



PELATIHAN PENGEMBANGAN IDE USAHA MELALUI PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS PADA SISWA SMK KOLESE BATAM

Darmansah^{1)*}, Rika Harman²⁾, Amrizal³⁾, Erlin Elisa⁴⁾, Novri Adhiatma⁵⁾

^{1,4,5)} Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Putera Batam

^{2,3)} Bisnis Digital, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau Kepulauan

Email Correspondence: darmansah071@gmail.com

ABSTRAK

Di era persaingan global saat ini, kemampuan untuk menciptakan ide bisnis yang inovatif dan aplikatif menjadi salah satu kompetensi penting yang harus dimiliki oleh siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), khususnya dalam mendukung program kewirausahaan sekolah. Namun, masih banyak siswa yang mengalami kesulitan dalam mengembangkan ide usaha secara sistematis dan strategis. Tujuan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan siswa SMK Kolese Batam tentang kewirausahaan melalui pelatihan pengembangan ide usaha yang menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Fokus dari pelatihan yang dilakukan adalah tentang sembilan komponen utama BMC, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan dengan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan struktur biaya. Metode pengabdian yang dilakukan yaitu berdasarkan ide bisnis siswa, studi kasus, diskusi kelompok, dan ceramah interaktif adalah semua teknik pelatihan yang digunakan. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa siswa lebih memahami konsep BMC dan lebih tahu bagaimana membuat ide usaha yang lebih terarah dan realistis. Kegiatan ini juga menumbuhkan minat siswa dalam berwirausaha dan meningkatkan keyakinan mereka bahwa mereka akan memiliki usaha sendiri setelah mereka lulus sekolah. Diharapkan, pelatihan ini menjadi langkah awal dalam menciptakan generasi muda yang kreatif, inovatif, dan siap menghadapi tantangan dunia kerja maupun dunia usaha.

Kata Kunci: *Business Model Canvas; Pelatihan; Siswa SMK; Kewirausahaan.*

ABSTRACT

In today's era of global competition, the ability to create innovative and applicable business ideas is one of the important competencies that must be possessed by Vocational High School (SMK) students, especially in supporting school entrepreneurship programs. However, many students still have difficulty in developing business ideas systematically and strategically. The purpose of this Community Service is to improve the understanding and skills of SMK Kolese Batam students about entrepreneurship through business idea development training using the Business Model Canvas (BMC) approach. The focus of the training conducted is on the nine main components of BMC, namely customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue sources, key resources, key activities, key partners, and cost structures. BMC creation simulations based on students' business ideas, case studies, group discussions, and interactive lectures are all training techniques used. The results of the training showed that students better understood the concept of BMC and knew more about how to create more focused and realistic business ideas. This activity also fostered students' interest in entrepreneurship and increased their confidence that they would have their own business after they graduated from school. It is hoped that this training will be the first step in creating a young generation that is creative, innovative, and ready to face the challenges of the world of work and the world of business.

Keywords: *Business Model Canvas; Training; Vocational High School Students; Entrepreneurship.*

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan revolusi industri 4.0, sistem pendidikan menghadapi tantangan untuk menghasilkan siswa yang tidak hanya siap untuk bekerja tetapi juga mampu membangun pekerjaan sendiri (Syamsuar & Reflianto, 2019). Pendidikan vokasi, khususnya SMK, sangat

penting untuk mencetak tenaga kerja yang terampil dan calon wirausahawan muda yang cerdas dan inovatif (Wiwi & Giatman, 2024). Kemampuan untuk membuat konsep bisnis yang masuk akal, berguna, dan relevan dengan pasar merupakan komponen penting dalam membangun jiwa kewirausahaan (Wardoyo et al., 2024). Namun demikian, fakta di lapangan menunjukkan bahwa banyak siswa SMK kesulitan membangun ide bisnis yang terstruktur. Seringkali, ide-ide yang dimiliki masih mentah, tidak terarah, dan tidak mempertimbangkan aspek keberlanjutan bisnis. Padahal, mengembangkan ide bisnis yang baik memerlukan pemahaman tentang model bisnis yang akan dijalankan, yang mencakup model pendapatan, saluran distribusi, segmentasi pasar, dan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan. Oleh karena itu, pendekatan sistematis diperlukan untuk membantu siswa membuat rencana bisnis yang relevan.

Business Model Canvas (BMC) adalah salah satu pendekatan yang dapat digunakan (Ramadhani et al., 2023). BMC adalah alat strategis yang sederhana namun komprehensif yang digunakan untuk memetakan dan merancang model bisnis (Hardiansyah et al., 2025). Model ini terdiri dari sembilan elemen utama yang saling terintegrasi, segmen pelanggan (segmen pelanggan), proposisi nilai (proposisi nilai), saluran distribusi, hubungan pelanggan (hubungan pelanggan), arus pendapatan (arus pendapatan), sumber daya utama (sumber daya utama), aktivitas utama (aktivitas utama), mitra kunci (mitra kunci), dan struktur biaya (Amour et al., 2024). Pendekatan BMC memberikan pemahaman yang lebih baik kepada orang-orang, termasuk siswa, tentang bagaimana konsep bisnis dapat dijalankan secara menyeluruh dan berkelanjutan.

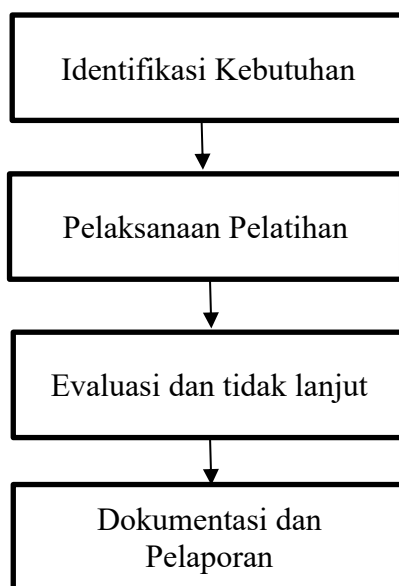
Sebagai salah satu lembaga pendidikan menengah kejuruan di Kota Batam, SMK Kolese Batam memiliki potensi besar untuk mencetak wirausahawan muda. Kota Batam adalah tempat yang ideal untuk pertumbuhan bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM) karena pertumbuhan industri dan perdagangan yang pesat. Diharapkan melalui pelatihan ini, siswa SMK Kolese Batam akan memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru untuk membangun konsep bisnis yang tidak hanya inovatif tetapi juga menguntungkan dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Sebagai bagian dari pengabdian kepada masyarakat, pelatihan ini bertujuan untuk memberdayakan siswa melalui pendekatan pendidikan yang aplikatif. Studi kasus, diskusi kelompok, presentasi teori, dan praktik langsung penyusunan Business Model Canvas berdasarkan ide usaha yang dikembangkan oleh siswa semua termasuk dalam kegiatan ini. Siswa diharapkan untuk meningkatkan semangat berwirausaha, kepercayaan diri, dan daya pikir kritis dan inovatif dalam lingkungan usaha yang dinamis. Pelatihan yang tepat dan relevan mengajarkan siswa untuk memikirkan apa yang ingin mereka jual, siapa pelanggan mereka, bagaimana menjangkau mereka, mempertahankan hubungan dengan mereka, dan memperoleh keuntungan dari bisnis. Model BMC menyatukan semua elemen ini dan mudah dipahami bahkan oleh siswa yang belum pernah bekerja dalam bisnis.

Dari beberapa pelatihan terdahulu terdapat beberapa temuan yaitu Pelatihan BMC dapat meningkatkan pemahaman siswa tentang bagian-bagian yang terlibat dalam pembuatan ide bisnis. Ini juga dapat memberikan gambaran luas tentang peluang bisnis yang dapat dikembangkan (Irma Dwiputranti et al., 2024). Kemudian pelatihan lainnya menunjukan terdapat kemampuan siswa untuk membuat rencana usaha setelah mengikuti pelatihan BMC meningkat pesat, terutama dalam menentukan segmen pelanggan dan proposisi nilai (Chandra et al., 2024). Selain itu juga BMC efektif jika digunakan bersama dengan pendekatan pembelajaran berbasis proyek karena siswa terlibat langsung dalam praktik simulasi usaha (Canvas et al., 2024).

Berdasarkan hal tersebut BMC efektif jika digunakan bersama dengan pendekatan pembelajaran berbasis proyek karena siswa terlibat langsung dalam praktik simulasi usaha. Pengabdian ini sejalan dengan program pemerintah untuk meningkatkan pendidikan kewirausahaan di SMK. Tujuannya adalah untuk menyiapkan generasi muda yang kreatif dan mandiri untuk menghadapi tantangan masa depan. Setelah kursus ini, diharapkan siswa akan lebih mampu mengembangkan konsep bisnis mereka menjadi proyek kewirausahaan sekolah atau bahkan sebagai usaha nyata di luar kegiatan belajar mengajar. Dengan demikian, pelatihan pengembangan ide usaha yang menggunakan pendekatan Business Model Canvas sangat relevan untuk dilaksanakan di SMK Kolese Batam. Ini adalah upaya nyata untuk menghasilkan wirausahawan muda yang siap berkompetisi di era ekonomi digital dan kreatif.

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan edukatif partisipatif yang dirancang secara sistematis agar siswa SMK Kolese Batam dapat terlibat secara aktif dalam proses belajar, berpikir kritis, serta mampu mengembangkan ide usaha secara mandiri melalui alat bantu Business Model Canvas (BMC). Kegiatan ini dilaksanakan dalam beberapa tahap sebagai gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan PKM

Adapun pembahasan lebih rinci dari setiap tahapan yang di lakukan seperti berikut ini:

1. Persiapan dan Identifikasi Kebutuhan

Pada awalnya, dilakukan kerja sama dengan manajemen sekolah (SMK Kolese Batam) untuk mengumpulkan informasi tentang minat siswa dalam kewirausahaan serta ketersediaan sarana pendukung. Aktivitas ini mencakup:

- Observasi awal terhadap karakteristik siswa sasaran.
- Survei kebutuhan pelatihan melalui angket sederhana.
- Penyusunan modul pelatihan dan perangkat evaluasi berbasis BMC.
- Penjadwalan pelaksanaan pelatihan yang disepakati bersama pihak sekolah.

2. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan diberikan secara partisipatif dan dilakukan secara langsung di sekolah. Materi pelatihan meliputi:

- a. Pengenalan Konsep Kewirausahaan fokusnya adalah Menumbuhkan motivasi berwirausaha dan pemahaman dasar tentang pentingnya inovasi dalam bisnis.
- b. Pengenalan Business Model Canvas (BMC) fokusnya adalah Penjelasan tentang 9 elemen utama dalam BMC dan bagaimana fungsinya dalam menyusun ide usaha.
- c. Studi Kasus dan Diskusi Kelompok fokusnya adalah Siswa menganalisis contoh BMC dari usaha nyata atau UMKM lokal.
- d. Simulasi Penyusunan BMC fokusnya adalah Siswa dibagi dalam kelompok untuk membuat rancangan BMC dari ide usaha yang mereka kembangkan.
- e. Presentasi dan Umpan Balik fokusnya adalah Setiap kelompok mempresentasikan ide usahanya dan mendapatkan umpan balik dari fasilitator dan teman sebaya.

3. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Proses evaluasi yang sistematis diperlukan untuk memastikan bahwa kegiatan pelatihan berjalan dengan baik dan untuk mengetahui seberapa banyak tujuan yang telah dicapai. Tujuan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana siswa memahami konsep Business Model Canvas dan mampu membuat konsep bisnis mereka sendiri. Selain itu, sebagai bagian dari keberlanjutan program, tindak lanjut dirancang untuk memastikan bahwa hasil pelatihan dapat dipertahankan oleh siswa dan sekolah dalam program kewirausahaan selanjutnya. Bentuk evaluasi meliputi:

- a. re-test dan post-test tentang pemahaman BMC.
- b. Penilaian hasil penyusunan BMC dari masing-masing kelompok.
- c. Kuesioner kepuasan peserta terhadap metode dan materi pelatihan.

4. Dokumentasi dan Pelaporan

Dokumentasi dan pelaporan menjadi bagian penting dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini. Ini dilakukan secara sistematis mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan, dan laporan berisi hasil, pencapaian, dan rekomendasi yang dapat digunakan sebagai acuan untuk kegiatan serupa di masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan pengembangan ide usaha dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada siswa SMK Kolese Batam telah dilaksanakan dengan lancar dan memperoleh respons yang sangat positif dari peserta. Kegiatan ini diikuti oleh 30 siswa dari berbagai jurusan, dengan minat yang cukup tinggi terhadap bidang kewirausahaan. Selama pelaksanaan kegiatan, siswa menunjukkan antusiasme dan keterlibatan aktif dalam setiap sesi pelatihan.

Pelatihan ini terdiri dari empat sesi utama, yaitu materi 1 pengenalan kewirausahaan dan pentingnya ide usaha yang inovatif, materi 2 pengenalan konsep dan komponen BMC, materi 3 simulasi penyusunan BMC berdasarkan ide usaha siswa dan materi ke 4 adalah presentasi serta diskusi kelompok. Adapun tabel acaranya dapat di lihat pada tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Tabel Kegiatan

No	Waktu	Kegiatan	Pelaksana	Materi
1	13.00 -13.15	Pembukaan	Tim PKM	Sambutan
2	13.15 - 13.35	Materi 1	Tim PKM	pengenalan kewirausahaan dan pentingnya ide usaha yang inovatif;
3	13.35 - 14.05	Materi 2	Tim PKM	pengenalan konsep dan komponen BMC
4	14.05 - 14.35	Materi 3	Tim PKM	simulasi penyusunan BMC berdasarkan ide usaha siswa
5	14.35 - 15.00	Materi 4	Siswa	presentasi serta diskusi kelompok
6	15.00 - 15.15	Penutup	Siswa	Doa

Berikut ini adalah beberapa dokumentasi pada saat pelatihan berlangsung pada SMK Kolesse:



Gambar 2. Kegiatan PKM

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini antara lain:

1. Peningkatan Pemahaman Konsep BMC yaitu Ada peningkatan rata-rata skor sebesar 35% pada hasil pre-test dan post-test. Ini menunjukkan bahwa siswa lebih memahami komponen BMC seperti customer segments, value proposition, dan revenue streams. Hal ini di nilai dari tugas kelompok yang di berikan kepada siswa.
2. Kemampuan Merancang Ide Usaha yaitu Sebagian besar siswa berhasil membuat ide Business Model Canvas untuk proyek usaha mereka. Contoh usaha ini termasuk bisnis makanan ringan, layanan percetakan digital, dan layanan perbaikan elektronik.
3. Presentasi Kreatif dan Inovatif yaitu Kelompok siswa dapat menggunakan media visual sederhana seperti papan tulis, poster, dan slide presentasi untuk mempresentasikan model bisnis mereka. Ide-ide yang dihasilkan adalah hasil dari pemikiran kreatif yang mempertimbangkan kebutuhan pasar, keunggulan produk, dan prospek pengembangan bisnis.
4. Partisipasi dan Keterlibatan Aktif yaitu Siswa berpartisipasi secara aktif dalam sesi diskusi dan simulasi dengan mengajukan pertanyaan, mengajukan ide, dan memberikan umpan balik terhadap presentasi kelompok lain. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya meningkatkan pengetahuan siswa tetapi juga mendorong mereka untuk bekerja sama dan menjadi lebih percaya diri.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan Business Model Canvas sangat membantu siswa dalam membangun rencana bisnis. Sembilan blok BMC memberi kerangka berpikir yang luas, namun mudah dipahami oleh siswa SMK. BMC juga terbukti menjadi alat yang fleksibel untuk menyebarkan ide-ide kreatif yang sesuai dengan latar belakang dan potensi lokal. Pelatihan ini juga berhasil menumbuhkan semangat kewirausahaan di kalangan siswa. Banyak dari mereka menunjukkan bahwa mereka tertarik untuk mengimplementasikan ide-ide usaha mereka dalam proyek atau program kewirausahaan sekolah. Beberapa siswa bahkan menunjukkan keinginan untuk mengikuti kompetisi bisnis plan di tingkat kota. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan berbasis BMC meningkatkan kreativitas, keberanian berwirausaha, dan kemampuan berpikir strategis siswa vokasi. Selain itu, pelatihan ini memberikan nilai tambahan bagi sekolah karena membangun kultur kewirausahaan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan pengembangan ide usaha melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada siswa SMK Kolese Batam telah terlaksana dengan baik dan mencapai hasil yang sesuai dengan tujuan yang direncanakan. Pelatihan ini terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan siswa dalam merancang ide usaha secara sistematis, kreatif, dan terstruktur. Pendekatan BMC memberi siswa pemahaman menyeluruh tentang komponen penting dalam desain model bisnis, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, sumber pendapatan, dan struktur biaya. Kewirausahaan, keberanian untuk berpikir kreatif, dan keterampilan kerja sama tim semuanya meningkat sebagai hasil dari pelatihan ini.

SARAN

Kami bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Pelatihan Pengembangan Ide Usaha Melalui Pendekatan Business Model Canvas pada Siswa SMK Kolese Batam" yang berhasil. Kami mengucapkan

terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua Pihak Manajemen dan Guru SMK Kolese Batam, yang telah memberikan izin, dukungan, serta fasilitas yang memungkinkan kegiatan ini dapat berlangsung dengan baik. Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi siswa dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan menjadi bekal berharga di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amour, S. A. Z. K., Fatimatusalwa, S., & Bastomi, M. (2024). Efisiensi dan Efektivitas Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT. *Revenue : Jurnal Lentera Bisnis Manajemen JLBm*, 02(03), 90–102. <https://doi.org/https://doi.org/10.59422/lbm.v2i03.436>
- Canvas, B. M., Bisnis, I., & Bisnis, S. (2024). *Dedikasi pkm*. 5(3), 636–642. <https://doi.org/10.32493/dkp.v5i3.42261>
- Chandra, N., Fontanella, A., Gustati, G., Yusnani, Y., & Endrawati, E. (2024). Pelatihan Business Model Canvas (Bmc) untuk Meningkatkan Minat Berwirausaha Siswa SMK Negeri 1 Sawahlunto. *Jurnal Vokasi*, 8(2), 239. <https://doi.org/10.30811/vokasi.v8i2.4612>
- Hardiansyah, S., Setiawan, W. L., & Genta, F. K. (2025). *Analisis Kelayakan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas Dalam Upaya Pengembangan Usaha Sumber : Open Data Jabar*. 16(1), 167–180. <https://doi.org/https://doi.org/10.32670/coopetition.v16i1.5213>
- Irma Dwiputranti, M., Prabandari Tri Putri, I. G. A., & Surya Nugroho, M. (2024). Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas bagi Siswa SMKN 1 Mas Ubud untuk Meningkatkan Keterampilan Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2793–2800. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i2.3372>
- Ramadhani, S. A., Rizal, S., & -, A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Melalui Pendekatan Business Model Canvas (Studi Pada Usaha Rumahan Achiella Cake). *Jurnal Administrasi Profesional*, 4(2), 87–96. <https://doi.org/10.32722/jap.v4i2.6495>
- Syamsuar, S., & Reflianto, R. (2019). Pendidikan Dan Tantangan Pembelajaran Berbasis Teknologi Informasi Di Era Revolusi Industri 4.0. *E-Tech : Jurnal Ilmiah Teknologi Pendidikan*, 6(2). <https://doi.org/10.24036/et.v2i2.101343>
- Wardoyo, S., Damayanti, J., Diera, G., Melkior, A., & Muslim, A. B. (2024). *Edukatif : Jurnal Ilmu Pendidikan Pengaruh Pendidikan Vokasional terhadap Kesiapan Kerja Lulusan SMK*. 6(6), 6803–6810. <https://doi.org/10.31004/edukatif.v6i6.7791>
- Wiwi, Y. N., & Giatman, M. (2024). Membangun Jiwa Entrepreneurship pada Siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). *Jurnal Pendidikan Tambusi*, 8(1), 7801–7808. <https://doi.org/10.31004/jptam.v8i1.13566>