



Peningkatan Kompetensi *Technopreneurship* Melalui Penerapan *Business Model Canvas* pada Siswa SMK Negeri 1 Mengwi

Empowering Technopreneur Skills Through Business Model Canvas Application for Vocational High School Students in SMK Negeri 1 Mengwi

Jauzaa Maylia Suhendro^{1*}, Ni Wayan Nanik Suaryani Taro Putri²

^{1, 2} Univeristas Primakara, Indonesia

jauzaams@primakara.ac.id^{1*}, suaryaninaniktp@primakara.ac.id²

Korespondensi penulis: jauzaams@primakara.ac.id

Article History:

Received: Maret 22, 2025;

Revised: April 06, 2025;

Accepted: April 20, 2025;

Online Available: April 22, 2025;

Keywords: Business Model Canvas, Digital Transformation, Project Based-Learning, Technopreneurship, Vocational High School

Abstract. The era of digital transformation demands that the younger generation acquire technology-based entrepreneurship skills, or technopreneurship. However, in the context of Vocational High Schools (SMK), many students still lack understanding and skills in developing structured and applicable business models. This Community Service Program (PKM) was carried out to address this challenge, particularly at SMK Negeri 1 Mengwi, Badung, Bali, by leveraging local potential such as tourism and traditional culinary products. The training program focused on the use of the Business Model Canvas (BMC) as a visual tool for business planning, alongside the introduction of trending technologies such as digital marketing. The activities were implemented in four stages: pre-test, socialization, intensive training, business idea presentation, and post-test evaluation and reflection. A total of 36 students participated in this program. The results of the pre-test and post-test showed an increase in understanding of 53.85% in the aspect of technopreneurship and 58.33% in understanding the elements of the BMC. These findings indicate that practical and visual-based approaches are effective in fostering students' strategic thinking, collaboration, and creativity in developing business ideas based on local potential and technology. This program also made a measurable and impactful contribution to strengthening vocational students' technopreneurship competencies.

Abstrak

Era transformasi digital menuntut generasi muda untuk memiliki kemampuan berwirausaha berbasis teknologi atau technopreneurship. Namun, di lingkungan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), masih banyak siswa yang belum memiliki pemahaman dan keterampilan dalam menyusun model bisnis secara terstruktur dan aplikatif. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan untuk menjawab tantangan tersebut, khususnya di SMK Negeri 1 Mengwi, Badung, Bali, dengan memanfaatkan potensi lokal seperti pariwisata dan kuliner khas daerah. Program pelatihan difokuskan pada penggunaan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat bantu visual dalam menyusun rencana bisnis, serta pengenalan teknologi tren seperti digital marketing. Kegiatan ini dilaksanakan melalui empat tahap: *pre-test*, sosialisasi, pelatihan intensif, presentasi ide bisnis, serta evaluasi (*post-test*) dan refleksi. Sebanyak 36 siswa mengikuti kegiatan ini, dan hasil *pre-test* serta *post-test* menunjukkan peningkatan pemahaman sebesar 53,85% pada aspek *technopreneurship* dan 58,33% pada aspek elemen BMC. Temuan ini menunjukkan bahwa pendekatan berbasis praktik dan visual efektif dalam menumbuhkan kemampuan berpikir strategis, kolaborasi, serta kreativitas siswa dalam mengembangkan ide bisnis berbasis potensi lokal dan teknologi. Kegiatan ini juga memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat kompetensi technopreneurship siswa vokasi secara terukur.

Kata kunci: Business Model Canvas, Transformasi Digital, Project Based-Learning, Technopreneurship, SMK

1. LATAR BELAKANG

Technopreneurship telah menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi berbasis teknologi, terutama di era transformasi digital saat ini. Penerapan *technopreneurship* di kalangan generasi muda menjadi langkah strategis untuk menciptakan pelaku usaha baru yang mampu berinovasi dan memberikan solusi berbasis teknologi di berbagai sektor (Costa, 2024). Namun, tantangan utama dalam pengembangan *technopreneurship* di lingkungan sekolah adalah minimnya pemahaman dan keterampilan siswa dalam menyusun rencana bisnis yang terstruktur dan aplikatif (Dewi, Dewi, & Putra, 2024).

SMK Negeri 1 Mengwi, Badung, Bali, sebagai satu - satu sekolah SMK Negeri di Kabupaten Badung, memiliki potensi besar untuk mengembangkan *technopreneurship* di kalangan siswa. Berdasarkan data yang diperoleh, SMK Negeri 1 Mengwi, Badung memiliki jumlah siswa yang cukup besar dengan latar belakang sosial ekonomi yang beragam. Sebagian besar siswa berasal dari keluarga yang bergerak di sektor pariwisata, pertanian, serta industri kerajinan tradisional khas Bali. Sekolah ini menawarkan berbagai jurusan yang relevan dengan kebutuhan industri, seperti Desain Komunikasi Visual, Otomatisasi dan Perhotelan, Teknik Sepeda Motor, serta Kuliner. Dengan lokasinya yang strategis di wilayah yang kaya akan potensi budaya dan ekonomi, SMK Negeri 1 Mengwi berperan sebagai pusat pengembangan keterampilan berbasis teknologi, mendorong generasi muda untuk menciptakan solusi inovatif di bidang desain, teknik sepeda motor, pariwisata, dan wirausaha berbasis teknologi guna meningkatkan daya saing masyarakat lokal.

Wilayah Mengwi, Badung, memiliki kondisi fisik yang subur dengan topografi datar hingga berbukit, serta dialiri oleh Sungai Ayung yang menjadi sumber irigasi penting bagi pertanian, termasuk sawah yang menggunakan sistem Subak, warisan budaya Bali yang diakui UNESCO (Kholid, 2020). Selain dikenal dengan Pura Taman Ayun sebagai destinasi wisata bersejarah, Mengwi juga mulai berkembang dengan hadirnya pusat bisnis dan perumahan modern (Girindrawardani & Trisila, 2024). Beberapa kuliner khas yang menjadi identitas daerah ini antara lain lawar kuwir, sate lilit, jaje Bali seperti laklak dan pisang rai, serta rujak kuah pindang dan tipat cantok (Ariani, 2021). Kuliner-kuliner ini memiliki cita rasa khas dan berbasis bahan lokal yang mudah ditemukan, sehingga sangat potensial untuk dikembangkan menjadi produk olahan modern, oleh-oleh kemasan, atau bisnis kuliner digital berbasis konten kreatif. Potensi untuk pengembangan *technopreneurship* di bidang pariwisata digital dan kuliner lokal cukup besar, namun masih

belum dimanfaatkan secara optimal. Masyarakat setempat masih menghadapi tantangan dalam menjaga keseimbangan antara modernisasi dan pelestarian nilai-nilai budaya.

Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah kurangnya pemahaman siswa mengenai bagaimana merancang model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan (Bakti, Alkodri, Rachmansyah, & Isnanto, 2024). Hal ini diperparah oleh keterbatasan akses terhadap pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi yang aplikatif dan relevan dengan kebutuhan lokal (Maimuna, Roroa, Misrah, Oktavianty, & Agit, 2024). Oleh karena itu, diperlukan intervensi yang terstruktur dan komprehensif untuk membekali siswa dengan keterampilan *technopreneurship* menggunakan *Business Model Canvas*. Model ini dipilih karena sifatnya yang visual dan mudah dipahami, serta mencakup sembilan elemen penting dalam bisnis, yaitu siapa pelanggan yang dituju, apa nilai yang ditawarkan, bagaimana produk disampaikan, cara membangun hubungan dengan pelanggan, bagaimana memperoleh pendapatan, sumber daya yang dibutuhkan, aktivitas utama yang dilakukan, mitra yang mendukung, serta biaya yang dikeluarkan (Putra, 2020). Untuk memperkuat efektivitas pelatihan, program ini juga akan memanfaatkan teknologi tren yang sedang berkembang saat ini, seperti platform digital marketing. Penggunaan platform digital marketing akan diajarkan untuk mempromosikan produk-produk lokal secara luas dan efektif, sehingga siswa dapat merancang strategi pemasaran yang optimal dan berbasis teknologi (Marimin, Fahrozi, Saddam, & Casilam, 2023).

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan mengadakan pelatihan dan workshop tentang *Business Model Canvas* yang dilengkapi dengan pengenalan dan pemanfaatan teknologi tren. Kegiatan ini diharapkan mampu memberikan dampak yang signifikan dalam mempersiapkan siswa menjadi *technopreneur* yang kreatif, inovatif, dan berdaya saing tinggi, serta mampu memanfaatkan potensi lokal yang dimiliki wilayah Mengwi secara optimal dengan dukungan teknologi modern.

2. KAJIAN LITERATUR

***Technopreneurship* dalam Pendidikan**

Penelitian yang dilakukan oleh Hendra tahun 2022 menyatakan bahwa integrasi *technopreneurship* dalam pendidikan vokasi dapat meningkatkan kesiapan siswa menghadapi dunia kerja berbasis teknologi dan inovasi (Hendra, 2022). Temuan tersebut didukung oleh studi dari Maryanti tahun 2019 yang menunjukkan bahwa pengembangan *technopreneurship* mampu meningkatkan daya saing lulusan SMK dalam menghadapi era

industri 4.0 (Maryanti, 2019). Penerapan metode pembelajaran berbasis proyek (project-based learning) dengan fokus pada ide bisnis teknologi dinilai efektif dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa .

Penerapan *Business Model Canvas* dalam Pembelajaran

Penelitian oleh Prastyaningtyas tahun 2024 menyatakan bahwa penggunaan *Business Model Canvas* dalam pelatihan kewirausahaan membantu siswa memahami komponen-komponen bisnis secara lebih komprehensif (Prastyaningtyas dkk., 2024). Sementara itu, studi dari Solahunddin dkk tahun 2023 menunjukkan bahwa pendekatan visual seperti BMC dapat meningkatkan partisipasi siswa dalam menyusun rencana bisnis secara kreatif dan sistematis (Sholahuddin, Effendy, Wajdi, & Surono, 2023). Dalam konteks pendidikan vokasi, BMC terbukti menjadi media pembelajaran yang efektif karena sifatnya yang mudah dipahami dan langsung dapat diaplikasikan dalam ide bisnis nyata (Nisa, 2022)

Digital Marketing dalam Kewirausahaan Siswa

Literatur yang dikaji juga menunjukkan pentingnya integrasi teknologi pemasaran dalam pengembangan *technopreneurship*. Penelitian dari Rosadi dkk tahun 2023 mengungkapkan bahwa digital marketing menjadi komponen penting dalam strategi bisnis siswa, terutama dalam memasarkan produk lokal secara online (Rosadi, Huda, Hakim, & Sugiharto, 2023). Penelitian oleh Nabilah dkk tahun 2024 tentang penggunaan media sosial, marketplace, dan website e-commerce terbukti dapat meningkatkan eksistensi dan penjualan produk yang dihasilkan oleh siswa SMK (Nabilah, Annas, & Syahrani, 2024).

Pembelajaran Berbasis Proyek (*Project-Based Learning*)

Pembelajaran berbasis proyek atau *Project-Based Learning (PjBL)* merupakan pendekatan yang menempatkan siswa sebagai pusat pembelajaran dengan keterlibatan aktif dalam menyelesaikan proyek nyata. Dalam konteks pendidikan vokasi, pendekatan ini dianggap sangat efektif karena mengintegrasikan teori dan praktik dalam situasi yang kontekstual. Penelitian oleh Lestyoningsih dkk tahun 2020 menunjukkan bahwa penerapan PjBL dalam mata pelajaran kewirausahaan di SMK meningkatkan keterampilan berpikir kritis, kolaborasi, dan inovasi siswa (Lestyoningsih & Hidayati, 2020). Selain itu, studi oleh Bulkini dkk tahun 2023 menyatakan bahwa metode ini mampu membangun motivasi belajar siswa serta menumbuhkan rasa kepemilikan terhadap hasil karya atau produk yang dihasilkan (Bulkini & Nurachadijat, 2023). Penelitian oleh Tubagus dkk tahun 2024 juga setuju bahwa, dengan mengerjakan proyek bisnis yang berbasis potensi lokal dan teknologi, siswa tidak hanya belajar konsep-konsep kewirausahaan, tetapi juga mengasah kemampuan

problem solving dan *decision making* secara langsung (Tubagus, Mudzakir, Lubis, & Al-Amin, 2024).

Penguatan *Soft Skills* dalam Kewirausahaan Siswa SMK

Soft skills seperti kemampuan komunikasi, kepemimpinan, kerja tim, dan manajemen waktu menjadi komponen penting dalam keberhasilan seorang wirausahawan, termasuk technopreneur muda. Meskipun siswa SMK banyak dibekali keterampilan teknis (*hard skills*), mereka sering kali kurang mendapatkan pelatihan yang terstruktur untuk mengembangkan soft skills yang mendukung kemandirian usaha. Penelitian oleh Winarsih dkk tahun 2021 menyebutkan bahwa keberhasilan siswa dalam merintis usaha kecil sangat dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam membangun relasi, bernegosiasi, serta mengelola tekanan dan risiko (Winarsih & Yono, 2021). Menurut Penelitian Purnama tahun 2024 dalam konteks pelatihan kewirausahaan berbasis *Business Model Canvas*, keterampilan komunikasi dan kolaborasi menjadi sangat penting saat menyusun ide bersama tim, menyampaikan proposisi nilai, serta saat melakukan presentasi di hadapan audiens (Purnama, 2024).

3. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan kegiatan ini dirancang untuk meningkatkan kompetensi *technopreneurship* siswa SMKN 1 Mengwi dengan pendekatan yang interaktif dan aplikatif melalui penerapan *Business Model Canvas*. Tahapan pelaksanaan kegiatan meliputi beberapa langkah utama:

a. Sosialisasi dan Penggalian Potensi *Technopreneurship*

Tahapan awal ini bertujuan untuk memperkenalkan siswa pada konsep *technopreneurship* dan potensi penerapannya di lingkungan mereka. Jumlah siswa yang mengikuti kegiatan yaitu sebanyak 36 siswa. Kegiatan sosialisasi akan diselenggarakan dalam bentuk seminar interaktif yang melibatkan pemateri berpengalaman di bidang kewirausahaan teknologi. Dalam sesi ini, siswa akan dikenalkan dengan peluang dan tantangan dunia bisnis berbasis teknologi serta bagaimana model bisnis dapat dikembangkan untuk menciptakan solusi inovatif.

Selain itu, sesi diskusi kelompok akan diadakan untuk menggali ide-ide bisnis yang sesuai dengan potensi wilayah Mengwi - Badung. Siswa akan didorong untuk mengidentifikasi masalah atau kebutuhan yang ada di masyarakat mereka, seperti pemanfaatan teknologi untuk pariwisata dan perhotelan lokal, desain, kuliner atau pemasaran produk budaya Bali. Dengan metode brainstorming ini, siswa akan

mendapatkan gambaran tentang potensi yang dapat dikembangkan menjadi peluang bisnis. Berikut merupakan tahapan kegiatan dari tahap awal yaitu:

- a) Pembukaan dan pengisian Pre-test: Kegiatan dimulai dengan pembukaan dan pengisian soal *pre-test* oleh siswa mengenai *technopreneurship* dan BMC untuk mengukur pengetahuan awal.
 - b) Pemaparan Materi: Dilakukan sosialisasi dan pemaparan materi oleh tim pengabdian, memperkenalkan dasar-dasar *technopreneurship*.
 - c) Diskusi Potensi Lokal: Melibatkan siswa dalam diskusi untuk mengidentifikasi potensi yang ada di lingkungan mereka yang dapat diubah menjadi peluang bisnis berbasis teknologi.
 - d) Metode: Presentasi interaktif dan sesi diskusi kelompok untuk menggali ide-ide inovatif dari para siswa.
- b. Pelatihan *Business Model Canvas*

Solusi inti dari permasalahan yang dihadapi adalah memberikan pelatihan yang fokus pada penggunaan *Business Model Canvas*. Pelatihan ini akan dilaksanakan secara intensif mencakup teori dan praktik. Kesembilan elemen utama BMC yang akan diajarkan meliputi:

- a) Segmentasi Pelanggan (*Customer Segments*): Mengidentifikasi siapa target pasar yang potensial dan memahami kebutuhan, karakteristik, serta perilaku mereka.
- b) Proposisi Nilai (*Value Propositions*): Mengembangkan nilai unik dan manfaat yang ditawarkan oleh bisnis untuk menjawab permasalahan pelanggan atau memenuhi kebutuhan spesifik.
- c) Saluran Distribusi (*Channels*): Merancang cara paling efektif untuk menyampaikan produk atau layanan kepada pelanggan, baik melalui distribusi langsung, mitra, maupun platform digital.
- d) Hubungan Pelanggan (*Customer Relationships*): Menentukan strategi membangun dan menjaga hubungan dengan pelanggan, seperti melalui pelayanan personal, otomatisasi, komunitas, atau co-creation.
- e) Sumber Pendapatan (*Revenue Streams*): Menjelaskan bagaimana bisnis menghasilkan pendapatan, misalnya dari penjualan langsung, langganan, komisi, iklan (termasuk penggunaan *platform digital marketing*), atau lisensi.
- f) Sumber Daya Utama (*Key Resources*): Menentukan aset utama yang dibutuhkan agar bisnis dapat beroperasi, seperti teknologi, SDM, aset fisik, maupun kekayaan intelektual.

- g) Kegiatan Utama (*Key Activities*): Merinci aktivitas penting yang harus dilakukan untuk menciptakan dan menyampaikan proposisi nilai kepada pelanggan.
- h) Mitra Utama (*Key Partnerships*): Mengidentifikasi pihak luar yang dapat diajak bekerja sama, seperti supplier, distributor, atau mitra strategis yang mendukung proses bisnis.
- i) Struktur Biaya (*Cost Structure*): Menjelaskan semua biaya yang diperlukan untuk menjalankan model bisnis, termasuk biaya tetap, variabel, dan ekonomi skala.

Selama pelatihan, siswa akan diajak untuk membuat *Business Model Canvas* mereka sendiri dengan mengisi sembilan elemen tersebut berdasarkan ide bisnis yang telah dikembangkan. Pelatihan ini dirancang untuk menggabungkan pembelajaran berbasis teori dengan simulasi praktis yang interaktif, sehingga siswa dapat mengaplikasikan pemahaman mereka secara langsung. Berikut merupakan tahapan kegiatan ke-2 yaitu:

- a) Penjelasan Konsep: Tim pengabdian menjelaskan sembilan elemen *Business Model Canvas* secara detail beserta contoh penerapannya.
 - b) Simulasi dan Praktik: Siswa dikelompokkan dan diberikan tugas untuk menyusun Business Canvas yang sudah dicetak dalam kertas A2 berdasarkan ide yang mereka kembangkan bersama kelompoknya.
 - c) Mentoring: Setiap kelompok mendapatkan bimbingan dari anggota tim pengabdian untuk memastikan pemahaman dan penerapan yang baik.
- c. Presentasi Ide Bisnis Oleh Siswa

Untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam, Siswa akan mempresentasikan *Business Model Canvas* mereka di depan kelas. Presentasi ini bertujuan untuk menguji kemampuan siswa dalam menyampaikan ide bisnis mereka dengan jelas dan meyakinkan. Selain itu, simulasi ini akan memberikan siswa pengalaman tentang bagaimana ide bisnis mereka akan diterima oleh masyarakat dan calon investor. Fasilitator akan memberikan umpan balik, serta saran perbaikan yang dapat meningkatkan kualitas ide bisnis siswa. Simulasi bisnis ini juga akan mengasah keterampilan komunikasi dan presentasi siswa, yang sangat penting dalam dunia *technopreneurship*. Berikut merupakan tahapan kegiatan ke-3 yaitu:

- a) Persiapan Presentasi: Siswa mempersiapkan presentasi ide bisnis mereka dengan panduan dari tim pengabdian.

- b) Pelaksanaan Presentasi: Setiap kelompok mempresentasikan ide bisnis mereka di hadapan tim pengabdian, yang terdiri dari dosen dan anggota tim pengabdian (fasilitator).
 - c) *Feedback* dan Saran: Dosen memberikan umpan balik konstruktif untuk perbaikan ide dan pelaksanaan bisnis.
 - d) Pengisian *Post-test*: Siswa melakukan pengisian *post-test* sebagai evaluasi efektivitas kegiatan pembelajaran dan praktik yang dilakukan.
- d. Evaluasi dan Refleksi Kegiatan

Kegiatan terakhir mencakup evaluasi dan refleksi dari seluruh rangkaian kegiatan. Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan program, baik dari segi peningkatan pengetahuan siswa, keterampilan dalam menyusun *Business Model Canvas*, maupun dampak jangka panjang terhadap minat siswa dalam *technopreneurship*. Sesi refleksi akan diadakan untuk memberikan ruang bagi siswa dan mitra sekolah menyampaikan pengalaman mereka, serta saran untuk peningkatan program di masa depan. Berikut merupakan tahapan kegiatan terakhir yaitu:

- a) Penilaian Kompetensi: Mengukur peningkatan pemahaman dan keterampilan siswa sesudah pelatihan melalui *post-test*.
- b) Diskusi Refleksi: Mengadakan sesi diskusi di mana siswa berbagi pengalaman mereka selama proses pelatihan dan tantangan yang dihadapi.
- c) Laporan dan Dokumentasi: Tim pengabdian menyusun laporan akhir yang mencakup hasil evaluasi dan rekomendasi untuk kegiatan serupa di masa depan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Peningkatan Kompetensi *Technopreneurship* Siswa SMKN 1 Mengwi melalui Penerapan *Business Model Canvas* dan Teknologi Tren” telah dilaksanakan sesuai dengan rencana dan tahapan pelaksanaan. Kegiatan ini diikuti oleh 36 siswa dari berbagai jurusan, seperti Perhotelan dan Kuliner. Tahapan pertama, yaitu pengisian *pre-test* sebagai penilaian awal. Kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi dan penggalian potensi *technopreneurship* dan berhasil memperkenalkan konsep dasar *technopreneurship* kepada para siswa serta mendorong mereka untuk mengenali potensi lokal yang dapat dikembangkan menjadi ide bisnis berbasis teknologi. Dalam sesi diskusi kelompok, siswa menunjukkan antusiasme yang tinggi dan mampu mengidentifikasi peluang bisnis yang relevan, seperti promosi digital

untuk produk kuliner lokal dan pengembangan platform layanan wisata budaya di wilayah Mengwi.



Gambar 1. Pemaparan Materi terkait *Technopreneurship* dan BMC

Tahapan kedua, yaitu pelatihan *Business Model Canvas* (BMC), dilaksanakan dengan pendekatan teori dan praktik secara intensif. Siswa mendapatkan penjelasan mendalam mengenai sembilan elemen utama dalam BMC, dan hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar siswa mampu memahami struktur logis dari sebuah model bisnis. Dalam kegiatan praktik, siswa secara berkelompok menyusun *Business Model Canvas* berdasarkan ide yang telah dikembangkan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kemampuan berpikir strategis dan pemahaman siswa terhadap elemen-elemen penting dalam bisnis, seperti segmentasi pasar, proposisi nilai, serta pemanfaatan saluran digital sebagai media promosi. Pelatihan ini juga mendorong kolaborasi dan kreativitas siswa dalam menyusun strategi bisnis yang aplikatif dan sesuai dengan konteks lokal.



Gambar 2. Kegiatan Pengisian *Business Model Canvas* oleh Siswa SMK Negeri 1 Mengwi

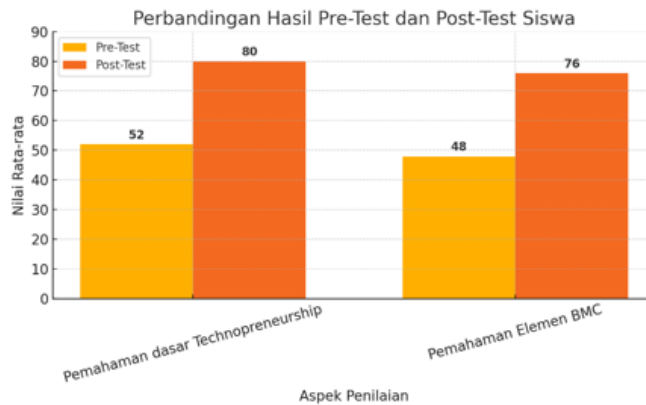
Pada tahap presentasi ide bisnis, siswa menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam kemampuan komunikasi dan penyampaian ide. Setiap kelompok mempresentasikan hasil BMC mereka secara meyakinkan di hadapan fasilitator dan mendapatkan umpan balik yang

konstruktif. Beberapa ide bisnis yang menonjol di antaranya adalah platform digital untuk promosi wisata desa adat, produk makanan khas Bali dengan strategi pemasaran digital, dan pemanfaatan media sosial sebagai etalase online untuk produk kerajinan tangan. Kegiatan ini tidak hanya melatih kepercayaan diri siswa dalam berbicara di depan umum, tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka dalam menerima kritik dan mengembangkan ide lebih lanjut.



Gambar 3. Presentasi Hasil BMC oleh Siswa SMK N 1 Mengwi

Tahapan terakhir berupa evaluasi dan refleksi memberikan gambaran menyeluruh terhadap efektivitas program. Berdasarkan hasil kuesioner pre-test dan post-test yang dibagikan kepada siswa, terdapat peningkatan yang signifikan pada dua aspek utama pembelajaran. Pada aspek Pemahaman dasar Technopreneurship, terjadi peningkatan sebesar 53,85%, yang menunjukkan bahwa siswa mampu memahami konsep dasar technopreneurship secara lebih mendalam setelah mengikuti pelatihan. Sementara itu, pada aspek Pemahaman Elemen *Business Model Canvas*, peningkatan yang tercatat mencapai 58,33%. Hal ini mencerminkan bahwa pendekatan visual dan praktik langsung dalam penyusunan BMC efektif membantu siswa dalam memahami struktur logis dari sebuah model bisnis. Secara keseluruhan, pelatihan yang diberikan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan technopreneurship siswa secara terukur dan nyata.



Gambar 4. Grafik Perbandingan Hasil Pre-Test dan Post-Test

Kegiatan PKM ini berhasil mencapai tujuan utamanya dalam meningkatkan kompetensi technopreneurship siswa melalui metode yang partisipatif, kontekstual, dan berbasis teknologi. Penggunaan *Business Model Canvas* sebagai alat bantu visual terbukti efektif dalam memfasilitasi pemahaman siswa terhadap konsep bisnis yang kompleks, sementara integrasi teknologi tren seperti digital marketing menambah relevansi dan daya saing ide-ide yang dikembangkan. Kegiatan ini menjadi contoh praktik baik dalam menjembatani dunia pendidikan vokasi dengan kebutuhan industri dan dinamika masyarakat berbasis potensi lokal.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi technopreneurship siswa SMKN 1 Mengwi melalui pelatihan *Business Model Canvas* dan pemanfaatan teknologi tren telah berjalan dengan efektif dan memberikan dampak yang signifikan. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman 36 siswa SMK N 1 Mengwi terhadap konsep dasar technopreneurship dan elemen-elemen penting dalam menyusun model bisnis yang aplikatif. Hasil pre-test dan post-test menunjukkan adanya peningkatan pemahaman siswa sebesar 53,85% pada aspek Pemahaman dasar Technopreneurship dan sebesar 58,33% pada aspek Pemahaman Elemen *Business Model Canvas*. Pelatihan ini tidak hanya memperkuat kemampuan berpikir strategis dan kreativitas siswa, tetapi juga membekali mereka dengan keterampilan praktis dalam menyusun dan mempresentasikan ide bisnis berbasis potensi lokal dan teknologi digital. Keterlibatan siswa yang aktif dalam setiap tahapan kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan yang digunakan dalam program ini sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik peserta didik SMK.

Agar dampak dari program ini dapat berkelanjutan, disarankan agar sekolah melanjutkan program serupa secara periodik dengan melibatkan guru sebagai fasilitator utama dalam pendampingan pengembangan ide bisnis siswa. Selain itu, integrasi kurikulum technopreneurship dalam mata pelajaran produktif sangat penting agar siswa dapat terus mengasah kemampuan mereka secara berkesinambungan. Kolaborasi dengan pelaku industri lokal dan pemanfaatan platform digital marketing juga perlu ditingkatkan untuk memberikan siswa pengalaman nyata dalam menjalankan bisnis. Tim pengabdian juga merekomendasikan adanya tindak lanjut dalam bentuk inkubasi ide bisnis terbaik hasil pelatihan ini agar dapat direalisasikan menjadi usaha nyata yang berdampak bagi ekonomi lokal.

DAFTAR REFERENSI

- Ariani, R. P. (2021). *Mengenal kuliner Bali–Rajawali Pers*. PT. RajaGrafindo Persada.
- Bakti, F., Alkodri, A. A., Rachmansyah, A. D., & Isnanto, B. (2024). Pelatihan bisnis model dan market riset bagi generasi muda Babel inovatif. *Bhinneka Tunggal Ika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 130–138.
- Bulkini, J., & Nurachadijat, K. (2023). Potensi model PJBL (Project-Based Learning) dalam meningkatkan motivasi belajar siswa di SMP Azzainiyyah Nagrog Sukabumi. *Jurnal Inovasi, Evaluasi dan Pengembangan Pembelajaran (JIEPP)*, 3(1), 16–21.
- Costa, R. O. (2024). Menumbuhkan minat berwirausaha melalui technopreneurship bagi peserta didik SMA 7 Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi dan Inovasi IPTEKS*, 2(3), 992–1002.
- Dewi, D. P. N., Dewi, E. G. A., & Putra, I. B. A. (2024). Pelatihan penyusunan laporan keuangan digital untuk mendukung P5 kewirausahaan di SMAK Santo Yoseph Denpasar. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2907–2913.
- Girindrawardani, A. A. A. D., & Trisila, S. (2024). Transformasi Denpasar dari kota agraris menjadi kota budaya, 1906–1979. *Jurnal Sejarah Indonesia*, 7(2), 161–180.
- Hendra, J. (2022). Pengembangan perangkat pembelajaran technopreneurship pada pendidikan vokasi melalui pendekatan STEM berbasis digital technology entrepreneurship. *Formosa Journal of Science and Technology (FJST)*, 1(4), 279–292.
- Kholid, M. (2020). *Mountain resort dengan pendekatan arsitektur berkelanjutan di Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar* [Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta].
- Lestyoningsih, N., & Hidayati, L. (2020). Pengaruh model pembelajaran project-based learning terhadap kemampuan berpikir kritis pada mata pelajaran produk kreatif dan kewirausahaan siswa kelas XI tata busana 2 SMK Negeri 2 Boyolangu Tulungagung. *Jurnal Online Tata Busana*, 9(2).

- Maimuna, F. F., Roroa, N. A. F., Misrah, M., Oktavianty, O., & Agit, A. (2024). Transformasi digital dalam kewirausahaan: Analisis faktor penghambat dan pendorong perkembangan ekonomi digital. *Prosiding Seminar Nasional Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan dan Riset Ilmu Sosial*, 1(1), 187–198.
- Marimin, M., Fahrozi, R., Saddam, M., & Casilam, C. (2023). Peningkatan pemasaran dan promosi UMKM melalui digitalisasi dan media sosial Pondok Pesantren Hidayatullah Depok. *JIPM: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 45–49.
- Maryanti, N. (2019). *Siswa SMK siap hadapi revolusi industri 4.0 (Kajian praktis SMK di Provinsi Sumatera Selatan)* [Laporan penelitian, Universitas PGRI Palembang].
- Nabilah, R., Annas, F., & Syahrani, S. (2024). Perancangan sistem e-commerce berbasis OpenChart untuk meningkatkan strategi promosi pada home industry produk kue kering di Kecamatan Panyabungan. *JOVISHE: Journal of Visionary Sharia Economy*, 3(2), 436–452.
- Nisa, S. (2022). *Efektivitas metode efektuasi, metode design thinking dan business model canvas untuk meningkatkan kualitas kewirausahaan dalam pembelajaran jarak jauh* [Skripsi, Universitas Muhammadiyah Gresik].
- Prastyaningtyas, E. W., Surindra, B., Irmayanti, E., Arifin, Z., Afandi, T. Y., Lukiani, E. R. M., ... Yoga, S. R. Y. P. R. (2024). Pelatihan literasi numerasi melalui games BMC wirausaha pada siswa SMA Sultan Agung Kediri. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 31–39.
- Purnama, N. (2024). Pelatihan Business Model Canvas bagi siswa SMAN 1 Gianyar dalam membangun bisnis di usia dini. *Jubaedah: Jurnal Pengabdian dan Edukasi Sekolah (Indonesian Journal of Community Services and School Education)*, 4(1), 214–220.
- Putra, A. F. P. (2020). Strategi pengembangan model bisnis klaster industri tomat krispi Daumato berdasarkan analisis SWOT dan BMC. *Journal of Industrial View*, 2(1), 33–42.
- Rosadi, M. I., Huda, M., Hakim, L., & Sugiharto, B. H. (2023). Pelatihan digital marketing dalam meningkatkan minat wirausaha siswa MA Miftahul Ulum Puntir. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjary*, 9(2).
- Sholahuddin, M., Effendy, M., Wajdi, M. F., & Surono, A. (2023). Meningkatkan kompetensi wirausaha siswa SMK melalui pelatihan BMC. *AJAD: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(3), 413–418.
- Tubagus, M., Mudzakir, M., Lubis, E. F. R., & Al-Amin, A.-A. (2024). Studi komparatif antara pembelajaran berbasis proyek dan metode ceramah dalam memperkuat konsep fisika serta kemampuan pemecahan masalah: *A comparative study between project-based learning and lecture methods in strengthening physics concepts and problem-solving*. *NUMBERS: Jurnal Pendidikan Matematika & Ilmu Pengetahuan Alam*, 2(3), 120–129.
- Winarsih, T. W., & Yono, Y. D. W. (2021). Melatih karakter kewirausahaan siswa SMK melalui pemasaran online. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi dan Kewirausahaan (JPEAKU)*, 1(1), 14–23.