

## Sosialisasi Pembuatan Business Model Canvas (BMC) untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan di Kalangan Mahasiswa

Ali Zainal Abidin Alaydrus<sup>1\*</sup>, Hadi Pranoto<sup>2</sup>, Alisyia Kayla Diashafa<sup>3</sup>, Achmad Irsyad Faridi<sup>4</sup>

<sup>1234</sup>Agroekoteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman  
[\\*alizainal@faperta.unmul.ac.id](mailto:alizainal@faperta.unmul.ac.id)

### Abstract

*Entrepreneurship plays a crucial role in the global economy today, particularly in an era where innovation takes center stage. Students have a significant role in shaping the economy through the establishment of startups and the creation of job opportunities. This activity aims to enhance students' understanding and skills in applying the Business Model Canvas (BMC) in the context of entrepreneurship. The socialization activities are conducted through interactive workshops, project-based learning, and individual consultation sessions. Evaluation is carried out through pre-tests, post-tests, and evaluation questionnaires to measure the improvement in knowledge and participant satisfaction. The content of the activities includes introducing BMC, the steps of creating BMC, examples of its application in startups, and discussions on potential businesses in the agroecotechnology field. Materials such as presentation slides, BMC templates, and evaluation questionnaires are utilized for implementation. The outcomes of this activity include increased knowledge and participant satisfaction, as well as fostering an entrepreneurial mindset among students.*

**Keywords:** Entrepreneurship, Student, Business Model Canvas (BMC)

### Abstrak

Kewirausahaan memainkan peran krusial dalam ekonomi global saat ini, terutama dalam era inovasi yang menjadi fokus utama. Mahasiswa memiliki peran signifikan dalam membentuk ekonomi melalui pendirian startup dan penciptaan lapangan kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan mahasiswa dalam menerapkan Business Model Canvas (BMC) dalam konteks kewirausahaan. Kegiatan sosialisasi dilakukan melalui pemaparan secara interaktif, pembelajaran berbasis proyek, dan sesi konsultasi individu. Evaluasi dilakukan dengan pre-test, post-test, dan kuesioner evaluasi untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan kepuasan peserta. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta terhadap konsep BMC, yang pada akhirnya mendorong perkembangan mindset kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan, Mahasiswa, Business Model Canvas (BMC)

Submitted: 2024-04-07

Revised: 2024-04-14

Accepted: 2024-04-29

### Pendahuluan

Kewirausahaan memiliki peran yang semakin penting dalam membentuk masa depan ekonomi global, terutama dalam konteks era di mana inovasi menjadi kunci utama (Fauzan et al., 2022). Mahasiswa menjadi aktor utama dalam mendorong terciptanya inovasi dan penciptaan lapangan kerja melalui startup. Namun, memulai dan mengelola sebuah startup bukanlah tugas yang mudah. Tantangan seperti risiko kegagalan yang tinggi, persaingan yang ketat, serta keterbatasan sumber daya seringkali menjadi hambatan yang sulit diatasi (Fauzan et al., 2023).

Melihat kondisi tantangan tersebut, rencana bisnis yang solid sangatlah penting. Salah satu alat yang dapat membantu dalam merencanakan bisnis secara sistematis adalah Business Model Canvas (BMC) (Pramularso et al., 2022). Menurut Fahdillah et al., (2023), BMC memberikan kerangka kerja yang terstruktur dan terbukti efektif untuk merencanakan, mengembangkan, dan menguji model bisnis sebuah startup. Dengan memahami dan menerapkan BMC, mahasiswa dapat memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai konsep fundamental dalam dunia bisnis. Selain itu, mereka juga dapat mengurangi risiko dan masalah yang mungkin timbul dapat diidentifikasi sejak awal yang akan dihadapi (Nuril et al., 2023). Menurut Amirya & Irianto (2023) dan Sardanto et al (2022) BMC dapat membantu meningkatkan mindset kewirausahaan dengan

menyajikan model visualisasi yang mempermudah mahasiswa dalam merencanakan, berinovasi, berkreasi, berpikir sederhana, mengintegrasikan semua elemen bisnis, dan memanfaatkan peluang.

Salah satu manfaat utama dari pelatihan BMC adalah kemampuannya dalam memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi antara anggota tim startup. Dengan memiliki kerangka kerja yang jelas, anggota tim dapat saling berdiskusi secara efektif mengenai strategi bisnis dan melakukan kolaborasi untuk mencapai tujuan bersama. Selain itu, pemberian materi BMC membantu dalam membangun landasan yang kuat untuk pertumbuhan masa depan startup dengan memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pasar dan pelanggan, yang pada gilirannya mempermudah meraih loyalitas pelanggan dan meningkatkan daya saing terhadap pesaing (Sardanto et al., 2022)

Penerapan Business Model Canvas (BMC) di kalangan mahasiswa Agroekoteknologi Universitas Mulawarman adalah langkah strategis yang memiliki potensi besar dalam mendorong mindset kewirausahaan. Sosialisasi ini membantu mereka mempersiapkan diri menghadapi tantangan dan peluang dalam dunia kewirausahaan yang dinamis dan kompetitif. Tak hanya memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis, Sosialisasi BMC ini bertujuan untuk membentuk sikap mental dan visi strategis yang diperlukan untuk meraih kesuksesan dalam dunia bisnis yang terus berubah. Kegiatan ini tidak hanya menjadi suatu kebutuhan, tetapi juga investasi yang berharga bagi mahasiswa yang berminat untuk berwirausaha.

## **Metode**

Kegiatan sosialisasi pembuatan Business Model Canvas (BMC) bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam kepada mahasiswa tentang konsep BMC dan cara mengaplikasikannya dalam konteks bisnis. Metode yang digunakan mencakup materi interaktif, pembelajaran berbasis proyek, dan sesi konsultasi individu. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan sesi tanya jawab untuk mendapatkan umpan balik peserta. Materi kegiatan mencakup pengenalan konsep BMC, langkah-langkah pembuatan BMC, contoh penerapan dalam startup, dan diskusi potensi bisnis di bidang agroekoteknologi. Bahan yang digunakan yaitu meliputi materi presentasi, template BMC dan kuesioner evaluasi. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat diukur melalui peningkatan pengetahuan dan tingkat kepuasan peserta, sebagai indikator keberhasilan dalam mendorong mindset kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

## **Hasil dan Pembahasan**

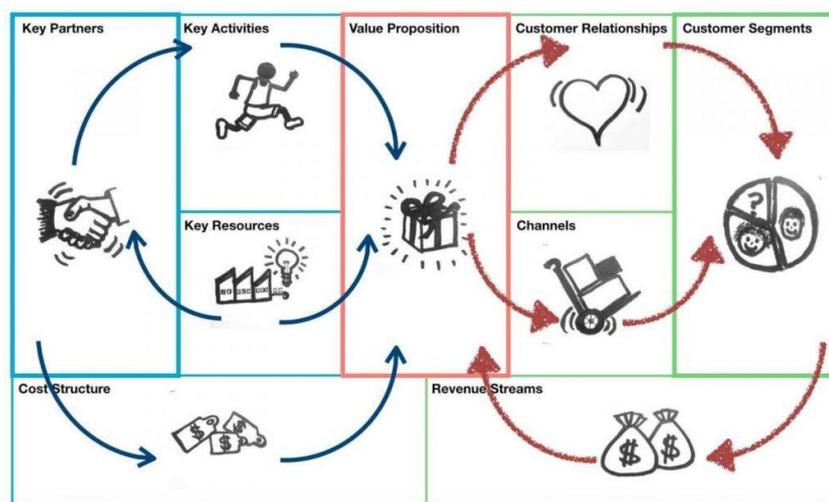
Langkah awal melibatkan organisasi Himagrotek sebagai himpunan yang menaungi mahasiswa agroekoteknologi serta berkoordinasi dengan ketua program studi Agroekoteknologi, Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman. Upaya tersebut bertujuan agar kegiatan mendapatkan respons yang baik dari mereka. Kegiatan ini dikolaborasikan bersama divisi bidang keilmuan himagrotek melalui program penguatan mahasiswa wirausaha. Diskusi dilakukan untuk mengetahui seberapa banyak mahasiswa yang memiliki unit bisnis atau yang sedang atau baru memulai usaha. Kemudian mengajak mereka untuk mengikuti kegiatan sosialisasi dengan mendaftar melalui PIC yang telah di tetapkan. Tahap berikutnya yaitu penyusunan materi sosialisasi.

Langkah berikutnya adalah Penyelenggaraan sosialisasi BMC yang dilaksanakan pada hari Selasa, 5 Maret 2024 di Gedung Prof. Prof. Ir. H. Rachmat Hernadi, M.Sc. Kegiatan dimulai dengan pembukaan acara, dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai motivasi wirausaha, Business Model Canvas sesi tanya jawab, dan diakhiri dengan sesi penutup. Jumlah pendaftar sebelumnya adalah sebanyak 60 orang, namun pada hari pelaksanaan yang hadir sebanyak 45 peserta. Para peserta berasal dari mahasiswa Prodi Agroekoteknologi Fakultas Pertanian

Universitas Mulawarman. Acara dimulai dengan penyampaian materi dan diakhiri dengan sesi tanya jawab. Kegiatan dimulai dari Pukul 15.00 dan diakhir pada pukul 17.30 Wita.

Materi awal pada kegiatan ini adalah pemberian motivasi kepada mahasiswa untuk memulai bisnis wirausaha serta peluang untuk mendapatkan pendanaan usaha dari salah satu kegiatan dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yaitu melalui Program Penguatan Mahasiswa Wirausaha (P2MW). Pentingnya menyampaikan motivasi kepada mahasiswa untuk memulai bisnis wirausaha serta informasi tentang peluang mendapatkan dana melalui program kegiatan melalui P2MW tak dapat dipandang sebelah mata. Inisiatif ini tidak hanya menggerakkan semangat kewirausahaan di kalangan mahasiswa, tetapi juga memberikan pandangan yang lebih luas terhadap potensi-potensi bisnis yang dapat dikembangkan. Melalui informasi tersebut, mahasiswa dapat memahami bahwa mendapatkan dana untuk memulai bisnis tidaklah mustahil, terutama dengan adanya program-program seperti P2MW yang mendukung pengembangan bisnis mahasiswa. Dengan demikian, selain mendorong kemandirian ekonomi, penyampaian motivasi dan informasi ini juga berperan dalam membangun mentalitas kewirausahaan yang kuat di kalangan mahasiswa, serta membantu mereka untuk mengambil langkah konkret dalam mengembangkan bisnis mereka sendiri.

Materi kedua dilanjutkan dengan bahasan BMC (Business Model Canvas) yang merupakan elemen yang sangat vital, hal itu dikarenakan BMC memainkan peran kunci dalam membangun fondasi bisnis yang kuat dan berkelanjutan. BMC memberikan struktur yang terorganisir untuk merencanakan bisnis dengan jelas dan terinci. Melalui penyusunan BMC, para peserta dapat memetakan setiap aspek bisnis mereka secara sistematis, mulai dari identifikasi segmen pasar yang tepat hingga merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Lebih lanjut, BMC membantu dalam memfokuskan perhatian pada elemen-elemen inti bisnis yang paling penting untuk dipahami dan dikembangkan. Hal tersebut dapat membantu menghindari kebingungan dan memastikan bahwa setiap langkah yang diambil sesuai dengan visi dan tujuan bisnis yang telah ditetapkan.



**Gambar 1. Bisnis Model Canvas**

Pemberian materi dilakukan untuk memahami pengisian 9 blok BMC yang ditemukan oleh Osterwalder dan Pigneur (2011) yang terdiri dari 9 blok utama diantaranya *key partners*, *key activity*, *value proposition*, *customer relationship*, *customer segment*, *key resource*, *channels*, *cost structure*, dan *revenue stream*. Melalui penyampaian tersebut memungkinkan para peserta pelatihan dapat mengerti secara mendalam berbagai aspek dalam membangun bisnis mereka (Prawijaya et al., 2022). Penggunaan kerangka kerja BMC dapat mengeksplorasi hubungan antara

segmen pasar yang dituju, proposisi nilai yang mereka tawarkan kepada pelanggan, serta saluran distribusi yang paling efektif untuk digunakan. Menurut Makkulawu et al., (2023) BMC dapat membantu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari setiap elemen bisnis, serta mengidentifikasi peluang-peluang baru yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Selanjutnya, BMC memudahkan dalam komunikasi dengan berbagai pihak terkait, seperti investor, mitra bisnis potensial, dan tim internal. Kerangka kerja yang sederhana dan terstruktur dari BMC memungkinkan para peserta pelatihan untuk menjelaskan model bisnis mereka dengan jelas dan meyakinkan, sehingga mempermudah dalam mendapatkan dukungan dan kerjasama yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis. Terlebih lagi, BMC memberikan fleksibilitas dan adaptabilitas yang dibutuhkan untuk menghadapi perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan yang terus berubah. Dengan memahami bagaimana setiap elemen bisnis saling terkait, para peserta pelatihan dapat lebih mudah menyesuaikan strategi bisnis mereka sesuai dengan kondisi pasar yang berkembang.

Selain itu, BMC membantu dalam mengidentifikasi potensi risiko dan meminimalkan kemungkinan kesalahan dalam pengambilan keputusan bisnis. Menurut (Pramularso et al., 2022) tanpa adanya kajian dan model bisnis yang tepat, strategi usaha tidak dapat dilaksanakan secara maksimal. Dengan memetakan setiap aspek bisnis secara terperinci, para peserta pelatihan dapat lebih mudah mengevaluasi konsekuensi dari setiap langkah yang diambil, serta mengidentifikasi langkah-langkah yang dapat diambil untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi. Dengan demikian, materi BMC merupakan langkah yang sangat penting dan strategis dalam mempersiapkan para peserta untuk menjadi wirausaha yang sukses dan berdaya saing tinggi. Melalui pemahaman dan kemampuan dalam menerapkan konsep-konsep yang terkandung dalam BMC, mereka dapat mengembangkan model bisnis yang efektif dan berkelanjutan, serta menghasilkan nilai tambah yang signifikan bagi masyarakat dan ekonomi yang berkelanjutan melalui penerapan prinsip-prinsip ekonomi sirkular (Daou et al., 2020).

Upaya yang dilakukan untuk mengevaluasi kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan maka dilakukan pre-test dan post-test. Tujuannya adalah untuk melihat perubahan sebelum dan setelah kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan. Rekapitulasi hasil pretest dan posttest tersedia dalam Tabel 1 berikut ini.

**Tabel 1. Deskripsi Hasil Kegiatan Sosialisasi Penerapan BMC**

	Pre Test	Post Test
Jumlah Sampel	45	45
Minimum	40	80
Maksimum	100	100
Jumlah	3520	4420
Rata-rata	78,22	98,20
Standar Deviasi	15,39	5,42
Varians	236,84	29,33

Dari data yang didapat, terlihat adanya perbedaan yang signifikan antara skor mahasiswa sebelum dan sesudah sosialisasi BMC. Rata-rata skor mahasiswa pada pre-test adalah 78.22, sementara pada post-test meningkat menjadi 98.20. Peningkatan ini menunjukkan efek positif dari intervensi materi yang diberikan. Standar deviasi, yang merupakan ukuran sebaran data, menurun dari 15.39 pada pre-test menjadi 5.42 pada post-test. Ini menunjukkan bahwa skor mahasiswa pada post-test lebih terkonsentrasi di sekitar nilai rata-rata, menunjukkan konsistensi yang lebih besar dalam pemahaman mereka. Varians, sebagai ukuran variasi atau sebaran data, juga menurun secara signifikan dari 236.84 pada pre-test menjadi 29.33 pada post-test. Hal ini

menegaskan bahwa intervensi berupa kegiatan sosialisasi penerapan BMC berhasil mengurangi variasi dalam skor mahasiswa, hal ini menunjukkan peningkatan konsistensi pemahaman mereka setelah pemberian materi. Secara statistik diatas juga menunjukkan kesesuaian dari pendapat Maricar et al (2022) dan Daroin et al., (2023) bahwa kegiatan yang serupa yaitu pelaksanaan pengabdian berupa sosialisasi penerapan BMC memiliki dampak positif yang signifikan terutama pada wawasan, pengetahuan dan mindset kewirausahaan bagi mahasiswa.

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil sosialisasi penerapan Business Model Canvas (BMC) di kalangan mahasiswa Agroekoteknologi Universitas Mulawarman, dapat disimpulkan bahwa kegiatan tersebut memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemahaman dan pengetahuan mahasiswa dalam merancang dan mengembangkan model bisnis. Hasil analisis data menunjukkan peningkatan yang signifikan dari pre-test ke post-test, yang tercermin dari peningkatan rata-rata skor, penurunan standar deviasi, dan varians yang lebih rendah pada post-test. Ini menunjukkan bahwa mahasiswa memperoleh pemahaman yang lebih konsisten dan terfokus tentang konsep-konsep bisnis yang terkandung dalam BMC setelah mengikuti kegiatan sosialisasi. Penerapan BMC tidak hanya memberikan manfaat praktis dalam merancang bisnis startup, tetapi juga membantu membangun kesadaran dan motivasi mahasiswa untuk terlibat dalam dunia kewirausahaan. Oleh karena itu, kegiatan sosialisasi BMC merupakan investasi yang berharga dalam pembentukan k(Duaja et al., 2020)arakter dan kompetensi mahasiswa yang berminat untuk berwirausaha di masa depan.

### **Daftar Pustaka**

- Amirya, M., & Irianto, G. (2023). Business Model Canvas UMKM di Universitas Abdurrachman Saleh Situbondo. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 258–265. <https://doi.org/10.23887/ekuitas.v11i2.68044>
- Daou, A., Mallat, C., Chammas, G., & Cerantola, N. (2020). The Ecocanvas as a business model canvas for a circular economy. *Journal of Cleaner Production*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120938>
- Daroin, A. D., Andriani, D. N., Sari, N. E., Putra, K. P. A., & Wardana, A. Y. (2023). Pelatihan Strategi Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Brem UD. Duta Rasa Madiun. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 4(1), 213–225. <https://doi.org/10.37680/amalee.v4i1.1842>
- Duaja, M., Kartika, E., & GUSNIWATI, G. (2020). *Pembiakan Tanaman Secara Vegetatif*. Fekon Universitas Jambi. <https://repository.unja.ac.id/14661/1/Made> Buku Pembiakan Gabungan Upload Oktober 2020.pdf
- Fahdillah, Y., Usmayanti, V., Saputra, M. H., Pangestu, M. G., & Rahayu, N. (2023). Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Anggota Rumah Baca Jakose Melalui Bisnis Model Canvas (Bmc). *Jurnal Pengabdian Masyarakat UNAMA*, 2(2), 83–89. <https://doi.org/10.33998/jpmu.2023.2.2.1364>
- Fauzan, R., Putri, R. D., Alaydrus, A. Z. A., Bahar, R. R., Noor, A., Fitrianti, W., & Kusnadi, I. H. (2022). *Wawasan bisnis* (I). Get Press.
- Fauzan, R., Zainal, A., Alaydrus, A., Fatima, I., Mutiarasari, R., Santoso, R., Kusnadi, I. H., & Safitri, E. (2023). *Studi Kelayakan Studi Kelayakan Studi Kelayakan Agribisnis Agribisnis Agribisnis* (Pertama). Get Press. [www.globaleksekutifteknologi.co.id](http://www.globaleksekutifteknologi.co.id)
- Makkulawu, A. R., Ahmad, I., & Muchtar, I. (2023). Analysis of the Business Model Canvas (BMC) on the Development of Processed Citrus Products. *International Journal of Economics*,

- Business and Innovation Research*, 2(3).  
<https://doi.org/https://doi.org/10.70799/ijebir.v2i03.271>
- Maricar, R., Syahribulan, & Rosmiati. (2022). Penerapan Business Model Canvas (BMC) dalam Menumbuhkan Pola Pikir Kewirausahaan Mahasiswa. *Economy Deposit Journal (E-DJ)*, 4(1), 248–252.
- Nuril, A., Yaqin Bunyamin, A., & Piara, M. R. (2023). Penggunaan Business Model Canvas (Bmc) Sebagai Metode Perencanaan Bisnis Guna Mengurangi Pengangguran Terdidik. *Bussman Journal: Indonesian Journal of Business and Management*, 3(1), 183–187.
- Pigneur, A. O. and Y. (2011). Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers. *African Journal of Business Management*, Vol.5 (7), <https://doi.org/10.1177/001458589903300111>
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., Susilowati, I. H., & Marginingsih, R. (2022). Pelatihan Pembuatan Business Plan Dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas (Bmc) Pada Komunitas Perempuan Indonesia Maju. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), 726. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i2.8335>
- Prawijaya, A., Harahap, R. H., & Revida, E. (2022). Strategi Bisnis Business Model Canvas pada Bumdes-Mart Berkah. *PERSPEKTIF*.  
<https://mail.ojs.uma.ac.id/index.php/perspektif/article/view/5371>
- Sardanto, R., Damayanti, S., Muslih, B., Sumantri, B. A., & Ainun, F. (2022). Pelatihan Penyusunan Bisnis Model Kanvas Untuk. *Abdimas Akademika*, 3(02), 127–135.