

**Penerapan Program Inkubasi sebagai Program Baru untuk Pembinaan Awal
Peserta Didik Dengan Strategi *Business Model Canvas* (BMC)
(Studi Kasus di Bestfriend Education Management (BEM))**

***Implementation of Incubation Program as A New Program for The First Coaching
for The Students with Business Model Canvas (BMC) Strategy
(Case Study in Bestfriend Education Management (BEM))***

Dedy Hastiyan^a

Khorifah Arum^b

Raharja Tri Kumuda^c

Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Mahakarya Asia Yogyakarta

**ARTICLES
INFORMATION**

E B B A N K

Vol. 14, No. 2, Desember 2024

Halaman : 67 - 76

© LP3M STIEBBANK

ISSN (online) : 2442 - 4439

ISSN (print) : 2087 - 1406

Keywords :

*Program Inkubasi, Rancang Bangun
Bisnis (RBB), Business Model Canvas*

JEL classifications :

Contact Author :

^adedy.kuliah@gmail.com,

^bkhorifaharum@unmaha.ac.id,

^ckumuda@unmaha.ac.id

ABSTRACT

Many inconsistencies in understanding English and mathematics materials that occur in several study groups for elementary and junior high school students, both new and old students at the Bestfriend Education Management (BEM) after the pandemic, cause teaching and learning activities that occur to be inefficient because in one group the teacher will divide into groups that already understand and those that do not understand. Even though the group has been divided according to the class and level of each school. So it takes a new program using a business design to be able to equalize this inconsistency. The new program that was created is called an incubation program. The purpose of creating this program is to find out how to create, design and implement the new program into the operational business of the institution's educational services so that it can have the impact expected by all parties. This business design was carried out at Bestfriend Education Management (BEM) which is located in Dsn. Tado Ds Singkalan RT 04 RW 03 Kec. Balongbendo Kab. Sidoarjo, East Java on April 5, 2023-April 30, 2024. The method used in making this business design is a qualitative case study method using data collection techniques through observation, interviews, and Focus Group Discussions (FGD) and using the Business Model Canvas (BMC) strategy. The results of the implementation of this incubation program business design have proven to be able to help institutions solve problems of differences in understanding that occur in the classroom, make effective and efficient learning and also become an advantage for institutions compared to other institutions with this new program.

PENDAHULUAN

Terjadinya penurunan pemahaman siswa pasca covid 19 dalam suatu mata pelajaran karena belum mempunyai fondasi materi dasar sebagai pegangan. Beberapa masalah yang ditimbulkan karena tidak adanya fondasi materi dasar yaitu siswa semakin lama dan lambat dalam memahami sebuah materi, mudah capek dalam mengerjakan soal, tidak tercapainya target materi yang sudah direncanakan, serta tidak merata pemahaman setiap siswa. Masalah ini juga terjadi di Lembaga kursus bahasa inggris dan matematika Bestfriend. Banyak siswa

yang seharusnya dalam satu kelas mempunyai pemahaman materi dasar yang sama agar bisa fokus ke materi utama kursus, nyantanya tidak semua siswa mempunyai pemahaman dasar materi. Yang dimaksud materi dasar adalah materi fondasi yang seharusnya sudah dipahami siswa sebelum belajar materi lainnya. Contoh materi dasar dalam belajar matematika adalah minimal siswa sudah bisa penjumlahan, pengurangan, hafal perkalian dan bisa operasi pembagian. Sedangkan materi dasar dalam belajar bahasa Inggris yaitu siswa sudah bisa membaca *alphabet* maupun *numbers* dalam bahasa Inggris.

Adanya perbedaan antara siswa yang mempunyai pemahaman materi dasar dan tidak dalam kelas membuat kegiatan belajar mengajar tidak bisa berjalan dengan satu tujuan. Sehingga guru merasa bingung apakah mau mengajar materi utama dulu yang konsekuensinya bagi anak-anak yang belum mempunyai fondasi dasar akan merasa bingung. Ataukah guru harus mengajar fondasi dasar dulu yang akibatnya target materi utama tidak selesai. Permasalahan ini bisa diselesaikan sementara dengan cara guru membagi 2 kelompok dalam kelas yaitu kelompok yang sudah memahami materi dasar dan kelompok yang belum. Tetapi solusi ini tidak bisa dilakukan terus menerus karena membuat waktu tidak efisien dan hasil yang berbeda tiap siswa.

Atas dasar fakta di atas tersebut, mendorong penulis dan para guru mengadakan rapat untuk mencari jalan keluarnya. Setelah beberapa kali diadakan rapat, penulis memutuskan untuk membuat program baru bagi siswa yang mengambil program mata pelajaran (bimbingan belajar). Program ini adalah program persiapan yang ditujukan untuk proses pendampingan, pengecekan dan penguatan program dasar agar peserta didik mempunyai dasar pemahaman yang sama antar siswa bimbingan belajar sehingga antar siswa tersebut bisa belajar dengan kemampuan fondasi yang sama dan pada akhirnya bisa membuat waktu lebih efisien dalam mencapai tujuan pembelajaran. Tidak hanya sebagai program persiapan, tetapi juga sebagai filter apakah anak tersebut bisa masuk ke program utama atau tidak sehingga bisa menyamakan kualitas anak dalam satu kelas.

Program baru yang dibuat adalah program inkubasi, yaitu program persiapan sebelum masuk ke program utama bagi siswa SD dan SMP agar bisa menyeleksi secara menyeluruh pemahaman dasar dari peserta didik. Program ini sebagai persiapan yang fokus pada fondasi dasar perhitungan dan membaca angka (untuk pelajaran matematika) serta drilling fondasi dasar ala kampung Inggris (untuk pelajaran bahasa Inggris). Siswa harus bisa lulus dari program inkubasi jika ingin melanjutkan ke program mata pelajaran (bimbingan belajar) sesuai jenjang yang mau diambil. Apabila siswa tidak bisa lulus, maka harus mengulang atau mencari alternatif jasa pendidikan lainnya yang dirasa sesuai atau cocok dengan siswa.

Program baru juga berfungsi sebagai program inovasi lembaga agar lembaga bisa terus berkembang tumbuh menjadi lembaga yang profitable dan mengikuti perkembangan yang ada di lapangan. Sejalan yang dikemukakan Adelia (2015) dalam penelitiannya yang dilakukan di CV Sekawan Sidoarjo dalam mengembangkan dan membuat produk baru berupa parfume untuk wanita kelas menengah atas mengatakan bahwa inovasi dibutuhkan agar perusahaan tidak tertinggal dan mati. “Untuk memenangkan persaingan perusahaan harus melakukan inovasi. Inovasi akan meningkatkan nilai tambah dari suatu produk, inovasi akan menciptakan suatu produk baru yang dapat memberikan solusi yang lebih baik bagi pemecahan masalah yang dihadapi konsumen. Inovasi harus mampu membuat produk berbeda di mata konsumen sehingga konsumen lebih tertarik membeli produk tersebut dibandingkan produk pesaing (Adelia, 2015)”. Tidak hanya itu, dengan adanya program baru bisa mengambil peluang yang masih belum banyak lembaga lain lakukan yaitu program persiapan, karena sebagaian lembaga hanya menyediakan program placement test yaitu test penempatan sesuai kemampuan.

Dalam perancangan dan penerapan program baru ini, penulis menggunakan instrument yang disebut dengan *Business Model Canvas* (BMC). Setiawan (2023:200), mengatakan *Business Model Canvas* (BMC) merupakan pembuat model bisnis yang kini sangat populer dalam dunia keriusahaan karena kemampuannya dalam menggambarkan elemen inti dalm sebuah bisnis dengan lebih mudah dalam satu lembar kanvas. Selain itu keunggulan BMC adalah kemudahannya untuk diubah-ubah model bisnis dengan cepat dan melihat implikasinya perubahan seuat elemen pada elemen bisnis yang lain. Oleh karena itu dengan alat ini penulis bisa merancang gambaran program baru yang akan diterapkan kedepanya, serta dengan BMC ini bisa menyesuaikan model bisnis sesuai kondisi di lapangan.

Business Model Canvas (BMC) ini juga dipakai untuk merumuskan dan mengkaji model bisnis produk baru yang tepat dalam segi marketing dan promosi program pembelajaran persiapan baru yang kami sebut sebagai program inkubasi. Hal ini sejalan dengan penelitian terlebih dahulu yang sudah dilakukan oleh Bangkit & Muhammad, (2021) di toko retail pakaian Zidni di kota Gresik yang menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dalam mengembangkan strategi baru untuk mencapai tujuan berupa naiknya target penjualan toko tersebut.

Tujuan dibuatnya rancang bangun bisnis (RBB) perencanaan dan penerapan program inkubasi sebagai program baru di Bestfriend Education Management (BEM) adalah untuk mengetahui gambaran perancangan program inkubasi sebagai program baru di Bestfriend Education Management (BEM) menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), serta untuk mengetahui penerapan program inkubasi di Bestfriend Education Management (BEM) menggunakan *Business Model Canvas* (BMC).

Oleh sebab itu dalam pembuatan rancang bangun bisnis ini, akan dibandingkan *Business Model Canvas* (BMC) dari sebelum adanya program baru inkubasi dan setelah ada program baru inkubasi. Sehingga bisa didapatkan perbedaan dalam pengembangan program baru tersebut. Berikut ini adalah gambar *Business Model Canvas* (BMC) dari Bestfriend Education Management (BEM) sebelum adanya program inkubasi.

Gambar 1. *Business Model Canvas* (BMC) dari Bestfriend Education Management (BEM) Sebelum Penerapan Program Inkubasi

		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Business Model Canvas		Bestfriend Educaton M	DEDY H.	29 Sep 2022	1
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments	
• Link teman guru • Kampung Inggris (FEC)	• Mengajar • Membuat soal • Mengevaluasi hasil pembelajaran harian dan ulangan 2 bulanan • Mencatat hasil belajar	• Metode kampung inggris • Metode gasing • Kelas sesuai kurikulum • Maksimal 7 anak tiap kelas • Kontrol siswa • English Fun dan Study Tour • Laporan perkembangan anak per semester	• WA group • WA personal /BPS (buku pengantar siswa) • WA story • Discussion session (Personal) •	• Anak SD kelas 2 semester 2 sampai Umum usia 40 tahun • Tinggal di desa dan pinggiran kota	
	Key Resources		Channels		
	• Guru/tutor • Modul • Kelas		• WA • Sosial media (IG) • Digital flyer • Affiliate • Website kursusbestfriend.com		
Cost Structure			Revenue Streams		
Fix cost • Listrik • Fee bagi hasil guru/tutor • Operasional (tinta kertas dll) Variabel cost • Reward anak prestasi • Bonus tutor • Fee rapat • Worksheet tambahan • Lain lain(lomba 17 an dan even ulang tahun BEM)			• SPP • Modul • Registration fee • Lembar jawaban Ulangan		

METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah metodologi penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif berfokus pada sumber yang diteliti secara mendalam baik secara pengamatan dan wawancara untuk mendeskripsikan hasil penelitian. “*Penelitian kualitatif adalah metode yang menjelaskan dan mendeskripsikan hasil penelitian dari ucapan, tulisan, dan perilaku subjek penelitian yang sedang diteliti (Nugrahani, 2014)*” dalam (Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan *Business Model Canvas*, 2021).

Penelitian ini dilakukan di lembaga kursus Bestfriend Education Management (BEM). Alamat lembaga ini berada di Dsn Tado RT 04 RW 03 Ds. Singkalan Kec. Balongbendo, Sidoarjo, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan penelitian ini adalah 5 April 2023-30 April 2024.

Sumber data yang dipakai adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang berasal langsung dari sumbernya dalam hal ini adalah responden sebagai informan yang memberikan informasi ke peneliti (Ismail Suardi Wekke, dkk: 2019). Informan dalam penelitian ini berasal dari wawancara langsung dengan guru guru pengajar dan beberapa orang tua murid Bestfriend Education Management (BEM). Informan yang pertama yaitu para guru BEM diantaranya adalah Nur Aini Aliya S.Pd (guru matematika), Widika Anggini Putri S.Pd (guru matematika), Emy Lisa Tri Agustin (tutor bahasa Inggris) dan Dedy Hastiyan (pemilik). Informan yang kedua yaitu orang tua/wali siswa dari Naura, Candra, Grecia dan M. Rifky El Fatan serta Grecia itu sendiri.

Tidak hanya itu, peneliti juga melakukan *focus group discussion* (FGD) dalam mendapatkan data pendukung untuk memperkuat data yang ada. *focus group discussion* (FGD) adalah suatu metode penelitian kualitatif, dimana moderator mengumpulkan enam sampai 12 orang dalam posisi membentuk lingkaran dalam suasana menyenangkan dan menjawab pertanyaan yang diajukan secara informal (Ismail Suardi Wekke, dkk: 2019). Tidak hanya menggunakan data primer, tetapi peneliti juga menggunakan data sekunder yang diambil dari beberapa jurnal dan buku. Data sekunder merupakan data pendukung yang berasal dari data data dokumen.

Terdapat 3 cara yang dilakukan untuk mendapatkan dan mengumpulkan data penelitian yang bersifat kualitatif ini, yang pertama yaitu dengan cara observasi dan evaluasi. Observasi dan evaluasi dilakukan langsung ketika kegiatan belajar mengajar (KBM) dikelas sedang berlangsung dengan cara mencatat setiap perkembangan dan masalah yang dialami peserta didik pada saat menerima materi pelajaran dengan menggunakan *Student Control Sheel* (SCS). Hal itu dilakukan agar bisa mendapatkan data secara detail dan terus menerus yang akan memperkuat kualitas data yang didapat sehingga akan semakin mudah dalam menemukan solusi yang tepat.

Teknik pengumpulan data selanjutnya yang dipakai dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan guru guru pengajar dan beberapa orang tua peserta didik. Cara ke tiga dalam mengumpulkan data dengan cara melakukan *focus group discussion* (FGD). FGD yang dilakukan adalah dengan cara rapat bulanan dengan para guru untuk mendapatkan laporan masalah, evaluasi materi dan perkembangan anak serta masukan dan solusi dari para guru. Rapat dilakukan selama 2-4 jam tergantung dengan masalah yang dihadapi serta solusi yang akan dicari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari observasi penerapan program inkubasi menggunakan strategi *Business Model Canvas* (BMC) yang sudah dilakukan selama lebih kurang 1 tahun memberikan hasil yang cukup bagus karena beberapa hal antara lain:

1. Candra dan Naura yang notabene berbeda kelas, secara umum bisa memahami materi dasar lebih cepat sehingga ketika ada soal matematika di sekolah mereka sudah tidak bingung lagi dalam melakukan operasi hitung matematika karena mereka sudah mempunyai dasar perhitungan matematika serta fokus belajar dasar dahulu sebelum belajar materi utama sekolah dibandingkan sebelum mereka mengikuti program inkubasi.
2. Orang tua mereka juga memberikan *feedback* ketika ada diskusi hasil dari program inkubasi bahwa sekarang pemahamannya lebih bagus ketika mengerjakan soal matematika. Khusus El Fatan hasil yang didapatkan sangatlah bagus karena perhitungannya dia semakin cepat dan bisa menyaingi anak jenjang kelas di atasnya.
3. Untuk bahasa Inggris juga mempunyai hasil yang hampir sama yaitu anak-anak bisa mengikuti pelajaran sekolahnya setelah dites soal materi sekolah karena di sekolah materi SD kelas 1 sampai kelas 3 kebanyakan adalah materi kosa kata meskipun ada beberapa materi menyusun kalimat menggunakan tata bahasa */grammar*.

Waktu rata-rata untuk bisa memahami materi dasar matematika dan bahasa Inggris SD untuk Candra adalah 4 bulan dan untuk naura adalah 5 bulan. Setelah itu materi dilanjutkan dengan kombinasi materi dasar lanjut digabung dengan materi sekolah soal cerita. Sedangkan untuk El sudah bisa dari 3 bulan tetapi ikut terus dengan materi Candra sampai penerapan program gabungan dengan materi sekolah. Untuk materi dasar bahasa Inggris SMP, bagi Grecia hasilnya juga cukup bagus antara lain dalam membaca bahasa Inggris yang sudah cukup meningkat dibanding sebelumnya, sudah bisa memahami materi *grammar* dasar dan menyusun kalimat dibandingkan sebelumnya ketika langsung mengikuti pelajaran sekolah dimana materi sekolah tersebut langsung fokus ke *grammar*, menyusun kalimat dan *story telling* padahal awalnya Grecia memahami arti kosa kata dasar sehari-hari dan membaca bahasa Inggris saja masih kesusahan apalagi menyusun kalimat tanpa tahu dasarnya dan kaidahnya.

Dari hasil program inkubasi tersebut anak-anak bisa digabungkan dengan teman lainnya yang sebelumnya memang sudah mempunyai dasar di matematika dan bahasa Inggris sehingga sangat bisa membantu menghemat waktu guru dalam menjelaskan materi utama karena mereka mempunyai dasar yang sama. Dampak positif lainnya adalah anak-anak bisa mendahului materi disekolahnya lebih banyak karena guru dikelasnya langsung mengajar ke materi inti dibandingkan jika dalam satu kelas pemahaman dasarnya berbeda.

Tidak hanya itu *placement test* juga sudah tidak dipakai lagi karena dengan adanya program inkubasi, lembaga tidak perlu lagi memberikan waktu tambahan untuk melakukan test karena program ini otomatis langsung mengajari dari bawah dan anak yang lolos dengan cepat bisa otomatis melanjutkan materi utama. Khusus untuk Grecia, karena anaknya merasakan hasilnya lebih baik mengambil dari dasar, maka Grecia kemudian memutuskan untuk mengambil program kursus setelah mengambil program inkubasi. Di program kursus Grecia juga bisa mendapatkan materi dari dasar sampai lanjut sehingga materi bahasa Inggris sekolah bisa lebih mudah diterima. Berikut perubahan *Business Model Canvas* (BMC) lembaga setelah adanya program baru yaitu program inkubasi hasil dari penelitian yang sudah dilakukan.

Gambar 2. *Business Model Canvas* (BMC) dari Bestfriend Education Management (BEM)
Setelah Penerapan Program Inkubasi

		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Business Model Canvas		Bestfriend Educaton M	DEDY H.	3 Mei 2024	2
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments	
• Link teman guru • Kampung Inggris (IIEC)	• Mengajar • Membuat soal • Mengevaluasi hasil pembelajaran harian dan ulangan 2 bulanan • Mencatat hasil belajar	• Program inkubasi (baru) • Metode kampung inggris • Metode gasing • Kelas sesuai kurikulum • Maksimal 7 anak tiap kelas • Kontrol siswa • English Fun dan Study Tour • Laporan perkembangan anak per semester	• WA group • WA personal /BPS (buku pengantar siswa) • WA story • Discussion session (Personal) •	• Anak SD kelas 2 semester 2 sampai Umum usia 40 tahun • Tinggal di desa dan pinggiran kota	
	Key Resources		Channels		
	• Guru/tutor • Modul • Kelas		• WA • Sosial media (IG) • Digital flyer • Affiliate • Website kursusbestfriend.com		
Cost Structure			Revenue Streams		
Fix cost • Listrik • Fee bagi hasil guru/tutor • Operasional (tinta kertas dll) Variabel cost • Reward anak prestasi • Bonus tutor • Fee rapat • Worksheet tambahan • Lain lain(lomba 17 an dan even ulang tahun BEM)			• SPP • Modul • Registration fee • Lembar jawaban Ulangan		

Pada gambar di atas dapat dilihat bahwa pada aspek value proposition lembaga terdapat penambahan program baru yaitu program inkubasi yang sebelumnya tidak ada. Ini termasuk dalam newness atau kebaruan dalam hal nilai lebih lembaga dibandingkan lembaga lainnya. Dengan adanya value proposition yang baru juga bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi lembaga dalam memasarkan produk jasanya karena mempunyai diferensiasi produk yang mudah diingan yaitu program inkubasi.

PENUTUP

Sebagai penutup dalam penulisan rancang bangun bisnis (RBB), dalam bab V ini akan disampaikan beberapa kesimpulan dan saran mengenai perancangan bangun bisnis (RBB) ini. Adapun kesimpulan yang didasarkan pada pembuatan rancang bangun bisnis (rbb) adalah sebagai berikut:

KESIMPULAN

Pembuatan rancang bangun bisnis ini dirancang untuk mengetahui dan menganalisa hasil perancangan dan penerapan program baru inkubasi di lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) Bestfriend Education Management (BEM) pada 5 April 2023-30 April 2024 menggunakan strategi *Business Model Canvas* (BMC). Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Perancangan suatu produk baru atau bisnis baru menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) tidak hanya bisa dilakukan pada bisnis yang berorientasi pada produk fisik saja seperti manufaktur tetapi juga bisa digunakan pada bisnis jasa seperti yang dilakukan pada pembuatan program baru inkubasi di lembaga ini. Pembuatan program baru inkubasi ini sangat terbantu dengan adanya *Business Model Canvas* (BMC) karena bisa memetakan dan membuat gambaran bagaimana suatu program baru tadi akan dijalankan mulai dari hulu sampai hilir tanpa mengganggu proses operasional lembaga yang sudah berjalan sebelumnya.
2. Penerapan program inkubasi di lembaga *Bestfriend Education Management* (BEM) dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) terbukti bisa menaikkan kemampuan fondasi dasar siswa yang dapat dibuktikan dengan adanya *feedback* dari beberapa orang tua yang mengatakan bahwa sekarang pemahaman materi sudah jauh lebih baik ketika berada di sekolah. Tidak hanya itu program inkubasi juga membantu lembaga menyelesaikan suatu permasalahan yang sudah berulang kali terjadi dalam hal pembelajaran di kelas. Dengan adanya program ini, lembaga bisa lebih efektif dan efisien lagi dalam penerimaan siswa baru karena tidak perlu memberikan waktu tambahan sebelum kelas dimulai untuk melakukan *placement test* yang bertujuan untuk mengukur dan mengelompokkan siswa baru sesuai kemampuannya karena siswa semua akan masuk ke program inkubasi dahulu sebelum masuk ke program utama. Guru juga akan terbantu karena di dalam kelas akan sama kemampuan dasar yang dimiliki siswa sehingga guru bisa langsung fokus ke materi inti.

SARAN

1. Untuk menerapkan program yang sama di tempat lain, ada baiknya agar melakukan dahulu analisa sistem operasional, budaya lingkungan sekitar dan kebutuhan segmentasi pasar yang disasar agar tidak menabrak sistem operasional lembaga yang bersangkutan dan sesuai dengan keinginan pasar.
2. Penelitian selanjutnya menggunakan rancang bangun bisnis bisa mencoba diterapkan di SMA dan Mahasiswa agar bisa diketahui hasilnya yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyanti, Y. (2008). Validitas dan reliabilitas dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Keperawatan Indonesia*, 12(2), 137-141.
- Arifin, Z. (2012). Model penelitian dan pengembangan. *Bandung: PT Remaja Rosdakarya*. Anindya Devi Aurellia. Apa Itu Implementasi? Pengertian, Tujuan, dan Contoh Penerapannya.
- Senin, 18 Jul 2022 15:46 WIB. Diakses pada 2 Mei 2024. <https://www.detik.com/jabar/berita/d-6185222/apa-itu-implementasi-pengertian-tujuan-dan-contoh-penerapannya>.
- Charisa, A. R. (2015). Perancangan Pengembangan Produk Baru Pada Cv Sekawan Sidoarjo. *Agora*, 3(1), 68-74.
- Chandra, G. C. (2016). Proses Inovasi Produk Pada PT Mekar Usaha Nasional. *Agora*, 4(2), 338-344.
- Darmawan, A. (2019). Meningkatkan peran inkubator bisnis sebagai katalis penciptaan wirausaha di Asia Pasifik: Tinjauan ekonomi makro. *Equity: Jurnal Ekonomi*, 7(1), 1- 12.
- Enji, E., & Beni, S. (2023). Analisis Usaha Jasa Seventeen Voucher Sebelum dan Setelah Dilakukannya Penerapan *Business Model Canvas*: Erianti Enji, Sabinus Beni. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 14(1), 1-6.
- Faizin, I. (2017). Strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan nilai jual madrasah. *Madaniyah*, 7(2), 261-283.
- Fuad, F. I., Kadang, J., & Syarifuddin, I. (2023). Implementasi *Business Model Canvas* (Bmc) Dalam Perencanaan Strategi Pemasaran Toreko. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, 2(1), 102-113.
- Harfiani, R., & Pasaribu, M. (2019, October). Implementasi *Business Model Canvas* Pada Cv. Media (Penerbit Dan Distributor Buku Pelajaran Paud). In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 200-208).
- Hendarsih, I. (2021). Analisis Penerapan Strategi *Business Model Canvas* (Bmc) Pada Jasa Zigzag Laserwork Semarang Jawa Tengah. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 6(4), 152-167.
- Herawati, N., Lindriati, T., & Suryaningrat, I. B. (2019). Penerapan bisnis model kanvas dalam penentuan rencana manajemen usaha kedelai edamame goreng. *Jurnal Agroteknologi*, 13(01), 42-51.
- Jundi, M., & Solong, N. P. (2021). Analisis Kesesuaian Indikator dan Kompetensi Dasar Bahasa Arab KMA 183. *Tatsqifiy: Jurnal Pendidikan Bahasa Arab*, 2(1), 61-70.
- Neos Chronos Template Library, *Business Model Canvas* Template. Diakses pada 27 Mei 2024. <https://neoschronos.com/download/business-model-canvas/docx/>
- Nur, R., & Suyuti, M. A. (2018). *Perancangan mesin-mesin industri*. Deepublish.
- Prasetya, S. G., & Maria, M. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Layanan Logistik J&T Express Dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 11(1), 129-136.
- Priyono, F. (2015). Analisa penerapan *Business Model Canvas* pada Toko Moi Collection. *Agora*, 3(2), 358-363.
- Purwanto, S., & Sulistyastuti, S. (1991). Analisis Kebijakan dari Formulasi ke Implementasi Kebijakan. *Jakarta: Bumi Aksara*.

- Putri, A. N. (2024). *Pengaruh hasil mutasi kultur tanaman Porang (Amorphophallus Muelleri Blume) dengan Iradiasi Sinar Gamma (Cobalt-60) terhadap kadar Glukomanan dan ekspresi Gen (GMPP, CSLA1) sebagai penyandi Glukomanan* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Rahmandani, F., Tinus, A., & Ibrahim, M. M. (2018). Analisis dampak penggunaan gadget (smartphone) terhadap kepribadian dan karakter (kekar) peserta didik di SMA Negeri 9 Malang. *Jurnal Civic Hukum*, 3(1), 18-44.
- Ramelan, M. (2021). Evaluasi Strategi Bisnis Kedai Kopi Neira Dengan Pendekatan Bisnis Model Kanvas. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, 17(1), 54.
- Rianto, D. A., Assegaf, S., & Fernando, E. (2015). Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Geografis (Sig) Lokasi Minimarket Di Kota Jambi Berbasis Android. *Jurnal Ilmiah Media SISFO*, 9(2), 295-304.
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah, 17 (33), 81–95. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan nilai jual madrasah imam faizin 2017 jurnal volume 7 nomor2 edisi agustus 2017
- Suardi, Moh. Tri Ariprowo, Syofrianisda. 2017. *Dasar dasar pendidikan*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Setiawan, S. (2023). *BUSINESS MODEL CANVAS: BUSINESS MODEL CANVAS*. *Jurnal Kajian Budaya dan Humaniora*, 5(2), 199-216.
- 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. <https://doi.org/10.59431/ajad.v3i3.234>
- Suardi, Moh. Tri Ariprowo., Syofrianisda. 2017. *Dasar dasar pendidikan*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Sukarno, B. R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 4(2), 51-61.
- Nuridin, U. Konteks implementasi berbasis kurikulum, 2002. *Bagaimana kualitas pelayanan syariah di HK Mart*.
- Warnaningtyas, H. (2020). Desain bisnis model canvas (bmc) pada usaha batik kota madiun. *JURNAL EKOMAKS Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 9(2), 52- 65.
- Yunarti, Y. (2017). Pendidikan kearah pembentukan karakter. *Tarbawiyah: Jurnal Ilmiah Pendidikan*, 11(02), 262-278.