


Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas bagi Siswa SMKN 1 Mas Ubud untuk Meningkatkan Keterampilan Berwirausaha

¹⁾Made Irma Dwiputranti*, ²⁾I Gusti Agung Prabandari Tri Putri, ³⁾Muntoha Surya Nugroho

^{1,2,3)}Bisnis Digital, Universitas Primakara, Denpasar, Indonesia
Email Corresponding: madeirma@primakara.ac.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: BMC Kewirausahaan Pelatihan Bisnis Perencanaan	Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menyelenggarakan pelatihan penyusunan model bisnis canvass bagi siswa di SMKN 1 Mas Ubud. Pelatihan business canvas model (BMC) ini akan dapat membantu siswa secara individual atau tim dalam merancang, mengembangkan, dan menyempurnakan model bisnis. Sebelum pelatihan dilaksanakan siswa tidak mengetahui komponen-komponen kunci dalam BMC dan fokus dari BMC ini adalah agar siswa memahami berbagai komponen bisnis sehingga akan menciptakan visi yang jelas, menggali berbagai peluang dan tantangan di masyarakat. Permasalahan yang dihadapi siswa adalah tidak mengetahui target pasar sehingga sulit menentukan produk layanan yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Pelatihan ini mendorong inovasi berupa pemikiran yang kreatif dan inovatif, memperbaiki kinerja bisnis secara berkala. Hasil dari pelatihan Model Bisnis Canvas ini adalah membekali peserta untuk menghasilkan suatu rancangan strategi pemasaran produk, mengadaptasi perubahan pasar, meningkatkan daya saing bisnis dan meningkatkan keterampilan berwirausaha. Adapun tujuan untuk memberikan pemahaman yang praktis dan relevan kepada siswa untuk persiapan mereka dalam dunia bisnis di masa depan.
Keywords: BMC Entrepreneurship Training Business Planning	ABSTRACT <p>This community service program aims to organize training on the preparation of a business model canvass for students at SMKN 1 Mas Ubud. This business canvas model (BMC) training will be able to help students individually or in teams in designing, developing, and perfecting business models. Before the training is carried out students do not know the key components in BMC and the focus of this BMC is for students to understand the various business components so that will create a clear vision, digging the various opportunities and challenges in society. The problem that students face is that they do not know the target market so it is difficult to identify a service product that matches the needs of the market. This training encourages innovation in a creative and innovative way of thinking, improving business performance on a regular basis. The result of this Canvas Business Model training is to equip participants to produce a product marketing strategy plan, adapt to market changes, improve business competitiveness and enhance entrepreneurial skills. As for the purpose of providing practical and relevant understanding to students for their preparation in the business world of the future.</p> <p>This is an open access article under the CC-BY-SA license.</p> 

I. PENDAHULUAN

Dengan pertumbuhan ekonomi dan kemajuan teknologi, semakin banyak orang yang tertarik untuk menjadi wirausahawan dan membangun bisnis kreatif. Dalam situasi seperti ini, pendidikan harus berubah untuk memberi generasi muda apa yang mereka butuhkan untuk mengembangkan potensi kewirausahaan mereka. Dunia usaha di Indonesia kian dinamis. Hal ini turut membuka peluang bagi generasi muda, tak terkecuali para siswa/siswi SMKN 1 Mas Ubud, untuk terjun ke dunia wirausaha. Namun, membangun usaha

yang sukses membutuhkan lebih dari sekadar semangat dan ide bisnis yang cemerlang. Perencanaan matang dan terstruktur menjadi kunci utama.

Model Bisnis Canvas adalah suatu alat yang dapat dipergunakan dalam menolong seseorang untuk memahami aspek penting dari dunia bisnis. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012) Business Model Canvas (BMC) terdiri dari sembilan blok bangunan bisnis, dimana masing-masing berisi bagian penting yang menjelaskan bagaimana sebuah organisasi dapat menghasilkan keuntungan dan mendapat manfaat dari pelanggannya. Sembilan blok ini terdiri atas *Customer Segment*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, dan *Key Activities*. Model BMC secara lebih rinci dapat digambarkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Business Model Canvas
Sumber: (Osterwalder & Pigneur, 2010)

Kapasitasnya sebagai lembaga pendidikan, SMKN 1 Mas Ubud memiliki tanggung jawab strategis untuk mempersiapkan siswa dengan pengetahuan dan berbagai macam keterampilan yang diperlukan untuk beroperasi di dunia bisnis modern. Pelatihan berdasarkan BMC sangat relevan karena siswa akan memahami bagaimana cara menjalankan bisnis yang sukses di masa yang akan datang. Dalam menjalankan kegiatannya, SMKN 1 Mas Ubud berada di bawah naungan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Sekolah ini memiliki beberapa kompetensi keahlian diantaranya Akuntansi dan Keuangan dan lembaga, Desain Komunikasi dan Visual, Kecantikan dan Spa, Pengembangan perangkat lunak dan Gim, Perhotelan, Teknik Komputer Jaringan dan Komunikasi. Teknologi yang akan diajarkan kepada mitra adalah Model Business Canvas dalam penyusunan laporan bisnis untuk para siswa di SMKN Mas Ubud.

Kegiatan PKM ini akan menangani permasalahan dalam aspek pengetahuan mitra yaitu dengan memberikan pelatihan penyusunan laporan bisnis sederhana yang berhubungan dengan industri kreatif untuk para siswa di SMKN 1 Mas Ubud. Pelatihan ini akan memberi siswa pemahaman teoritis serta kemampuan praktis untuk membuat model perencanaan bisnis yang kuat yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Sangat tingginya persaingan bisnis memungkinkan perusahaan atau pelaku usaha untuk mengembangkan usaha dan bersaing. Adapun bagaimana cara untuk mengembangkan model bisnis yang baru dan inovatif merupakan tantangan terbesar bagi sebuah bisnis (Wardhanie & Kumalawati, 2018). Motivasi sangat berpengaruh terhadap peluang berwirausaha dimana motivasi positif akan meningkatkan kemungkinan siswa untuk berbisnis (Giantari & Ramantha, 2019). Sebagai awal untuk memicu semangat kewirausahaan maka perlu dicari tahu faktor yang memicu minat kewirausahaan tersebut berdasarkan penelitian (Utami & Sari, 2017), didapatkan bahwa pembelajaran dan minat kewirausahaan berasal dari keluarga, lingkungan dan pendidikan. Para Pelaku bisnis menggunakan model bisnis Canvas. Untuk membuat suatu ide bisnis, yang berfokus pada empat poin utama: pemasaran, operasional, keuangan, dan nilai-nilai yang akan membedakan pada suatu bisnis yang sama. Selain itu, seorang wirausahawan juga harus memiliki strategi untuk bisa bersaing dengan bisnis yang berbeda maupun sejenis dengan produk yang bisa bersaing di pasaran (Sunarsi, dkk, 2021)

Tidak banyak siswa yang ingin menjadi wirausahawan karena mereka menganggap bekerja sebagai karyawan lebih penting daripada menjadi wirausaha, akibatnya, tidak banyak wirausaha muda yang muncul, jadi minat mereka untuk menjadi pengusaha harus ditingkatkan (Kurniawan, dkk, 2022). Menurut (Butarbutar, dkk, 2021) seorang wirausaha harus juga memperhatikan inovasi produk baru secara komprehensif dan terstruktur, tingkatkan variasi produk, buat produk yang unik dan berbeda dari kompetitor, serta menjadikan kemasan produk lebih menarik dan juga diperlukan untuk pengembangan produk. Instansi Pendidikan harus mendukung siswanya mengikuti melalui program-program, seminar dan mendatangkan tokoh ataupun pengajar yang akan mendorong siswanya menjadi seorang wirausaha. Proses belajar mengajar kewirausahaan tidak lagi berfokus pada guru melainkan kepada siswa sehingga kegiatan belajar mengajar lebih fokus pada pembelajaran daripada pengajaran (Suprpto, dkk, 2018).

Model Canvas (BMC), memiliki tujuan untuk memudahkan pengenalan lingkungan usaha dan sebagai kerangka kerja usaha (Micieta, dkk 2020). *Model Canvas* (BMC), dapat melakukan berbagai perkiraan perhitungan keuangan bisnis. Kurikulum inilah yang masih belum diberikan kepada para pelajar sehingga minat berwirausaha menjadi rendah karena tidak mengetahui cara yang tepat untuk berusaha. Padahal, dengan adanya kelas kewirausahaan seperti pembuatan BMC akan meningkatkan keterampilan siswa karena adanya dorongan untuk berpikir secara kritis dan kreatif dalam menghasilkan inovasi (Rahmi, dkk, 2020). BMC merupakan suatu pendekatan untuk mencari berbagai peluang pengembangan usaha yang bisa diterapkan pada semua sektor (Suwarni dan Handayani, 2020). Model bisnis ini juga nantinya bisa dikembangkan untuk berbagai industry di Indonesia, model ini dapat juga untuk bisnis transportasi yang lebih kompleks permasalahannya (Dwiputranti, 2020). Tujuan dari model ini adalah untuk menghasilkan keuntungan bagi pelaku usaha dan menjadi daya saing, memperbaiki posisi persaingan di pasar, dan menjangkau pasar yang lebih besar dengan perencanaan yang tepat dan matang (Sardanto, dkk, 2022).

Berdasarkan hasil observasi lapangan, maka tim dosen Universitas Primakara dengan visi menumbuhkan jiwa entrepreneurship berbasis technopreneur berupaya memberikan motivasi bagi para pelajar di SMKN 1 Mas Ubud untuk optimis dalam mewujudkan ide bisnisnya melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan program Kelas Kewirausahaan. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh siswa SMKN 1 Mas Ubud adalah:

- a. Perlu adanya peningkatan kemampuan dan pengetahuan siswa SMKN 1 Mas Ubud tentang Bisnis Model Canvass (BMC).
- b. Kurangnya jiwa kewirausahaan dan daya saing siswa yang sejalan dengan mata pelajaran kewirausahaan.
- c. Perlunya menciptakan *young entrepreneur* yang diharapkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan secara mandiri.

Tujuan kegiatan ini juga mendukung pencapaian SDGs ke-8 yaitu meningkatkan pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan, meningkatkan kesempatan kerja produktif, serta memberikan ruang pekerjaan yang layak bagi semua. Kelas kewirausahaan inovatif menjadi satu-satunya program PKM yang mengajak mitra SMA/K untuk mampu menciptakan lapangan kerja secara mandiri di masa mendatang, memberi bekal pengetahuan, kemampuan. Dengan pelatihan ini siswa SMKN 1 Mas Ubud mampu menyusun laporan bisnis sederhana dan mengembangkan kewirausahaan.

II. MASALAH

Permasalahan yang ingin diatasi melalui pengabdian ini adalah adanya sinergi visi dan misi dari SMKN 1 Mas Ubud yang menginginkan siswanya memiliki jiwa kompetitif, inovatif dan siap bekerja. Kondisi yang dihadapi saat ini adalah siswa belum memiliki jiwa wirausaha yang kuat. Pelatihan ini diharapkan mampu memanfaatkan potensi lokal yang ada secara inovatif dan kreativitas yang nantinya mampu menghasilkan ide bisnis (*business plan*) sehingga menghasilkan produk yang dengan nilai jual tinggi dan memiliki daya saing. Keterbatasan pengetahuan serta kurangnya pemahaman praktis siswa dalam membuat dan merancang ide bisnis yang dapat dikembangkan khususnya dalam menghadapi berbagai ketidakpastian dalam perekonomian saat ini. Dengan memberikan pelatihan yang fokus pada model bisnis canvas ini, diharapkan siswa dapat lebih siap dalam menghadapi persaingan dalam dunia bisnis yang nantinya dapat menciptakan lapangan pekerjaan. Adapun tujuan diadakannya pelatihan ini bagi SMKN 1 Mas Ubud adalah:

1. Permintaan khusus dari mitra.
2. Untuk memotivasi siswa untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan.

3. Pengetahuan model bisnis canvas sebagai alat untuk membuat ide bisnis dan strategi bisnis.
4. Untuk meningkatkan daya saing dan mengembangkan wawasan sebagai siswa SMKN 1 Mas Ubud.

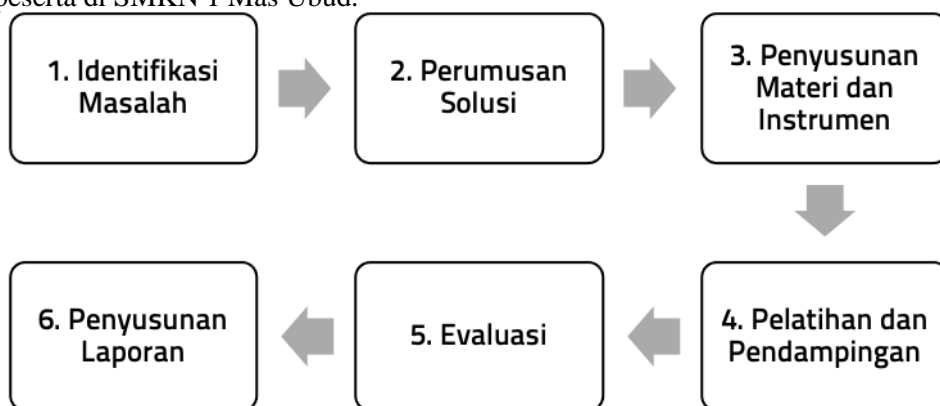
Lokasi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah di SMKN 1 Mas Ubud, selama dua hari yang dapat dilihat pada Gambar 2 dibawah ini.



Gambar 2. Lokasi Pelaksanaan PKM Ddi SMKN 1 Mas Ubud

III. METODE

Materi disampaikan melalui teknik ceramah, tanya jawab, dan praktik serta sharing sebagai penutup dengan peserta di SMKN 1 Mas Ubud.



Gambar 3. Metode Pelaksanaan Kegiatan di SMKN 1 Mas Ubud

Berikut penjabaran dari masing-masing tahapan pelaksanaan.

a) Identifikasi Masalah Bersama Mitra

Pada tahap pertama, tim melakukan survei dan observasi terkait dengan mitra. Setelah itu, hasil observasi disampaikan kepada mitra sekaligus berdiskusi bersama tentang masalah yang ditemukan tim. Perumusan Permasalahan Mitra Bersama Tim. Tahap kedua adalah menentukan kapan waktu pelaksanaan kegiatan pelatihan. Tim pelaksana melakukan perencanaan Materi Pelatihan: Identifikasi materi pelatihan yang relevan, mencakup teori, latihan praktis menggunakan kertas kerja model business canvas, dan studi kasus yang dapat memperkuat pemahaman siswa.

b) Perumusan Solusi Permasalahan Mitra Bersama Mitra

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dilakukan maka Tahap ketiga adalah dengan melakukan perumusan solusi permasalahan. Maka solusi yang dilakukan adalah meningkatkan pengetahuan bisnis model canvas sebagai strategi bisnis, meningkatkan jiwa wirausaha dan meningkatkan daya saing usaha. Beberapa persiapan yang dilakukan oleh tim untuk mitra adalah berupa pembuatan materi pelatihan.

c) Penyusunan Materi dan Instrumen yang Mendukung

Menyusun materi kegiatan pelatihan merupakan kegiatan pada tahap keempat. Materi yang disusun sesuai dengan kebutuhan mitra. Pada tahap ini, pembuatan materi pelatihan bersifat interaktif dan mudah dipahami oleh siswa, dengan berfokus dengan cara membuat dan menyusun laporan *model business canvas*. Instrument lain pun digunakan untuk menunjang setiap materi yang disampaikan

- agar siswa SMKN 1 Mas Ubud memahami setiap materi dengan tepat dan dapat melaksanakan pelatihan.
- d) Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan
Tahap kelima yaitu pelaksanaan pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dilakukan kepada mitra secara luring di SMKN 1 Mas Ubud, dengan cara:
1. Penguatan Jiwa Wirausaha.
 2. Pelatihan Model Bisnis Canvas.
 3. Presentasi Model Bisnis Canvas.
- Tahap keenam, melakukan pendampingan untuk mendampingi mitra dari semua tahap solusi permasalahan yaitu peningkatan pengetahuan mitra dalam dalam pembuatan ide bisnis menggunakan model bisnis canvas.
- e) Evaluasi Program Bersama Mitra
Tahap ketujuh melakukan evaluasi program. Tim dan mitra akan bersama melakukan evaluasi dari kegiatan yang telah dirancang dan dilakukan. Evaluasi bertujuan untuk menilai pencapaian target acara dengan indikator penilaian terdiri dari: jumlah peserta, ketepatan waktu pelatihan, kesesuaian acara kegiatan, kepuasan peserta terhadap penyampaian materi, minat peserta, dan program berkelanjutan. Pengumpulan umpan balik dari siswa untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan dan menyesuaikan materi untuk perbaikan di masa depan. Para siswa diharapkan mampu mengevaluasi lini bisnisnya dengan tepat, dan memahami kelebihan dan kekurangan dalam berbagai aspek BMC,berpikir kritis, merancang rencana yang ingin dibuat (Murray dan Scutto,2015).
- f) Penyusunan Laporan dan Luaran
Tahap delapan menjadi tahap terakhir yaitu penyusunan laporan dan luaran. Tim pengusul menyusun laporan untuk kepentingan pelaporan atau lainnya. Selain itu, kegiatan tersebut akan dibuat menjadi artikel di jurnal/prosiding dan berita di media massa/online.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilaksanakan dengan memberikan pelatihan pembuatan ide bisnis dengan menggunakan model bisnis canvas. Canvas bisa dipakai untuk berbagai sektor bisnis baik itu jasa maupun produk (Dudin, dkk, 2015). Model bisnis canvas ini berguna untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan yang memiliki jiwa bersaing yang nantinya akan menghasilkan produk yang berkualitas dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi siswa di SMKN 1 Mas Ubud. Hasil atau luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatnya keterampilan mitra yaitu berupa: memahami sekilas tentang bisnis industri kreatif, memahami konsep dasar BMC, dapat menyusun laporan Bisnis sederhana.

Kegiatan yang dilaksanakan di SMKN 1 Mas Ubud dilaksanakan oleh dosen dengan melibatkan 2 (dua) orang mahasiswa Universitas Primakara. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan selama dua hari dengan metode pelaksanaan project based learning (pelatihan offline dan pendampingan). Kegiatan dilakukan secara langsung di SMKN 1 Mas Ubud dengan jumlah peserta 70 siswa/siswi. Alokasi pelatihan selama 5 jam, adapun materi yang diberikan adalah pengertian model bisnis canvas, 9 blok model bisnis canvas dan praktek pembuatan model bisnis canvas.

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan memberikan motivasi penguatan jiwa wirausaha, tujuannya adalah siswa SMKN 1 Mas Ubud merasa tergerak, terpacu, menimbulkan suatu keinginan dan kemauan untuk berwirausaha secara mandiri. Pelatihan dilaksanakan tanggal 19-20 April 2024, peserta diberi pemahaman terkait bagaimana bisnis dijalankan menggunakan 9 elemen BMC meliputi value proposition (nilai proporsi), *customer segments* (segmen pelanggan), channels (saluran menuju pelanggan), *customer relationships* (hubungan dengan pelanggan), key resources (sumber daya kunci), *key activities* (kegiatan-kegiatan kunci), key partnerships (mitra kunci), *revenue streams* (aliran pendapatan), cost structures (biaya-biaya). Penyampaian materi diawali dengan brainstorming berkaitan dengan apa saja yang telah dilakukan dan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis khususnya UMKM sehingga peserta tertarik, seru, semangat, antusias, interaktif dan komunikatif sehingga memudahkan pemahaman bagi peserta.



Gambar 4. Pemateri Melakukan Pemaparan 9 Elemen BMC

Pemateri menjelaskan elemen BMC yang diikuti oleh peserta dengan mengisi 9 elemen diawali value proposition (nilai proposi) dimana peserta diminta mengisi keunikan dari produk/ jasa yang dibuat sehingga dipilih oleh pelanggan karena dianggap dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh konsumen. Keunikan ini harus ditonjolkan dibandingkan kompetitor yang lain dan tahu keinginan konsumen.

Selanjutnya customer segments (segemen pelanggan), pelaku UMKM harus mengetahui siapa yang akan menggunakan produk atau jasanya. Channels (saluran menuju pelanggan) merupakan elemen terpenting bagaimana pelaku UMKM menyampaikan nilai proposinya kepada pelanggan. Channels yang dapat digunakan seperti facebook, Instagram, tik tok dan whatsapp. Pada elemen customer relationships (hubungan dengan pelanggan) merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pelaku bisnis yang bertujuan untuk mencari konsumen baru (akuisisi) serta mempertahankan pelanggan lama (retention) dan menawarkan produk atau jasa baru pada pelanggan baru dan lama. Pelaku UMKM dalam menjalin hubungan dengan konsumen.

Pada elemen *customer relationships* (hubungan dengan pelanggan) merupakan kegiatan yang dilakukan bertujuan untuk mencari konsumen baru (akuisisi) serta mempertahankan pelanggan lama (retention) dan menawarkan produk atau jasa baru pada pelanggan baru dan lama. *Key resources* (sumber daya kunci) dimana pelaku UMKM menggambarkan sumber daya yang dimiliki seperti sumber daya fisik (bangunan, peralatan dan kendaraan) modal, asset intelektual (merk, hak paten, data base pelanggan), sumber daya manusia. Asset yang dimiliki dapat menunjang keberhasilan operasional bisnis dan mewujudkan nilai proposi yang ditawarkan atau dijanjikan pada konsumen. *Key activities* (Kegiatan-kegiatan kunci) menggambarkan aktivitas penting yang dilakukan oleh pelaku UMKM baik secara operasional dan solusi atas masalah yang sering timbul. Cost structure (biaya-biaya) yang dikeluarkan dalam menjalankan model bisnis untuk mewujudkan nilai proposi. Biaya-biaya dapat dihitung setelah menentukan channels yang sesuai, *key resources* dan *key activities* serta *key partnerships*.



Gambar 5. Pemaparan Bisnis Model Canvas oleh Peserta

Setelah pemaparan materi, peserta diminta untuk membuat kelompok kemudian membuat ide bisnis dengan menggunakan model bisnis canvas, peserta diberikan waktu selama 45 menit kemudian diminta untuk memaparkan hasilnya berdasarkan kelompok bisnis yang telah dibentuk untuk mempresentasikan BMC yang telah dibuat sesuai dengan bisnis yang dijalani sehingga tim dapat memberikan masukan. Selain

itu tim membuka kesempatan berdiskusi berkaitan apa yang menjadi permasalahan pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya.



Gambar 6. Tim Melakukan Penilaian dan memberikan masukan atas pemaparan siswa

Penyusunan BMC dilakukan sebanyak 11 kelompok, bertujuan agar para siswa yang dibagi dapat lebih mudah mengenali lingkungan usaha serta menjadi kerangka kerja operasional usahanya nanti (Micieta et al., 2020). Selama pelatihan penyusunan BMC para siswa diberikan kebebasan untuk mengeksplorasi ide bisnisnya secara lebih mendalam. Penyusunan BMC melibatkan interaksi langsung antara tim dosen Universitas Primakara dengan para siswa. Pada sesi terkumpul 11 BMC yang meliputi produk traditional coconut oil, busana adat Bali, dalgona coffee, platform marketing angkringan (angkringan.in), cake coklat, ayam ternak, koding tutor, keripik pisang, tuak jaka, arak mohjito, dan eco bot. Para siswa diberikan kesempatan untuk menyampaikan terlebih dahulu hasil BMC yang telah disusunnya. Keberhasilan para siswa dalam menyusun BMC menandakan bahwa penyampaian materi dan pendampingan secara khusus kepada kelompok juga berjalan dengan baik.

Kelompok bisnis ini telah menyampaikan ide bisnis dengan tepat dan terstruktur, siswa jadi mengetahui target pasar (*persona buyer*) yang tepat untuk memasarkan produk dan memahami strategi pemasaran yang tepat. Selain itu siswa melakukan penjelasannya mengenai produk yang dibuat. Harapannya kedepan adalah siswa dapat melakukan pengembangan produk secara real dan memperluas lokasi penggunaannya hingga luar Pulau Bali.

Penilaian juga dilakukan kepada tiap kelompok dengan sejumlah penilaian yang telah ditetapkan. Penutupan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK Negeri 1 Mas Ubud ditandai dengan penyerahan hadiah kepada kelompok siswa yaitu kelompok busana adat bali, coconut oil, dan ayam ternak. Kelompok dengan nilai BMC tertinggi Apresiasi diberikan kepada ketiga kelompok dalam bentuk kenang-kenangan untuk memotivasi para siswa agar semangat dalam merealisasikan ide bisnis yang sudah disusunnya.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pelatihan implementasi penggunaan model bisnis canvas untuk menciptakan ide bisnis baru dan pengembangan produk di SMKN 1 Mas Ubud Kabupaten Gianyar. Implementasi Model bisnis canvas ini akan memberikan keterampilan baru bagi siswa untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari model bisnis, mencari ide-ide baru, serta mengembangkan bisnis untuk jangka waktu yang panjang.

Setelah mengikuti pelatihan *model business canvas* peserta diharapkan memiliki kemampuan dalam mengembangkan berbagai ide bisnis, menganalisa dan membuat laporan bisnis sederhana secara lebih efektif dan efisien. Agar kegiatan ini lebih optimal, maka diharapkan peserta meningkatkan kemampuan dalam bentuk melatih diri secara mandiri. Selain itu diharapkan adanya kegiatan pelatihan yang berkelanjutan sehingga terjadi peningkatan kemampuan peserta.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur atas berlangsungnya kegiatan ini berkat kerjasama tim pengabdian masyarakat Universitas Primakara Bali dengan pihak SMKN 1 Mas Ubud sehingga dapat berjalan dengan lancar serta kesempatan yang diberikan sehingga kerjasama ini dapat terwujud. Semoga di lain kesempatan kami bisa kembali

mengisi kegiatan untuk SMKN 1 Mas Ubud. Keberhasilan kegiatan pengabdian ini juga mendapatkan dukungan penuh dari Universitas Primakara dari sisi materiil.

DAFTAR PUSTAKA

- Butarbutar, M., Sofiyani, Sisca, Sherly, & Dharma, E. (2021). Penguatan Entrepreneurship Insight Guna Meningkatkan Daya Saing Bagi Pelaku UKM di Kota Pematang Siantar. *Glow: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9-16.
- Dudin, M. N., Kutsuri, G. N., Fedorova, I. J., Dzusova, S. S., & Namitulina, A. Z. (2015). The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting. *Asian Social Science Vol. 11, No. 7*, 290-296.
- Dwiputranti, M. I. (2020). Pengembangan Model Bisnis Halal Logistik Transportasi Berbasis Model Business Canvas (BMC). *Competitive Vol 15, No 2*, 115-128.
- Giantari, N. L., & Ramantha, I. W. (2019). Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga dan Pendidikan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi. *E-Jurnal Akuntansi, Vol. 28.1*, 1-25.
- J.M Simamora, & Yusmalinda. (2021). Pengaruh Service Excellence Dan Relationship Marketing Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Cv Bersinar Pematangsiantar. *Strategic. Journal of Management Sciences*, 1(1), 9–19.
- Kurniawan, F. B., Agustiono, Hongdiyanto, C., Gunawan, L., & Ongkowijoyo, G. (2022). Pelatihan Pendidikan Business Model Canvas Bagi Siswa-siswi Sekolah Merlion Surabaya. *Jurnal Leverage, Engagement, Empowerment of Community, Vol. 4, No. 1*, 71-78.
- Micieta, B., Fusko, M., & Furmannova, V. B. (2020). Business Model Canvas in global Enterprises. *SHS Web of Conferences*, 74,02010.<https://doi.org/10.1051/shsconf/2020742010>.
- Murray, A., & Scuotto, V. (2015). The Business Model Canvas. *SYMPHONY Emerging Issues in Management*, 96-109.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation*. Jakarta: PT.Elex Media Komputindo.
- Rino, S. S. (2022). Pelatihan Penyusunan Bisnis Model Canvas Untuk Peningkatan Daya Saing Kelompok UMKM Desa Karang Talun. *Abdimas Akademika, Volume 3 no 2*(Desember), 127-135.
- Rahmi, E., Cerya, E., & Friyatmi. (2020). Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa SMK Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Berbasis Digital. *Ecogen*, 3 (4), 615-621.
- Sardanto, R., Damayani, S., Muslih, B., Sumantri, B. A., & Khiftiyah, F. A. (2022). Pelatihan Penyusunan Bisnis Model Canvas Untuk Peningkatan Daya Saing Kelompok UMKM Desa Karang Talun. *Abdimas Akademika Volume 3 , No. 02, Desember* , hal. 127 - 135.
- Suwarni, E., & Handayani, M. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Journal Management, Business, and Accounting Vol. 19 No.3*, 320-330.
- Sunarsi, D., Hidayat, D., Maddinsyah, A., Suryani, N., & Komarudin. (2021). Penyuluhan Wirausaha untuk meningkatkan Ekonomi Keluarga dengan Daur Ulang Barang Bekas Desa Mekarsaru Kabupaten Bogor. *Jurnal Pengabdian Dharma Masyarakat*, 153-157.
- Suprpto, H. A., Rusdi, M., & Paryono. (2018). Pelatihan Pembuatan Proposal Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Siswa Madrasah Tsanawiyah Nurul Hikmah dan SMP AL-IHSAN Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) IKIP Siliwangi vol 1 Nomor 2*, 81-88.
- Utami, M. A., & Sari, M. M. (2017). Pengaruh Motivasi Internal dan Motivasi Eksternal terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi Non-Reguler. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, Vol 20, No. 1*, 758-787.
- Wardhanie, A. P., & Kumalawati, D. (2018). Analisis business model canvas pada perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dalam meningkatkan kualitas perguruan tinggi. *Berkala Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 14(2), 124–132.