

PENINGKATAN WAWASAN BISNIS MELALUI PENGENALAN BMC DAN PENGHITUNGAN BEP KEPADA PESERTA DIDIK LEMBAGA PENDIDIKAN WEARNES MALANG

**Yuniar Fitriyani, Tin Agustina Karnawati,
Layli Dwi Rohmatunnisa, Murtianingsih**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang
yuniar.fitriani@asia.ac.id.

Abstract

This community service aims to improve the business insight of students at the Wearnes Malang Educational Institution through the introduction of Business Model Canvas (BMC) and calculating Break Even Point (BEP). This activity is motivated by the urgent need to equip students with practical knowledge about effective business planning and basic financial analysis needed in the business world. This community service uses counseling methods, interactive discussions, and participants directly practice when compiling BMC on canvas paper and calculating BEP. The results of this community service activity show that students have a significant increase in understanding of the concept and application of BMC and BEP in a business context. Before participating in the activity, the majority of participants had a limited understanding of an effective business structure and how to analyze break-even points. After the activity, participants were not only able to compile a comprehensive BMC but also calculate BEP correctly, which is an important indicator in assessing business feasibility. The impact of this activity, in addition to being able to increase students' technical skills, also succeeded in motivating them to think critically, innovate and be creative in planning a business.

Keywords: Business Insight, BMC, BEP

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan bisnis peserta didik di Lembaga Pendidikan Wearnes Malang melalui pengenalan Business Model Canvas (BMC) dan penghitungan Break Even Point (BEP). Kegiatan ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan mendesak untuk membekali siswa dengan pengetahuan praktis mengenai perencanaan bisnis yang efektif dan analisis keuangan dasar yang diperlukan dalam dunia usaha. Pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan, diskusi interaktif, dan peserta langsung mempraktekkan saat penyusunan BMC di kertas canvas dan perhitungan BEP. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa peserta didik memiliki peningkatan pemahaman yang signifikan terhadap konsep dan aplikasi BMC serta BEP dalam konteks bisnis. Sebelum mengikuti kegiatan, mayoritas peserta memiliki pemahaman yang terbatas mengenai struktur bisnis yang efektif dan cara menganalisis titik impas. Setelah kegiatan, peserta tidak hanya mampu menyusun BMC yang komprehensif tetapi juga dapat menghitung BEP dengan tepat, yang merupakan indikator penting dalam menilai kelayakan bisnis. Dampak dari kegiatan ini selain bisa menambah keterampilan teknis peserta didik, tetapi juga berhasil memotivasi mereka untuk berpikir kritis, berinovasi dan kreatif dalam merencanakan bisnis.

Keywords: Wawasan Bisnis, BMC, BEP

PENDAHULUAN

Pendidikan kejuruan memainkan peran penting dalam mempersiapkan generasi muda untuk memasuki dunia kerja dengan keterampilan dan pengetahuan yang relevan. Lembaga Pendidikan Wearnes Malang, sebagai salah satu institusi pendidikan, memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan kurikulum yang tidak hanya fokus pada aspek teknis, tetapi juga pada aspek bisnis yang menjadi tulang punggung keberhasilan setiap usaha. Dalam era globalisasi dan digitalisasi ini, pemahaman mendalam tentang model bisnis Hutamy et al., (2021) dan analisis keuangan Elisa et al., (2023) menjadi sangat penting bagi para peserta didik dan memainkan peran krusial dalam persaingan di dunia bisnis yang dinamis. BEP membantu sebuah organisasi dalam menentukan titik di mana total *revenue* yang diterima sama dengan total *cost* yang dikeluarkan, yang berarti sebuah usaha berada dalam kondisi impas dengan kata lain tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Dengan mengetahui BEP, memungkinkan sebuah bisnis dapat menetapkan harga, volume penjualan, dan margin keuntungan yang tepat, serta mengidentifikasi kapan bisnis mulai menghasilkan keuntungan. Di sisi lain, BMC menawarkan *blueprint* kerja yang terstruktur untuk merancang, menguji, dan memodifikasi model bisnis secara keseluruhan. Seiring dengan perkembangan teknologi dan informasi, model bisnis mengalami transformasi yang cepat. Business Model Canvas (BMC) menjadi alat yang strategis dalam merancang strategi kegiatan industri yang adaptif, responsif, dan terukur dalam menghadapi dinamika pasar (Pramularso et al., 2022). BMC memberikan kerangka kerja yang

sederhana namun komprehensif untuk mengeksplorasi berbagai aspek penting dalam sebuah bisnis dengan menggabungkan sembilan elemen kunci termasuk sektor *customer*, keunggulan nilai produk, sistem rantai pasokan, dan sumber dana pemasukan *financial*. Hal ini memungkinkan perusahaan dapat dengan cepat mengetahui bagaimana berbagai komponen bisnis saling terkait (Daroin et al., 2023). Pengenalan BMC kepada peserta didik diharapkan dapat membantu mereka memahami dan mengembangkan model bisnis yang lebih efektif dan efisien (Maulana, 2022).

Selain BMC, pemahaman mengenai Break Even Point (BEP) juga sangat penting dalam dunia bisnis. BEP adalah titik dalam bisnis di mana jumlah *revenue* yang akan diterima keseluruhan seimbang dengan total *cost* yang harus dibayar, sehingga kegiatan usaha tidak memperoleh *profit* dan tidak juga mengalami *loss*. (Indarti et al., 2022). Menurut Erari & Kuddy (2022), dengan mengetahui BEP dapat membantu para pengusaha untuk menentukan harga jual, volume produksi, dan strategi pemasaran yang tepat. Oleh karena itu, penguasaan konsep ini menjadi krusial bagi peserta didik untuk memastikan kelangsungan dan keberlanjutan bisnis mereka di masa depan.

Saat ini peserta didik di Lembaga Pendidikan Wearnes Malang sebenarnya sudah mendapatkan materi wirausaha, namun belum terperinci sampai dengan membuat bisnis model kanvas. Semula hasil pengamatan mengidentifikasikan bahwa lebih dari 50% peserta didik masih belum memiliki pemahaman yang mendalam mengenai perencanaan bisnis yang terstruktur dan analisis keuangan dasar. Kurangnya pengetahuan ini dapat menghambat mereka dalam

mengembangkan ide bisnis yang solid dan mengimplementasikannya dengan baik di dunia nyata (Syafruddin & Chadijah, 2023).

Di sisi lain, para pengajar di Wearnes Malang menyadari pentingnya mengintegrasikan pengetahuan bisnis dalam kurikulum mereka. Namun, keterbatasan waktu dan sumber daya sering kali menjadi kendala dalam memberikan materi bisnis yang komprehensif. Hal ini mendorong perlunya kegiatan pengabdian masyarakat yang secara khusus fokus pada peningkatan wawasan bisnis melalui pendekatan yang praktis dan aplikatif terutama pelatihan perencanaan bisnis menggunakan BMC dan Penghitungan BEP.

METODE

Dalam pelatihan ini menggunakan metode pelatihan model *workshop* dimana melakukan pendekatan yang aktif dan praktis dalam mengajarkan keterampilan atau pengetahuan kepada peserta pelatihan dan terlibat secara langsung dalam kegiatan belajar dalam bentuk diskusi, tanya jawab dan praktek langsung. Metode *workshop* didesain untuk memberikan pengalaman belajar yang interaktif dan partisipatif agar peserta pelatihan dapat menerapkan langsung keterampilan yang diajarkan yang melibatkan pemecahan masalah dan studi kasus. Pemateri menyampaikan materi dan peserta langsung melakukan praktek. Selanjutnya tim PKM membagi peserta menjadi 5 kelompok dimana tiap kelompok diminta untuk menyusun BMC dan menghitung BEP atas ide bisnis yang mereka pilih. Pemateri berkeliling di antara peserta untuk memberikan arahan kepada mereka yang mungkin menghadapi kesulitan, dengan dukungan dari tim PKM.

Tujuannya adalah untuk memastikan peserta dapat berpartisipasi dengan lancar dalam pelatihan dan tidak mengalami kesulitan dalam menyusun BMC dan menghitung BEP, karena adanya pendamping yang siap membantu mereka jika menghadapi masalah. Kemudian untuk efisiensi waktu, kelompok 1-3 mempresentasikan hasil BMC sedangkan kelompok 4-5 mempresentasikan hasil perhitungan BEP atas ide bisnis yang mereka buat. Dari hasil pengabdian ini diperoleh suatu cara yang lebih tepat dalam pengembangan wawasan berwirausaha. Peserta menjadi lebih siap dan termotivasi untuk berbisnis dengan bekal pengetahuan tentang cara membuat model bisnis yang komprehensif dan menghitung kelayakan usaha.

Beberapa tahapan yang dirancang sehubungan dengan aktivitas pelaksanaan program pengabdian :

1. Persiapan

Dalam tahap preparasi ini diawali adanya koordinasi awal untuk sinkronisasi dengan pihak pengelola Wearnes yang diwakili oleh Bapak Ariswan beserta jajarannya pada tanggal 9 Maret 2024 terutama tentang perencanaan program pelatihan termasuk jadwal, materi, dan metode penyampaian. Tim PKM kemudian melakukan identifikasi kebutuhan untuk persiapan perlengkapan, fotokopi kertas canvas, penyusunan materi, peralatan, perangkat hardware, software serta alternatif memilih tempat lokasi di ruangan mana yang sesuai dengan kebutuhan program pengabdian akan dilakukan.

2. Pelaksanaan

a. Pembukaan : meliputi pengenalan tim PKM kepada peserta, mensosialisasikan

mengenai tujuan, manfaat dan rundown acara kegiatan.

- b. Pelatihan BMC : memberikan penjelasan teori dan contoh kasus pembuatan BMC dengan bimbingan langsung.
- c. Pelatihan BEP: memberikan penjelasan teori, cara menghitung BEP dan memberikan contoh kasus cara melakukan perhitungan BEP dengan bimbingan langsung.
- d. Diskusi dan Tanya Jawab : untuk memperdalam pemahaman mereka tentang topik yang dibahas dengan menanyakan hal-hal yang belum jelas atau mengungkapkan pandangan mereka. Selain itu dapat menstimulasi keterlibatan mereka dalam mencetuskan berbagai ide dan perspektifnya.

3. Evaluasi

Tahap terakhir yaitu evaluasi dimana tim PKM membagi peserta menjadi 5 kelompok untuk berdiskusi dan praktek langsung membuat BMC serta menghitung BEP pada ide bisnis masing-masing. Tim PKM memberikan lembaran kertas sebagai draft pembuatan BMC dalam menuangkan ide bisnis mereka. Kemudian peserta diminta untuk mempresentasikan model bisnis canvas yang mereka susun di depan kelompok yang lain. Kelompok 1 - 3 mempresentasikan BMC sedangkan kelompok 4 dan 5 mempresentasikan hasil perhitungan BEP pada ide bisnis yang mereka pilih. Dalam tahap evaluasi ini, tolok ukur keberhasilan kegiatan adalah :

- a. Kemampuan peserta dalam dalam mempresentasikan alasan dan keterkaitan di

balik setiap elemen BMC pada ide bisnis mereka buat secara jelas dan meyakinkan serta kemampuan peserta dalam merespons pertanyaan dan kritik dari kelompok lain.

- b. Kemampuan peserta dalam dalam mempresentasikan perhitungan BEP secara akurat sesuai ide bisnis yang mereka pilih dengan mengidentifikasi biaya tetap, biaya variabel dan harga jual yang relevan serta kemampuan dalam menginterpretasikan hasil perhitungan sebagai alat pengambilan keputusan bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pelatihan yang merupakan hasil koordinasi pelaksana PKM Pelatihan BMC dan BEP dengan pihak mitra tanggal 27 April 2024 berupa penyampaian materi mengenai konsep dasar BMC dan penghitungan BEP yang dilakukan di Ruang 11.

Pertama, acara diawali dengan registrasi yang diikuti oleh 25 orang dan pembukaan acara dengan memperkenalkan tim PKM serta mensosialisasikan tentang tujuan, manfaat, dan rundown acara kegiatan pengabdian . Selanjutnya, tim pengabdian memberi penguatan literasi tentang Business Model Canvas (BMC) selama 60 menit oleh Dr. Tin Agustina Karnawati S.E., M.M.



Gambar 1. Sesi Pembukaan



Gambar 4. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab

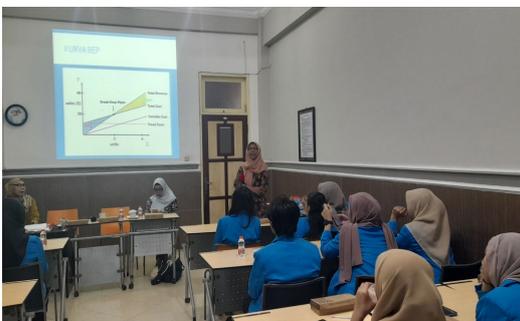


Gambar 2. Pemaparan Materi BMC



Gambar 5. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab

Kedua, pemberian materi Break Even Point (BEP) oleh Layli Dwi Rohmatunnisa' SPd M.Ak selama 45 menit.



Gambar 3. Pemaparan Materi BEP



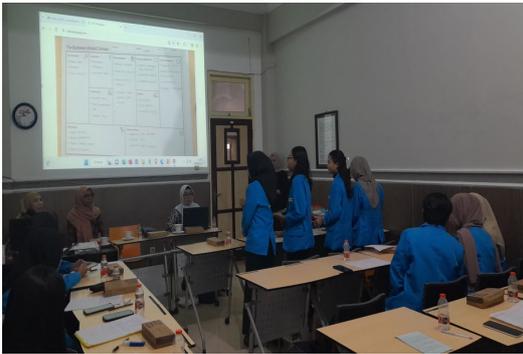
Gambar 6. Pembagian Kelompok

Dilanjutkan dengan tanya jawab dan pembagian kelompok selama 45 menit, dimana pada sesi ini ada 5 kelompok terdiri masing-masing 5 peserta diminta untuk membuat ide bisnis yang dituangkan dalam kertas canvas BMC yang dibagikan tim pengabdian beserta detail perhitungan BEP dari ide bisnis masing-masing kelompok.

Ketiga, masing-masing kelompok mempresentasikan hasil pembuatan ide bisnis yang dituangkan dalam canvas beserta detail penghitungan BEP. Tujuan dari presentasi ini adalah untuk menilai sejauh mana pemahaman, antusiasme, dan respons peserta terhadap kegiatan pelatihan. Untuk efisiensi waktu, tim pengabdian memberi kebijakan sebanyak 3 kelompok mempresentasikan BMC dan 2 kelompok mempresentasikan BEP.

Hasil kegiatan per kelompok adalah sebagai berikut :

1. Kelompok 1 : mempresentasikan bisnis coffee
2. Kelompok 2 : mempresentasikan bisnis makanan Cumi
3. Kelompok 3 : mempresentasikan bisnis makanan pisang nuget
4. Kelompok 4 : mempresentasikan bisnis toko baju
5. Kelompok 5 : mempresentasikan bisnis makanan brownis.



Gambar 7. Sesi Evaluasi

Keberhasilan pelatihan ini diukur berdasarkan level kemampuan peserta pada dua indikator, yaitu :

1. Kemampuan peserta dalam mempresentasikan alasan dan keterkaitan di balik setiap elemen BMC pada ide bisnis mereka buat secara jelas dan meyakinkan serta kemampuan peserta dalam merespons pertanyaan dan kritik dari kelompok lain.
2. Kemampuan peserta dalam mempresentasikan perhitungan BEP secara akurat sesuai ide bisnis yang mereka pilih dengan mengidentifikasi *fixed cost*, *variabel cost* dan harga jual

yang relevan serta kemampuan dalam menginterpretasikan hasil perhitungan sebagai alat pengambilan keputusan bisnis.

Kategori kemampuan ditentukan berdasarkan hasil penilaian: dikatakan berkategori “baik” jika nilai >80, berkategori “sedang” jika nilai antara 60-80, dan berkategori “kurang” jika nilai <60. Setelah dievaluasi oleh tim PKM, hasil evaluasi menunjukkan besar tingkat capaian yang didapat terkait kemampuan peserta pada masing-masing indikator adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Evaluasi

No. Indikator	Hasil Evaluasi		
	Baik	Sedang	Kurang
1. Indikator 1	90%	10%	0%
2. Indikator 2	80%	20%	0%

Hasil evaluasi pada indikator 1 menunjukkan bahwa tingkat kemampuan peserta dalam dalam menyatakan alasan dan keterkaitan di balik setiap elemen BMC pada ide bisnis mereka buat secara jelas dan meyakinkan serta kemampuan dalam merespons pertanyaan dan kritik dari kelompok lain sebanyak 90% teridentifikasi berkategori baik dan sebanyak 10% teridentifikasi berkategori sedang.

Hasil evaluasi pada indikator 2 menunjukkan bahwa kemampuan peserta dalam dalam menghitung BEP secara akurat sesuai ide bisnis yang mereka pilih dengan mengidentifikasi *fixed cost*, *variabel cost* dan harga jual yang relevan serta kemampuan dalam menginterpretasikan hasil perhitungan sebagai alat pengambilan keputusan bisnis terdeteksi 80% teridentifikasi berkategori baik dan 20% teridentifikasi berkategori sedang.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian pelatihan mengenai Model Business Canvas (BMC) dan penghitungan Break Even Point (BEP) di lembaga pendidikan Wearnes berhasil memenuhi tujuannya untuk meningkatkan kualitas dan wawasan peserta jurusan Administrasi Perkantoran. Pelatihan ini memberikan pemahaman mendalam tentang konsep-konsep penting dalam pengembangan bisnis serta kemampuan praktis dalam perhitungan BEP, yang diharapkan dapat diterapkan oleh peserta dalam konteks profesional mereka. Secara umum, peserta menunjukkan persepsi positif terhadap pelatihan ini, menandakan bahwa kegiatan ini efektif dalam mendukung pengembangan keahlian dan pengetahuan mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) Institut Asia atas dukungan dan kontribusinya dalam menyukseskan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah kami laksanakan. Tanpa bimbingan, bantuan, dan kerjasama dari LP2M, kegiatan ini tidak akan dapat berjalan dengan baik dan mencapai hasil yang optimal. Terima kasih juga kepada publisher yang telah membantu dalam publikasi hasil kegiatan ini, sehingga manfaatnya dapat dirasakan juga oleh masyarakat luas. Semoga kerjasama yang baik ini dapat terus berlanjut di masa mendatang dan dapat bersama-sama memberikan kontribusi yang lebih besar lagi bagi kemajuan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Daroin, A. D., Andriani, D. N., Sari, N. E., Putra, K. P. A., & Wardana, A. Y. (2023). Pelatihan Strategi Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Brem UD. Duta Rasa Madiun. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 4(1), 213–225. <https://doi.org/10.37680/amalee.v4i1.1842>
- Elisa, E., Lisnini, L., Purnamasari, K., & Alfitriani, A. (2023). Pelatihan Perhitungan Break Even Point (BEP) pada Usaha Rajutan Mak Wo Palembang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(6), Article 6. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i6.280>.
- Erari, A., & Kuddy, A. L. (2022). Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula: Strategi Keuangan Menghadapi Masa Pandemi Covid-19. *Cenderabakti: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 64–71. <https://doi.org/10.55264/cdb.v1i2.16>.
- Hutamy, E. T., Marham, A., & Hasan, M. (2021). *Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z (Analysis of the Canvas Model's Application to Micro-Entrepreneurs of Generation Z)*. 1(1).
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Murdiyanto, A., & Nugroho, A. H. D. (2022). PELATIHAN METODE BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA BAGI

- PELAKU UMKM DI KOTA SEMARANG. *Jurnal Penamas*, 6(1), Article 1. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/8981>.
- Maulana, Y. M. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas untuk Siswa SMAN 4 Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(5), Article 5. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.771>.
- Pramularso, E. Y., Nurhayaty, E., Susilowati, I. H., & Marginingsih, R. (2022). PELATIHAN PEMBUATAN BUSINESS PLAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA KOMUNITAS PEREMPUAN INDONESIA MAJU. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(2), 726–732. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i2.8335>.
- Syafruddin, R. F., & Chadijah, A. (2023). *Pelatihan Perencanaan Bisnis Menggunakan Bisnis Model Canvas di MA Muhammadiyah Bantaeng | Madaniya*. <https://madaniya.biz.id/journals/contents/article/view/423>