# ABSTRAK

Data lulusan pondok pesantren di Indonesia tahun 2019 menunjukkan bahwa sebesar 70% santri menganggur, 13% santri bekerja serabutan, 12% melanjutkan studi ke jenjang lebih tinggi, dan 5% lainnya tidak terdeteksi. Untuk mengurangi jumlah lulusan yang menganggur, salah satu solusi adalah meningkatkan pendidikan kewirausahaan di pesantren. Untuk melaksanakan solusi ini diperlukan tenaga pengajar kewirausahaan di pesantren, yang saat ini jumlahnya masih belum mencukupi. Dari permasalahan tersebut solusi yang dapat ditawarkan adalah mengembangkan aplikasi *sharing expertise* yang dapat menjembatani antara masyarakat yang ingin berkontribusi dengan pesantren yang memerlukan. Hal inilah yang menjadi dasar dikembangkannya Santripreneur.edu, suatu aplikasi *sharing expertise* yang bertujuan untuk menghubungkan antara masyarakat yang memiliki keahlian wirausaha dengan pesantren. Untuk mengembangkan aplikasi ini maka perlu dikembangkan model bisnisnya. Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis aplikasi Santripreneur.edu dengan menggunakan metode *Lean Canvas*. Dalam melakukan perancangan model bisnisnya, data yang dikumpulkan berasal dari studi literatur. Dari hasil analisis data yang telah terkumpul dapat dirancang *lean canvas* untuk tahap awal. Selanjutnya dilakukan verifikasi *logic* dan identifikasi risiko bersama pembimbing. Setelah itu, dilanjutkan dengan perancangan *mockup*, yang kemudian digunakan dalam proses validasi *problem* dan validasi *solution*, yang dilakukan dengan wawancara. Dari hasil perancangan model bisnis aplikasi Santripreneur.edu, *problem* yang dihadapi oleh *customer segment* yang dipilih dari sisi pesantren adalah kurangnya pendidikan dan pelatihan kewirausahaan di pesantren yang disebabkan oleh kurangnya tenaga pengajar yang berkompetensi di bidang kewirausahaan, sedangkan dari sisi masyarakat adalah terbatasnya aksesibilitas terhadap informasi pesantren yang membutuhkan pendidikan kewirausahaan serta banyak pesantren terletak di daerah terpencil atau pedesaan, yang jauh dari tempat tinggal masyarakat. *Customer segment* yang dipilih adalah seluruh pesantren di Indonesia dengan kategori pesantren kecil dan masyarakat, instansi atau komunitas ahli kewirausahaan yang ingin berbagi ilmu ke pesantren. UVP yang dirancang adalah membantu dan memudahkan pesantren untuk mendapatkan Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dari para ahli dengan biaya Rp 0, serta cara tercepat untuk menemukan pesantren yang membutuhkan pendidik kewirausahaan, dengan fitur pencarian berdasarkan lokasi, jenis expertise, dan format pembelajaran. *Solution* yang dirancang adalah pembangunan aplikasi yang memiliki fitur EduProgram, EduStatus, EduReport, EduSearch, dan EduConsul. *Unfair advantage* yang diidentifikasi adalah pelopor aplikasi yang mengkhususkan sharing expertise dibidang kewirausahaan serta aksesibilitas yang luas bagi pesantren di seluruh Indonesia untuk mendapatkan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dari ahli. *Revenue streams* berasal dari iklan dan *sponsorship*. *Cost structure* berasal dari biaya pengembangan aplikasi, biaya infrastruktur dan hosting, biaya SIUP, biaya gaji karyawan, biaya *maintenance*, biaya promosi, dan biaya pajak. *Key metrics* yang dipilih adalah jumlah pengguna yang berhasil memberi dan menerima manfaat pendidikan ilmu kewirausahaan, jumlah *install*, jumlah pengguna aktif, jumlah transaksi, dan rata-rata durasi. *Channels* yang dipilih adalah media sosial, email, *event*, dan *word of mouth marketing*.



**Kata kunci — *Kewirausahaan, Lean Canvas, Pesantren, Santripreneur.edu, Sharing expertise***