

Penguatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa Melalui Workshop Business Model Canvas dan Inovasi Produk Meubel di SMK Negeri 1 Palangka Raya

Strengthening Students' Entrepreneurial Competencies through Business Model Canvas Workshops and Furniture Product Innovation at SMK Negeri 1 Palangka Raya

Ahyar Junaedi ^{1*}

Mohamad Rafii ²

Suffianor ³

Hosiana Dwiputri Loncagar ¹

Muhammad Nur Alief Hartoyo ¹

^{1*}Department of Management, Muhammadiyah University of Palangka Raya, Palangka Raya, Central Kalimantan, Indonesia

²Department of Business Digital, Muhammadiyah University of Palangka Raya, Palangka Raya, Central Kalimantan, Indonesia

³Department of Public Administration, Muhammadiyah University of Palangka Raya, Palangka Raya, Central Kalimantan, Indonesia

email: sahaza777@gmail.com

Kata Kunci

Business Model Canvas;
kewirausahaan siswa;
inovasi;
produk meubel;
workshop terintegrasi

Keywords:

Business Model Canvas;
Entrepreneurship;
innovation;
furniture product;
integrated workshop

Received: April 2026

Accepted: May 2026

Published: July 2026

Abstrak

Pendidikan vokasi pada Sekolah Menengah Kejuruan memiliki peran penting dalam menyiapkan lulusan yang tidak hanya memiliki keterampilan teknis, tetapi juga kemampuan kewirausahaan yang adaptif terhadap kebutuhan pasar. Namun, sebagian siswa masih memiliki keterbatasan dalam memahami perencanaan bisnis, analisis pasar, dan pengembangan produk inovatif. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk memperkuat kompetensi kewirausahaan siswa melalui *workshop* yang terintegrasi. Kegiatan dilaksanakan di SMK Negeri 1 Palangka Raya selama empat hari, dengan melibatkan 25 siswa, 15 pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, serta 5 guru pendamping. Metode yang digunakan meliputi penyampaian materi, diskusi, analisis produk, serta pendampingan dalam penyusunan model bisnis. Materi yang diberikan mencakup penyusunan *Business Model Canvas*, penentuan harga jual, analisis prototipe produk, penilaian kelayakan bisnis melalui umpan balik konsumen, serta perbaikan model bisnis. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa siswa mampu menyusun model bisnis sederhana dan memahami keterkaitan antara produk, pasar, dan strategi usaha. Produk yang dianalisis berupa kursi multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika dinilai memiliki potensi pasar dengan beberapa perbaikan. Selain itu, sebagian besar siswa mampu mempresentasikan ide bisnis dengan baik. Kegiatan ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman, keterampilan komunikasi, serta kemampuan berpikir kreatif dan adaptif siswa dalam menghadapi dunia usaha.

Abstract

Vocational education in secondary schools plays an important role in preparing graduates who possess not only technical skills but also entrepreneurial competencies that are adaptable to market demands. However, many students still face limitations in understanding business planning, market analysis, and innovative product development. Therefore, this community service activity was conducted to strengthen students' entrepreneurial competencies through an integrated workshop approach. The activity was carried out at SMK Negeri 1 Palangka Raya over four days, involving 25 students, 15 micro, small, and medium enterprise practitioners, and 5 accompanying teachers. The methods used included lectures, discussions, product analysis, and mentoring in business model development. The materials covered Business Model Canvas development, pricing strategies, prototype analysis, business feasibility assessment through customer feedback, and business model improvement. The results showed that students were able to develop a simple business model and understand the relationship between product, market, and business strategy. The analyzed product, a multifunctional wooden chair that can be transformed into an ironing table, demonstrated market potential with several improvements required. In addition, most students presented their business ideas effectively. This activity had a positive impact on students' understanding, communication skills, and ability to think creatively and adaptively when facing business challenges.



© 2026 Ahyar Junaedi, Mohamad Rafii, Suffianor, Hosiana Dwiputri Loncagar, Muhammad Nur Alief Hartoyo. Published by Institute for Research and Community Services Universitas Muhammadiyah Palangkaraya. This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v11i7.12691>

How to cite: Junaedi, A., Rafii, M., Suffianor., Loncagar, H. D., Hartoyo, M. N. A. (2026). Penguatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa Melalui Workshop Business Model Canvas dan Inovasi Produk Meubel di SMK Negeri 1 Palangka Raya. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 11(7), 2333-2343. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v11i7.12691>

PENDAHULUAN

Pendidikan vokasi pada tingkat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) memiliki peran strategis dalam menyiapkan sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki keterampilan teknis, tetapi juga kemampuan kewirausahaan yang adaptif terhadap perkembangan pasar. Dalam era ekonomi kreatif dan digital saat ini, lulusan SMK dituntut tidak hanya menjadi tenaga kerja siap pakai, tetapi juga mampu menciptakan peluang usaha secara mandiri melalui inovasi berbasis keterampilan yang dimiliki. Oleh karena itu, penguatan kompetensi kewirausahaan menjadi bagian penting dalam proses pembelajaran di SMK (Hussein *et al.*, 2023; Muharam *et al.*, 2025). Namun demikian, dalam praktiknya masih terdapat kesenjangan antara penguasaan keterampilan teknis dan kemampuan bisnis siswa. Pada jurusan berbasis keterampilan seperti meubeler, siswa umumnya telah mampu memproduksi berbagai produk berbahan kayu, seperti kursi, meja, dan rak. Akan tetapi, kemampuan tersebut belum sepenuhnya diikuti dengan pemahaman mengenai bagaimana produk tersebut dapat dikembangkan menjadi model bisnis yang layak dan berkelanjutan. Hal ini menyebabkan siswa cenderung berfokus pada aspek produksi tanpa mempertimbangkan kebutuhan pasar, strategi pemasaran, serta kelayakan usaha secara menyeluruh (Putri *et al.*, 2025). Inovasi produk menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan nilai tambah dan meningkatkan daya saing usaha, terutama pada sektor usaha kecil dan menengah. Proses inovasi tidak hanya berkaitan dengan penciptaan produk baru, tetapi juga pengembangan fungsi, desain, dan manfaat produk agar sesuai dengan kebutuhan pasar (Junaedi, 2025). Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menjembatani kesenjangan tersebut adalah melalui penggunaan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat bantu dalam perencanaan bisnis. BMC merupakan kerangka visual yang membantu individu dalam memahami dan merancang model bisnis secara terstruktur melalui sembilan elemen utama, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hingga struktur biaya dan sumber pendapatan. Penerapan BMC dalam pembelajaran kewirausahaan terbukti mampu meningkatkan pemahaman siswa terhadap konsep bisnis serta mendorong terbentuknya pola pikir kewirausahaan yang lebih sistematis dan inovatif (K. Harahap *et al.*, 2024; Nurseto *et al.*, 2024). Selain itu, pengembangan model bisnis tidak dapat dilepaskan dari proses validasi ide melalui pembuatan *prototipe* dan pengujian terhadap respon pasar. *Prototipe* berfungsi sebagai representasi awal produk yang dapat digunakan untuk menguji kelayakan ide bisnis secara langsung kepada calon konsumen. Melalui proses ini, siswa dapat memperoleh umpan balik nyata yang menjadi dasar dalam melakukan perbaikan produk maupun strategi bisnis. Pendekatan berbasis pengalaman (*experiential learning*) seperti ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan minat siswa terhadap kewirausahaan (Anantadjaya *et al.*, 2025). Lebih lanjut, kegiatan riset pasar sederhana dan pengumpulan umpan balik konsumen menjadi komponen penting dalam menilai kelayakan model bisnis. Melalui interaksi langsung dengan pengguna potensial, siswa dapat memahami kebutuhan pasar, preferensi konsumen, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Informasi tersebut menjadi dasar dalam menyusun strategi perbaikan model bisnis yang lebih adaptif dan berbasis data. Proses ini juga mendorong siswa untuk mengembangkan kemampuan analisis, komunikasi, serta adaptasi dalam menghadapi dinamika dunia usaha (Legowo *et al.*, 2025; Solehudin *et al.*, 2024). Berdasarkan hasil observasi awal di SMK Negeri 1 Palangka Raya, diketahui bahwa sebagian besar siswa pada jurusan meubeler masih memiliki keterbatasan dalam memahami konsep kewirausahaan secara komprehensif, khususnya dalam hal penyusunan model bisnis, analisis pasar, serta kemampuan mempresentasikan ide usaha. Di sisi lain, keterlibatan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam proses pembelajaran masih belum optimal, padahal kolaborasi tersebut memiliki potensi besar dalam memberikan pengalaman nyata bagi siswa terkait kebutuhan dan dinamika pasar. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dalam bentuk *workshop* terintegrasi yang menggabungkan aspek perencanaan bisnis, pembuatan *prototipe*, riset pasar, serta penyusunan strategi perbaikan model bisnis. Kegiatan ini melibatkan siswa, guru, serta pelaku UMKM sebagai mitra strategis dalam proses pembelajaran. Melalui pendekatan ini, diharapkan siswa tidak hanya mampu menghasilkan produk meubel, tetapi juga mampu mengembangkan model bisnis yang inovatif, layak secara pasar, serta memiliki nilai tambah.

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan pemahaman siswa mengenai penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai dasar perencanaan bisnis.
2. Melatih siswa dalam mengembangkan dan memvalidasi ide bisnis melalui pembuatan *prototipe* produk meubel.
3. Mengembangkan kemampuan siswa dalam melakukan riset pasar sederhana dan mengolah umpan balik konsumen.
4. Meningkatkan keterampilan analisis, komunikasi, dan adaptasi siswa dalam menghadapi dinamika dunia usaha.
5. Menghasilkan model bisnis inovatif berbasis produk meubel yang memiliki potensi untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk *workshop* terintegrasi yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa melalui pendekatan berbasis praktik (*project-based learning*). Metode ini dipilih karena mampu memberikan pengalaman belajar yang lebih kontekstual dan aplikatif, sehingga peserta tidak hanya memahami konsep secara teoritis, tetapi juga mampu mengimplementasikannya secara langsung dalam bentuk produk dan model bisnis (Lesman *et al.*, 2023; Marshella *et al.*, 2024).

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan di SMK Negeri 1 Palangka Raya, Kota Palangka Raya, Provinsi Kalimantan Tengah. Pelaksanaan kegiatan berlangsung selama empat hari, yaitu pada tanggal 6 April hingga 9 April 2026, dengan durasi setiap pertemuan selama $\pm 2,5$ jam, dimulai dari pukul 08.30 hingga 11.00 WIB.

Peserta Kegiatan

Peserta kegiatan terdiri dari berbagai unsur yang saling mendukung proses pembelajaran, yaitu :

1. 25 siswa jurusan meubeler sebagai peserta utama,
2. 15 pelaku usaha UMKM sebagai mitra praktik dan pemberi umpan balik,
3. 5 guru pendamping yang berperan dalam pengawasan dan fasilitasi kegiatan.

Tabel I. Profil Peserta Kegiatan *Workshop*.

No	Kategori Peserta	Jumlah	Persentase
1	Siswa SMK	25	55,6%
2	Pelaku UMKM	15	33,3%
3	Guru Pendamping	5	11,1%
Total		45	100%

Keterlibatan pelaku UMKM dalam kegiatan ini bertujuan untuk memberikan perspektif praktis terkait kebutuhan pasar serta memperkuat relevansi pembelajaran dengan kondisi nyata di lapangan. Kolaborasi antara dunia pendidikan dan dunia usaha terbukti dapat meningkatkan kualitas pembelajaran kewirausahaan, terutama dalam hal pengembangan ide bisnis dan validasi produk (Wahyanto *et al.*, 2023).

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan mengacu pada pendekatan partisipatif dan kolaboratif, yang terdiri dari beberapa metode utama, yaitu :

1. Ceramah interaktif, digunakan untuk menyampaikan konsep dasar kewirausahaan, *Business Model Canvas* (BMC), serta strategi pengembangan bisnis.
2. Praktik presentasi yang dilakukan oleh siswa secara berkelompok.
3. Diskusi dan tanya jawab, untuk menggali pemahaman serta mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi peserta.
4. Pendampingan, dilakukan selama proses kegiatan untuk memastikan setiap kelompok mampu menyelesaikan tugas dengan baik.

5. Evaluasi dan umpan balik, melalui keterlibatan pelaku UMKM yang memberikan masukan terhadap produk dan model bisnis yang dihasilkan.

Pendekatan ini memungkinkan peserta untuk terlibat secara aktif dalam seluruh tahapan pembelajaran, sehingga mampu meningkatkan keterampilan berpikir kritis, kreativitas, serta kemampuan problem solving dalam konteks kewirausahaan (M. A. K. Harahap, 2023).



Gambar 1. Foto Bersama Saat Pembukaan Kegiatan Workshop.

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini mengacu pada konsep manajemen inovasi yang menekankan pentingnya proses bertahap mulai dari perencanaan, pengembangan, hingga evaluasi produk secara berkelanjutan (Junaedi, 2025).

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap dan sistematis selama empat hari, dengan rincian sebagai berikut :

1. Tahap Perencanaan Model Bisnis (6 April 2026)

Pada tahap awal, peserta diberikan materi mengenai *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat untuk merancang model bisnis secara terstruktur. Siswa diajarkan untuk mengidentifikasi sembilan elemen utama dalam BMC, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya. Selain itu, peserta juga dilatih untuk melakukan perhitungan harga jual produk berdasarkan biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan. Tahap ini bertujuan untuk memberikan dasar pemahaman mengenai perencanaan bisnis sebelum produk dikembangkan.

2. Tahap Validasi Ide melalui *Prototipe* (7 April 2026)

Tahap kedua difokuskan pada pembuatan *prototipe* produk sebagai bentuk implementasi ide bisnis yang telah dirancang. Siswa SMK Negeri 1 Palangka Raya membuat produk meubel berupa kursi kayu multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika. *Prototipe* ini digunakan sebagai media untuk menguji kelayakan ide bisnis secara langsung. Selain itu, siswa juga didorong untuk mendokumentasikan proses pembuatan produk sebagai bagian dari laporan kegiatan. Pembuatan *prototipe* merupakan langkah penting dalam proses inovasi karena memungkinkan identifikasi kelemahan produk sejak tahap awal (Purnama *et al.*, 2023).

3. Tahap Penilaian Kelayakan melalui Riset Pasar dan Umpan Balik (8 April 2026)

Pada tahap ini, peserta melakukan riset pasar sederhana dengan cara mengumpulkan umpan balik dari pelaku UMKM dan pengguna potensial. Umpan balik yang diperoleh mencakup aspek desain, fungsi, harga, serta kenyamanan

produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan memiliki potensi untuk dikembangkan, namun terdapat beberapa masukan penting, antara lain perlunya penyesuaian harga agar lebih terjangkau serta penggunaan bahan yang lebih ringan agar produk mudah dipindahkan. Tahap ini bertujuan untuk melatih siswa dalam mengambil keputusan berbasis data dan kebutuhan pasar.

4. Tahap Perbaikan Model Bisnis (9 April 2026)

Tahap terakhir adalah penyusunan rencana perbaikan *Business Model Canvas* (BMC) berdasarkan hasil riset pasar dan umpan balik yang telah diperoleh. Siswa melakukan revisi terhadap beberapa elemen dalam BMC, seperti proposisi nilai, struktur biaya, serta strategi pemasaran. Selain itu, siswa juga mempresentasikan hasil perbaikan model bisnis yang telah disusun. Kegiatan ini sekaligus menjadi sarana untuk melatih keterampilan komunikasi dan kepercayaan diri siswa dalam menyampaikan ide bisnis.

Tabel II. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan.

No	Tanggal	Materi	Output Utama
1	6-Apr-26	<i>Business Model Canvas</i> & Harga Jual	Draft BMC awal
2	7-Apr-26	Validasi Ide melalui <i>Prototipe</i>	Analisis produk
3	8-Apr-26	Riset Pasar & Umpan Balik	Data evaluasi
4	9-Apr-26	Perbaikan BMC	BMC revisi

Tabel III. Rincian Materi, Narasumber, Peserta, dan Luaran Kegiatan.

No	Tanggal	Materi Kegiatan	Narasumber	Peserta	Luaran
1	6-Apr-26	<i>Business Model Canvas</i> dan Penentuan Harga Jual	Ahyar Junaedi, S.E., M.M.	Siswa, pendamping, guru dan pelaku UMKM	Draft <i>Business Model Canvas</i> awal
2	7-Apr-26	Validasi Ide Bisnis melalui <i>Prototipe</i> Awal	Ahyar Junaedi, S.E., M.M.	Siswa, pendamping, guru dan pelaku UMKM	Analisis <i>prototipe</i> kursi multifungsi
3	8-Apr-26	Menilai Kelayakan Model Bisnis melalui Riset Pasar dan Umpan Balik Konsumen	Ahyar Junaedi, S.E., M.M.	Siswa, pendamping, guru dan pelaku UMKM	Data umpan balik dan evaluasi produk
4	9-Apr-26	Menyusun Rencana Perbaikan <i>Business Model Canvas</i>	Ahyar Junaedi, S.E., M.M.	Siswa, pendamping, guru dan pelaku UMKM	<i>Business Model Canvas</i> revisi

5. Profil Singkat Narasumber

Narasumber utama dalam kegiatan *workshop* ini adalah Ahyar Junaedi, S.E., M.M. yang saat ini menjabat sebagai Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Informatika Universitas Muhammadiyah Palangka Raya. Bidang keahlian yang ditekuni meliputi manajemen strategi dan *digital marketing*. Narasumber memiliki pengalaman profesional selama 17 tahun di PT Bank Syariah Mandiri serta pengalaman sebagai dosen selama 2,5 tahun. Selain itu, narasumber juga aktif menjadi pemateri dalam berbagai kegiatan pelatihan dan pengabdian masyarakat, salah satunya sebagai narasumber pada kegiatan Dinas Lingkungan Hidup Kota Palangka Raya dengan materi *digital marketing* bagi pelaku usaha berbasis gambut. Pengalaman akademik dan praktis tersebut menjadi dasar dalam penyusunan serta penyampaian materi *workshop* kewirausahaan kepada siswa SMK Negeri 1 Palangka Raya.

6. Pembagian Tugas Tim Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan tim pengabdian yang terdiri dari beberapa dosen dengan pembagian tugas sesuai bidang keahlian masing-masing. Pembagian tugas tim bertujuan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan *workshop* dapat berjalan secara efektif dan terkoordinasi dengan baik. Rincian tugas tim pengabdian disajikan pada Tabel 4.

Tabel IV. Pembagian Tugas Tim Pengabdian.

No	Nama Tim	Tugas dan Tanggung Jawab
1	Ahyar Junaedi	Ketua tim, penyusun materi <i>workshop</i> , narasumber utama, serta pendamping penyusunan <i>Business Model Canvas</i> dan pengembangan model bisnis
2	Mohamad Rafii	Pendamping kegiatan penyusunan model bisnis dan strategi pemasaran produk
3	Suffianor	Koordinator pelaksanaan kegiatan dan evaluasi pelaksanaan <i>workshop</i>
4	Hosiana Dwiputri Loncagar	Dokumentasi kegiatan dan pendampingan administrasi pelaksanaan <i>workshop</i>
5	Muhammad Nur Alief Hartoyo	Dokumentasi kegiatan dan pengumpulan data hasil kegiatan

7. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Data dalam kegiatan ini diperoleh melalui :

- Observasi langsung, selama pelaksanaan *workshop*,
- Wawancara dan diskusi, dengan peserta dan pelaku UMKM,
- Dokumentasi kegiatan, berupa foto dan hasil pekerjaan siswa,
- Evaluasi hasil kegiatan, yang mencakup kemampuan siswa dalam menyusun BMC dan mempresentasikan ide bisnis.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan menekankan pada perubahan pemahaman dan keterampilan siswa sebelum dan sesudah kegiatan. Selain itu, digunakan pula indikator kuantitatif sederhana, seperti persentase siswa yang mampu mempresentasikan ide bisnis, untuk memperkuat hasil analisis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan selama empat hari, yaitu pada tanggal 6–9 April 2026 di SMK Negeri 1 Palangka Raya. Kegiatan ini diikuti oleh 25 siswa jurusan meubeler, 15 pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), serta 5 guru pendamping. Pelaksanaan kegiatan dirancang secara sistematis dan bertahap dengan pendekatan partisipatif yang mendorong keterlibatan aktif seluruh peserta. Pada hari pertama, kegiatan difokuskan pada pengenalan konsep *Business Model Canvas* (BMC) serta penentuan harga jual produk. Siswa diberikan pemahaman mengenai sembilan elemen utama dalam BMC yang saling terintegrasi dalam membentuk model bisnis. Selain itu, siswa juga dilatih untuk menghitung harga jual berdasarkan komponen biaya produksi dan margin keuntungan. Pada tahap ini, terlihat bahwa sebagian besar siswa masih memiliki pemahaman awal yang terbatas mengenai hubungan antara biaya, harga, dan nilai produk, sehingga diperlukan pendampingan intensif untuk membantu siswa memahami logika dasar bisnis.



Gambar 2. Penyampaian materi *Business Model Canvas* kepada peserta.

Pada hari kedua, kegiatan difokuskan pada validasi ide bisnis melalui analisis terhadap *prototipe* yang telah tersedia sebelumnya. *Prototipe* yang digunakan berupa kursi kayu multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika. Meskipun *prototipe* tidak dibuat secara langsung dalam kegiatan *workshop*, keberadaan produk nyata memberikan pengalaman belajar yang konkret bagi siswa. Siswa diarahkan untuk mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan produk dari sisi fungsi, desain, serta potensi pasar. Pendekatan ini mendorong siswa untuk tidak hanya melihat produk dari aspek teknis, tetapi juga dari perspektif pengguna.



Gambar 3. *Prototipe* kursi multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika.

Pada hari ketiga, kegiatan diarahkan pada penilaian kelayakan model bisnis melalui riset pasar sederhana dan pengumpulan umpan balik dari pelaku UMKM. Interaksi langsung antara siswa dan pelaku usaha menjadi momen penting dalam kegiatan ini, karena siswa memperoleh masukan yang bersifat praktis dan berbasis pengalaman nyata. Siswa mulai memahami bahwa keberhasilan sebuah produk tidak hanya ditentukan oleh kualitas teknis, tetapi juga oleh kesesuaian dengan kebutuhan pasar. Pada hari keempat, kegiatan difokuskan pada penyusunan rencana perbaikan *Business Model Canvas* (BMC). Siswa melakukan revisi terhadap model bisnis yang telah disusun sebelumnya berdasarkan hasil evaluasi dan umpan balik yang diperoleh. Kegiatan ini diakhiri dengan presentasi hasil perbaikan model bisnis oleh masing-masing kelompok, yang sekaligus menjadi sarana untuk melatih keterampilan komunikasi dan kepercayaan diri siswa.



Gambar 4. Presentasi hasil perbaikan model bisnis oleh siswa.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan siswa secara signifikan. Output utama dari kegiatan ini adalah tersusunnya *Business Model Canvas* (BMC) untuk produk inovatif berupa kursi multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika. Model bisnis yang dihasilkan mencerminkan integrasi antara aspek produk, pasar, serta strategi usaha yang lebih terstruktur. Dari sisi kompetensi, kegiatan ini memberikan dampak positif terhadap kemampuan komunikasi siswa. Berdasarkan hasil evaluasi, sebanyak 90% siswa mampu mempresentasikan ide

bisnis dan produk dengan baik. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kepercayaan diri serta kemampuan siswa dalam menyampaikan gagasan secara sistematis. Sebelum kegiatan, sebagian siswa cenderung pasif dan kurang percaya diri dalam menyampaikan ide, namun setelah mengikuti *workshop*, siswa menjadi lebih aktif dan berani dalam berdiskusi maupun presentasi. Selain itu, siswa juga menunjukkan peningkatan dalam kemampuan berpikir kritis dan analitis. Hal ini terlihat dari kemampuan siswa dalam mengidentifikasi permasalahan produk, memahami kebutuhan konsumen, serta menyusun alternatif solusi berdasarkan umpan balik yang diperoleh.

Tabel V. Hasil Evaluasi Kegiatan.

No	Indikator	Hasil
1	Pemahaman BMC	Meningkat
2	Kemampuan presentasi	90% siswa mampu
3	Produk inovasi	1 <i>prototipe</i> (kursi → meja setrika)
4	Model bisnis	1 BMC tersusun
5	Kemampuan analisis pasar	Meningkat
6	Kemampuan adaptasi	Meningkat

Umpan Balik dari Pelaku UMKM

Keterlibatan pelaku UMKM dalam kegiatan ini memberikan nilai tambah yang signifikan, terutama dalam memberikan perspektif praktis terkait kelayakan produk dan model bisnis. Umpan balik yang diberikan oleh pelaku usaha tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga mencerminkan kondisi pasar yang sebenarnya.

Beberapa masukan utama yang diperoleh antara lain :

- Harga produk dinilai perlu diturunkan agar lebih kompetitif di pasar, khususnya untuk segmen konsumen menengah ke bawah.
- Penggunaan bahan kayu yang terlalu berat menjadi kendala utama, sehingga disarankan untuk menggunakan material yang lebih ringan agar produk lebih ergonomis dan mudah dipindahkan.
- Produk memiliki potensi inovasi yang baik, namun perlu penyesuaian pada aspek kenyamanan dan kemudahan penggunaan.

Masukan tersebut memberikan pemahaman kepada siswa bahwa keberhasilan produk tidak hanya ditentukan oleh inovasi, tetapi juga oleh aspek kenyamanan, harga, dan kesesuaian dengan kebutuhan pengguna.

Tabel VI. Umpan Balik dari Pelaku UMKM.

Aspek	Masukan UMKM	Implikasi Perbaikan
Harga	Terlalu tinggi	Perlu efisiensi biaya
Bahan	Terlalu berat	Gunakan material lebih ringan
Desain	Sudah menarik	Perlu peningkatan ergonomi

Umpan balik tersebut menjadi dasar bagi siswa dalam memperbaiki model bisnis, terutama pada aspek proposisi nilai dan struktur biaya.

Analisis Dampak Kegiatan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, dapat diidentifikasi beberapa dampak utama terhadap peserta, yaitu :

- Peningkatan Pemahaman Konsep Bisnis
Siswa mampu memahami konsep *Business Model Canvas* secara lebih komprehensif dan mampu mengaplikasikannya dalam menyusun model bisnis sederhana.
- Peningkatan Kemampuan Analisis Pasar
Siswa mulai memahami pentingnya riset pasar dan mampu mengidentifikasi kebutuhan konsumen sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.
- Peningkatan Keterampilan Komunikasi
Sebagian besar siswa menunjukkan peningkatan kemampuan dalam mempresentasikan ide bisnis secara sistematis dan meyakinkan.

d. Pengembangan Kreativitas dan Inovasi

Siswa mampu melihat peluang inovasi dari produk yang ada serta memahami pentingnya nilai tambah dalam meningkatkan daya saing.

e. Kemampuan Adaptasi terhadap Umpan Balik

Siswa menunjukkan kemampuan untuk menerima kritik dan mengolahnya menjadi perbaikan model bisnis yang lebih baik.

Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran berbasis praktik melalui *workshop* terintegrasi memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kompetensi kewirausahaan siswa. Penggunaan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat bantu perencanaan bisnis terbukti mampu membantu siswa dalam memahami hubungan antara produk, pasar, dan strategi usaha secara lebih sistematis. Hal ini memperkuat temuan sebelumnya bahwa BMC merupakan alat yang efektif dalam mengembangkan pola pikir kewirausahaan dan kemampuan analisis bisnis pada peserta didik (Nurseto *et al.*, 2024). Selain itu, penggunaan *prototipe* sebagai media pembelajaran, meskipun tidak dibuat secara langsung dalam kegiatan, tetap memberikan manfaat dalam proses validasi ide bisnis. Keberadaan produk nyata memungkinkan siswa untuk melakukan evaluasi secara langsung terhadap fungsi dan potensi pasar produk. Hal ini sejalan dengan konsep pembelajaran berbasis pengalaman yang menekankan pentingnya interaksi langsung dengan objek belajar untuk meningkatkan pemahaman (Marshella *et al.*, 2024). Keterlibatan pelaku UMKM dalam kegiatan ini juga terbukti memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan kualitas pembelajaran. Umpan balik yang diberikan oleh pelaku usaha membantu siswa memahami realitas pasar serta mendorong mereka untuk berpikir lebih kritis dan adaptif. Kolaborasi antara dunia pendidikan dan dunia usaha menjadi faktor penting dalam menciptakan pembelajaran yang relevan dan aplikatif (Wahyanto *et al.*, 2023). Lebih lanjut, kegiatan ini juga menunjukkan bahwa integrasi antara perencanaan bisnis, validasi produk, riset pasar, dan perbaikan model bisnis merupakan pendekatan yang efektif dalam membangun kompetensi kewirausahaan siswa secara komprehensif. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman konseptual, tetapi juga mengembangkan keterampilan praktis yang dibutuhkan dalam dunia usaha. Produk yang dikembangkan dalam kegiatan ini menunjukkan adanya integrasi antara aspek desain produk, kebutuhan pasar, serta strategi usaha yang disusun melalui *Business Model Canvas*. Inovasi berupa kursi multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika tidak hanya memberikan nilai tambah dari sisi fungsi, tetapi juga berpotensi memperkuat performa usaha apabila dikembangkan sesuai kebutuhan pasar. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa inovasi produk berperan dalam meningkatkan kinerja UMKM (Majali *et al.*, 2022). Inovasi produk yang dihasilkan dalam kegiatan ini mencerminkan penerapan prinsip manajemen inovasi, dimana produk dikembangkan berdasarkan kebutuhan pengguna serta masukan dari pasar. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi yang efektif harus bersifat adaptif dan berorientasi pada nilai tambah bagi konsumen (Junaedi, 2025). Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini mengindikasikan bahwa model pembelajaran berbasis *workshop* terintegrasi dapat menjadi alternatif yang efektif dalam meningkatkan kualitas pembelajaran kewirausahaan di SMK, khususnya pada bidang keterampilan seperti meubeler. Sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini, sekolah dan tim pengabdian diharapkan dapat melanjutkan pendampingan pengembangan model bisnis siswa secara berkelanjutan, khususnya pada aspek pemasaran produk dan penguatan inovasi produk meubel. Selain itu, hasil *workshop* ini juga dapat dijadikan dasar dalam pengembangan program kewirausahaan sekolah yang lebih aplikatif dan berbasis kebutuhan pasar. Keterlibatan pelaku UMKM dalam kegiatan selanjutnya diharapkan dapat diperluas, tidak hanya sebagai pemberi umpan balik, tetapi juga sebagai mitra kolaborasi dalam pengembangan dan pemasaran produk siswa. Dengan adanya tindak lanjut yang berkelanjutan, kompetensi kewirausahaan siswa diharapkan dapat berkembang secara lebih optimal dan mampu mendorong lahirnya usaha kreatif berbasis keterampilan vokasi.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Palangka Raya melalui *workshop* terintegrasi selama empat hari terbukti mampu meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa secara signifikan. Melalui rangkaian

kegiatan yang mencakup penyusunan *Business Model Canvas* (BMC), analisis *prototipe* produk, penilaian kelayakan bisnis melalui riset pasar, serta penyusunan perbaikan model bisnis, siswa memperoleh pengalaman belajar yang komprehensif dan aplikatif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa 25 siswa peserta *workshop* mampu memahami konsep dasar perencanaan bisnis serta mengaplikasikannya dalam bentuk *Business Model Canvas* (BMC) berbasis produk inovatif. Kegiatan ini juga menghasilkan satu model bisnis sederhana untuk produk kursi multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika. Selain itu, berdasarkan hasil evaluasi kegiatan, sebanyak 90% siswa mampu mempresentasikan ide bisnis secara sistematis dan lebih percaya diri dibandingkan sebelum kegiatan dilaksanakan. Produk yang dikembangkan, yaitu kursi kayu multifungsi yang dapat diubah menjadi meja setrika, menunjukkan adanya potensi inovasi yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Selain itu, kegiatan ini juga berhasil meningkatkan keterampilan komunikasi siswa, yang ditunjukkan dengan kemampuan 90% peserta dalam mempresentasikan ide bisnis secara baik dan sistematis. Keterlibatan pelaku UMKM dalam kegiatan ini memberikan nilai tambah yang signifikan, terutama dalam memberikan umpan balik yang relevan terhadap kebutuhan pasar. Masukan terkait aspek harga, bahan, dan desain produk menjadi dasar penting bagi siswa dalam melakukan perbaikan model bisnis yang lebih adaptif dan realistis. Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran berbasis praktik yang mengintegrasikan aspek perencanaan, validasi, evaluasi, dan perbaikan model bisnis merupakan metode yang efektif dalam meningkatkan pemahaman, keterampilan, serta kesiapan kewirausahaan siswa SMK. Oleh karena itu, kegiatan serupa disarankan untuk terus dikembangkan dan diterapkan secara berkelanjutan dengan melibatkan lebih banyak mitra dari dunia usaha guna memperkuat relevansi pembelajaran dengan kebutuhan industri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dan memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada SMK Negeri 1 Palangka Raya yang telah memberikan izin, fasilitas, serta dukungan penuh selama kegiatan berlangsung. Apresiasi juga diberikan kepada para guru pendamping yang telah membantu dalam koordinasi dan pendampingan peserta selama kegiatan *workshop*. Ucapan terima kasih selanjutnya disampaikan kepada para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang telah berpartisipasi aktif dalam memberikan masukan dan umpan balik terhadap produk serta model bisnis yang dikembangkan oleh siswa. Keterlibatan UMKM dalam kegiatan ini memberikan kontribusi yang sangat berharga dalam memperkuat aspek praktik dan relevansi kegiatan dengan kebutuhan pasar. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada seluruh peserta siswa SMK Negeri 1 Palangka Raya yang telah mengikuti kegiatan dengan antusias dan aktif dalam setiap tahapan *workshop*. Selain itu, apresiasi juga diberikan kepada seluruh sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Palangka Raya, khususnya di lingkungan Fakultas Bisnis dan Informatika, yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan ini. Apabila kegiatan ini didukung oleh sumber pendanaan tertentu, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada pihak pemberi dana, baik melalui skema hibah maupun dukungan institusi, yang telah memungkinkan kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik.

REFERENSI

- Anantadjaya, S. P. D., Nawangwulan, I. M., Lahuddin, A. H., Samuel, D. C. E., Samuel, D. C. E., Mcnerney, K., & Sultan, R. T. (2025). The *Business Model Canvas* with Al-Izhar High School and IPMI Institute Samuel. *Dedicated: Journal of Community Services (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 345–360. <https://doi.org/10.17509/dedicated.v3i2.89370>
- Harahap, K., Sinta, V., Oroh, F. N. S., & Hamzah, Z. Z. (2024). *Bisnis Model Canvas*. In Paper Knowledge. *Toward a Media History of Documents*, 5(2). PT Media Penerbit Indonesia. <http://repository.mediapenerbitindonesia.com/441/>

- Harahap, M. A. K. (2023). The Importance of Project-Based Learning in Student Entrepreneurship Education. *Indo-MathEdu Intellectuals Journal*, 4(2), 471–487. <https://doi.org/10.54373/imeij.v4i2.230>
- 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>
- Junaedi, A. (2025). Manajemen Inovasi: Strategi, Kreativitas, dan Keunggulan Kompetitif. In CV. Sketsa Media (Edisi 1). <https://ejournal.amertamedia.co.id/index.php/press/article/view/579>
- Legowo, W. P., Rachmaniar, R., Ismayadi, P., Putri, Y. D., & Ferdiansyah, R. (2025). Peningkatan Pengetahuan Siswa Smk Farmasi Tentang *Business Model Canvas* Melalui Pelatihan Dan Simulasi Analisis Bisnis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (Jupemas)*, 6(2), 199–206. <https://doi.org/10.36465/jupemas.v6i2.1779>
- Lesman, I., Mulianti, M., Primawati, P., & Kassymova, G. K. (2023). Implementation of project-based learning (PjBL) model to increase students' creativity and critical thinking skill in vocational creative product subjects. *Jurnal Pendidikan Teknologi Kejuruan*, 6(3), 202–215. <https://doi.org/10.24036/jptk.v6i3.34023>
- Majali, T., Alkaraki, M., Asad, M., Aladwan, N., & Aledeinat, M. (2022). Green Transformational Leadership, Green Entrepreneurial Orientation and Performance of SMEs: The Mediating Role of Green Product Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(4), 1–14. <https://doi.org/10.3390/joitmc8040191>
- Marshella, S. R., Sajidan, S., Oetomo, D., & Atmojo, I. R. W. (2024). Project-Based Learning Berbasis Entrepreneurship untuk Meningkatkan Kemampuan Berpikir Kreatif dan Kemandirian Siswa Kelas X. *Journal of Education Action Research*, 8(4), 613–623. <https://doi.org/10.23887/jear.v8i4.84214>
- Muharam, R. S., Afrilia, U. A., & Sudarma, S. (2025). Revitalisasi Pendidikan Vokasi Berbasis Kebutuhan Industri 4.0: Implikasi Kebijakan Pendidikan di Daerah Sub-Urban. *DIAJAR: Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran*, 4(3), 425–436. <https://doi.org/10.54259/diajar.v4i3.4440>
- Nurseto, T., Sulasmi, S., & Alwi, A. C. (2024). the *Business Model Canvas* To Develop Entrepreneurial Mindset in Online Learning. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 8(3), 1–9. <https://doi.org/10.29040/ijebar.v8i3.14879>
- Purnama, P., Lestari, N. D., & Pratiwi, N. (2023). The Influence of Project Based Learning (PjBL) Model on Creative and Entrepreneurship Learning Outcomes of Students of SMK Negeri 1 Palembang. *Journal of Social Work and Science Education*, 4(3), 892–901. <https://doi.org/10.52690/jswse.v4i3.632>
- Putri, P. L., & Indrawati, I. D. (2025). Pemberdayaan Mahasiswa Wirausaha Melalui Digitalisasi dan Penguatan Kapasitas Bisnis Berkelanjutan. *Transformasi Masyarakat: Jurnal Inovasi Sosial Dan Pengabdian*, 2, 81–92. <https://doi.org/10.62383/transformasi.v2i2.1954>
- Solehudin, R. H., Gunawan, R., Widyanti, M., Septiana, K., Andrikas, Y., Kurniawati, H., & Artha, F. D. (2024). Analysis of the Implementation of Business Education At As-Sa'Adah Vocational School East Jakarta. *Sosiohumaniora: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 26(1), 1–11. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v26i1.49840>
- Wahyanto, T., Pelawi, A., & Sihombing, E. (2023). Implementation of Project-Based Learning Model in Entrepreneurship Education. *Jurnal Ilmiah METADATA*, 5(3), 431–455. <https://doi.org/10.47652/metadata.v5i3.841>