



## Workshop BMC: Dari Ide Bisnis Menuju Rencana Bisnis yang Terstruktur pada Mahasiswa Politeknik Caltex Riau

<sup>1\*</sup>Syintia Mega Putri, <sup>2</sup>Ramadhana Aulia Wisdawati, <sup>3</sup>Jodi Setiadi Akbar,  
<sup>4</sup>Warnia Nengsih

<sup>1,2,3\*</sup>Program Studi Bisnis Digital, Jurusan Bisnis dan Komunikasi, Politeknik Caltex Riau. Jl. Umban Sari, no 1, Pekanbaru 28265

<sup>4\*</sup>Program Studi Sistem Informasi, Jurusan Teknologi Informasi, Politeknik Caltex Riau. Jl. Umban Sari, no 1, Pekanbaru 28265

\*Corresponding Author e-mail: [ramadhana@pcr.ac.id](mailto:ramadhana@pcr.ac.id)

**Diterima: Juli 2025; Direvisi: Juli 2025; Diterbitkan: Agustus 2025**

### Abstrak

Pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa menjadi faktor penting dalam mempersiapkan lulusan yang tidak hanya siap kerja, tetapi juga mampu menciptakan lapangan kerja. Sayangnya, banyak mahasiswa yang memiliki ide bisnis namun kesulitan menuangkannya dalam rencana yang sistematis. Business Model Canvas (BMC) menjadi solusi strategis untuk merancang model bisnis yang terstruktur. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kemampuan mahasiswa Politeknik Caltex Riau dalam menyusun rencana bisnis berbasis BMC dan memperkuat pola pikir kewirausahaan. Metode pelaksanaan berupa workshop interaktif dengan pendekatan partisipatif, diikuti oleh 25 mahasiswa dari berbagai jurusan. Kegiatan meliputi persiapan, penyampaian materi, praktik BMC, presentasi, dan evaluasi. Hasil menunjukkan 65% peserta sangat tertarik menerapkan BMC ke depannya, menandakan peningkatan pemahaman. Kegiatan ini diharapkan memicu terbentuknya komunitas wirausaha mahasiswa PCR yang mampu merealisasikan ide menjadi bisnis nyata, serta menjadi model pengembangan kewirausahaan di kampus.

**Kata Kunci:** Business Model Canvas, Kewirausahaan, Rencana Bisnis, Mahasiswa, Workshop

## Workshop BMC: Dari Ide Bisnis Menuju Rencana Bisnis yang Terstruktur pada Mahasiswa Politeknik Caltex Riau

### Abstract

Entrepreneurial development among students is a key factor in preparing graduates who are not only ready to enter the workforce but also capable of creating job opportunities. However, many students with business ideas struggle to create structured and actionable business plans. The Business Model Canvas (BMC) is a strategic tool that helps organize business ideas into a comprehensive model. This community service activity aimed to enhance the ability of students at Politeknik Caltex Riau to develop structured business plans using the BMC methodology, while also fostering a stronger entrepreneurial mindset. The program was conducted through an interactive workshop using a participatory learning approach, involving 25 students from various departments. The activities included preparation, BMC material delivery, hands-on practice, presentations, and evaluation. Results showed that 65% of participants were highly interested in applying BMC in future business development, indicating a significant improvement in their understanding. This initiative is expected to foster a student entrepreneur community at PCR and serve as a model for entrepreneurship development on campus.

**Keywords:** Business Model Canvas, Entrepreneurship, Business Plan, Students, Workshop

**How to** Putri, S. M., Wisdawati, R. A., Akbar, J. S., & Nengsih, W. (2025). Workshop BMC: Dari Ide Bisnis Menuju Rencana Bisnis yang Terstruktur pada Mahasiswa Politeknik Caltex Riau. Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service), 7(3), 578-590. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v7i3.3199>



<https://doi.org/10.36312/sasambo.v7i3.3199>

Copyright© 2025, Putri et al

This is an open-access article under the CC-BY-SA License.



## PENDAHULUAN

Di era ekonomi digital saat ini, kewirausahaan menjadi salah satu solusi strategis untuk mengatasi permasalahan pengangguran sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi. Pemerintah melalui berbagai program telah mendorong pengembangan kewirausahaan, terutama di kalangan generasi muda yang memiliki kreativitas dan adaptabilitas tinggi terhadap teknologi. Politeknik Caltex Riau (PCR) sebagai institusi pendidikan vokasi terkemuka di Provinsi Riau memiliki peran strategis dalam mencetak lulusan yang siap kerja dan memiliki jiwa kewirausahaan. Dengan fokus pada pendidikan aplikatif dan praktis, mahasiswa PCR memiliki bekal teknis yang kuat dalam berbagai bidang teknologi dan bisnis. Lokasi PCR yang berada di kawasan industri Riau memberikan keuntungan tersendiri, dimana mahasiswa dapat mengamati langsung dinamika bisnis dan industri. Namun, potensi ini belum optimal dimanfaatkan untuk pengembangan kewirausahaan mahasiswa. Ada beberapa potensi dan peluang dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan salah satunya mahasiswa PCR memiliki ide-ide bisnis yang beragam dan inovatif, terutama yang berkaitan dengan teknologi dan Solusi digital. Kemudian akses terhadap teknologi dan internet yang memadai memberikan peluang untuk mengembangkan bisnis digital. Namun dengan potensi dan peluang tersebut mahasiswa dihadapkan dengan tantangan dan permasalahan keterbatasan pengetahuan bisnis. Mayoritas mahasiswa memiliki latar belakang teknis aspek-aspek bisnis seperti model bisnis, strategi pemasaran, dan manajemen keuangan. Kemudian hal lain yang menjadi tantangan adalah kesenjangan ide dan implementasi. Banyak mahasiswa yang memiliki ide bisnis menarik, namun kesulitan dalam mentransformasi ide tersebut menjadi rencana bisnis yang terstruktur. Business Model Canvas (BMC) yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder merupakan tools strategis yang dapat menjembatani kesenjangan antara ide bisnis dan rencana bisnis yang terstruktur Osterwalder, & Pigneur (2017).

Business Model Canvas menjadi alat yang memiliki banyak manfaat dalam pengajaran kewirausahaan dan perencanaan bisnis di berbagai konteks Pendidikan. Dalam pendidikan farmasi, BMC telah digunakan untuk membantu mahasiswa mengembangkan kompetensi kewirausahaan dan menyusun rencana bisnis (Holdford et al., 2021). Demikian pula, dalam manajemen kampus universitas, BMC telah diusulkan sebagai pendekatan holistik untuk menjawab kompleksitas pengelolaan kampus modern (Rytkönen & Nenonen, 2014). Dalam bidang keuangan Islam, BMC yang diperluas telah diterapkan untuk memetakan pembiayaan salam, menunjukkan potensinya dalam pengembangan produk dan inovasi (Mulyany et al., 2021). Berbagai penerapan ini menegaskan fleksibilitas dan efektivitas BMC lintas disiplin dan wilayah. Namun demikian, pendidikan kewirausahaan saat ini sering kali belum mampu memenuhi kebutuhan mahasiswa. Di konteks Indonesia, lebih dari 50% pembelajaran kewirausahaan masih berbasis teori, sementara mahasiswa menyatakan keinginan untuk pendekatan yang lebih praktis dan berbasis teknologi yang sejalan dengan tuntutan era revolusi industri 4.0 (Susilo et al., 2019).

Program pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan bagi mahasiswa Politeknik Caltex Riau (PCR), khususnya yang memiliki minat dan potensi di bidang kewirausahaan. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi mahasiswa adalah kesulitan dalam mengubah ide bisnis kreatif menjadi rencana bisnis yang terstruktur dan sesuai kebutuhan pasar. Mahasiswa cenderung berfokus pada aspek teknis produk tanpa memahami konsep penting seperti segmentasi pelanggan, value proposition, dan validasi ide. Hal ini menyebabkan banyak ide bisnis mereka tidak memiliki product-market fit yang kuat. Untuk menjembatani kesenjangan tersebut, program ini menggunakan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat bantu utama. BMC akan membantu mahasiswa mengorganisir ide bisnis, membangun model bisnis yang berorientasi pasar, dan mengkomunikasikannya secara sistematis. Tujuan program ini adalah meningkatkan kapasitas mahasiswa dalam menyusun rencana bisnis berkelanjutan melalui pendekatan yang praktis dan aplikatif. Pelaksanaan program ini juga selaras dengan agenda global melalui Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Sustainable Development Goals/SDGs). Secara khusus, program ini mendukung SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) dengan menyediakan pembelajaran kewirausahaan yang berbasis praktik, kontekstual, dan relevan dengan kebutuhan industri. Selain itu, program ini turut berkontribusi terhadap SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) melalui penguatan kapasitas mahasiswa sebagai calon wirausahawan muda yang mampu menciptakan peluang kerja baru berbasis inovasi teknologi dan solusi digital.

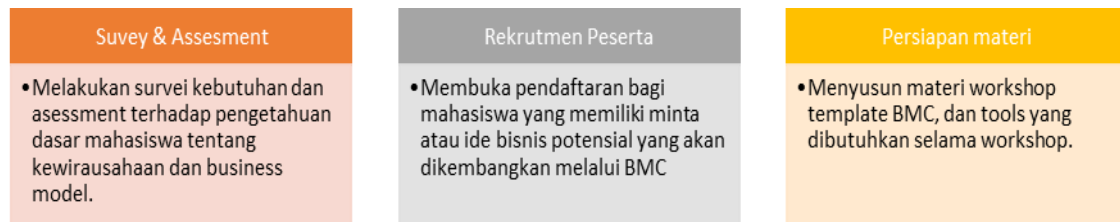
Secara ilmiah, program ini berkontribusi dalam memperkuat metodologi pembelajaran kewirausahaan berbasis praktik di pendidikan vokasi. Evaluasi keberhasilan program dilakukan dengan mengukur pemahaman mahasiswa terhadap beberapa indikator, diantaranya pemahaman mahasiswa terhadap komponen BMC (Osterwalder & Pigneur, 2017), kemampuan menyusun value proposition yang tepat (Blank & Dorf, 2012), kemampuan melakukan segmentasi pasar, serta kualitas penyusunan dan penyampaian model bisnis. Indikator-indikator ini akan digunakan untuk mengevaluasi efektivitas program dan dampaknya terhadap kesiapan kewirausahaan mahasiswa.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode Pelaksanaan dalam kegiatan ini yaitu kombinasi ceramah interaktif (30%), diskusi kelompok (40%), dan praktik langsung (30%). Dalam praktiknya menggunakan template BMC fisik. Selama proses kegiatan peserta akan diberikan pendampingan intensif oleh narasumber dan dosen yang ikut dalam kegiatan ini.

Berikut merupakan beberapa fase dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat :

1. Tahap Persiapan & identifikasi. Melakukan survey & assessment terhadap pengetahuan dasar mahasiswa dan business model, persiapan materi workshop, template BMC, dan tools yang dibutuhkan selama workshop, recruitment peserta mahasiswa yang memiliki minat kewirausahaan dan ide bisnis potensial.



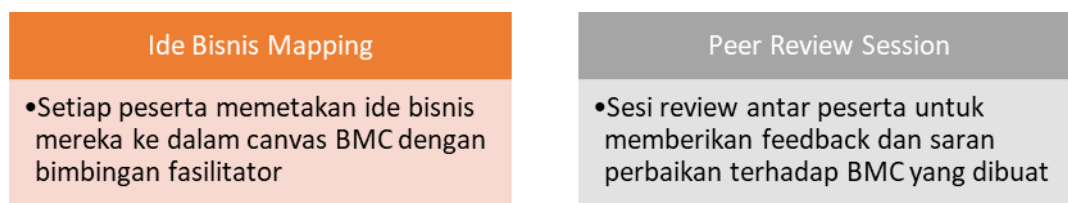
**Gambar 1:** Fase persiapan dan identifikasi

2. Tahap pembelajaran konsep BMC. Pengenalan BMC Sesi pembelajaran tentang konsep dasar Business Model Canvas, 9 building blok, dan aplikasinya dalam dunia bisnis. Diskusi untuk memahami setiap komponen BMC secara berkelompok. Teknik identifikasi dan validasi ide bisnis.



**Gambar 2:** Fase pembelajaran konsep dan BMC

3. Tahap Praktik. Workshop praktik-brainstorming ide bisnis peserta serta pemetaan ide ke dalam kerangka BMC awal. Setiap peserta memetakan ide bisnis mereka ke dalam kanvas BMC. Peserta mempresentasikan hasil ide bisnis mereka. Sesi review antar peserta untuk memberikan feedback dan saran perbaikan terhadap BMC yang dibuat



**Gambar 3:** Fase Praktik

### Tools & Methods

Business Model Canvas adalah Framework utama untuk memetakan dan mengembangkan model bisnis secara visual dan terstruktur. Setiap peserta memiliki BMC yang lengkap dan tervalidasi untuk ide bisnisnya. Komunitas sasaran utama dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah mahasiswa Politeknik Caltex Riau yang memiliki minat dan potensi dalam bidang kewirausahaan. Target peserta meliputi mahasiswa dari berbagai program studi yang sedang mengembangkan ide bisnis atau berencana memulai usaha. Komunitas ini dipilih karena mahasiswa politeknik memiliki keunggulan dalam penguasaan teknologi dan keterampilan praktis yang dapat diintegrasikan dengan konsep bisnis modern. Peran dan keterlibatan mitra diantaranya sebagai Berikut :

1. Politeknik Caltex Riau sebagai penyelenggara dengan menyediakan fasilitas ruang workshop, peralatan presentasi, dan dukungan administrative
2. Inkubator Bisnis PCR berperan sebagai narasumber, mentor dan fasilitator dalam proses pendampingan workshop

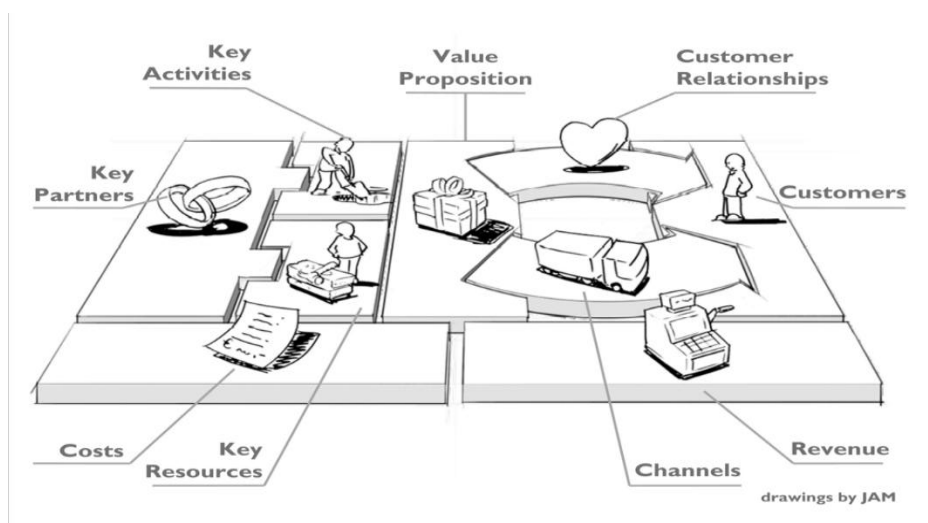
Keterlibatan mitra adalah mahasiswa bisa mengakses ke jaringan bisnis, dan program inkubasi lanjutan bagi mahasiswa yang memiliki potensi bisnis. Kolaborasi ini memastikan keberlanjutan program dan implementasi praktis dari Business Model Canvas yang telah dipelajari.

### Evaluasi dan follow-up

1. Evaluation & Assessment Evaluasi komprehensif terhadap pemahaman dan kemampuan peserta dalam menggunakan BMC
2. Feedback Session Sesi feedback dari peserta tentang workshop dan saran untuk improvement program dalam bentuk survei kuisioner.
3. Mentoring Program Program mentoring lanjutan untuk mendampingi peserta dalam mengembangkan proposal bisnis mereka

### HASIL DAN DISKUSI

Hasil dari Pengabdian Kepada Masyarakat yang berkaitan dengan workshop penulisan ide bisnis menggunakan BMC mendapat perhatian yang cukup baik dari para peserta. Workshop ini sangat membantu peserta dalam mengembangkan ide bisnis secara sistematis menggunakan 9 elemen *Business Model Canvas*. Menurut Osterwalder & Pigneur (2012) pada BMC ke 9 elemen tersebut terdiri dari *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Dalam setiap elemen pemateri menjelaskan secara rinci di setiap elemen yang ada pada BMC. Selain itu pemateri juga memberikan contoh analisis pada setiap elemen agar peserta dapat memahami skema BMC secara jelas. Berikut Gambaran visual terkait dengan template yang digunakan dalam analisis BMC yang akan digunakan peserta.



**Gambar 4:** Osterwalder & Pigneur (2017)



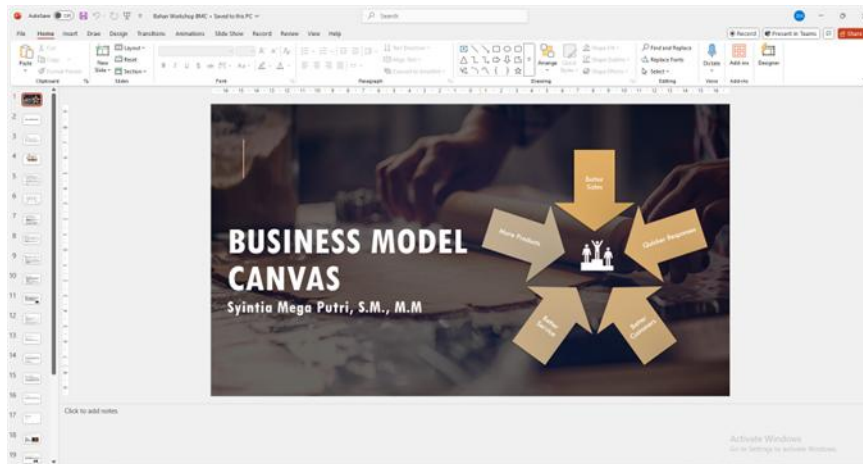
Hasil pelaksanaan program ini menunjukkan konsistensi dengan berbagai penelitian sebelumnya yang menegaskan efektivitas penerapan Business Model Canvas (BMC) dalam meningkatkan pola pikir kewirausahaan dan keterampilan perencanaan bisnis mahasiswa. BMC menyediakan kerangka visual yang membantu mahasiswa memetakan ide secara terstruktur, mendorong kolaborasi, dan menyusun elemen-elemen utama dalam model bisnis (Athia et al., 2018; Jamira et al., 2021). Studi Setiyani (2022) juga mengonfirmasi bahwa BMC efektif dalam mengidentifikasi peluang usaha, menyusun rencana bisnis secara sistematis, serta mengubah ide abstrak menjadi konsep yang aplikatif.

Dalam kegiatan ini, mahasiswa sempat mengalami kesulitan dalam membedakan value proposition dengan fitur produk dan belum sepenuhnya memahami segmentasi pasar, dimana temuan ini sejalan dengan studi Rizan et al. (2024). Penerapan BMC terbukti mendorong peningkatan kreativitas, pemahaman menyeluruh terhadap elemen bisnis, serta kemampuan integratif mahasiswa dalam menyusun model bisnis. Secara teoritis, hal ini didukung oleh konsep dari Osterwalder dan Pigneur (2017) yang menyatakan bahwa BMC adalah alat strategis dalam membangun model bisnis yang berorientasi pasar dan berkelanjutan. Dengan demikian, hasil kegiatan ini tidak hanya valid secara empiris, tetapi juga memiliki relevansi teoritik yang kuat.

Kehadiran narasumber dari Program Studi Bisnis Digital turut memperkuat pemahaman mahasiswa terhadap aspek-aspek bisnis yang aplikatif. Keberhasilan pelaksanaan workshop BMC tercermin dari peningkatan kemampuan mahasiswa dalam menyusun model bisnis yang terstruktur dan relevan dengan kebutuhan pasar. Lima kelompok peserta berhasil menyusun rancangan Business Model Canvas secara lengkap dan tervalidasi, yang mencerminkan pemahaman mendalam terhadap komponen seperti value proposition, customer segments, strategi distribusi, dan arus pendapatan.

Selain itu, interaksi aktif antara peserta dan fasilitator selama diskusi kelompok terbukti meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa dalam mempresentasikan ide bisnis secara profesional. Kegiatan ini menjadi praktik baik (best practice) dalam pengembangan kapasitas kewirausahaan di pendidikan vokasi, terutama bagi mahasiswa dengan latar belakang teknis yang umumnya belum terpapar pada aspek manajerial bisnis.

Pelatihan BMC ini juga menyediakan ruang belajar yang kolaboratif, aplikatif, dan kontekstual, sehingga potensial untuk direplikasi di institusi pendidikan tinggi lainnya. Lebih luas, kegiatan ini berkontribusi pada pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), khususnya SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) melalui peningkatan kompetensi kewirausahaan mahasiswa, serta SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) dengan mendorong terciptanya wirausaha mandiri. Dengan memberikan dasar keterampilan bisnis yang kuat, kegiatan ini mendukung terbentuknya lulusan yang adaptif, inovatif, dan siap menciptakan peluang kerja di era ekonomi digital.



**Gambar 5:** Bahan Workshop Narasumber Syintia Mega Putri, S.M., M.M.

Selama pelaksanaan workshop, kegiatan berlangsung dengan lancar dan hampir tidak ditemukan kendala yang berarti. Materi yang diberikan secara keseluruhan sangat mudah dipahami oleh peserta. Selain itu materi ini juga dibagikan kepada peserta agar memudahkan mereka dalam merumuskan ide bisnis selama workshop berlangsung. Selain diskusi secara langsung diharapkan peserta dapat terbantu dengan materi dan penjelasan yang diberikan sebelumnya.

| Waktu Mulai | Durasi  | Waktu Selesai | Keterangan                            | PIC             |
|-------------|---------|---------------|---------------------------------------|-----------------|
| 7:00        | 0:30:00 | 7:30:00       | Persiapan panitia                     | Seluruh Panitia |
| 7:30        | 1:00:00 | 8:30:00       | Registrasi                            | Humas           |
| 8:30        | 0:05:00 | 8:35:00       | Pembukaan MC                          | Acara           |
| 8:35        | 0:05:00 | 8:40:00       | Indonesia Raya                        | Acara           |
| 8:40        | 0:05:00 | 8:45:00       | Mars Mahasiswa                        | Acara           |
| 8:45        | 0:05:00 | 8:50:00       | Mars PCR                              | Acara           |
| 8:50        | 0:05:00 | 8:55:00       | Kata Sambutan Ketua                   | Acara           |
| 8:55        | 0:05:00 | 9:00:00       | Kata Sambutan BEM                     | Acara           |
| 9:00        | 0:05:00 | 9:05:00       | Kata Sambutan BLM                     | Acara           |
| 9:05        | 0:05:00 | 9:10:00       | Kata Sambutan Kemahasiswaan           | Acara           |
| 9:10        | 0:05:00 | 9:15:00       | Kata Sambutan Direktur                | Acara           |
| 9:15        | 0:05:00 | 9:20:00       | Doa                                   | Acara           |
| 9:20        | 0:10:00 | 9:30:00       | <i>Ice Breaking</i>                   | Acara           |
| 9:30        | 1:00:00 | 10:30:00      | Penyampaian Materi + Sesi Tanya jawab | Humas           |
| 10:30       | 1:30:00 | 12:00:00      | Workshop BMC + Presentasi             | Acara           |
| 12:00       | 0:10:00 | 12:10:00      | Pemberian sertifikat dan dokumentasi  | Acara & Dokum   |

**Gambar 6:** Rundown Acara

Seluruh rangkaian acara berjalan sesuai dengan rundown yang telah disusun sebelumnya, baik dari segi waktu, materi, maupun partisipasi peserta. Acara berjalan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Namun diharapkan untuk kedepannya kegiatan workshop diberikan waktu yang lebih lama agar peserta bisa punya waktu merancang ide bisnis mereka dengan hasil yang lebih baik lagi. Kelancaran kegiatan ini tidak lepas dari koordinasi yang baik antara panitia, pemateri, dan peserta, serta kesiapan teknis yang telah dipersiapkan sebelumnya.



**Gambar 7:** Pemaparan materi oleh narasumber

Kegiatan workshop dimulai dengan sesi pembukaan sesuai dengan rundown acara yang telah dirancang sebelumnya. Setelah itu, penyampaian materi utama dilakukan oleh Ibu Syintia Mega Putri, S.M., M.M., dosen pengampu pada Program Studi Bisnis Digital, yang memberikan pengantar tentang konsep dan implementasi Business Model Canvas (BMC) dalam pengembangan ide bisnis mahasiswa. Materi disampaikan secara interaktif, disertai studi kasus dan contoh aplikasi nyata, yang mendorong keterlibatan aktif peserta. 9 elemen dalam BMC dijelaskan dengan baik dan terperinci agar diharapkan semua peserta dapat memahami materi dengan baik dan pada saat pengerjaan ide bisnis ke BMC tidak mengalami kesulitan.



**Gambar 8:** Presentasi BMC dan Review

Respon peserta terhadap sesi ini menunjukkan antusiasme tinggi. Mahasiswa tampak aktif dalam sesi diskusi, mengajukan pertanyaan, serta berdiskusi kelompok saat diberikan tugas simulasi penyusunan BMC untuk ide bisnis masing-masing. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman peserta terhadap struktur BMC, tetapi juga memperlihatkan



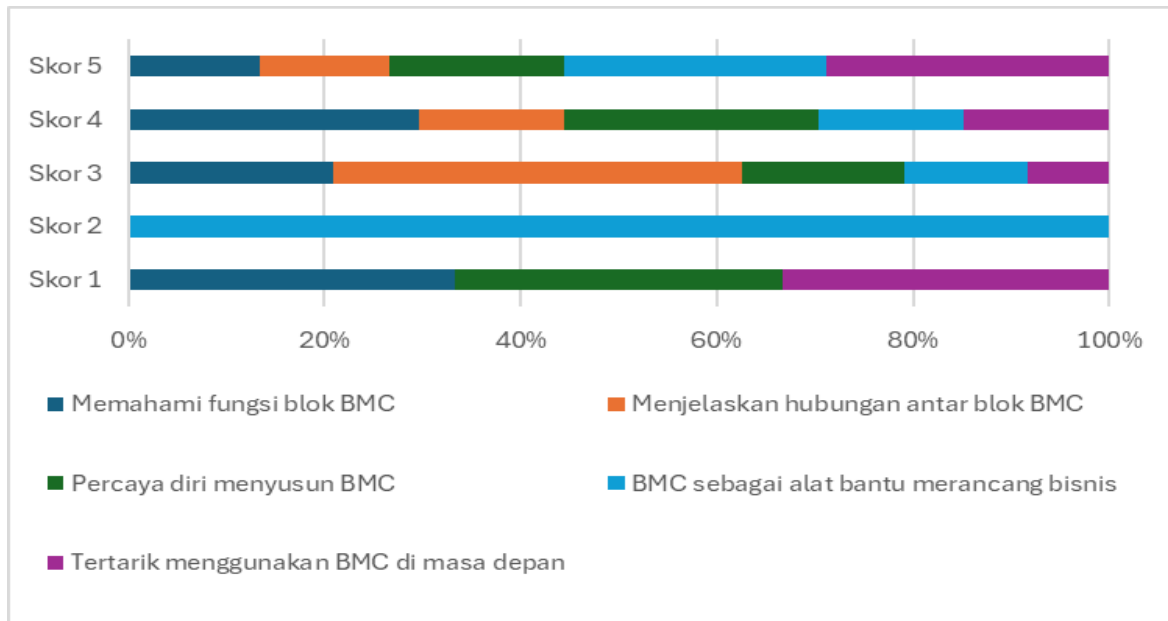
peningkatan kemampuan dalam mengidentifikasi value proposition, customer segments, dan alur model bisnis yang logis. Suasana pelatihan yang partisipatif turut membangun kepercayaan diri mahasiswa dalam mengkomunikasikan ide bisnis mereka.

Setelah pemaparan materi peserta dilanjutkan dengan Workshop pembuatan ide bisnis ke dalam 9 elemen Business Model Canvas. Kemudian tim perkelompok mempresentasikan hasil dari analisis ide mereka dengan BMC. Dokumentasi kegiatan menunjukkan keterlibatan aktif peserta dalam sesi simulasi penyusunan BMC. Foto-foto pelatihan memperlihatkan antusiasme peserta saat berdiskusi kelompok dan mempresentasikan hasil kerja mereka, yang mencerminkan proses pembelajaran aktif dan kolaboratif. Presentasi akan di review oleh narasumber dan tim inkubator bisnis Politeknik Caltex Riau yang turut hadir pada saat acara berlangsung yaitu Ibu Ramadhana Aulia Wisdawati, S.E., M.E, Bapak Jodi Septiadi Akbar, S.E., M.M dan Ibu Warnia Nengsih, S. Kom., M.Kom.



**Gambar 9:** Dokumentasi Kegiatan Workshop

Workshop yang diberikan kepada mahasiswa Politeknik Caltex Riau menunjukkan hasil yang signifikan dalam peningkatan pemahaman mereka tentang konsep bisnis dan analisis bisnis ke BMC secara terstruktur. Peserta dilibatkan secara aktif dalam proses pembelajaran, praktik langsung, serta diskusi kelompok. Pendekatan ini terbukti efektif karena tidak hanya memberikan pengetahuan secara teoritis, tetapi juga melatih keterampilan teknis dan membentuk kesadaran serta sikap profesional dalam memahami konsep bisnis. Proses evaluasi kegiatan dilakukan dengan menggunakan Google Form, yang tautannya telah dibagikan kepada seluruh peserta dengan tautan: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdBypFizVR0HvEWigNe3op4OYr0eyzzuDdfKQ9mbAjiHuKkg/viewform?usp=header> untuk melihat kepuasan peserta selama acara berlangsung.



**Gambar 10:** Hasil evaluasi peserta pelatihan

Hasil survei terhadap peserta pelatihan, terlihat adanya peningkatan pemahaman yang signifikan terhadap Business Model Canvas (BMC). Sebanyak 40% peserta menyatakan bahwa mereka memahami fungsi masing-masing blok dalam BMC dengan baik, dan 30% lainnya merasa sangat memahami. Selain itu, 50% peserta mampu menjelaskan hubungan antarblok dalam BMC pada tingkat yang cukup, sedangkan 30% lainnya menunjukkan kemampuan yang sangat baik dalam menjelaskan hubungan tersebut. Tingkat kepercayaan diri peserta dalam menyusun BMC untuk ide bisnis mereka juga menunjukkan tren positif, dengan 35% peserta merasa percaya diri dan 40% lainnya merasa sangat percaya diri. Sebanyak 60% peserta sangat setuju bahwa BMC merupakan alat bantu yang berguna dalam merancang bisnis, dan 65% menyatakan sangat tertarik untuk menggunakan BMC di masa depan dalam mengembangkan usaha mereka. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan bahwa pelatihan telah berhasil meningkatkan pemahaman 70%, kepercayaan diri 75%, dan minat peserta 65% terhadap penerapan BMC dalam konteks perencanaan dan pengembangan bisnis.

Temuan ini sejalan dengan pernyataan Holdford et al. (2021) yang menunjukkan bahwa penggunaan BMC dalam pendidikan meningkatkan pemahaman kewirausahaan mahasiswa. Peningkatan kepercayaan diri peserta juga menunjukkan bahwa pendekatan praktis seperti BMC efektif dalam menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik (Susilo et al., 2019). Selain itu, tingginya minat peserta untuk menggunakan BMC ke depan mengindikasikan bahwa metode ini tidak hanya bermanfaat dalam jangka pendek, tetapi juga memiliki potensi berkelanjutan dalam pengembangan technopreneurship.

## KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan berupa Workshop BMC maka dapat disimpulkan capaian target dari kegiatan ini yaitu mahasiswa Politeknik Caltex Riau berhasil memahami dan menguasai konsep Business Model Canvas. Kegiatan workshop yang dilaksanakan secara keseluruhan berjalan dengan lancar dari penyampaian materi oleh narasumber sampai dengan pembuatan ide bisnis ke dalam BMC. Hal ini sesuai dengan tujuan analisis Business Model Canvas (BMC) sebagai alat strategis dalam perencanaan bisnis. Sehingga terjadi transformasi pola pikir dari ide bisnis yang abstrak menjadi rencana bisnis yang terstruktur dan implementatif. Peserta mampu mengidentifikasi dan menganalisis 9 elemen kunci BMC. Mahasiswa menghasilkan prototype business model canvas untuk ide bisnis masing-masing. Dan mahasiswa mempresentasikan ide bisnis yang telah di buat kemudian di review agar menjadi masukan dan perbaikan kedepannya. Indikator keberhasilan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini terdapat 5 kelompok mahasiswa berhasil menyelesaikan BMC. Serta bisa dilihat dari persentase evaluasi kegiatan memperlihatkan peningkatan pemahaman terhadap hasil kualitas ide bisnis yang dihasilkan.

## REKOMENDASI

Politeknik Caltex Riau perlu memperkuat program kewirausahaan mahasiswa dengan langkah konkret yang berkelanjutan. Pertama, tim pelaksana perlu melakukan evaluasi menyeluruh guna mengidentifikasi hambatan spesifik selama program berlangsung, seperti keterbatasan waktu, kurangnya mentor industri, atau rendahnya minat mahasiswa. Hasil evaluasi ini dapat menjadi dasar perbaikan program ke depan. Kedua, pengajar dapat mengintegrasikan modul kewirausahaan berbasis praktik ke dalam kurikulum sehingga mahasiswa memperoleh pengalaman langsung dalam merancang dan mengelola usaha. Ketiga, pihak kampus dapat membentuk komunitas entrepreneur mahasiswa sebagai wadah kolaborasi, berbagi pengalaman, dan memperkuat jejaring bisnis antara mahasiswa dan alumni. Selanjutnya, tim pengelola perlu menerapkan sistem monitoring dan evaluasi dengan indikator keberhasilan yang jelas, seperti jumlah bisnis baru, tingkat kelangsungan usaha, dan peningkatan daya saing lulusan serta menyusun panduan praktik terbaik agar model pengabdian ini dapat direplikasi di perguruan tinggi lain dengan penyesuaian sesuai karakteristik masing-masing institusi.

## ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Politeknik Caltex Riau yang telah mendukung penuh pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, baik dalam bentuk fasilitas maupun koordinasi. Penghargaan juga diberikan kepada seluruh mahasiswa peserta workshop atas antusiasme dan partisipasi aktif selama kegiatan berlangsung. Terima kasih juga disampaikan kepada tim Inkubator Bisnis atas keterlibatan dan kontribusinya dalam menyukseskan kegiatan ini.

## REFERENCES

- Alaydrus, A. Z. A., Pranoto, H., Diashafa, A. K., & Faridl, A. I. (2024). Sosialisasi pembuatan Business Model Canvas (BMC) untuk mendorong mindset kewirausahaan di kalangan mahasiswa. *PROFICIO: Jurnal Abdimas FKIP UTP*, 5(2), 268–273. <https://doi.org/10.36728/jpf.v5i2.3481>.
- Athia, I., Saraswati, E., & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model Canvas (BMC) untuk mendorong mindset kewirausahaan di kalangan mahasiswa Universitas Islam Malang. *Jurnal Abdimas Universitas Islam Malang*, 2(1), 66–75.
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- Holdford, D. A., Pontinha, V. M., & Wagner, T. D. (2022). Using the business model canvas to guide students in building business plans. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 86(3), Article 8719. <https://doi.org/10.5688/ajpe8719>.
- Jamira, A., Febriani, Y., & Amali, M. (2021). Business Model Canvas (BMC): Sebuah pendekatan dalam mendorong mindset kewirausahaan. Dalam *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis 2021* (hlm. 205). Universitas Muhammadiyah Jember. UM Jember Press.
- Mulyany, R., Indriani, M., & Indayani, I. (2022). *Salam financing: From common local issues to a potential international framework*. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(1), 203–217. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-01-2020-0008>.
- Nugroho, A., & Santosa, S. I. (2019). Penerapan BMC untuk meningkatkan orientasi pasar dan inovasi mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 20(2), 132–141.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rina, M., & Rosita, D. (2020). Pelatihan penyusunan Business Model Canvas untuk meningkatkan pemahaman kewirausahaan mahasiswa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sosial dan Humaniora*, 2(1), 45–51.
- Rytkönen, E., & Nenonen, S. (2014). The Business Model Canvas in University Campus Management. *Intelligent Buildings International*, 6(3), 138–154. <https://doi.org/10.1080/17508975.2013.807768>
- Setiyani, L. (2021). Peningkatan skill entrepreneurship bagi mahasiswa STMIK Rosma Karawang melalui pelatihan Business Model Canvas. *Jurnal Abdimas: Sistem dan Teknologi Informasi*, 1(2), 01–06.
- Susilo, A., Djatmika, E. T., Mintarti, S. U., & Wahyono, H. (2019). *The entrepreneurial learning of Generation Z students in Industrial Revolution Era 4.0 (A case study in tertiary education of Yogyakarta and Surakarta, Indonesia)*. *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, 18(9), 96–113. <https://doi.org/10.26803/ijlter.18.9.5>
- Wibowo, A., & Surya, M. (2022). Workshop penyusunan Business Model Canvas sebagai upaya meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap



- konsep model bisnis. *Jurnal Inovasi Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 88–94.
- Yulianti, D., & Sari, R. P. (2021). Strategi pengembangan kewirausahaan berbasis digital melalui pelatihan Business Model Canvas. *Jurnal Abdimas Kebangsaan*, 3(1), 77–85.