

Pelatihan *Business Model Canvas* untuk Meningkatkan Minat Kewirausahaan bagi Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta

Siti Nursipa Wulida^{1*}, Arya Yusuf²

^{1,2} Universitas Negeri Yogyakarta, Kampus Karangmalang, Yogyakarta, 55281

*Corresponding author, e-mail: aryayusuf.2021@student.uny.ac.id

ABSTRAK

Article History:

Received:

June 30, 2024

Revised:

July 24, 2024

Accepted:

July 30, 2024

Published:

July 31, 2024

Lulusan perguruan tinggi dituntut untuk mempunyai jiwa kewirausahaan yang tinggi supaya mampu menciptakan suatu lapangan pekerjaan dan menekan angka pengangguran. Melalui pendidikan kewirausahaan yang di terapkan dalam mata kuliah hampir semua jurusan, mahasiswa mampu mengubah pola pikirnya menjadi lebih inovatif dalam mencari peluang. Namun, pada kenyataannya masih terdapat kekurangan-kekurangan pada pembekalan dasar bisnis yang dilakukan. Sejalan dengan uraian di atas, mahasiswa fakultas teknik memiliki potensi besar dalam dunia wirausaha karena teknologi dan pembangunan sedang gencar dilakukan, kelemahannya adalah mahasiswa teknik tidak terlalu memahami dasar-dasar bisnis. Sehingga dibutuhkan pelatihan yang tepat untuk membuat kerangka rencana bisnis. Metode pengabdian yang dilakukan adalah ceramah dan tanya jawab. Pelatihan ini telah membuat mahasiswa mampu memahami kewirausahaan, membentuk pola pikir seorang *entrepreneur*, mengikuti kompetensi bisnis untuk mengasah ide kreatif dan mampu menciptakan lapangan pekerjaan pasca lulus.

ABSTRACT

Keywords:

engineering;

business plan;

entrepreneurship

College graduates must have a strong entrepreneurial spirit to create job opportunities and reduce unemployment rates. Through entrepreneurship education implemented in almost all majors, students can change their mindset to be more innovative in seeking opportunities. However, in reality, there are still shortcomings in the basic business training provided. In line with the above description, engineering students have great potential in the entrepreneurial world due to the ongoing focus on technology and development. Still, their weakness is that engineering students do not fully understand business fundamentals. Therefore, appropriate training is needed to create a business plan framework. The service method used is lectures and question-and-answer sessions. This training has enabled students to understand entrepreneurship, develop an entrepreneurial mindset, participate in business competencies to hone creative ideas and be able to create job opportunities after graduation.

PENDAHULUAN

Lulusan perguruan tinggi tidak harus mampu bekerja di perusahaan dan suatu instansi pemerintahan saja, melainkan dituntut juga untuk mempunyai jiwa kewirausahaan yang mandiri untuk menciptakan suatu lapangan pekerjaan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi rasio tingginya angka pengangguran lulusan sarjana akibat tidak sesuainya lapangan pekerjaan yang tersedia (Hia et al, 2022). Terbukti, menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2023 sarjana yang pengangguran berjumlah sekitar 958.800 atau sebanyak 12% dari total pengangguran di Indonesia (Nurulrahmatiah, 2023). Tingginya presentase tersebut disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya lulusan tersebut kurang memenuhi persyaratan suatu industri dalam kompetensinya, tidak sesuainya permintaan dan kebutuhan dalam industri.

Dalam hal ini tentunya perguruan tinggi bertanggung jawab untuk mencetak pola pikir mahasiswa yang bisa menciptakan suatu lapangan pekerjaan melalui pematangan pendidikan kewirausahaan (Alkaff, 2023). Pendidikan kewirausahaan sangat penting diterapkan mulai dari sekolah dasar hingga pendidikan tinggi. Salah satu strategi untuk mengimplementasikan pendidikan berwirausaha adalah dengan dibuatnya kompetisi *business plan* untuk mahasiswa. Kompetisi tersebut merupakan salah satu cara untuk mengasah ide kreatif mahasiswa dalam melakukan inovasi pada bidang kewirausahaan. Menurut Keri et al, (2020) *business plan* adalah suatu rencana bisnis yang tertulis berisi mengenai usaha, visi dan misi serta strategi yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan. Pembuatan perencanaan bisnis ini merupakan proses penting yang membantu pemahaman mahasiswa mengenai kompetitif suatu pertumbuhan bisnis karena mencakup pembelajaran identifikasi peluang dalam berbisnis, tantangan hingga melakukan strategi pemasaran untuk penjualan (Sagala et al, 2024). Tujuannya membantu mahasiswa mengidentifikasi suatu risiko berbisnis, memahami kinerja operasional dan memastikan keberlanjutan bisnis jangka panjang (Wibisono et al, 2023).

Meskipun pendidikan kewirausahaan diimplementasikan dalam mata kuliah yang hampir di pelajari semua jurusan, masih terdapat kekurangan-kekurangan dalam pembekalannya. Menurut penelitian Mulyani et al, (2023) sebagian besar mahasiswa masih belum memahami pengetahuan mengenai bisnis, inovasi produk, strategi pemasaran, serta biaya dalam menjalankan bisnis yang baik. Sejalan dengan pernyataan diatas, mahasiswa fakultas teknik merupakan mahasiswa yang berfokus mempelajari implementasi teknologi hingga manufaktur mempunyai potensi yang sangat besar dalam dunia kewirausahaan, mengingat saat ini adanya perubahan besar-besaran dalam bisnis dunia keteknikan dimana bisnis konstruksi dan manufaktur menjadi yang paling dibutuhkan dalam pembangunan. Namun memiliki kelemahan dalam menganalisis dan membuat perencanaan bisnis yang baik dan dibutuhkan pembelajaran yang tepat untuk menembuhkan pola pikir wirausaha dalam mahasiswa teknik serta membantu memahami peranan wirausaha dalam bidang teknik.

Cara yang tepat untuk memaksimalkan eksplorasi dan minat kewirausahaan mahasiswa teknik sebagai generasi muda melalui pelatihan yang tepat dan mendukung

minat wirausaha (Iswahyuni, 2020). Pelatihan perencanaan bisnis meliputi semua unsur yang harus ada pada elemen-elemen proposal bisnis pada umumnya meliputi analisis *SWOT* (*Strength, Weaknes, Opportunity dan Threat*). Salah satu metode perencanaan bisnis yang digunakan adalah *Business Model Canvas (BMC)*, merupakan sebuah alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan rencana bisnis secara keseluruhan dengan sederhana dan menyeluruh mengenai kondisi suatu usaha. Kerangka *business plan* disesuaikan dengan memperhitungkan analisis bisnis dan perbaikan suatu konsep (Hidayah et al, 2023). Adapun elemen *business model canvas* mempunyai 9 kunci diantaranya *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure* (Sukarno dan Ahsan, 2021). Pelatihan pembuatan *business model canvas* dalam *business plan* bertujuan untuk membantu meningkatkan pemahaman Unit Kegiatan Mahasiswa Penelitian Matriks, Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta mengenai dasar-dasar pembuatan *business plan* meliputi strategi penjualan, struktur, hingga membuat dan menganalisis kerangka *business model canvas* dan membantu kesiapan mahasiswa dalam berwirausaha pasca lulus.

TINJAUAN PUSTAKA

Pendidikan Kewirausahaan merupakan proses pendidikan yang mempengaruhi sikap perilaku dan nilai sebuah konsep usaha yang mampu untuk diwujudkan ditengah masyarakat (Wardhani dan Nastiti, 2023). Pendidikan kewirausahaan bertujuan untuk mengajarkan mahasiswa dalam mengelola suatu bisnis yang dimilikinya mulai dari mempromosikan, menjual serta menganalisis bisnisnya sendiri (Hasan, 2020). Selain itu, menurut penelitian Daroin et al (2023) penyusunan rencana bisnis menggunakan *business model canvas* merupakan salah satu strategi usaha yang bisa diimplementasikan terhadap bisnis nyata. Pelatihan *business plan* melalui metode *business model canvas* dianggap leboh mudah, cepat dan ringkas untuk menyusun gambaran rencana bisnis (Syafuruddin dan Chadijah, 2023).

METODE

Pelatihan *business model canvas* ini menggunakan metode ceramah dan tanya jawab (Pramularso et al, 2022), setelahnya diberikan penugasan sebagai implementasi pemahaman materi yang disampaikan. Penyampaian materi menggunakan metode ceramah membahas mengenai dasar-dasar *business plan*, struktur yang harus ada didalam *business plan* seperti strategi pemasaran, *SWOT*, analisis keuangan, visi misi hingga analisis sumber daya manusia. Setelahnya diberikan juga penjelasan mengenai *business model canvas* dimana pada sisi kanan (*customer relationship, customer segment, channels, revenue stream*) kerangka *BMC* berfokus pada pelanggan dan sisi kiri kanvas *BMC* (*key patner, key activities, key resource, cost structure*) berfokus pada bisnis. Selanjutnya tanya jawab diberikan kepada peserta pelatihan setelah selesai penyampaian materi. Setelah tidak ada yang bertanya lagi maka peserta pelatihan sebanyak 20 orang

yang merupakan pengurus UKMF Matriks Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta akan diberikan penugasan untuk membuat *business model canvas* dari ide inovasi yang dimilikinya. Pelatihan ini diselenggarakan pada tanggal 19 Mei 2024 dan dilaksanakan secara *offline* yakni penyampaian materi, tanya jawab dan penugasan, juga dilaksanakan secara *online* melalui *zoom* untuk melakukan presentasi hasil dan kritik saran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa tahapan yang dilakukan selama melakukan pengabdian pelatihan *business plan* terhadap mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.

Penyampaian Materi

Peserta pelatihan *business plan* diberikan penyampaian materi pelatihan dengan tema '*Explore Your Creative Mind as A Future Entrepreneur*' yang bertujuan supaya materi pelatihan ini dapat menjadi pemantik semangat mahasiswa fakultas teknik dalam mengasah pemikiran-pemikiran inovatif (Gambar 1). Selanjutnya narasumber memberikan materi mengenal *business plan* lebih dekat dengan menjelaskan pengertian *business plan* itu apa menggunakan media PPT. Narasumber juga menjelaskan mengenai struktur isi *business plan* dan mengupas dengan tuntas tiap bagiannya. Mulai dari latar belakang dan visi misi, produk dan layanan, pemasaran dan penjualan, analisis SDM, *SWOT* dan analisis keuangan. Para peserta pelatihan mulai diberikan *feedback* dengan diberikan pertanyaan sebelum melanjutkan materi, apabila peserta pelatihan sudah memahami penjelasan mengenai *BMC*, langkah selanjutnya tim pengabdian mulai menginterpretasikan mengenai *business model canvas* melalui 9 kerangka. Tidak hanya itu, peserta pelatihan juga diberikan penjelasan mengenai tata letak setiap elemen-elemen yang ada pada kanvas tersebut. Para peserta pelatihan mulai dijelaskan mengenai maksud dan isi dari setiap elemen dalam kanvas supaya tidak ada kesalahan dalam menggambarkan rencana bisnis.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pelatihan *Business Model Canvas*

Tanya Jawab dengan Peserta Pelatihan

Setelah selesai dipaparkannya materi pelatihan *business plan*, para peserta diberikan kesempatan untuk memberikan pertanyaan dan menanggapi pertanyaan setiap

peserta pelatihan yang bertanya (Gambar 2). Kebanyakan dari peserta pelatihan sangat antusias bertanya mengenai teknologi yang bisa dijadikan inovasi bisnis dan mulai konsultasi mengenai ide yang mereka buat. Peserta pelatihan bertanya mengenai segmentasi pasar produk teknologi dan manufaktur seperti mobil permainan cerdas berbahan *fiber carbon*, *smarthome*, aplikasi digital dan bertanya mengenai analisis kelemahan-kelemahan dari ide tersebut. Narasumber juga memberikan penjelasan kecil mengenai *social entrepreneurship*, harapannya ide-ide yang muncul dari mahasiswa fakultas teknik berdasar kepada penyelesaian masalah yang timbul dalam masyarakat melalui produk tersebut sehingga masyarakat mulai merasakan manfaat dari bisnis yang sedang dibangun.



Gambar 2. Tanya Jawab dengan Peserta Pelatihan Mengenai Ide Bisnis Bidang Teknik

Penugasan dan Presentasi

Sesi terakhir dari pelatihan ini, peserta pelatihan diberikan penugasan untuk membuat *business model canvas* melalui ide yang dimiliki mahasiswa secara berkelompok, pada sesi penugasan narasumber bisa memberikan saran mengenai ide-ide yang dirancang apabila diminta oleh mahasiswa. Sesi penugasan ini berlangsung setelah pemaparan materi pelatihan dan tanya jawab. Kemudian dilanjutkan sesi presentasi secara *online* melalui *zoom meeting*. Para peserta pelatihan mulai memaparkan terkait hasil kerangka *BMC* yang sudah dibuat lengkap dengan 9 kerangka *BMC* yang harus diisi. Pada jawaban setiap elemen akan di analisis dan diperbaiki pada saat presentasi tim sehingga menghasilkan *BMC* yang siap apabila diikuti dalam kompetisi *business plan*. Hasil dari penugasan serta tanya jawab yaitu peserta pelatihan mampu melengkapi setiap kerangka *BMC* yang terdiri dari 9 rangka serta mampu menganalisis poin jawaban dari *BMC*.

KESIMPULAN

Pelatihan *business model canvas* ini direspon dengan baik oleh peserta pelatihan dari UKM Penelitian Matriks Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Kebanyakan peserta bertanya mengenai rancangan ide dan inovasi wirausaha bidang

teknik pada saat di implementasikan kedalam kerangka *business model canvas*. Pemahaman mahasiswa mengenai *business plan* telah tersampaikan dengan baik dan dibuktikan melalui meningkatnya pengetahuan dan kemampuan mahasiswa fakultas teknik khususnya dalam bidang *business plan* dan munculnya minat dalam mengikuti berbagai kompetensi *business plan* untuk membantu meningkatkan pola pikir wirausaha pada kalangan mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Alkaff, M. (2023). Peningkatan Minat Berwirausaha Mahasiswa Universitas Islam Internasional Darullughah Wadda'wah. *Nidhomiyah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* , 4 (2), 86–102. Doi:10.38073/Nidhomiyah.V4i2.1025
- Daroin, A.D., Andriani, D.N., Sari, N.E., Putra, K.Pa, & Wardana, A.Y. (2023). Pelatihan Strategi Business Model Canvas (Bmc) Pada Usaha Brem Ud. Duta Rasa Madiun. *Amalee: Jurnal Penelitian Dan Keterlibatan Masyarakat Indonesia* , 4 (1), 213–225. Doi:10.37680/Amalee.V4i1.1842
- Hai, L. (2022). Konsep Kewirausahaan Mahasiswa Di Era Belajar Mandiri. *Intelektium* , 3 (1), 96–107. Doi:10.37010/Int.V3i1.643
- Hasan, H. (2020). Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik Dan Implikasi Dalam Memandirikan Generasi Muda. *Jurnal Pilar: Jurnal Kajian Islam Kontemporer* , 11 (1).
- Hidayah, R., Farid, Es, & Adda, Hw (2023). Penerapan Model Bisnis Kanvas Dalam Upaya Pengembangan Usaha Pisang Manis. *Jurnal Ema* , 8 (1), 10. Doi:10.51213/Ema.V8i1.316
- Irmayanti & Keri, I. (2021). Strategi Penerapan Bisnis Plan Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Akunsyah: Jurnal Akuntansi & Keuangan Syariah* , 1 (2), 65–80.
- Iswahyuni, I. (2020). Menumbuhkan Minat Kewirausahaan Melalui Pembuatan Perencanaan Bisnis (Business Plan) Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Di Stai Denpasar Bali. *Widya Balina* , 5 (1), 50–67. Doi:10.53958/Wb.V5i1.51
- Mulyani, S., Pallu, S., Mardiana, Fikruddin, M., Kafrawi, M., Fatmawati, ... Ningsih, S. (2023). Peningkatan Potensi Mahasiswa Dalam Dunia Bisnis Melalui Pelatihan Startup. *Jurnal Internasional Pengabdian Publik* , 6 (1), 28–37.
- Nurulrahmatiah, N., & Munandar, A. (2023). Program Inkubasi Usaha Pemula Mahasiswa Melalui Inkubator Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bima. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Ceria (Jpkmc)* , 1 (1), 44–48. Doi:10.61674/Jpkmc.V1i1.19
- Pramularso, E.Y., Nurhayaty, E., Susilowati, I.H., & Marginingsih, R. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Business Method Model Canvas (Bmc) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* , 6 (2), 726. Doi:10.31764/Jpmb.V6i2.8335

-
- Sagala, Pm, & Tarigan, Km (2024). Analisis Pentingnya Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* , 4 (1), 150–159.
- Sukarno, B.R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (Manova)* , 4 (2), 51–61. Doi:10.15642/Manova.V4i2.456
- Syafruddin, R.F., & Chadijah, A. (2023). Pelatihan Perencanaan Bisnis Menggunakan Bisnis Model Canvas Oleh Ma Muhammadiyah Bantaeng. *Madaniya* , 4 (2).
- Wardhani, P.Sn, & Nastiti, D. (2023). Implementasi Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Prima Magistra: Jurnal Ilmiah Kependidikan* , 4 (2), 177–191. Doi:10.37478/Jpm.V4i2.2622
- Wibisono, K., Syah, T.Yr, Negoro, D.A., & Iskandar, M.D. (2023). Analisis Manajemen Resiko Pemasaran, Operasional, Human Capital, Dan Finance Pada Pt. Agrindo Sumber Harum. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (Mea)* , 7 (3), 1895–1913. Doi:10.31955/Mea.V7i3.3519