

PENGENALAN LEAN CANVAS BAGI SISWA/I SMA

Mei Ie^{1*}, Clarra Kezia²

¹Jurusan Manajemen Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: meii@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

Entrepreneurship is an activity that cannot be done by itself. In fact, to run entrepreneurship activities optimally, several personalities and special ways of thinking are needed to encourage entrepreneurial success. Therefore, it is very important to provide education from an early age to train and stimulate the growth of the personality and way of thinking of young people in entrepreneurship. One of the most basic is the introduction of the lean canvas. By studying this lean canvas business model, students can better understand and get to know about entrepreneurship in detail starting from the concept, goals and targets, problems that are being or will be faced, solutions that can be given and carried out, and even estimates of the results that can later be obtained. . In addition, of course, the entrepreneurship process will become more structured and more confident to be carried out so that later it can reduce the doubts felt by students who intend to become entrepreneurs, both now and in the future. The lean canvas business model can also help to increase consumer confidence in a product. So that the goal of success in delivering material related to the entrepreneurial business model can be achieved so that later it can be implemented by partners, especially students, now or in the future. The method of implementing this activity starts from in-depth interviews, preparing business plan proposals, delivering materials, evaluating activities, to making reports on PKM activities.

Keywords: *Entrepreneurship, Lean Canvas Business Model, Structured, Way of Thinking, Concept, Consumer Trust, Entrepreneurial Success*

ABSTRAK

Kewirausahaan merupakan suatu kegiatan yang tidak dapat dilakukan dengan sendirinya. Bahkan untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan dengan maksimal diperlukan beberapa kepribadian dan cara pikir yang terkhusus untuk mendorong keberhasilan kewirausahaan. Oleh karena itu, penting sekali untuk memberikan pendidikan sejak dini untuk melatih dan merangsang pertumbuhan kepribadian dan cara pikir anak-anak muda dalam berwirausaha. Salah satu yang paling mendasar adalah dengan pengenalan akan *lean canvas*. Dengan mempelajari model bisnis *lean canvas* ini maka siswa/i dapat lebih mengerti dan mengenal tentang kewirausahaan secara detail yang dimulai dari konsep, tujuan dan target, permasalahan yang sedang atau akan dihadapi, solusi yang dapat diberikan dan dilakukan, bahkan perkiraan hasil yang nantinya dapat diperoleh. Selain itu, tentunya proses berwirausaha akan menjadi lebih terstruktur dan lebih yakin untuk dijalani sehingga nantinya dapat mengurangi keraguan yang dirasakan oleh siswa/i yang berniat untuk berwirausaha baik itu pada masa sekarang atau pada masa yang akan datang. Model bisnis *lean canvas* juga dapat membantu untuk dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap suatu produk. Sehingga tercapailah tujuan kesuksesan dalam penyampaian materi terkait model bisnis kewirausahaan sehingga nantinya dapat diimplementasikan oleh pihak mitra terutama siswa/i pada masa sekarang ataupun masa yang akan datang. Metode pelaksanaan kegiatan ini bermula dari *in-depth interview*, penyusunan proposal rencana bisnis, penyampaian materi, pengevaluasian kegiatan, hingga pembuatan laporan dari kegiatan PKM.

Kata kunci: Kewirausahaan, Model Bisnis *Lean Canvas*, Terstruktur, Cara Berpikir, Konsep, Kepercayaan Konsumen, Kesuksesan Berwirausaha.

1. PENDAHULUAN

Beny & Wednaji (2019) mendefinisikan kewirausahaan sebagai suatu hal yang universal, sehingga dapat dilakukan oleh berbagai kalangan usia dan salah satunya termasuk golongan muda. Dari penjabaran ini, dapat diartikan bahwa salah satu pihak yang dapat mendorong kewirausahaan di Indonesia adalah anak muda. Namun cukup disayangkan, hal ini tidak diseimbangi dengan proses transfer pengetahuan kewirausahaan untuk membantu menanamkan pola pikir dan kepribadian kewirausahaan. Hal ini sejalan dengan Rapii (2019) yang menyatakan bahwa tingkat kemampuan berwirausaha di Indonesia masih tergolong rendah bila dibandingkan dengan negara-negara lainnya di Kawasan Asia Pasifik. Bahkan, Rasio antara jumlah wirausahawan dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia hanya 1:83, sedangkan Filipina 1:66, Jepang 1:25, bahkan Korea kurang dari 20 (Yuyus & Bayu, 2010).

Padahal, seperti yang dapat kita lihat bahwa sumber daya alam yang ada di Indonesia dapat dimanfaatkan dan dipergunakan secara bijaksana dan bertanggung jawab sebagai modal untuk berwirausaha. Dari keseluruhan penjabaran ini, pengenalan akan kewirausahaan merupakan hal yang penting untuk dilakukan. Karena mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya (Saragih, 2017). Salah satu hal dasar yang dapat dilakukan guna mendorong pengenalan akan kewirausahaan adalah pembelajaran model bisnis, contohnya adalah model bisnis *lean canvas*. Model bisnis adalah gambaran hubungan antara keunggulan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan, serta kegiatan – kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisisi dan menciptakan nilai, yang membuat perusahaan mampu menghasilkan laba (Beny & Prasastyo, 2019).

Lean canvas merupakan sebuah model bisnis yang sudah dimodifikasi dari model bisnis sebelumnya yaitu model bisnis canvas (Harianto, 2018). Model bisnis ini merupakan model bisnis yang lebih berfokus pada masalah yang sedang atau akan dihadapi dan sebagai alat yang bertujuan untuk menyederhanakan serta mendokumentasikan model bisnis untuk mengukur kemajuan atau bahkan kemunduran dalam bisnis (Maurya, 2022). Selain itu, Kurniawan (2021) juga memaparkan bahwa menggunakan model bisnis *lean canvas* dapat membantu pemahaman wirausaha menjadi lebih baik bahkan sampai meningkatkan semangat untuk meneruskan usahanya. Model bisnis *Lean Canvas* merupakan suatu model bisnis dengan pengembangan lebih lanjut dari model bisnis canvas yang didalamnya menyangkut 9 komponen. Komponen-komponen didalamnya adalah *customer segment*, *problem*, solusi apa yang dapat ditawarkan, *unique value*, *channel* atau metode, *revenue stream*, *cost structure*, *key metric*, *unfair advantage*. Pada komponen *customer segment* biasanya para pelaku usaha dapat menentukan target pengguna dari produk yang ditawarkan, contohnya adalah target jajaran manajemen, konsumen dan pihak yang terlibat dalam kegiatan operasional dalam sebuah usaha. Sedangkan pada komponen *problem* biasanya pelaku usaha menentukan tiga permasalahan utama dalam proyek atau usahanya, yang mana permasalahan ini yang kemudian menjadi fokus untuk dapat dicarikan solusi terbaiknya. Masih terkait dengan komponen sebelumnya, komponen ketiga ini fokus untuk membahas solusi apa yang dapat ditawarkan dan kemudian diimplementasikan terhadap permasalahan yang sudah dipaparkan yang mana komponen ini bisa disebut sebagai hasil dari komponen *problem*, yaitu komponen *solution*. Komponen keempat yaitu *unique value proposition* berisikan nilai atau *value* yang terbilang unik yang dapat ditawarkan dan menarik perhatian para konsumen atau *usher*. Komponen selanjutnya adalah *channel*, yang mana komponen ini digunakan untuk menyampaikan nilai (*unique value propotion*) kepada jajaran manajemen yang terlibat dalam usaha terkait. Komponen keenam adalah *revenue stream* yang mana berisikan daftar-daftar *budget* yang akan digunakan dalam proses pembuatan suatu produk dalam usaha yang dijalankan. Komponen selanjutnya adalah menentukan *key metric* yang digunakan untuk mengukur progres dari proyek ataupun kegiatan yang sedang berlangsung dan yang telah ditetapkan targetnya. Sedangkan untuk komponen terakhir adalah komponen *unfair advantage* yang berisikan keuntungan juga kesempatan yang tidak dimiliki oleh *rival* dalam proses pengoptimalisasian proyek yang tengah berlangsung. Selain itu, Harianto (2018) juga menyatakan bahwa model bisnis *Lean Canvas* mempunyai beberapa manfaat, beberapa diantaranya adalah mempermudah pelaku usaha untuk dapat menemukan *unique value proposition* dari sebuah usaha yang dibangunnya yang kemudian dapat digunakan untuk mengoptimalisasikan dan mengefisienkan usaha yang dijalankan.

Sedangkan manfaat lain dari bisnis model *Lean Canvas* adalah terkait dengan scale atau pengukuran serta indikator dari keberhasilan suatu proyek atau dalam kasus ini adalah indikator keberhasilan usaha yang sedang atau yang akan dijalankan. Mitra dalam kegiatan ini adalah SMA XYZ yang berlokasi di Jakarta. Dari keresahan yang mulai dirasakan oleh pihak mitra, akhirnya timbulah kepekaan yang membuahkan kegiatan PKM UNTAR dengan tujuan penyampaian materi serta dukungan yang terkait dengan model bisnis *lean canvas*. Dan mitra dalam kegiatan ini adalah SMA XYZ yang berlokasi di Jakarta. Pihak mitra menyadari bahwa pengenalan akan model bisnis terkait dengan kewirausahaan merupakan permulaan yang baik untuk dilakukan. Terlebih lagi pengembangan ekonomi dengan memanfaatkan keunggulan sumber daya alam merupakan hal yang baik juga. Hal ini sejalan dengan Nurrahmi *et al.* (2018) yang menyatakan bahwa pembangunan ekonomi perlu ditingkatkan, terlebih dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia, sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup untuk masyarakat Indonesia. Dari kegiatan PKM ini terdapat tujuan yang ingin dicapai, yaitu kesuksesan dalam penyampaian materi berupa ilmu pengetahuan khususnya terkait model bisnis kewirausahaan sehingga nantinya dapat diimplementasikan oleh pihak mitra terutama siswa/i pada masa sekarang ataupun masa yang akan datang.

2. METODE PELAKSANAAN

Tahap pertama dalam proses pelaksanaan kegiatan ini yang merupakan tahap yang terpenting karena merupakan dasar dari kegiatan adalah dilakukannya *in-depth interview* dengan pihak mitra yang kali ini merupakan salah satu sekolah di Jakarta yaitu, SMA XYZ. Berikut terlampir penjelasan yang menggambarkan alur kegiatan PKM UNTAR yang dilaksanakan. Tahap pertama dalam proses pelaksanaan kegiatan PKM UNTAR ini adalah dilakukannya *in-depth interview* dengan pihak mitra. Dalam tahapan ini berisikan proses tanya-jawab yang berlangsung antara pihak UNTAR dengan pihak mitra yang bertujuan untuk menggali lebih dalam permasalahan apa yang sedang terjadi dan dialami oleh pihak mitra. Tujuan dalam tahapan ini adalah untuk dapat lebih mengetahui secara detail tentang masalah yang sedang atau yang akan dihadapi dan solusi apa yang dapat diberikan kepada pihak mitra. Selain itu dengan *in-depth interview* juga didapati target yang akan dicapai nantinya agar pelaksanaan lebih terstruktur. Secara singkatnya, tahap pertama ini adalah tahap dimana dapat lebih mengenal apa yang menjadi kegelisahan pihak mitra dan apa yang sedang dihadapi. *In-depth interview* ini dilakukan secara *online* melalui *zoom meeting*.

Tahap kedua dalam proses pelaksanaan kegiatan PKM UNTAR ini adalah dilakukannya penyusunan proposal yang didalamnya berisikan persiapan-persiapan kegiatan utama yang berlangsung nantinya. Tujuan dalam tahap ini adalah untuk dapat lebih jelas mengetahui apa yang menjadi kebutuhan utama pihak mitra dalam menghadapi situasi ini. Dengan adanya proposal juga dapat membantu pihak PKM UNTAR untuk dapat menjalankan kegiatan dengan lebih terstruktur sehingga lebih maksimal dalam mencapai hasil. Penyusunan proposal ini juga merupakan tahap yang penting karena dalam prosesnya, pada proposal akan dijabarkan secara detail dan rinci apa saja poin-poin utama dan penting yang menjadi pokok utama permasalahan mitra. Poin yang dibahas kurang lebih adalah penganalisisan situasi dari mitra, permasalahan yang sedang atau yang akan dihadapi, solusi yang dapat ditawarkan kepada mitra, tahapan yang akan dijalankan pada kegiatan PKM UNTAR, hingga hasil dan pembahasan dari kegiatan yang telah dilaksanakan serta kesimpulan yang dapat diambil pada keseluruhan proses kegiatan yang telah berlangsung.

Tahap ketiga dalam proses pelaksanaan kegiatan PKM UNTAR yang merupakan kegiatan utama adalah pelaksanaan kegiatan PKM melalui penyampaian materi yang dilakukan pada 18 Maret 2022 di SMA XYZ, Jakarta melalui platform Zoom Meeting. Dalam tahap ketiga ini para siswa/i yang mengikuti kegiatan juga memberikan antusiasme yang baik mulai dari awal hingga berakhirnya acara. Tahap keempat dalam proses pelaksanaan kegiatan PKM UNTAR setelah proses kegiatan utama selesai adalah melakukan evaluasi dari kegiatan yang telah terlaksana. Tujuan dari proses pengevaluasian ini adalah untuk mengetahui hasil dari proses kegiatan yang sudah dilaksanakan, apakah tujuan yang telah ditetapkan di awal sudah tercapai atau belum, dan dampak apa yang telah diberikan kepada pihak mitra. Berlangsungnya kegiatan ini akan dievaluasi sehingga akan menjadi patokan ataupun target untuk di kemudian hari untuk menciptakan dan memberikan standar kegiatan yang lebih baik untuk para mitra yang kemungkinan sedang membutuhkan bantuan dari setiap permasalahan yang sedang atau yang akan dihadapi. Tahap kelima dalam proses pelaksanaan kegiatan PKM UNTAR yang merupakan tahap terakhir adalah penyusunan laporan kegiatan PKM yang merupakan hasil luaran dari pelaksanaan kegiatan PKM. Materi yang terkandung dalam laporan ini nantinya diharapkan dapat menjadi ilmu pengetahuan untuk pihak lain yang sedang menghadapi permasalahan yang sama. Bahkan juga diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan oleh para peneliti selanjutnya untuk dapat menghasilkan penelitian dan laporan yang lebih baik. Partisipasi yang diberikan oleh pihak mitra dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah dengan menyediakan sarana dan prasarana yang sekiranya diperlukan oleh tim PKM UNTAR dengan tujuan untuk memaksimalkan kegiatan PKM yang berlangsung, sehingga nantinya dampak yang dapat diberikan oleh Tim UNTAR dapat lebih terasa dan lebih positif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara fakta, kewirausahaan merupakan suatu kegiatan yang tidak dapat dilakukan dengan sendirinya. Bahkan untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan dengan maksimal diperlukan beberapa kepribadian dan cara pikir yang terkhusus untuk mendorong keberhasilan kewirausahaan. Oleh karena itu, merupakan hal yang penting untuk memberikan pendidikan sejak dini guna melatih dan merangsang pertumbuhan kepribadian dan cara pikir anak-anak muda dalam berwirausaha. Salah satu yang paling dasar yang dapat membantu merangsang cara pikir anak muda dalam menjalankan kewirausahaan adalah dengan pengenalan akan model model bisnis, contohnya *lean canvas*. Banyaknya peminat untuk berwirausaha tidak menutup kemungkinan bahwa salah satu diantaranya merupakan kaum muda. Namun hal ini belum berjalan dengan maksimal, dikarenakan masih cukup banyaknya hambatan dan keterbatasan yang dirasakan oleh kaum muda. Salah satu contohnya adalah pengetahuan yang belum mencukupi.

Pengenalan terkait kewirausahaan jelas akan sangat membantu untuk memaksimalkan proses kegiatan kewirausahaan. Sehingga untuk kedepannya kaum muda akan lebih matang dalam menghadapi situasi dan kondisi yang dialami terkait dengan berwirausaha. Salah satu yang perlu dipelajari adalah penggunaan model bisnis. Dengan pembelajaran model bisnis *lean canvas*, siswa/i dapat lebih mengerti dan mengenal tentang kewirausahaan secara detail. Mulai dari konsep, tujuan dan target, permasalahan yang sedang atau akan dihadapi, solusi yang dapat diberikan dan dilakukan, bahkan perkiraan hasil yang nantinya dapat diperoleh. Dengan adanya model bisnis *lean canvas*, tentunya berwirausaha akan menjadi lebih terstruktur dan lebih yakin untuk dijalani sehingga nantinya dapat mengurangi keraguan yang dirasakan oleh siswa/i yang berniat untuk berwirausaha baik itu pada masa sekarang atau pada masa yang akan datang.

Target luaran yang dihasilkan dari kegiatan PKM ini adalah transfer pengetahuan yang terkait dengan model bisnis *lean canvas* yang nantinya dapat diimplementasikan oleh pihak mitra yaitu siswa/i dalam menjalani proses kewirausahaan nantinya. Selain itu, kegiatan PKM ini juga diharapkan mampu untuk mengembangkan wawasan kewirausahaan ataupun calon wirausahawan terutama yang berhubungan dengan penggunaan model bisnis yaitu *lean canvas*. Selain itu, target luaran wajib yang juga akan dihasilkan adalah prosiding temu ilmiah (seminar kegiatan pengabdian kepada masyarakat) yang diselenggarakan oleh pihak Universitas Tarumanagara.

4. KESIMPULAN

Dari kegiatan yang telah terlaksana, dapat disimpulkan bahwa penggunaan model bisnis *lean canvas* dapat membantu para siswa/i untuk dapat lebih mengenal secara detail bahkan kritis terkait dengan produk kewirausahaan. Selain itu, telah diketahui juga bahwa dengan penggunaan model bisnis *lean canvas* dapat membantu seseorang untuk dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap suatu produk. Dengan adanya pembelajaran model bisnis *lean canvas* ini, siswa/i dapat lebih dalam mengenal dan juga mengerti secara detail terkait kewirausahaan yang sedang ataupun yang akan dijalankan kedepannya. Hal ini termasuk ide bisnis, konsep bisnis, tujuan dan target bisnis, bahkan permasalahan dan ancaman dalam bisnis yang bisa saja dihadapi oleh pelaku usaha sehingga dalam proses pengimplementasian kegiatan berwirausaha, sang pelaku usaha dapat lebih menjalankan usahanya lebih terstruktur dan meningkatkan keyakinan untuk dapat dijalani oleh siswa/i yang berniat untuk berwirausaha baik itu pada masa sekarang atau pada masa yang akan datang. Keseluruhan kegiatan yang berlangsung juga berjalan dengan baik dan lancar tanpa kendala. Selain itu pihak mitra terutama siswa/i merasa bersemangat untuk mengikuti keseluruhan rancangan kegiatan.

5. REFERENSI

- Harianto, E. (2018). Implementasi *Lean canvas* Pada Entrepreneurial Project Startup Bisnis. *BIP'S Jurnal Bisnis Perspektif*, 10(1). 1 – 16. DOI: <https://doi.org/10.37477/bip.v10i1.49>
- Kurniawan, W., Suhardini, D., Triwulandari, T., Sari, E., & Habyba, A. N. (2021). The *lean canvas* business model training for members of the Indonesian laundry entrepreneurs association (HIPLI). *Community Empowerment*, 6(9), 1689-1692.
- Maurya, A. (2022). *Running lean*. 3rd Edition. O'Reilly Media, Inc.
- Nurrahmi, M., Saepudin, R., Zain, B. (2018). Strategi pemasaran madu hutan di kota Bengkulu. *Jurnal Sain Peternakan Indonesia*, 13(2), 157-171.
- Rapii, M. (2019). Mengukur potensi wirausaha pada program pelatihan kewirausahaan mahasiswa Pendidikan Ekonomi. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 4(2), 126-135.
- Saragih, R. (2017). Membangun usaha kreatif, inovatif dan bermanfaat melalui penerapan kewirausahaan sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2), 26-34.
- Tan, B., & Prasastyo, K. W. (2019). Pembekalan kewirausahaan kepada pelajar sma muhammadiyah melalui metode *Business Model Canvas (BMC)*. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 2, 1240-1245.
- Harianto, E. (2018). Implementasi Lean Canvas Pada Project Corporate Entrepreneurship. *BIP'S JURNAL BISNIS PERSPEKTIF*, 10(2), 144-160.