

Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Penjualan Online Toko Clothing Swichi Store di Desa Panularan Kecamatan Laweyan Kota Surakarta

Muhammad Abdullah Sholihin¹, Muhammad Dhafa Diar Ardhana², Wijasena Warihaji³, Pramoedyana Ananta Dzikri⁴, Rudi Sutanto⁵

Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Bhayangkara no 55, Surakarta, 57514

E-mail : muhammaddhafadiardhana@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian yang kami lakukan adalah untuk mengetahui dan menganalisis cara menghitung Break Even Point (BEP) Toko Online Clothing Swichi Store sehingga Toko Clothing dapat memahami berapa pendapatan yang di hasilkan dari penjualan, untuk menutup total biaya yang dikeluarkan. Data analisis yang kita ambil di peroleh dari wawancara dengan pemilik Swichi Store. Hasil analisis ini adalah Biaya Tetap merupakan modal awal untuk membeli peralatan yang di butuhkan untuk penjualan sebesar Rp. 2.650.000 maka biaya yang di butuhkan untuk membeli Produk sebanyak 2 lusin untuk semua jenis produk sebesar Rp 3.300.000. Untuk meningkatkan laba toko clothing swichi store yaitu menambah nilai jual produk, meningkatkan kualitas produk, memperluas pasaran dan melakukan pengendalian biaya-biaya yang lebih baik. Resiko dalam penjualan online ini produk yang dijual adalah barang yang tidak lolos Quality Control. Hal ini menjadi masalah utama di penjualan, karena tidak semua barang dengan kondisi yang baik sehingga menjadi kendala tersendiri untuk menjual barang yang kondisinya kurang baik.

Kata kunci: Swichi Store, Biaya Tetap, Analisis Penjualan, BEP

Abstract

The purpose of our research is to find out and analyze how to calculate the Break Even Point (BEP) from the Swichi Store Online Clothing Store so that the Clothing Store can understand how much income is generated from sales, to cover the total costs incurred. The analytical data that we take are obtained from interviews with the owner of the Swichi Store. The results of this analysis are Fixed Costs is the initial capital to buy the equipment needed for sales of Rp. 2,650,000 then the cost needed to buy 2 dozen products for all types of products is Rp. 3,300,000. To increase the profit of the clothing store, namely to increase the selling value of the product, improve product quality, expand the market and control costs better. The risk in online sales is that the products sold are goods that do not pass Quality Control. This is a major problem in sales, because not all goods are in good condition so that it becomes an obstacle in itself to sell goods that are not in good condition.

Keywords: Swichi Store, Fixed Cost, Sales Analysis, BEP

1. Pendahuluan

Indonesia adalah salah satu negara dengan tingkat pertumbuhan penduduk yang tinggi (Setiawan 2017). Tingkat pertumbuhan penduduk yang terus naik berdampak terhadap tingkat kebutuhan masyarakat salah satunya kebutuhan akan pakaian. Saat ini pakaian tidak

hanya berguna sebagai alat yang digunakan manusia untuk melindungi dan menutupi bagian tubuh saja. Seiring perkembangan pola pikir manusia, pakaian telah berkembang sebagai salah satu hal yang menunjukkan identitas atau kebiasaan yang saat ini sering disebut fashion. Fashion saat ini berkembang sangat cepat mengikuti perkembangan zaman dan terkait dengan tren yang sedang berlaku (Saputra, I 2020).

Pakaian adalah salah satu sarana komunikasi dalam masyarakat, sadar atau tidak bahwa seseorang akan menilai kepribadian seseorang dari apa yang dipakainya atau dengan kata lain pakaian merupakan ekspresi identitas pribadi. Industri clothing telah berkembang pesat pada saat ini di berbagai kota-kota besar. Inilah yang kemudian mendorong para pelaku bisnis memanfaatkan peluang untuk masuk ke dalam industri clothing, dikarenakan prospek belanja di Indonesia akan di dominasi oleh segmen fashion. Hal ini dibuktikan dengan munculnya toko ritel pakaian jadi yang sangat menjamur dengan pesat di berbagai kota di Indonesia.

Clothing ialah sejenis Home industry yang memproduksi t-shirt, polo shirt, tas, kemeja, sepatu, jaket, aksesoris dan macam – macam elemen fashion lainnya, dan di swichi store hanya memproduksi jaket saja barangnya pun murni memakai desain dan brand tersendiri yang setiap barangnya mempunyai eksklusivitas tersendiri (Kencana, S. 2019). Pada masa pandemi covid-19 seperti saat ini menyebabkan dampak yang sangat signifikan pada sektor Usaha Kecil Menengah (UKM), banyak unit usaha yang mengalami kerugian dan tidak sedikit juga unit usaha yang terpaksa harus ditutup (Nasution 2016). Dampak tersebut juga di rasakan oleh Swichi store pasalnya pada saat pandemi produk mengalami kenaikan harga dan saat pandemi ini banyak orang memesan produk yang di tunda sehingga hal tersebut mempengaruhi penjualan produk beliau.

Analisis BEP memberikan informasi mengenai perhitungan besarnya tingkat keamanan penjualan atau margin of safety yang digunakan sebagai pedoman untuk mengetahui perubahan tingkat produksi terhadap laba perusahaan di swichi store (Rheiza Fadhilah 2017) . Margin of safety memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan yang tepat atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu, apabila penjualan pada kondisi BEP dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa batas penjualan bisa turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi atau tingkat 3 keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Asrida, A. 2017). Oleh karena itu, dalam perencanaan laba jangka pendek perusahaan memerlukan informasi-informasi tersebut supaya dapat menjadi suatu pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan.

2. Metode

A. Identifikasi Masalah

Barang ada yang tidak lolos Quality Control maksud nya sebelum dijual ke toko barang harus melewati proses pengecekan yang Namanya Quality Control atau tes kualitas produk. Barang yang tidak lolos itu harganya menjadi turun berbeda dengan harga aslinya, Swichi Store kesulitan dalam melakukan promosi (SARI, M. 2017). Persaingan dalam bisnis dibidang industri kreatif fashion yang tinggi khususnya Industri kreatif clothing. Masyarakat dihadapkan dengan banyaknya pilihan merek clothing(Setiawati, I., & Widyartati, P. 2017).

B. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- Metode Wawancara. Wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian. Teknik wawancara dilakukan dengan wawancara berstruktur. Dalam wawancara tersebut peneliti telah menyiapkan daftar pertanyaan yang berkaitan dengan prototipe. Pertanyaan-pertanyaan untuk mendapatkan data yang terkait dengan sistem yang sedang berjalan saat ini.
- Observasi atau pengamatan langsung terhadap penelitian. Teknik observasi dilakukan dengan observasi berstruktur dengan menyiapkan daftar kebutuhan data dan sumber data. Proses observasi dilakukan untuk mempelajari, tujuan, proses bisnis dan kebijakan sistem informasi yang telah ada di Toko.
- Metode pengumpulan data yang diperoleh dengan mempelajari, meneliti, dan membaca buku, jurnal, yang berhubungan dengan pengembangan sistem.

C. Metode Analisis Data

Break Even point atau BEP

Break Even point atau BEP adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan / profit. Berikut rumus untuk menghitung BEP (TAMI RISKI 2016).

$$\text{Break event (BEP) Produksi (Kg)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Jual (Rp)}}$$

$$\text{Break event (BEP) Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Produksi (Rp)}}$$

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP Produksi < Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b. Jika BEP Produksi = Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP Produksi > Jumlah Produksi maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan

Sementara untuk BEP Harga kriterianya adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP Harga < Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- b. Jika BEP Harga = Harga Jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi
- c. Jika BEP Harga > Harga Jual maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan..

Cara menghitung BEP Unit dan BEP Rupiah:

$$\bullet \text{BEP(unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya variable/unit}}$$

$$\bullet \text{BEP(rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya variable} / \text{Harga jual/unit}}$$

3. Hasil Dan Pembahasan

Dalam Proses penjualan baju di toko Swichi Store berdasarkan wawancara modal utama sekitar Rp 2.650.000 seperti di table 1.1 mengambil barang (Clothing) yang berupa Hoodie dan Crewneck dari Toko Aji Maulana yang berada di Jakarta sebanyak 1-2 lusin.

Tabel 1.1 (Modal awal)

Nama	Jumlah	Harga
Smartphone(Realme 5 Pro)	1	Rp.2.500.000
Hanger	1 lusin	Rp. 50.000
Kain Creem	1	Rp. 100.000
Jumlah Total:Rp.	2.650.000	

Mengeluarkan biaya sekitar 3.300.000 dapat dilihat pada tabel 1.2. Barang yang dijual underretail, dikarenakan barang yang dijual tidak lolos quality control dari pabrik. Atau kata kasarnya barang itu memiliki kecacatan. (jahitan tidak rapi, berbulu, hole kecil, maupun bercak noda.)

Tabel 1.2 (Modal barang)

Nama	Jumlah	Harga
Hoodie H&M	6x Rp 100.000	Rp.600.000/Hoodie H&M
Hoodie Champion	6x Rp 200.000	Rp.1.200.000/Hoodie Champion
Crewneck H&M	6x Rp 100.000	Rp.600.000/Crewneck H&M
Crewneck Champoin	6x Rp 150.000	Rp.900.000/Crewneck Champion
Jumlah Total :		Rp 3.300.000

Harga yang dipatok kisaran 100.000-250.000. Dan harga itu sangat jauh lebih murah jika dibandingkan barang yang dijual di mall atau store lain. Hal itu dikarenakan barang yang dijual oleh owner adalah barang yang tidak lolos quality control dari pabriknya.

Untuk penjualan Toko Swichi Store Memposting Produk nya Social Media dan Marketplace, untuk Social Media seperti Facebook dan Instagram, sedangkan Marketplace seperti Shoopedan Tokopedia. Pembayaran bisa dilakukan melalui COD Jika pembeli ingin bayar di tempat, Transfer ke rekening, dan Dana (Dompot Digital) jika barang ingin di kirim melalui pos (JNE, JNT, dan Sicepat) (Hawken, L. S., Sandra MacLeod, K., & Rawlings, L. 2007).

Keuntungan dari penjualan produk Swichi Store adalah kisaran 40.000-50.000, itu karena harga beli produk lebih murah dibandingkan barang yang dijual di toko lain. Barang yang di jual yaitu : Hoodie H&M, Hoodie Champion, Crewneck H&M, Crewneck Champion. Bahan untuk Pemasaran : Smartphone, Hanger, kain creem (untuk background)

Tabel 1.3 (Harga jual)

Nama	Jumlah	Harga
Hoodie H&M	6x Rp 150.000	Rp.900.000/Hoodie H&M
Hoodie Champion	6x Rp 250.000	Rp.1.500.000/Hoodie Champion
Crewneck H&M	6x Rp 140.000	Rp.840.000/Crewneck H&M
Crewneck Champion	6x Rp 200.000	Rp.1.200.000/Crewneck Champion
Jumlah Total :		Rp.4.440.000

Untuk pemasaran social media: membuka social media, membuat Grub atau memasuki grub clothingan surakarta dan clothingan solo dan sekitarnya dan membuat status/postingan tentang produk yang di jual,tidak lupa memberikan nomor untuk memudahkan transaksi atau jika pembeli ingin bertanya tanya terlebih dahulu, lalu memposting ke grub tersebut dan memposting status

Untuk pemasaran marketplace: membuka aplikasi marketplace tersebut,klik daftar,memasukan no hp atau email,menunggu verifikasi yang di kirim ,memasukan nama akun,mengisi survey yang di berikan,dan memasukan alamat yang lengkap

Cara menghitung Break Even Poin :

BEP adalah titik impas yang mengacu pada jumlah pendapatan yang harus diperlukan untuk menutup total biaya yang sudah dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu, baik biaya tetap maupun biaya variable. (TAMI RISKA, F.2016). Rumus BEP bisa dihitung dengan mempertimbangkan faktor biaya dan pendapatan

a.) BEP harga untuk mengetahui berapa rupiah nilai penjualan yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas

(Harga Hoodie H&M)

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Jumlah Produk (Rp)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 900.000}}{6}$$

=Rp.150.000

(Harga Crewneck H&M)

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Jumlah Produk (Rp)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 840.000}}{6}$$

=Rp.140.000

(Harga hoodie Champion)

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Jumlah Produk (Rp)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 1.500.000}}{6}$$

$$= \text{Rp.250.000}$$

(Harga Crewneck Champion)

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Jumlah Produk (Rp)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 1.200.000}}{6}$$

$$= \text{Rp.200.000}$$

b.) Berdasarkan rumus perhitungan BEP adalah

Menghitung BEP (unit)

Rumus :

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}}$$

Menghitung BEP (unit)

untuk mengitung jumlah unit yang di dapatkan berdasarkan modal yang dikeluarkan. unit jumlah barang / jasa yang harus dihasilkan untuk mendapat titik impas, untuk mentukan berapa jumlah barang atau jasa yang harus diproduksi

$$\begin{aligned} & \text{BEP(unit) Hoodie H\&M} \\ = & \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}} \\ = & \frac{\text{Rp 2.650.000}}{\text{Rp 150.000} - \text{Rp 100.000}} \\ = & \frac{\text{Rp 2.650.000}}{\text{Rp 50.000}} \\ = & 53 \end{aligned}$$

$$\text{Rp 140.000} - \text{Rp 100.000}$$

$$\begin{aligned} & \text{BEP(unit) Hoodie Champion} \\ = & \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} = & \frac{\text{Rp 2.650.000}}{\text{Rp 250.000} - \text{Rp 200.000}} \\ = & \text{Rp 2.650.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{BEP(unit) Crewneck H\&M} \\ = & \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}} \\ = & \frac{\text{Rp 2.650.000}}{\text{Rp 2.650.000}} \\ = & \frac{\text{Rp 2.650.000}}{\text{Rp 40.000}} \end{aligned}$$

$$= 66$$

$$\begin{aligned} & \text{Rp 50.000} \\ = & 53 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{BEP(unit) Crewneck Champion} \\ = & \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}} \end{aligned}$$

$$\begin{array}{rcl}
 = & \frac{\text{Rp } 2.650.000}{\text{Rp } 200.000 - \text{Rp } 150.000} & = \frac{\text{Rp } 2.650.000}{\text{Rp } 50.000} \\
 & & = \frac{\phantom{\text{Rp } 2.650.000}}{\phantom{\text{Rp } 50.000}} \quad 53
 \end{array}$$

4. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian usaha toko online clothing swichi store. Dalam penjualan produk memiliki biaya tetap sebesar 2.650.000, biaya variabel sebesar 3.300.000 dengan harga jual sebesar 4.440.000. jika dihitung menggunakan rumus BEP maka akan menghasilkan BEP rupiah sebesar 4.417.000. Produk yang dijual di toko online clothing swichi store merupakan barang primer (pokok) yaitu jaket. Karena jaket merupakan produk yang banyak disukai oleh masyarakat. Dan tentunya bagi anak muda. Kedepannya dapat dilakukan penelitian lebih lanjut terkait produk-produk yang akan di kembangkan oleh toko online clothing swichi store. Karena dengan mengembangkan produk yang dijual maka akan semakin besar pula nama toko yang dikelolanya

Daftar Pustaka

- Asnidar, Asnidar, and Asrida Asrida. "Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara." *Jurnal Sains Pertanian* 1.2 (2017): 210854.
- FITRIANI, F. (2017). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA CV JATI KARYA PALEMBANG* (Doctoral dissertation, POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA).
- Hawken, L. S., Sandra MacLeod, K., & Rawlings, L. (2007). Effects of the behavior education program (BEP) on office discipline referrals of elementary school students. *Journal of Positive Behavior Interventions*, 9(2), 94-101
- Kencana, S. (2019). Analisis Strategi Penetapan Harga SKM. CLOTHING. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen dan Akuntansi)*, (2), 1003-1011
- Mufriantje, F., & Saputra, I. (2020). Analisis Break Even Point dan Return Of Investment pada Usaha Ikan Asin di Kelurahan Sumber Jaya Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu. *Jurnal Agribis*, 13(2).
- Nasution, Z., Sunandar, H., Lubis, I., & Sianturi, L. T. (2016). Penerapan Metode Simpleks untuk Menganalisa Persamaan Linier dalam Menghitung Keuntungan Maksimum. *JURIKOM (Jurnal Riset Komputer)*, 3(4).
- SARI, M. (2017). *ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA YANG TEPAT DALAM MENGOPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA TOKO SOUVENIR CITRA 19 ILIR PALEMBANG* (Doctoral dissertation, POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA).

SETIAWAN, RHEIZA FADHILLAH. *Pengaruh Citra Merek dan Harga Terhadap Proses Keputusan Pembelian pada Clothing Scooter Scoot*. Diss. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung, 2017.

TAMI RISKA, F. I. T. R. I. A. H. (2016). *PERHITUNGAN BEP (BREAK EVEN POINT) PRODUK KUSEN PINTU DAN DAUN JENDELA PADA DEPOT AL QISWAH PALEMBANG* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya).

Setiawati, I., & Widyartati, P. (2017, May). Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba UMKM. In *Proceedings* (Vol. 1, No. 1).