

## ELLEGANT FASHION BAGS ( Perencanaan Pengembangan Usaha Penjualan Tas Impor )

Steven Sjahrudin ( Stevensjahrudin92@yahoo.com )

Edin Djatikusuma ( Edin@mdp.ac.id )

M.Said, SE,M.Si ( Muhammad.Said12@yahoo.co.id )

Jurusan Manajemen

**STIE MDP**

Ringkasan Eksekutif : Fashion sudah menjadi kebutuhan utama bagi perempuan di zaman sekarang ini. Kebutuhan mereka akan *fashion* impor sangat tinggi terlihat dari selera dan gaya hidup mereka. Alasan saya berencana mengembangkan usaha ini karena melihat peluang saat ini yang masih menjanjikan. Di Palembang masih sangat sedikit pesaing lokal yang dihadapi. Saya menawarkan efisiensi dengan berencana membuka gerai agar mempermudah mereka membeli persediaan tas dan tidak perlu repot untuk berangkat ke Jakarta lagi. Harga yang kami tawarkan bisa lebih murah dari tempat mereka mengambil di Jakarta dikarenakan barang yang didapat langsung dari tangan pertama. Dalam pengembangan usaha ini, saya berencana untuk membuka gerai sebagai pusat dari usaha ini dengan modal awal sebesar Rp 70.000.000. Perhitungan *Pay Back Period Ellegant Fashion Bags* adalah 1 bulan 10 hari, hasil *Internal Rate of Return* menunjukkan 38 membuktikan investasi Ellegant Fashion Bags diterima karena melebihi bunga pinjaman. Berdasarkan analisa keuntungan *Break Even Point* usaha ini perlu melakukan penjualan sebesar 31 unit pada bulan pertama, 31 unit pada bulan kedua untuk mencapai titik impas. Dalam perhitungan rupiah usaha ini perlu menerima pendapatan sebesar Rp 6.993.925 pada bulan pertama, Rp Rp 6.986.853 pada bulan kedua untuk mencapai titik impasnya.

**Kata Kunci :** Peluang, Pesaing, Efisiensi, Grosir, Retail.

*Executive Summary : Fashion has become a major requirement for women in this day and age. Their need for imports is very high fashion look of tastes and lifestyles. The reason I plan to develop this business because he saw the opportunity at this time is still promising. In Palembang still very few local competitors faced. I offer the efficiency with plans to open outlets in order to facilitate their purchase of inventory bag and not have to bother to go to Jakarta again. The price we offer can be cheaper than where they were taken in Jakarta because the goods were obtained first-hand. In the development of this business, My plans to open stores at the center of this effort with an initial capital of Rp. 70.000.000 . Calculation of Payback Period elegant Fashion Bags is 1 month 10 days, the results showed the Internal Rate of Return 38 Fashion Bags elegant investment proved acceptable because it exceeds the loan interest. Based on the analysis of advantages Break Even Point this business need to do sales of 31 units in the first month, 31 units in the second month to break even. In the calculation of dollars this business needs to receive income of Rp. 6.993.925 in the first month, Rp. 6.986.853 in the second month to reach break-even point.*

**Keywords :** Opportunity, Competitors, Whosaler, Retail.

### 1. PENDAHULUAN

#### 1.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Ketertarikan menjual tas berawal dari kisah sukses sepupu saya sebagai importir tas

impor yang menjual secara grosir ke pusat perbelanjaan di Jakarta. Beliau menjual tas ke Mangga dua, Pasar Senin, dan Pasar Tanah Abang untuk dijual

lagi. Kemudian pusat – pusat perbelanjaan di Jakarta menjual lagi tas tersebut ke seluruh pelosok Indonesia. Beliau kemudian menawarkan untuk menjual tasnya di Palembang dan ternyata hasilnya memuaskan dengan omzet Rp. 30.000.000/ bulan.

## 1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

Visi kedepan adalah menjadikan *Ellegant Fashion Bags* sebagai pusat penjualan tas impor grosir untuk daerah Palembang. Menjadikan *Ellegant Fashion Bags* sebagai mangga dua Palembang. Dengan menawarkan harga yang tidak kalah dan lebih murah dari agen – agen tas di Jakarta, saya yakin visi ini dapat dicapai. Pertokoan tidak perlu repot dan mengeluarkan biaya tambahan untuk membeli persediaan tas di Jakarta, karena kami telah hadir untuk memberikan kemudahan pada mereka.

Dalam pencapaian visi tersebut diperlukan misi – misi jangka pendek yaitu dengan melakukan peningkatan penjualan dan promosi. Peningkatan penjualan dilakukan dengan memperbanyak memasok gerai yang ada di Palembang. Semakin banyak toko yang mengambil, maka nama *Ellegant Fashion Bags* akan lebih cepat dikenal. Promosi dilakukan melalui pemasangan website, beberapa *reseller* aktif dalam mencari persediaan untuk gerai mereka dengan mencari pada media internet demi menemukan produk yang unik dan jarang dimiliki pesaing. Kami juga menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk

mendapatkan kepercayaan mereka.

Diperlukan tujuan – tujuan dalam pencapaian misi tersebut. Tujuan jangka panjang berupa rencana pendirian gerai yang akan digunakan sebagai show room untuk menampilkan jenis – jenis tas yang kami tawarkan, kemudian juga sebagai tempat meretail sisa dari penjualan grosir. Dalam penjualan grosir akan saya perbanyak *sales freelance* untuk meningkatkan penjualan. Daerah pemasaran akan diperluas hingga ke Prabumulih dan Jambi.

## 2. GAMBARAN USAHA

Usaha ini merupakan jenis usaha perorangan dengan penjualan secara grosir. Peran saya adalah sebagai agen dalam rantai pendistribusian barang. Produk yang kami jual adalah tas- tas impor bermerek dunia dengan kualitas satu. Untuk saat ini penjualan yang dilakukan sekitar 150 buah/bulan dengan omzet kurang – lebih Rp 30.000.000,00 /bulan. Daerah pemasaran kami adalah pasar 16 ilir Palembang dan Palembang *Square* .

Selama ini pertokoan di Palembang langsung mengambil tas di Mangga dua, Tanah Abang, Pasar Senin, sebagai pusat perbelanjaan grosir. Saya menawarkan efisiensi kepada pertokoan lokal dengan mempermudah mereka dalam saluran pendistribusian tas dari Jakarta ke Palembang dengan harga yang sama. Mereka tidak perlu berangkat ke Jakarta dan mengeluarkan biaya tiket untuk membeli persediaan tas karena dapat langsung membeli dengan kami.

Saya berencana untuk mendirikan gerai di Palembang *Square* sebagai pengembangan dari usaha ini. Lokasi tersebut dipilih karena merupakan pusat perbelanjaan teramai di Palembang

setiap harinya. Peran gerai yang ingin didirikan sebagai pusat dari usaha ini dan mempermudah pertokoan mencari agen tas. Pendirian gerai juga untuk meningkatkan penjualan secara grosir maupun retail dengan menjual sisa tas grosir yang tidak laku.

### 3. ASPEK PEMASARAN

#### 3.1 Segmen Pasar, Target, dan Positioning

Untuk saat ini, saya menjual tas secara grosir ke pertokoan di pasar tradisional maupun *modern* seperti Pasar 16 Ilir Palembang, Palembang *Square*, dan Palembang *Trade Center*. *Segmen* pasar secara grosir adalah pasar dengan tingkat ekonomi menengah ke atas. *Target* yang dibidik adalah pertokoan yang khusus menjual tas wanita impor. Berdasarkan pengalaman dan pengamatan menjual tas secara grosir selama ini, hampir semua pertokoan sudah menjual tas impor baik di pasar 16 ilir Palembang maupun pasar *modern* Palembang *Square*. Dalam *Positioning* saya berusaha menempatkan *Elegant Fashion Bags* menjadi pemimpin pasar tas impor di kawasan Palembang, karena harga yang murah dan menawarkan sistem tenggang waktu pembayaran yang tidak ditawarkan pesaing.

Dalam perencanaan pengembangan usaha ini, kami berencana untuk membuka gerai di Palembang *Square* untuk meningkatkan penjualan kami secara grosir maupun retail. Pemilihan tempat tersebut dikarenakan lokasi tersebut merupakan pusat berbelanja paling ramai di Palembang. *Segmen* dari penjualan secara retail adalah wanita dengan kelas

ekonomi menengah keatas dan usia diatas 16 tahun seperti wanita karir, mahasiswa dan ibu rumah tangga. *Target* yang dibidik adalah wanita karir, karena mereka memiliki daya beli dan minat yang tinggi terhadap tas impor.

Pada *Positioning* retail, saya berusaha menunjukkan pada konsumen bahwa keunikan dari tas impor hanya terletak pada produk yang kami tawarkan. Keunikan terletak pada pernak – pernik yang menghiasi tas dan tidak dimiliki pesaing.

#### 3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

**Tabel 3.1 Permintaan Tas Impor Palembang**

Bulan	Mode	Jumlah
Juni	Hermes	20 buah
	Guci	25 buah
	Burberry	40 buah
	WB	20 buah
	Total	105 buah
Juli	Burberry	20 buah
	Chloe	60 buah
	Hermes	20 buah
	Prada	20 buah
	Total	120 buah
Agustus	Burberry	70 buah
	Chloe	30 buah
	Celine	20 buah
	Roberto	30 buah
	Cavali	
	Total	150 buah
September	Gucci	20 buah
	Burberry	45 buah
	Chloe	30 buah
	Givenchi	10 buah
	Prada	10 buah
	Total	115 buah

Sumber : Berdasarkan Hasil Penjualan Bulan Juni sampai September 2013

Pada Pasar 16 ilir Palembang ada 10 toko mendistribusi persediaan tas dari kami, kemudian 3 toko di Palembang *Square*. Banyak pengambilan satu toko sekitar 6 buah sampai 50 buah /bulan. Untuk penjualan secara retail akan membidik wanita karir di Palembang yang berjumlah 2955 orang berdasarkan sumber Dinas Tenaga Kerja tahun 2011 pada [www.bakohumas-palembang.com](http://www.bakohumas-palembang.com).

**Tabel 3.2 Perbandingan Penjualan Tas Impor Terhadap Pesaing Lokal**

Mode Elegant Fashion Bags	Mode Pesaing	Elegant	Pesaing
Burberry Pita	Burberry polos	35 buah	25 buah
WB ransel karet	WB lempang kain	20 buah	10 buah
Guci Kulit Buaya	Guci Kain	25 buah	15 buah
Chloe keong gliter	Chloe kulit polos	20 buah	12 buah

Sumber : Berdasarkan Pengamatan Tingkat Pembelian Toko Terhadap Pesaing

Pesaing lokal menawarkan tas impor dengan mode yang biasa saja dan meminta sistem pembayaran tunai sehingga mengurangi ketertarikan mereka untuk mencoba menjual tasnya. Kemudian pesaing dari Batam tidak memiliki persediaan barang ditempat dan harus mengeluarkan biaya tambahan untuk pengiriman barang.

### 3.3 Pangsa Pasar

**Tabel 4.3 Pangsa Pasar**

B u l	Permintaan	Persediaan	Pelanggan	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
1	1700	105	1595	200	12 %
2	1800	120	1680	240	14 %
3	1900	150	1750	300	17 %

a n				u a l a n	
1	1700	105	1595	200	12 %
2	1800	120	1680	240	14 %
3	1900	150	1750	300	17 %

Sumber : Berdasarkan Perhitungan dari Tabel Permintaan dan Penawaran

Permintaan berasal dari estimasi jumlah wanita yang sudah bekerja daerah Palembang dengan usia produktif sebanyak 1700 orang didapat dari Dinas Tenaga Kerja. Kenaikan permintaan setiap bulan berdasarkan bertambahnya jumlah wanita dengan usia produktif. Penawaran berasal dari tabel permintaan tas perbulan. Peluang didapat dari selisih permintaan terhadap penawaran. Rencana penjualan merupakan target dari penjualan tas yang ingin dicapai. Terlihat target dari penjualan perbulan merupakan dua kali jumlah permintaan yang dicapai. Pangsa pasar merupakan hasil bagi rencana penjualan terhadap peluang kemudian dikali 100 %.

### 3.4 Strategi Pemasaran

#### 3.4.1 Produk

Mode tas impor yang kami tawarkan selalu berbeda dengan pesaing terlihat dari bahan dan pernak - pernik yang menghiasiya. Keunikan mode tas tersebut mempengaruhi minat konsumen untuk mencoba menjual tas impor kami. Tas dengan kualitas satu lebih unggul dibanding dengan buatan lokal seperti Bandung terlihat dari tata jahitan yang lebih rapi, warna yang lebih menarik, kemudian tekstur yang lebih kontras. Keunikan tas kami juga terletak pada fungsinya seperti

beberapa tas yang pernah dijual memiliki 3 ruang untuk menyimpan barang berbeda dengan pesaing yang hanya menawarkan tas dengan 1 ruang saja.

### 3.4.2 Harga

Harga yang kami tawarkan sangatlah murah karena langsung mengambil dari importir. Dengan harga tersebut penjualan dapat dilakukan secara grosir. Pertokoan tertarik untuk mengambil tas tersebut karena harga yang ditawarkan sama dengan harga agen tas mereka di Jakarta. Harga yang ditentukan lebih murah dari pesaing lokal.

### 3.4.3 Promosi

#### a. Periklanan

Promosi untuk penjualan secara grosir dilakukan dari mulut ke mulut mengenai kepuasan pelanggan. Toko yang merasa puas akan produk yang kami tawarkan akan merekomendasi toko lain untuk memasok persediaan tas impornya dengan kami. Saya menggunakan metode iklan online *advertiseing* untuk penjualan secara retail juga. Gambar – gambar tas tersebut dimasukan ke website, kemudian memasukan harga dan nomor telepon kami agar dapat dihubungi. Untuk biaya pemasangan iklan pada website ini kami mengeluarkan biaya Rp. 200.000/ tahun dan ditambah biaya provider sebesar Rp. 60.000/ bulan untuk mengakses situs tersebut. Website kami dapat dikunjungi pada [www.grosirbagsonline.com](http://www.grosirbagsonline.com) .

#### b. Penjualan Promosi

Beberapa sales freelance juga ikut menjual tas tersebut dengan menawarkannya secara retail pada rekan – rekan atau keluarga mereka. Ada juga *sales freelance* yang menawarkan hingga ke Jambi. Mereka mengambil sample untuk ditawarkan ke konsumen akhir, kemudian daftar barang pesanan konsumen disampaikan ke saya dan langsung memberikan permintaan tas tersebut. Untuk proses pembayaran, beberapa dari mereka langsung membayar tunai dan yang lainya dengan memberikan tenggang waktu pembayaran.

#### c. Penjualan Sendiri

Untuk penjualan secara grosir saya langsung membawa beberapa sample ke pertokoan untuk dipilih. Setelah dipilih, pesanan mereka dapat langsung diantar. Mengenai sistem pembayaran tergantung dari kesepakatan terhadap pertokoan apakah tunai atau pemberian hutang. Untuk proses pengangkutan barang ke pertokoan saya membayar upah kuli lepas seharga Rp. 10.000,00 untuk satu kali pengangkutan.

Penawaran juga sering dilakukan melalui media Blackberry. Setelah perkenalan pertama dengan pertokoan kami bertukar PIN BB, selanjutnya penawaran dilakukan dengan pengiriman gambar melalui *Blackberry* dan langsung mengantar pesanan mereka.

#### d. Hubungan Publik

Penting bagi kami untuk menjaga hubungan dengan pelanggan untuk memelihara kepercayaan yang mereka berikan. Saya tidak pernah menipu pelanggan dengan memberikan kualitas buruk kepada pelanggan untuk keuntungan yang lebih sehingga mereka tetap konsisten dalam pengambilan barang terhadap kami. Untuk menarik hati pelanggan kami memberikan bingkisan serta ucapan pada hari raya tertentu.

#### 3.4.4 Penempatan

Pada pengembangan usaha ini saya berencana untuk membuka gerai sebagai pusat dari usaha ini. Gerai ini dibangun dengan tujuan mempermudah pertokoan mencari agen tas *fashion* impor, selain itu juga mempermudah kami dalam penjualan sisa tas yang tidak terjual secara grosir. Pendirian gerai direncanakan pada pusat perbelanjaan *modern* seperti Palembang *Square* karena merupakan pusat perbelanjaan paling ramai dikunjungi setiap harinya oleh warga Palembang. Banyak pengunjung Palembang *Square* adalah 40.000 orang setiap harinya dibandingkan dengan PTC yang berjumlah 15.000 orang dan PIM 10.000 orang.

#### 3.4.5 Pekerja

Untuk saat ini saya hanya menjalankan usaha ini seorang diri. Beberapa sales freelance juga ikut menjual tas tersebut bahkan sampai ke luar kota. Untuk pengangkutan barang ke pertokoan saya membayar jasa

kuli lepas seharga Rp. 10.000,00 untuk satu kali pengangkutan. Untuk gerai yang akan didirikan membutuhkan 2 pekerja, satu melayani pembeli dan satunya bagian keuangan.

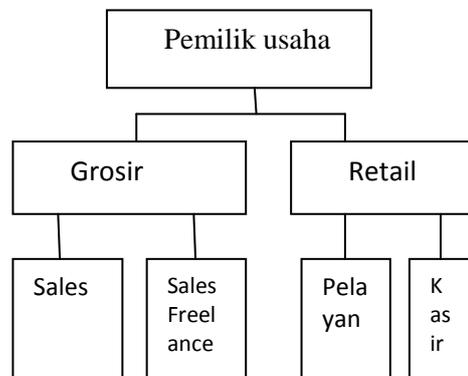
#### 3.4.6 Penampilan Fisik

Untuk desain gerai yang ingin dibangun akan dihiasi dengan begitu menarik sehingga mempengaruhi pengunjung untuk datang. Pada dinding ruangan akan dihiasi wallpaper dan rak – rak gantung ditambah kaca. Kemudian dihiasi lampu – lampu kuning agar terlihat lebih mewah.

### 4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

#### 4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Saya membutuhkan sales penjualan yang dapat melakukan order pada pertokoan sekaligus penagihan piutang. Pada gerai yang akan didirikan dibutuhkan bagian kasir sekaligus melayani pembeli sebanyak 2 orang. Gaji sales penjualan Rp. 1.500.000 dan Rp. 1.000.000 pelayanan toko.



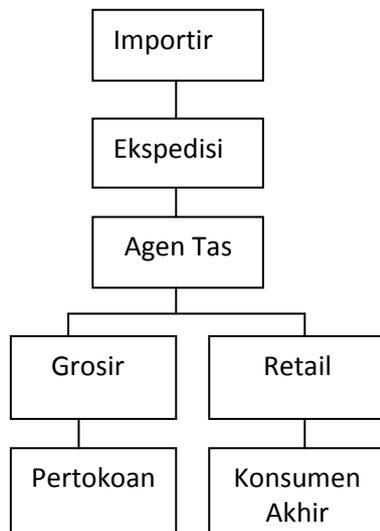
Sumber : Data Usaha Elegant Fashion Bags

## Gambar 4.1 Struktur Organisasi

### 4.2 Perizinan

Untuk perijinan usaha ini diperlukan Surat Ijin Tempat usaha dan Surat Izin Usaha Perdagangan. SITU dan SIUP kemudian diproses di Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Palembang.

## 5. ASPEK PRODUKSI



**Gambar 5.1 Proses Pendistribusian Barang**

Bagan di atas menunjukkan pendistribusian tas dari importir hingga konsumen. Tas diimpor oleh importir dari Guang Zhou untuk disalurkan kepada agen tas seperti saya. Kemudian tas dikirim melalui ekspedisi ke Palembang dan disimpan di gudang. Setelah proses *inventory* selesai, barang tersebut dijual secara grosir maupun retail. Pada penjualan grosir, tas dipasarkan ke pertokoan dalam pusat perbelanjaan. Untuk penjualan secara retail akan dilakukan dalam gerai yang akan dibangun. Penjualan dilakukan langsung pada konsumen akhir. Harga yang ditawarkan kepada konsumen akhir sedikit lebih tinggi agar pertokoan grosir tetap bisa bertahan.

## 6. ASPEK KEUANGAN

### 6.1 Sumber Pendanaan

#### Modal Penjualan Grosir

**Tabel 6.1 Permodalan**

Sumber Modal	1. Pribadi	Rp 10.000.000
	2. Orang tua	Rp 57.238.332
	Total	Rp 67.238.332

Tabel diatas menunjukkan permodalan usaha sebesar Rp. 67.238.332 Modal berasal dari pribadi dan pinjaman orang tua. Dana pribadi sebesar Rp. 10.000.000 dari tabungan saya sendiri lalu pinjaman orang tua sebesar Rp. 57.238.332.

### 6.2 Modal Investasi

**Tabel 6.2 Modal Investasi**

No	Keterangan	Harga
1	Lampu	Rp .2000.000
2	Mesin Kasir	Rp 2.000.000
3	Cat dan Wallpaper	Rp 700.000
4	Kaca	Rp 300.000
5	Rak Gantung Kayu	Rp 5.000.000
Total Modal Investasi		Rp 10.000.000

Tabel 6.2 menunjukkan jumlah modal investasi sebesar Rp. 10.000.000,00. Untuk menata gerai tersebut memerlukan lampu kuning untuk menyinari tas – tas agar terlihat mewah sebesar Rp. 2.000.000,00, lalu memerlukan sebuah mesin kasir seharga Rp. 2.000.000,00, cat tembok dan wallpaper untuk menghiasi dinding ruangan sebesar Rp. 700.000,00, rak gantung untuk meletakkan tas sebesar Rp. 5.000.000,00, dan kaca sebesar Rp. 300.000,00. Semua dekorasi memenuhi ruangan agar terlihat lebih menarik.

### 6.3 Modal Kerja

**Tabel 6.3 Tabel Modal Kerja ( 1 bulan )**

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total
1	Tas Fashion	Rp 200.000	250 buah	Rp 50.000.000
2	Kantong	Rp 15.000	3 bungkus	Rp 45.000
<b>Biaya Operasional</b>				
1	Sewa Lokasi (1 bulan)			Rp 2.916.666
2	Biaya ekspedisi			Rp 100.000
3	Karyawan Toko	Rp 1.000.000	2 orang	Rp 2.000.000
4	Sales Penjualan	Rp 1.500.000	1 orang	Rp 1.500.000
5	Biaya listrik gerai			Rp 500.000
6	Biaya transportasi BBM			Rp 100.000
7	Biaya Provider Penjualan Online			Rp 76.666
Total Modal Kerja				Rp 57.238.332

Tabel 6.3 menunjukkan besar modal kerja yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini. Untuk penjualan secara grosir membutuhkan 150 buah tas ditambah 100 buah pada gerai. Penjualan grosir membutuhkan biaya transportasi, Biaya ekspedisi dan sales penjualan dengan gaji Rp. 1.500.000,00. Biaya sewa gerai 1 bulan terhitung sebesar Rp. 2.916.666,00 dengan gaji 2 karyawan sebesar Rp. 2.000.000,00.

### 6.4 Payback Period

**Tabel 6.4 Laporan Arus Kas Per Bulan**

#### Bulan Pertama

Uraian	Jumlah	Quantity	Total
Pendapatan	250	Rp 57.238.332	
<b>a. Biaya tetap</b>			
Biaya sewa			Rp 2.916.666
Biaya Gaji			Rp 3.500.000
Biaya Depresiasi	(Rp 5.000.000 : 12 bulan)		RP 416.666
Biaya pemasaran online	( Rp 920.000 : 12 bulan)		Rp 76.666
Jumlah biaya tetap	Rp 6.909.998		
<b>a. Biaya variable</b>			
Biaya listrik			Rp 500.000
Biaya Transport			Rp 100.000
Biaya ekspedisi			Rp 100.000
Jumlah Biaya Variabel	Rp 700.000		
EBT	Rp 49.628.334		
Pajak (1% x pendapatan)	Rp 572.238,32		
EAT	Rp 49.056.095,68		
Depresiasi	Rp 104.166,66		
Arus kas Bersih	Rp 49.160.262,34		

## Bulan Kedua

Uraian	Jumlah	Quantity	Total
Pendapatan	300	Rp 67.238.32	
b. Biaya tetap			
Biaya sewa			Rp 2.916.666
Biaya Gaji			Rp 3.500.000
Biaya Depresiasi			Rp 416.666
Biaya pemasaran online			Rp 76.666
Jumlah biaya tetap	Rp 6.909.998		
b. Biaya variable			
Biaya listrik			Rp 550.000
Biaya Transport			Rp 130.000
Biaya ekspedisi			Rp 120.000
Jumlah Biaya Variabel	Rp 800.000		
EBT	Rp 59.528.334		
Pajak (1% x pendapatan)	Rp 672.383,32		
EAT	Rp 58.855.950,68		
Depresiasi	Rp 104.166,66		
Arus kas Bersih	Rp 58.960.117,34		

Perhitungan *Payback Period* pada adalah sebagai berikut:

$$\begin{array}{l} \text{Investasi} \quad \text{Rp } 67.238.332 \\ \text{Kas bersih bln 1} \quad \text{Rp } 49.160.262,34(-) \\ \hline \text{Rp } 18.078.069,66 \end{array}$$

$$\frac{18.078.069,66}{58.960.117,34} \times 30 \text{ hari} = 9,1 \text{ hari}$$

Karena sisa tidak dapat dikurangi lagi dengan kas bersih bulan ke -2, maka sisa perhitungan bulan pertama dibagi kas bersih bulan ke-2, maka *Payback Period* adalah selama **1 bulan 10 hari**.

## 6.5 Analisa Keuntungan

### 1. BEP dalam unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya Variabel}}$$

#### Bulan Pertama

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 6.909.998}{\text{Rp } 230.000 - \text{Rp } 2800} = 30,41$$

#### Bulan Kedua

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 6.909.998}{\text{Rp } 230.000 - \text{Rp } 2.666} = 30,39 \text{ unit}$$

Berdasarkan perhitungan BEP per unit diketahui *Ellegant Fashion Bags* perlu melakukan penjualan sebesar 31 unit pada bulan pertama dan 31 unit pada bulan kedua untuk mencapai titik impas.

### 2. BEP dalam rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \text{biaya variable satuan}} \times \text{Harga jual per satuan}$$

#### Bulan Pertama

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 6.909.998}{1 - \frac{\text{Rp } 2.800}{\text{Rp } 230.000}} = \text{Rp } 6.993.925$$

#### Bulan Kedua

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp } 6.909.998}{1 - \frac{\text{Rp } 2.666}{\text{Rp } 230.000}} = \text{Rp } 6.986.853$$

Berdasarkan perhitungan BEP per rupiah diatas terlihat pada bulan pertama sebesar Rp. 6.993.925, tahun kedua sebesar Rp. 6.986.853 untuk mencapai titik impasnya.

## 6.6 Laporan Keuangan

**Tabel 6.5 Ellegant Fashion Bags  
Laporan Laba/ Rugi  
Bulan 1 dan 2**

Keterangan	Bulan 1	Bulan 2
Total Penjualan	Rp 74.500.000	Rp 89.400.000
HPP	Rp 58.238.332	Rp 67.238.332
Laba Kotor	Rp 16.261.668	Rp 22.161.668
Biaya Operasi		
Biaya sewa	Rp 2.916.666	Rp 2.916.666
Biaya Gaji	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
Biaya Pemasaran <i>online</i>	Rp 76.666	Rp 76.666
Biaya Listrik	Rp 500.000	Rp 550.000
Biaya Transportasi	Rp 100.000	Rp 130.000
Biaya ekspedisi	Rp 100.000	Rp 120.000
Total Biaya Operasi	Rp 7.193.332	Rp 7.293.332
Laba Kotor	Rp 9.068.336	Rp 14.868.336
Penyusutan	Rp 104.166	Rp 104.166
EBT	Rp 8.964.170	Rp 14.764.170
Pajak 1%	Rp 745.000	Rp 894.000
E.A.T	Rp 8.219.170	Rp 13.870.170

**Tabel 6.6 Neraca Ellegant Fashion  
Bags  
Bulan 1 dan 2**

Keterangan	Bulan 1	Bulan 2
Aktiva Lancar		
Kas	Rp 75.561.668	Rp 81.212.668
Persediaan	Rp 35.000.000	Rp 40.000.000
Total Aktiva lancar	Rp 110.561.668	Rp 121.212.668
Aktiva tetap		
Mesin Kasir	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Akm. Penyusutan	Rp 104.166	Rp 104.166
Total aktiva tetap	Rp 1.895.834	Rp 1.895.834
Total Aktiva	Rp 112.457.502	Rp 119.316.834
Utang	0	0
Ekuitas		
Modal setor	Rp 104.238.332	Rp 105.446.664
Cadangan Laba	Rp 8.219.170	Rp 13.870.170
Total ekuitas	Rp 112.457.502	Rp 119.316.834
Total Pasiva	Rp 112.457.502	Rp 119.316.834

Pada tabel 6.6 Neraca Ellegant Fashion Bags kas tahun pertama sebesar Rp. 75.561.668 berasal dari EAT sebesar Rp. 8.219.170 ditambah penyusutan Rp. 104.166 dan modal awal usaha Rp. 67.238.332 dari total modal investasi dan modal kerja. Modal setor berasal dari Total aktiva sebelum ditambah EAT, kemudian cadangan laba berasal dari EAT.

## 7. PENUTUP

### 7.1 Kesimpulan

Berdasarkan peluang dan analisis data perhitungan yang dilakukan diatas Ellegant Fashion Bags merupakan usaha yang sangat menguntungkan dan masih menjanjikan sampai saat ini dengan tingkat pengembalian modal selama 1 bulan 10 hari dan omzet hingga Rp. 60.000.000 per bulan. Saya yakin usaha ini dapat berjalan lancar dikarenakan masih sedikitnya pesaing lokal yang dihadapi ditambah keunggulan – keunggulan yang dimiliki.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim 2013, *Lonjakan Pengunjung Naik 50 Persen*, Diakses 29 September 2013 dari [www.sumeks.co.id](http://www.sumeks.co.id).
- Anonim 2012, *PTC MALL PROFILE*, Diakses 30 September 2013 dari [www.ptcmallpalembang.com/profile.html](http://www.ptcmallpalembang.com/profile.html).
- Anonim 2013, *Pengunjung PS Mall Capai 85 Ribu Orang*, Diakses 29 September 2013 dari <http://palembang-pos.com/index>.
- Anonim 2012, *Pengunjung Mall Tembus 75 Ribu*, Diakses 29 September 2013 dari <http://www.situshukum.com/info-lokal/pengunjung-mal-tembus-75-ribu>

