



EDUKASI KEWIRAUSAHAAN DENGAN LOMBA BUSINESS MODEL CAMPAS



Syafril^{1*}, Taufik Hidayat², Mohdari³, Diana Hayati⁴

¹ASMI Citra Nusantara Banjarmasin

²UIN Antasari Banjarmasin

^{3,4}STIE Nasional Banjarmasin

*syafril99riau@gmail.com

Abstrak

Menjadi seorang wirausaha bukan menjadi pilihan banyak orang Indonesia. Sebagian besar orang Indonesia lebih memilih menjadi seorang pegawai negeri atau swasta sebagai prioritas utama mereka. Hal ini tidak terlepas dari pola pikir dan pola asuh sebagian besar orang Indonesia yang melihat seorang pegawai itu tidak ada resiko, sedangkan wirausaha itu penuh resiko dan ketidakpastian keuangan mereka. Sangat sedikit orang yang berani mengambil resiko untuk menjadi seorang wirausaha karena memang tidak adanya kepastian pendapatan dan keberhasilan bisnis. Ditengah persaingan untuk mendapatkan status pegawai yang semakin sulit maka jalan keluarnya adalah menjadi seorang wirausaha. Untuk menjadi seorang wirausaha pemerintah dan kalangan dunia pendidikan berusaha mendidik para siswanya dengan dibekali berbagai ilmu bisnis agar menjadi wirausaha setelah lulus nantinya. Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat yang wajib dilakukan oleh para dosen dalam memenuhi Tri Dharma Perguruan Tinggi yakni Pengajaran, Pengabdian dan Penelitian. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yakni presentasi, diskusi, lomba serta evaluasi kegiatan. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat memacu keinginan para siswa menjadi wirausaha ketika sudah lulus.

Kata kunci: Wirausaha, Mahasiswa, Bisnis Model Canvas, Bisnis Plan, Perguruan Tinggi

Abstract

Becoming an entrepreneur is not a choice for many Indonesians. Most Indonesians prefer to become a civil servant or private employee as their main priority. This is inseparable from the mindset and upbringing of most Indonesians who see that an employee has no risks, whereas entrepreneurship is full of risks and financial uncertainty. Very few people dare to take the risk of becoming an entrepreneur because there is no certainty of income and business success. In the midst of increasingly difficult competition to obtain employee status, the way out is to become an entrepreneur. To become an entrepreneur, the government and the world of education are trying to educate their students with various business knowledge so that they become entrepreneurs after graduating. This activity is a form of Community Service that must be carried out by lecturers in fulfilling the Tri Dharma of Higher Education, namely Teaching, Service and Research. The methods used in this service are presentations, discussions, competitions and activity evaluation. It is hoped that the results of this activity will stimulate students' desire to become entrepreneurs when they graduate.

Keywords: Entrepreneurship, Students, Business Model Canvas, Business Plan, Higher Education

PENDAHULUAN

Perkembangan wirausaha muda di Indonesia masih kurang dari jumlah penduduk dibandingkan dengan beberapa negara maju di dunia seperti Singapura, Jepang, Amerika Serikat, Australia dan negara-negara maju lainnya. Salah satu indicator negara maju yakni banyaknya wirausaha yang bergerak diberbagai bidang perekonomian. Semakin banyak wirausaha maka akan semakin bergerak perekonomian suatu negara karena menciptakan multiplier effect yang besar seperti meningkatkan lapangan pekerjaan, meningkatkan perputaran uang disuatu wilayah dan tentunya meningkatkan pendapatan negara dari pembayaran pajak. Semakin maju suatu negara maka akan semakin berkembang juga perekonomian di negara tersebut.

Memulai suatu usaha bukan perkara mudah bagi semua orang (Firmansyah, Octisari, 2023). Hanya orang-orang tertentu saja yang memiliki kemampuan dan kemauan untuk memilih jalan sebagai pengusaha atau wiraswasta. Hal ini terbukti dari kecilnya jumlah entrepreneur/wirausaha di Indonesia. Dari berbagai laporan dan data yang diperoleh pertanggal 22 Mei 2022 bahwa jumlah entrepreneur di Indonesia masih berada pada angka 3,47% dari jumlah penduduk Indonesia (Kemenperin, 2018). Hal ini masih jauh dari angka negara maju yang berkisar 12% sampai dengan 15% dari populasi penduduk mereka. Untuk mencapai angka sama dengan di negara-negara maju kita masih membutuhkan waktu yang panjang untuk menumbuhkan bakat dan minat berwirausaha rakyat Indonesia. Itupun di dominasi oleh etnis tertentu saja seperti etnis Cina di Indonesia (Syafri, et, 2023).

Perkembangan wirausaha bukan hanya tanggung jawab pemerintah namun menjadi tanggung jawab kita semua termasuk perguruan tinggi. Untuk hal tersebut di perguruan tinggi mengajarkan kewirausahaan dan keahlian pendukung lainnya seperti pengantar bisnis, studi kelayakan bisnis dan manajemen kepada mahasiswa. Hal ini bertujuan untuk mempersiapkan para mahasiswa yang ingin menjadi wirausaha setelah selesai kuliah nanti (Syafri, 2023). Becoming a successful entrepreneur is the dream of some people. The figure of a business man who has a free and wealthy life attracts some students to choose to become entrepreneurs after graduating from college (Effiyaldi et al., 2024). Expectations for better income are one of the factors that influence a person's desire to become an entrepreneur (Hartawan & Yuliarmi, 2022).

Salah satu materi yang diajarkan dalam mata kuliah kewirausahaan adalah bagaimana membuat Bisnis Model Canvas sebagai salah satu alat analisis dalam berbisnis. Dengan menggunakan bisnis model canvas akan memudahkan para pemula membuat suatu perencanaan dalam bisnis mereka. Bisnis model canvas sudah banyak digunakan sebagai salah satu tool dalam menganalisa suatu bisnis yang akan dijalankan. Penelitian yang dilakukan oleh (Hussein & Hapsari, 2023) mengatakan penerapan Business

Model Canvas (BMC) oleh para siswa dalam mendemonstrasikan karyanya memberikan pemahaman tentang proses perencanaan strategis dan kemampuan mereka untuk mengembangkan bisnis model yang komprehensif.

Analisa awal dalam memulai suatu bisnis sangat diperlukan guna meminimalisir kegagalan dalam memulai suatu bisnis. Untuk mewujudkan keterampilan mahasiswa dalam membuat dan menganalisa suatu bisnis maka UIN Antasari Banjarmasin membuat kegiatan lomba membuat Bisnis Model Campas (BMC) yang diikuti oleh berbagai mahasiswa dari berbagai fakultas dan jurusan yang ada dan melibatkan professional sebagai pemateri awal kegiatan dan juga sebagai juri kegiatan tersebut.

Keterlibatan para professional dalam setiap kegiatan kampus sangat bermanfaat bagi para mahasiswa karena mendapatkan ilmu dan pengalan praktek dilapangan dalam berbisnis yang bisa menjadi contoh real dilapangan. Kolaborasi antara kampus dan professional akan memudahkan terjadi transformasi mahasiswa mempersiapkan diri menjadi seorang pebisnis setelah lulus kuliah nanti.

Dari antusiasme para peserta pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan pada hari pertama dapat dirasakan antusiasme peserta dalam menyerap ilmu yang diberikan oleh para trainer berkaitan berbagai ilmu tentang bisnis. Pada hari kedua pelatihan dilaksanakan lomba Bisnis Model Campas (BMC) yang diikuti oleh berbagai mahasiswa dari fakultas dan jurusan yang ingin menunjukkan kreativitas mereka. Dari lomba Bisnis Model Campas ini dapat dipahami bahwa mahasiswa sudah memiliki dasar yang kuat dalam membuat suatu model bisnis. Lomba ini juga memberikan apresiasi kepada kelompok yang menang dan mendapatkan plakat dan sertifikat sebagai bentuk penghargaan bagi mereka. Kegiatan ini memberikan dampak yang positif bagi para mahasiswa dan memberikan tambahan ilmu dalam berbisnis.

Para professional dan dosen yang terlibat dalam kegiatan ini berasal dari berbagai organisasi bisnis seperti Sdr. Syafril, .SE, .MM dari Hipmikindo Kota Banjarmasin dan juga seorang dosen, Sdr. Nur Rochmad Khoririzal seorang Maketer Trainer dan Social Worker, dan yang terakhir Sdr. Muhammad Mirza Maulana seorang Digital Marketer dan Content Creator. Para professional pembicara sebagai berikut:



Gambar 1. Pemateri Workshop



Gambar 2. BMC Competition

Rumusan Masalah

Dari rangkaian kegiatan pelatihan yang dilaksanakan selama dua (2) hari dapat ditarik suatu permasalahan yang ingin dicapai yakni:

1. Bagaimana cara memulai suatu bisnis di era digitalisasi agar bisnis dapat berkembang di masa yang akan datang
2. Bagaimana membuat suatu Bisnis Model Campas (BMC) agar memudahkan dalam menganalisa bisnis yang akan dijalankan

PELAKSANAAN DAN METODE

1. Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Persiapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan antara lain dengan cara:

- a. Melakukan komunikasi intensif dengan pihak UPKK UIN Antasari Banjarmasin sebagai pelaksana kegiatan yang merupakan kegiatan kalender tahunan
- b. Membuat suatu perencanaan kegiatan jauh sebelum pelaksanaan dengan menetapkan materi dan peserta kegiatan.
- c. Memyiapkan materi pelatihan yang sesuai dengan tema kegiatan sebaik mungkin agar memberikan dampak signifikan bagi para peserta pelatihan

2. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan pada kegiatan ini dilakukan dengan metode antara lain:

- a. Workshop
- b. Competition
- c. Discution

3. Khalayak Sasaran

Kegiatan ini ditunjukkan kepada para mahasiswa dan peserta lainnya yang mengikuti workshop dan kompetisi Binis Model Campas di UIN Antasari Banjarmasin.

4. Relevansi Bagi Peserta

Kegiatan pengabdian ini memiliki relevansi dengan para mahasiswa dalam mempersiapkan diri menjadi wirausaha setelah lulus kuliah nanti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Materi Kegiatan

Pelaksanaan workshop dan kompetisi Binis Model Campas (BMC) yang dilaksanakan oleh UPKK UIN Antasari Banjarmasin ini memberikan dampak yang positif bagi para mahasiswa dalam mempersiapkan diri Ketika sudah lulus kuliah nanti. Hanya ada 2 (dua) cara manusia dalam mendapatkan penghasilan yakni menjadi penerima upah sebagai pekerja (PNS, Swasta, Pekerja penerima gaji) dan menjadi wirausaha (mengaji diri sendiri secara mandiri). Pilihan tersebut tersedia ketika nantinya sudah lulus kuliah bagi para mahasiswa.

a. Business plan

Business plan adalah rancangan bisnis yang berisi rangkuman operasional bisnis secara keseluruhan

Tujuan Bussines Plan.

Tujuan perencanaan bisnis adalah membuat estimasi kapan usaha akan menghasilkan profit, sekaligus strategi agar target tersebut tercapai sesuai timeline. Ada 5 (lima) Langkah Membuat Bisnis Plan

Lakukan Riset Pasar dan Kompetitor. Langkah pertama ini sangat penting agar bisa menentukan target pasar bisnis kamu. ...

- Membuat Deskripsi Bisnis. ...
- Mengetahui SWOT Bisnis yang Dijalankan. ...
- Membuat Timeline. ...
- Membuat Budgeting.

b. Bisnis Model Canvas:

Bisnis model canvas merupakan sebuah tool dalam strategi manajemen untuk menterjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur maupun keuangan perusahaan dalam bentuk elemen-elemen visual

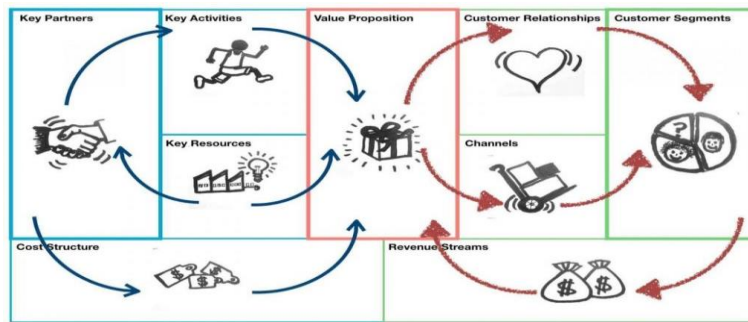
Manfaat Bisnis Model Canvas (BMC)

Model bisnis ini menyajikan strategi secara visual, sehingga memudahkan pemangku kepentingan untuk memahami dan mengevaluasi rencana bisnis secara keseluruhan dan komponennya. BMC dapat mengubah konten setiap komponen untuk mengikuti perubahan kebutuhan bisnis

Bisnis model canvas ini terdiri dari 9 pilar utama, yakni:

1. Customer Segment: Siapa yang akan membeli produk anda? Siapa yang mau membayar Anda?
2. Value Proposition: Mengapa orang memilih untuk menggunakan produk/jasa Anda? Apa keunggulan bisnis Anda dibanding kompetitor yang lain? Apa yang paling menarik dari model bisnis Anda?
3. Channels: Bagaimana cara pelanggan dapat mengetahui produk/jasa yang Anda tawarkan? Bagaimana cara produk/jasa bisa sampai ke tangan pelanggan? Apakah cara itu efektif?
4. Customer Relationship: Bagaimana cara Anda untuk selalu connect dengan pelanggan? Bagaimana Anda memastikan pelanggan puas setelah menggunakan produk/jasa Anda
5. Revenue Streams: Bagaimana cara bisnis Anda menghasilkan uang? Apa saja produk/jasa yang Anda jual?
6. Key Activities: Apa kegiatan yang Anda lakukan untuk menciptakan value proposition? Apa strategi yang bisnis Anda lakukan sehingga target perusahaan dapat tercapai?
7. Key Resources: Apa sumber daya utama yang harus Anda miliki untuk menjalankan bisnis Anda? Asset apa saja yang Anda butuhkan agar bisnis dapat bersaing dengan bisnis serupa?
8. Key Partnerships: Siapa yang dapat mengerjakan hal-hal kebutuhan perusahaan diluar key activities-nya? Siapa pihak supplier/vendor yang paling menentukan kesuksesan perusahaan Anda?
9. Cost Structures: Pengeluaran apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan model bisnis ini? Komponen biaya apa yang dibutuhkan pada setiap elemen key activities, key resources, dan channel?

Konsep bisnis model canvas mengandalkan gambar-gambar ide sehingga setiap orang memiliki pemahaman yang sama dan riil terhadap tipe-tipe konsumen mereka, pengeluaran biaya, cara kerja perusahaan dan sebagainya. Di dalam bisnis model canvas, ada 9 elemen penting:



Gambar 3. Bisnis Model Canvas

2. Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan yang dilakukan selama 2 hari tersebut antara lain:

- 1) Para peserta memiliki tambahan pengetahuan mengenai bisnis plan dan bagaimana menjalankannya
- 2) Para peserta belajar tentang Bisnis Model Canvas (BMC) dan bagaimana menerapkannya dalam Analisa bisnis
- 3) Terakhir, dengan diskusi dan Tanya jawab yang telah dilakukan akan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta pengalaman bagi para mahasiswa dan peserta pelatihan dan kompetisi Bisnis Model Canvas

3. Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung Kegiatan

Beberapa faktor yang tidak mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah faktor keterbatasan waktu setiap pemateri yang hanya 30 menit per satu materi.

Photo Kegiatan Workshop Kewirausahaan dan Lomba Bisnis Model Campas



Photo 1. Pemateri Workshop

Photo 2. Pembukaan Kegiatan



Photo 3. Bersama Dekan

Photo 4. Para Peserta

KESIMPULAN

1. Kesimpulan

Pengetahuan tentang wirausaha sangat penting bagi para peserta pelatihan dalam rangka persiapan Ketika sudah lulus nantinya. Persainan dunia kerja yang semakin ketat perlu diantisipasi dengan berbagai pengetahuan tentang bisnis modern yang baik. Peserta pelatihan menghadapi tantangan yang semakin berat dalam persaingan memenuhi kebutuhan hidup mereka ketika harus mandiri. Pemerintah dan dunia Pendidikan harus bersinergi mempersiapkan generasi muda untuk bersaing kedepannya.

Kegiatan ini dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Para peserta dan mahasiswa sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini. Pelatihan ini berkerja sama dengan UPKK UIN Antasari Banjarmasin dalam meningkatkan pengetahuan tentang kewirausahaan dalam ruang lingkup kampus. Diharapkan kegiatan ini dilakukan secara berkala dengan audiens yang berbeda pula.

2. Saran

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan adapun saran yang dapat diajukan yaitu adanya kegiatan serupa yang diadakan di kampus agar mahasiswa dapat mempersiapkan dirinya menjadi wirausaha setelah lulus kuliah nantinya..

DAFTAR PUSTAKA

- Effiyaldi, Yemima, Syafril, Wahyudi, & Andi Makkulawu Panyiwi Kessi. (2024). Becoming Entrepreneurs After Graduating College. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 13(1), 57–68. <https://doi.org/10.37715/jee.v13i1.4485>
- Firmansyah, I., Octisari, S. K., & ... (2023). Pelatihan Kewirausahaan bagi Wirausaha Baru Berbasis Potensi Lokal di Kecamatan Sempor Kabupaten Kebumen. *JCSE: Journal ...*, 4(2), 115–126.

<https://jurnal.universitaspurabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/view/387%0Ahttps://jurnal.universitaspurabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/download/387/272>

- Hartawan, M. J., & Yuliarni, N. N. (2022). Analisis Faktor-Faktor Pendorong Minat Mahasiswa Anggota Udayana Young Entrepreneur Community (UYEC) Universitas Udayana Menjadi Entrepreneur. *E-Jurnal EP Unud*, 2, 861–885.
- Hussein, A. S., & Hapsari, R. (2023). Business Model Canvas Training for High School Students in Malang Raya. *Journal of Interdisciplinary Socio-Economic and Community Study*, 3(1), 30–36. <https://doi.org/10.21776/jiscos.03.1.04>
- Kemenperin. (2018). Indonesia Butuh 4 Juta Wirausaha Baru untuk Menjadi Negara Maju. *Kemenperin.Go.Id*. <https://www.kemenperin.go.id/artikel/19926/Indonesia-butuh-4-juta-wirausaha-baru-untuk-menjadi-negaramaju>
- Syafril, et, A. \. (2023). Edukasi Kewirausahaan Usaha Mikro , Kecil dan Menengah Bangkit dan Maju. *Jurnal PADMA*, 03(02), 42–49. <https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma/article/view/1074>
- Syafril, T. H. (2023). PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BIDANG PEMASARAN DIGITAL. *ABDIMAS SOSEK (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Sosial Ekonomi)*, 3(2), 19–24. <http://journal.pdmi-pusat.org/index.php/jas/article/view/80>