

## **PENGEMBANGAN JIWA WIRAUSAHA MELALUI PEMBUATAN BUSINESS PLAN MODEL CANVAS**

Yuniarsih, Tia Ristiawati, Viana Meilani Prasetio, Adinda Meidina Sari  
Universitas Negeri Jakarta  
[yuni2004jp@yahoo.co.jp](mailto:yuni2004jp@yahoo.co.jp), [tia.ristiawati9@gmail.com](mailto:tia.ristiawati9@gmail.com), [vianaprasetyo@gmail.com](mailto:vianaprasetyo@gmail.com),  
[meidinasariadinda@gmail.com](mailto:meidinasariadinda@gmail.com)

### **Abstract**

*The entrepreneurial spirit development program through the creation of a canvas model business plan is a program that aims to help students, alumni, and the general public to be able to build an entrepreneurial spirit by creating a work plan product that is mature for their entrepreneurship. This online P2M activity was attended by 106 participants consisting of lecturers, students, alumni and the general public who are interested in entrepreneurship. As can be seen from the results of the questionnaire, that 53.8% of the participants' business interests are culinary, while 30.8% are business in the education sector and the rest are interested in business in the fields of life style, culture and others. The response of the participants (100%) of this activity is useful to add insights in making a business plan with careful planning and can be a business solution in a pandemic like this. The results of business designs were competed, and those who succeeded in winning the competition were high school Japanese language teachers with the healthy tempura business concept, and from the general public with the one stop Japanese learning center business concept.*

**Keywords:** *business plan model canvas; pendidikan kewirausahaan; kegiatan P2M*

### **Abstrak**

*Program pengembangan jiwa wirausaha melalui pembuatan business plan model canvas adalah program yang bertujuan untuk membantu mahasiswa, alumni, dan masyarakat umum untuk bisa membangun jiwa kewirausahaan dengan cara membuat suatu produk rencana kerja yang matang untuk wirausahanya. Kegiatan P2M secara daring ini dihadiri oleh 106 peserta yang terdiri dari dosen, mahasiswa, alumni dan masyarakat umum yang berminat terhadap wirausaha. Sebagaimana terlihat dari hasil angket, bahwa 53,8% bidang peminatan bisnis peserta adalah kuliner, sedangkan 30,8% adalah bisnis di bidang pendidikan dan sisanya berminat bisnis di bidang life style, budaya dan lainnya. Tanggapan peserta (100%) kegiatan ini bermanfaat menambah wawasan dalam membuat suatu rancangan bisnis dengan perencanaan yang matang dan bisa menjadi solusi bisnis di masa pandemi seperti ini. Hasil rancangan bisnis dikompetisikan, dan yang berhasil memenangkan lomba adalah guru bahasa Jepang SLTA dengan konsep bisnis healthy tempura, dan dari masyarakat umum dengan konsep bisnis one stop Japanese learning center.*

**Kata Kunci:** *business plan model canvas; pendidikan kewirausahaan; kegiatan P2M*

### **1. PENDAHULUAN (Introduction)**

Visi Prodi Pendidikan Bahasa Jepang (selanjutnya disebut PSPBJp) adalah “pada tahun 2019 menjadi Program Studi Pendidikan Bahasa Jepang yang memiliki keunggulan dalam bidang pendidikan dan pengajaran bahasa Jepang pada tataran nasional dengan mencetak sarjana pendidikan bahasa Jepang yang memiliki keunggulan, keahlian dan intelektual, berjiwa *entrepreneur*, percaya diri, mandiri dan berwawasan luas sehingga mampu mengaplikasikannya untuk mengembangkan pendidikan dan pengajaran bahasa Jepang di sekolah menengah, dan pendidikan nonformal.

Dalam mewujudkan visi tersebut, salah satu upaya untuk mencetak sarjana pendidikan bahasa Jepang yang percaya diri, mandiri dan berjiwa wirausaha, dibuktikan dengan adanya mata kuliah kewirausahaan yang wajib diambil oleh mahasiswa Prodi Pendidikan Bahasa Jepang di semester 5. Selain itu, didukung oleh kegiatan mahasiswa seperti seminar tentang “Pengembangan Jiwa Wirausaha” dengan mendatangkan langsung pengusaha-pengusaha terkenal dari Indonesia dan Jepang yang sukses dalam membangun usahanya. Mereka akan memberikan pengalaman dan juga berbagi cerita bagaimana kesuksesan mereka dapat berjalan seiring dengan berkembangnya dunia industri saat ini. Adapun kegiatan mahasiswa lainnya yang bertujuan untuk menumbuhkembangkan jiwa wirausaha adalah “Bekal Peri”, dengan mendatangkan motivator dalam bidang wirausaha tanggal 13 Mei 2020.

Jiwa wirausaha dapat dipupuk dan dilatih dengan melalui proses yang akan mewujudkan kesuksesan dalam bisnis. Di zaman sekarang ini, bisnis dengan orang Jepang bukan hal utopis, bisnis yang berlokasi di Indonesia ataupun sebaliknya. Bisnis ini akan berlangsung dengan baik dengan menguasai bahasa dan mengenal budaya masing masing negara sebagai mitra bisnis. Suatu kesempatan baik menjalin kerja sama dengan mahasiswa menjadi fasilitator bagi masyarakat peminat budaya Jepang berbasis wirausaha. Dengan meningkatnya hubungan ekonomi antara Indonesia dan Jepang, semakin meningkat juga peluang bisnis, secara bersamaan kebutuhan akan produk masing masing negara semakin mendesak, demikian pula untuk pembuatan *business plan* untuk mengembangkan minat baik mahasiswa, alumni ataupun masyarakat umum sebagai suatu pembentukan jiwa wirausaha. Dengan kegiatan ini, diharapkan bisa mengetahui bidang peminatan wirausaha yang diinginkan masyarakat, selain tanggapan dari para peserta tentang kegiatan P2M ini yang dilaksanakan secara daring baik webinar maupun *workshop*.

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini, difokuskan pada pembuatan *business plan* wirausaha yang akan dibangun oleh mahasiswa, alumni dan masyarakat umum.

## 2. TINJAUAN LITERATUR (*Literature Review*)

Sekarang begitu banyak pelaku organisasi yang memperdalam dan mencoba menrapkan Business Model canvas. Memang dari berbagai bentuk model bisnis yang ada, model ini adalah yang paling unik. Model bisnis dengan pendekatan canvas yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur ini disajikan dalam bentuk visual berupa suatu canvas lukisan sehingga sangat memudahkan untuk dimengerti oleh pembacanya. (Tim PPM Manajemen, 2012;28)

Apa yang dimaksud dengan rancangan bisnis model canvas? Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran, bagaimana suatu organisasi menciptakan, memberikan dan menangkap nilai. Ada 9 elemen penyusun model bisnis canvas : 1) *Customer segment* : kata kunci dari *Customer segment* adalah *need* atau kebutuhan. Mencari orang yang akan kita targetkan atau yang akan kita bantu seperti umur, dan gender dan juga memecahkan masalah atau kesulitan yang dihadapi oleh *customer* seperti *range* harga yang terlalu mahal atau melihat pesaing yang ada di lingkungan sekitar. 2) *Value Proposition* : apa yang akan anda tawarkan untuk membantu *customer segment* mengurangi masalah yang dihadapi dan memberikan solusi dari masalah tersebut. Kata kunci dari *value proposition* adalah *care* atau

kepedulian. 3) *Channel* : bagaimana solusi yang anda ciptakan dari *value proposition* bisa sampai ke customer. Kata kunci dari *channel* adalah distribusi 4) *Customer relationship*: ini sangat diperlukan bagaimana *customer* bisa loyal dan memberi solusi kepada anda berkali-kali. Dimana barang yang kita jual dapat laku keras. Kata kuncinya adalah *loyalty, fanatics, dan repeatable*. 5) *Revenue Streams* : bagaimana produk atau perusahaan dapat menghasilkan uang. Kata kunci yang ada pada *Revenue streams* adalah *get money* atau mendapatkan uang. 6) *Key resources*: sumber daya apa saja yang diperlukan agar perusahaan bisa berjalan. Kata kunci yang ada pada *key resources* adalah Sumber daya manusia (SDM) dan Sumber daya alat yang digunakan. 7) *Key Activities* : aktivitas kunci apa saja yang dilakukan *key resources*, kata kuncinya adalah *operation procedure* atau operasi prosedur. Seperti contohnya mengembangkan menu baru, Kerjasama dengan pihak lain, membuat *engagement* dengan orang yang terkenal, melakukan *training staff*, dan lain lain. 8) *Key Partners* : siapa rekanan yang dapat mendongkrak kinerja perusahaan, kata kuncinya adalah kolaborasi dan *partnership*. Seperti contohnya tempat untuk berjualan, promosi lewat media sosial ataupun melakukan *engagement* kepada komunitas. 9) *Cost structure* : biaya apa saja yang akan dikeluarkan untuk menjalankan bisnis, kata kunci pada elemen ini adalah *spending money* atau menghambur-hamburkan uang. Menghambur-hamburkan uang di sini adalah dengan cara berstruktur seperti biaya sewa, membuat dapur berisi ringkasan kajian teoritis terkait bagaimana pemberdayaan masyarakat dilakukan.

### 3. METODE PELAKSANAAN (*Materials and Method*)

Untuk mengembangkan jiwa wirausaha mahasiswa khususnya, masyarakat pada umumnya yaitu melalui webinar yang bertemakan pengembangan jiwa wirausaha melalui pembuatan business plan model canvas, yang dilaksanakan hari Kamis, tanggal 30 Juli 2020. Pada saat ini nara sumber memaparkan mengenai apa itu *business plan model canvas*, kemudian memberikan contoh konkrit berdasarkan pengalaman pribadinya sebelum usaha yang digeluti sukses, diawali dengan rancangan *business model canvas*. Penjelasan yang rinci dan mudah dimengerti mengenai 9 elemen model canvas, pada saat nara sumber membuka usaha di bidang makanan dan kecantikan, serta contoh lainnya. Setelah itu, peserta diberi kesempatan untuk menuliskan rancangan secara kasar dengan menggunakan 9 elemen tersebut, setelah *workshop* dilakukan tanya jawab dengan nara sumber.

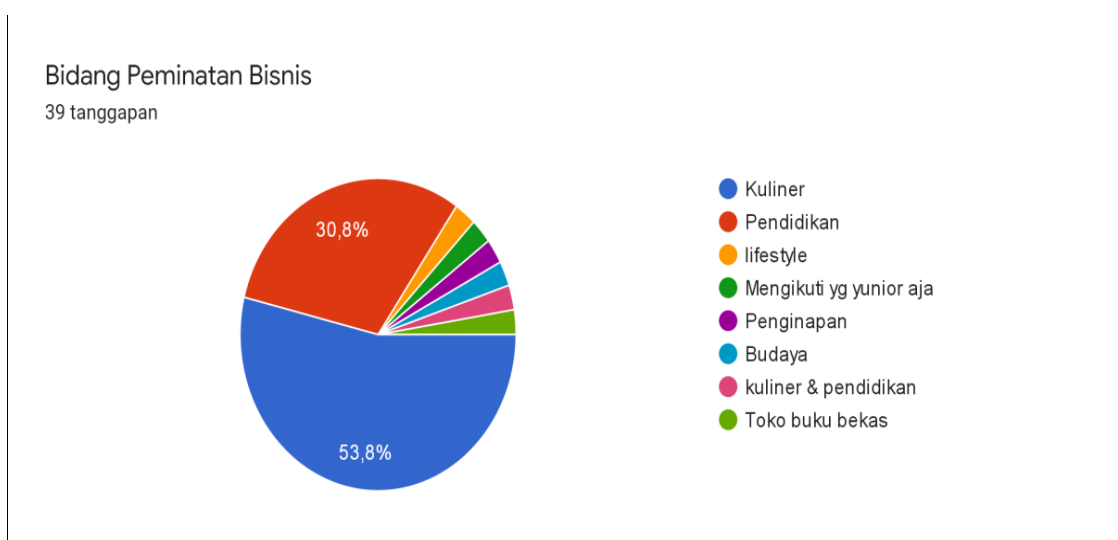
Setelah mengerti cara membuat sebuah rancangan bisnis, minggu berikutnya mengadakan pembuatan rancangan bisnis di rumah dan bagi yang berminat mengikuti kompetisi harus menyerahkan tiga hari sebelumnya rancangan tersebut. Hasil produk konsep rancangan bisnis dipresentasikan dan dikompetisikan pada hari Kamis tanggal 6 Agustus 2020. Pada saat kompetisi dilakukan tanya jawab antara juri dan peserta.

Seperti sudah dijelaskan pada pendahuluan bahwa tujuan kegiatan P2M ini selain untuk mengetahui tanggapan peserta tentang kegiatan P2M, juga ingin mengetahui kecenderungan peminatan mahasiswa, dosen dan masyarakat dalam wirausaha. Selain itu, analisis kebutuhan topik apa yang diharapkan peserta untuk kegiatan P2M berikutnya. Untuk mengetahui tanggapan dan kecenderungan peminatan ini digunakan instrumen peserta melalui alat angket tertulis melalui *google form*. Dua orang pemenang konsep terbaik masing-masing dari bidang makanan dan pendidikan yang ada kaitannya dengan Jepang, mendapat hadiah masing-masing Rp. 500.000. Di kemudian hari dapat dijadikan mitra kerja oleh nara sumber.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN (*Results and Discussion*)

Berdasarkan kuesioner yang masuk dan telah diverifikasi diperoleh informasi awal tentang profil 106 peserta Sedaring dan Workshop Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Melalui Pembuatan *Business Plan* Model Canvas dilihat dari dua unsur penting identitas, yaitu status profesionalisme dan instansi. Dari sisi status profesionalisme, hasil angket menunjukkan bahwa peserta terbagi ke dalam dua kelompok besar, yaitu mahasiswa (41%), dosen (25,6%), dan guru (5,1%), wirausaha (2,6%), serta Alumni (0,6%). Dilihat dari asal instansi secara berurutan berdasarkan besaran persentasenya 23,5% dari Universitas Negeri Jakarta, 20,4% dari PT luar UNJ dari berbagai daerah ( Jakarta, Bali, Semarang, Surabaya, Bandung), dan 2,6% dari SLTA.

Angket kepuasan peserta sedaring merupakan hasil evaluasi dari pelaksanaan sedaring dan dilakukan untuk menjaring informasi tentang analisis kebutuhan sedaring berikutnya. Kuesioner terdiri atas 5 pertanyaan yang disusun dengan struktur informasi seputar penyajian materi, pengalaman dan kesan peserta baik kesan terhadap kebermanfaatan sedaring serta harapan mereka akan kegiatan sedaring selanjutnya.



Gambar 1. Diagram Bidang Peminatan Bisnis

Sebagaimana terlihat pada diagram di atas, bahwa 53,8% bidang peminatan bisnis peserta adalah kuliner, sedangkan 30,8% adalah bisnis di bidang pendidikan dan sisanya berminat bisnis di bidang *life style*, budaya dan lainnya. Selain itu, 100% peserta menyatakan bahwa materi yang disajikan dapat menambah wawasan tentang *business plan*. Secara rinci ada yang mengatakan bahwa “Untuk bisnis yang sedang saya ajukan saat ini, berada dalam lingkup Pendidikan Bahasa Jepang dan yang sedang saya kembangkan adalah website komik digital”.

Dapat diketahui bahwa tanggapan positif dari peserta selain pemaparan yang menarik dan mudah dimengerti oleh nara sumber menambah wawasan tentang *business plan* model canvas ini, dapat secara langsung membuat konsep rancangan wirausaha sesuai dengan bidang yang diminati. Pemaparan konsep wirausaha dari peserta lain dapat dijadikan

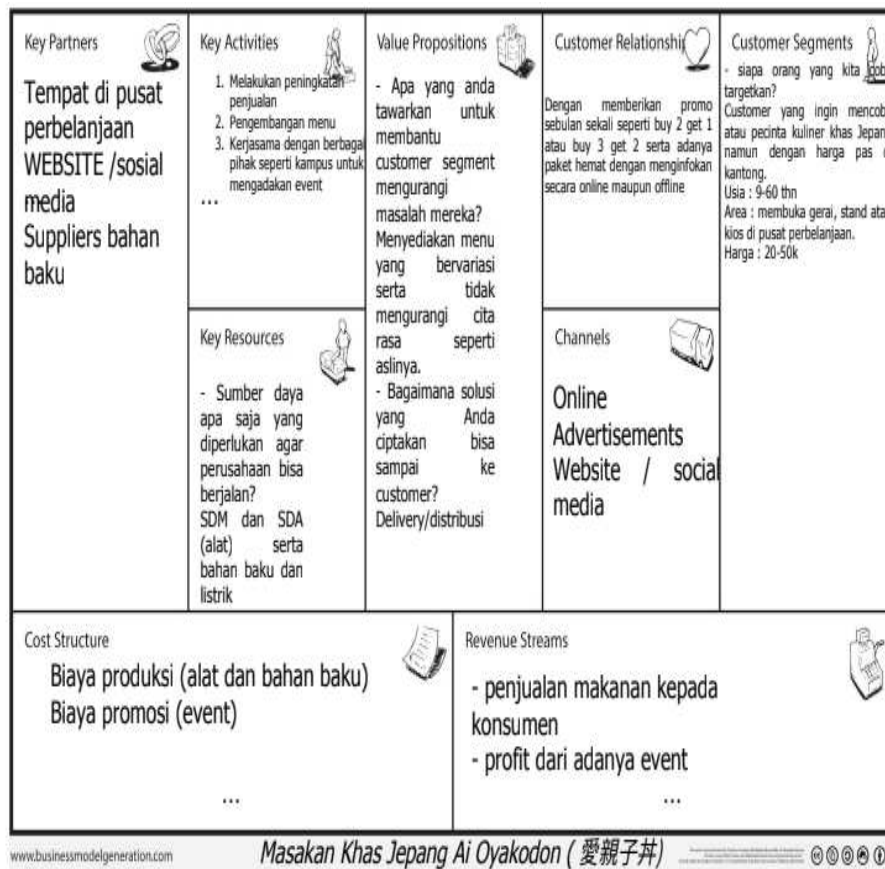
referensi. Salah satu peserta mengatakan; ”ingin membuka tempat belajar bahasa dan budaya Jepang yang unik, seperti *One-Stop Japanese Learning Place* yang dipresentasikan salah satu peserta tadi”. Ada pula peserta yang mengatakan; “Semua materi yang diberikat terkait *Business Plan* sangat bermanfaat, terutama informasi terkait *customer relationships*, yaitu bukan menurunkan harga jual produk, melainkan dengan menawarkan diskon dengan pembelian jumlah produk yang lebih banyak agar tetap mendapat keuntungan”.

Kondisi covid 19 seperti sekarang ini tidak memadamkan semangat peserta. Bahkan ada yang mengatakan; “masa covid seperti sekarang ini, sepertinya wirausaha yang berhubungan dengan aplikasi internet, karena sangat bermanfaat dalam semua kegiatan melalui daring”. Jika sudah bisa dilaksanakan tatap muka di kelas, ada yang mengatakan;”Kursus bahasa Jepang yang menyediakan kantin makanan Jepang”. Masih banyak segudang ide lainnya.

Dengan demikian, berdasarkan hasil angket secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa kegiatan webinar ini berjalan lancar dan sangat bermanfaat bagi peserta. Mereka berharap kegiatan webinar tetap berlanjut dengan tema yang sudah dibahas pada hasil angket antara lain:

Topik Selanjutnya Yang Diharapkan
• Kewirausahaan yang berhubungan dengan bisnis jasa.
• Bisnis yang bisa bertahan di era pandemi/ Solusi bisnis di era pandemi covid-19 /Meningkatkan omset dimasa pandemi
• Pemasaran produk barang/jasa (Tips promosi dan marketing melalui media sosial) / cara menarik pelanggan secara lebih mendetail. /Strategi Pemasaran dan Penjualan di Masa Pandemi
• Kiat mencari modal /Kiat kiat memulai usaha.
• Tips and trick dalam berbisnis dengan metode yang lain
• Wirausaha berbasis kreativitas global.
• Usaha yang banyak diminati di kalangan milenial.
• Kewirausahaan di bidang pendidikan secara daring./ e learning; e commers.
• Peluang wirausaha di bidang wisata.
• Planning membangun platform jasa pendidikan.
• Langkah-langkah menjadi wirausahawan.
• Bersaing bisnis melalui dunia digital.
• Travelling di masa/pasca pandemi.
• Cara bersaing yang benar saat berwirausaha.
• Kewirausahaan bidang Kriya.
• Cara mengembagkan bisnis yang telah ada./mempertahankan usaha dalam kondisi persaingan yang semakin ketat.
• Memilih sumber daya manusia untukndijadikan mitra bisnis.

- Usaha di bidang budaya dan seni.



Gambar 2. Konsep Business Plan Model Canvas Ai Oyakodon (Peserta Kompetisi: DC)

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN (*Conclusions and Recommendations*)

Tanggapan positif tentang webinar dan *workshop* dalam P2M ini menarik dan sangat bermanfaat. Diketahui bahwa minat usaha mahasiswa, dosen dan masyarakat umum kecenderungan di bidang kuliner dan pendidikan, baik secara *on line* maupun *off line*. Selain itu, ada pula yang minat dalam bidang budaya dan seni. Minat ini harus dikembangkan dan direalisasikan dengan perencanaan yang matang melalui model canvas. Tema selanjutnya bagaimana usaha di masa pandemi ini bisa bertahan, usaha apa yang sesuai, lalu bagaimana pemasaran barang/jasa itu secara efektif dan efisien. Hal inilah yang sebaiknya dibahas untuk kegiatan P2M selanjutnya.

## 6. DAFTAR PUSTAKA (*References*)

Amit, R. Zott, C. 2001. Value Creation in eBusiness, *Strategic Management Journal*, 6-7, 22, 493-520.

Boedianto LP, Harjanti D. 2015. Strategi Pengembangan Bisnis pada Depot Selaris dengan Pendekatan Business Model Canvas. AGORA [internet]. [diunduh pada 2015



- Desember 16]; 3(2):292-301. Tersedia pada :<http://studentjournal.petra.ac.id/index.php/manajemenbisnis/issue/view/162>.
- Irwansyah M. Rudi, Tripalupi Lulup Endah. 2018. Menguji Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dalam Pembentukan Jiwa Wirausaha di Kalangan Mahasiswa. *International Journal of Social Science and Business*. Volume 2, Number 4, pp. 251-255.
- Leem, C.S., H.S., Kim, D. S. 2004. A Classification of Mobile Business Models and Its Applications, *Industrial Management and Data Systems*, 104, 1, 78-87.
- Silfania Ningsih. 2019. <https://www.kompasiana.com/andiakbar9623/5ce619466b07c52aba2f48d2/pengembangan-jiwa-kewirausahaan-sejak-dinidikalagan-mahasiswa>, diakses pada tanggal 13 Maret 2020 pukul 20:19
- Tim PPM Manajemen. 2012, *Business Model Canvas Penerapan di Indonesia*. Jakarta: PPM.
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta (ID): PT Elex Media Komputindo.