

Business Model Canvas UMKM di Universitas Abdurrachman Saleh Situbondo

Mirna Amirya^{1*}, Gugus Irianto²

^{1,2}Universitas Brawijaya, Malang - Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received September 10, 2023

Received in revised form November 8, 2023

Accepted December 10, 2023

Available online December 31, 2023

Kata Kunci:

Business model canvas, UMKM, wirausaha muda.

Keywords:

Business model canvas, MSMEs, young entrepreneurs.

ABSTRAK

Menjadi seorang wirausaha UMKM dan sedang berstatus mahasiswa, merupakan suatu peluang sekaligus tantangan. Hal paling dasar untuk dipahami sebelum menjalankan sebuah usaha yaitu dengan merancang ide dan salah satu proposal bisnis yang sering digunakan ialah Business Model Canvas (BMC). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pemahaman mahasiswa Universitas Abdurrachman Saleh Situbondo terkait BMC UMKM. Penelitian Tindakan dilakukan dalam penelitian ini dan terdiri dari beberapa tahap yaitu tahap perencanaan, pelatihan, dan evaluasi kegiatan. Metode analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui pemahaman mereka terkait BMC UMKM dalam sembilan komponen penting dari suatu bisnis. Hasil menunjukkan bahwa BMC dapat membantu tahapan awal untuk melakukan validasi ide bisnis sehingga perencanaan bisnis kedepannya lebih matang dan siap dijalankan. Kegiatan pelatihan kepada 159 mahasiswa tahun 2023 ini berjalan dengan lancar serta para mahasiswa sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini. Ke depan, diharapkan para mahasiswa peserta dapat membangun BMC yang berisikan gambaran secara sederhana namun kompleks terhadap jenis bisnis apa yang perlu dijalankan.

ABSTRACT

Being an MSME entrepreneur and being a student is both an opportunity and a challenge. The most basic thing to understand before running a business is to design an idea and one of the business proposals that is often used is the Business Model Canvas (BMC). The aim of this research is to determine the understanding of Abdurrachman Saleh Situbondo University students regarding BMC UMKM. Action research was carried out in this research and consisted of several stages, namely the planning, training and activity evaluation stages. The descriptive analysis method was used to determine their understanding regarding BMC MSMEs in nine important components of a business. The results show that BMC can help in the initial stages of validating business ideas so that future business planning is more mature and ready to be implemented. The training activities for 159 students in 2023 ran smoothly and the students were very enthusiastic about taking part in this training. In the future, it is hoped that the student participants will be able to build a BMC that contains a simple but complex description of what type of business needs to be run.

* Corresponding author.

E-mail : mirna.amirya@ub.ac.id (Mirna Amirya)

1. Pendahuluan

Dalam menerapkan Tri Dharma Perguruan Tinggi Universitas Brawijaya selalu memberikan turut serta memberikan kontribusinya untuk mendukung kegiatan Tri Dharma tersebut yang terdiri dari penelitian dan pengembangan, pendidikan dan pengajaran serta yang terakhir ialah pengabdian kepada masyarakat. Dalam kesempatan ini Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya pada kesempatan ini turut serta dalam meningkatkan potensi dan peran Universitas Brawijaya untuk bisa menyokong Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam hal pengabdian kepada masyarakat dengan kegiatannya berupa seminar dan pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat dengan harapan dapat mendukung para wirausaha untuk terus berbisnis dengan baik dan benar ataupun mencetak wirausaha wirausaha muda baru yang semangat tinggi dalam berbisnis.

Menjadi seorang wirausaha dan sedang berstatus mahasiswa, merupakan suatu peluang sekaligus tantangan. Dengan kreativitas yang tinggi serta daya juang yang baik kalau dididik akan menghasilkan generasi muda yang bisa disebut sebagai young entrepreneur yang memiliki kualitas pemahaman analisis, manajerial serta inovasi yang bisa diharapkan untuk menjadi generasi penyokong ekonomi negara.

Hal paling dasar untuk dipahami sebelum menjalankan sebuah usaha yaitu dengan merancang ide dan salah satu proposal bisnis yang sering digunakan ialah Business Model Canvas (BMC). Metode analisis dan penyajian data secara sederhana namun komprehensif dalam Sembilan komponen penting dari suatu bisnis. Walaupun sederhana, BMC ini dapat membantu tahapan awal untuk meleakaukan validasi ide bisnis sehingga perencanaan bisnis kedepannya lebih matang dan siap dijalankan.

Seminar yang berjudul "Pelatihan Keuangan dan Kewirausahaan UMKM bagi Mahasiswa Universitas Abdurrachman Saleh" dengan salah satu topik pembahasannya ialah Business Model Canvas dengan tujuan untuk mendorong pola pikir mahasiswa yang ingin melakukan wirausaha ataupun yang sudah berwirausaha. Diadakannya hal ini dikarenakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurrachman Saleh memiliki mata kuliah kewirausahaan yang mana dalam mata kuliah tersebut para mahasiswa diwajibkan untuk membuat suatu usaha baru dan akan diberikan pengetahuan serta bimbingan secara penuh kepada mahasiswa untuk terus melaksanakan usaha mereka hingga berhasil.

2. Tinjauan Pustaka

Kewirausahaan

Kewirausahaan pertama kali oleh Richar Castillon sejak tahun 1775 yang mengartikan bahwa kewirausahaan merupakan suatu pekerjaan itu sendiri (wirausaha). Atau yang dapat diterangkan bahwa seseorang pengusaha yang sedang membeli barang pada saat ini pada harga yang tertentu dengan tujuan untuk menjualnya kembali di masa mendatang dengan harga yang tidak menentu. (Abd. Rahman Rahmi, 2019). Pengertian lain mengenai kewirausahaan yang dijelaskan oleh (Zimmerer, 1996) menyatakan bahwa kewirausahaan ialah suatu gabungan antara nilai kreativitas, inovasi serta keberanian seseorang dalam menghadapi risiko yang dilakukannya dengan kerja keras untuk membentuk ataupun memelihara produk.

Kewirausahaan yang diyakini dapat menjadi suatu factor pendorong dari kemajuan negara yang mana diperlukan setidaknya 2% dari total jumlah penduduk negara tersebut sehingga dapat menjadi negara yang maju dan mandiri. Akan tetapi menurut BPS pada tahun 2012 pengangguran terbanyak dikatakan berasal dari penganggur terdidik. Artinya yang telah mencapai gelar D3 dan S1 dengan angka sekitar 12,21% dari total angkatan kerja. (Nursito, 2013)

Wirausaha Muda

Wirausaha muda merupakan seorang pemuda yang memiliki keinginan untuk menjalankan sebuah usaha yang mempunyai keterampilan dalam mengelola usaha yang akan dilakukannya. Akan tetapi dalam diri wirausaha pemuda masih banyak sekali yang kurang optimis dalam menjalankan wirausahanya sehingga usaha tersebut terkena dampak gulung tikar. Karena nyatanya seorang pemuda harus memiliki kriteria yang optimis, inovatif dan juga kreatif di dalam jiwa nya. (Saimon, 2023)

Pembentukan jiwa wirausaha dalam diri seseorang itu sangat dipengaruhi oleh factor internal maupun eksternal. Karena menurut Priyanto yang dijelaskan dalam (Suharti, 2011) menjelaskan bahwa factor internal ialah yang berasal dari dalam diri seseorang wirausahawan tersebut seperti adanya sifat, kemauan yang tinggi, sikap dan kemampuan seseorang untuk menjadikannya kekuatan dalam melakukan wirausaha. Contoh lain yang mempengaruhi seseorang ingin menjadi seseorang wirausaha ialah dari adanya factor eksternal yang mendukung dan mempengaruhi seseorang untuk menjadi wirausahawan seperti lingkungan keluarga, dunia usaha, lingkungan fisik, social ekonomi dan lain sebagainya.

Lingkungan fisik atau bisa dikatakan sebagai lingkungan saat ini ialah salah satu hal yang berpotensi pula untuk mendorong minat dan tekad para pemula untuk menjadi wirausaha yang berkualitas. Sebagai contohnya ialah program pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi yang mana dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan juga meningkatkan keterampilan berwirausaha dalam diri mahasiswa itu sendiri. Hal ini dilakukan tidak hanya menyediakan matakuliah kewirausahaan saja akan tetapi dengan memberikan kesempatan secara langsung kepada para mahasiswa untuk berwirausaha. Hal ini tentu saja dapat membantu mahasiswa dalam menumbuhkan jiwa wirausaha dan keterampilannya dalam berwirausaha secara langsung. (Setyawandani, 2019). Adapun dalam hasil penelitian lain dijelaskan bahwa mata kuliah kewirausahaan sangat mendukung minat mereka untuk menjadi seorang wirausahawan karena selain mendapatkan ilmu dari matakuliah tersebut, proses pembelajaran melalui penanaman tentang nilai, pemahaman, serta sikap dan jiwa yang dibutuhkan untuk para pemula untuk menjadi wirausaha sangat mendukung mereka untuk bisa menjadi wirausaha. Dikatakan bahwa 91% respon merasa potensi sebagai wirausaha sudah ada di dalam diri mereka, 82% menjawab akan menjadi seorang wirausaha sekaligus bekerja dan latar belakang orang tua sebagai wirausaha ialah 41% artinya lingkungan pun memiliki pengaruh terhadap minat seseorang untuk menjadi wirausaha. (Hanum, 2015)

Mindset Wirausaha

Berdasarkan pengertian (Kartawinata, 2023) di dalam bukunya yang berjudul “Kewirausahaan dan Bisnis” dijelaskan bahwasanya mindset berwirausaha merupakan suatu cara berpikir wirausaha untuk mempengaruhi sikap dan perilakunya dalam mencapai tujuan hidup untuk menjalankan usahanya atau bisa dikatakan pula bahwa mindset ialah suatu keyakinan, proses pemikiran dan sudut dalam memandang dunia sehingga mendorong seseorang untuk memiliki perilaku wirausaha. Karena sejatinya seorang wirausahawan memiliki kepercayaan diri yang kuat tentang hidup harus diperbaiki dengan cara mereka sendiri. Dijelaskan pula dalam buku ini bahwa mindset wirausaha terdiri dari dua macam yaitu mindset berkembang yang berarti seseorang memiliki rasa percaya bahwa kualitas seseorang dapat dikendalikan melalui pengalaman, upaya dan perilaku tertentu. Sedangkan mindset tetap ialah mindset yang percaya bahwa kualitas seseorang telah ditetapkan oleh takdir sehingga tidak akan mungkin dirubah. Oleh karena itulah dalam menjadi seorang wirausaha penting bagi individu tersebut memiliki growth mindset didalam dirinya.

Akan tetapi dalam menumbuhkembangkan mindset wirausaha terdapat beberapa hambatan yang masih dihadapi untuk pengembangan bisnis seperti permodalan, jaringan bisnis, akses finansial, rendahnya kualitas baik keterampilan maupun pengetahuan, informasi dan teknologi yang masih kurang memadai. (Muljani, 2019)

Di dalam penelitian lain (Suriyanto, 2020) menjelaskan bahwa sejatinya masalah prioritas pemuda saat ini yang berupaya menjadi wirausaha ialah tentang mindset mereka. Karena banyaknya dari mereka berpikiran menjadi wirausaha akan lebih sulit dibandingkan dengan menjadi karyawan. Akan tetapi hal ini dapat dirubah dengan adanya pelibatan anak muda dalam membangun mindset wirausaha. Sejatinya bertumbuh kembangnya jiwa usaha seseorang akan menciptakan stimulus untuk membangun startup business pada generasi muda sekarang.

Oleh karena itu diperlukannya kegiatan pelatihan yang dapat menstimulus pemahaman dan pengetahuan para mahasiswa untuk bisa menjadi bagian wirausaha yang selalu memiliki pemahaman tentang bisnis dan pemikiran growth mindset yang terus berkembang.

Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas merupakan model bisnis secara template yang dapat menjelaskan mengenai sembilan poin penting yang sudah mencakup segala aspek perusahaan ataupun bisnis yang sedang dijalankan. Tujuan dibuatnya BMC ini ialah dapat membantu menemukan ide bisnis serta dapat membantu dalam pengembangan rencana bisnis untuk pengusaha pemula yang sangat berguna untuk wirausahawan muda. Pada tahun 2010 *Business Model Canvas* pertama kali diperkenalkan oleh Osterwarlder, Pigneur dan Clark menjelaskan mengenai konsep model bisnis yang dapat dimengerti oleh semua orang, dari titik yang sama dan berbicara hal yang sama, dengan konsep sederhana, intuitif dimengerti dan relevan sementara tidak terlalu sederhana dalam kompleksitas bagaimana suatu perusahaan berfungsi (Osterwalder, 2010)

Di dalam buku yang berjudul “*The Startup Owner’s Manual: The Step-by-step Guide For Building a Great Company*” karangan (Blank, 2012) menjelaskan terdapat Sembilan elemen dalam Business Model Canvas yaitu:

1. Segmen Pelanggan: setiap menjalankan usaha, perusahaan harus menentukan siapakan calon pelanggan yang harus dilayani nantinya apakah hanya 1 kategori tertentu atau dapat mencakup beberapa segmen.

2. Proporsi Nilai: Nilai apakah yang ditawarkan sebuah perusahaan kepada segmen pasar yang telah ditentukan sebelumnya. Atau bisa dikatakan alasan kenapa para pelanggan nantinya harus membeli produk yang ditawarkan
3. Saluran: sarana bagi perusahaan untuk menyampaikan proporsi nilai kepada pelanggan yang akan dilayani
4. Hubungan pelanggan: ialah sarana yang digunakan perusahaan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggannya
5. Aliran Pendapatan: pendapatan yang akan diterima perusahaan dari setiap segmen pasar yang berasal dari pelanggannya dalam bentuk uang
6. Sumber Daya Utama: sumber daya utama yang harus dimiliki perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. Seperti sumber daya manusia, bahan baku, teknologi dan modal
7. Aktivitas kunci: aktivitas utama yang harus dikuasai oleh perusahaan untuk menjalankan bisnis
8. Kemitraan Utama: jaringan pemasok yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam memasok sumber daya yang dibutuhkan untuk mewujudkan proporsi nilai dan menjalankan aktivitas kunci perusahaan
9. Struktur Biaya: komponen biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mengoperasikan bisnisnya demi mewujudkan proporsi nilai yang diberikan kepada para pelanggan.

Diperlukannya pendampingan dalam penyusunan rencana Business Model Canvas serta memberikan pelatihan kewirausahaan untuk pelaku UMKM dalam memberikan kebermanfaatan secara langsung untuk UMKM guna meningkatkan keterampilan dalam pengembangan usahanya. Oleh karena itulah diperlukannya kolaborasi antara perguruan tinggi dengan Pemerintah untuk bisa melakukan pendampingan serta berkolaboratif agar hasil BMC dapat diterapkan dan dievaluasi secara optimal (Sulastri., 2022)

3. Metode Penelitian

Penelitian tindakan ialah jenis penelitian terapan yang bertujuan untuk membantu perubahan sosial. Penelitian tindakan ini sendiri merupakan penelitian praktis. Tindakan yang dipilih telah dibuktikan melalui penelitian. Jadi, penelitian tindakan digunakan untuk mencari pengetahuan tentang bagaimana melakukan suatu perbaikan. Metode analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui pemahaman mereka terkait BMC UMKM dalam sembilan komponen penting dari suatu bisnis. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa tahap yaitu:

Tahap Perencanaan

Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurrachman Saleh (UNARS) Situbondo, Jawa Timur – Indonesia. Kami telah bekerja sama dalam melakukan pengabdian sekaligus penelitian ini kepada Ibu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurrachman Saleh selaku perwakilan yaitu Ibu Lita Permata Sari, SE., MSA. dalam rangka untuk mencari tahu kebutuhan materi yang diharapkan berguna bagi para peserta yaitu mahasiswa FEB UNARS itu sendiri nantinya.

Tim telah melaksanakan proses tahapan diskusi bersama dengan Dekan FEB UNARS Situbondo mengenai latar belakang peserta. Berdasarkan hasil diskusi, tim memperoleh informasi bahwa beberapa mahasiswa FEB UNARS Situbondo telah menjalankan bisnis UMKM dan sisanya masih mempersiapkan diri untuk merintis bisnis UMKM sehingga materi BMC UMKM dirasa sangat tepat untuk diberikan. Harapannya, para mahasiswa dapat terus bersaing di tengah persaingan bisnis yang ketat.

Pada tahap perencanaan, tim membuat poster, membuat form pendaftaran sebagai langkah awal menggunakan *google form*. Poster beserta pesan *broadcast* disebarakan melalui media sosial seperti *whatsapp* FEB Universitas Abdurrachman Saleh Situbondo. Tahap berikutnya yaitu penyusunan materi BMC UMKM.

Tahap Pelatihan

Tahapan selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan UMKM yang dilaksanakan hari Sabtu, 6 Mei 2023. Kegiatan pelatihan diawali dengan pembukaan dan penyampaian materi terkait Business Model Canvas UMKM, sesi tanya jawab, dan penutupan. Materi disampaikan oleh pengajar (dosen) yang berkompeten dan sekaligus merupakan praktisi UMKM.

Pelaksanaan webinar dilaksanakan pada hari Sabtu, 6 Mei 2023 pukul 07.00-11.30 WIB. Webinar dilaksanakan melalui platform *zoom meeting*. Jumlah pendaftar melalui *google form* yang telah disebar sebelumnya yakni sebanyak 200 peserta dan dihadiri peserta pada saat hari pelaksanaan sebanyak 159

peserta. Para peserta webinar sendiri merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurrachman Saleh Situbondo. Webinar dimulai dengan penyampaian materi dan diakhiri dengan sesi tanya jawab.

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan memiliki tujuan agar dapat menyimpulkan serta menilai kesesuaian kegiatan yang berlangsung terhadap rancangan awal kegiatan. Evaluasi dilakukan terhadap kegiatan yang telah dilaksanakan. Hal ini dilakukan semata-mata untuk mengetahui kekurangan-kekurangan atau kelebihan-kelebihan terhadap kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan dalam rangka untuk menetapkan rekomendasi terhadap keberlangsungan atau pengembangan kegiatan-kegiatan berikutnya.

Peserta pelatihan yaitu mahasiswa FEB UNARS Situbondo memberikan respon positif serta antusias dengan mengungkapkannya melalui pertanyaan yang mereka ajukan. Setelah dilakukan pelatihan, respon positif lain yang diberikan mahasiswa yaitu dibuktikan pada pemberian kuesioner evaluasi. Evaluasi dilakukan melalui kuisisioner *google form* yang diberikan kepada peserta webinar setelah pemaparan materi webinar. Hasil evaluasi penyampaian materi dan kebermanfaatannya dapat dilihat dalam Tabel 1 dan Tabel 2. Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan berjalan dengan lancar tanpa ada kendala yang signifikan.

Tabel 1. Penyampaian materi

Skala	Presentase
Sangat Baik	75,5%
Baik	20%
Cukup Baik	3,6%
Tidak Baik	0%
Sangat Tidak Baik	0,9%

Sumber: Data diolah, 2023

Tabel 2. Kebermanfaatannya materi

Skala	Presentase
Sangat Sesuai	80%
Sesuai	16,4%
Cukup Sesuai	1,8%
Tidak Sesuai	0%
Sangat Tidak Sesuai	1,8%

Sumber: Data diolah, 2023

4. Hasil dan pembahasan

Kegiatan webinar ini diikuti oleh sebagian besar mahasiswa FEB UNARS yaitu 159 peserta. Terdapat 27,5% peserta telah memiliki usaha dan sebagian besar 72,5% dari total 200 pendaftar yang belum memiliki usaha namun tertarik untuk mendirikan usaha.

Pelaksanaan webinar telah dilaksanakan hari Sabtu, tanggal 6 Mei 2023 pukul 07.00-11.30 WIB. Webinar ini dilaksanakan melalui platform *zoom meeting*. Dengan jumlah pendaftar sebanyak 200 peserta dan dihadiri oleh 159 peserta. Webinar dimulai dengan penyampaian materi dan diakhiri dengan sesi

diskusi atau tanya jawab. Pada saat sesi tanya jawab tersebut antusias para peserta sangat terlihat melalui pertanyaan yang disampaikan oleh para peserta. Pertanyaan yang diajukan peserta ialah berkaitan dengan penyuluhan Business Model Canvas yang dijelaskan oleh bapak Muhammad Abdi Dzil Ikham W, SE., MM., CHRNLN dengan tujuan para peserta sebagai wirausaha muda dapat menjalankan usahanya dengan baik.

Setiap selesainya kegiatan penyampaian materi yang dilakukan oleh pemateri yaitu Bapak Muhammad Abdi Dzil Ikham W. SE., MM., CHRNLN. yang menjelaskan topik Business Model Canvas. Adapun pertanyaan yang diajukan oleh para peserta ialah

"Berdasarkan sembilan komponen yang tersedia, komponen apa yang memiliki tantangan paling berat dalam melakukannya?"

Dalam kesempatan itu bapak Abdi selaku pemateri langsung memberikan jawabannya secara tegas terhadap pertanyaan yang diajukan. Yaitu

"Dari keseluruhan komponen yang telah saya jelaskan diatas dapat dijelaskan dan dipastikan bahwa komponen Value Proposition. Karena dalam komponen ini merupakan hal paling utama dalam menjalankan sebuah usaha, hal apakah yang dapat membedakan usaha yang dijalani dengan usaha pesaing, atau hal apakah yang dapat menarik para pelanggan untuk bisa membeli produk yang ditawarkan. Dengan kata lain value proposition merupakan kunci dalam menjalankan sebuah usaha setiap kali ingin mendirikan usaha baru maupun produk baru."

Setelah dijawabnya pertanyaan pertama oleh pemateri, disusul dengan pertanyaan kedua yang masih memiliki kaitannya dengan pertanyaan pertama tadi, yang berupa

"Dari sekian banyaknya inovasi yang tercipta ada banyak sekali pesaing yang meniru atas inovasi baru tersebut. Pertanyaannya ialah bagaimana cara menjadikan inovasi baru yang telah kita buat ini sebagai inovasi yang Membuat usaha kita berumur panjang? "

Dengan diberikan pertanyaan ini, pemateri langsung menanggapi pertanyaan tersebut dengan baik dan jelas. Yaitu:

"Inovasi yang baik ialah inovasi yang bisa Membuat usaha yang dijalankan bertahan dengan waktu yang cukup panjang. Artinya sebuah inovasi tersebut harus bersifat unik dan menarik para pelanggan. Karena nyatanya di negara Indonesia ini sendiri sudah banyak sekali contoh inovasi-inovasi baru yang dikeluarkan lalu kemudian viral, akan tetapi itu tidak bisa bertahan lama. Hal ini dikarenakan inovasi tersebut tidak bersifat unik yang berarti inovasi tersebut mudah ditiru oleh orang lain sehingga bisa menciptakan persepsi dan branding akan produk berbeda-beda. Sifat kedua yang harus dipastikan dimiliki dalam sebuah inovasi ialah dapat menarik hati pelanggan. Karena sejatinya sesuatu yang bersifat unik tidak mudah ditiru orang lain akan menciptakan suatu rasa dan branding yang otentik. Karena nyatanya sesuatu yang tidak menarik dapat ditemukan secara mudah di lingkungan masyarakat."

Pertanyaan lain yang diajukan oleh peserta selama sesi tanya jawab ini ialah

"Apakah metode Business Model Canvas ini hanya tersedia untuk para pengusaha pemula? "

Dengan adanya pertanyaan tersebut, pak Abdi selaku pemateri telah menjawabnya dengan baik sehingga memberikan insight positif kepada mahasiswa tersebut. Dengan jawaban yang diberikan seperti berikut

"Business Model Canvas ini bukan hanya dipakai oleh pebisnis pemula saja, akan tetapi selalu digunakan pula oleh para perusahaan-perusahaan yang telah memiliki nama sangat besar. Karena dari kesederhanaan penjelasan yang diterangkan di dalam konsep ini sangat mudah dipahami baik oleh investor maupun para stakeholder lainnya. Atas diciptakan Sembilan komponen ini sudah dapat menjelaskan secara baik. Dan biasanya para pebisnis pemula maupun besar menggunakan BMC ini ialah sebagai suatu perencanaan inovasi mereka untuk menjalankan usahanya sebaik mungkin dengan semangat yang tinggi dan sudah mampu dapat menjawab semua persoalan yang akan terjadi di kemudian hari"

Adapun pertanyaan terakhir yang diajukan oleh peserta mengenai materi Business Model Canvas ini ialah

"Bagaimana cara membangun kepercayaan diri bagi kami yang masih mau berwirausaha dan tips serta trik apa saja untuk bisa menjadi wirausahawan yang baik? "

Pertanyaan penutup ini dijawab secara lugas oleh Pak Abdi selaku salah satu wirausahawan dan juga dosen praktisi yang telah banyak menghabiskan waktu untuk mendapatkan pengalaman yang berharga. Dengan penjelasan sebagai berikut.

"Salah satu tips dasar yang dapat saya jelaskan ialah jalankan saja dahulu. Karena sejatinya mindset dan mental seseorang pengusaha bukan tentang keuntungan saja yang dicari tapi melainkan dalam mendapatkan keuntungan dalam kondisi sekarang mereka telah melalui beberapa proses kegagalan yang sudah mereka lalui dan akhirnya bisa survive atas pemecaha masalah yang sudah diterapkan."

Pemberian materi BMC UMKM ini sangat membantu para mahasiswa FEB UNARS untuk bisa meningkatkan *mindset* kewirausahaan secara signifikan. Model visualisasi yang disajikan BMC memudahkan mahasiswa dalam memetakan bisnis, berinovasi dan berkreasi, berpikir simpel, mengkolaborasikan seluruh elemen yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, dan memanfaatkan peluang. BMC memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai bisnis dalam 3 cara, yaitu BMC sebagai metode (alat atau cara menjalankan bisnis), BMC sebagai komponen (memperlihatkan apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis), BMC sebagai strategi (memodifikasi peluang untuk mengurangi resiko).

5. Simpulan dan saran

Alat BMC UMKM ini sendiri masih layak untuk digunakan serta diajarkan kepada para mahasiswa dalam mata kuliah kewirausahaan. Hal ini dapat membantu pola pikir mahasiswa untuk menjadi wirausaha yang terbaik baik cara memulai usahanya hingga setiap komponennya dapat dijelaskan dengan tegas. Kemampuan berkreasi dan inovasi serta semangat berwirausaha yang tinggi adalah kunci seorang mahasiswa untuk bisa terus bertahan dalam menjalankan bisnisnya.

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu pemahaman BMC UMKM tidak dapat ditanamkan dalam waktu singkat, butuh proses dalam pembelajarannya. Jangka waktu yang tersedia dalam penelitian ini sangat singkat untuk menumbuhkan *mindset* yang benar-benar bisa diharapkan untuk memantapkan mahasiswa FEB UNARS untuk benar-benar siap terjun sebagai wirausaha. Sehingga ke depan, diperlukan pemahaman BMC UMKM yang lebih mendalam dalam aktivitas perkuliahan.

Pengakuan

Peneliti ingin mengucapkan banyak terima kasih terhadap beberapa pihak yang terkait serta membantu kegiatan ini serta Universitas Abdurrachman Saleh.

Daftar Rujukan

- Abd. Rahman Rahmi, B. B. (2019). Peran Kewirausahaan Dalam Membangun Ketahanan Ekonomi Bangsa. *Jurnal Economic Resources* Vol 2 No.1, 34-39.
- Blank, S. a. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. United State of America: K&S Ranch.
- Hanum, A. N. (2015). Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi Kasus pada Universitas Muhammadiyah Semarang)/. *Value Added: Majalah Ekonomi dan Bisnis*.
- Jamira, A. A. (2021). The Implementation of Business Model Canvas (BMC) to Improve Students Entrepreneurship Mindset. *Dinasti International Journal of Education Management and Social Science*, 395-403.
- Kartawinata, B. R. (2023). *Kewirausahaan dan Bisnis*. Bali: Intelektual Manifes Media.
- Maricar, R. S. (2022). Penerapan Business Model Canvas dalam Menumbuhkan Pola Pikir Kewirausahaan Mahasiswa. *Economy Deposit Journal*, 248-252.
- Muljani, N. E. (2019). Pelatihan Pembentukan Mindset Kewirausahaan untuk Memperkuat Karier Wirausaha Kaum Muda Kevikepan Surabaya Barat. *PeKA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 36-42.
- Nursito, S. N. (2013). Analisis Pengaruh Interaksi Pengetahuan Kewirausahaan dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Kewirausahaan. *Kiat Bisnis* Vol 5 No. 3, 201-211.

- Osterwalder, A. P. (2010). *Business Model Generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Saimon, H. B. (2023). Penerapan Metode EDAS Dalam Pemilihan Wirausaha Muda Terbaik dengan Pembobotan ROC. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 737-746.
- Setyawardani, S. W. (2019). Wirausahawan Muda Mandiri dengan Program Pengembangan Kewirausahaan di Universitas Jenderal Soedirman. *Jurnal Surya Masyarakat Vol No. 1*, 50-57.
- Suharti, L. d. (2011). Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Niat Kewirausahaan (Entrepreneur Intention) (Studi Terhadap Mahasiswa Universitas Krister Sarya Wacana, Salatiga). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 124-134.
- Sulastri., A. M. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Rencana Bisnis Model Kanvas Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 121-130.
- Surianto, M. A. (2020). Building Young Entrepreneur Mindset Pada Pemuda di Kabupaten Gresik. *DedikasiMU (Journal of Community Service)*, 424-430.
- Zimmerer, W. T. (1996). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Prentce Hall: Third Edition.