

Entrepreneurship Training and Application of Break Even Point Analysis in the Framework of Generating an Entrepreneurial Spirit and Exploring New Ideas in Wearnes Malang Students

Yuniar Fitriyani^{1*}, Tin Agustina Karnawati², Murtianingsih³
Institut Teknologi and Bisnis Asia Malang

Corresponding Author: Yuniar Fitriyani yuniar.fitriani@asia.ac.id

ARTICLE INFO

Keywords: Training, Entrepreneurship, Business Plan, Break Even Point

Received : 08, October

Revised : 12, November

Accepted: 22, December

©2022 Fitriyani, Karnawati, Murtianingsih: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

Wearnes is an out-of-school educational institution that provides computer, business and sales marketing materials with the aim of providing students with the skills to become entrepreneurs. However, the development and discovery of new ideas for entrepreneurship in educational institutions is still not optimal because the number of meetings on sales marketing material is relatively short, resulting in a lack of implementation of business/business concepts into business practices. For this reason, it is necessary to provide training to foster enthusiasm, new ideas and entrepreneurial creativity. This training also provides a way of calculating break even point analysis of the business plan that will be implemented, especially how to determine the selling price of its business products. The importance of providing this training is to contribute to students who are the younger generation with great potential to start new businesses and develop them in the future so that they have a large multiplier effect in creating new jobs.

Pelatihan Kewirausahaan dan Penerapan Analisa Break Even Point dalam Rangka Membangkitkan Jiwa Kewirasahaan dan Menggali Ide Baru pada Peserta Didik Wearnes Malang

Yuniar Fitriyani^{1*}, Tin Agustina Karnawati², Murtianingsih³

Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang

Corresponding Author: Yuniar Fitriyani yuniar.fitriyani@asia.ac.id

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Pelatihan, Kewirausahaan, Business Plan, Break Even Point

Received : 08, Oktober

Revised : 12, November

Accepted: 22, Desember

©2022 Fitriyani, Karnawati, Murtianingsih: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Wearnes adalah Lembaga pendidikan luar sekolah yang memberikan materi-materi komputer, bisnis dan juga sales marketing yang tujuannya memberikan bekal pada peserta didiknya agar mampu berwirausaha. Namun pengembangan dan penemuan ide baru berwirausaha di Lembaga Pendidikan masih belum optimal karena jumlah pertemuan pada materi sales marketing ini relatif singkat sehingga kurang dalam implementasi konsep usaha/bisnis ke praktik bisnis. Untuk itu perlu diberikan pelatihan guna menumbuhkan spirit, ide baru dan kreativitas berwirausaha. Pelatihan ini juga memberikan cara penghitungan analisa break even point terhadap *business plan* yang akan dijalankan terutama bagaimana cara penentuan harga jual produk usahanya. Pentingnya pemberian pelatihan ini berkontribusi pada peserta didik yang merupakan generasi muda berpotensi besar untuk memulai usaha baru dan mengembangkannya di masa depan sehingga mempunyai multiplayer effect yang besar dalam penciptaan lapangan kerja baru.

PENDAHULUAN

Tidak diikutinya peningkatan jumlah lapangan kerja dengan pertambahan jumlah angkatan kerja di Indonesia dari tahun ke tahun yang begitu pesat menyebabkan ketidakseimbangan antara output dan input penyerapan dunia industri, dimana hal ini dapat mengakibatkan permasalahan pengangguran yang cukup kronis. Catatan Badan Pusat Statistik (BPS) pada bulan Agustus 2021 menyatakan jumlah pengangguran di Indonesia sudah mencapai 9.102.052 juta orang, sedangkan di bulan Februari di tahun yang sama sebesar 8.746.008. Ini berarti ada kenaikan sebanyak 356.044 orang pengangguran atau naik 4,07% dibanding bulan Februari di tahun yang sama. Apalagi dampak pandemi akibat penyebaran virus Covid-19 memperparah jumlah pengangguran terbuka di Indonesia karena banyaknya pengurangan karyawan sehingga banyak kehilangan pekerjaan. Pengangguran terbuka Indonesia yang menyumbang jumlah terbesar adalah dari tingkatan tamatan SLTA Umum/SMU yang jumlahnya sebesar 2.472.859 orang, sedangkan SLTA Kejuruan /SMK sebanyak 2.111.338 orang. Bila dilihat dari jumlah tersebut, dapat diindikasikan bahwa lulusan SMU dan SMK di Indonesia masih kurang terserap di lapangan kerja.

Salah satu upaya pemerintah untuk mengatasi masalah pengangguran adalah menggalakkan kegiatan pemuda berwirausaha, sehingga pemuda tidak lagi tergantung dengan lapangan kerja yang ada namun menciptakan lapangan usaha baru. Perlu adanya program pelatihan kewirausahaan kepada pemuda, pelatihan dalam kurikulum pembelajaran vokasi dan balai-balai pelatihan sehingga ekosistem kewirausahaan terdorong sehingga para pemuda bisa bangkit membentuk resiliensi usaha dan mental. Namun pelatihan vokasi menjadi kurang efektif dan kurang tepat sasaran, karena mengedepankan unsur kognitif yang terpsat pada penjabaran teori tetapi kurang praktek secara nyata. Seharusnya dalam pembelajaran perlu diberikan contoh konkret ide bisnis dengan modal minimal keuntungan maksimal, perlu melakukan observasi langsung kepada beberapa tipe usaha sehingga generasi muda sebagai pembelajar akan mengetahui seberapa level prospek suatu bisnis, bagaimana tingkat keuntungan bisnis serta kendala apa yang kebanyakan dialami pelaku bisnis. Dengan mengetahui kendala bisnis, perkiraan profit yang akan didapat dari contoh nyata yang ada, generasi muda dapat menguasai solusi yang akan diambil serta mengembangkannya sehingga mempunyai *multiplayer effect* yang besar dalam penciptaan lapangan kerja baru.

TINJAUAN PUSTAKA

Wearnes merupakan salah satu lembaga kursus komputer di Malang telah membekali peserta didiknya dengan materi bagian dari kewirausahaan yaitu *sales marketing*. Namun kegiatan pembinaan dan pengembangan jiwa berwirausaha baik penemuan ide bisnis maupun keberanian memulai usaha masih belum maksimal, karena jumlah pertemuan materi ini relatif singkat yang berakibat kurang mampu mengakomodasi bagaimana implementasi ke praktik bisnis sesungguhnya.

Mencermati kondisi tersebut, maka tim pengabdian masyarakat tergerak untuk melakukan pelatihan kewirausahaan dan cara menemukan ide bisnis dengan memberikan contoh-contoh usaha yang prospek dengan modal minimal keuntungan maksimal. Selain itu juga memberikan pelatihan penghitungan *break even point* yang diperlukan dalam menentukan harga jual produk usaha. Hal ini dimaksudkan agar dapat membantu peserta didik menumbuhkan jiwa kewirausahaan, menemukan ide bisnis baru dan membuat *business plan* secara sederhana, menggali potensi bisnis yang menguntungkan dengan modal yang minimal dan keuntungan maksimal sehingga timbul kemandirian ekonomi dan memberikan efek positif pada pengembangan mental kemandirian generasi muda dalam menghadapi permasalahan hidup.

METODOLOGI

Kegiatan pengabdian berjalan selama 2 hari tanggal 11 dan 13 Desember 2021 meliputi tahap persiapan, pelaksanaan pelatihan dan evaluasi berupa sesi tanya jawab dan peserta mempresentasikan *business plan* secara berkelompok.

Tahap Persiapan

Pada tahap ini dilakukan survei awal tim pengabdian ke lokasi Lembaga Pendidikan Wearnes Education Center di Malang yang kemudian menetapkan tanggal pelaksanaan dan sasaran kegiatan PKM. Setelah itu, menyusun materi pelatihan berupa file powerpoint dan bahan evaluasi kegiatan untuk mengukur pemahaman peserta.

Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan di hari pertama, dengan cara memberi ceramah tentang beberapa contoh bisnis dengan modal minimal dan keuntungan yang maksimal, sehingga peserta dapat menggambarkan dan menemukan ide bisnis yang menarik untuk dijalankan. Di dalam tahap ini juga diperkenalkan cara membuat *business plan* beserta penghitungan *break even point* dari beberapa tipe usaha untuk menentukan harga jual produk, dan meninjau sisi kemudahan dan kelemahan dari masing-masing tipe bisnis yang dicontohkan. Pada sesi ini tim pengabdian membagi peserta menjadi 4 kelompok, dimana per kelompok terdiri dari 4-5 orang anggota. Tiap kelompok diminta untuk menemukan ide bisnis dari contoh-contoh ide bisnis yang sudah dipaparkan oleh tim pengabdian yang dijadikan acuan menemukan ide. Setelah itu peserta diminta untuk

melakukan observasi agar mendapat gambaran yang lebih konkret bagaimana ide bisnis yang dipilih melakukan *business plan*. Hasil observasi tersebut dicatat dan dilaporkan dalam bentuk presentasi yang akan didiskusikan di hari kedua kegiatan PKM.

Tahap Evaluasi

Pelaksanaan tahap evaluasi pada hari kedua bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah dipaparkan tim PKM dan juga agar diketahui tingkat kemampuan dalam menggali ide bisnis masing-masing kelompok. Pada tahap ini melakukan pendampingan peserta pelatihan yang melakukan presentasi tentang *business plan* hasil dari observasi terhadap ide bisnis yang dipilih. Evaluasi ini penting karena proses monitoring terhadap tujuan dan sasaran PKM sudah berhasil ataukah belum sesuai harapan. Peserta mempresentasikan

rencana bisnis selama setengah jam berdasarkan kelompok yang telah dibagi pada hari pertama pelatihan. Setelah pemaparan suatu kelompok, kelompok lainnya wajib mengajukan pertanyaan, kritik maupun saran untuk dijadikan sebagai bahan diskusi. Di tahap ini perlu adanya masukan dari tim PKM terkait rencana bisnis yang dipaparkan presenter namun disanggah oleh kelompok lainnya agar dicarikan solusi yang tepat terhadap kendala bisnis. Tahap ini juga dimaksudkan untuk mengevaluasi tingkat pemahaman peserta setelah menerima pelatihan. Hasil pengabdian ini adalah peserta dapat membuat rencana bisnis, menentukan nilai impas dan harga jual produk yang akan dijual pada usaha yang dipilih.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil PKM menunjukkan bahwa para peserta sangat antusias dan mengikuti setiap tahapan kegiatan. Hal ini ditunjukkan dengan adanya interaksi yang sangat baik dalam menanggapi penyampaian materi berupa pertanyaan, kritik maupun saran untuk didiskusikan saat presentasi dari ide bisnis masing-masing kelompok. Dokumentasi hasil PKM berupa penyampaian materi wirausaha dari tim pengabdian dapat dilihat pada gambar 1 dan 2 berikut ini :



Gambar 1. Tim Pengabdian Masyarakat Gambar 2. Penyampaian Materi

Kemudian untuk mengetahui minat dan kemampuan peserta dalam menemukan ide bisnis, evaluasi kegiatan PKM diperoleh dari hasil presentasi peserta yang terbagi menjadi 4 kelompok. Kelompok 1 mempunyai ide bisnis makanan berbahan dasar pisang "Nggedang", kelompok 2 mempunyai ide bisnis Tour dan Travel "Sumber Rejeki", kelompok 3 memilih ide bisnis Café "Ngunjuk" produk minuman berbahan dasar susu berbagai varian rasa, serta kelompok 4 mempunyai ide bisnis martabak "Unyil". Salah satu ide bisnis menarik adalah yang ditawarkan oleh kelompok 3 dimana kelompok ini mengeksplorasi bisnis café yang menawarkan konsep minuman susu kemasan gelas. Ide bisnis kelompok 3 ini dikatakan menarik karena dapat menunjukkan keuntungan yang menggiurkan. Menurut kelompok ini, meskipun sudah banyak yang menggeluti bisnis yang menawarkan konsep minuman susu, namun penggemar minuman sehat, bergizi dan penuh nutrisi ini pangsa pasarnya sangat luas, mulai dari anak-anak, remaja sampai orang dewasa. Apalagi minuman kemasan dalam gelas ini disajikan dengan pilihan berbagai varian rasa.



Gambar 3. Pemaparan Ide Bisnis Peserta

Kelompok ini juga mengeksplorasi bahwa selain luasnya pasar, omset harian bisnis ini mudah didapat karena saat weekend, libur nasional, kebiasaan ngopi pagi sebelum orang beraktivitas memberi peluang omzet yang stabil. Produksinyapun juga sederhana, tinggal dicampur dengan varian rasa *capucino*, *green tea*, *moca* atau varian rasa yang sedang *in* saat ini. Hanya saja kendala yang dihadapi pelaku usaha adalah harus kreatif dalam menciptakan suasana dan tempat yang nyaman di café, melengkapi colokan listrik di tiap meja dan koneksi internet yang stabil.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kemampuan manajerial dan kreativitas berusaha sangat diperlukan dalam mengelola sumber daya internal yang dimiliki saat menjalankan bisnis. Perlu segera ada tindakan cepat dan tepat apabila ternyata produk yang kita jual sudah banyak di pasaran, pelaku bisnis harus mempunyai ciri khas produk yang tidak dimiliki produk lain yang sejenis. Beberapa hal yang dapat menjadi kendala saat memulai usaha menurut sebagian besar kelompok adalah minimnya modal usaha, proses pengurusan ijin usaha yang memakan waktu lama, adanya rasa kekuatiran bisnis yang dijalankan gagal dan perang harga antar pebisnis pada produk sejenis.

SARAN

Aktif mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan kewirausahaan, karena melalui kegiatan ini berpeluang mendapat partner bisnis baru, membantu menularkan semangat berwirausaha, membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar dan meningkatkan jumlah *entrepreneur* yang berkualitas .

Menjalin *relationship* kemitraan dengan *entrepreneur* sebagai media *sharing* pengembangan usaha dan konsep bisnis lagi *netrend* yang mempunyai peluang *profit* tinggi.

PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan sehingga masih perlu dilakukan penelitian lanjutan tentang topik Pelatihan Kewirausahaan dan Penerapan Analisa Break Even Point dalam Rangka Membangkitkan Jiwa Kewirausahaan dan Menggali Ide Baru pada Peserta Didik Wearnas Malang.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kami sampaikan pada berbagai pihak yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan PKM, yaitu Lembaga Pendidikan Wearnes Education Center Malang sebagai mitra yang bersedia *sharing* ilmu kewirausahaan, Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang sebagai pihak penyelenggara, rekan-rekan mahasiswa anggota kegiatan pengabdian masyarakat, para peserta yang telah ikut serta sehingga kegiatan ini dapat berjalan sesuai harapan dan rencana. Semoga memberikan manfaat bagi peserta didik Lembaga Pendidikan Wearnes Education Center Malang dalam memulai usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., & Purwana, D. 2011. *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Feddy Rangkuti. 2000. *Business Plan, Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail Solichin. 2007. *Memahami Business Plan*. Jakarta: Salemba.
- Kashmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan: Edisi Revisi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P. dan Keller, K.L. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas: Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- Linda Pinson. 2003. *Panduan Lengkap Menyusun Proposal dan Rencana Bisnis*. Jakarta: Canary. Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyanto. 2009. *Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha*. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan, Volume 6 Nomor 1. Halaman 73-83.
- Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi 3 Revisi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka