

[SNA – 05]

Meningkatkan Keterampilan Kewirausahaan di Ponpes *Al-Amaliah* Melalui Implementasi Terpadu *Value Proposition Canvas* dan *Business Model Canvas*

Siti Hilma Nahdliyatul Kamilah¹, Ahmad Chirzun¹, Iin Suryaningsih¹

¹*Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Al-Azhar Indonesia,
Jl. Sisingamangaraja, Kebayoran Baru, Jakarta 12110*
Email Penulis Korespondensi: hilmanahdliyatul@gmail.com

Abstract

Al-Amaliah Islamic Boarding School in Cikidang Sukabumi had great potential in economic development through the An-Najah Mini Canteen business unit. Based on the 2023 community service activities at Al-Amaliah Boarding School, Cikidang, Sukabumi, the management of this canteen was still not optimal, with the main problem being the lack of entrepreneurship education which caused unstable team productivity and commitment to santripreneur self-development had not been achieved. Entrepreneurial motivation was not enough with just one training or mentoring. To truly improve entrepreneurial skills, a sustainable and in-depth approach was needed. The 2024 Community Partnership Empowerment (PKM) activity of Al-Azhar University Indonesia (UAI) in the field of entrepreneurship aimed to provide entrepreneurial assistance using the Value Proposition Canvas (VPC) and Business Model Canvas (BMC) to 9 canteen administrators. The program was carried out in a hybrid manner, with online assistance in the form of providing materials and offline assistance to prepare VPC and BMC. The results of this activity showed an increase in the ability of participants to formulate a more structured business strategy, with an increase of 93% based on the results of the pre-test and post-test. In addition, the final project of preparing VPC and BMC also demonstrated the ability of participants to apply these concepts effectively.

Keywords: *AN-Najah Mini Canteen, Entrepreneurship, VPC and BMC.*

Abstrak

Pondok Pesantren Al-Amaliah di Cikidang Sukabumi memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi melalui unit usaha Kantin Mini An-Najah. Berdasarkan Kegiatan abdimas 2023 di Ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi, pengelolaan kantin ini masih belum optimal, dengan permasalahan utama berupa kurangnya edukasi kewirausahaan yang menyebabkan produktivitas tim tidak stabil dan komitmen terhadap pengembangan diri santripreneur belum tercapai. Motivasi kewirausahaan tidak cukup hanya dengan satu kali pelatihan atau pendampingan. Untuk benar-benar meningkatkan keterampilan kewirausahaan, diperlukan pendekatan yang berkelanjutan dan mendalam. Kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) Universitas Al-Azhar Indonesia (UAI) 2024 bidang kewirausahaan bertujuan untuk memberikan pendampingan kewirausahaan menggunakan Value Proposition Canvas (VPC) dan Business Model Canvas (BMC) kepada 9 pengurus kantin. Program dilaksanakan secara hybrid, dengan pendampingan online berupa pemberian materi dan pendampingan offline untuk menyusun VPC dan BMC. Hasil kegiatan ini menunjukkan peningkatan kemampuan peserta dalam merumuskan strategi bisnis yang lebih terstruktur, dengan peningkatan 93% berdasarkan hasil pre-test dan post-test. Selain itu, tugas akhir penyusunan VPC dan BMC juga menunjukkan kemampuan peserta dalam mengaplikasikan konsep-konsep tersebut secara efektif.

Kata kunci: *Kantin Mini AN-Najah, Kewirausahaan, VPC dan BMC.*

1. PENDAHULUAN

Keterampilan kewirausahaan sangat penting dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat, terutama di era globalisasi yang kompetitif. Kewirausahaan melibatkan dua aspek utama: keterampilan manajerial dan teknikal (*hard skills*) serta keterampilan interpersonal (*soft skills*). *Hard skills* mencakup kemampuan mengelola bisnis untuk mencapai profitabilitas, termasuk pengelolaan input, proses produksi, dan pemasaran. Sementara itu, *soft skills* seperti komunikasi, kepemimpinan, dan manajemen waktu diperlukan untuk membangun hubungan yang baik dalam tim dan dengan pelanggan. Keduanya berkontribusi pada operasional bisnis yang efisien dan efektif.

Kewirausahaan melibatkan kemampuan mengelola bisnis, kreativitas, dan inovasi untuk memanfaatkan peluang menuju kesuksesan. Menurut Husnurrosyidah (2019), strategi kewirausahaan yang kuat sangat penting untuk menghadapi tantangan Industri 4.0, di mana UMKM perlu beradaptasi dengan kemajuan teknologi. Pelaku usaha yang terus belajar dan beradaptasi dapat memanfaatkan perkembangan zaman secara maksimal. Dengan cepatnya perkembangan dunia bisnis, berbisnis menjadi peluang bagi siapa saja yang memiliki kemauan. Kemampuan mengidentifikasi peluang bisnis saat ini menjadi kunci untuk meraih kesuksesan.

Salah satu pendekatan atau strategi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi peluang bisnis adalah pelatihan *Value Proposition Canvas* (VPC), yaitu model bisnis yang membantu pengusaha memahami kebutuhan konsumen dan merencanakan bisnis secara lebih tepat sasaran.

Model bisnis merupakan alat penting yang digunakan untuk merancang kerangka pemikiran tentang bagaimana sebuah perusahaan dapat menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai, serta memahami bagaimana berbagai elemen bisnisnya saling berhubungan. Model bisnis meliputi komponen-komponen utama yang menjelaskan cara perusahaan beroperasi, mulai dari proses produksi hingga penjualan produk

atau layanan kepada pelanggan (Hapsari & Kustanto, 2024).

VPC adalah *tool* dalam bentuk diagram yang terdiri dari 9 komponen, yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu produk atau jasa yang akan dikembangkan. VPC ini pertama kali diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder pada tahun 2004 (Ruhayat et al., 2021). Selain itu, *value proposition canvas* (VPC) digunakan untuk mengidentifikasi kesesuaian antara konsep, kapabilitas, dan upaya perusahaan dengan tantangan, kendala, serta harapan pelanggan. VPC juga memiliki potensi besar dalam membangun keberlanjutan bisnis perusahaan dan menemukan peluang pasar baru yang sebelumnya belum dijelajahi (Hasyem, 2020).

VPC mencakup dua sisi utama: sisi pelanggan (*Customer Jobs, Customer Pains, dan Customer Gains*) dan sisi perusahaan (*Products & Services, Pain Relievers, dan Gain Creators*) (Aula et al., 2018).

Customer profile sendiri dibuat dengan tujuan untuk memahami *customer jobs* (masalah atau kebutuhan yang perlu diselesaikan), *customer pain* (hambatan atau kesulitan yang dialami pelanggan), serta *customer gain* (hasil yang diharapkan oleh pelanggan) (Panilan et al., 2024).

Salah satu langkah terbaik untuk memulai bisnis adalah dengan perencanaan yang matang. Ada cara yang lebih sederhana untuk membuat rencana bisnis tanpa perlu menyusun dokumen yang rumit selain VPC, yaitu dengan menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) (Nurhaida et al., 2023).

BMC menjadi populer karena memungkinkan visualisasi elemen-elemen kunci bisnis secara sederhana dalam satu kanvas. Model bisnis ini pertama kali diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dalam bukunya *Business Model Generation*. Dalam buku tersebut, Osterwalder menjelaskan sebuah kerangka kerja sederhana untuk menggambarkan elemen-elemen penting dari sebuah model bisnis. Secara keseluruhan, alur dalam BMC terlihat cukup sederhana, mengalir dari satu elemen bisnis ke elemen penting berikutnya (Awaluddin, 2021).

BMC dirancang untuk menjadi alat yang sederhana, fleksibel, dan intuitif yang dapat digunakan untuk meningkatkan atau mengubah

strategi bisnis. BMC memberikan gambaran keseluruhan bisnis dalam satu halaman, mencakup aspek-aspek seperti penawaran bisnis, keuangan, infrastruktur, dan pasar kompetitif. Kanvas model bisnis ini terdiri dari sembilan blok bangunan utama (Hairunisyah et al., 2024).

Kesembilan blok tersebut mencakup *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*. Masing-masing blok ini menggambarkan elemen penting yang diperlukan untuk menjalankan dan mengelola suatu model bisnis (Alfina I et al., 2022).

Pesantren, sebagai lembaga pendidikan Islam yang semakin berkembang di Indonesia, tidak hanya fokus pada studi keislaman, tetapi juga secara bertahap menyesuaikan diri dengan era globalisasi melalui berbagai bidang ilmu, termasuk pengembangan keterampilan kewirausahaan santri (Suryaningsih et al., 2022).

Pondok Pesantren (Ponpes) Al-Amaliah di merupakan salah satu lembaga pendidikan berbasis agama yang memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi melalui kewirausahaan. Ponpes ini berada di kampung Cibanteng, terletak 2 km dari kantor Desa Cikidang yang merupakan salah satu dari 12 Desa di Kecamatan Cikidang. Salah satu unit usaha yang dikelola oleh Ponpes ini adalah Kantin Mini An-Najah dengan 9 orang pengurus yang terdiri dari guru dan santri.

Kantin Mini An-Najah ini tidak saja menjadi wadah kreativitas *entrepreneurship* para santri dan guru, namun juga merupakan upaya strategis yang dicanangkan oleh pimpinan ponpes dalam membangun ekonomi dan kesejahteraan pesantren dan masyarakat di dalamnya. Kantin mini yang telah berdiri sejak November 2023 lalu, adalah bukti semangat *entrepreneurship* para santri dan guru dalam mengoptimalkan *skill* wirausaha sekaligus berdampak bagi kesejahteraan Ponpes Al-Amaliah.

Namun, pengelolaan kantin ini masih belum optimal sehingga perlu adanya upaya peningkatan kualitas pengelolaan yang lebih terstruktur. Berdasarkan evaluasi pada kegiatan abdimas tahun 2023 di Pondok Pesantren Al-Amaliah, salah satu masalah utama adalah kurangnya edukasi kewirausahaan. Pendampingan tentang kewirausahaan dasar

masih sangat terbatas, sehingga produktivitas tim belum stabil dan komitmen terhadap pengembangan diri menuju *santripreneur* belum tercapai seperti yang diharapkan (Suryaningsih et al., 2023).

Santripreneur merujuk pada seorang santri (orang yang menimba ilmu di pesantren) yang memiliki usaha sendiri, serta berani menjalankan kegiatan produktif secara mandiri. Istilah ini juga dapat diartikan sebagai santri yang berani mengambil risiko dalam membangun usaha dengan memanfaatkan berbagai peluang untuk menciptakan bisnis baru atau menggunakan pendekatan inovatif, sehingga usaha yang dijalankan dapat tumbuh menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi persaingan (Maksum & Wajdi, 2018).

Motivasi kewirausahaan tidak cukup hanya dengan satu kali pelatihan atau pendampingan. Untuk benar-benar meningkatkan keterampilan kewirausahaan, diperlukan pendekatan yang berkelanjutan dan mendalam. Oleh karena itu, dalam kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) Universitas Al-Azhar Indonesia 2024, di ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi, selain memberikan pendampingan kembali berupa materi yang mencakup aspek *softskill* dan *hardskill* kewirausahaan, kami juga menerapkan model bisnis *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC). Penerapan VPC dan BMC dalam pendampingan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang cara merancang dan mengelola model bisnis yang efektif. VPC membantu pengurus kantin dalam memahami kebutuhan dan harapan pelanggan serta merumuskan proposisi nilai yang sesuai. Sementara itu, BMC memudahkan mereka untuk memvisualisasikan dan merencanakan elemen-elemen inti dari bisnis mereka, seperti segmentasi pelanggan, saluran distribusi, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya, aktivitas kunci, kemitraan, dan struktur biaya.

Dengan memberikan pendampingan yang lebih mendalam dan terstruktur tentang VPC dan BMC, kami bermaksud meningkatkan keterampilan pengurus kantin dalam merancang strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan. Program ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas kantin, memastikan keberlanjutan usaha, serta mendukung pengembangan *santripreneur* yang lebih matang

dan siap menghadapi tantangan dunia usaha atau bisnis.

2. METODE

Kegiatan ini melibatkan 9 orang pengurus Kantin Mini An-Najah Pondok Pesantren Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi, sebagai peserta utama. Program pertama yang dilakukan yaitu sosialisasi yang dirancang dengan pendekatan pembelajaran terstruktur yang mencakup sesi bimbingan *online* melalui *platform Zoom* untuk memberikan pemahaman teoretis mengenai kewirausahaan, serta pengenalan alat strategis VPC dan BMC untuk merancang dan mengelola model bisnis. Setelah itu, dilakukan pendampingan *offline* di lokasi pesantren, di mana peserta berkesempatan menerapkan teori yang telah dipelajari dengan menyusun *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC) untuk Kantin Mini An-Najah. Pendampingan ini berlangsung intensif dengan kehadiran tim fasilitator atau tim kewirausahaan untuk memberikan bimbingan langsung dan membantu peserta dalam menyusun strategi bisnis yang relevan.

Indikator keberhasilan diukur melalui *pre-test* untuk menilai pemahaman awal peserta, diikuti *post-test* setelah pendampingan untuk menilai peningkatan pemahaman. Sebagai tugas akhir, peserta diminta menyusun VPC dan BMC, yang berfungsi sebagai evaluasi sejauh mana mereka mampu menerapkan konsep yang telah diajarkan dalam konteks nyata. Hasil tugas ini menjadi indikator keberhasilan kegiatan, dengan fokus pada kemampuan peserta dalam merancang strategi bisnis yang terstruktur.

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara *hybrid*, yaitu tanggal 07 dan 16 Juli 2024 secara *online* melalui *zoom*, yang masing-masing berdurasi 2 jam. Lalu tanggal 18 Juli 2024 *offline* di ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi dengan durasi kegiatan bidang kewirausahaan selama 45 menit. Selain itu, peserta juga melakukan pembelajaran mandiri melalui tugas yang diberikan dalam waktu satu minggu.

Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan ini mencakup berbagai perangkat dan

materi yang mendukung pelaksanaan baik sesi *online* maupun *offline*. Untuk sesi *online*, perangkat elektronik seperti laptop dan koneksi internet yang stabil sangat penting untuk memastikan kelancaran bimbingan melalui *platform Zoom*.

Dalam sesi *offline*, digunakan berbagai alat tulis seperti pulpen dan kertas A3 untuk membantu peserta dalam menyusun dan memvisualisasikan konsep *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC). Selain itu, laptop dan proyektor digunakan untuk mempresentasikan panduan langsung selama sesi pendampingan. Selain itu, template VPC dan BMC, juga disediakan untuk membantu peserta dalam memahami dan menerapkan konsep-konsep yang dipelajari secara efektif.

Langkah Pelaksanaan

Tahap pertama yaitu tahap persiapan. Pada tahap ini dilakukan rapat koordinasi terkait rencana kegiatan bersama dengan tim Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) UAI Ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi, dimana tim PKM dibagi menjadi beberapa bidang salah satunya adalah bidang Kewirausahaan. Selanjutnya adalah melakukan persiapan kegiatan, yang meliputi penyusunan jadwal pelaksanaan kegiatan, pembuatan materi aspek *soft skill* dan *hard skill* dalam kewirausahaan, serta materi mengenai *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC) dalam bentuk presentasi *PowerPoint*. Setelah penyusunan jadwal pelaksanaan dan pembuatan materi, tahap persiapan dilanjutkan dengan sosialisasi kepada mitra yaitu pihak ponpes Al-Amaliah secara *online* melalui *platform zoom*. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan program, menjelaskan tujuan pendampingan, dan menjelaskan bagaimana rangkaian Kegiatan pendampingan dilakukan.

Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan penyusunan *pre-test* yang akan digunakan sebagai alat ukur atau indikator keberhasilan kegiatan. Persiapan ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh materi yang akan disampaikan terstruktur dengan baik dan pengukuran hasil pelatihan dapat dilakukan secara objektif.

Tahap selanjutnya yaitu tahap pelaksanaan. Kegiatan yang dilakukan secara *hybrid*, yaitu pemberian materi secara *online* melalui *platform zoom* sebanyak dua kali pertemuan, dan

implementasi pembuatan VPC dan BMC secara *offline* oleh peserta di ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi.

Selanjutnya adalah tahap monitoring dan evaluasi. Pada tahap ini, peserta diberikan tugas pembuatan VPC dan BMC untuk memastikan peserta memahami dan mampu mengimplementasikan VPC dan BMC dalam usaha kantin mini An-Najah.

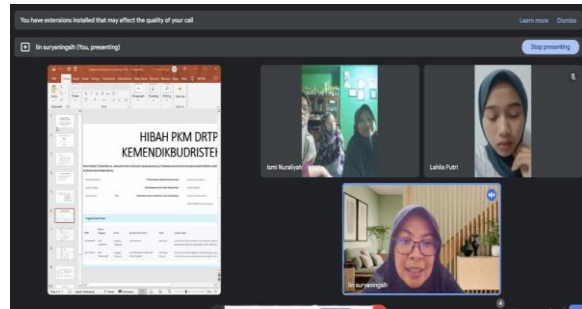
Setelah itu, dilakukan evaluasi dengan dengan membandingkan hasil *pre-test*, yang diambil sebelum materi disampaikan, dengan hasil *post-test* setelah pendampingan selesai dilakukan. Tim kemudian menilai hasil tugas akhir yang telah dikumpulkan setelah pelatihan. *Pre-test* berfungsi sebagai dasar untuk menilai pengetahuan dan keterampilan awal peserta, *post-test* digunakan untuk mengukur peningkatan pemahaman setelah pelatihan, sementara tugas akhir memberikan gambaran tentang kemampuan praktis peserta dalam menerapkan VPC dan BMC.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) Universitas Al-Azhar Indonesia 2024 di Pondok Pesantren Al-Amaliah, Cikidang Sukabumi, dilaksanakan sesuai dengan rancangan awal, yaitu secara *hybrid*, dimulai dengan sesi *online* lalu sesi *offline* dengan pengurus kantin mini AN-Najah di lokasi Pondok Pesantren Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi.

Sosialisasi Kepada Mitra: Ponpes Al-Amaliah, Cikidang Sukabumi

Gambar 1 merupakan sosialisasi kepada mitra yang dilakukan oleh perwakilan tim PKM UAI 2024 melalui *platform zoom*. Dalam sosialisasi ini, tim PKM UAI memperkenalkan konsep kegiatan, tujuan, dan teknis pelaksanaan kepada pengurus kantin mini An-Najah, Ponpes Al-Amaliah, Cikidang, Sukabumi. Sosialisasi ini bertujuan untuk memastikan seluruh pihak yang terlibat memiliki pemahaman yang jelas tentang alur kegiatan dan tujuan pelatihan.



Gambar 1. Sosialisasi Kepada Mitra Melalui Platform Zoom

Sesi Online Pertama: Aspek *Soft Skill* dan *Hard Skill* dalam Kewirausahaan

Sesi pertama yang dilaksanakan pada 7 Juli 2024, berfokus pada aspek *soft skill* dan *hard skill* dalam kewirausahaan. Sebelum memulai sesi pendampingan peserta mengisi *pre-test* melalui *Google Form* yang telah disediakan.

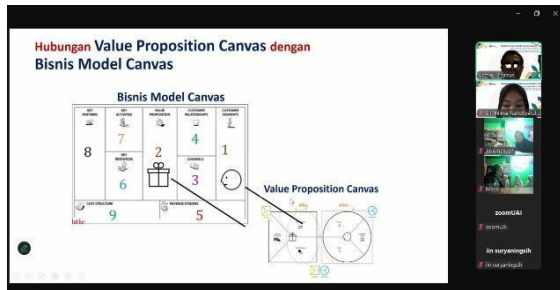


Gambar 2. Pendampingan Aspek *Soft Skill* dan *Hard Skill* dalam Kewirausahaan.

Gambar 2 merupakan pendampingan sesi *online* pertama, yaitu pemberian materi mengenai aspek *soft skill* dan *hard skill* dalam kewirausahaan. *Soft skill* seperti komunikasi efektif, kepemimpinan, dan manajemen waktu dijelaskan sebagai faktor penting dalam menjalankan usaha. *Hard skill* mencakup keterampilan teknis seperti analisis pasar, pembukuan, dan manajemen rantai pasokan. Sesi ini bertujuan untuk memperkuat fondasi kewirausahaan peserta dengan memberikan pemahaman teoretis yang mendalam. Keterampilan ini membantu wirasaha dalam cepat mengambil peluang, memiliki visi masa depan yang jelas, kreatif dalam mengatasi masalah, dan berani menghadapi risiko serta ketidakpastian dalam bisnis (Maulidian et al., 2021). Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk berpikir kreatif dan inovatif yang menjadi landasan, strategi, serta sumber daya dalam menemukan peluang menuju kesuksesan. (Suryathi & Marhaeni, E., 2020).

Sesi Online Kedua: *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC)

Pada sesi kedua yang dilaksanakan pada 16 Juli 2024, peserta diperkenalkan dengan dua alat penting dalam perencanaan bisnis, yaitu VPC dan BMC.



Gambar 3. Pengenalan alat *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC)

Gambar 3 merupakan sesi online kedua, yaitu pemberian materi mengenai VPC dan BMC. Materi ini memberikan wawasan kepada peserta tentang cara merumuskan nilai yang relevan bagi pelanggan dan mengelola elemen-elemen inti bisnis dengan lebih efektif. Peserta diajarkan bagaimana mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, merancang proposisi nilai yang sesuai, dan memvisualisasikan rencana bisnis mereka dalam satu lembar canvas.

Dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), pengusaha dapat memahami cara mengelola bisnis mereka, yang mencakup berbagai unit seperti produksi, pemasaran, dan departemen lainnya. BMC juga membantu perusahaan dalam menjaga hubungan dengan pelanggan, sehingga mereka dapat memastikan keberlanjutan bisnis mereka (Nasip & Sudarmaji, 2017).

Implementasi VPC dan BMC di Ponpes Al-Amaliah

Sesi *offline* yang berlangsung pada 18 Juli 2024 di Pondok Pesantren Al-Amaliah difokuskan pada penerapan konsep VPC dan BMC yang telah dipelajari.



Gambar 4. Penerapan konsep VPC dan BMC

Gambar 4 merupakan Kegiatan yang dilakukan pada sesi *offline*, yaitu membuat VPC dan BMC. Pada sesi ini, peserta dibagi menjadi 3 kelompok untuk menyusun VPC dan BMC untuk Kantin Mini An-Najah. Setiap kelompok didampingi oleh tim kewirausahaan untuk memastikan pemahaman dan aplikasi yang tepat.

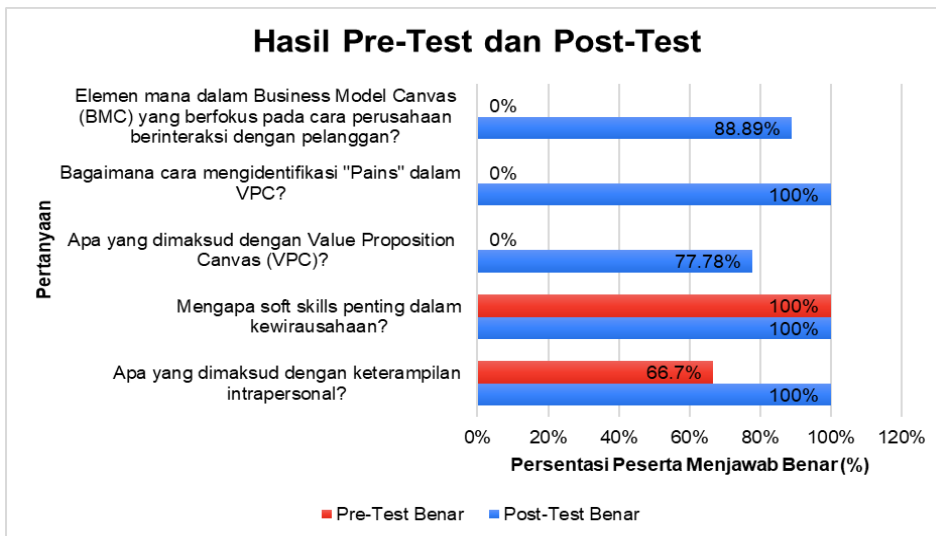
Setelah seluruh sesi selesai, peserta diwajibkan untuk menyelesaikan tugas berupa penyusunan VPC dan BMC dan diberi waktu selama satu minggu untuk mengerjakan.

Hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Indikator keberhasilan yang digunakan yaitu hasil *pre-test* yang dilakukan sebelum pendampingan dimulai, hasil *post-test* setelah pendampingan selesai, serta hasil tugas yang sudah dikerjakan oleh peserta.

Gambar 5 merupakan hasil *pre-test* dan *post-test* dalam bentuk grafik. Gambar 5 menunjukkan perbandingan hasil Pre-Test dan Post-Test dalam bentuk persentase jawaban benar peserta pada setiap pertanyaan.

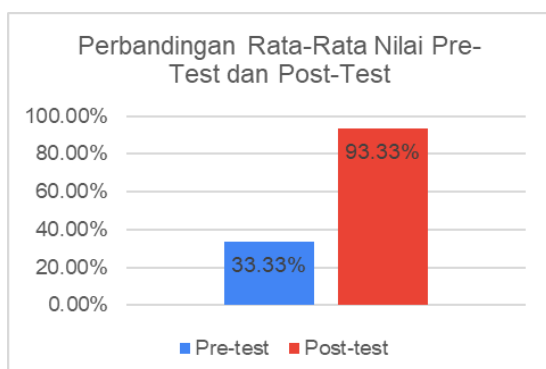
Pada hasil *pre-test*, terlihat bahwa pemahaman peserta terhadap konsep BMC dan VPC masih sangat rendah, dengan mayoritas peserta menjawab salah pada pertanyaan-pertanyaan terkait. Hal ini menunjukkan bahwa konsep BMC dan VPC merupakan materi yang baru bagi peserta, sehingga mereka belum memahami elemen-elemen penting dalam kedua model bisnis tersebut. Di sisi lain, untuk pertanyaan terkait *soft skills* dan keterampilan interpersonal, sebagian peserta telah memiliki pemahaman awal yang cukup baik, yang terlihat dari persentase jawaban benar yang lebih tinggi. Pemahaman yang baik ini dapat disebabkan oleh pendampingan kewirausahaan yang sebelumnya telah diberikan pada program PKM di tahun sebelumnya, di mana materi mengenai *soft skills* telah diperkenalkan dan dipahami dengan baik oleh peserta.



Gambar 5. Hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Hasil *post-test* setelah pendampingan menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan di seluruh materi. Pada pertanyaan-pertanyaan terkait BMC dan VPC, sebagian besar peserta mampu menjawab dengan benar, yang menandakan bahwa pendampingan berhasil meningkatkan pemahaman mereka terhadap konsep-konsep tersebut. Sementara itu, untuk pertanyaan mengenai *soft skills* dan keterampilan interpersonal, persentase jawaban benar meningkat hingga mencapai 100%, yang menunjukkan bahwa peserta mampu menguasai materi dengan baik setelah pendampingan.

Secara keseluruhan, grafik ini mengindikasikan keberhasilan pendampingan dalam meningkatkan pemahaman peserta terhadap materi-materi kewirausahaan, terutama untuk konsep-konsep baru seperti BMC dan VPC



Gambar 6. Perbandingan Rata-rata *Pre-test* dan *Post-test*

Gambar 6 merupakan perbandingan rata-rata hasil *pre-test* dan *post test*. Pada *pre-test*, sebagian besar peserta hanya memperoleh nilai

benar sebesar 33.33%, sedangkan setelah Kegiatan pendampingan dilakukan, nilai benar meningkat secara signifikan menjadi 93.33% pada *post-test*. Hal ini menandakan bahwa sebagian besar peserta berhasil memperoleh pemahaman yang jauh lebih baik setelah mengikuti rangkaian materi dan kegiatan pendampingan. Peningkatan pemahaman peserta ini menjadi indikasi keberhasilan metode pendampingan yang diterapkan. Hal ini juga dibuktikan dengan keberhasilan peserta dalam menyelesaikan tugas penyusunan VPC dan BMC secara mandiri, yang dilampirkan pada gambar 7.

Gambar 7 merupakan hasil tugas penyusunan VPC dan BMC yang sudah dikerjakan oleh peserta. Gambar di atas tersebut menunjukkan hasil tugas peserta dalam menyusun *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC) untuk Kantin Mini An-Najah di Pondok Pesantren Al-Amaliah. Peserta berhasil mengidentifikasi elemen-elemen penting dalam VPC dan mampu menguraikan dengan baik bagaimana produk dan layanan yang ditawarkan memberikan nilai tambah kepada pelanggan serta mengatasi tantangan yang mungkin dihadapi. Selain itu, peserta juga menunjukkan pemahaman yang baik dalam menyusun BMC dengan mengidentifikasi sembilan blok utama yang mencakup *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*. Setiap elemen diisi dengan informasi yang relevan dan sesuai dengan konteks operasional kantin mini An-Najah. Dari hasil tugas tersebut, peserta memahami konsep-konsep VPC dan

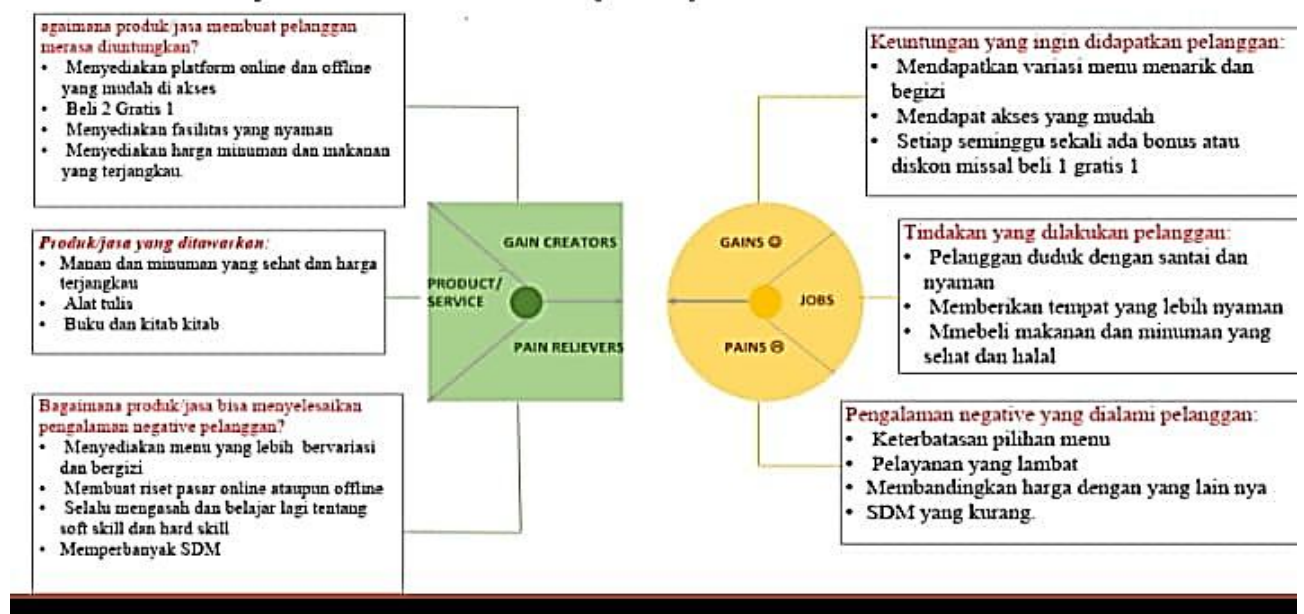
BMC yang diajarkan, dan mereka berhasil menerapkan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik nyata, dengan menghubungkan elemen-elemen di dalam VPC dan BMC secara logis dan terstruktur.

Namun, terdapat beberapa aspek yang masih dapat ditingkatkan, seperti dalam elemen *Channels* di BMC, di mana peserta dapat lebih mendalami dan menjelaskan strategi pemasaran *digital* atau penggunaan media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, area seperti *Revenue Streams* dan *Cost Structure*

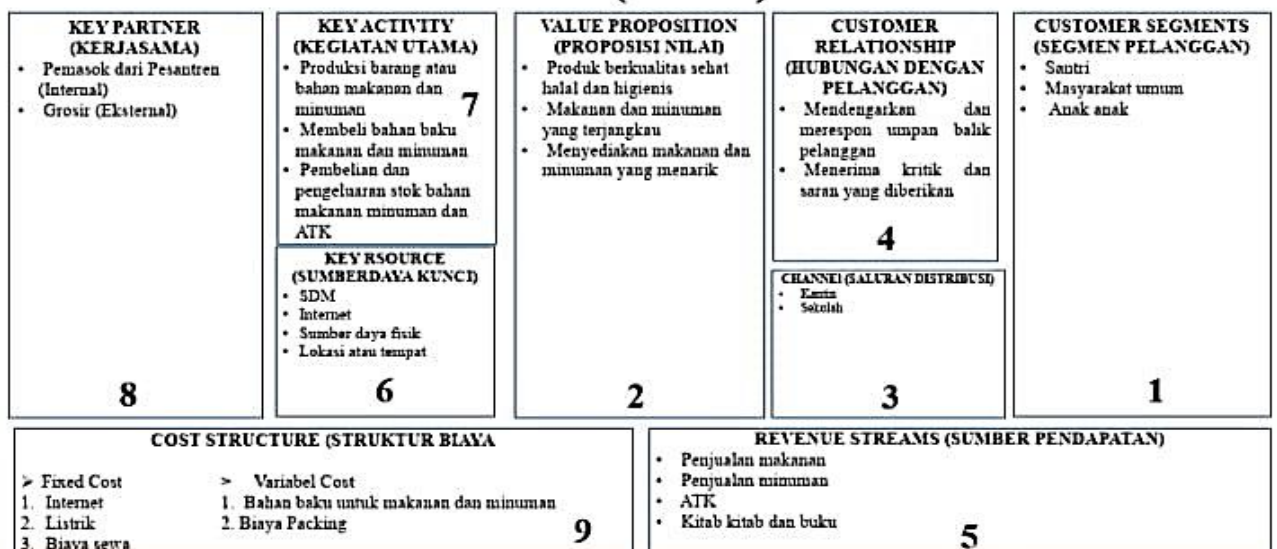
juga bisa dirinci lebih lanjut untuk mempertimbangkan variasi pendapatan dan pengeluaran yang lebih mendalam. Secara keseluruhan.

Tugas ini menunjukkan kemampuan yang baik dari peserta dalam memahami dan menerapkan konsep VPC dan BMC, dan kegiatan pendampingan ini terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan peserta dalam merancang dan mengelola model bisnis yang berkelanjutan.

Value Proposition Canvas (VPC)



Business Model Canvas (BMC)



Gambar 7. Hasil Tugas Penyusunan VPC dan BMC

4. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) UAI 2024 di Pondok Pesantren Al-Amaliah berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan keterampilan kewirausahaan para santri dan pengurus kantin melalui penerapan *Value Proposition Canvas* (VPC) dan *Business Model Canvas* (BMC). Melalui serangkaian sesi *online* dan *offline*, para peserta tidak hanya memperoleh pemahaman yang mendalam tentang pentingnya kewirausahaan dalam konteks pondok pesantren, tetapi juga berhasil mengaplikasikan konsep-konsep tersebut dalam bentuk tugas nyata. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta mampu mengidentifikasi elemen-elemen penting dalam VPC dan BMC serta menerapkannya secara efektif. Peningkatan terlihat dari hasil *pre-test* yang rata-rata sebesar 33.33%, yang kemudian meningkat menjadi 93.33% pada *post-test*. Selain itu, hasil tugas yang dikerjakan oleh peserta juga mencerminkan kemampuan mereka dalam mengaplikasikan konsep-konsep ini secara praktis. Secara keseluruhan, peningkatan ini menunjukkan pemahaman peserta yang jauh lebih baik terhadap strategi bisnis dan pengelolaan usaha secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Untuk memastikan keberlanjutan program ini, sangat disarankan agar pengurus kantin secara rutin melakukan evaluasi berkala terhadap model bisnis yang telah disusun. Evaluasi ini tidak hanya penting untuk menilai efektivitas model yang diterapkan, tetapi juga untuk mengidentifikasi area yang memerlukan penyesuaian atau perbaikan. Selain itu, pengurus kantin sebaiknya terus aktif mengikuti pelatihan-pelatihan lanjutan yang relevan, terutama dalam bidang pemasaran digital, manajemen keuangan, dan inovasi produk, guna meningkatkan daya saing dan adaptabilitas usaha mereka.

Selain upaya internal, disarankan untuk kegiatan PKM ini dilanjutkan, sehingga pengurus kantin mendapatkan pendampingan berkala dari tim PKM, guna memberikan bimbingan teknis dan strategis, membantu pengurus kantin dalam menghadapi tantangan yang mungkin muncul selama proses implementasi model bisnis. Melalui pendampingan ini, diharapkan dapat tercipta sinergi yang kuat antara universitas Al-Azhar Indonesia (UAI) dan pihak ponpes Al-Amaliah dalam upaya mencapai tujuan jangka panjang,

yaitu menjadikan kantin mini An-Najah sebagai model usaha mandiri yang berkelanjutan dan mampu menginspirasi lembaga pendidikan lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ucapkan terimakasih sebesar-besarnya untuk tim PKM UAI, yang terdiri dari bapak ibu dosen dan teman-teman mahasiswa, atas dedikasi dan kontribusinya yang luar biasa. Kami juga mengucapkan terimakasih kepada pihak Pondok Pesantren Al-Amaliah selaku mitra, terutama pengurus kantin mini An-Najah yang terdiri dari guru dan santri yang telah berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Ucapan terimakasih juga kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian Inovasi dan Pemberdayaan Masyarakat (LPIPM) Universitas Al-Azhar Indonesia (UAI), atas dukungan dan pendanaan yang telah diberikan untuk kegiatan ini dengan skema *Grant UAI-Desa/ Wilayah Binaan Public Service Grant* (DWBPSG) tahun pendanaan 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfina I, Purwaningsih, Suseno, D. A., Royhaan, F., Hikmah, I. W., & Riskawati, Y. (2022). Peningkatan Pengetahuan dan Kemampuan Umkm Dalam Pembuatan Bisnis Model *Canvas*. *Jurnal Bina Desa*, 4(2).
- Aula, M., Nasution, A. H., & Ardiantono, D. S. (2018). Perancangan Model Bisnis Berbasis *Circular Economy*. *Jurnal Sains dan Seni Its*, 7(2).
- Awaluddin, R. (2021). Pelatihan Pengembangan Bisnis Bumdes dengan Analisis Swot Dan *Business Model Canvas* di Desa Lengkong, Kuningan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 04(02), 116–125.
- Hairunisya, N., Prihatiningsih, B., Endah Yuliati, N. C., Setiawan, A. R., & Subiyantoro, H. (2024). Pelatihan *Business Plan Model Canvas* Untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia di Desa Wisata. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2744–2756.
- Hapsari, P. A., & Kustanto, D. (2024). Analisis *Value Proposition Canvas* Pada Umkm. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 14229–14236.

- Hasyem, Y. Q. (2020). *Value Proposition Design* Pada PT. Kemajuan Industrindo. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Feb*, 8(2).
- Husnurrosyidah. (2019). *E-Marketplace* UMKM Menghadapi Revolusi Industri 4.0 Dalam Perspektif Islam. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 7(2).
- Maksum, T., & Wajdi, N. B. M. (2018). Pengembangan Kemandirian Pesantren Melalui Program Santripreneur. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- Maulidian, Sumiasih, I. H., Dewi Puspitawati, M., & Seftiono, H. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan *Softskill* Dan *Hardskill* pada *Tenant* Fakultas Bioindustri. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6).
- Nasip, I., & Sudarmaji, E. (2017). Model Bisnis Kanvas: Alat Untuk Mengidentifikasi Peluang Bisnis Baru Bagi Pengusaha Ukm Indonesia. *National Conference On Business And Entrepreneurship*.
- Nurhaida, D., Arsiyanti, F., & Munawar, M. A. (2023). Anatomi *Business Plan*. *Juara: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 4(2), 200–211.
- Panilan, N. B., Fauziah, A., Rachmani, N. N., & Adjie, S. K. (2024). Inovasi Peningkatan *Tenant* Umkm Melalui Pendekatan *Value Proposition Canvas* (VPC). *Costing: Journal Of Economic, Business And Accounting*, 7(2).
- Ruhyat, R., Idris, D. T., Indrawati, D., Indrawati, E., & Siami, L. (2021). Pelatihan Penyusunan Kanvas Model Bisnis dengan Menggunakan *Design Thinking* Secara Daring Bagi Peternak dan Petani Muda di Desa Cibodas, Kecamatan Pasir Jambu, Kabupaten Bandung. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 508.
- Suryaningsih, I., Anggraini, S., Ulum, B., & Wulandari, P. (2022). Perberdayaan Santri Pondok Pesantren Al-Amaliah Desa Cikidang-Sukabumi dalam Pengembangan Potensi Wirausaha Melalui “Cipta Kantin Mini An-Najah.” *Prosiding Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat (Sendamas)*, 2(1).
- Suryaningsih, I., Anggraini, S., Wulandari, P., Ulum, B., & Rahmawati, S. (2023). Santripreneur Ponpes Al-Amaliyah; Mencipta Kantin Kolaboratif Antara Santri dan Guru. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(1).
- Suryathi, W., & Marhaeni, K. E., (2020). Efektifitas Pelatihan *Hard Skill* dan *Soft Skill* Mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga. *Jurnal Aplikasi Ipteks*, 06(02), 118–125.