

Analisis Kelayakan Usaha *Unifrom Apparel* Menggunakan Perhitungan *Return on Investment* dan *Break Event Point*

Erlin Rahmawati¹, Ananda Nur Wahit², Dr. Khabib Alia Akhmad, SE., MM³
Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa
SurakartaJI. Ki Mangun Sarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta
57135
Telp. 0271 747 0050
E-mail: 210414057@mhs.udb.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas (BEP) dan tingkat pengembalian investasi (ROI) dari usaha konveksi yang bernama Uniform Apparel yang berlokasi di Desa Bulu Pundusari. Metode perhitungan BEP digunakan untuk menentukan jumlah produksi minimal yang dibutuhkan agar usaha konveksi dapat mencapai titik impas, sedangkan ROI digunakan untuk mengevaluasi tingkat pengembalian investasi dari usaha konveksi tersebut. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari perhitungan Break Event Point dan operasional Uniform Apparel selama periode tertentu. Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP dan ROI merupakan indikator penting dalam mengevaluasi kinerja keuangan dan operasional usaha konveksi. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi pemilik usaha dan pihak terkait dalam pengelolaan dan pengembangan usaha konveksi di Desa Bulu Pundusari.

Kata Kunci: Analisis, Kelayakan, Usaha, Konveksi.

Abstract

This research aims to analyze the break-even point (BEP) and rate of Return on Investment (ROI) of a convection business called Uniform Apparel which is located in Bulu Pundusari Village. The BEP calculation method is used to determine the minimum production amount required for a convection business to reach break-even, while ROI is used to evaluate the level of Return on Investment from the convection business. The data used in this research was obtained from Break Event Point calculations and Uniform Apparel operations during a certain period. The analysis results show that BEP and ROI are important indicators in evaluating the financial and operational performance of convection businesses. "The findings from this research are expected to provide useful insights for business owners and related parties in the management and development of convection businesses in Bulu Pundusari Village.

Keywords: Analysis, Feasibility, Business, Convection.

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Perusahaan ini didirikan dengan nama Unifrom Apparel yang akan berfokus pada industri konveksi. Sebagai perusahaan yang berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas tinggi, kami akan menawarkan layanan desain dan produksi pakaian yang memenuhi standar mutu tinggi. Uniform Apparel merupakan usaha yang spesialis dalam

pembuatan dan produksi seragam untuk keperluan sekolah. Perusahaan konveksi ini berfokus pada desain, pembuatan, dan penyediaan seragam yang sesuai dengan kebutuhan dan identitas sekolah. Dengan fasilitas produksi yang modern dan tim berpengalaman, kami bertujuan untuk menjadi pemimpin dalam industri konveksi. *Uniform Apparel* menyediakan layanan desain khusus yang dapat disesuaikan dengan identitas visual dan logo sekolah. Desain ini mencakup pemilihan warna, model, dan detail seragam yang mencerminkan kepribadian sekolah.

Uniform Apparel juga menggunakan material berkualitas tinggi yang menjadi prioritas utama dalam konveksi ini. Material tersebut dipilih dengan cermat untuk memastikan kenyamanan, daya tahan, dan estetika seragam.

Dengan tim produksi yang terampil, konveksi seragam sekolah menjalankan proses produksi secara profesional dan teliti. Mulai dari pemotongan bahan, jahitan, hingga finishing, setiap langkah dipantau untuk memastikan kualitas seragam yang optimal. *Uniform Apparel* menerima pemesanan dalam skala besar untuk seluruh siswa sekolah, namun juga memberikan opsi pemesanan satuan bagi siswa yang membutuhkan seragam tambahan atau pengganti. Selain seragam utama, konveksi ini juga menyediakan aksesoris seperti dasi, dasi kupu-kupu, topi, atau atribut lainnya sesuai permintaan sekolah.

Uniform Apparel dapat memberikan layanan konsultasi desain kepada pihak sekolah untuk membantu dalam pemilihan model seragam yang sesuai dengan tema dan nilai-nilai pendidikan sekolah. Keunggulan lainnya adalah kemampuan konveksi ini untuk memenuhi pesanan dalam waktu yang sesuai dengan jadwal kebutuhan sekolah, termasuk pemesanan rutin dan spesial. *Uniform Apparel* menawarkan harga yang bersaing dengan kualitas produk yang tetap dijaga, sehingga sekolah dapat mendapatkan seragam dengan nilai yang optimal.

Dengan fokus pada kualitas, desain kreatif, dan pelayanan profesional, konveksi seragam sekolah berperan penting dalam menciptakan identitas sekolah yang kuat dan mendukung kebutuhan seragam siswa.

1.1 Tinjauan Pustaka

1.1.1 Aspek Pemasaran

Untuk bisnis konveksi, aspek pemasaran sangat penting untuk memastikan produk yang anda jual dikenal oleh pasar sasaran dan membangun kepercayaan pelanggan. Berikut adalah beberapa aspek pemasaran yang perlu dipertimbangkan :

a. Analisis Pasar

Dalam hal ini *Uniform Apparel* menargetkan segmen pasar kepada remaja hingga dewasa, dimana *Uniform Apparel* akan menargetkan kepada suatu instansi Pendidikan dan akan dikembangkan lagi untuk mengcover instansi diluar Pendidikan , event maupun pakaian daily.

b. Pemasaran

Dalam hal ini *Uniform Apparel* melakukan pemasaran akan dilakukan distributor langsung, apabila dalam pemasaran diluar area cover pemasaran distributor maka akan menggunakan jasa layanan antar

c. Studi Pasar

Untuk memahami tren, preferensi, dan perilaku pembelian konsumen, lakukan penelitian pasar. Dimana dalam suatu industri suatu pengusaha harus bisa membaca tren yang sedang berkembang dan mau mengikuti akan tren yang sedang berkembang

tersebut. Agar suatu usaha yang dijalankan akan terus berkembang dan tidak mudah tergerus oleh jaman.

d. Desain Produk yang Menginspirasi

Dalam desain produk *Uniform Apparel* slalu memenuhi kebutuhan target pasar dan mengikuti tren mode. *Uniform Apparel* juga memberikan opsi custom atau memberikan referensi design yang mana akan membantu para customer dalam pemilihan design.

e. Pemasaran Internet

Uniform Apparel juga berkomitmen akan menggunakan media sosial dan situs web untuk mempromosikan produk *Uniform Apparel* dan akan menyediakan kampanye

iklan online, seperti iklan di Facebook, Instagram atau Google Ads dan beberapa marketplace yang berdedar di Indonesia. *Uniform Apparel* berkomitmen memberikan konten visual yang menarik, seperti foto produk dan petunjuk video .

a. E-Commerce

Di era digitalisasi saat ini *Uniform Apparel* akan ikut andil dalam mengikuti tren pasar yang ada , sehingga *Uniform Apparel* juga akan mempermudah para customer dalam melakukan pemesanan dengan ini *Uniform Apparel* menyediakan situs web dan platform e-commerce seperti Shoppe,Tokopedia,Lazada dan e-commerce lainnya. Platform seperti ini selain memudahkan para customer juga akan memberikan kepada suatu pelaku usaha karena platform digital seperti ini mudah digunakan dan menawarkan pengalaman berbelanja yang luar biasa kepada pelanggan .

b. Berkolaborasi dan bekerja sama

meningkatkan visibilitas merek *Uniform Apparel*,kami akan bekerja sama dengan tokoh terkenal atau influencer. berencana untuk bekerja sama dengan toko ritel besar atau platform e-commerce.

c. Diskon dan Promosi

Dalam upaya meningkatkan penjualan *Uniform Apparel* dengan ini menggunakan taktik promosi seperti diskon musiman atau penawaran khusus. Untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada, mempertimbangkan program loyalitas pelanggan.

d. Partisipasi pada Pameran dan Acara

Hadiri acara pameran dagang di suatu daerah untuk menunjukkan produk *Uniform Apparel* kepada industri dan konsumen. *Uniform Apparel* selaku pelaku usaha akan memanfaatkan kesempatan ini untuk menjalin hubungan dengan mitra bisnis dan pembeli potensial.

e. Pelayanan Konsumen

Pelayanan pelanggan yang baik dan responsif terhadap umpan balik pelanggan.Penyediaan garansi atau kebijakan memberikan cashback kepada pelanggan setia pada *Uniform Apparel*. Hal seperti ini akan membantu para customer *Uniform Apparel* agar slalu nyaman dalam melakukan transaksi.

f. Analisis Kinerja Pemasaran

Dengan menggunakan alat analisis,Para pelaku usaha juga akan melakukan survey tingkat kepuasan pelanggan dan juga kinerja pada media pemasaran maupun pada alat yang digunakan dalam pemasaran. Dalam hal ini dapat memantau bagaimana kinerja pada alat pemasaran tersebut apakah media pemasaran tersebut telah berjalan berjalan sesuai dengan target atau sama saja. Selain itu para pelaku usaha juga dapat melakukan evaluasi indikator seperti ROI (Return on Investment), konversi, dan peningkatan basis pelanggan.

2. Metodologi

Studi kelayakan bisnis usaha ini dievaluasi menggunakan perhitungan Titik Impas (*Break Even Point/BEP*) dan *Return on Investment (ROI)*. *BEP* digunakan untuk menentukan volume produksi atau penjualan di mana perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau menderita kerugian. Manfaat dari perhitungan *BEP* bagi perusahaan adalah untuk mengetahui kapan pendapatan sama dengan biaya, serta untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Sementara itu, *ROI* adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar laba bersih yang dapat diperoleh dari total kekayaan yang dimiliki perusahaan. Rumus *Break Event Point (BEP)* =

$$BEP = 1 - \frac{\frac{BT}{BTT}}{S} = \frac{BT \times S}{S - BTT}$$

Keterangan dari rumus diatas =

- a. BT (Biaya Tetap)
- b. BTT (Biaya Tidak Tetap)
- c. S (Penjualan)

Rumus *Return on Investment (ROI)* =

$$ROI = \frac{\text{Laba} + \text{Penyusutan}}{\text{Total Investasi}} \times 100 \%$$

$$\text{Waktu Balik Modal} = \frac{1}{ROI}$$

No	Nama Barang	Qty	Harga Satuan	Total	Nilai Residu	Umur Ekonomis (tahun)	Bulan	Nilai Penyusutan
1	Mesin Jahit	5	Rp2.500.000	Rp12.500.000	Rp2.500.000	5	12	Rp166.665
2	Mesin Obras	2	Rp4.090.000	Rp8.180.000	Rp1.636.000	5	12	Rp109.066
3	Mesin Sablon	2	Rp1.500.000	Rp3.000.000	Rp600.000	5	12	Rp40.000
4	Mesin Potong	2	Rp250.000	Rp500.000	Rp100.000	5	12	Rp6.666
5	Gunting	5	Rp3.000	Rp15.000	Rp7.500	2	12	Rp315
6	Komputer	1	Rp3.700.000	Rp3.700.000	Rp740.000	5	12	Rp49.333
7	Printer	1	Rp2.500.000	Rp2.500.000	Rp500.000	5	12	Rp33.333
8	Setlika	2	Rp190.000	Rp380.000	Rp76.000	5	12	Rp5.066
9	Meja	4	Rp85.000	Rp340.000	Rp68.000	5	12	Rp4.532
10	Kursi	14	Rp25.000	Rp350.000	Rp175.000	2	12	Rp7.294
11	Lampu	5	Rp40.000	Rp200.000	Rp40.000	2	12	Rp4.165
Total (Modal)				Rp31.665.000	Total Biaya Penyusutan Perbulan			Rp426.435

Tabel 1. Modal Investasi (MI) dalam Rupiah

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Perhitungan *Break Event Point* dan *Return on Investemet*

a. Modal Investasi (MI) dalam Rupiah

Dari hasil perhitungan diatas diketahui bahwa biaya modal (Investasi) menghabiskan biaya Rp. 31.665.000 kemudian terjadi penyusutan perbulan sebesar Rp. 426.435

b. Modal Kerja

Biaya Tidak Tetap (BTT) dalam Rupiah

No	Nama Barang	Qty	Harga Satuan	Total
1	KAIN LOTTO	2 KG	Rp55.000	Rp110.000
2	KAIN KATUN	3 KG	Rp12.000	Rp36.000
3	KAINDIOR	5 KG	Rp6.000	Rp30.000
4	Benang	100	Rp2.000	Rp200.000
5	JarumJahit	10	Rp15.000	Rp150.000
6	Tinta Sablon	10	Rp85.000	Rp850.000
7	Kertas Sablon	10	Rp15.000	Rp150.000
8	Alat tulis		Rp150.000	Rp150.000
Total				Rp1.526.000

Tabel 2. Biaya Tidak Tetap (BTT) dalam Rupiah

Dari perhitungan total keseluruhan Modal Kerja dan Biaya Tidak Tetap (BTT) rincian diatas menghabiskan biaya senilai Rp. 1.526.000

Biaya Tetap (BT) dalam Rupiah

No	Nama Barang	Qty	Harga Satuan	Total
1.	Upah dan gaji			
	Gaji Owner	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000
	Gaji Karyawan	5	Rp1.500.000	Rp7.500.000
2.	Biaya Operasional			
	Air	1	Rp100.000	Rp100.000
	Listrik	1	Rp300.000	Rp300.000
	Biaya Marketing	1	Rp900.000	Rp900.000
	Biaya Transport	1	Rp500.000	Rp500.000
	Lain – lain	1	Rp300.000	Rp300.000
Total				Rp13.100.000

3.	Biaya Penyusutan	Rp426.435
	Jumlah BT	Rp13.525.435
	Jumlah MK	Rp15.052.435

Tabel 3. Biaya Tetap (BT) dalam Rupiah

Dapat disimpulkan dalam biaya tetap *uniform Apparel* tidak ada sewa tetap dikarenakan *uniform Apparel* memanfaatkan rumah owner sebagai konveksi. Pemilik mendapatkan penghasilan perhari 116.700 per hari jika dihitung 30 hari maka owner mendapatkan pendapatan senilai Rp. 3.500.000. selanjutnya untuk gaji tenaga kerja ada 5 orang yang dalam sehari di gaji Rp. 50.000 , kemudian dikalikan 5 maka total gaji karyawan perharinya Rp. 250.000, nika dihitung dalam 30 hari maka untuk total gaji yang diterima 5 karyawan sejumlah Rp. 7.500.000.

a. Perhitungan Kelayakan Usaha *Break Event Point (BEP)* dan *Return on Investment (ROI)*

- a) Modal Investasi (MI)Rp. 31.665.000
- b) Modal Kerja (MK)
Biaya Tidak Tetap (BTTP) Rp. 1.526.000
Biaya Tetap (BT) Rp. 13.525.435
- c) Modal Usaha (MU) = MI + MK Rp. 46.717.435
- d) Asumsi Penjualan Barang Rp. 15.000.000

Diasumsikan dalam sehari mendapat penghasilan senilai Rp. 500.000 x 30 hari maka jumlahnya menjadi Rp. 15.000.000

- a)Laba Usaha Rp. 31.717.435

$$\text{Presentase (X\%)} = \frac{31.717.435}{46.717.435} \times 100 \% = 67,8\%$$

$$\text{BEP (Break Event Point)BEP} = \frac{13.525.435 \times 15.000.000}{\frac{15.000.000 - 1.526.000}{232.881.525.000.000}}$$

$$\text{BEP} = 13.474.000$$

$$\text{BEP} =$$

$$\text{BEP} = 17.283.770,6$$

Kelayakan usaha

- 1. Dihitung dari *BEP*

$$\text{Hasil Penjualan (S)} > \text{BEP}$$

- 2. (X%) Bunga Deposito Bank + Resiko (2% + 5%)

Hasilnya Layak untuk dijalankan

- a) *ROI (Return on Investment)*

$$= \frac{31.717.435 + 426.435}{31.665.000} \times 100\%$$

$$= 101,5\%$$

$$\text{Waktu balik modal} = \frac{1}{101,5\%} = 0,98 \text{ (10 bulan)}$$

Dapat disimpulkan dalam menunggu hasil balik modal salam usaha *uniform Apparel*

membutuhkan waktu kurang dari 1 tahun.

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil Analisa pada kelayakan usaha, dilihat dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek teknis menunjukkan bahwa usaha *uniform Apparel* ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point (BEP)* menunjukkan nilai *BEP* Rp. 17.283.770,6 nilai presentase penjualan 67,8 % dimana nilai lebih besar dari

bunga deposito bank + risiko, nilai *Return on Investment (ROI)* dengan waktu balik modal 1 tahun. dari hasil perhitungan aspek *financial* menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan.

Daftar Pustaka

- Retnaning, R.T., 2020, ANALISIS KELAYAKAN USAHA MENGGUNAKAN METODEBREAK EVEN POINT (*BEP*) PADA STUDI KASUS CV. HARMONI UNGGAS JAYA, akses online 22 Desember 2023, URL: <http://eprints.itn.ac.id/4688/9/10.JURNAL.pdf>
- Anita. S., 2023, Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Delicio Bakery di Wonogiri, akses online 21 Desember 2023, URL: <https://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/2677>
- Kuncoro. H., 2018 ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA CLOTHING LINE SINKKINK PRIDE, akses online 20 Desember 2023, URL: <https://ejournal.uksw.edu/ecodunamika/article/download/1995/977>