

Membuat Perencanaan Bisnis Sederhana Dengan Menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) Bagi Siswa SMA Solideo Tangerang

Shierli Wijaya*^{ORCID}

Fakultas Manajemen dan Humaniora, Universitas Pradita

*Email Korespondensi: shierli.wijaya@pradita.ac.id

ABSTRACT

The aim of community service activities is to increase students' understanding of managing a business, namely how to prepare a simple Business Plan using the Business Model Canvas (BMC). The BMC method is a very well-known business model and is quite widely used nowadays in the world of business management, especially entrepreneurship. This is because BMC has an overview of the core components of creating a Business Plan more easily through one canvas sheet. The method used in this activity is through lectures and learning discussions in class using Power Point learning media and videos delivered so that students better understand the topic being discussed. Then the students were given the opportunity to ask questions and also directly create a Business Model Canvas by dividing them into 6 groups, each consisting of 8 people. This activity was held on Friday, August 9, 2024, at Pradita University, with a total of 47 students from Solideo-Tangerang High School participating in the activity. From the results of the pre-test in the form of questions given to 25 students, initially their knowledge about the Business Model Canvas was still in the category lack of understanding. Meanwhile, the post-test results show that the students have increased their knowledge with very good understanding.

Keywords

*Business Plan,
Management Strategy,
Business Model Canvas,
Entrepreneurship*



BERDAYA : Jurnal
Pendidikan dan
Pengabdian Kepada
Masyarakat
Vol 7, No.1, 2025, pp.
11 - 20
eISSN 2721-6381

Article History

Received : 8/13/2024 / Accepted : 10/2/2024/ First Published: : 10/7/2024

To cite this article

Wijaya, S. (2025). Membuat Perencanaan Bisnis Sederhana Dengan Menggunakan Business Model Canvas (BMC) Bagi Siswa SMA Solideo Tangerang. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 11-20. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v7i1.1433>.



© The Author(s)2025

This open access article is distributed under a Creative Commons
Attribution (CC-BY) 4.0 license

ABSTRAK

Tujuan dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah untuk meningkatkan pemahaman siswa tentang mengelola sebuah bisnis, yaitu bagaimana menyusun suatu perencanaan bisnis sederhana dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Metode BMC adalah suatu model bisnis yang sangat terkenal dan cukup banyak digunakan pada masa sekarang ini di dunia manajemen bisnis khususnya keriusahaan. Hal ini disebabkan karena BMC memiliki gambaran tentang komponen inti dalam membuat sebuah rencana bisnis dengan lebih mudah melalui satu lembar kanvas. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu melalui ceramah dan diskusi pembelajaran di kelas dengan menggunakan media pembelajaran Power Point dan video yang disampaikan sehingga siswa lebih mengerti topik yang sedang dibahas. Kemudian para siswa diberi kesempatan untuk bertanya dan juga membuat secara langsung kanvas model bisnis dengan pembagian ke dalam 6 kelompok masing-masing yang terdiri dari 8 orang. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 9 Agustus 2024 di Universitas Pradita dengan total peserta kegiatan yaitu 47 siswa siswi dari SMA Solideo-Tangerang. Dari hasil pre-test berupa pertanyaan yang diberikan kepada 25 orang siswa, awalnya pengetahuan mereka tentang *Business Model Canvas* masih dalam kategori kurang memahami. Sementara hasil post-test menunjukkan bahwa para siswa sudah memiliki peningkatan pengetahuan dengan pemahaman yang sangat baik.

Profil Penulis

Shierli Wijaya
Fakultas Ekonomi dan
Humaniora, Universitas Pradita,
Tangerang, Indonesia

Corresponding Author:
shierli.wijaya@pradita.ac.id

Kata Kunci: Manajemen, Pemasaran, Teknologi, UMKM.

Reviewing Editor
Maya Mustika

PENDAHULUAN

Business Model Canvas (BMC) merupakan metode sederhana yang paling populer dan mudah untuk dipahami sehingga sering digunakan ketika kita hendak melakukan perencanaan bisnis sederhana. BMC terdiri dari beberapa elemen penting yang saling berkaitan dan menciptakan nilai dalam bisnis. Para pebisnis atau wirausaha perlu memikirkan perencanaan strategi yang tepat agar usaha yang dijalankan dapat meningkatkan profit serta mampu bertahan di tengah persaingan bisnis yang ketat (Sukarno & Ahsan, 2021). Strategi bisnis berkaitan erat dengan model bisnis, sebuah strategi tidak akan berjalan jika tidak dikaji dan dirumuskan terlebih dahulu melalui model bisnis. Selain menentukan strategi, hal penting lainnya yang harus diperhatikan adalah perusahaan perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dalam persaingan. Hal ini akan sangat mendukung perusahaan dalam memahami dengan detail kondisi perusahaan tersebut, serta agar dapat

memanfaatkan setiap peluang yang ada dan juga meminimalkan segala ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal (Fikri et al., 2023).

Sekolah Mengengah Atas (SMA) Solideo adalah salah satu mitra dari Universitas Pradita dalam mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Sekolah ini berada di daerah Nusa Loka, Bumi Serpong Damai-Tangerang Selatan. SMA Solideo memiliki program kegiatan yang sangat beragam untuk siswa-siswinya dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan juga memiliki kontribusi untuk kehidupan bermasyarakat. Program tersebut antara lain, 1) *Practical Life*: sekolah mengajarkan siswa untuk fokus dalam membantu sesama membangun fondasi hidup yang kuat serta mengembangkan ilmu pengetahuan, karakter, keahlian, kemandirian dan disiplin diri sebagai pembelajaran seumur hidup, 2) *Student Enrichment*: kita percaya bahwa masing-masing individu memiliki bakat dan kemampuan yang berbeda-beda. Melalui program pengayaan dan peningkatan akademik, siswa dimotivasi untuk mengeksplorasi dan mengembangkan minat mereka di bidang yang sesuai dengan pilihan masing-masing, 3) *Leadership*: kepemimpinan sangat penting untuk dibentuk sejak dini. Hal ini dapat membantu siswa untuk meningkatkan keterampilan sosial serta pengembangan diri. Oleh sebab itu di sekolah SoliDEO para siswa diberikan kegiatan untuk kepemimpinan khusus, 4) *Green School*: melestarikan lingkungan di sekitar kita merupakan keterampilan hidup yang perlu dipupuk sejak awal. Hal ini dapat membantu para siswa dalam memiliki kesadaran untuk selalu menjaga lingkungan hidup serta menjadi pribadi yang bertanggung jawab dan mempunyai etika, 5) *Entrepreneurship*: Program kewirausahaan yang diberikan oleh sekolah memberikan peluang kepada para siswa untuk membangun kemampuan mereka dalam menciptakan inovasi, pengetahuan, potensi, kreatifitas, keahlian dalam komunikasi, pemasaran dan juga talenta.

Dilihat dari latar belakang ekonomi, sebagian besar siswa berasal dari keluarga dengan tingkat ekonomi menengah. Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala sekolah, guru, dan beberapa siswa serta peninjauan langsung dari peneliti ditemukan beberapa masalah yang sedang dihadapi oleh sekolah. Permasalahan tersebut berkaitan dengan kurangnya pemahaman siswa dalam membuat perencanaan bisnis yang baik. Sebagian besar siswa SMA Solideo memiliki minat yang cukup tinggi untuk membangun bisnis secara mandiri, namun hal ini belum diimbangi dengan kemampuan dan pengetahuan mereka dalam merencanakan bagaimana konsep dasar bisnis yang tepat sehingga mampu memperoleh profit yang maksimal. Selain itu sekolah juga belum memiliki laboratorium kewirausahaan yang dapat mendukung pembelajaran siswa, karena ruangan yang tersedia di sekolah sebagian besar digunakan untuk kelas. Kurangnya pengalaman secara nyata melalui event bisnis yang diadakan oleh sekolah juga dapat membuat siswa kesulitan dalam menghadapi tantangan yang muncul. Kewirausahaan di masa sekarang ini sedang berkembang dengan sangat cepat di Indonesia, karena itu dengan adanya kemajuan teknologi dan banyaknya manusia yang ingin terus menciptakan inovasi, maka kewirausahaan menjadi semakin kreatif dan beragam (Aliwinoto et al., 2022).

Berdasarkan pada analisis permasalahan tersebut maka Universitas Pradita memberikan kesempatan kepada pihak sekolah Solideo untuk berkunjung dan mengikuti seminar dan workshop khusus yang diadakan di kampus Pradita secara langsung. Kegiatan ini memiliki topik bahasan yang sangat sesuai dengan minat para siswa yaitu tentang perencanaan bisnis.

Dari kegiatan ini diharapkan nantinya siswa siswa SMA Solideo dan juga para guru yang ikut serta dapat lebih memahami tentang rencana bisnis yang tepat serta dapat mengaplikasikannya dalam kehidupan mereka secara nyata.

Sasaran Kegiatan

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka yang menjadi sasaran dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen dan tim mahasiswa Universitas Pradita yaitu mengembangkan kemampuan para siswa SMA Solideo Tangerang dalam membuat perencanaan bisnis sederhana melalui metode *Business Model Canvas* (BMC).

Masalah yang ingin dipecahkan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan karena adanya permasalahan siswa dalam membuat planning bisnis atau usaha secara mandiri yang disebabkan kurangnya pemahaman secara mendalam tentang manajemen bisnis. Melalui workshop *Business Model Canvas* diharapkan para siswa dapat membuat strategi bisnis yang tepat sehingga mereka dapat berwirausaha dengan lancar dan mengatasi berbagai tantangan yang muncul serta persaingan yang ketat dengan para pesaing bisnis lainnya (Wardana dan Sitania, 2023). Dengan pengetahuan dan keterampilan yang dipelajari ini diharapkan nantinya siswa mendapatkan kesempatan untuk meningkatkan kemampuan diri dan juga dapat berkontribusi untuk mengembangkan sektor perekonomian di Indonesia.

MATERI DAN METODE

Materi

Materi yang diberikan dimulai dengan pengenalan terlebih dahulu tentang Perencanaan Bisnis, pembahasan secara detail mengenai *Business Model Canvas*, uraian komponen penting yang harus ada dalam sebuah BMC, tantangan atau kendala yang dihadapi dalam berwirausaha, serta diskusi dan tanya jawab dengan para siswa. Menurut Tahwin dan Widodo (2020), semua bidang usaha khususnya usaha rintisan skala kecil dan menengah sangat memerlukan pendekatan untuk membuat peta model bisnis serta mennguraikan mengenai situasi industri yang terjadi saat ini.

Metode

Program pengabdian pada masyarakat untuk SMA Solideo dilaksanakan dengan dua jenis metode. Metode yang pertama yaitu memberikan pemahaman dan pengetahuan pada siswa/siswi melalui seminar/ceramah dan disertai dengan tanya jawab. Kemudian metode yang kedua yaitu workshop dengan membagi para siswa ke dalam 6 kelompok untuk diskusi dan membuat secara langsung *Business Model Canvas* sederhana yang mudah dipahami. Setelah itu setiap kelompok mempresentasikan hasil pembuatan BMC mereka di depan kelas.

Waktu dan Lokasi Pelaksanaan

Acara seminar dan workshop PKM diselenggarakan di Universitas Pradita pada hari Jumat, 9 Agustus 2024 jam 9.30-11.00 WIB. Sebelum kegiatan ini dilakukan, pihak universitas telah

mengajukan izin dan proposal kegiatan terlebih dahulu kepada pimpinan SMA Solideo pada tanggal 15 Juli 2024.

HASIL DAN EVALUASI

Pelaksanaan Kegiatan

Acara pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan diluar kegiatan belajar mengajar. Jumlah siswa/siswi yang mengikuti kegiatan tersebut sebanyak 47 orang dalam satu kelas, yang terdiri dari 25 orang siswa dan 22 orang siswi. Guru pendamping yang ikut berpartisipasi yaitu sebanyak 5 orang. Mereka sangat bersemangat dan termotivasi untuk mengikuti workshop tersebut, hal ini dapat dilihat dari cukup banyaknya peserta yang mengajukan pertanyaan tentang topik yang sedang dibahas. Respon para siswa sangat baik dan mereka sangat detail dalam menyampaikan pertanyaan untuk berdiskusi. Tahap pertama yang dilakukan yaitu penjelasan materi dari dosen tentang perencanaan bisnis dan *Business Model Canvas* yang merupakan strategi manajemen bisnis. Materi telah dipersiapkan dalam bentuk PowerPoint dan juga video tambahan sebagai pendukung materi pembelajaran.



Gambar 1.
*Penyampaian Materi
tentang Business
Model Canvas (BMC)*

Selama penjelasan materi, dosen memberikan kesempatan kepada para siswa jika ada yang ingin bertanya secara lebih detail tentang topik yang sedang dibahas atau ada yang kurang dipahami tentang topik tersebut. Osterwalder dan Pigneur (2019) menjelaskan beberapa komponen inti yang penting dan harus ada ketika kita ingin membuat perencanaan bisnis dengan metode *Business Model Canvas*. Adapun komponen-komponen tersebut antara lain: 1) *Key Partners*: semua pihak atau mitra yang turut berkontribusi dan terlibat di dalam proses operasional bisnis kita, 2) *Key Activities*: kegiatan utama apa saja yang kita lakukan dalam proses usaha atau bisnis yang sedang dilakukan, 3) *Key Resources*: semua sumber daya utama yang kita butuhkan untuk membantu proses bisnis agar dapat terlaksana dengan lancar, 4) *Value Propositions*: nilai tambah yang ingin kita ciptakan di mata konsumen sehingga membedakan bisnis kita dengan pesaing lainnya, 5) *Customer Relationship*: metode atau cara

yang kita gunakan untuk mempertahankan loyalitas konsumen, 6) *Channels*: semua saluran yang berfungsi untuk menghubungkan kita dengan pelanggan, 7) *Customer segments*: kelompok pasar yang kita tuju untuk menjual produk/jasa yang kita hasilkan, 8) *Cost Structure*: semua biaya yang kita keluarkan dalam pelaksanaan bisnis, 9) *Revenue Streams*: semua pendapatan yang kita terima dari proses bisnis atau usaha yang kita jalankan.

Untuk perusahaan berskala kecil khususnya, model bisnis ini diciptakan untuk kompetensi unggulan internal sehingga akan mendapatkan keuntungan tersendiri bagi perusahaan (Setiawan, 2023).



Gambar 2.
Sesi tanya jawab tentang Business Model Canvas (BMC).



Gambar 3.
Diskusi kelompok untuk membuat BMC sederhana (workshop).

Setelah sesi tanya jawab, kegiatan dilanjutkan dengan workshop yaitu tahapan diskusi kelompok. Peserta dibagi ke dalam 6 kelompok dimana setiap kelompok terdiri dari 7 atau 8 orang siswa/siswi. Mereka akan mendiskusikan lebih lanjut tentang pembuatan BMC sederhana sesuai dengan materi yang telah dibahas sebelumnya. Bidang usaha yang dipilih sesuai dengan minat mereka masing-masing, mulai dari bidang kuliner, jasa, *fashion*, hingga pendidikan.



Gambar 4.

Presentasi siswa/siswi tentang Business Model Canvas (BMC) yang telah dibuat dalam kelompok.

Setelah selesai membuat *Business Model Canvas* sederhana, kemudian setiap kelompok mempresentasikan hasil karya mereka di depan kelas. BMC yang disampaikan oleh setiap kelompok meliputi 9 komponen penting yang terdiri dari: *Key Partners*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Customer Segments*, *Cost Structure*, dan *Revenue Streams*. Ketika satu kelompok sedang presentasi, kelompok yang lain diperbolehkan untuk bertanya dan berdiskusi tentang bidang usaha yang sedang dibahas, dan apa saja kendala yang mungkin terjadi jika bisnis tersebut dilakukan secara nyata nantinya.

Evaluasi Kegiatan

Untuk dapat melakukan pengukuran hasil kegiatan pengenalan tentang *Business Plan* dan *Business Model Canvas* secara khusus bagi para siswa/siswi SMA Solideo Tangerang, maka dilaksanakan evaluasi akhir dengan cara memberikan pertanyaan kepada para peserta. Jenis pertanyaan yang diberikan meliputi seluruh materi yang sudah dijelaskan sebelumnya, yaitu pengenalan *Business Plan*, komponen *Business Model Canvas*, dan kendala yang dihadapi dalam membuat perencanaan bisnis. Hasil dari evaluasi kegiatan dapat kita lihat melalui tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. *Evaluasi hasil kegiatan pengenalan Business Model Canvas*

Materi pembahasan	Pertanyaan Awal	Pertanyaan Akhir	Peningkatan pemahaman siswa/siswi
Pengenalan tentang <i>Business Plan</i>	75%	100%	25%
Komponen penting dari <i>Business Model Canvas</i>	70%	100%	30%
Kendala yang dihadapi dalam membuat perencanaan	80%	100%	20%

Berdasarkan hasil tersebut diatas dapat kita lihat bahwa kegiatan seminar dan workshop yang telah dilakukan berhasil meningkatkan kemampuan dan pemahaman para peserta. Pemahaman siswa/siswi tentang perencanaan bisnis meningkat sebesar 25%, kemampuan dalam membuat *Business Model Canvas* sederhana meningkat sebesar 30%, dan wawasan peserta mengenai berbagai kendala yang dihadapi dalam membuat perencanaan bisnis meningkat sebesar 20%. Sehingga dapat kita lihat bahwa kegiatan ini berhasil memberikan manfaat kepada siswa/siswi dalam meningkatkan pemahaman serta kemampuan di bidang manajemen bisnis serta kewirausahaan.

Hal yang lebih penting dan harus diperhatikan dalam kegiatan pengenalan dan pembuatan *Business Plan* sederhana yaitu bukan hanya sebatas bertambahnya pengetahuan para siswa terhadap bidang bisnis manajemen. Gultom (2021) berpendapat bahwa kegiatan workshop ini diharapkan dapat membekali siswa/siswi dengan wawasan yang lebih luas di bidang kewirausahaan sehingga mereka dapat menerapkan ilmu tersebut secara langsung di dunia bisnis nyata. Selain itu siswa juga dapat menentukan jalur peminatan yang sesuai untuk kebutuhan mereka ketika memasuki dunia perguruan tinggi.

SIMPULAN

Pengenalan mengenai perencanaan bisnis untuk siswa/siswi SMA Solideo Tangerang telah berhasil dilaksanakan dengan baik oleh Program Studi Manajemen Bisnis Universitas Pradita. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memperkaya pengetahuan para siswa terhadap bidang bisnis manajemen dan membekali mereka dengan wawasan yang lebih luas di bidang kewirausahaan. Pembelajaran kewirausahaan harus terus ditingkatkan karena memiliki pengaruh positif terhadap kemauan siswa untuk berwirausaha secara mandiri. Materi pembelajaran diberikan melalui ceramah, diskusi dan juga kegiatan workshop dalam kelompok. Evaluasi akhir dilakukan dalam bentuk pertanyaan kepada para siswa dengan tujuan mengetahui seberapa besar tingkat pemahaman peserta dan juga tingkat keberhasilan dari kegiatan ini. Hasil yang didapat yaitu bahwa para peserta telah memahami dan menyerap materi yang diberikan dan terjadi peningkatan pengetahuan yang sangat baik dari seluruh siswa dibandingkan dengan pengetahuan mereka sebelum mengikuti kegiatan.

Sehingga untuk selanjutnya diharapkan mereka dapat menerapkan ilmu yang sudah diperoleh untuk kemudian diterapkan dalam kasus nyata.

Saran Kegiatan Lanjutan

Kegiatan ini sangat membutuhkan peran aktif dari tenaga pendidik untuk membantu dalam peningkatan pemahaman serta pengetahuan siswa/siswi tentang metode *Business Model Canvas*. Di samping itu, kegiatan ini dapat dijadikan sebagai acuan awal untuk penambahan materi ajar di sekolah pada program kewirausahaan tentang perencanaan bisnis sederhana yang dapat dibuat dan diaplikasikan oleh para siswa.

Ucapan Terimakasih

Penulis berterima kasih kepada institusi Universitas Pradita secara umum dan juga kepada seluruh tim dari Program Studi Manajemen Bisnis yang telah membantu terlaksananya acara ini dengan baik. Selain itu peranan siswa/siswi juga sangat penting bagi kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dilakukan. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya pada seluruh siswa/siswi dan juga Bapak/Ibu guru dari SMA Solideo Tangerang yang telah berpartisipasi secara aktif dalam kegiatan ini.

REFERENSI

- Aliwinoto, C., Hediyan, M., & Malinda, M. (2022). Analisis Business Model Canvas Usaha Mikro Kecil Menengah Toko JIF Bandung, Indonesia. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK)*, 1, 173-182. <https://doi.org/10.36441/snpk.vol1.2022.35>
- Fikri, I., Kadang, J., & Syarifuddin, I. (2023). Implementasi Business Model Canvas (BMC) dalam perencanaan strategi pemasaran Toreko. *BISMA (Bisnis dan Manajemen)*, 2(1), 102-113. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v2i1.656>
- Gultom, P. (2021). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Siswa SMA melalui Pelatihan dan Seminar. *Pedagogika: Jurnal Ilmu-ilmu Kependidikan*, 1(2), 74 - 79. <https://doi.org/10.57251/ped.v1i2.151>.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2019). *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Setiawan. (2023). Business Model Canvas. *Jurnal Kajian Budaya dan Humaniora*, 5(2), 199-216. <https://doi.org/10.61296/jkbh.v5i2.158>.
- Sukarno, B. R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi strategi pengembangan bisnis dengan Business Model Canvas. *Jurnal Manajemen dan Inovasi (MANOVA)*, 4(2), 51-61. <https://doi.org/10.15642/manova.v4i2.456>
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan model bisnis menggunakan pendekatan Business Model Canvas untuk mengembangkan usaha kecil menengah. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 154-166. <https://doi.org/10.34152/fe.15.1.154-166>

Wardana, M.H., & Sitania, F.D. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri (JATRI)*, 1(1), 10-17. <https://doi.org/10.30872/jatri.v1i1.492>.

Accepted author version posted online: 10/7/2024
Maya Mustika (Reviewing editor)

FUNDING

Sumber pendanaan kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan dana pribadi.

COMPETING INTERESTS

Tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.