Ruang bagi Kepala Sekolah dan Wakilnya. Adapun pelaksanaan pengabdian dilakukan pada siswa atau siswi kelas III dengan menggunakan metode seperti ceramah, Presentasi, diskusi, serta praktek.



Gambar 1. Foto Bersama Tim dan Siswa dan Siswi SMAIT Ruhul Islam Simeulue

Ceramah

Kegiatan awal pengabdian ini adalah ceramah atau presentasi yang dilakukan oleh Tim Peneliti tentang pentingnya membangun jiwa entrepreneurship sejak di sekolah. Sebab, keterbatasan lapangan pekerjaan semakin tidak terkendali. Sangat banyak pemuda usia produktif yang kesulitan untuk mendapat pekerjaan. Selain itu, disampaikan pula mengenai kemanfaatan serta cara membangun bisnis model canvas. Pembahasan focus kepada unsur bisnis model canvas yaitu key partners, key activity, value proposition, customer relationship, customer segment, key resource, channels, cost structure, dan revenue stream.

Sekilas penjelasannya yaitu Customer segment bicara tentang tingkatan dasar dalam merintis sebuah usaha, yakni menentukan pasar yang dijadikan target penjualan (konsumen). Customer relationship yaitu tentang bagaimana cara menarik perhatian konsumen juga menjadi hal yang sangat penting. Selanjutnya ada Key Partners, yakni pemilihan barang atau layanan, Key activities terkait dengan kegiatan produksi barang atau suatu produk. Value Proposition tentu saja berbicara tentang kualitas produk yang menjadi pembeda dengan produk lain yang akan didapatkan oleh para pelanggan. Key Resource yakni terkait dengan keseluruhan elemen mulai dari sumber daya, bahan baku, pengelolaan sumber daya, kegiatan operasional dan lain sebagainya. Channels terkait jaringan pemasaran produk.. Revenue Structure yakni keberhasilan perusahaan ketika pelanggan membeli produknya. Terakhir Cost Structure terkait dengan keseluruhan elemen yang tercover dalam bentuk pembiayaan bisnis.

Kegiatan pelatihan Bisnis Model Canvas ini mendapat apresiasi dan dapat diterima dengan baik oleh para siswa maupun pengajar di SMAIT Ruhul Islam Simeulue. Selain mengembangkan edupreneurship bagi para siswa, tak kalah pentingnya adalah peran teacherpreneur, dimana para pengajar dalam memberikan dorongan dan semangat bagi para siswa dalam mengembangkan bisnis yang mereka bangun. Selain itu perlu pula dilakukan berbagai kegiatan yang dapat mendorong peningkatan kualitas siswa terutama dalam pematangan teknologi informasi yang menghantui dunia saat ini.



Gambar 2. Tim Pengabdian memberikan Ceramah bagi Siswa dan Siswi SMAIT Ruhul Islam Simeulue

Diskusi

Setelah penyampaian ceramah dan materi, selanjutnya dilakukan sesi diskusi bagi siswa dan siswi dengan tim pengabdian. Antusias peserta terlihat dari munculnya banyak pertanyaan maupun pernyataan yang menggambarkan ketertarikan siswa dan siswi terhadap bisnis model canvas ini. Beberapa hal yang dibicarakan oleh siswa dan siswi terkait dengan bisnis model canvas ini adalah bisnis model canvas ini dinilai dapat membuat bisnis menjadi lebih mudah dan terasa tidak rumit. Selain itu bisnis model canvas dinilai lebih efektif dan efisien untuk digunakan. Minimnya modal para pebisnis pemula yang kebanyakan siswa ini tidak menjadi penghambat didalam bisnis model canvas ini. Kemudahan penguasaan ide bisnis dirasakan ketika menggunakan bisnis model canvas. Melalui model bisnis canvas ini siswa tidak terlalu repot dengan perencanaan yang rumit dan penjang, sebab bisnis model canvas ini menawarkan kemudahan bagi pelaku usaha yakni hanya dengan menggunakan kertas untuk menuliskan rencana mereka.

Praktek

Setelah dilakukan diskusi dan tanya jawab, kemudian dilanjutkan dengan praktik. Peserta diberikan kertas kerja dan diminta mengisi sesuai dengan bisnis yang dijalankan. Hasilnya menunjukkan kemampuan siswa dan siswi dalam penggunaan bisnis model canvas ini sudah cukup baik. Hanya saja beberapa siswa kurang memahami tentang maksud value proposition, dimana desain dan rancangan bisnis mereka sifatnya masih mencontoh yang ada, sehingga tidak terlalu sinkron dengan bisnis yang sedang dikerjakan. Padahal value proposition titik tolaknya adalah terdapat pada kepuasan pelanggan (konsumen). Oleh sebab itu seorang pebisnis awal harus menguasai kesemua unsur dari bisnis model canvas ini. Secara keseluruhan pemahaman siswa dan siswi yang terlibat dalam pelatihan ini sudah sangat baik, terutama dalam pengisian blok key partners, key activities, customer relationship, cost structure dan channels. Hal tersebut dikarenakan kelima unsur tersebut masih bersifat umum dan lebih menekankan kepada teori daripada real kondisi dan keadaan bisnis mereka.



Gambar 3. Siswa dan Siswi melakukan Praktek dan Evaluasi

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan di SMAIT Ruhul Islam Simeulue dilakukan dengan tujuan yaitu untuk membangkitkan minat para pelaku usaha bisnis rintisan yang ada di SMAIT Ruhul Islam Simeulue tersebut. Adapun hasil yang telah di capai dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah pertama, para siswa dan Siswi di SMAIT Ruhul Islam Simeulue dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan ide wirausaha yang penuh dengan inovasi dan kreatifitas. Kedua, 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 diharapkan dapat memudahkan siswa SMAIT Ruhul Islam Simeulue untuk mendesain bisnis mereka. Berbagai kemudahan didapatkan oleh pelaku usaha terutama dalam hal merancang ide, membangun ide berfikir tersebut, hingga membaca situasi kedepannya tentang pengembangan usaha dilakukan, keseluruhan hal tersebut dibuat hanya menggunakan selembbar kertas atau kanvas.

REFERENSI

- Adhitya, D., & Eka, M. (2016). Analisis model bisnis pada bisnis sepatu Guten.inc menggunakan bisnis model kanvas. *Jurnal Socioteknologi*, 15(3),323-334.
- Ayouvi Poerna Wardhanie dan Deasy Kumalawati, (2018), Analisis business model canvas pada perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dalam meningkatkan kualitas perguruan tinggi, Fakultas Teknologi dan Informatika, Institut Bisnis dan Informatika Stikom, Surabaya
- Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Alfabeta, Bandung, 2008, h. 24.
- Basrowi, 2011. *Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Hutamy, E. T., Marham, A., Alisyahbana, A. N. Q. A., Arisah, N., & Hasan, M. (2021). Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z . *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran Digital*, 1(1), 1–11. <https://doi.org/10.35912/jbpd.v1i1.453>
- Kontan.co.id. (2018, June 5). Retrieved December 31, 2019, from <https://keuangan.kontan.co.id/news/bank-syariah-kurang-gesit-mencetakprofitabilitas>
- Prasetyo, Dwi.2016."Penerapan Business Model Canvas Untuk menciptakan Alternatif Strategi Bisnis didalam Pengembangan Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tahun 2015.Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
- Rainaldo dkk.2017."Analisis Business Model Canvas pada operator Jasa Online Ride-Sharing (Studi Kasus Uber di Indonesia)".*Jurnal Sains dan Seniitis*, Vol.6, No.2.

Suryana, Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Jakarta, Salemba Empat, 2008, h. 4

Thomas W. Zimmerer dan Norman. Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil, Erlangga, Jakarta, (terjemahan) 2005, h. 4.