

## PELATIHAN BISNIS STARTUP DIGITAL DAN PERHITUNGAN BREAK EVENT POINT BAGI SISWA SISWI SMK HUTAMA KOTA BEKASI

Febrisi Dwita<sup>1</sup>, Supardi<sup>2</sup>, Nurul Kamila<sup>3</sup>, Muhammad Junaid Kamaruddin<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Universitas Bina Insani. Email: [dwitafebrisi@binainsani.ac.id](mailto:dwitafebrisi@binainsani.ac.id)

<sup>2</sup>Universitas Bina Insani. Email: [biusupardi@gmail.com](mailto:biusupardi@gmail.com)

<sup>3</sup>Universitas Bina Insani. Email: [nurulkamila@binainsani.ac.id](mailto:nurulkamila@binainsani.ac.id)

<sup>4</sup>Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. Email: [mjk@uta45jakarta.ac.id](mailto:mjk@uta45jakarta.ac.id)

### ABSTRACT

*This training activity aims to provide knowledge and understanding both theoretically and practically about digital startup business and break event point calculations for students of SMK Hutama Bekasi City. Through this training, it is hoped that it can provide provisions and prepare SMK graduates to enter the digital business world as a startup and be able to calculate break even points to minimize the risk of loss from the business to be run. The method of implementing this service begins with the preparation stage, providing training materials, implementation (practicum business plan, digital marketing, and BEP calculation), then evaluating and reviewing. The results of this community service activity show that Hutama Vocational School students are able to make a business plan, understand and run a digital marketing work system for a new business, and perform break event point calculations properly.*

**Keywords:** *Digital Startup Business, Break Event Point*

### ABSTRAK

*Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman baik secara teori maupun praktik tentang bisnis startup digital dan perhitungan break event point pada siswa-siswi SMK Hutama Kota Bekasi. Melalui pelatihan ini diharapkan dapat memberikan bekal dan menyiapkan lulusan SMK untuk terjun ke dunia bisnis secara digital sebagai seorang startup dan mampu melakukan perhitungan break even point untuk memperkecil resiko kerugian dari bisnis yang akan dijalankan. Metode pelaksanaan pengabdian ini diawali dengan tahap persiapan, pemberian materi pelatihan, pelaksanaan (praktikum bisnis plan, digital marketing, dan perhitungan BEP), selanjutnya dilakukan evaluasi dan review. Hasil kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa siswa-siswi SMK Hutama mampu membuat bisnis plan, memahami dan menjalankan sistem kerja digital marketing untuk sebuah usaha baru, dan melakukan perhitungan break event point dengan baik.*

**KataKunci:** *Bisnis Startup Digital, Break Event Point*

## PENDAHULUAN

Penggunaan internet dibidang perdagangan mengalami pertumbuhan yang sangat pesat mendorong muncul para pelaku bisnis baru dan lebih dikenal dengan sebutan "*startup business*". *Startup* bisnis merupakan usaha baru yang didirikan dan masih berada pada tahapan *development* serta *riset* untuk mencari dan menemukan potensi pasar (Ries, 2011). Hampir semua bisnis dibidang perdagangan dan jasa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari bergerak dibidang online atau digital. Pemilik bisnis tersebut sebagian besar didominasi oleh usia muda dengan pengalaman bisnis yang masih kurang, akan tetapi dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi mereka dituntut untuk dapat berinovasi dan mampu berperan sebagai pelaku usaha secara digital. Munculnya bisnis-bisnis startup mayoritas dilakukan oleh individu yang memiliki motivasi dan keinginan untuk menjadi pelaku startup bisnis. Setiap individu yang memulai usaha baru dikatakan sedang berwirausaha (Paunescu, 2013). Pelaku bisnis startup dengan usia muda umumnya memiliki kemampuan inovatif yang mampu menghasilkan solusi alternatif dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi dan mampu menghasilkan produk-produk baru bagi para konsumen.

Metode startup bisnis saat ini cenderung diikuti oleh inovasi dan trend kemajuan teknologi (Sheung, 2014). Percepatan pertumbuhan ICT (*Information and Communication Technologies*) mampu mengubah bisnis konvensional menjadi bisnis digital dan mendorong berdirinya bisnis startup digital. Bisnis startup tergolong model bisnis yang sangat menantang dikarenakan informasi bergerak dengan sangat cepat dan konsumen banyak memiliki cara mendapatkan produk (barang dan jasa) dengan akses yang mudah dengan e-money. Oleh sebab itu, pelaku bisnis digital harus mencari tahu cara memperoleh *benefit* yang bersumber dari pergerakan informasi mengenai produk. Perkembangan bisnis digital memiliki kesamaan dengan bisnis fisik yakni melalui marketing.

Pemasaran bisnis digital harus dipahami oleh pelaku startup bisnis digital, karena secara umum digital marketing merupakan penggunaan teknologi digital yang terintegrasi (Beier, 2016). Pemasaran digital saat ini dilakukan dengan teknologi baru berupa smartphone dan aplikasi pendukungnya (Tiago & Verissimo, 2014). Untuk memulai bisnis startup digital tidak mensyaratkan besarnya modal karena modal untuk bisnis online sangat fleksibel sesuai dengan kemampuan pelaku bisnis. Pelaku bisnis startup yang didominasi anak muda, ternyata hanya memiliki sedikit pengalaman bisnis dan ketersediaan modal. Sejauh ini yang menjadi syarat utama yang harus mereka penuhi yakni keahlian dalam bidang teknologi informasi.

Saat memulai bisnis online atau bisnis startup digital tidak harus membutuhkan modal besar, maka banyak pilihan bagi pelaku bisnis untuk membuka usaha secara mandiri atau dengan sistem kemitraan/waralaba yang menawarkan berbagai pilihan menarik berupa break event point yang tergolong cepat. Setiap pelaku bisnis yang memulai suatu bisnis, maka hal utama yang diinginkan yakni cepatnya break event point atau balik modal. Break Even Point (BEP) adalah titik impas dimana laba yang diperoleh mempunyai nilai sama dengan yang dibutuhkan dalam usaha (Tan, 2021). Pada posisi BEP laba bernilai nol (0) artinya tidak untung ataupun rugi. Jika ROI (*Return on*

*Investment*) berfungsi sebagai analisa atas efisiensi dari modal yang digunakan, maka BEP berfungsi mengefisienkan apa yang diproduksi untuk memperoleh keuntungan optimal.

Pelatihan bisnis straturp digital dan perhitungan BEP yang dilakukan bagi siswa siswi SKM Utama di Kota Bekasi ini diharapkan mampu memberikan pemahaman secara teori dan praktik sehingga mereka memiliki kesiapan sebagai generasi muda yang mampu menjadi seorang startup bisnis muda yang handal di era digital dengan kemampuan marketing dan perhitungan modal. Dengan pemahaman teori dan praktik yang baik, maka risiko bisnis sebagai seorang startup digital bisa diminimalkan. Dan mereka juga memiliki kesiapan yang matang sebagai seorang pelaku bisnis di usia muda yang mampu membaca peluang bisnis, memanfaatkan, dan mengembangkan bisnis mereka secara digital.

### METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan dilaksanakan di SMK Utama Kota Bekasi dengan peserta siswa-siswi. Pelatihan bisnis startup digital dan perhitungan *break event point* ini bertujuan untuk membekali pengetahuan bisnis di era digital merketing, menyiapkan mahasiswa SMK untuk menjadi pelaku bisnis online, dan mengembangkan kemampuan spekulasi bisnis untuk meminimalkan resiko dengan memperhitungan *break even point* ketika mereka berbisnis secara online. Tahap kegiatan pelatihan meliputi persiapan, pemberian materi bisnis startup digital dan perhitungan BEP, praktik membuat bisnis plan dan menghitung BEP, evaluasi dan pelaporan. Langkah proses pelatihan secara detail digambarkan sebagai berikut.



Gambar 1. Skema Pelatihan Bisnis Startup Digital dan Perhitungan BEP

Tahap persiapan dilakukan oleh pemateri dengan mempersiapkan laptop, materi pelatihan, rol label, LCD proyektor, kertas HVS, alat tulis, dan microphone. Tahap penyampaian materi, secara paralel *team teaching* menyampaikan materi tentang startup bisnis, digital marketing, bisnis plan, dan simulasi perhitungan BEP pada bisnis

sederhana. Tahap selanjutnya, siswa-siswi SMK Utama dibentuk dalam kelompok kerja yang beranggotakan maksimal 5 (lima) orang untuk menentukan bisnis apa yang akan mereka pilih untuk kegiatan praktikum. Tahap praktikum, masing-masing kelompok kerja membuat bisnis plan dan perhitungan BEP secara sederhana. Pada tahap evaluasi dan review, tim melakukan evaluasi dan review dari hasil kerja masing-masing kelompok kerja terkait bisnis plan yang dibuat, perhitungan BEP dari bisnis yang dipilih, dan gambaran digital marketing channel yang mereka pilih ketika memutuskan sebagai seorang pelaku bisnis online atau startup bisnis. Tahap akhir berupa publikasi sebagai proses akhir pelaporan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan dalam bentuk pelatihan bisnis startup digital dan perhitungan *break event point* bagi siswa siswi SMK Utama kota Bekasi dilaksanakan pada hari Senin, 15 Agustus 2022 dan berlokasi di jalan Raya Hankam No. 37 Jatirahayu, Pondok Melati Bekasi Jawa Barat. Tim pemateri kegiatan pelatihan terdiri dari Ibu Febrisi Dwita, S.Tr., Log., MM., Bapak Supardi, SE., MM., Ibu Nurul Kamila, SE., MM., dan Bapak Muhammad Junaid Kamaruddin, SM., MM. Secara detail kegiatan pelatihan digambarkan sebagai berikut.

Tabel 1. Kegiatan Pelatihan Bisnis Startup Digital dan Perhitungan BEP

Hari/Tanggal	Waktu	Materi	Pemateri
Senin, 15 Agustus 2022	07.30 WIB	Persiapan material dan pembukaan oleh pemateri	Tim
	08.00 WIB	Penyampaian materi startup bisnis	Febrisi Dwita
	08.45 WIB	Penyampaian materi digital marketing	Supardi
	09.30 WIB	Penyampaian materi bisnis plan	Nurul Kamila
	10.15 WIB	Penyampaian materi perhitungan BEP	M. Junaid K
	11.00 WIB	Pembentukan kelompok kerja siswa	Tim
	11.30-12.30 WIB	Break Isoma	
	12.30 WIB	Praktik membuat bisnis plan dan perhitungan BEP	Tim
	14.00 WIB	Evaluasi dan Review	Tim
	15.00 WIB	Selesai	

### 1. Tahap Persiapan dan Pembukaan Pelatihan

Pada tahap ini pemateri dan tim pengabdian mempersiapkan LCD proyektor, materi pelatihan, kertas HVS, dan alat tulis. Tahap selanjutnya pembukaan pelatihan diawali dengan salam dan pengenalan diri dari tim yang tergabung dalam kegiatan pelatihan. Selanjutnya pemateri memaparkan tentang kondisi, potensi, dan peluang tentang bisnis online saat ini. Selanjutnya diperjelas dengan tujuan dan manfaat pelatihan sehingga hasil yang akan diperoleh bisa sesuai dengan harapan. Dan tujuan dari pelatihan ini adalah menyiapkan dan membekali pengetahuan bisnis secara digital dan memperhitungkan BEP akan suatu bisnis yang akan dijalankan, sehingga dengan pemahaman bisnis dan ICT yang baik, dapat menjadikan mereka sebagai pelaku startup bisnis yang handal.



Gambar 2. Persiapan Pelatihan Bisnis Startup Digital & Perhitungan BEP

## 2. Penyampaian Materi Pelatihan

Penyapaian materi pelatihan terdiri dari beberapa tahapan yakni:

- a. Penyampaian materi tentang startup bisnis sebagai trend bisnis yang didominasi oleh generasi muda dengan modal yang fleksibel.
- b. Penyampaian materi mengenai digital marketing yang dititik beratkan pada desain poster iklan, video konten marketing, dan digital marketing channel.
- c. Penyampaian materi mengenai bisnis plan yang menjadi gambaran penting dan harus dibuat sebagai langkah awal untuk memulai bisnis.
- d. Penyampaian materi perhitungan BEP secara efektif dan efisien sehingga dapat memprediksi bisnis yang dijalankan dan dapat dimanfaatkan sebagai suatu strategi memperkecil resiko kerugian.



Gambar 3. Penyampaian Materi Bisnis Stratup Digital dan Perhitungan BEP

## 3. Praktik Membuat Business Plan &amp; Perhitungan BEP

Pada tahap ini terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh peserta pelatihan terhadap meliputi:

- Membuat kelompok kerja
- Memilih satu jenis usaha/bisnis yang akan dijalankan
- Membuat bisnis plan usaha baru (UKM) meliputi manajemen, pemasaran, produksi, dan keuangan
- Melakukan analisis perhitungan BEP

## CONTOH BUSINESS PLAN UNTUK USAHA BARU (UKM)

## RENCANA USAHA "SAMBEL PECEL"

## A. Manajemen

- Nama Perusahaan :Pecel Malang
- Nama Pemilik/ Pimpinan Perusahaan :Sukirman
- Bidang Usaha :Produsen Sambel Pecel
- Jumlah Karyawan/ Tenaga Kerja : 2 orang

## B. Pemasaran

- Produk yang ditawarkan :Sambel pecel
- Sasaran Konsumen/ Pembeli :Semua kalangan
- Wilayah Pemasaran :Malang dan sekitarnya
- Rencana Penjualan/ bulan :300 kg
- Penetapan Harga Jual :Rp 45.000 per kg

## C. Produksi/ Operasi

- Kapasitas Produksi : 10 kg per hari
- Ketersediaan Bahan baku : mudah didapatkan
- Fasilitas/ Sasaran Produksi : memenuhi syarat
- Dampak Lingkungan : tidak ada

## D. Keuangan

- Penjualan per bulan (Rp) :13.500.000,-
- Keuntungan per bulan (Rp) : 3.000.000,-
- Break Even Point : 75 kg per bulan

## Analisis Perhitungan BEP

Produsen "Sambel Pecel" yang memproduksi dan menjual sambel pecelnya dalam satu hari sebanyak 10 kg dengan harga jual Rp 45.000,- per kg. Biaya produksinya terdiri dari biaya tetap sebesar Rp 1.000.000,- dan biaya variabel sebesar Rp 9.500.000,- per bulan.

- Berapakah untung yang didapatkannya?
- Jika ingin melakukan analisis tentang titik pulang pokok atau *break even point* (BEP), bagaimana cara yang mudah untuk melakukannya?

## Perhitungan produsen "SAMBEL PECEL"

Keterangan	Jumlah (Rp) Per Bulan
Penjualan rata-rata 10kg per hari dengan harga @ Rp 45.000,- per kg	
Penjualan rata-rata per bulan = 10 x Rp 45.000,- x 30 = .....	13.500.000,-
<b>Biaya Tetap</b>	<b>1.000.000,-</b>
a. Peralatan (mesin giling, bak, termos, kompor gas, tabung gas, alat pres, timbangan, alat hitung, dll) Rp 6.000.000,- dengan umur ekonomis 1 tahun atau per bulan = Rp 6.000.000,-/12 = .....	500.000,-
b. Sewa tempat usaha Rp 6.000.000,- per tahun atau per bulan = 6.000.000/12 = .....	500.000,-
<b>Biaya Variabel</b>	<b>9.500.000,-</b>
a. Bahan baku (± 60% dari omset penjualan)	8.000.000,-
b. Tenaga kerja 2 orang @ Rp 300.000 per bulan	600.000,-
c. Kemasan	600.000,-
d. Transportasi	200.000,-
e. Biaya Telepon	100.000,-
<b>Biaya Total = biaya tetap + variabel (±75% dari omset penjualan)</b>	<b>10.500.000,-</b>
<b>Labu/ Rugi = Pendapatan - Biaya (± 25% dari omset penjualan)</b>	<b>3.000.000,-</b>

Analisis Titik Pulang Pokok atau *Break Even Point* (BEP)

Jika ingin mengetahui pada penjualan ke berapa terjadi BEP, maka hal tersebut bisa dihitung dengan cara sebagai berikut.

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Biaya Variabel per kg}}$$

$$BEP = \frac{1.000.000}{45.000 - 31.667}$$

$$BEP = 75$$

## Catatan:

- Biaya variabel per kg sebesar Rp 31.667 diperoleh dari jumlah biaya variabel per bulan (Rp 9.500.000,-) dibagi dengan jumlah produksi sambel pecel per bulan (300 kg).
- BEP sebesar 75, artinya ketika pengusaha tersebut dalam kondisi BEP (tidak untung dan tidak rugi). Dia akan memperoleh keuntungan ketika memproduksi dan menjual di atas 75 kg perbulan (atau 2,5 kg per hari). Jika pengusaha memproduksi dan menjual kurang dari 75 kg, maka pengusaha akan menderita rugi.

Gambar 4. Gambaran Business Plan Usaha Baru dan Analisis Perhitungan BEP

Hasil akhir dari kegiatan pelatihan ini menunjukkan bahwa siswa siswi SMK Utama telah memiliki pengetahuan tentang startup bisnis dan digital marketing, serta mampu memahami dan memiliki keahlian untuk membuat bisnis plan untuk usaha baru sekaligus melakukan analisis perhitungan BEP. Dari kegiatan pelatihan ini siswa siswi dapat menggali lebih jauh mengenai potensi dan peluang bisnis, mengimplementasikan digital marketing pada bisnis online, dan mampu membuat bisnis plan dengan baik sehingga secara pengetahuan dan keterampilan mereka sudah sangat siap menjadi seorang pelaku usaha baru atau startup bisnis. Dari gambaran hasil akhir kegiatan pelatihan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa tujuan dan target dari kegiatan pengabdian ini terpenuhi dengan sangat baik.

## SIMPULAN

Potensi pengembangan bisnis secara online menjadi hal yang penting untuk dikembangkan, yang selanjutnya ditindaklanjuti melalui kegiatan pelatihan yang bertujuan memberikan pengetahuan untuk mengembangkan skill generasi penerus bangsa yakni siswa siswi yang melek teknologi, kreatif, inovatif, dan memiliki kemampuan dan kemauan untuk mengembangkan bisnis yang maju sehingga dapat berperan terhadap pertumbuhan ekonomi. Pelatihan ini merupakan salah satu bagian dari kegiatan pengembangan bisnis yang bertransformasi dari pasar konvensional menjadi pasar online (digital).

Pelatihan bisnis startup digital dan perhitungan BEP ini mampu memberikan pemahaman secara teori dan praktik bagi siswa siswi SMK sehingga mereka memiliki kesiapan sebagai generasi muda yang mampu menjadi seorang startup bisnis muda yang handal di era digital dengan kemampuan marketing dan perhitungan modal. Dengan pemahaman teori dan praktik yang baik, maka risiko bisnis sebagai seorang startup digital bisa diminimalkan. Dan mereka juga memiliki kesiapan yang matang sebagai seorang pelaku bisnis di usia muda yang mampu membaca peluang bisnis, memanfaatkan, dan mengembangkan bisnis mereka secara digital.

Setelah pelatihan ini, siswa siswi SMK Utama di kota Bekasi diharapkan memiliki kemauan untuk menjadi seorang startup bisnis yang melek teknologi, mampu mengimplementasikan pemasaran secara digital, mampu membuat perencanaan bisnis yang baik dalam bentuk *business plan*, dan mampu melakukan analisis perhitungan BEP secara efektif dan efisien. Dan dengan pengetahuan dan keterampilan yang semakin baik dan berkualitas yang dimiliki, maka mereka akan memiliki peran dan kontribusi yang sangat tinggi terhadap kemajuan ekonomi dan teknologi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan bagian dari tridharma perguruan tinggi. Kegiatan ini dilaksanakan secara mandiri pada siswa siswi SMK Utama di Kota Bekasi. Tim pengabdian ini, mengucapkan terimakasih kepada sekolah yang terdiri dari kepala sekolah, guru, staf, dan siswa siswi terutama para siswa siswi selaku peserta pelatihan yang penuh dengan semangat mengikuti pelatihan bisnis startup digital dan perhitungan BEP dari awal sampai akhir kegiatan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Beier, M. (2016). Starups' Experimental Development of Digital Marketing Activities: a Case of Online-Videos. *Social Science Research Network (SSRN) Electronic Journal*, pp. 2868449.
- Paunescu, C.M. (2013). Challenges of Entering The Business Market: The Pre-Entry Knowledge and Experience. *Management & Marketing Challenges for The Knowledge Society* Vol. 8, No. 1, pp. 63-78.
- Reis, E. (2011). *The Lean Start Up*. New York: Crown Publishing Group, a Division of Random House, Inc.

Sheung, C.T. (2014). E-Business: The New Strategies and E-Business Ethnics, that Leads Organization to Success. *Global Journal of Management and Business Research (A)*. Vol. XIV Issue VIII Version I.

Tiago, M.T., & Verissimo, J.M. (2014). Digital Marketing and Social Media: Why Bother?. *Business Horizon* 57 (6) pp. 703-708.

Tan, D. (2021). *Pengertian Break Even Point: Fungsi, Tujuan, dan Rumus Perhitungan*. Diakses pada tanggal 2 November 2022 pada laman: <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-break-even-point/>