

Efisiensi *Virtual Expo* Terhadap Ekspor Pada Masa Pandemi Covid-19 (CV Surya Rotan Furniture)

Merza Setiadani^{1*}, Relifra²

Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Terbuka, Surakarta, Indonesia¹

Kewirasusahaan, Universitas Adzkia, Padang, Indonesia²

*Email Korespodensi: 044484132@ecampus.ut.ac.id

Diterima: 16-07-2024 | Disetujui: 17-07-2024 | Diterbitkan: 18-07-2024

ABSTRACT

The study aims to analyze the marketing efficiency by participating in virtual expo and indentifying obstacles that companies faced during the pandemic in marketing their products and what steps the company is using to cope with those obstacles. The method used in this study in the BEP (Break Even Point) formula approach and the marketing efficiency formulas to analyze the number of units that must be sold annually as well as the marketing efficiency before and durin the pandemic occurs. The result of this study are 2% for 2019, 1.27% for 2020 and 0.16% for 2021. These result mean that the promotion of Surya Rotan Furniture CV's products by participating in the virtual expo is considered efficient based on marrketing efficiency scale.

Keywords: ; Efficiency ; Virtual Expo ; Export

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi pemasaran dengan mengikuti *virtual expo* dan mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi perusahaan selama pandemi dalam memasarkan produknya serta langkah apa saja yang digunakan oleh perusahaan dalam menanggulangi hambatan-hambatan tersebut (Firmansyah et al., 2018). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan rumus BEP (*Break Even Point*) dan rumus efisiensi pemasaran untuk menganalisis jumlah unit yang harus terjual setiap tahunnya serta efisiensi pemasaran sebelum dan saat terjadi pandemi (Safitri & Muhammad, 2021). Hasil dari penelitian ini menghasilkan 2% untuk 2019, 1,27% untuk 2020 dan 0,16% untuk 2021. Hasil tersebut berarti promosi produk CV Surya Rotan Furniture dengan mengikuti virtual expo dinilai efisien berdasarkan skala efisiensi pemasaran.

Kata kunci : Efisiensi ; *Virtual Expo* ; Ekspor

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Setiadani, M. ., & Relifra. (2024). Efisiensi Virtual Expo Terhadap Ekspor pada Masa Pandemi Covid-19(CV Surya Rotan Furniture). *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 561-573. <https://doi.org/10.62710/yaqx5j85>

PENDAHULUAN

Keberadaan *Virtual Expo* sebagai pengganti pameran dagang pada masa pandemi saat ini semakin banyak membuat para pelaku usaha konvensional berpartisipasi dalam memasarkan barang dagangannya agar tetap laku terjual dipasar dengan cara memanfaatkan digital *platform* (Dermawan, 2021). *Virtual expo* secara langsung dapat mengurangi potensi adanya kerumunan dalam suatu kegiatan. Kegiatan *expo* dapat dilakukan secara online dengan memanfaatkan beberapa platform digital seperti *Youtube*, *Instagram*, *Zoom* maupun *Website*. Adanya *virtual expo* dapat menghemat biaya akomodasi yang biasanya dikeluarkan saat mengikuti pameran secara langsung, selain biaya akomodasi *virtual expo* dapat menghemat waktu dengan mengikuti dua kegiatan *expo* secara bersamaan (Shalendra & Sulistyawati, 2023). *Virtual expo* secara tidak langsung dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru. Pekerjaan baru akan dihasilkan dari sektor teknologi dan komunikasi. Penciptaan ilmu komunikasi secara tidak langsung akan terjadi melalui peningkatan permintaan pada keterampilan tertentu (Rispawati & Suryaningsih, 2021).

CV Surya Rotan Furniture merupakan salah satu perusahaan ekspor di Indonesia yang bergerak dibidang manufaktur. Perusahaan ini menjual berbagai jenis *furniture* seperti meja, kursi, tas dan lain sebagainya. CV Surya Rotan Furniture memasarkan ke berbagai penjuru dunia seperti Amerika, Kanada, Singapura, Eropa dan masih banyak lagi. Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah pemasaran dengan memanfaatkan pameran perdagangan.

CV Surya Rotan Furniture mengalami masalah dalam efisiensi penjualan dan pemasaran ke luar negeri akibat pandemi Covid-19. Salah satu masalah yang dihadapi adalah tidak adanya pameran dagang yang digantikan dengan *virtual event* dan berakibat pada penurunan penjualan pada saat pandemi Covid-19 yaitu pada tahun 2020. Penurunan tersebut merupakan masalah yang harus segera diselesaikan agar segera ditemukan pecahan masalah dan total penjualan ekspor pada tahun 2021 dan tahun-tahun berikutnya dapat meningkat. Di bawah ini merupakan total penjualan dari tahun 2019 sampai dengan 2021 pada CV Surya Rotan Furniture.

Tabel 1.1 Total Penjualan Tahun 2019-2021 CV Surya Rotan Furniture

Periode	Total Penjualan
2019	Rp. 108.439.050
2020	Rp. 88.878.440
2021	Rp. 138.615.685

Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

Turunnya penjualan dari tahun 2019 ke tahun 2020 terjadi karena adanya pandemi Covid-19 yang mengakibatkan pembatasan dan pengurangan aktivitas di luar rumah, sehingga tidak diadakannya kegiatan pameran dagang dan digantikan dengan kegiatan pameran secara *Daring/Online*. Kegiatan *virtual expo* sendiri merupakan terobosan baru untuk memasarkan produk dan meningkatkan volume penjualan pada masa pandemi tahun 2021 sampai tahun-tahun berikutnya. CV Surya Rotan Furniture telah mengikuti beberapa pameran dagang disetiap tahunnya. Berikut merupakan data keikutsertaan dari CV Surya Rotan Furniture dalam pameran dagang :

Tabel 1.2 Kegiatan Pameran Dagang CV Surya Rotan Furniture

Tahun	Nama Pameran	Pelaksanaan	Negara	Keterangan
2019	Handarty Korea 2019	11-13 Maret 2019	Korea	<i>Luring</i>
2020	JEFFINA 2020	14-17 Maret 2020	Indonesia	<i>Luring</i>
2020	Virtual Floorplan Furniture & Craft Products	10-16 November 2020	Indonesia	<i>Daring/Virtual</i>
2021	Padi UMK Virtual Expo 2021	13-18 Februari 2021	Indonesia	<i>Daring/Virtual</i>

Sumber : <https://suryarotanfurniture.com/>

Tabel diatas menjelaskan bahwa sebelum adanya pandemi covid-19 CV Surya Rotan Furniture telah aktif mengikuti kegiatan pameran dagang sebagai strategi pemasaran perusahaan, namun dikarenakan pembatasan wilayah maka pameran dagang tersebut tidak dapat dilaksanakan kembali dan digantikan dengan kegiatan pameran secara *virtual*. Kegiatan *virtual expo* merupakan kegiatan yang masih baru dan perlu dilakukannya sebuah analisis untuk mengetahui apakah di CV Surya Rotan Furniture strategi pemasaran secara *virtual* sudah efisien terhadap tingkat penjualan di tahun 2021 (Sasmita, 2020).

METODE PENELITIAN

Metode analisis data dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi dari adanya kegiatan *Virtual Expo* sebagai pengganti pameran dagang untuk memasarkan barang dari CV Surya Rotan Furniture. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus BEP (Break Even Point) untuk menghitung tingkat penjualan sebelum adanya pandemi Covid-19 dan tingkat penjualan saat terjadi pandemi covid-19 (Safitri & Muhammad, 2021) . Konsep BEP sendiri terdiri dari :

- 1) Fixed Cost atau biaya tetap artinya biaya tetap yang tidak berubah walaupun volume produksi berubah.
- 2) Variabel cost atau biaya variabel, artinya biaya berubah-ubah sesuai dengan volume perubahan produksi.
- 3) Penghasilan atau revenue, merupakan jumlah pendapatan yang diterima oleh penjual barang.
- 4) Laba atau profit, merupakan sisa penghasilan setelah dikurangi biaya tetap dan biaya variabel.

Perhitungan dalam BEP menurut adalah dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Harga Jual} - \text{Variabel Cost}}$$

Keterangan:

Fixed Cost = biaya tetap

Harga Jual = harga yang ditetapkan perusahaan

Variabel cost = biaya berubah - ubah

Dalam penelitian ini biaya tetap terdiri dari :

- a) Listrik
- b) Tenaga Kerja (Admin)
- c) Pemeliharaan Gudang
- d) Biaya Adm
- e) Biaya Promosi

Sedangkan biaya Variabel terdiri dari :

Tabel 1.3
Biaya Variabel

Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Biaya Variabel
Kayu dan Rotan			
Lem			
Dll			

Metode analisis lainnya yaitu menggunakan analisis tingkat efisiensi pemasaran produk furniture di CV Surya Rotan Furniture. Data yang diperoleh dari perusahaan disusun dalam bentuk tabulasi guna memperoleh besarnya biaya, margin dan tingkat efisiensi pemasaran dengan *virtual expo*. Margin pemasaran adalah selisih harga konsumen dengan harga produsen. Rumus margin tata niaga sebagai berikut (Ramadhan et al., 2021) :

$$Nj = Hk - Hp$$

Keterangan:

- Nj = Margin Tataniaga
- Hk = Harga ditingkat konsumen
- Hp = Harga ditingkat produsen

Untuk mengetahui suatu keuntungan suatu pemasaran dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut (Sandy et al., 2022) :

$$II = Nj - TB$$

- II = Keuntungan (Rp)
- Nj = Margin Pemasaran (Rp)
- TB = Total Biaya Pemasaran (Rp)

Selanjutnya untuk mengetahui efisiensi pemasaran dapat dihitung dengan rumus (Caesara et al., 2017) :

$$Ep = \frac{TB}{NP} \times 100\%$$

Keterangan:

- Ep = Efisiensi Pemasaran (Rp)
- NP = Nilai Produk (Rp)

Indikator efisiensi pemasaran dapat diukur dengan kriteria sebagai berikut :

- a. < 100% = Efisien
- b. = 100% = Efisien berimbang

c. $> 100\%$ = Tidak Efisien

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tingkat Penjualan Sebelum Pandemi

Pembahasan pertama dalam penelitian ini mengolah hasil perhitungan rumus BEP (Break Even Point) untuk mengetahui tingkat penjualan sebelum pandemi dan saat pandemi dengan menggunakan data Pre Order atau PO pada perusahaan. Berikut merupakan data Pre Order dari tahun 2019

Tabel 1.4 Data Pre Order Sebelum Pandemi CV Surya Rotan Furniture Tahun 2019

Bulan	Jumlah Pembelian (Unit)
	2019
Januari	260
Februari	0
Maret	291
April	0
Mei	0
Juni	220
Juli	0
Agustus	152
Septemebr	200
Oktober	0
November	242
Desember	0
Total Penjualan	1.365

Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

a. Perhitungan BEP tahun 2019 (Sebelum Pandemi)

1) Biaya tetap yang dikeluarkan selama tahun 2019 pada setiap bulannya adalah sebagai berikut:

Listrik = Rp. 500.000/bulan
 Tenaga Kerja = @ Rp. 2.000.000 x 3 Orang
 = Rp. 6.000.000/bulan
 Pemeliharaan = @ Rp. 100.000 x 4 gudang
 Gudang
 = Rp. 400.000/bulan
 Biaya Adm = Rp. 500.000/bulan
 Biaya Promosi = Rp. 7.200.000/Pameran
 = Rp. 600.000/bulan
Total = 8.000.000/ bulan
 Rata-rata produksi selama sebulan 125 unit

Total biaya per unit **Rp. 64.000**

- 2) Biaya variabel yang dikeluarkan selama tahun 2019 pada setiap unit adalah sebagai berikut:

Tabel 1.5 Biaya Variabel CV Surya Rotan Furniture Tahun 2019

Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Biaya Variabel
Kayu dan Rotan	0,044	9.000.000	396.000
Lem	0,25	25.000	6.250
Sekrup	8	500	4.000
Cat	0,20	35.000	7.000
Wood Filler	0,15	40.000	6.000
Thiner	0,20	25.000	5.000
Kuas	1	2.500	2.500
Melamin Cending	0,20	55.000	11.000
Clear Close	0,25	55.000	13.750
Amplas	1	2.000	2.000
Tenaga Kerja	0,0034	17.550.000	58.500
Transportasi	0,0034	3.750.000	12.500
Packing	1	5.000	5.000
Knock down	8	3.000	24.000
Penyusutan alat	10	500	5.000
Pajak	1	3.500	3.500
Lain-lain	1	50.000	50.000
Total			Rp. 612.000

Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

Tabel diatas menjelaskan bahwa total biaya variabel pada setiap unit kursi yang dipesan oleh *buyer* sebesar Rp. 612.000 per bulannya dengan harga jual sebesar Rp. 612.650 setiap unitnya yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berikut merupakan perhitungan BEP pada tahun 2019 :

$$\text{BEP} = 64.000 / (612.650 - 612.000)$$

$$= 64.000 / 650$$

$$= 99 \text{ Unit/bulan}$$

$$\text{BEP per tahun} = 99 \times 12 \text{ bulan}$$

$$= 1.188 \text{ unit/tahun}$$

$$\text{Total Penjualan} = 1365 \text{ Unit/tahun}$$

$$\text{Keuntungan} = 177 \text{ unit} \times 612.650$$

$$= \mathbf{108.439.050/tahun}$$

Pada tahun 2019 yaitu sebelum adanya pandemi covid-19 tingkat penjualan CV Surya Rotan Furniture mencapai 1.365 unit dengan keuntungan sebesar Rp. 108.439.050.

2. Tingkat Penjualan Saat Pandemi

Pembahasan kedua dalam penelitian ini mengolah hasil perhitungan rumus BEP (Break Even Point) untuk mengetahui tingkat penjualan sebelum pandemi dan saat pandemi dengan

menggunakan data Pre Order atau PO pada perusahaan. Berikut merupakan data Pre Order dari tahun 2020-2021 :

Tabel 1.6 Data Pre Order Saat Pandemi CV Surya Rotan Furniture Tahun 2020-2021

Bulan	Jumlah Pembelian (Unit)	
	2020	2021
Januari	0	1.200
Februari	0	0
Maret	0	0
April	0	1.700
Mei	0	1.040
Juni	0	0
Juli	0	0
Agustus	350	0
September	0	0
Oktober	0	0
November	0	0
Desember	1.400	0
Total Penjualan	1.750	3.940

Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

a. Perhitungan BEP tahun 2020 (Saat Pandemi)

1) Biaya tetap yang dikeluarkan selama tahun 2020 adalah sebagai berikut:

Listrik	= Rp. 300.000/bulan = 12 x 300.000 = Rp. 3.600.000/tahun
Tenaga Kerja	= @ Rp. 2.000.000 x 3 Orang = Rp. 6.000.000/bulan = 12 x 6.000.000 = Rp. 72.000.000/tahun
Pemeliharaan Gudang	= @ Rp. 50.000 x 4 gudang = Rp. 200.000/bulan = 12 x 200.000 = Rp. 2.400.000/tahun
Biaya Adm	= Rp. 300.000/bulan = 12 x 300.000 = Rp. 3.600.000/tahun
Biaya Promosi	= Rp. 7.320.000/Pameran
Biaya Tetap	= Rp. 88.920.000

2) Biaya variabel yang dikeluarkan selama tahun 2020 pada setiap unit adalah sebagai berikut

Tabel 1.7 Biaya Variabel CV Surya Rotan Furniture Tahun 2020

Bahan	Jumlah	Produksi	Harga Satuan	Biaya Variabel
Kayu dan rotan	0,044	1.750	9.200.000	708.400.000
Lem	0,25	1.750	25.000	10.937.500
Sekrup	8	1.750	500	7.000.000
Cat	0,20	1.750	35.000	12.250.000
Wood Filler	0,15	1.750	40.000	10.500.000
Thiner	0,20	1.750	25.000	8.750.000
Kuas	1	1000	2.500	2.500.000
Melamin Cending	0,20	1.750	55.000	19.250.000
Clear Close	0,25	1.750	55.000	24.062.500
Amplas	1	1.750	2.000	3.500.000
Tenaga Kerja	0,0034	1.750	17.550.000	104.422.500
Transportasi	0,0034	1.750	3.750.000	21.875.000
Packing	1	1.750	5.100	8.925.000
Knock down	8	1.750	3.000	5.250.000
Penyusutan alat	10	1.750	525	9.187.500
Pajak	1	1.750	3.750	6.562.000
Lain-lain	1	1.750	50.000	87.500.000
Jumlah				Rp. 1.050.872.000

Sumber: Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

Tabel diatas menjelaskan bahwa total biaya variabel selama tahun 2020 yang dipesan oleh *buyer* sebesar Rp. 1.050.872.000 dengan harga jual sebesar Rp. 600.525 setiap unitnya yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berikut merupakan perhitungan BEP pada tahun 2020 :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga} &= \text{Rp. 600.530/unit} \\
 &= 1750 \times 600.530 \\
 &= \text{Rp. 1.050.927.500} \\
 \text{BEP} &= 88.920.000 / (1.050.927.500 - 1.050.872.000) \\
 &= 88.920.000 / 55.500 \\
 &= 1.602 \text{ Unit/tahun} \\
 \text{Total Penjualan} &= 1750 \text{ Unit/tahun} \\
 \text{Keuntungan} &= 148 \text{ unit} \times 600.530 \\
 &= \mathbf{88.878.440 /tahun}
 \end{aligned}$$

Pada tahun 2020 yaitu saat adanya pandemi covid-19 tingkat penjualan CV Surya Rotan Furniture mencapai 1.750 unit dengan keuntungan sebesar Rp. 88.878.440. Secara keseluruhan penjualan pada tahun 2020 mengalami peningkatan dalam jumlah pesanannya, namun keuntungan yang didapatkan sangat kecil karena harga diminta oleh *buyer* sangat ringan, selain itu pada awal

masa pandemi covid-19 CV Surya Rotan Furniture tidak memproduksi selama kurang lebih lima bulan.

b. Perhitungan BEP tahun 2021 (Saat Pandemi)

1) Biaya tetap yang dikeluarkan selama tahun 2021 adalah sebagai berikut:

Listrik = Rp. 470.000/bulan
= 12 x 470.000
= Rp. 5.640.000/tahun

Tenaga Kerja = @ Rp. 2.000.000 x 3 Orang
= Rp. 6.000.000/bulan
= 12 x 6.000.000
= Rp. 72.000.000/tahun

Pemeliharaan Gudang = @ Rp. 75.000 x 4 gudang
= Rp. 300.000/bulan
= 12 x 300.000
= Rp. 3.600.000/tahun

Biaya Adm = Rp. 500.000/bulan
= 12 x 500.000
= Rp. 6.000.000/tahun

Biaya Promosi = Rp. 120.000/pameran

Biaya Tetap : Rp. 87.360.000

2) Biaya variabel yang dikeluarkan selama tahun 2020 pada setiap unit adalah sebagai berikut:

Tabel 1.8 Biaya Variabel CV Surya Rotan Furniture Tahun 2021

Bahan	Jumlah	Produksi	Harga Satuan	Biaya Variabel
Kayu Jati	0,044	3.940	9.200.000	1.594.912.000
Lem	0,25	3.940	25.000	24.625.000
Sekrup	8	3.940	500	15.760.000
Cat	0,20	3.940	35.000	27.580.000
Wood Filler	0,15	3.940	40.000	23.640.000
Thiner	0,20	3.940	25.000	19.700.000
Kuas	1	2.000	2.500	5.000.000
Melamin Cending	0,20	3.940	55.000	43.340.000
Clear Close	0,25	3.940	55.000	54.175.000
Amplas	1	3.940	2.000	7.880.000
Tenaga Kerja	0,0034	3.940	17.550.000	235.099.800
Transportasi	0,0034	3.940	3.755.000	50.235.000
Packing	1	3.940	5.100	20.094.000
Knock down	8	3.940	3.000	94.560.000
Penyusutan alat	10	3.940	525	20.685.000

Pajak	1	3.940	3.750	14.775.000
Lain-lain	1	3.940	50.000	197.000.000
				2.449.060.800

Sumber: Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

Tabel diatas menjelaskan bahwa total biaya variabel selama tahun 2021 yang dipesan oleh *buyer* sebesar Rp. 2.449.060.800 dengan harga jual sebesar Rp. 621.600 setiap unitnya yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berikut merupakan perhitungan BEP pada tahun 2021 :

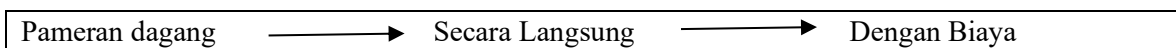
Harga = Rp. 621.595/kursi
 = 3.940 x 621.595
 = Rp. 2.449.084.300
 BEP = 87.360.000 / (2.499.084.300-2.449.060.800)
 = 87.360.000 / 23.500
 = 3.717 Unit/tahun
 Total Penjualan = 3.940 Unit/tahun
 Keuntungan = 223 unit x 621.594
 = **138.615.685 /tahun**

Pada tahun 2021 yaitu saat terjadi pandemi covid-19 tingkat penjualan CV Surya Rotan Furniture mencapai 3.940 unit dengan keuntungan sebesar Rp. 138.615.685 dengan asumsi tidak menerima pesanan dari buyer selama bulan juni sampai dengan desember 2021 untuk menyelesaikan pesanan sebelumnya.

3. Analisis Efisiensi *Virtual Expo*

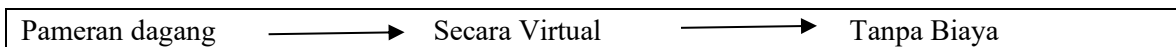
Pembahasan ketiga yaitu dengan rumus efisiensi pemasaran untuk mengetahui tingkat efisiensi pengadaan kegiatan *Virtual Expo* sebagai media pemasaran dalam kondisi pandemi covid-19 pada CV Surya rotan Furniture dengan hasil pengamatan strategi pemasaran produk furniture sebagai berikut :

a. Pola Pemasaran 1 (Sebelum Pandemi Covid-19)



Dari pola pemasaran pertama terdapat biaya promosi dalam mengikuti pameran dagang seperti sewa tenant, transportasi, dan upah untuk penjaga tenant, selain itu pameran dagang harus diikuti secara langsung

b. Pola Pemasaran 2 (Saat Pandemi Covid-19)



Pola kedua menjelaskan bahwa virtual expo dilaksanakan tanpa dipungut biaya dan hanya memerlukan jaringan internet untuk mengikutinya, selain itu dapat diikuti tanpa harus datang secara langsung

c. Perhitungan Efisiensi

1) Sebelum Pandemi (2019)

$$\begin{aligned}
 N_j &= HK - HP \\
 &= 1.212.650 - 600.650 \\
 &= 600.000/\text{kursi} \\
 TB &= \text{Biaya Pemasaran} \\
 &= 7.200.000/1350 \text{ unit} \\
 &= 6000/\text{unit} \\
 NP &= \frac{1}{2} \times N_j \\
 &= \frac{1}{2} \times 600.000 \\
 &= 300.000 \\
 Ep &= \frac{TB}{NP} \times 100\% \\
 &= \frac{6000}{300.000} \times 100\% \\
 &= 2\%
 \end{aligned}$$

Sebelum adanya pandemi covid-19 pemasaran dengan mengikuti pameran dagang yang memiliki biaya pemasaran sebesar Rp. 7.200.000 untuk sewa tenant, biaya transportasi dan sebagainya memperoleh efisiensi pemasaran sebesar 2% dimana efisiensi tersebut kurang dari 100 maka dapat dikatakan efisien.

2) Saat Pandemi (2020)

$$\begin{aligned}
 N_j &= HK - HP \\
 &= 1.386.530 - 600.530 \\
 &= 786.000/\text{kursi} \\
 TB &= \text{Biaya Pemasaran} \\
 &= 7.320.000/1750 \text{ unit} \\
 &= 5000/\text{unit} \\
 NP &= \frac{1}{2} \times N_j \\
 &= \frac{1}{2} \times 786.000 \\
 &= 393.000 \\
 Ep &= \frac{TB}{NP} \times 100\% \\
 &= \frac{5000}{393.000} \times 100\% \\
 &= 1,27\%
 \end{aligned}$$

Saat terjadi pandemi covid-19 pemasaran dengan mengikuti pameran dagang diawal tahun 2020 dan pameran secara *virtual* pada akhir tahun 2020 yang memiliki biaya pemasaran sebesar Rp. 7.200.000 untuk pameran dagang dan Rp. 120.000 untuk pameran *virtual* memperoleh efisiensi pemasaran sebesar 1,27% dimana efisiensi tersebut kurang dari 100 maka dapat dikatakan efisien.

3) Saat Pandemi (2021)

$$\begin{aligned}
 N_j &= HK - HP \\
 &= 1.231.595 - 621.595 \\
 &= 610.000/\text{kursi} \\
 TB &= \text{Biaya Pemasaran}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= 120.000/3940 \text{ unit} \\
 &= 500/\text{unit} \\
 \text{NP} &= \frac{1}{2} \times \text{Nj} \\
 &= \frac{1}{2} \times 610.000 \\
 &= 305.000 \\
 \text{Ep} &= \frac{\text{TB}}{\text{NP}} \times 100\% \\
 &= \frac{500}{305.000} \times 100\% \\
 &= 0,16\%
 \end{aligned}$$

Saat terjadi pandemi covid-19 pemasaran dengan mengikuti pameran secara *virtual* pada awal tahun 2021 yang memiliki biaya pemasaran sebesar Rp. 120.000 yang memperoleh efisiensi pemasaran sebesar 0,16% dimana efisiensi tersebut kurang dari 100 maka dapat dikatakan efisien

Tabel 1.9
Perhitungan Efisiensi Pemasaran
CV Surya Rotan Furniture Tahun 2021

Tahun	Nj	TB	NP	Ep	Kategori
2019	Rp. 600.000	Rp. 6.000	Rp. 300.000	2 %	Efisien
2020	Rp. 786.000	Rp. 5.000	Rp. 393.000	1, 27 %	Efisien
2021	Rp. 610.000	Rp. 500	Rp. 305.000	0,16 %	Efisien

Sumber: Sumber: <https://suryarotanfurniture.com/>

Tabel diatas menjelaskan bahwa sebelum terjadi pandemi covid-19 dan saat terjadi pandemi covid-19 pemasaran yang dilakukan oleh CV Surya Rotan Furniture sudah efisien

KESIMPULAN

Hasil perhitungan menggunakan rumus BEP untuk menghitung jumlah unit yang harus terjual selama terjadi pandemi covid-19, pada tahun 2020 yaitu sebesar 1.602 unit dengan total penjualan pada CV Surya Rotan Furniture sebesar 1.750 unit. Walaupun pada awal pandemi tidak ada pembelian yang masuk di CV Surya Rotan Furniture yang mengakibatkan penjualan ditahun 2020 menurun dibandingkan tahun 2019, namun penjualan meningkat kembali pada tahun 2021 dengan adanya pameran dagang secara *virtual* yang diikuti oleh perusahaan sebagai sarana pemasaran dan menghasilkan 3.717 unit dengan total penjualan pada CV Surya Rotan Furniture sebesar 3.940 unit ditahun 2021 (*EFISIENSI VIRTUAL EXPO TERHADAP EKSPOR PADA MASA PANDEMI COVID-19 (CV SURYA ROTAN FURNITURE)*, n.d.).

DAFTAR PUSTAKA

Efisiensi Virtual Expo Terhadap Ekspor Pada Masa Pandemi Covid-19 (CV Surya Rotan Furniture)
(Setiadani, et al.)

- Caesara, V., Usman, M., & Baihaqi, A. (2017). Analisis Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran Biji Kopi (Green Bean) Arabika di Kabupaten Bener Meriah. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 2(1), 250–261. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v2i1.2306>
- Dermawan, R. (2021). Perdagangan Internasional di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 48. <http://repository.upnjatim.ac.id/2594/>
- EFISIENSI VIRTUAL EXPO TERHADAP EKSPOR PADA MASA PANDEMI COVID-19 (CV SURYA ROTAN FURNITURE)*. (n.d.).
- Firmansyah, R., Mauliana, P., Hunaifi, N., Wiguna, W., Sulastriningsih, R. D., & Komalasari, Y. (2018). Penerapan Sistem Penjualan Online pada Usaha Dagang Kusuma Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat UBJ*, 1(2). <https://doi.org/10.31599/jabdinas.v1i2.339>
- Ramadhan, J., Yoesdiarti, A., & Miftah, H. (2021). ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN RISIKO DISTRIBUSI MELON (Cucumis melo L.) YANG DIJUAL DI PASAR TRADISIONAL KOTA BOGOR. *Jurnal Agribisains*, 7(1), 24–34. <https://doi.org/10.30997/jagi.v7i1.4364>
- Rispawati, D., & Suryaningsih. (2021). Analisis Peningkatan Eksistensi Promosi Pemasaran Produk Mebel/Furniture Di Tengah Pandemi Covid - 19 Pada Ud. Mabruk Mataram. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(2), 443–451.
- Safitri, T. A., & Muhammad, K. (2021). Konseptual Break Even Point (Bep) Linier Dan Non-Linier Sebagai Perencanaan Laba Perusahaan. *Jeba*, 23(2), 32–40.
- Sandy, A., Astuti, E., & Oktaviani, D. (2022). Jurnal Mirai Management Analisis Resiko Retensi Keuangan Perusahaan PT Ace Hardware. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 400–411. <https://doi.org/10.37531/mirai.v7i3.2499>
- Sasmita, M. T. (2020). Analisis Pasar Virtual Event Di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Kepariwisata*, 19(1), 8–16. <https://doi.org/10.52352/jpar.v19i1.405>
- Shalendra, S. M., & Sulistyawati, D. H. (2023). *Virtual Expo 3D Sebagai Sarana Promosi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Berbasis Webgl*. 8(1), 1–6.