

## **Transformasi Tantangan Menjadi Peluang: Workshop Kewirausahaan Lemonade Principle Dan Business Model Canvas Di SMAN 1 Gowa**

**Alicia Stephanie Gunawan<sup>1)</sup>, Mahesha Al Mubarak<sup>2)</sup>, Ermawati Atika<sup>3)</sup>, Emeline Aime Kandiawan<sup>4)</sup>, Gwyneth Rachel Sentosa<sup>5)</sup>, Michelle Thalia Sawitto<sup>6)</sup>, Netha Eliana Calysta<sup>7)</sup>, Shecilia Putri Findani<sup>8)</sup>, Vanessa Chandra<sup>9)</sup>, Evelyn<sup>10)</sup>, Monalisa<sup>11)</sup>**  
1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11) Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ciptura Makassar

*monalisa@ciputra.ac.id*

**ABSTRAK:** Di era globalisasi dan digitalisasi, Indonesia dihadapkan pada tantangan kompleks terkait tingginya angka pengangguran yang berdampak pada masalah sosial dan ekonomi yang mendesak. Salah satu pendekatan untuk mengatasi tantangan ini adalah melalui pengembangan semangat kewirausahaan di kalangan generasi muda. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pembekalan melalui workshop kewirausahaan di SMAN 1 Gowa, dengan fokus pada peluang adaptasi terhadap lingkungan serta pengembangan strategi bisnis melalui pengenalan teori Efektuasi dan penerapan *Business Model Canvas* pada 7 Mei 2024. Metode pelaksanaan mencakup tiga tahap yang terdiri dari *ice breaking*, presentasi materi, dan workshop pembuatan *Business Model Canvas*. Temuan menunjukkan bahwa mayoritas kelompok berhasil merancang dan mempresentasikan ide bisnis dalam *Business Model Canvas* dengan baik, sementara sebagian kecil memerlukan peningkatan. Penelitian ini berpotensi memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan di lingkungan sekolah serta membantu siswa dalam mengasah keterampilan kewirausahaan mereka, sehingga mampu menghadapi tantangan masa depan dengan lebih siap dan percaya diri.

**Kata kunci :** Kewirausahaan, Inovasi, Teori Efektuasi, Bisnis Model Kanvas.

### **ABSTRACT:**

*In the era of globalization and digitalization, Indonesia faces complex challenges related to high unemployment rates that impact urgent social and economic issues. One approach to address this challenge is through fostering entrepreneurship among the younger generation. This activity aims to provide training through an entrepreneurship workshop at SMAN 1 Gowa, with a focus on opportunities for adaptation to the environment and development of business strategies through the introduction of effectuation theory and the application of the business model canvas on May 7, 2024. The implementation method includes three stages comprising ice breaking, material presentation, and BMC workshop. Findings indicate that the majority of groups successfully designed and presented business ideas in BMC, while a small portion required improvement. This journal has the potential to significantly contribute to the development of entrepreneurship education in school environments and assist students in honing their entrepreneurial skills, thus enabling them to face future challenges more prepared and confidently.*

**Keywords:** Entrepreneurship, Innovation, Effectuation Theory, Business Model Canvas.

### **PENDAHULUAN**

Di era globalisasi dan digitalisasi saat ini, dunia dihadapkan pada berbagai tantangan dan peluang baru. Salah satu tantangan yang signifikan bagi Indonesia adalah tingginya angka pengangguran, terutama di kalangan pemuda. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2023, tingkat pengangguran terbuka di Indonesia mencapai

8,10%. Kondisi ini memicu berbagai masalah sosial dan ekonomi, seperti kemiskinan, kriminalitas, dan kesenjangan sosial. Salah satu solusi strategis untuk mengatasi permasalahan pengangguran adalah menumbuhkan jiwa kewirausahaan di kalangan pemuda (Christianty et al., 2024). Kewirausahaan, yang didefinisikan sebagai kemampuan menciptakan nilai melalui identifikasi dan pemanfaatan peluang bisnis, dapat membantu pemuda menjadi pencipta lapangan kerja sekaligus berkontribusi pada pembangunan ekonomi bangsa (Ninawati et al., 2024).

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar penting dalam membangun perekonomian suatu negara. Wirausahawan berperan sebagai agen perubahan yang menciptakan lapangan kerja, mempromosikan inovasi, dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Khamimah, 2021). Namun, upaya untuk mencetak wirausahawan muda menghadapi tantangan tersendiri, terutama dalam menanamkan jiwa kewirausahaan sejak dini. Pendidikan kewirausahaan menjadi salah satu pendekatan strategis untuk menanamkan nilai-nilai kewirausahaan pada generasi muda (Kurniawan & Nurachadijat, 2023). Dalam konteks ini, pendidikan kewirausahaan di tingkat sekolah menengah menjadi sangat relevan untuk memberikan dasar-dasar pemahaman dan keterampilan praktis dalam berwirausaha.

SMA Negeri 1 Gowa, sebagai salah satu institusi pendidikan unggulan di Kabupaten Gowa dengan akreditasi A, memiliki visi untuk mengembangkan siswa yang unggul secara akademis, berakhlak mulia, dan terampil berdasarkan nilai agama dan budaya. Dalam kurikulumnya, SMA Negeri 1 Gowa telah memasukkan mata pelajaran kewirausahaan dan ekonomi. Namun, berdasarkan hasil observasi, fokus pembelajaran masih lebih banyak pada aspek teori, seperti penyusunan laporan keuangan, sementara penerapan praktis berwirausaha masih kurang mendapatkan perhatian. Hal ini menciptakan kebutuhan untuk memberikan pembekalan tambahan kepada siswa agar mereka tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu menerapkannya dalam praktik bisnis.

Melihat kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pembekalan kepada siswa SMA Negeri 1 Gowa melalui workshop kewirausahaan yang berfokus pada teori efektivasi, yang dikenal dengan *lemonade principle*, serta penerapan *Business Model Canvas* (BMC). Teori efektivasi menekankan pentingnya kemampuan individu untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dan memanfaatkan peluang yang ada (Mahendra et al., 2017). Dalam konteks ini, konsep *lemonade principle* mengajarkan siswa untuk melihat tantangan sebagai peluang dan mengubah hambatan menjadi keberhasilan. Workshop ini dirancang untuk memberikan pemahaman teoretis sekaligus keterampilan praktis, dengan tujuan membantu siswa mengembangkan jiwa kewirausahaan yang adaptif dan inovatif.

*Business Model Canvas* (BMC) adalah metode yang efektif dalam membantu individu memvisualisasikan dan merancang strategi bisnis. Dengan menggunakan BMC, siswa dapat memahami struktur bisnis secara komprehensif dan belajar bagaimana mengadaptasi strategi bisnis sesuai dengan perubahan lingkungan (Muktarom et al., 2022). Dalam konteks pendidikan kewirausahaan, penggunaan BMC sangat relevan untuk membantu siswa SMA Negeri 1 Gowa mengembangkan kemampuan perencanaan bisnis yang terintegrasi dengan pemahaman teori efektivasi.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai efektivitas pendekatan berbasis workshop dalam pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan

siswa SMA. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk memberikan kontribusi pada pengembangan pendidikan kewirausahaan yang lebih efektif, sehingga siswa tidak hanya memahami konsep kewirausahaan, tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam kehidupan nyata. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam meningkatkan kualitas pendidikan kewirausahaan di Indonesia, khususnya dalam konteks pembelajaran di tingkat sekolah menengah.

### **PERMASALAHAN**

Pembelajaran kewirausahaan di SMA Negeri 1 Gowa masih cenderung berfokus pada aspek teori, seperti pembuatan laporan keuangan, dan kurang memberikan pembekalan praktis terkait penerapan strategi bisnis. Kesenjangan ini menjadi hambatan bagi siswa untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan yang adaptif dan inovatif dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di dunia nyata. Dalam lingkungan global yang kompetitif, siswa perlu lebih dari sekadar pemahaman teori; mereka membutuhkan pengalaman langsung dalam membangun dan mengelola bisnis.

Untuk menjawab kebutuhan ini, dilaksanakannya workshop yang berfokus pada teori efektivitas *lemonade principle* dan aplikasi *Business Model Canvas* (BMC). Workshop ini bertujuan memberikan pembekalan praktis kepada siswa, membantu mereka mengidentifikasi peluang, beradaptasi dengan tantangan, dan memvisualisasikan strategi bisnis yang efektif.

### **METODE PELAKSANAAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan partisipatif dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat di SMA Negeri 1 Gowa. Kegiatan berlangsung selama tiga bulan, dimulai pada 27 Maret 2024, dan melibatkan serangkaian tahapan yang dirancang untuk memastikan keberhasilan pelaksanaan program. Tahapan pertama adalah pembentukan tim pengabdian masyarakat yang terdiri dari mahasiswa STIE Ciputra Makassar. Setelah terbentuk, tim melakukan diskusi untuk menentukan sekolah sasaran dan menyusun proposal kegiatan. Penyusunan proposal awal dilakukan melalui pertemuan secara langsung di ruang kelas, yang membahas target sekolah, program yang akan dilaksanakan, dan materi yang akan disampaikan.

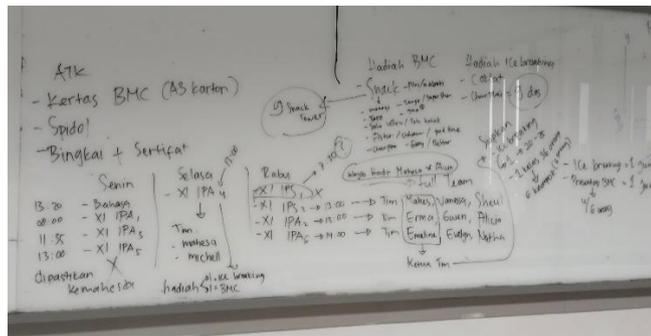


**Gambar 1.** Pembahasan Awal Pengabdian Masyarakat

Pada tanggal 17 April 2024, tim sepakat menetapkan SMA Negeri 1 Gowa sebagai lokasi pelaksanaan kegiatan. SMA ini dipilih karena memiliki reputasi unggul dan siswa-siswi yang berprestasi. Keesokan harinya, tim mulai melakukan pertemuan rutin, baik daring maupun luring, untuk menyusun materi utama seperti *Business Model Canvas*

---

(BMC), teori efektivasi *lemonade principle*, dan kewirausahaan. Materi ini disusun agar sesuai dengan kebutuhan siswa dan mendukung pembelajaran praktis mereka. Persiapan lebih lanjut meliputi pembagian tugas dalam tim, seperti penyusunan proposal, pembuatan materi, dan perencanaan alur penyampaian, yang mencakup *ice breaking*, presentasi, workshop, dan penutupan. Pada tanggal 19 April 2024, surat tugas diajukan sebagai izin resmi untuk pelaksanaan program.



Gambar 2. Penyusunan Materi Pengabdian Masyarakat

Kegiatan inti dimulai dengan kunjungan ke SMA Negeri 1 Gowa pada 23 April 2024 untuk melakukan diskusi dengan Wakil Kepala Sekolah terkait jadwal dan mekanisme pelaksanaan. Setelahnya, tim melakukan *brainstorming* untuk mengembangkan materi dan menyusun strategi penyampaian agar lebih interaktif dan mudah dipahami.



Gambar 3. Kunjungan Lokasi Pengabdian

Pada tanggal 28-30 April 2024, tim melakukan pendataan perlengkapan yang dibutuhkan, seperti proyektor, alat tulis, kertas BMC, dan *snack tower* sebagai bentuk apresiasi kepada siswa. Selain itu, dilakukan simulasi presentasi *internal* untuk memastikan seluruh anggota tim memahami materi secara menyeluruh sebelum pelaksanaan kegiatan di sekolah. Metode ini dirancang untuk memberikan pengalaman belajar praktis kepada siswa melalui pendekatan partisipatif, sehingga mereka dapat memahami dan mengimplementasikan konsep kewirausahaan secara langsung.

## PELAKSANAAN

Pada tanggal 7 Mei 2024, kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di SMA Negeri 1 Gowa. Kegiatan dimulai pada pukul 08.00 WITA dengan agenda awal berupa

*briefing* tim. Setelah *briefing* selesai, masing-masing tim bersiap di lokasi yang telah ditentukan sambil menunggu giliran untuk masuk ke kelas-kelas yang kosong guna memulai sesi workshop.



**Gambar 4.** Foto bersama dengan pihak sekolah setelah *briefing*

Sebelum memulai sesi pemaparan materi, dilakukan kegiatan *ice breaking* untuk menciptakan suasana kelas yang lebih santai dan interaktif. Tujuan utama *ice breaking* adalah membantu siswa beradaptasi dengan suasana kelas, memotivasi mereka untuk lebih aktif berpartisipasi, serta menciptakan lingkungan pembelajaran yang menyenangkan. Setiap tim pengabdian memiliki metode *ice breaking* yang berbeda untuk menjaga keberagaman dan menarik minat siswa. Selain itu, siswa yang berhasil memenangkan kegiatan *ice breaking* diberikan apresiasi berupa hadiah sederhana, seperti gantungan kunci, pulpen, atau camilan. Durasi pelaksanaan *ice breaking* bervariasi antara 15 hingga 30 menit, disesuaikan dengan dinamika kelas dan kebutuhan kegiatan.



**Gambar 5.** Penyerahan Hadiah *Ice Breaking*

Setelah sesi *ice breaking* selama 15-30 menit, kegiatan dilanjutkan dengan pemaparan materi. Materi disajikan dengan lebih banyak menggunakan elemen visual dibandingkan teks panjang untuk meningkatkan daya tarik dan pemahaman siswa. Pemaparan materi berlangsung selama 10-20 menit dan mencakup tiga topik utama, yaitu kewirausahaan, *Business Model Canvas* (BMC), serta teori efektivitas dengan penekanan pada *Lemonade Principle*. Selama penyampaian materi, dilakukan interaksi aktif dengan

---

siswa melalui pertanyaan sederhana yang dirancang untuk memancing partisipasi mereka. Pendekatan ini bertujuan menciptakan suasana kelas yang dinamis dan memungkinkan siswa untuk menyuarakan pendapat mereka terkait topik yang dibahas. Sebagai bentuk apresiasi, siswa yang aktif menjawab atau berpendapat diberikan hadiah sederhana berupa pulpen, gantungan kunci, atau camilan.



**Gambar 6.** Presentasi Materi *Lemonade Principle*

Setelah pemaparan materi, siswa diminta untuk membentuk kelompok yang terdiri atas 5-6 orang. Pada sesi workshop ini, setiap kelompok diberikan selembar kertas *Business Model Canvas* (BMC) berukuran A4 yang berisi sembilan blok komponen BMC. Tugas mereka adalah merancang konsep bisnis dengan berperan sebagai pengusaha yang merintis bisnis dari awal. Proses pengerjaan BMC berlangsung selama 30-35 menit. Siswa menunjukkan antusiasme tinggi selama workshop, terbukti dari banyaknya pertanyaan yang mereka ajukan terkait blok-blok tertentu dalam BMC yang belum sepenuhnya dipahami. Tim fasilitator memberikan penjelasan tambahan untuk membantu mereka memahami setiap blok sehingga seluruh kelompok dapat menyelesaikan tugas dengan baik.



**Gambar 7.** Workshop Proses Pembuatan *Business Model Canvas*

Setelah waktu pengerjaan selesai, siswa diberi kesempatan untuk secara sukarela mempresentasikan hasil BMC kelompok mereka. Tanggapan dari siswa sangat positif, dengan banyak kelompok yang bersedia mempresentasikan hasil kerja mereka secara spontan. Karena keterbatasan waktu, hanya 3-5 kelompok yang dipilih untuk melakukan

presentasi. Presentasi ini diikuti dengan penilaian oleh tim fasilitator untuk menentukan kelompok yang berhasil menyusun dan mempresentasikan BMC terbaik. Sebagai bentuk apresiasi, kelompok terbaik diberikan hadiah berupa *snack tower*. Penghargaan ini bertujuan untuk memotivasi siswa agar lebih bersemangat dalam mengembangkan ide bisnis dan memahami konsep BMC secara mendalam.



**Gambar 8.** Proses Presentasi *Business Model Canvas* Tiap Kelompok

## **HASIL DAN LUARAN**

Kegiatan workshop dengan audiensi siswa SMA Negeri 1 Gowa dilaksanakan pada hari Selasa, 8 Mei 2024. Sebelum pelaksanaan workshop, tim pengabdian masyarakat mengadakan diskusi dengan Wakil Kepala Sekolah SMA Negeri 1 Gowa, Ibu St. Hasnah, untuk membahas program workshop yang bertajuk *Sour to Sweet: Mengubah Masalah menjadi Peluang yang Menguntungkan* dengan prinsip *Lemonade Principle*. Diskusi ini mendapatkan respon yang sangat positif dan antusiasme dari pihak sekolah. Dalam diskusi tersebut, Ibu St. Hasnah menyatakan apresiasinya terhadap program ini, karena sejalan dengan mata pelajaran kewirausahaan yang sudah diajarkan kepada siswa SMA Negeri 1 Gowa. Beliau menyambut baik kegiatan ini sebagai langkah untuk memberikan pemahaman lebih mendalam kepada siswa mengenai faktor-faktor penting dalam membangun bisnis, terutama dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang bisnis.

Selain itu, Ibu St. Hasnah menyarankan agar kegiatan ini melibatkan seluruh siswa kelas XI, yang terdiri atas 9 kelas: 6 kelas XI IPA, 2 kelas XI IPS, dan 1 kelas XI Bahasa. Beliau meyakini bahwa workshop ini akan memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan niat kewirausahaan siswa, dengan melatih mereka memahami dan mempraktikkan langkah-langkah membangun bisnis. Sebagai Wakil Kepala Sekolah, Ibu St. Hasnah juga menekankan pentingnya kegiatan yang mendukung pembelajaran di kelas sekaligus mengasah keterampilan praktis siswa. Beliau merasa optimis bahwa workshop ini akan memberikan manfaat nyata bagi siswa kelas XI SMA Negeri 1 Gowa dan sepenuhnya mendukung pelaksanaannya.



**Gambar 9.** Pengarahan Guru Sebelum Proses Pemberian Materi

Workshop kewirausahaan dan *Business Model Canvas* (BMC) dilaksanakan pada hari Selasa, 8 Mei 2024. Pada sesi ini, siswa diberikan pemahaman dasar mengenai kewirausahaan serta implementasi dari lima teori efektivasi, dengan tujuan agar siswa dapat mengambil keputusan yang tepat dalam menjalankan bisnis. Setelah memaparkan kelima teori efektivasi beserta contoh implementasinya, fokus pembahasan dialihkan kepada salah satu teori efektivasi, yaitu *Lemonade Principle*. Teori *Lemonade Principle* sangat relevan dalam konteks kewirausahaan karena mengajarkan cara menciptakan peluang yang menguntungkan dari tantangan yang ada. Pemahaman terhadap teori ini diharapkan dapat menjadi katalis bagi siswa untuk melihat tantangan, yang semula tampak seperti buah lemon yang asam, sebagai peluang yang manis bagaikan limun (*lemonade*). Sebagai kelanjutan dari pemahaman teori ini, siswa kemudian dibagi dalam beberapa kelompok untuk mengikuti aktivitas pembuatan *Business Model Canvas* (BMC). Aktivitas ini dirancang untuk melatih siswa dalam mengubah tantangan menjadi peluang bisnis yang nyata, sesuai dengan konsep yang telah diajarkan dalam sesi teori.



**Gambar 10.** Proses Pemberian Materi

Tim mendorong para siswa SMAN 1 Gowa untuk mampu membedakan bagian-bagian dari *Business Model Canvas* (BMC) dan membangun sebuah bisnis dengan menggunakan kertas BMC yang diberikan. Peserta diinstruksikan untuk melakukan analisis pasar guna mengidentifikasi masalah atau layanan yang berpotensi dijadikan suatu bisnis. Kegiatan workshop BMC ini bertujuan agar para siswa dapat merasakan langsung bagaimana memvisualisasikan, merancang, dan mengembangkan bisnis mereka dengan cara yang lebih terstruktur. Dengan meningkatnya pemahaman tentang pemanfaatan BMC, peserta diharapkan dapat meningkatkan kemampuan kolaborasi bisnis, mengidentifikasi peluang, meminimalisir risiko, serta membuat keputusan yang lebih efektif dan efisien ketika membangun suatu bisnis di masa depan.

Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi para siswa SMAN 1 Gowa dalam membangun bisnis, tetapi juga memperkenalkan konsep *Lemonade Principle*. *Lemonade Principle* adalah ungkapan yang terkenal di Amerika yang menggambarkan situasi di mana hidup terasa kecut seperti buah lemon, namun dapat diubah menjadi sesuatu yang manis, seperti limun. Dalam logika berpikir efektuasi, prinsip ini menggambarkan kejutan atau masalah yang tidak dapat dihindari, tetapi justru menghadirkan peluang baru. Dengan adanya workshop ini, diharapkan dapat memberikan dampak yang lebih luas dalam kehidupan sehari-hari, seperti meningkatkan prestasi belajar, mempererat hubungan dan komunikasi antar siswa, serta mendorong terciptanya lingkungan yang rukun dan sejahtera.

Berdasarkan hasil dari sesi tanya jawab, terjalin interaksi yang produktif antara para siswa dan tim pengabdian. Sesi ini menjadi wadah bagi siswa untuk mengekspresikan pemahaman mereka tentang materi kewirausahaan, teori efektuasi, dan *Business Model Canvas* (BMC) dengan lebih baik. Para siswa mengajukan pertanyaan yang mencakup berbagai topik, mulai dari cara menentukan produk atau layanan yang akan dijual, hingga pertanyaan mendalam mengenai bagian-bagian dari BMC. Tim pengabdian merespons berbagai pertanyaan tersebut dengan jelas dan menyertakan contoh nyata, sehingga para siswa dapat lebih mudah memahami solusi terhadap pertanyaan yang diajukan.



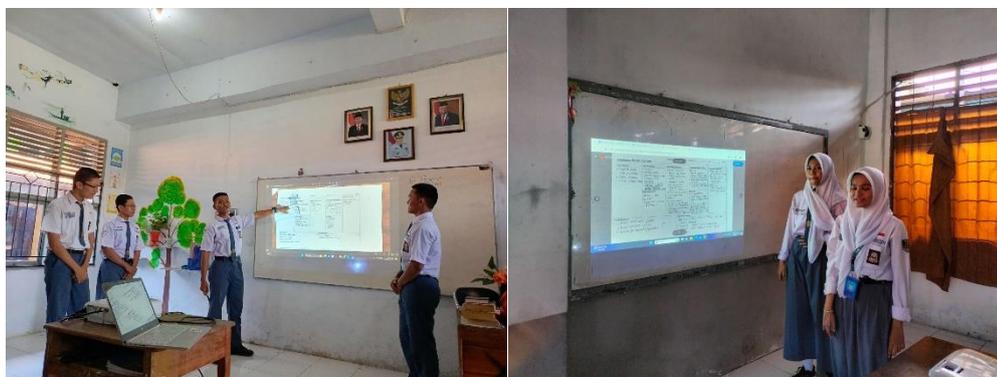
**Gambar 11.** Para Peserta Aktif dalam Melakukan Tanya Jawab

Diskusi kelompok dilakukan selama pengerjaan aktivitas pembuatan *Business Model Canvas* (BMC). Diskusi ini mendorong adanya pertukaran ide antara anggota kelompok, yang bertujuan untuk menciptakan solusi dan membuat keputusan dalam merancang bisnis. Dalam proses merumuskan pemahaman mereka melalui metode BMC, para siswa tetap aktif dalam berdiskusi dan mengajukan pertanyaan kepada tim pengabdian. Keterlibatan ini menunjukkan antusiasme siswa dalam memahami konsep kewirausahaan serta penerapan metode BMC secara langsung.



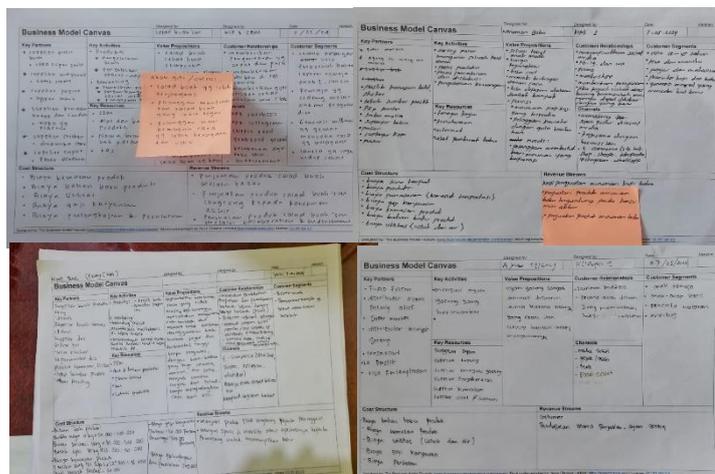
**Gambar 12.** Para Peserta Melakukan Diskusi

Setelah setiap kelompok selesai melakukan workshop pengerjaan BMC, tim kelompok akan diberikan waktu untuk melakukan presentasi atas rancangan bisnis BMC yang telah dirancang. Sesi presentasi hasil ini bertujuan agar dapat memberikan kesempatan para siswa dalam menunjukkan ide bisnis kelompok mereka ke kelompok lainnya. Selain itu, agar tim pengabdian dapat menilai dan memberikan *feedback* secara langsung terkait pengerjaan hasil ide bisnis tiap kelompoknya. Setelah mendengar penjelasan dan juga arahan dari pemateri, setiap kelompok akan menerapkan hal-hal yang telah mereka pelajari yaitu mengenai BMC. BMC yang merupakan bentuk dari model bisnis dengan adanya gambaran logis mengenai bagaimana sebuah organisasi, perusahaan, dalam menciptakan dan menangkap sebuah nilai. Keunggulan dari BMC ini adalah mampu memberikan gambaran baik secara sederhana maupun menyeluruh terhadap kondisi dari organisasi ataupun perusahaan saat ini berdasarkan pada segmentasi konsumen, nilai yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, menjaga hubungan dengan pelanggan, bagaimana alur pendapatan, aset penting atau vital, mitra atau partner yang diajak kerjasama, serta yang terakhir stuktur biaya yang dimiliki. BMC secara umum ditampilkan dalam bentuk canvas yang berisikan 9 elemen yang mencakup *customer segment*, *value proposition*, *channel*, *customer relationship*, *revenue stream*, *key resource*, *key activity*, *key partnership*, dan *cost structure*. Setelah semua tim telah menyelesaikan rancangan BMC, sesi presentasi hasil pun dilakukan dengan tujuan, memberikan kesempatan para siswa dalam menunjukkan ide bisnis kelompok mereka ke kelompok lainnya. Selain itu, agar tim pengabdian dapat menilai dan memberikan *feedback* secara langsung terkait pengerjaan hasil ide bisnis tiap kelompoknya.



**Gambar 13.** Para Peserta Mempresentasikan BMC Timnya

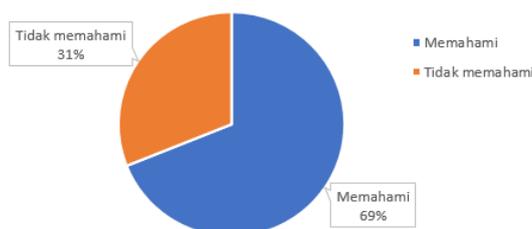
Selanjutnya, dilakukan evaluasi dan tindak lanjut terhadap kegiatan pengabdian masyarakat. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar siswa memperoleh manfaat yang signifikan dan berhasil memahami proses pengerjaan Business Model Canvas (BMC) dalam membangun sebuah bisnis. Penilaian terhadap presentasi dan BMC yang disusun oleh peserta mengacu pada beberapa indikator yang mengukur pemahaman mereka terhadap pemanfaatan BMC. Indikator tersebut terlihat dari kesembilan elemen BMC yang telah terpenuhi dengan baik dan sesuai kriteria. Dari sembilan kelas XI di SMAN 1 Gowa, terdapat 3-4 kelompok per kelas, sehingga total ada 29 kelompok yang berpartisipasi dalam workshop pengabdian masyarakat ini.



Gambar 14. Hasil BMC dari Beberapa Peserta

Berdasarkan indikator yang digunakan untuk mengukur pemahaman siswa kelas XI SMA Negeri 1 Gowa dalam pengerjaan *Business Model Canvas* (BMC), dengan total 29 kelompok, grafik di bawah ini menunjukkan bahwa 20 dari 29 tim telah menunjukkan pemahaman yang baik setelah mengikuti workshop BMC. Sementara itu, 9 dari 29 tim masih belum mencapai pemahaman yang memadai setelah diberikan workshop tersebut. Setiap BMC yang dikerjakan oleh kelompok akan dianalisis oleh tim pengabdian, dan satu kelompok terbaik dari setiap kelas akan dipilih sebagai pemenang berdasarkan hasil praktik BMC yang telah disusun.

Pemahaman akan *lemonade principle* terhadap aktivitas BMC



Gambar 15. Grafik Hasil Asesmen Formatif Pemahaman BMC

Berdasarkan hasil evaluasi, kelompok pemenang beserta ide bisnis yang tercantum dalam *Business Model Canvas* (BMC) dari masing-masing kelas XI SMA Negeri 1 Gowa adalah sebagai berikut: Kelas XI IPA 1 dengan ide bisnis *IVY Coffee* yang menjual biji kopi, Kelas XI IPA 2 dengan *The Cuty Bracelet* yang menyediakan dan membuat custom gelang, Kelas XI IPA 3 dengan *Jovanes E* yang menawarkan baju dengan kualitas premium, Kelas XI IPA 4 dengan *To\_Coffee* yang menjual beraneka ragam biji kopi, Kelas XI IPA 5 dengan *Fruity Chips* yang menjual keripik buah, dan Kelas XI IPA 6 dengan *Pastry Pinky* yang menyediakan *cromboloni* dan *croissant*. Di Kelas XI IPS 1, kelompok *Freezy* memproduksi dan menjual *frozen food*, sementara Kelas XI IPS 2

memiliki *SBM* yang menjual salad buah. Terakhir, Kelas XI Bahasa menghadirkan *Pempek Yos* yang menjual pempek. Setiap kelompok berhasil mengembangkan ide bisnis mereka dengan menggunakan *Business Model Canvas* sebagai panduan dalam merancang model bisnis yang lebih terstruktur dan terukur.



**Gambar 16.** Evaluasi Hasil Diskusi dan Penghargaan Peserta Pemenang

Dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini, terdapat beberapa faktor pendukung yang berperan penting terhadap keberhasilan kegiatan, yaitu: (1) dukungan yang diberikan oleh mitra, dalam hal ini pihak sekolah, yang menyediakan fasilitas seperti tempat pelaksanaan dan partisipasi aktif dari siswa-siswi SMA dalam mendukung jalannya program. (2) Minat dan antusiasme peserta yang terlihat jelas selama kegiatan berlangsung. Hal ini tercermin dari respons aktif mereka selama sesi interaktif, serta tingginya minat yang ditunjukkan melalui sesi tanya jawab, di mana para peserta bertanya untuk memperoleh informasi lebih lanjut dari tim pelaksana. (3) Kelancaran kegiatan ini juga didukung oleh persiapan yang matang, termasuk izin yang telah diajukan sebelumnya kepada pihak sekolah serta penyusunan proposal kegiatan yang terkoordinasi dengan baik, sehingga pelaksanaan berjalan tanpa gangguan.



**Gambar 17.** Peserta Aktif Bertanya dan Diskusi Sebagai Faktor Pendukung

## **KESIMPULAN**

Di era globalisasi dan digitalisasi, Indonesia menghadapi tantangan serius terkait tingginya angka pengangguran, terutama di kalangan pemuda. Pengangguran ini menimbulkan berbagai masalah sosial dan ekonomi, seperti kemiskinan dan kriminalitas.

Salah satu solusi yang diusulkan untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan menumbuhkan semangat kewirausahaan di kalangan generasi muda. Sebagai bagian dari upaya tersebut, sebuah workshop kewirausahaan diadakan di SMAN 1 Gowa pada tanggal 7 Mei 2024, yang bertujuan untuk memperkenalkan teori Efektuasi dan *Business Model Canvas* (BMC) kepada siswa. Workshop ini dirancang untuk membekali siswa dengan keterampilan yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka sendiri. Pelaksanaan workshop terdiri dari tiga tahap: *ice breaking*, presentasi materi, dan *workshop* pembuatan BMC. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar kelompok siswa berhasil merancang dan mempresentasikan ide bisnis mereka dengan baik, meskipun beberapa kelompok masih memerlukan peningkatan dalam pemahaman dan penerapan konsep yang diajarkan. Secara keseluruhan, workshop ini memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan pendidikan kewirausahaan di sekolah dan membantu siswa mengasah keterampilan mereka, sehingga mereka lebih siap menghadapi tantangan di masa depan.

Untuk meningkatkan dampak positif dari program ini, disarankan agar *workshop* kewirausahaan diadakan secara rutin dan cakupannya diperluas ke lebih banyak sekolah. Evaluasi mendalam terhadap setiap sesi workshop perlu dilakukan guna mengidentifikasi kekurangan dan melakukan perbaikan di masa depan. Tindak lanjut seperti *mentoring* atau program inkubasi bisnis bagi siswa yang menunjukkan potensi besar juga sangat diperlukan. Selain itu, penting untuk memberikan pelatihan kewirausahaan kepada guru agar mereka dapat menjadi mentor yang efektif dalam membimbing siswa mengembangkan ide-ide bisnis mereka. Kolaborasi dengan pelaku industri dapat memberikan wawasan praktis kepada siswa, sekaligus membuka peluang magang atau kerja sama bisnis di masa depan. Dukungan fasilitas dan sumber daya yang memadai, termasuk akses ke teknologi dan bahan ajar yang relevan, juga sangat penting dalam melaksanakan program kewirausahaan dengan baik. Pendekatan pengajaran harus terus disempurnakan dengan metode yang lebih interaktif dan berbasis proyek agar siswa lebih tertarik dan terlibat aktif dalam proses belajar. Dengan penerapan saran-saran ini, diharapkan semangat kewirausahaan di kalangan generasi muda dapat lebih berkembang, membantu mereka menjadi pencipta lapangan pekerjaan, dan berkontribusi positif pada pembangunan ekonomi bangsa.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Christianty, R., Leasiwal, T. C., Latuconsina, Z., Maghfirah, N., & Faisal, M. 2024. Membangun jiwa wirausaha di kalangan mahasiswa fakultas teknik universitas pattimura. *Communnity Development Journal*, 5(2), 3838–3842.
- Khamimah, W. 2021. Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3), 2017. <https://doi.org/10.32493/drb.v4i3.9676>
- Kurniawan, J., & Nurachadijat, K. 2023. Implementasi Pendidikan Kewirausahaan dalam Menumbuhkan Keterampilan pada Peserta Didik Madrasah Ibtidaiyah. *Journal on Education*, 06(01), 406–419.
- Mahendra, A. M., Djatmika, E. T., & Hermawan, A. 2017. The Effect of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention Mediated by Motivation and Attitude among Management Students, State University of Malang, Indonesia. *International Education Studies*, 10(9), 61.
-

<https://doi.org/10.5539/ies.v10n9p61>

- Muktarom, A., Budheci, D. R., Habibah, N., Afriliani, S. D., Wahyudi, P. H., Ningsih, R., & Supandi, A. 2022. Strategi Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Dan Analisis Swot Pada Warung Makan Bebek Nano-Nano. *Jurnal USAHA*, 3(2), 63–78. <https://doi.org/10.30998/juuk.v3i2.1558>
- Ninawati, N., Tiara, V., Liska, F., & ... 2024. Pemahaman Mendalam tentang Kewirausahaan: Manfaat yang Diperoleh, Fungsi yang Dimainkan, dan Peran dalam Perubahan Sosial dan Ekonomi. *Jurnal Nuansa: Publikasi ...*, 2. <https://journal.arimbi.or.id/index.php/Nuansa/article/view/920%0Ahttps://journal.arimbi.or.id/index.php/Nuansa/article/download/920/931>