

Pembuatan Bisnis Ekstrakurikuler Desain UI/UX Berbasis Figma dengan Penerapan Business Model Canvas

Nur Indah Chasanah^{1*}, Rajhaga Jevanya Meliala², Syah Bintang³, Wien Kuntari⁴

^{1,2,3,4} IPB University

Alamat: Jl. Raya Pajajaran, Kota Bogor, Jawa Barat, Indonesia

*Korespondensi penulis: nurindahchasanah@apps.ipb.ac.id

Abstract. *This study examines the importance of user interface (UI) and user experience (UX) design skills for middle and high school students in meeting digital industry demands. The research aims to evaluate the effectiveness of the Academy Figma learning program in enhancing students' design competencies. The method employed is a qualitative descriptive approach, which includes market research and needs analysis to develop an appropriate curriculum. The findings indicate that the program successfully improved students' understanding of UI/UX design fundamentals and practical skills in using Figma. The conclusion of this research affirms that Academy Figma plays a crucial role in bridging the gap between formal education curricula and industry needs, while preparing students with relevant skills to compete in the global job market. This program is expected to serve as a model for other educational initiatives in the field of digital design.*

Keywords: *Business Model Canvas, UI/UX Design, Extracurricular, Technology Education*

Abstrak. Penelitian ini mengkaji pentingnya keterampilan desain antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pengguna (UX) bagi siswa SMP, SMA, dan SMK dalam menghadapi tuntutan industri digital. Tujuan penelitian adalah untuk mengevaluasi efektivitas program pembelajaran Academy Figma dalam meningkatkan kompetensi desain siswa. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif, yang meliputi riset pasar dan analisis kebutuhan untuk merancang kurikulum yang sesuai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program ini berhasil meningkatkan pemahaman siswa tentang prinsip dasar desain UI/UX serta keterampilan praktis dalam menggunakan Figma. Kesimpulan dari penelitian ini menegaskan bahwa Academy Figma berperan penting dalam menjembatani kesenjangan antara kurikulum pendidikan formal dan kebutuhan industri, serta mempersiapkan siswa dengan keterampilan yang relevan untuk bersaing di pasar kerja global. Program ini diharapkan dapat menjadi model bagi inisiatif pendidikan lainnya dalam bidang desain digital.

Kata kunci: *Business Model Canvas, Desain UI/UX, Ekstrakurikuler, Pendidikan Teknologi*

1. LATAR BELAKANG

Keterampilan desain saat ini menjadi salah satu kompetensi utama yang dibutuhkan di dunia industri *modern* (Suryadi & Nasution, 2023). Desain antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pengguna (UX) menjadi dua aspek penting dalam pengembangan aplikasi atau situs web, karena tidak hanya memastikan daya tarik visual tetapi juga mempengaruhi kemudahan penggunaan dan fungsionalitas. Menurut penelitian (Hadiya et al., 2024). Penguasaan desain grafis serta prinsip dasar UI/UX terbukti meningkatkan kemampuan individu dalam menciptakan antarmuka yang efektif

dan ramah pengguna. Pentingnya hal ini juga diperkuat oleh laporan PuskoMedia Indonesia (2024), yang menunjukkan bahwa lebih dari 60% pengguna internet meninggalkan situs web yang sulit digunakan, sehingga desain berkualitas tinggi menjadi kunci keberhasilan sebuah produk digital. Dengan semakin meningkatnya kebutuhan akan desain UI/UX di dunia industri, laporan Glassdoor (2023) bahkan menempatkan profesi ini sebagai salah satu karir terbaik dengan tingkat gaji yang kompetitif.

Meskipun keterampilan desain UI/UX sangat diminati, masih terdapat kesenjangan dalam penyediaan akses dan fasilitas pembelajaran yang relevan di sekolah-sekolah, khususnya bagi siswa SMP, SMA, dan SMK. Kurikulum formal umumnya belum memberikan perhatian khusus pada keterampilan ini, sehingga siswa kehilangan peluang untuk mempelajari keahlian yang sangat dibutuhkan dalam dunia kerja. Penelitian (Yusriyah & Retnasari, 2023) menunjukkan bahwa kegiatan ekstrakurikuler dapat menjadi solusi alternatif, karena terbukti mampu meningkatkan keterampilan praktis siswa di berbagai bidang, termasuk desain grafis dan UI/UX. Selain itu, kegiatan ekstrakurikuler juga memfasilitasi pengembangan kreativitas dan kemampuan kolaborasi, yang merupakan modal penting dalam menghadapi tantangan profesional di masa depan.

Academy Figma hadir untuk mengatasi kesenjangan ini dengan menawarkan program pembelajaran berbasis kursus *online* yang dirancang khusus bagi siswa SMP, SMA, dan SMK. Program ini menggunakan Figma, alat desain antarmuka digital yang semakin populer karena kemudahan penggunaan, aksesibilitas, dan fitur kolaborasi *real-time*. Dalam program ini, siswa akan mempelajari dasar-dasar desain seperti *wireframing*, pembuatan prototipe, hingga pengujian antarmuka pengguna. Implementasi serupa telah dilakukan di SMAN 15 Semarang, dimana pembelajaran desain dengan Figma berhasil meningkatkan kemampuan siswa dalam merancang desain UI/UX secara signifikan (Hadiya et al., 2024).

Namun, hingga saat ini, belum banyak program yang secara khusus mengintegrasikan desain UI/UX ke dalam kegiatan ekstrakurikuler berbasis digital, terutama untuk siswa di tingkat sekolah menengah. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan industri terhadap tenaga kerja kreatif yang mahir dalam desain UI/UX dan kurangnya pembelajaran praktis di tingkat sekolah. Oleh karena itu,

Academy Figma bertujuan untuk membantu siswa menguasai keterampilan desain yang relevan, mempersiapkan mereka untuk bersaing di pasar kerja global, serta menjembatani kesenjangan antara kurikulum sekolah dan kebutuhan industri digital.

2. KAJIAN TEORITIS

2.1 Figma

Figma adalah platform desain berbasis *cloud* yang digunakan untuk membuat desain antarmuka (UI) dan prototipe interaktif. Figma banyak digunakan oleh desainer karena menyediakan fitur kolaborasi waktu nyata, sehingga tim dapat bekerja bersama dalam satu proyek (Suriyanto et al., 2023). Antarmuka dalam Figma sangat *user-friendly*, sehingga menjadi tempat untuk pembelajaran desain digital (Alfina, Lathifah, & Kurnia, 2024). Kelebihan lainnya adalah ketersediaan pustaka komponen dan *plugin* yang mempermudah proses desain.

2.2 User Interface (UI)

User Interface (UI) adalah elemen visual yang digunakan pengguna untuk berinteraksi dengan suatu produk digital, seperti tombol, ikon, dan tata letak layar. UI yang efektif harus bersifat intuitif, konsisten, dan estetis (Ravelino & Susetyo, 2023). Prinsip desain UI melibatkan kesederhanaan, hirarki visual, dan responsivitas (Fadli, 2020). Dalam pembelajaran desain UI, siswa diperkenalkan pada elemen-elemen seperti *wireframe*, prototipe, dan *design system*.

2.3 User Experience (UX)

User Experience (UX) adalah pengalaman yang dirasakan pengguna saat berinteraksi dengan produk digital. Faktor-faktor seperti kemudahan navigasi, efisiensi tugas, dan kepuasan emosional memainkan peran penting dalam menciptakan UX yang baik (Maulana, 2024). Desain UX berfokus pada pemahaman kebutuhan pengguna melalui riset, pengujian, dan iterasi (Rosiana, Voutama, & Ridha, 2023). Dalam pembelajaran desain UX melibatkan kegiatan seperti pembuatan *user persona*, *journey mapping*, dan pengujian prototipe.

2.4 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah alat yang membantu merancang dan memvisualisasikan elemen-elemen kunci dalam sebuah bisnis (Purnama, 2024). BMC dapat sebagai alat untuk memahami hubungan antara berbagai elemen bisnis secara

menyeluruh, sehingga mempermudah proses pengambilan keputusan strategis (Jati et al., 2024). Terdapat 9 elemen dalam BMC yang mempengaruhi analisis usaha, yaitu:

2.4.1 Key Partners

Elemen ini adalah mitra kerja yang berperan dalam keberlanjutan usaha. Kerja sama dengan mitra dapat membantu meningkatkan ketepatan usaha dan mendukung elemen lainnya, terutama struktur biaya (*Cost Structure*) yang optimal (Putra, Suwarsinah, & Novianti, 2019).

2.4.2 Key Activities

Elemen ini adalah proses yang menjadi inti produktivitas usaha (Herawati *et al.* 2019). Aktivitas ini harus berbeda dari pesaing untuk menciptakan nilai tambah yang unik (Rahmadiansyah & Abin, 2023).

2.4.3 Value Proposition

Elemen ini adalah pada manfaat unik yang ditawarkan kepada pelanggan, baik dalam bentuk produk maupun layanan. Nilai tambah dapat bersifat kuantitatif, seperti harga kompetitif dan pelayanan cepat, atau kualitatif, seperti desain yang menarik dan pengalaman pelanggan yang memuaskan (Putra et al., 2019).

2.4.4 Customer Relationships

Elemen ini adalah usaha membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Hubungan yang baik dirancang untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat posisi bisnis (Rahmadiansyah and Abin 2023).

2.4.5 Customer Segments

Segmentasi pelanggan dilakukan untuk menentukan kelompok pasar yang menjadi target utama bisnis. Fokus pada segmen ini penting karena mereka merupakan sumber utama pendapatan usaha (Putra et al., 2019).

2.4.6 Key Resources

Elemen ini berisi aset penting yang mendukung operasional usaha, seperti sumber daya manusia, fasilitas, alat produksi, dana, dan kekayaan intelektual. Keahlian sumber daya manusia sering menjadi faktor utama produktivitas usaha (Putra et al., 2019).

2.4.7 Channels

Elemen ini menggambarkan cara bisnis menjangkau pelanggan dan menyampaikan produk atau layanan. Efektivitas saluran sangat bergantung pada

optimalisasi elemen lain, seperti sumber daya utama, kegiatan utama, dan kemitraan (Rahmadiansyah & Abin, 2023).

2.4.8 Cost Structure

Struktur biaya mencakup semua pengeluaran yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Elemen ini bertujuan untuk mengoptimalkan produktivitas sekaligus menjaga keseimbangan biaya dengan pendapatan (Putra et al., 2019).

2.4.9 Revenue Streams

Aliran pendapatan merujuk pada pemasukan yang diperoleh dari pelanggan. Pendapatan ini mencerminkan kemampuan usaha dalam mengelola sumber daya untuk mendukung keberlanjutan operasionalnya (Rahmadiansyah & Abin, 2023).

2.5 Penelitian Terdahulu

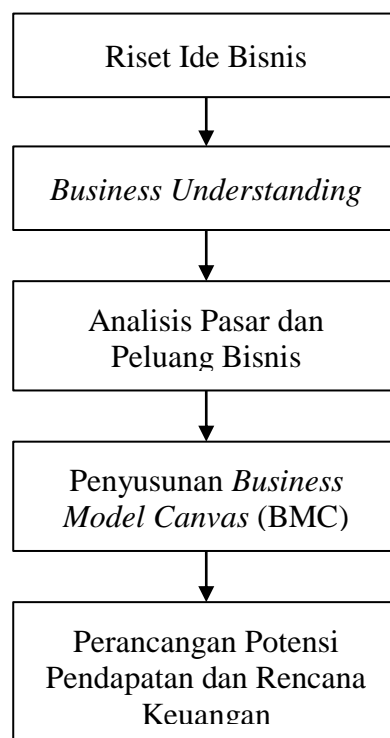
Pada penelitian sebelumnya dengan judul “Strategi Pengembangan Sekolah Swasta Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Dan SWOT Analysis Pada SDIT Cahaya Hati Kota Bukittinggi” yang dilakukan oleh Wijaya dan Lukito (2024), mengatakan jika SDIT Cahaya Hati menghadapi tantangan dalam mempertahankan eksistensinya akibat persaingan ketat di antara sekolah, serta penurunan jumlah pendaftar setiap tahun. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja sekolah serta mengembangkan strategi untuk meningkatkan daya saingnya. Hasil pengujian menggunakan analisis BMC menunjukkan bahwa SDIT Cahaya Hati memiliki kekuatan dalam kualitas lulusan, program ekstrakurikuler, dan konsep pembelajaran berbasis JSIT. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memanfaatkan potensi dengan mengintegrasikan teknologi dalam sistem manajemen sekolah untuk meningkatkan efisiensi kerja.

Pada penelitian lain dengan judul ”Pelatihan Business Model Canvas bagi Siswa SMAN 1 Gianyar dalam Membangun Bisnis di Usia Dini” yang dilakukan oleh Purnama (2024), memiliki permasalahan kurangnya keterampilan siswa SMA dalam mengembangkan ide bisnis, yang dapat menghambat semangat wirausaha di generasi muda. Tujuan penelitian ini adalah untuk membekali siswa dengan pengetahuan dan keterampilan dalam merancang model bisnis menggunakan metode Business Model Canvas (BMC). Hasil pengujian menunjukkan bahwa setelah pelatihan, siswa SMAN 1 Gianyar menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam menuangkan ide bisnis. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah untuk mengeksplorasi lebih dalam tentang

penerapan BMC dalam konteks yang berbeda dan mengukur dampak jangka panjang dari pelatihan ini terhadap keberhasilan wirausaha siswa, serta mengembangkan metode pengajaran yang lebih inovatif untuk meningkatkan keterlibatan siswa dalam dunia bisnis.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif dengan fokus pada perancangan bisnis Academy Figma. Seluruh proses penelitian disusun secara sistematis untuk menghasilkan konsep bisnis yang terstruktur dan dapat diaplikasikan dengan baik.



Gambar 1. Metode Penelitian

1. Riset Ide Bisnis

Tahap pertama dari penelitian ini adalah melakukan riset ide bisnis untuk Academy Figma. Langkah ini dimulai dengan mengeksplorasi tren pasar menggunakan *Google Trends* untuk memahami kebutuhan dan minat target audiens, khususnya siswa SMP, SMA, dan SMK. Selain itu, evaluasi terhadap platform pembelajaran digital juga dilakukan untuk menentukan metode yang paling sesuai dalam menyampaikan materi kursus berbasis Figma. Hasil dari riset ini membantu dalam merumuskan ide kursus yang relevan dan menarik, yang menjadi dasar bagi pengembangan program.

2. Business Understanding

Pada tahap ini, fokus diarahkan pada pemahaman menyeluruh tentang konsep dan cara kerja Academy Figma. Proses ini mencakup pengembangan modul pembelajaran berbasis video yang akan digunakan dalam kursus, termasuk pembagian materi ke dalam empat minggu pembelajaran dengan topik yang berbeda setiap minggunya. Selain itu, dirancang pula strategi untuk melibatkan siswa melalui sesi *brainstorming* mingguan via *Zoom*.

3. Analisis Pasar dan Peluang Bisnis

Tahap ini melibatkan analisis pasar untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang ada serta menentukan strategi pemasaran. Proses ini meliputi penyusunan analisis Segmentasi, Targeting, dan Positioning (STP), yang bertujuan untuk memahami kebutuhan pasar secara lebih mendalam. Hasil dari tahap ini digunakan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

4. Penyusunan Business Model Canvas (BMC)

Langkah berikutnya adalah penyusunan *Business Model Canvas* untuk memetakan elemen-elemen kunci dalam bisnis Academy Figma. BMC ini mencakup sembilan elemen utama seperti *value proposition*, *key activities*, *key resources*, dan *revenue streams*. Fokus utama diletakkan pada bagaimana Academy Figma dapat memberikan nilai kepada siswa melalui pembelajaran desain berbasis proyek, dengan biaya yang terjangkau dan mentor berpengalaman. Penyusunan BMC membantu menggambarkan keseluruhan strategi bisnis secara terstruktur.

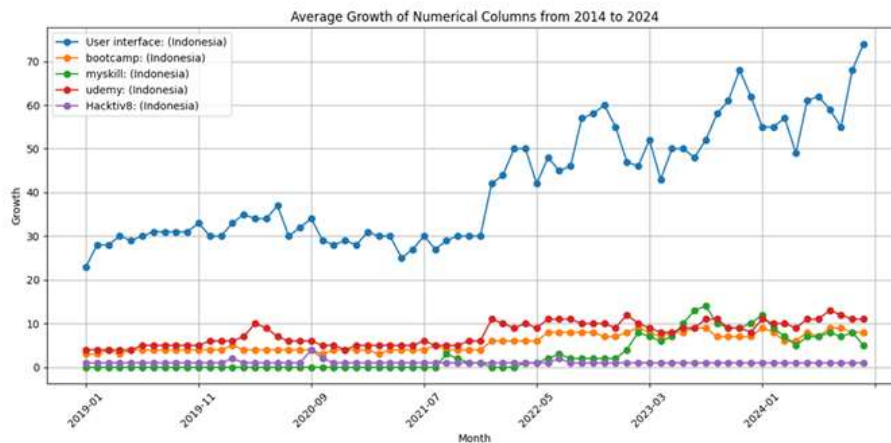
5. Perancangan Potensi Pendapatan dan Rencana Keuangan

Penyusunan proyeksi pendapatan dan rencana keuangan untuk Academy Figma. Potensi pendapatan dihitung berdasarkan asumsi jumlah siswa dan sekolah yang mengikuti program. Selain itu, perincian biaya tetap, biaya variabel, serta analisis laba bersih bulanan dan tahunan disusun untuk mengevaluasi kelayakan bisnis. Rencana keuangan ini menjadi komponen penting dalam memastikan Academy Figma memiliki model bisnis yang berkelanjutan dan menguntungkan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

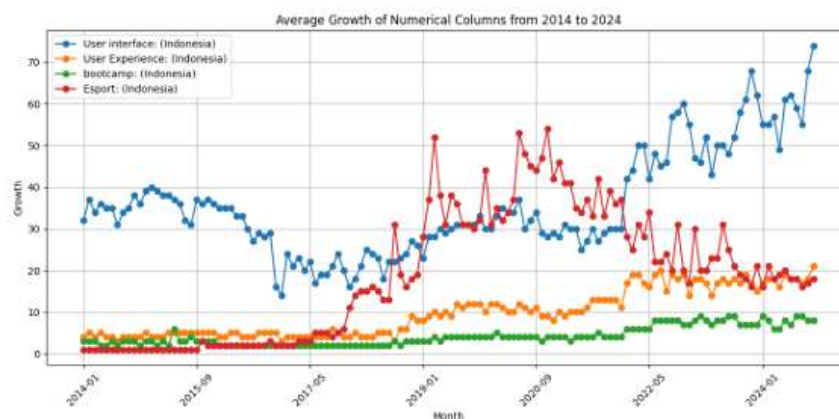
Tingginya minat terhadap desain UI/UX saat ini dipicu oleh banyaknya kursus yang menekankan pentingnya desain antarmuka dan pengalaman pengguna. Kursus-kursus ini memberikan pemahaman mendalam mengenai peran UI/UX dalam

menciptakan produk yang mudah digunakan dan menarik secara visual, sehingga semakin banyak individu yang tertarik untuk terjun ke dalam bidang ini.



Gambar 2. Grafik Minat Terhadap UI/UX Dipicu Oleh Kursus

Pendekatan ini menghasilkan pemahaman yang menyeluruh, dengan menggabungkan kajian kuantitatif statistik tren pasar domestik dan internasional serta pandangan kualitatif berdasarkan pengalaman di lapangan. Data yang terkumpul menjadi landasan perumusan strategi untuk menjawab kebutuhan target pasar Academy Figma dan menjaga kesesuaian program dengan dinamika industri desain digital



Gambar 3. Grafik Pertumbuhan Minat Antara eSports dan UI/UX

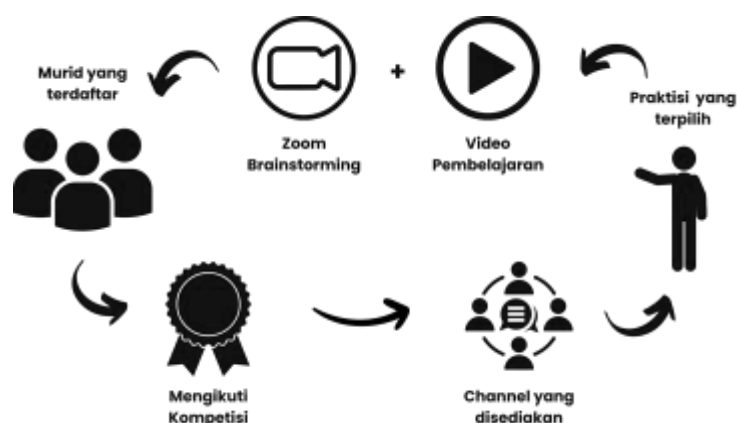
Menjelaskan grafik pertumbuhan minat yang berlawanan antara eSports dan UI/UX. Grafik tahun 2017 menunjukkan awal pertumbuhan dalam minat terhadap eSports, dengan perkembangan pesat yang terjadi pada Agustus 2018. Pertumbuhan ini dipengaruhi oleh banyaknya game mobile yang dirilis sebelumnya, yang semakin meningkatkan popularitas eSports. Fenomena ini mencapai lonjakan signifikan pada

tahun 2020, ketika tingkat pengetahuan masyarakat tentang eSports menyamai minat terhadap UI (User Interface) dan UX (User Experience).

Namun, pada tahun 2021, minat terhadap eSports mulai mengalami penurunan pada periode 2022–2024. Sebaliknya, UI/UX justru semakin diminati dalam periode yang sama, terbukti dari peningkatan pencarian di Google, hingga mencapai puncak popularitas tertinggi dalam 10 tahun terakhir. Tren ini didorong oleh promosi masif kursus online UI/UX yang semakin menarik perhatian, khususnya dari kalangan profesional dan pelajar.

Business Understanding

Pembuatan bisnis Academy Figma adalah sebuah program ekstrakurikuler inovatif yang berfokus pada pengajaran dasar-dasar desain antarmuka pengguna (UI/UX) dengan menggunakan aplikasi Figma. Program ini dirancang untuk siswa tingkat SMP, SMA, dan SMK yang tertarik mendalami dunia desain digital. Dengan metode pembelajaran yang terstruktur dan praktis, program ini bertujuan membantu siswa memahami konsep desain sekaligus mengembangkan keterampilan mereka melalui proyek nyata.



Gambar 4. Cara Kerja Academy Figma

Metode pembelajaran yang digunakan adalah *Project-Based Learning*, di mana siswa diajak untuk menyelesaikan proyek nyata yang relevan dengan kebutuhan industri. Pada gambar 4, Cara kerja Academy Figma dimulai dengan pembagian materi pembelajaran berupa video yang mudah dipahami. Setiap minggunya, siswa akan menerima video pembelajaran dengan topik yang berbeda, yang mencakup pengenalan

Figma, teknik desain dasar, penyusunan prototipe, hingga pembuatan proyek desain akhir. Total durasi pembelajaran berlangsung selama empat minggu.

Selain menerima materi video, setiap minggu diadakan sesi *brainstorming* melalui platform Zoom, di mana siswa dapat mendiskusikan materi yang telah dipelajari, bertanya kepada mentor, dan berbagi ide dengan sesama peserta. Sesi ini dirancang untuk memperkuat pemahaman siswa, memberikan bimbingan langsung dari mentor, dan membantu mereka menerapkan materi dalam proyek masing-masing.

Untuk mengikuti program ini, siswa hanya perlu membayar biaya sebesar Rp55.000 per orang. Dengan harga yang terjangkau, Academy Figma memberikan akses ke pembelajaran berkualitas, bimbingan profesional, dan kesempatan untuk menghasilkan karya desain yang dapat dimasukkan ke dalam portofolio mereka. Program ini memberikan solusi pendidikan yang efektif dan relevan dengan kebutuhan siswa dalam menghadapi era digital.

Analisis Pasar dan Peluang Bisnis

Academy Figma dirancang untuk menjangkau audiens yang sesuai dengan kebutuhan pendidikan teknologi saat ini. Pada tahap segmentasi, program ini menyasar siswa berusia 12-21 tahun (SMP, SMA, dan SMK) dari kalangan menengah ke atas. Audiens ini memiliki minat pada desain UI/UX, teknologi, serta dunia kreatif digital, dan aktif dalam pembelajaran *online*. Dari segi perilaku, targetnya adalah siswa yang memerlukan pengajaran dasar UI/UX serta memiliki kemampuan untuk menggunakan aplikasi digital sebagai media pembelajaran.

Dalam tahap *targeting* dan *positioning*, Academy Figma memilih sekolah-sekolah yang mendukung program ekstrakurikuler berbasis teknologi sebagai mitra utama, sembari memanfaatkan pertumbuhan minat siswa terhadap desain digital. Program ini diposisikan sebagai solusi pembelajaran praktis yang menggabungkan video profesional dan sesi interaktif untuk meningkatkan pemahaman siswa. Dengan fokus pada pengembangan portofolio dan persiapan kompetisi desain, Academy Figma menawarkan nilai tambah yang menjadikannya pilihan ideal bagi siswa dan sekolah yang ingin berinovasi dalam dunia pendidikan digital.

Penyusunan *Business Model Canvas* (BMC)

Dalam membangun sebuah bisnis sangat krusial dalam merancang model bisnis. Model bisnis berfungsi untuk membantu seorang wirausahawan dalam mengidentifikasi produk, menentukan target pasar, memilih alat pemasaran, serta merencanakan anggaran yang diperlukan. Semua langkah ini bertujuan agar bisnis dapat meraih keuntungan di masa depan. Selain itu, model bisnis juga berperan dalam aspek operasional, sehingga bisnis dapat berjalan lebih terarah dengan tujuan menciptakan nilai. Dari sisi strategis, model bisnis membantu dalam menentukan posisi perusahaan di pasar dan mengidentifikasi peluang pertumbuhan.

| KEY PARTNERS | KEY ACTIVITIES | VALUE PROPOSITION | CUSTOMER RELATIONSHIPS | CUSTOMER SEGMENTS |
|---|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Kemitraan dengan institusi pendidikan (SMP, SMA, SMK) untuk mengintegrasikan program ekstrakurikuler Desain Antarmuka berbasis Figma ke dalam kurikulum mereka. Dukungan dari perusahaan teknologi atau komunitas desain untuk materi ajar dan sponsor kegiatan. | <ul style="list-style-type: none"> Menciptakan konten edukasi Figma Mendaftarkan siswa ke lomba UI Mengadakan sesi pertemuan online Menyediakan forum untuk sesi diskusi Membuat proyek akhir | <p>Ekstrakurikuler ini mengajarkan keterampilan desain UI/UX dengan Figma, memberikan pengalaman untuk membangun portofolio, dan mempersiapkan siswa dengan keterampilan yang diminati industri digital, mulai dari dasar.</p> | <p>Membangun komunitas siswa desain untuk saling berbagi ide, berkolaborasi, mendukung bakat para siswa dan menambah wawasan dari pembuatan video pembelajaran.</p> | <p>Penjur tingkat SMP, SMA, dan SMK yang tertarik atau memiliki minat dalam bidang desain antarmuka, baik untuk pengembangan keterampilan kreatif maupun persiapan karier di dunia digital dan yang pasti tertarik dengan platform online serta mempunyai perangkat yang mendukung.</p> |
| | KEY RESOURCES | | CHANNELS | |
| | <ul style="list-style-type: none"> Instruktur mengajar yang menguasai figma Materi dasar figma yang mudah di pahami oleh siswa PC/laptop, perangkat audio-visual, dan internet Figma dan software editing gambar. | | <p>Online:</p> <ul style="list-style-type: none"> Linkedin Instagram <p>Offline:</p> <ul style="list-style-type: none"> Melakukan pitching secara langsung kepada mitra | |
| COST STRUCTURE | | REVENUE STREAMS | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Fixed Cost: Pembagian hasil tenaga kerja dengan perusahaan Variable Cost: Biaya transportasi instruktur, komisi instruktur dalam pembuatan video Investment Cost: Pembelian aksesoris untuk kebutuhan video | | <p>Biaya dari hasil penjualan ekstrakurikuler yang ditawarkan</p> | | |

Gambar 5. BMC Academy Figma

Gambar 5 menunjukkan *Business Model Canvas* (BMC) untuk Academy Figma. Dalam proyek ini, telah diidentifikasi nilai proposisi yang membedakan Academy Figma dari program pembelajaran desain lainnya. Nilai proposisi Academy Figma mencakup kemudahan siswa dalam mempelajari desain UI/UX melalui video pembelajaran yang terstruktur, akses langsung ke sesi diskusi mingguan melalui Zoom, serta kesempatan untuk mengembangkan portofolio desain profesional. Selain itu, siswa mendapatkan bimbingan dari mentor berpengalaman dan pembelajaran berbasis proyek yang relevan dengan kebutuhan industri kreatif.

Potensi Pendapatan dan Rencana Keuangan pada Academy Figma

1. Potensi Pendapatan

Tabel 1. Potensi Pendapatan

| Komponen | Perhitungan | Hasil |
|--------------------------|----------------------------------|---------------|
| Harga per siswa | - | Rp 55.000 |
| Jumlah siswa per sekolah | - | 30 siswa |
| Pendapatan per sekolah | $30 \times \text{Rp } 55.000$ | Rp 1.650.000 |
| Jumlah sekolah per bulan | - | 2 sekolah |
| Pendapatan per bulan | $2 \times \text{Rp } 1.650.000$ | Rp 3.300.000 |
| Pendapatan per tahun | $12 \times \text{Rp } 3.300.000$ | Rp 39.600.000 |

Pada tabel 1 menunjukkan potensi pendapatan yang dapat diperoleh oleh Academy Figma berdasarkan jumlah siswa dan sekolah yang berpartisipasi. Dengan harga program sebesar Rp55.000 per siswa dan rata-rata 30 siswa per sekolah, pendapatan dari satu sekolah adalah Rp1.650.000. Jika dalam satu bulan terdapat dua sekolah yang bergabung, maka pendapatan bulanan mencapai Rp3.300.000. Dalam skala tahunan, dengan asumsi konsistensi jumlah peserta, pendapatan dapat mencapai Rp39.600.000.

2. Biaya Tetap (*Fixed Costs*)

Biaya tetap tidak tergantung pada jumlah siswa, meliputi:

Tabel 2. Biaya Tetap Usaha

| | |
|---------------------------|--------------------|
| Gaji mentor/instruktur | Rp 1.500.000/bulan |
| Total biaya tetap bulanan | Rp1.500.000 |

Biaya tetap merupakan pengeluaran yang tidak bergantung pada jumlah siswa atau sekolah yang berpartisipasi. Pada tabel 2 menunjukkan bahwa dalam bisnis Academy Figma, biaya tetap mencakup gaji mentor atau instruktur sebesar Rp1.500.000 per bulan. Biaya ini dihitung sebagai pengeluaran utama yang diperlukan untuk menjalankan operasional program secara konsisten.

3. Biaya Variabel (*Variable Costs*)

Biaya variabel tergantung pada jumlah siswa, meliputi:

Tabel 3. Biaya Variabel Usaha

| | |
|--|---|
| Transportasi mentor (per sekolah) | Rp 50.000 |
| Biaya variabel per bulan (2 sekolah): | $2 \times \text{Rp}50.000 = \text{Rp}100.000$ |

Biaya variabel adalah pengeluaran yang bergantung pada aktivitas operasional, seperti jumlah sekolah yang dilayani dalam sebulan. Pada tabel 3, biaya variabel utama dalam Academy Figma adalah transportasi mentor, yang dihitung sebesar Rp50.000 per sekolah. Jika ada dua sekolah yang berpartisipasi setiap bulan, total biaya variabel mencapai Rp100.000 per bulan.

4. Keuntungan

Tabel 4. Potensi Keuntungan Usaha

| Komponen | Perhitungan 30 Siswa | Hasil Siswa 30 | Perhitungan 50 Siswa | Hasil Siswa 50 |
|-------------------------------|---|-------------------|---|-------------------|
| Perhitungan Bulanan | | | | |
| Pendapatan per sekolah | $30 \times \text{Rp} 55.000$ | Rp 1.650.000 | $50 \times \text{Rp} 55.000$ | Rp 2.750.000 |
| Pendapatan bulanan | $2 \times \text{Rp} 1.650.000$ | Rp 3.300.000 | $2 \times \text{Rp} 2.750.000$ | Rp 5.500.000 |
| Biaya tetap bulanan | - | Rp 1.500.000 | - | Rp 1.500.000 |
| Biaya variabel bulanan | - | Rp 100.000 | - | Rp 100.000 |
| Total biaya bulanan | $\text{Rp} 1.500.000 + \text{Rp} 100.000$ | Rp 1.600.000 | $\text{Rp} 1.500.000 + \text{Rp} 100.000$ | Rp 1.600.000 |
| Laba bersih bulanan | $\text{Rp} 3.300.000 - \text{Rp} 1.600.000$ | Rp 1.700.000 | $\text{Rp} 5.500.000 - \text{Rp} 1.600.000$ | Rp 3.900.000 |
| Perhitungan Tahunan | | | | |
| Laba bersih tahunan | $\text{Rp} 1.700.000 \times 12$ | Rp 20.400.000 | $\text{Rp} 3.900.000 \times 12$ | Rp 46.800.000 |

Tabel 4 menunjukkan perhitungan potensi keuntungan usaha dalam berbagai skenario jumlah siswa. Dengan asumsi 30 siswa per sekolah, laba bersih bulanan adalah Rp1.700.000, sementara dengan 50 siswa, laba bersih bulanan meningkat menjadi Rp3.900.000. Jika dihitung secara tahunan, laba bersih dapat mencapai Rp20.400.000 untuk skenario 30 siswa atau Rp46.800.000 untuk skenario 50 siswa. Perhitungan ini menunjukkan bahwa jumlah siswa yang lebih besar secara langsung

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa keterampilan desain, khususnya dalam bidang antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pengguna (UX), sangat penting untuk memenuhi tuntutan industri modern. Penelitian ini mengungkapkan bahwa penguasaan prinsip dasar desain UI/UX dapat meningkatkan kemampuan siswa dalam menciptakan antarmuka yang efektif dan ramah pengguna. Meskipun terdapat permintaan yang tinggi terhadap keterampilan ini, masih ada kesenjangan dalam akses dan fasilitas pembelajaran di sekolah-sekolah, yang mengakibatkan siswa tidak mendapatkan kesempatan untuk belajar keterampilan yang sangat dibutuhkan di dunia kerja.

Academy Figma muncul sebagai solusi untuk mengatasi masalah ini dengan menawarkan program pembelajaran berbasis kursus online yang dirancang khusus bagi siswa SMP, SMA, dan SMK. Program ini tidak hanya memberikan pemahaman teoritis tetapi juga pengalaman praktis melalui proyek nyata, sehingga siswa dapat mempersiapkan diri untuk bersaing di pasar kerja global. Dengan demikian, Academy Figma berkontribusi dalam menjembatani kesenjangan antara kurikulum pendidikan formal dan kebutuhan industri digital, serta mendorong pengembangan kreativitas dan kemampuan kolaborasi siswa.

DAFTAR REFERENSI

- Alfina, Alfina, Afra Lathifah, and Ulfa Isni Kurnia. 2024. "Efektivitas Penggunaan Figma Sebagai Alat Prototyping Dalam Mata Kuliah Interaksi Manusia Dan Komputer." *Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi (J-Diteksi)* 3(2):40–45.
- Fadli, Muhammad Raffi. 2020. "User Interface And User Experience Of Indosport Mobile Applications Using A User Centered Design Approach." *Arty: Jurnal Seni*

Rupa 9(2):128–38. doi: 10.15294/arti.v9i2.40365.

- Hadiya, Ananda Harsel Rafa, Karis Widyatmoko, Naufalendra Mulyahartantya, Rafi Darodjatuzzaki, and Zidan Alfarezi Sukoco. 2024. “Eksplorasi Desain UI/UX Digital Siswa Menggunakan Figma di SMAN 15 Semarang.” *Jurnal Nasional Pengabdian Masyarakat Ilmu Komputer (JNPMIK)* 3(2):46–57.
- Herawati, Novitha, Triana Lindriati, and Ida Bagus Suryaningrat. 2019. “Penerapan Bisnis Model Kanvas dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng.” doi: 10.19184/j-agt.v13i01.8554.
- Jati, L. Jatmiko, Sri Sulastri, Susilo Talidobel, and M. Chothibul Umam Assa’ady. 2024. “Pengembangan Bisnis Dengan Pembuatan BMC Berdasarkan Analisis SWOT Dan Pemasaran Berbasis Teknologi UMKM Pisang Coklat.” *JUAN: Jurnal Pengabdian Nusantara* 1(4):8–15.
- Maulana, Dava alif. 2024. “Faktor Yang Mempengaruhi Antarmuka Pengguna Pada Aplikasi Branly Berbasis Mobile.” *TECHSI - Jurnal Teknik Informatika* 15(2):15–27. doi: 10.29103/techsi.v15i2.19420.
- Purnama, Nyoman. 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):214–20. doi: 10.46306/jub.v4i1.192.
- Putra, Muhammad Devrian Adi, Heny K. Suwarsinah, and Tanti Novianti. 2019. “Strategi Pengembangan Bisnis CV. MSA Di Majalaya, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.” *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen (JABM)* 5(3):478–478. doi: 10.17358/jabm.5.3.478.
- Rahmadiansyah, Chafidz, and Rois Abin. 2023. “Strategi Persaingan Usaha Melalui Business Model Canvas Pada Sentra Industri Kecil UD. Percetakan Hilmi Putra Di Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.” *Jurnal Cakrawala Ilmiah* 2(7):2923–34. doi: 10.53625/jcijurnalcakrawalailmiah.v2i7.5279.
- Ravelino, Calvin, and Yeremia Alfa Susetyo. 2023. “Perancangan UI/UX Untuk Aplikasi Bank Jago Menggunakan Metode User Centered Design.” *Jurnal JTİK (Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi)* 7(1):121–29. doi: 10.35870/jtik.v7i1.697.

- Rosiana, Puput Silva, Apriade Voutama, and Azhari Ali Ridha. 2023. "Perancangan UI/UX Sistem Informasi Pembelian Hasil Tani Berbasis Mobile Dengan Metode Design Thinking." *Jurnal Informatika dan Teknik Elektro Terapan* 11(3). doi: 10.23960/jitet.v11i3.3048.
- Surianto, Dewi Fatmarani, M. Syahid Nur Wahid, Jumadi M. Parenreng, Abdul Wahid, Satria Gunawan Zain, Marwan Ramdhany Edy, and Andi Akram Nur Risal. 2023. "PKM Pelatihan Figma Untuk Desain Prototipe Sistem Informasi." *Vokatek : Jurnal Pengabdian Masyarakat* 57–63. doi: 10.61255/vokatekjp.v1i2.88.
- Suryadi, Suryadi, and Faizal Amir Parlindungan Nasution. 2023. "Revolusi Industri, Tren Pekerjaan Masa Depan, Dan Posisi INDONESIA." *Jurnal Ketenagakerjaan* 18(2):124–41. doi: 10.47198/jnaker.v18i2.237.
- Wijaya, Selvika, and Hendra Lukito. 2024. "Strategi Pengembangan Sekolah Swasta Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Dan SWOT Analysis Pada SDIT Cahaya Hati Kota Bukittinggi." *Diklat Review : Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Pelatihan* 8(2):268–77. doi: 10.35446/diklatreview.v8i2.1861.
- Yusriyah, Afiftya Hana, and Dian Retnasari. 2023. "Mengembangkan Bakat Dan Minat Siswa Melalui Kegiatan Ekstrakurikuler." *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana* 18(1).