

PELATIHAN BUSINESS MODEL CANVAS DAN BRAND CANVAS UNTUK MENUMBUHKAN MINAT DAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA SEJAK USIA DINI PADA FORUM ANAK KECAMATAN CIPAYUNG

Moehammad Shadiq Helmy¹, Angestika Wilandari², Viani Naufalia³, Vicky Windasari⁴

¹Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta, Email: shadiq.mse@bsi.ac.id

²Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta, Email: angestika.ael@bsi.ac.id

³Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta, Email: viani.vnf@bsi.ac.id

⁴Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta, Email: vicky.vwi@bsi.ac.id

ABSTRAK

Pentingnya wirausaha sejak dini menjadi suatu hal yang tidak bisa dihiraukan begitu saja, saat ini sudah menjadi hal wajib di seluruh elemen dalam mengembangkan kewirausahaan. Bagi anak-anak remaja tentunya hal ini menjadi pendidikan yang akan membentuk pola pikir mereka untuk lebih kreatif dan adaptif dan menjadi bekal kelak ketika beranjak dewasa. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pemahaman dan penyuluhan kepada Forum Anak Kecamatan Cipayung, RPTRA Gebang Sari, Jakarta Timur tentang pelatihan mengenal dan menerapkan Business Model Canvas dan Brand Canvas agar menjadi strategi alternatif bagi mereka yang akan memulai bisnis. Dalam hal ini salah satunya akan memberikan pemahaman bagaimana setiap anak-anak dapat memulai bisnis dengan mengenal prinsip SWOT dan menerapkannya dengan Model Canvas. Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu pemaparan, edukasi, sesi sharing dan studi kasus. Pelatihan dilaksanakan dengan tatap muka secara langsung dengan peserta dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat. Diharapkan setelah dilakukannya kegiatan pengabdian ini, para peserta memiliki pengetahuan dan wawasan serta kemampuan dalam memulai wirausaha sehingga dapat menjadi wirausaha yang mandiri, kreatif dan inovatif.

ABSTRACT

The importance of entrepreneurship from an early age is something that cannot be ignored, now it has become mandatory for all elements in developing entrepreneurship. For teenagers, this is an education that will develop their mindset to be more creative and adaptive and also will be a support in the future when they grow up. The purpose of this community service is to provide understanding and counseling to the Cipayung District Children's Forum, RPTRA Gebang Sari, East Jakarta about training to recognize and apply the Business Model Canvas and Brand Canvas to become an alternative strategy for those who are going to start a new business. In this case, one of them will provide an understanding of how every child can start a business by recognizing the SWOT principle and applying it with the Model Canvas. The implementation method used is exposure, education, sharing sessions and case studies. The training is carried out face-to-face with participants by implementing strict health protocols. It is hoped that after this service activity, the participants have the knowledge and insight as well as the ability to start entrepreneurship so that they can become independent, creative and innovative entrepreneurs

Riwayat Artikel

Received: 29-09-2022

Revised: 18-10-2022

Accepted: 14-11-2022

Published: 28-12-2022

Kata Kunci:

*Business Model
Canvas, Brand
Canvas, Wirausaha*

Article History

Received: 29-09-2022

Revised: 18-10-2022

Accepted: 14-11-2022

Published: 28-12-2022

Keywords:

*Business Model
Canvas, Brand
Canvas,
Entrepreneur*

Citation: Moehammad Shadiq Helmy, Angestika Wilandari, Viani Naufalia, Vicky Windasari. Pelatihan Business Model Canvas Dan Brand Canvas Untuk Menumbuhkan Minat Dan Kemampuan Berwirausaha Sejak Usia Dini Pada Forum Anak Kecamatan Cipayung. *Jurnal Archipelago*. 3 (2). 57-70. DOI: <http://dx.doi.org/10.46339/arc.v3i2.844>

Pendahuluan

Kemampuan berwirausaha dengan berbagai terobosan sangat berguna untuk mengajarkan kreativitas anak sejak dini, diluar yang didapat oleh mereka dalam ranah pendidikan formal. Hal ini tentu berbeda sekali dengan yang diajarkan oleh sekolah dalam hal memulai usaha yang dapat diajarkan secara *practical*. Jumlah pengusaha muda di Indonesia yang masih sedikit jumlahnya tentu menjadikan tantangan tersendiri agar negara kita juga mampu melahirkan para pengusaha muda yang tidak kalah dari negara lain. Ini menjadi salah satu kunci negara agar lebih sejahtera dengan menambah lebih banyak wirausahawan. Jika remaja memiliki cita-cita menjadi karyawan, maka beban negara akan menjadi lebih sulit dalam mempekerjakannya. Maka dengan ini penghargaan atas banyaknya kelebihan dan keterampilan yang mereka miliki akan meningkatkan rasa percaya diri dan mengarah pada kualifikasi dalam merangsang pengembangan potensi dirinya. Memberikan kesempatan kepada anak untuk belajar berwirausaha sejak dini akan lebih menumbuhkan pola pikir, kemandirian dan ketahanan dalam menjalani kesehariannya.

Hal ini disebutkan pula dalam penelitian bertema Pendidikan kewirausahaan sebagai salah satu solusi menumbuh kembangkan wirausaha baru perlu diajarkan sejak dini di berbagai jenjang pendidikan. Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu langkah untuk menekan tingginya angka pengangguran dan tingkat kemiskinan di negeri ini. Penyebab dari masalah tersebut adalah kurang mampuan, keunggulan mereka, tidak memiliki *life skill* dan tidak mempunyai keterampilan yang dapat memadai, khususnya oleh orang-orang yang dari segi ekonomi lemah, misalkan disebabkan dari anak-anak yatim piatu, karena diharapkan melalui pendidikan kewirausahaan yang diberikan akan membekali seseorang dengan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha. (Kurniasari, 2022)

Kebutuhan tersebut menjadi sangat perlu untuk dilakukan terutama di era globalisasi dan Masyarakat Ekonomi ASEAN saat ini, karena diperlukan insan-insan kreatif dan inovatif dalam menghadapi rintangan-rintangan globalisasi tersebut. Tentunya seseorang yang telah dilatih sejak dini akan memiliki berbagai kelebihan dan sudut pandang yang berbeda dalam menjadi seorang wirausaha nantinya, serta akan menjadi suatu modal utama bagi anak-anak untuk menumbuhkan kemandirian Ketika mereka memasuki usia dewasa, agar lebih berani dan mencoba berbagai terobosan yang sangat bermanfaat. Salah satu kunci kemakmuran bangsa adalah peningkatan wirausahawan. Jika

semua anak muda bercita-cita menjadi pegawai, maka beban negara akan menjadi beban terberat dalam mempekerjakan mereka dari tahun ke tahun. Anak-anak dapat belajar kreativitas sejak dini, dan mereka juga harus memiliki kepercayaan diri untuk menjadi wirausaha karena mereka ingin menjadi profesional yang mereka cita-citakan. Kesempatan kerja yang disiapkan oleh pemerintah belum sepenuhnya menyerap tenaga kerja, sehingga pemerintah berharap pihak swasta yang bertujuan untuk kemajuan nasional dapat menciptakan lapangan kerja untuk menyerap tenaga kerja lebih banyak. Semakin banyak pengusaha memulai bisnis, semakin banyak permintaan tenaga kerja. Oleh karena itu, jiwa wirausaha harus ditumbuhkan sejak dini untuk menumbuhkan generasi muda yang dapat berkarya dan berprestasi untuk bersaing di era MEA saat ini. (Ratna et al., 2021)

Agar kewirausahaan dapat dipupuk sejak dini dan dikembangkan diperlukan seluruh elemen yang dapat berpartisipasi dalam mewujudkannya. Pemerintah dan seluruh instansi terkait, elemen organisasi dan organisasi swasta juga harus memiliki andil didalamnya agar dapat bersinergi positif demi mewujudkan keahlian kewirausahaan sejak dini. Dengan berbagai macam pelatihan pembuatan karya, seminar dan *workshop* yang dilakukan secara berkesinambungan maka hal ini akan menumbuhkan ide, inovasi dan kreatifitas anak-anak sejak dini. Pemikiran anak-anak yang masih murni akan ide-ide cemerlang jika di arahkan ke hal-hal yang dapat memacu ide-ide kreatif akan lebih terasah lagi. Hal ini tentunya perlu *effort* yang tidak sedikit dari seluruh elemen masyarakat karena untuk menjadikan seseorang memiliki skill dan *compentency* dalam wirausaha tidaklah mudah. Kita dapat melihat negara kita masih belum banyak memiliki wirausaha seperti negara-negara lain, tetapi ada suatu faktor yang dapat kita jadikan kekuatan bangsa kita yaitu terdapat bonus demografi dimana sebagian besar penduduk negara kita berada pada tingkat usia anak-anak dan remaja, sehingga ini jika dapat diarahkan dengan tepat dan dikembangkan dengan baik maka akan melahirkan kekuatan terbesar bangsa melalui *skill* dan *competency* wirausaha yang dapat bersaing.

Pada dasarnya kewirausahaan merupakan aspek keilmuan yang sangat luas. Saat ini kewirausahaan tidak hanya fokus pada kegiatan menghasilkan produk akhir berupa barang yang ditransaksikan dalam jual beli. Tetapi kewirausahaan juga dapat di bidang jasa atau pelayanan. Tentu adanya variasi bentuk kewirausahaan ini muncul karena adanya ide-ide kreatif dan inovatif yang sebagian besar berasal dari kaum millenial. Dalam memulai wirausaha seringkali yang menjadi kendala adalah ide dan tahapan memulainya. Bagaimana seseorang merencanakan usaha yang akan dijalankan. Apa saja yang dibutuhkan dalam memulai usaha dan pada siapa ia harus meminta dibimbing sehingga

dapat meminimalisir resiko kegagalan dan kerugian. Salah satu yang harus dilakukan oleh wirausahawan dalam memulai bisnisnya (khususnya bagi pemula) adalah merencanakan dengan matang tujuan dari usahanya. Apa visi yang akan ia bawa dalam mendirikan usahanya. Apa manfaat yang akan didapatkan. Berapa biaya dan modal yang dibutuhkan. Kemana produk harus dipasarkan. Siapa yang akan menjadi sasaran dari produk yang diusahakan. Perencanaan bisnis dalam hal ini merupakan agenda yang sangat penting. Melalui perencanaan usaha maka manfaat yang akan kita peroleh adalah mengetahui model bisnis yang dijalani, target market jelas, pencarian sumber dana jelas, rencana bisnis lebih fokus dan terarah, memudahkan untuk melakukan prediksi di masa depan, dan menaikkan level bisnis. (Ivan et al., 2022)

Penerapan *business model canvas* di Indonesia masih relatif baru dibandingkan dengan beberapa model manajemen strategi bisnis lainnya. Olehnya itu, penelitian ini ditujukan untuk mengetahui gambaran model bisnis dan menghasilkan desain transformasi model bisnis dengan menggunakan pendekatan bisnis model canvas. Pengembangan aplikasi visualisasi model bisnis telah dilakukan oleh Osterwalder dan Pigneur (2012) dalam bentuk kanvas model bisnis. Penggunaan kanvas model bisnis dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. *Business Model Canvas* juga membantu perusahaan untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *key activities* dan *key resources* dalam menciptakan *value proposition* dan mendapatkan *revenue streams*, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen hingga sampai ke tangan konsumen untuk dikonsumsi. *Business model canvas* tidak hanya dapat digunakan untuk memotret model bisnis perusahaan saat ini, namun juga dapat digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang baru. (Rukka, 2018)

Model bisnis adalah alat yang dipakai untuk mengubah ide bisnis menjadi bisnis. Dengan model bisnis ini, realitas bisnis yang kompleks disederhanakan menjadi elemen-elemen pokok yang mudah dipahami. Model bisnis berbeda dengan business plan. Business plan inilah yang lebih banyak dikenalkan dalam materi kuliah kewirausahaan mahasiswa. Business plan atau studi kelayakan biasanya dibuat sangat rinci dan berlembar-lembar, tetapi kurang mengakomodasi keseluruhan komponen yang diperlukan dalam menjalankan suatu usaha. *Business Model Canvas* (BMC) disebut-sebut sebagai alat pembuat model bisnis yang kini sangat populer dalam dunia kewirausahaan karena kemampuannya dalam menggambarkan elemen inti dalam sebuah bisnis yang dituangkan dalam satu lembar

kanvas. Selain itu keunggulan BMC adalah kemudahannya untuk diubah-ubah model bisnis dengan cepat dan melihat implikasi perubahan suatu elemen pada elemen bisnis yang lain. BMC juga menyajikan model bisnis yang mengakomodasi ide-ide kreatif dan inovatif yang berasal dari banyak individu (bekerja sama) dan kemudahan untuk memadupadkannya. (Ita et al., 2018)

Sehubungan dengan hal tersebut, motivasi sejak dini pada anak masih sangat kurang untuk menumbuhkan ide-ide kreatif dan rasa tanggung jawab yang nantinya akan berguna ketika mereka ingin menjadi seorang wirausaha. Padahal, untuk melakukan hal yang inovatif sangat membutuhkan rasa tanggung jawab dan pemikiran yang luas. Guna mempersiapkan diri dan memperluas wawasan mereka di bidang kewirausahaan, pelatihan mengenai *Business Model Canvas* (BMC) akan memberikan ilmu baru dalam menciptakan dan mengelola sebuah usaha dengan cara-cara yang praktis dan sistematis. Kondisi tersebut yang mendorong kami untuk mengadakan pelatihan ini dalam rangka menumbuhkan minat dan kemampuan sejak usia dini untuk menjadi seorang wirausaha nantinya di masa depan.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan oleh tim dosen Universitas Bina Sarana Informatika Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Kegiatan berupa pemaparan, edukasi serta *case study* dan *brainstorming*. Sessi pemaparan dan edukasi tersebut dilakukan melalui tatap muka secara langsung di mana pemaparan dilakukan secara penyampaian langsung oleh tim tutor dan tim dosen yang datang secara langsung ke RPTRA Gebang Sari, Jakarta Timur, dengan penerapan protokol kesehatan yang ketat seperti memakai masker, mencuci tangan dan menjaga jarak antar peserta kegiatan. RPTRA Gebang Sari berlokasi di Jl. Gebang Sari RT2/RW5, Kec. Cipayung, Jakarta Timur. Kegiatan tersebut dilakukan dalam waktu ± selama 2 jam pada hari Minggu 4 September 2022 yang dimulai pukul 09.00-11.00 WIB yang dihadiri kurang lebih 20 peserta dari Organisasi Forum Anak Kec. Cipayung berusia 10-15 tahun dan dihadiri pula oleh perwakilan dari RPTRA dan perwakilan dari pihak Kecamatan Gebang Sari. Secara umum, tahapan pelaksanaan kegiatan ini dapat dipaparkan sebagai berikut :

Tabel 1 Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Persiapan	Pelaksanaan	Evaluasi dan Pelaporan
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Survey</i> lokasi untuk mitra yang ingin bekerjasama ▪ Menggali dan mencari informasi terhadap kebutuhan mitra ▪ Menetapkan tema dan menyiapkan materi sesuai kebutuhan mitra ▪ Mempersiapkan sarana penunjang lainnya seperti modul dan kuesioner 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pelaksanaan pelatihan dengan sesi pemaparan materi, <i>case study</i> dan <i>brainstorming</i> ▪ Sesi Tanya jawab dengan peserta ▪ Testimoni oleh peserta 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pengisian lembar kuesioner ▪ Rekap hasil kuesioner dan pembuatan laporan hasil kegiatan

Sumber: Data diolah (2022)

Berikut penjelasan tabel metode pelaksanaan :

1. Tahap Persiapan, yaitu melakukan *survey* lokasi mitra dan diskusi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan pada saat pelatihan, serta menetapkan sasaran dalam pelatihan. Pada tahap persiapan juga dilakukan persiapan materi dan alat peraga untuk digunakan pada pelatihan.
2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan, meliputi kegiatan Pelatihan yang berupa pemaparan teori, edukasi, *case study* dan *brainstorming* berdasarkan teori, pengalaman dan pemecahan *case study* yang ada.

Tahap Evaluasi dan Pelaporan, yaitu untuk mengukur keberhasilan pelatihan, dilakukan pengisian kuesioner sesudah pelatihan serta membuat laporan kegiatan

Hasil Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan aktivitas yang mampu mewujudkan kemanfaatan masyarakat dan memberdayakan masyarakat dari segala elemen baik tua maupun muda. Adapun hasil dari kegiatan pelatihan *business model canvas* dan *brand canvas* untuk menumbuhkan minat dan kemampuan berwirausaha sejak dini pada forum anak Kecamatan Cipayung adalah sebagai berikut:

a. Mengenalkan analisis SWOT sebagai langkah pendekatan mendorong *mindset* kewirausahaan

Alat yang dapat digunakan dalam rangka menumbuhkan pola pikir serta *mindset* berwirausaha adalah melalui matrik SWOT (Satyarini & Palesangi, 2012). Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threat*) adalah alat analisis dalam rangka menyusun pengembangan sebuah usaha atau bisnis berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dimiliki. Menyusun kerangka bisnis menggunakan SWOT dapat memberikan asupan positif untuk penguatan pola pikir berwirausaha. Alat analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi berbisnis atau berwirausaha dengan cara memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun pada saat bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

- Kekuatan (*Strengths*) yaitu kekuatan atau keunggulan yang dimiliki untuk menghadapi tantangan yang ada, sehingga pada akhirnya usaha dapat bertahan dan berkembang.
- Kelemahan (*Weakness*) yaitu kelemahan yang dimiliki. Diharapkan dapat diminimalkan dengan nilai lebih yang dimiliki perusahaan.
- Peluang (*Opportunities*) yang ada sehingga dapat mengambil kesempatan yang terdapat di pasar serta dapat mengatasi kelemahan yang ada.
- Ancaman (*Threat*) yaitu kecenderungan yang tidak menguntungkan dan mengancam kedudukan perusahaan dalam persaingan.

b. Mengenalkan *business model canvas* sebagai langkah pendekatan mendorong *mindset* kewirausahaan.

Kewirausahaan merupakan suatu *mindset* atau pola pikir yang sedang dikembangkan untuk menjadi solusi masyarakat sekitar. Pola pikir tersebut mulai dilirik untuk dikembangkan mengingat wirausaha dapat dikatakan menciptakan lapangan kerja secara mandiri dan untuk dirinya sendiri. Sejatinya makna dari kewirausahaan tidak hanya

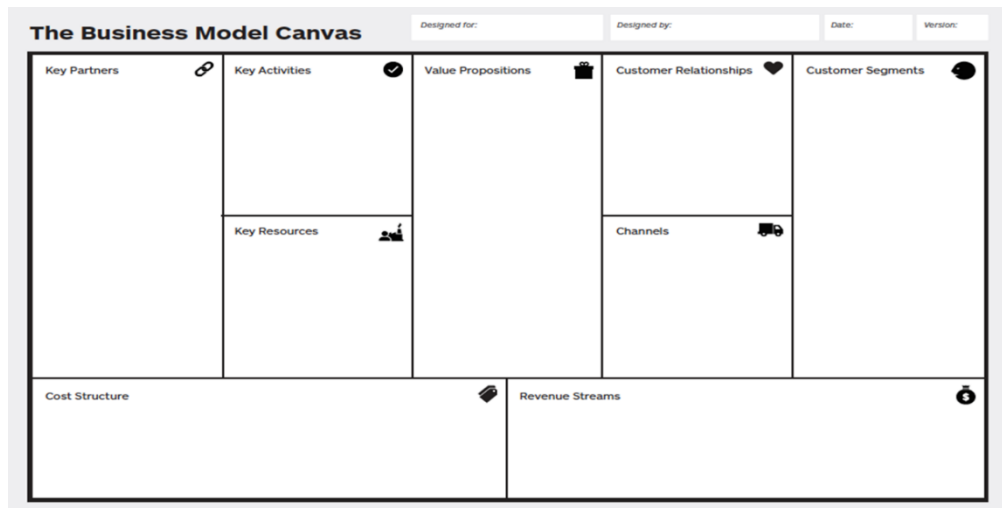
terbatas pada aktivitas bisnis, karena aktivitas bisnis tidak selalu memberikan manfaat kepada orang lain. (Jamira et al., 2021) Sehingga dapat ditarik pemahaman bahwa sesungguhnya pola pikir berwirausaha dapat dikembangkan menjadi pemahaman kebermanfaatn terhadap orang lain dan tidak hanya terbatas kepada pola pikir untung rugi.

Memiliki konsep berwirausaha secara komperhensif dapat memperkuat tatanan perekonomian suatu negara melalui sumbangsihnya di dalam aktivitas ekonomi. Contoh dari kontribusi memiliki pola pikir berwirausaha adalah penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui keterampilan sehingga terwujudnya pemerataan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam bermasyarakat.

Jumlah wirausaha di Indonesia tergolong sedikit tertinggal dibandingkan negara lainnya, tidak matangnya konsep dan pola pikir berwirausaha menyebabkan tidak optimalnya penerapan aktivitas wirausaha di dalam kegiatan ekonomi. Adapun tidak matangnya konsep berwirausaha dapat tercermin melalui takut menerima risiko, tidak berani mengambil keputusan dalam berwirausaha, serta tidak tertarik untuk memulai berwirausaha terlebih dahulu.

Namun dalam rangka mempermudah pemahaman *mindset* berwirausaha, terdapat alat bantu untuk mengubah ide bisnis menjadi bisnis yang terpraktikkan yaitu *business model canvas* (BMC). Konsep BMC berusaha menggabungkan konstruksi terstruktur dalam berbisnis (Athia et al., 2018). BMC merupakan alat bantu bagi pemula yang berusaha menerapkan pola pikir wirausaha dikarenakan memiliki alur yang sederhana, kompetitif, relevan, dan mudah dimengerti.

Business Model Canvas terdiri dari sembilan blok arena atau area aktivitas bisnis yang dituangkan dalam 1 lembar kanvas. Sembilan blok itu antara lain adalah: *Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key activities, Key Patnerships, dan Cost Structures*. Setiap sembilan blok tersebut merupakan penjabaran dari empat desain pilar pokok yang wajib ada dalam sebuah bisnis. Keempat pilar itu adalah: *offers, customers, infrastruktur, dan financial* (Athia et al., 2018). Penggambaran dari *business model canvas* dapat dilihat melalui gambar di bawah ini :



Gambar 1. *Business Model Canvas*

Penjabaran masing-masing blok area adalah sebagai berikut :

- *Customer segment*, pertama-tama organisasi harus menetapkan siapa yang harus dilayani. Organisasi dapat menetapkan untuk melayani satu atau lebih segmen.
- *Value propositions* adalah manfaat atau nilai yang ditawarkan perusahaan kepada segmen pasar yang dilayani. Penawaran nilai ini juga yang menjadi alasan kenapa pelanggan harus membeli produk/jasa yang ditawarkan.
- *Channels* adalah saluran untuk berhubungan dengan para pelanggan dimana merupakan sarana bagi perusahaan untuk menyampaikan *Value Proposition* kepada *Customer Segment* yang dilayani.
- *Customer relationships* adalah cara bagaimana perusahaan menjalin hubungan baik dengan pelanggannya.
- *Revenue streams* adalah pemasukan yang biasanya diukur dalam bentuk uang yang diterima perusahaan dari pelanggannya.
- *Key resources* merupakan sumber daya utama yang harus dimiliki perusahaan untuk menjalankan bisnis, yang berupa sumber daya manusia, teknologi, finansial, dan sumber daya fisik.
- *Key activities* merupakan aktifitas utama yang harus dikuasai perusahaan untuk menjalankan bisnis.
- *Key partner* merupakan sumber daya yang diperlukan oleh perusahaan untuk mewujudkan proposisi nilai, tetapi tidak dimiliki oleh perusahaan tersebut.
- *Cost Structure* menjelaskan mengenai struktur- struktur biaya yang terlibat dalam bisnis, baik itu *fixed* dan *variable cost*.

c. Mengenalkan *brand canvas model* sebagai tahap lanjutan penanaman *mindset* kewirausahaan.

Setelah memahami alat analisis SWOT dan BMC dalam rangka menumbuhkan *mindset* berwirausaha, penting juga untuk mengenal *brand canvas model* sebagai tahap lanjutan penanaman pola pikir yang betul akan berwirausaha. *Brand*/merk dapat dikatakan sebuah identitas untuk mempermudah calon konsumen atau konsumen mengenali produk yang ditawarkan. Sebuah brand yang kuat dapat dengan mudah dikenal oleh konsumennya sehingga banyaknya pesaing tidak akan berpengaruh. Brand sendiri saat ini diartikan sebagai identitas diri yang membedakan antar sesama baik manusia, produk, maupun tempat. Branding merupakan nama, istilah, tanda, simbol, rancangan atau kombinasi dari semuanya yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa atau kelompok penjual dengan untuk membedakannya dari barang atau jasa pesaing (Wahyuni, 2021).

Penyusunan *branding* perlu memperhatikan unsur-unsur berikut ini:

- 1) Nama merek: Nama adalah hal pertama yang harus dipenuhi jika kita akan melakukan branding. Tanpa sebuah nama, maka produk tidak akan memiliki identitas yang akan memudahkannya untuk dikenali masyarakat.
- 2) Logo (logo type, monogram, bendera): Dalam pembuatan logo, perhatikanlah faktor keunikan dan imej yang sesuai dengan brand. Logo yang unik akan meninggalkan kesan tak terlupakan bagi konsumen.
- 3) Tampilan visual: Tampilan visual ini bisa diaplikasikan pada desain produk, desain kemasan, desain seraga, dan lain sebagainya. Menggunakan tampilan visual dengan warna-warna yang cerah atau elegan akan menambah pencitraan terhadap sebuah produk.
- 4) Penggunaan juru bicara: Juru bicara dalam hal ini bisa jadi seorang *co-founder* dari perusahaan, maskot, tokoh perusahaan, atau orang terkenal yang telah diajak bekerja sama untuk meningkatkan pemasaran produk.
- 5) Suara (lagu tematik): Kehadiran sebuah lagu akan melengkapi unsur visualisasi dan membuatnya lebih indah dan lebih diingat.
- 6) Kata-kata (slogan, *tagline*, *jingle*, akronim): Slogan yang cerdas selalu meninggalkan kesan mendalam. Dalam proses pembuatan brand, gunakan kata-kata yang memiliki unsur ceria dan positif, mudah diingat, dan beda dari brand lain

Adapun dokumentasi dari kegiatan pelatihan *business model canvas* dan *brand canvas* untuk menumbuhkan minat dan kemampuan berwirausaha sejak dini pada forum anak

Kecamatan Cipayung adalah sebagai berikut:



Gambar 2 Pemaparan dari Panitia

Adapun untuk hasil kuesioner yang telah diisi oleh peserta pada akhir kegiatan ini, dilakukan rekapitulasi dan disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 2 Rekap Pendapat dan Saran

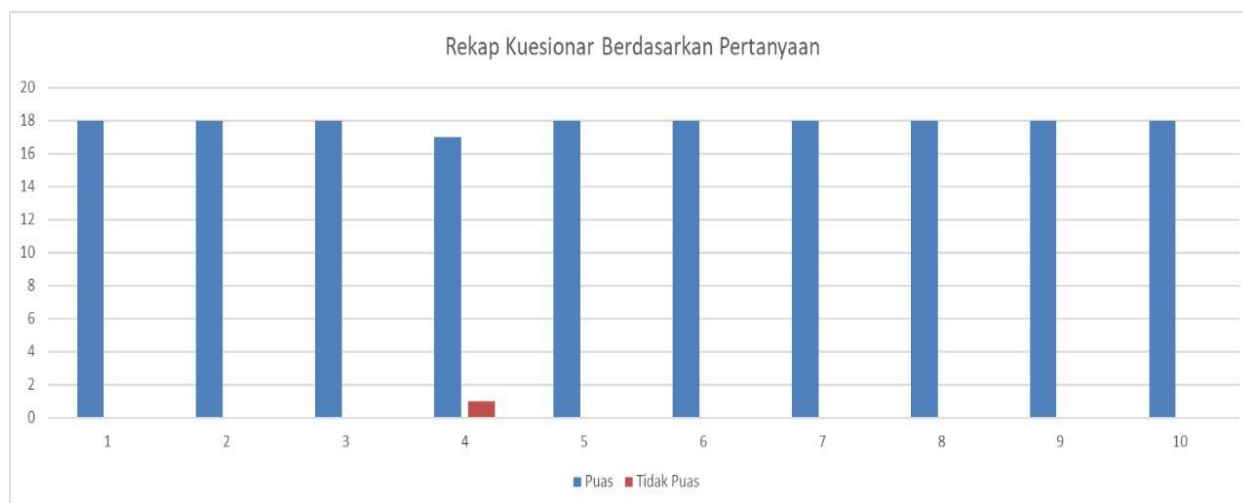
Responden	Pendapat	Saran
1	Sangat memuaskan informasi yang di dapatkan sangat mudah dipahami dan bermanfaat	mungkin untuk kedepannya dapat dilakukan dengan tema yang cocok untuk semua umur, sehingga dapat dipahami secara keseluruhan peserta
2	Baik, sesuai harapan saya, kegiatan ini harus di selenggarakan kembali, karena menambah wawasan saya dan teman - teman saya	saran saya sebaiknya untuk lebih menambah wawasan peserta, dapat diberikan materi berupa modul dan soal latihan, tapi menurut saya kegiatan ini sudah sangat baik dan bagus
3	kegiatan seru, bermanfaat, jelas, membantu & menambah pengetahuan	semoga semakin banyak kegiatan seperti ini dilakukan oleh BSI
4	Jelas, mudah di mengerti dan sangat membantu	Materinya diperbanyak lagi supaya jangka waktunya lebih lama

5	kegiatan ini sangat bagus dan bermanfaat	semoga semakin banyak kegiatan seperti ini
6	mudah di mengerti, jelas dan keren	semoga semakin banyak kegiatan seperti ini dan semakin baik
7	Sangat baik dan Keren mudah dipahami	mengikuti dengan baik dan ikuti
8	Saya sangat puas dengan materi yang disampaikan karena mudah di pahami	bisa mengikuti kegiatan dengan baik
9	kegiatan tersebut sangat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan, memberi materinya sangat jelas sehingga mudah dimengerti.	bisa mengikuti kegiatan dengan baik
10	seru banget banget ternyata, dosennya baik-baik dan cantik juga, materi yang disampaikan juga sangat berbobot seimbang juga sama kita-kita, kakak -kakak univnyya lucu.	Mengikuti acara dengan baik, serta acaranya lancar. Sekses buat kakak-kakak dan dosennya.
11	kegiatan tersebut sangat bermanfaat bagi saya untuk menambah pengetahuan saya lebih dalam lagi	bisa mengikuti kegiatan dengan baik
12	Sangat bermanfaat bagi saya	bisa mengikuti dengan baik
13	Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan lancar, pada saat penyampaian materi sangat terperinci disetiap materi.	Dapat mengikuti kegiatan dilain waktu.
14	Sangat baik	untuk lebih sering dilaksanakan
15	bisa menambah wawasan dan kegiatan ini sesuai dengan keinginan saya	Agar lebih dilaksanakan
16	saya sangat suka dengan kegiatan ini	agar lebih baik lagi
17	Kegiatanya sangat bermanfaat, menambah wawasan dan pengetahuan saya mengenai kepemimpinan dan kewirausahaan	untuk saran saya mungkin pemberian materi kewirausahaan lebih di perjelas.
18	seru! Menambah pengalaman dan ilmu juga ! Kakak-kakaknya ramah dan baik	sudah keren!

Dari tabel diatas dapat diketahui respon peserta atas pelatihan yang telah dilakukan sangat positif dan Sebagian besar peserta ingin agar kegiatan seperti ini agar dilaksanakan lagi dengan tema-tema yang lebih luas. Hal ini membuktikan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat memang menjadi nilai tambah bagi masyarakat.

Untuk selanjutnya disajikan hasil statistik kuesioner yang telah di olah oleh tim pengabdian masyarakat, sebagai berikut :

Gambar 3. Hasil rekap kuesioner peserta kegiatan



Dari gambar di atas menunjukkan bahwa adanya *feedback* yang baik dari peserta kegiatan dengan rata-rata jawaban positif yang diberikan bagi kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dimana jawaban yang diberikan dalam kuesioner rata-rata adalah angka 5 dari skala 1-5 dimana angka 5 adalah opsi sangat baik sekali dan angka 1 untuk opsi paling buruk sekali.

Kesimpulan

Pelatihan *business model canvas* dan *brand canvas* untuk menumbuhkan minat dan kemampuan berwirausaha sejak dini ternyata dapat membantu masyarakat khususnya di forum anak RPTRA Gebang Sari dalam mengembangkan skill dan kompetensi dalam berwirausaha sejak dini. *Brainstorming* yang diberikan oleh tim pelaksana adalah dengan menyajikan beberapa contoh masalah dalam membangun sebuah bisnis kecil-kecilan, peserta kegiatan berusaha mencari dan memberikan jawaban secara kreatif dan spontan untuk memecahkan masalah yang diberikan tim pelaksana. Hal ini akan mengasah pengetahuan mereka agar dapat berpikir secara *out of the box*.

Hal kedua yang dilakukan adalah melalui *case study* yang disajikan oleh tim pelaksana, dengan *case* yang tim pelaksana berikan, digunakan untuk menggali pemahaman peserta, sejauh mana pemahaman mereka terhadap pemaparan yang sudah

diberikan terkait kesesuaian *case* dengan *problem solving* nya dengan menggunakan *business model canvas* dan *brand canvas*. Dengan kegiatan ini hendaknya peran seluruh elemen masyarakat diperlukan dalam ini untuk selalu mengadakan kegiatan pelatihan bisnis seperti ini secara simultan.

Daftar Referensi

Athia, I., Saraswati, E., & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 2(1), 66–75.

Ita, A., Ety, S., & Andi, N. (2018). Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 2(1), 66–75.

Ivan, E., Sari, N. A., Mandala, W., & Hendrawan, D. A. (2022). Penyuluhan Kewirausahaan & Workshop Perencanaan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (Bmc) Di Smk Negeri 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur. *Literasi*, 2(2), 1256–1267.

Jamira, A., Febriani, Y., & Amali, M. (2021). *Business Model Canvas (BMC): Sebuah Pendekatan Dalam Mendorong Mindset Kewirausahaan*. 205–214.
<https://doi.org/10.32528/psneb.v0i0.5169>

Kurniasari, F. (2022). Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Sejak Dini pada Anak-Anak Panti Asuhan ‘ Aisyiyah Tunas Harapan Kota Pontianak. *Buletin Aribaath*, 19, 191–194.

Ratna, R., Sari, N., Hariyani, T., Arisanti, P., Kusumawati, Y., Prasetyo, E., Supriyadi, S. G., Astari, I. Y., Manajemen, P. S., Kediri, U. K., Akuntansi, P. S., Kediri, U. K., & Asuhan, P. (2021). Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Sejak Usia Dini di Panti Asuhan Ar-Risalah Hidayatullah. *Jurnal Abdikmas UKK*, 2(1), 66–71.

Rukka, M. R. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam (*Amaranthus hybridus*) Dengan Pendekatan Business Model Kanvas: Studi Kasus pada CV. OAG di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. *Sosial Ekonomi Dan Pertanian*, 14(1), 1–14.

Satyarini, R., & Palesangi, M. (2012). Analisis Peluang dan Tantangan pada Paguyuban Cahaya Terang sebagai UKM Pengrajin Kulit di Sukaregang Garut. *Jurnal Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan*, 16(2), 28–42.

Wahyuni, S. (2021). Strategi Bussiness Model Canvas (BMC) Bagi Pelaku Usaha Samarinda Dalam Upaya Pengembangan Brand Dan Digitalisasi Produk. *Jurnal Pustaka Mitra*, 1(2), 81–

8

