



Hak Cipta

melindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TUGAS AKHIR

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP), FORECASTING PENJUALAN DAN
SCENARIO DALAM PERENCANAAN LABA**

(Studi Kasus Pada UMKM AMOR Buket)

*Di Susun Dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan
Tugas Akademik Dan Mendapatkan Gelar Ahli Madya*



UIN SUSKA RIAU

OLEH:

ZAINAL ZUHDI

NIM: 02270415191

PROGRAM STUDI D-III AKUNTASI

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2025

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

: Zainal Zuhdi

: 02270415191

PROGRAM STUDI : D-III Akuntansi

: Ekonomi dan Ilmu Sosial

JUDUL : “Analisis Break Even Point, Forecasting Penjualan, Scenario dalam perencanaan laba”

Pekanbaru

Disetujui Oleh:

PEMBIMBING



Febri Rahmi, SE, M.Sc, Ak, CA

Nip. 19720209 200604 2 002

Mengetahui

DEKAN

KETUA PRODI



Dy. Hj. Mahyarni, SE, MM

Nip. 19700826 199903 2 001

Heaps

Dr. Hariza Hasyim, SE, M.Si

Nip. 19760910 200901 2 003

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Is **Indonesia** Sultan Syarif Kasim Riau



LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

NAMA : ZAINAL ZUHDI
NIM : 02270415191
FAKULTAS : EKONOMI DAN SOSIAL
PROGRAM STUDI : D-III AKUNTANSI
JUDUL : ANALISIS BREAK EVEN POINT, FORECASTING
 PENJUALAN, DAN LABA SCENARIO DALAM
 PERENCANAAN LABA
TANGGAL UJIAN : SELASA, 27 MEI 2025

Tim Penguji

Ketua Penguji

Dr. Hj. Hariza Hasyim, S.E., M.Si
Nip. 19760910 200901 2 003

Sekretaris

Abdiana Ilosa, S.AP, MPA
Nip. 19870716 201503 2 003

Penguji I

Anna Nurlita, SE, M.Si
Nip. 19870715 202321 2 055

Penguji II

Harkaneri, SE, MSA, Ak, CA
Nip. 19810817 200604 2 007

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran Surat :

Nomor : Nomor...../20.....

Tanggal :

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Zainal Zuhdi
 Nim : 02270415191
 Tempat/Tgl. Lahir: : Pecawang, 27 FEBRUARI 2005
 Fakultas/Pascasarjana : Ekonomi dan Ilmu Sosial
 Prodi : D III Akuntansi

Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

ANALISIS BREAK EVEN POINT, FORECASTING PENJUALAN, DAN
SCENARIO DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM AMOR BUKET.

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 10 JUNI 2025

Yang membuat pernyataan



ZAINAL ZUHDI

Nim. 02270415191

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Universitas of Sultan Syarif Kasim Riau



ABSTRAK

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP), FORECASTING PENJUALAN DAN SCENARIO DALAM PERENCANAAN LABA

(Studi Kasus Pada UMKM AMOR Buket)

Oleh:

ZAINAL ZUHDI

NIM: 02270415191

Tujuan dari penelitian ini untuk membantu pelaku usaha dalam melihat Break Even Point usaha tersebut dan juga merencanakan laba untuk di periode selanjutnya dengan menggunakan Forecasting Penjualan dan Scenario. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode penelitian dengan cara mengumpulkan data-data yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya kemudian data-data tersebut disusun, diolah dan dianalisis untuk dapat memberikan gambaran mengenai masalah yang ada. Teknik pengumpulan data primer dilakukan dengan cara wawancara terstruktur dan observasi dan data sekunder berdasarkan penelitian terdahulu. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan Amor Buket berhasil mencapai Break Even Point, Forecasting dari penjualan yang didapat mengalami peningkatan, dan Scenario menunjukkan hasil Optimis dan Moderat

Kata Kunci: Break Event Point (BEP), Forecasting Penjualan, Scenario

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KATA PENGANTAR

Assalammualaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Alhamdulillah robbil' alamin segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada kita semua, sehingga diberi kesehatan dan rezeki yang berlimpah. shalawat serta salam kami haturkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW dengan mengucapkan *Allahumma Sholli A'la Muhammad Wa'ala a'li Syaidinah Muhammad* yang telah membawa kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang seperti sekarang ini, sehingga Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP), FORECASTING PENJUALAN DAN SCENARIO DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM AMOR BUKET”**. Penyusunan Tugas Akhir ini sebagai salah satu syarat dalam mendapatkan gelar Ahli Madya (Amd) pada Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam proses mewujudkan Tugas Akhir ini, tidak terlepas dari bantuan dari berbagai jenis pihak yang mendorong dan membimbing penulis baik secara moral maupun materil, yang mana dapat membuat penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir tersebut tepat pada waktunya. Penulis menyadari bahwasanya Tugas Akhir tersebut masih jauh dari kata kesempurnaan karena tidak akan terlepas dari yang namanya keterbatasan dan kekurangan. Maka dari segala kerendahan hati, izinkan penulis untuk mengucapkan ucapan terimakasih kepada:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Tuhan Yang Maha Esa yang senantiasa memberikan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik
2. Kepada keluarga terkhususnya kedua orang tua Nur Akmal dan Irma susanti, kakak dan abang ipar Zidni Hanifah dan Teguh P Hadilala dan selaku keluarga besar yang telah memberikan nasehat, motivasi, dan doa kepada penulis selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar
3. Bapak Prof. Dr. Khairunnas, M.Ag selaku rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.
5. Ibu Dr. Hariza Hasyim, S.E., M.Si. dan Ibu Febri Rahmi, SE.M.Sc.Ak.CA selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi D-III Akuntansi.
6. Ibu Febri Rahmi, SE.M.Sc.Ak.CA selaku Dosen Pembimbing tugas akhir yang telah memberikan waktu serta arahan kepada penulis selama proses bimbingan tugas akhir
7. Bapak Dr. Andi Irfan, S.E,M.Sc, Ak, CA., CSRS selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing penulis dalam menjalani perkuliahan
8. Seluruh staff selingkungan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial yang telah membantu dalam mengurus segala administrasi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9. Seluruh teman-teman seperjuangan Jurusan D3 Akuntansi dari seluruh angkatan yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu yang telah memberikan dukungan
10. Seluruh teman teman dari Kejar Mimpi Pekanbaru yang telah menjadi bagian dari perjalanan penulis dalam mendapatkan pengalaman yang luar biasa
11. Seluruh teman-teman yang pernah memiliki proyek dan juga kegiatan bersama penulis.

Peneliti menyadari bahwa dalam tugas akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan kesalahan dan masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu penelitimengharapkan kritik dan saran yang membangun agar memotivasi peneliti untuk menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang. penulis berharap agar tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan pembaca.

Pekanbaru, 28 April 2025

Penulis

Zainal Zuhdi



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Metode Penelitian	7
1.5.1 Lokasi Penelitian.....	7
1.5.2. Sumber Data.....	7
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	8
1.5.4. Metode Analisis Data.....	9
1.5.5 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II	12
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	12
2.1. Sejarah Singkat Amor Buket	12
2.2. Visi dan Misi Amor Buket	14
2.2.1. Visi.....	14
2.2.2. Misi.....	14
2.3 Struktur Organisasi	14
2.4. Uraian Tugas dan Wewenang Struktur Organisasi Amor Buket	16
BAB III	19
TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIK TEORI	19
3.1. Tinjauan Teori	19



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1.1.	Teori Pengambilan Keputusan	19
3.1.2.	Biaya	21
3.1.3.	Klasifikasi Biaya	22
3.1.4.	Harga Pokok Produksi	28
3.1.5.	<i>Break Even Point</i> (BEP)	31
3.1.6.	Manfaat <i>Break Even Poin</i> (BEP)	33
3.1.7.	Kelebihan <i>Break Even Point</i> (BEP)	33
3.1.8.	Kelemahan <i>Break Even Point</i> (BEP)	34
3.1.9.	Metode Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	36
3.1.10.	<i>Forecasting</i>	37
3.1.11.	Jenis Jenis <i>Forecasting</i>	38
3.1.12.	Metode Perhitungan <i>Forecasting</i>	39
3.1.13.	<i>Scenario</i>	41
3.1.14.	Jenis jenis <i>Scenario</i>	42
3.1.15.	Pengukuran <i>Scenario</i>	43
3.1.16.	Perbedaan pendekatan <i>Forecasting</i> dan <i>Scenario</i>	44
3.1.17.	Laba	45
3.1.18.	Pengukuran Laba	47
3.2.	Tinjauan Praktik	48
3.2.1.	Biaya Variabel UMKM Amor Buket	48
3.2.2.	Biaya Tetap UMKM Amor Buket	57
3.2.3.	Harga Pokok Produksi UMKM Amor Buket	60
3.2.4.	Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	63
3.2.5.	Perhitungan <i>Forecasting</i>	69
3.2.6.	<i>Scenario</i>	73
3.2.7.	Jenis <i>Scenario</i> yang didapat	84
BAB IV.	86
PENUTUP	86
4.1.	Kesimpulan	86
4.2.	Saran	87
DAFTAR PUSTAKA.	89

DAFTAR GAMBAR

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang	
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:	
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.	
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.	
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.	
Gambar 2. 1 Struktur Organisasi	16





DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Harga Jual Amor Buket	5
Tabel 3. 1 Perbedaan Forecasting dan Scenario	45
Tabel 3. 2 Daftar Bahan Baku Buket Bunga	49
Tabel 3. 3 Data Bahan Baku Buket Boneka	50
Tabel 3. 4 Data Bahan Baku Buket Snack	50
Tabel 3. 5 Total Biaya Bahan Baku Langsung	51
Tabel 3. 6 Data Biaya Tenaga Kerja Langsung	52
Tabel 3. 7 Perbandingan Produk yang diproduksi dengan yang terjual	52
Tabel 3. 8 Data Biaya Overhead Pabrik Menurut Amor Buket	53
Tabel 3. 9 Total Biaya Variabel Menurut UMKM	54
Tabel 3. 10 Biaya Variabel Overhead Pabrik Teori	55
Tabel 3. 11 Total Biaya Variabel Buket Bunga Sesuai Teori	56
Tabel 3. 12 Total Biaya Variabel Buket Boneka Sesuai Teori	56
Tabel 3. 13 Total Biaya Variabel Buket Snack Sesuai Teori	56
Tabel 3. 14 Daftar Biaya Tetap Amor Buket	58
Tabel 3. 15 Daftar Biaya Tetap Produksi	59
Tabel 3. 16 Daftar Biaya Tetap Non Produksi	60
Tabel 3. 17 Total Penjualan Amor Buket Desember	67
Tabel 3. 18 Daftar Perbandingan BEP dan Buket Terjual	67
Tabel 3. 19 Produk Tersisa	68
Tabel 3. 20 Data penjualan 3 bulan terakhir	69
Tabel 3. 21 Tabel Persediaan Awal Buket 2025	73
Tabel 3. 22 Kenaikan Harga Jual	74
Tabel 3. 23 Kenaikan Biaya Variabel	74



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Maraknya kesulitan para pemuda saat ini dalam mendapatkan lapangan pekerjaan, membuat peralihan profesi yang sangat besar kedalam dunia *Entrepreneurship*. Hal ini dapat dilihat dengan perkembangan bisnis pada UMKM, yang mana para pelaku UMKM mampu bertahan di tengah-tengah persaingan bebas yang disebabkan oleh lonjakan globalisasi setiap tahunnya, bertahanannya UMKM di era globalisasi karena tidak terintervensi dengan perdagangan global.

UMKM di Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dalam menjaga kestabilan ekonomi Indonesia. Hal ini dapat dibuktikan dari penyerapan jumlah tenaga kerja yang sangat besar setiap tahunnya. UMKM Indonesia menjadi raja di dunia yang menyerap tenaga kerja hingga 97% dengan daya serap sekitar 117 juta pekerja (Revo, 2022). Angkat tersebut membuat pemerintah menitikberatkan fokusnya kepada para pelaku UMKM. Pemerintah telah terus berusaha menjaga tren ini, dengan memberikan kredit kepada para pelaku UMKM sebagai bentuk dukungan dalam mengembangkan UMKM (Tambunan, 2023). Pada tahun 2025 UMKM mengalami peningkatan kespansi diangka 120 juta baik di sektor pertanian, perikanan, dan perdagangan. Lonjakan ini terjadi pasca Hari raya Idul Fitri, pelaku usaha mendapatkan modal dari THR (Tribunnews, 2025)



Buket merupakan salah satu jenis usaha yang sangat diminati anak muda saat ini. Usaha buket tidak hanya semata-mata sebuah bisnis, akan tetapi juga sebuah kegemaran atau hobi ketika membuatnya. Bisnis ini digemari kalangan anak muda karena bentuknya yang simple dan mudah dikreasikan, sehingga tidak monoton (Shofiy Lestifah, 2023). Harga dari buket sendiri bervariasi dan tidak semahal harga dari terdahulunya yaitu papan florist. Perkembangan buket juga diikuti dengan perkembangan teknologi yang mutakhir, yang membuat jangkauannya menjadi begitu luas.

Setiap para pelaku UMKM memiliki target penjualan yang berguna untuk mengukur tingkat keuntungan dari kegiatan usaha yang mereka jalankan. Pelaku UMKM sangat menghindari yang namanya kerugian, karena ketidakmampuan setiap pelaku UMKM dalam menanggung beban kerugian yang mereka dapatkan. Budiarto et al., (2018), menyatakan itu terjadi akibat terbatasnya para pelaku UMKM dalam mengakses layanan atau lembaga keuangan yang ada terkhususnya para pelaku usaha Mikro seperti para pedagang kaki lima, petani, peternak, serta pengusaha rumahan. Semua aktivitas yang berhubungan dengan perdagangan, telah menjadi tumpuan hidup mereka untuk bertahan hidup.

Tujuan utama para pelaku UMKM adalah untuk mendapatkan laba. Selain itu, banyak UMKM yang baru memulai usaha lebih berfokus pada keberlanjutan jangka pendek daripada ekspansi agresif. Keinginan untuk menjaga bisnis tetap berjalan tanpa kerugian menjadi prioritas utama. Akan tetapi karena adanya ketakutan akan kerugian, banyak sekali para pelaku UMKM mengharapkan balik modal atau bisa disebut tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. Hal tersebut menjadi tujuan yang realistis bagi



para pelaku UMKM agar terhindar dari yang namanya kerugian. Keadaan dimana seorang pelaku UMKM lebih menginginkan balik modal atau tidak mengalami keuntungan atau kerugian itu disebut dengan *Break Even Point* (BEP).

Break Even Point (BEP) kondisi dimana sebuah perusahaan tidak sedang menerima keuntungan dan tidak pula menerima kerugian. *Break Even Point* (BEP) juga mempelajari korelasi profitabilitas dengan volume penjualan, yang mana profitabilitas mengukur kemampuan sebuah usaha dalam menghasilkan laba dari modal yang dimiliki sedangkan volume penjualan seberapa mampu pelaku usaha dalam melakukan penjualan produk mereka dalam jangka waktu tertentu. Keduanya memiliki keterkaitan berupa seberapa mampukah total penjualan untuk menutupi seluruh biaya-biaya yang ada.

Dalam melakukan analisis *Break Even Poin* (BEP) memerlukan sebuah informasi mengenai penjualan dan juga seluruh biaya yang dikeluarkan. Dikatakan sebuah usaha itu mengalami laba jika volume penjualan mampu menutup seluruh biaya-biaya yang sudah terealisasi, dan juga sebuah usaha dapat dikatakan rugi apabila volume penjualan tidak mampu menutup seluruh biaya-biaya yang terealisasi (Maruta, 2018).

Dalam sebuah usaha *Break Even Poin* (BEP) merupakan salah satu teknik analisis dalam menentukan penjualan. Biasanya didalam perusahaan, Manajemen bertugas menentukan *Break Even Point* (BEP). *Break Even Point* (BEP) tidak hanya sebatas menentukan titik impas saja, tetapi juga merancang analisis penjualan suatu usaha agar dapat menghindari yang namanya kerugian.



Maruta, (2018) lemah nya analisis *Break Even Point* (BEP) terletak pada penjualan satu jenis barang saja. Karena mengasumsikan biaya tetap dan biaya variabel itu berada dalam kondisi konstan, padahal baik biaya tetap maupun biaya variabel akan terus mengalami perubahan yang bisa disebabkan berbagai macam hal seperti fluktuasi harga pasar, inflasi, dan efisiensi produk

Dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) biaya-biaya terbagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan juga biaya variabel. Menurut Dewi (2019) tujuan memisahkan kedua biaya tersebut adalah dapat memaksimalkan laba dan meminimalisir biaya jangka pendek, karena biaya variabel mudah diidentifikasi dan juga yang secara tidak langsung memiliki korelasi dengan tingkat aktivitas operasional usaha. Pada UMKM sendiri banyak sekali para pelaku usaha tidak mengkhawatirkan biaya variabel, karena jumlahnya yang tidak terlalu banyak. Padahal biaya variabel sendiri dapat mempengaruhi keuntungan dan kerugian sebuah usaha, seperti biaya bahan baku langsung, upah tenaga kerja langsung, biaya overhead (Sri, R et al., 2024). Pada analisis *Break Even Point* (BEP) setiap biaya memiliki pengakuan yang sangat detail, demi mendapatkan perhitungan yang ril agar dapat melakukan analisa lebih lanjut. Biaya tetap tidak bergantung dengan yang namanya tingkat produksi karna sifatnya yang konstan, sedangkan biaya variabel akan terus mengalami perubahan kepada output yang dihasilkan (Kleinberg et al., 2018).

Pada usaha Amor Buket yang merupakan salah satu UMKM milik anak muda provinsi Riau ini, bergerak di sektor industry kreatif. Amor Buket sendiri telah berdiri sejak tahun 2022, yang mana di tahun tersebut peralihan dari masa Covid-19. Dalam



memanage usahanya, sering sekali mengandalkan keluarga dan temannya. Hal tersebut menjadi salah satu kekurangannya, yang mana pelaku usaha selalu mengeluarkan biaya untuk membayar mereka. Akan tetapi pelaku usaha tidak memikirkan hal tersebut, padahal itu termasuk bagian dari biaya tenaga kerja langsung dan dapat berdampak kepada perolehan laba. Usaha Amor Buket sendiri menawarkan beberapa jenis buket, berikut data jenis buket beserta harga jualnya.

Tabel 1. 1 Daftar Harga Jual Amor Buket

Nama Produk	Harga Jual
Buket Bunga	Rp 85.000,00
Buket Boneka	Rp 90.000,00
Buket snack	Rp 85.000,00

Sumber: Amor Buket, 2024

Horn gren et al., (2010) dalam *Break Even Point* (BEP) lebih baik jika produk yang ditawarkan lebih dari satu jenis, karena tidak akan terjadi asumsi biaya tetap dan biaya variabel yang konstan secara bersamaan yang dapat menyebabkan tidak dapat memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai profitabilitas usaha. Hal tersebut disebabkan oleh pembebanan biaya tetap hanya kepada satu jenis produk saja, oleh karena itu lebih disarankan untuk *Break Even Point* (BEP) multiproduk. Untuk melakukan perencanaan laba, menggunakan BEP saja tidak cukup dikarenakan BEP hanya dapat digunakan pada saat akan atau sedang merealisasikan sebuah usaha. Oleh karena itu, peneliti juga menambahkan *Forecasting* sebagai perencanaan jangka panjang yang berbasis data historis dari penjualan, lalu ditambah dengan *Scenario* untuk memprediksi lebih komprehensif mengenai perencanaan laba.



Usaha Amor Buket sendiri menekankan kepada pencapaian keuntungan dalam melaksanakan usahanya. Selain itu, dalam pengungkapan biaya variabel sering saja beberapa tidak diikuti sertakan didalam perhitungan, seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead lainnya, sehingga dapat mempengaruhi harga jual dari Amor Buket itu sendiri.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi pelaku usaha Amor Buket, maka dilakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP), FORECASTING PENJUALAN DAN SCENARIO DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM AMOR BUKET”**

1.2. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang timbul dari ini adalah:

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada unit produk dan juga pada rupiah dari usaha UMKM Amor Buket?
2. Bagaimana melakukan perhitungan *Forecesting* untuk perencanaan laba di waktu yang akan mendatang dari usaha Amor Buket?
3. Bagaimana *Scenario* yang digunakan untuk perencanaan laba Amor Buket?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* (BEP) pada unit produk dan juga pada rupiah dari usaha UMKM Amor Buket



2. Sebagai perencanaan laba yang akan mendatang bagi usaha Amor Buket di waktu yang akan mendatang
3. Melakukan perencanaan lebih dalam dengan *Scenario* yang diinginkan oleh pelaku usaha

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi pelaku usaha

Dapat memberikan referensi dan juga masukan mengenai biaya-biaya, membantu pelaku usaha dalam menentukan *Break Even Point* (BEP) usahanya agar dapat meminimalisir kerugian, dan sebagai perencanaan laba kedepannya bagi pelaku usaha dalam mengambil keputusan

2. Bagi Akademisi

Bagi Akademisi penelitian tersebut dapat digunakan sebagai salah satu referensi dan tambahan seputar ilmu pengetahuan bagi pihak-pihak yang sedang membutuhkan.

1.5. Metode Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Amor Buket yang berlokasi di jalan Merpati III, No. 17. Desa/Kelurahan Sidomulyo Timur, Kec. Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau, Kode Pos: 28282

1.5.2. Sumber Data

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Adapun sumber-sumber data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber utamanya. Pengambilan data dapat diambil melalui interaksi, wawancara, dan pengumpulan informasi dari pelaku UMKM. Data ini bersifat orisinal, karena didapat dari pelaku usaha, keluarga, dan teman-temannya yang ikut terlibat didalam UMKM tersebut.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah ada dan dapat dikumpulkan oleh pihak lain sebagai sumber referensi dalam penelitian terkait. Data sekunder biasanya berasal dari sumber-sumber yang sudah dipublikasi seperti berita, data statistik, jurnal-jurnal, artikel, dan buku.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah cara yang dilakukan peneliti dalam memperoleh data yang dibutuhkan, untuk menemukan jawaban dari permasalahan penelitian demi mencapai tujuan. Menurut Makbul (2021), ada beberapa metode atau cara dalam pengumpulan data yang dapat dilakukan. Mulai dari wawancara, observasi, angket (kuesioner), dan tes. Pada penelitian ini, dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dengan turun kelapangan untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun cara atau metode yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Wawancara merupakan pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan oleh peneliti kepada pelaku usaha dan pihak yang terlibat secara langsung, dan dijawab pula oleh pelaku usaha secara langsung pada saat itu juga.
2. Observasi merupakan pengumpulan data dengan turun langsung kelapangan lalu melakukan pengamatan terhadap objek yang akan diteliti, dengan menggunakan indra milik manusia yang dapat ditangkap oleh mata dan dirasakan oleh rabaan. Observasi berguna sebagai penyempurna data-data dalam penelitian agar lebih maksimal.
3. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang ditangkap melalui alat bantu seperti kamera dengan hasil berupa gambar yang dapat dijadikan sebagai alat bukti.

1.5.4. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang mana menggunakan analisis deskriptif. Analisis data merupakan salah satu prosedur yang sangat penting dalam proses kegiatan penelitian. Dengan kata lain analisis data adalah sebuah rangkaian memadatkan data yang melalui proses pemilihan, lalu diringkas dan menyajikan data yang sudah didapatkan dalam satu kumpulan berupa kesimpulan (Sarosa, n.d.). Data yang dikumpulkan didapat melalui proses wawancara, observasi, dan dokumentasi lalu diorganisir dan dijabarkan kedalam beberapa kategori agar pembaca mudah memahami isi data-data yang telah diperoleh penulis.

1.5.5 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, peneliti menentukan pembagian pembahasan, hal ini didasari dengan ruang lingkup pembahasan yang berbeda-beda. Penelitian ini terdiri dari empat (4) bab, setiap bab akan menguraikan secara rinci mengenai ruang lingkungnya masing-masing. Masing-masing bab tersebut membahas mengenai:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan membahas latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini akan membahas lebih dalam mengenai perusahaan yang akan diteliti. Biasanya pembahasan yang akan disajikan berisi sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas perusahaan dan aktivitas perusahaan.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIK

Pada bab ini akan membahas tentang kajian teori yang digunakan oleh peneliti untuk mendukung didalam memecahkan masalah perhitungan harga pokok produksi sedangkan tinjauan praktek yaitu untuk mengetahui praktek dari usaha tersebut.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan, kemudian diberikan saran-saran untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Amor Buket

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, Amor Buket telah berdiri sejak tahun 2023 yang berlokasi di Jalan Arifin Ahmad, Kelurahan Sidomulyo Timur, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru. Amor Buket sendiri merupakan representasi sebuah usaha yang telah mengalami perkembangan. Sejak dulu sebuah karangan bunga sangat digemari oleh khalayak umum, karena sebagai implementasi dari pengekspresian diri atas sebuah pencapaian, sehingga semakin berkembangnya zaman karangan bunga memiliki banyak variasi, dan Amor Buket salah satu UMKM yang mengimplementasikan hal tersebut. Amor Buket juga bentuk dari sebuah usaha dari anak muda, yang secara tidak langsung juga ikut berkontribusi kepada Indonesia (Alfian, 2021). Amor Buket juga telah mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha) nya, sehingga dapat dipastikan sudah diakui oleh negara.

Pelaku awalnya membuka usaha Amor Buket sebagai sarana mengisi kekosongan pasca wisuda. Akan tetapi melihat banyaknya pesanan dari para konsumen, hal ini membuat Pelaku mengembangkan usahanya dan menaruh modal awal sebesar Rp. 5.000.000 (*Lima Juta Rupiah*). Target pasar dari usaha tersebut adalah para Mahasiswa, para Siswa, dan khalayak umum.



Sebelum Pelaku usaha memasarkan produknya, produk - produknya diberikan secara percuma kepada konsumen yang terpilih. Cara tersebut dilakukan demi mengangkat nama brand Amor Buket ke pangsa pasar. Dengan mempertimbangkan aspek *branding* produk, Pelaku rela mengeluarkan biaya sebelum melakukan penjualan. Thiel & Masters, (2014) didalam bukunya mengatakan bahwasanya sebuah usaha harus fokus dalam membangun keuntungan monopolistik jangka panjang yang pada awalnya akan mengorbankan margin keuntungan demi mendapatkan pangsa pasar. Amor Buket memiliki beberapa jenis produk:

1. Buket Bunga

Buket bunga merupakan produk original dari Amor Buket. Untuk buket bunga ada 2 jenis, yaitu buket bunga yang sudah jadi maupun yang berdasarkan pesanan dari konsumen, dan keduanya memiliki harga yang berbeda.

2. Buket Boneka

Buket boneka juga salah satu produk dari Amor Buket, yang mana boneka menjadi salah satu objek utama didalam buket tersebut. Buket boneka memiliki harga yang sedikit mahal dibanding buket bunga dan juga buket snack, karena pelaku tidak membuat boneka secara homemade yang mana harganya akan menjadi mahal.

3. Buket Snack

Sama hal nya dengan buket boneka, snack menjadi salah satu objek utama didalam buket tersebut. Berbagai macam jenis snack yang terdapat di buket, dan konsumen tidak bisa melakukan permintaan snack dikarenakan pelaku sudah

2.2. Visi dan Misi Amor Buket

melakukan pembelian bahan baku diawal. Buket snack merupakan buket yang biasanya menjadi substitusi dari buket snack karena harganya yang sama.

2.2.1. Visi

Menjadi UMKM yang bergerak pada jasa buket Bungan dengan menggunakan barang-barang yang berkualitas dan juga barang yang ramah lingkungan.

2.2.2. Misi

1. Penyedia barang konsumtif di bidang perbuketan yang ternama di Pekanbaru dengan terus menerima saran dari para konsumen demi menambah value Amor Buket dan menjadi keterbaruan kedepannya
2. Menjadikan Amor Buket sebagai UMKM yang berfokus kepada *Go-Green* dengan menggunakan bahan baku yang mudah terurai dibanding bahan baku buket pada umumnya.
3. Menciptakan relasi yang baik dengan konsumen dan juga pesaing demi terciptanya kerjasama yang sehat dalam berusaha agar tidak saling menjatuhkan satu sama lain.

2.3 Struktur Organisasi

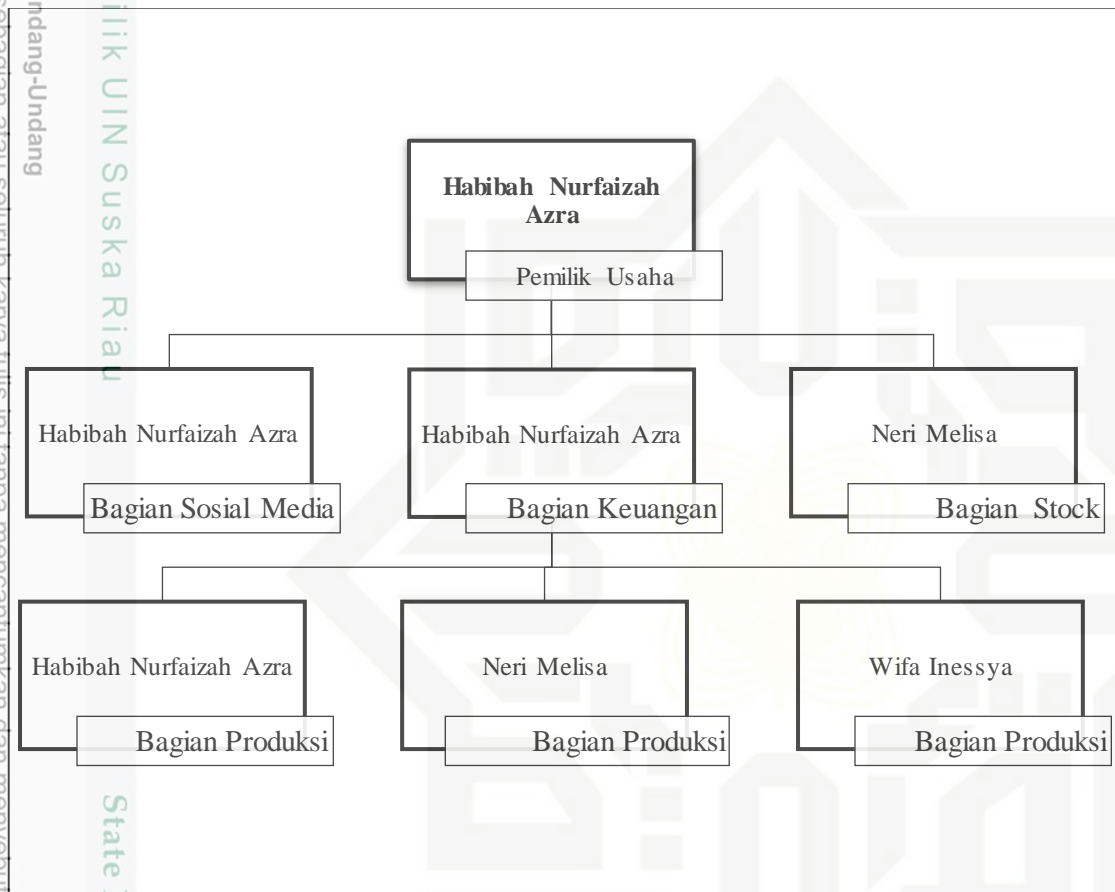
Struktur Organisasi merupakan sebuah representasi dari kerangka kerja yang mengatur tanggung jawab, tugas, dan mekanisme aktivitas yang dilakukan agar semuanya



terstruktur sesuai dengan proporsi tugas masing masing. Struktur organisasi juga merupakan fondasi awal sebuah usaha agar terciptanya efektifitas antar para pekerja. Struktur organisasi juga menguraikan dalam sebuah usaha sebagai elemen-elemen spesialisasi pekerjaan yang ter desentralisasi hingga ke sentralisasi agar mencapai tujuan bersama, baik antar individu maupun kelompok (Wahjono, 2022). Pernyataan Harris & KIM, (2020) didalam artikelnya perlunya struktur organisasi itu seorang pelaku usah perlu melakukan pengumpulan dan penyaringan banyak dokumen untuk menentukan kebutuhan usaha, terlebih sebuah UMKM yang bersifat statis yang terkadang tidak sesuai dengan realisasinya.

Pada usaha Amor Buket belum memiliki struktur organisasi yang absah terhadap orisinalitas realitanya, dikarenakan kurangnya Sumber daya Manusia yang minim dalam melaksanakan kegiatan usaha tersebut. Beberapa kali pelaku usaha juga melibatkan orang terdekat untuk membantunya dalam memproduksi buket yang ada. Berikut adalah struktur organisasi dari UMKM Amor Buket:

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi



Sumber : Amor Buket, 2024

2.4. Uraian Tugas dan Wewenang Struktur Organisasi Amor Bulet

1. Pemilik Usaha

Sebagai pemilik usaha, pelaku sudah memberikan modalnya untuk menggerakkan usaha tersebut. Pemilik usaha Amor Bulet tidak hanya memantau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

geraknya Amor Buket, akan tetapi juga turut andil didalam aktivitas operasional produksi usaha. Sebagai pemilik usaha, pelaku juga melakukan pengambilan keputusan seperti:

- Pengambilan Keputusan
- Menentukan harga jual
- Analisis usaha kedepannya

2. Bagian Sosial Media

Dalam bagian sosial media ini dipegang oleh pelaku usaha. Aktivitas yang dilakukan berupa promosi produk, membuat konten, dan juga sebagai sarana terciptanya konektivitas antara produsen dan juga konsumen. Sosial media dikendalikan oleh pelaku agar dapat mengetahui testimoni setiap produk yang mereka tawarkan secara langsung. Guna menjadi perbaikan dan juga peningkatan produk dari Amor Buket untuk seterusnya.

3. Bagian Keuangan

Bagian keuangan memiliki fungsi untuk melihat pergerakan kas setiap harinya, baik penurunan kas maupun peningkatan kas. Pelaku usaha tidak memberikan izin kepada yang lainnya untuk memegang kendali keuangan, dikarenakan keuangan merupakan perihal yang sensitif. Selain itu bagian keuangan juga yang menentukan besaran pokok biaya yang akan keluar, yang mana telah di organisir oleh bagian stock. Bagian keuangan juga bertugas mengumpulkan setiap invoice baik itu pengeluaran maupun pendapatan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

4. Bagian Stock

Bagian stock memiliki wewenang dalam memeriksa, menganalisis, dan juga memesan setiap bahan baku yang ada. Jika kekurangan stock bahan baku, akan memberikan informasi kepada bagian keuangan dan meminta sejumlah dana untuk melakukan pembelian bahan baku. Setelah dana didapat dari bagian keuangan, bagian stock akan melakukan pembelian, dan mengumpulkan invoice pembelian agar dapat dikumpulkan kepada bagian keuangan, sebagai salah satu bahan bukti agar terciptanya transparansi. Bagian stock memiliki relasi yang luas dengan para vendor, sehingga dapat memilah dan memilih bahan baku yang akan dibeli dengan harga yang berbeda dan kualitas yang berbeda.

5. Bagian produksi

Keterbatasan sumber daya manusia dalam menjalankan usaha, membuat beberapa manusia didalam suatu usaha, ikut mengambil alih bagian-bagian lainnya salah satunya bagian produksi. Pengupahan para karyawan didasari pada seberapa banyak buket yang dikerjakan, sehingga ketika didalam pencatatan, tenaga kerja langsung berupa tarif upah perbuket.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis *Breakeven Point*, *Forecasting*, dan *Scenario* dalam perencanaan laba pada UMKM Amor Buket maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut;

1. Dalam perhitungan BEP menunjukkan bahwasanya Amor Buket telah berhasil menjual produk-produk berada diatas BEP. Jika produk-produk tersebut telah berada diatas BEP, maka dapat dikatakan Amor Buket tidak mengalami kerugian. Akan tetapi perlu diwaspadai untuk Buket Boneka yang memang sengaja dijual rugi oleh pelaku usaha dengan alasan bagian dari teknik marketing *Loss-pricing leaders* ini dapat menyebabkan kerugian yang meluas jika tidak dilakukan antisipasi oleh pelaku usaha dari awal produksi.
2. Dalam menentukan *forecasting* hasil yang didapat adalah penjualan akan berada diatas BEP. Karena *forecasting* sendiri itu berdasarkan diprediksi berdasarkan tren yang ada. Perlu diingat untuk *forecasting* ini hanya sebatas analisis data saja, jika ada sebuah peristiwa yang tidak dapat diprediksi seperti bencana alam dan sebagainya maka *forecasting* tidak akan berlaku.
3. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha, telah diuji coba dua *scenario* dengan hasil optimis dan juga moderat. Hasil optimis merupakan penjabaran dari asumsi pelaku usaha yang belum pernah tercapai sebelumnya

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

karena laba yang didapatkan besar. Terdapat catatan jika pelaku usaha ingin merealisasikan *scenario* pertama, perlu ada penakrifan lebih lanjut mengenai target pasar untuk penjualan buket tersebut. Untuk hasil *scenario* kedua adalah moderat. Dikatakan moderat karena lebih realistis dan juga pernah terjadi sebelumnya sehingga tidak ada risiko yang terlalu diragukan untuk jenis *scenario* moderat. Sehingga dari kedua *scenario* tersebut pelaku usaha dapat mengambil keputusan dalam merencanakan laba kedepannya.

4.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran hanya dapat diberikan adalah

1. Untuk perhitungan BEP hasil yang didapatkan sudah melalui titik impas, yang mana pelaku usaha mendapatkan keuntungan atas penjualan. Akan tetapi jika BEP dijabarkan satu persatu untuk Buket Boneka mengalami kerugian. sebelum melakukan pengambilan keputusan lebih lanjut, pahami terlebih dahulu mengenai risiko yang akan didapat. Tidak hanya semata-mata laba yang besar saja, akan tetapi juga mengenai seberapa minat para konsumen dengan produk-produk yang ditawarkan baik dari segi harga, kualitas, dan juga target pasar.
2. Saran yang dapat diberikan untuk perhitungan *forecasting* adalah, dapat dijadikan sebagai sandaran atau patokan dalam penjualan untuk mendapatkan laba. Perlu diingat bahwasanya jika terjadi sebuah bencana seperti gempa, pandemi, dan lainnya, *forecasting* tidak bisa dijadikan rujukan sama sekali karena *forecasting* penjualan yang didapat bersifat statistik.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Untuk *scenario* yang didapat saran yang hanya dapat diberikan adalah perlu dilakukan analisa lebih lanjut yang bersifat observasi. *Scenario* yang didapat hanya berdasarkan perkiraan bersyarat yang ingin direalisasikan.
 4. Untuk memperluas pengkajian mengenai penelitian ini, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan pembahasan *Loss-pricing leaders* terhadap laba pada UMKM.
 5. Selanjutnya disarankan untuk menggunakan SPSS dalam melakukan perhitungan
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Rusdiana. (2014). *Manajemen operasi*. <https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=27579>
- Alfian. (2021). *Peran Anak Muda Melakukan Inovasi untuk UMKM di Masa dan Pasca Pandemi Prosiding Seminar Nasional Penanggulangan Kemiskinan*. <https://conference.trunojoyo.ac.id/pub/semnaspk/article/view/36>
- Asti Karina, R. S. R., Pamungkas, E. W., Bakri, A. A., Putri, I. K., Meinarsih, T., Rokhlinasari, S., Kareja, N., Waromi, J., & Faturrahman. (2024). *Akuntansi Biaya I*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Astuti, D., Fauzi, A., Hafidzi, M. K., Ramadhani, N., Rahmah, N., & Dikdaya, T. (2022). Klasifikasi biaya berdasarkan produksi dan perannya terhadap goal perusahaan. *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, 2(3), 290–302. <https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i3.1041>
- Aulia -, F. U. (2020). Pengukuran Laba Berdasarkan Praktik Akuntansi UMKM Online di Kabupaten Pamekasan. *Akuntansi: Jurnal Akuntansi Integratif*, 6(2), 126–141. <https://doi.org/10.29080/jai.v6i2.259>
- Bañbura, M., Giannone, D., & Lenza, M. (2015). Conditional forecasts and scenario analysis with vector autoregressions for large cross-sections. *International Journal of Forecasting*, 31(3), 739–756. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2014.08.013>
- Beaver, W. H. (2015). Six Decades of Research, Teaching, and Participation in the AAA. *The Accounting Review*, 90(3), 859–880. <https://doi.org/10.2308/accr-50999>
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., Astuti, P., Saptoadi, H., Ridwan, M. M., & D, B. S. (2018). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. UGM PRESS.
- Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi Biaya*. Umsida Press, 1–149. <https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8>
- Febriansah, R. E., & Meliza, D. R. (2020). *Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan / UmsidaPress*. <https://press.umsida.ac.id/index.php/umsidapress/article/view/978-623-6833-62->
- Firdhausi, A. (2021). *Buku saku pembukuan keuangan bagi UMKM*.

- Gaspar, Wieloch, H. (2019). *Role of scenario planning and probabilities in economic decision problems – literature review and new conclusions*. <https://doi.org/10.3846/cibmee.2019.011>
- Harefa, P. R. A., Zebua, S., & Bawamenewi, A. (2022). Analisis Biaya Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.56248/jamane.v1i2.36>
- Harris, P. A., & KIM, D. D. (2020). *Dynamic nodes for managing organization structure* (United States Patent US10685328B2). <https://patents.google.com/patent/US10685328B2/en>
- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2022). *Introduction to Managerial Accounting*. <http://thuvienso.thanglong.edu.vn/handle/TLU/9834>
- Horngren, C. T., Foster, G., Datar, S. M., Rajan, M., Ittner, C., & Baldwin, A. A. (2010). Cost Accounting: A Managerial Emphasis. *Issues in Accounting Education*, 25(4), 789–790. <https://doi.org/10.2308/iace.2010.25.4.789>
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *Draf Eksposur SAK EMKM*. <https://web.iaiglobal.or.id/SAKIAI/Draf%20Eksposur%20SAK%20EMKM#gsc.tab=0>
- In, Y., & Wright, J. (2014). Loss-leader pricing and upgrades. *Economics Letters*, 122(1), 19–22. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.10.014>
- Karini, R., Pamungkas, E., Bakri, A., Putri, I., Putri, R., Meinarsih, T., Rokhlinasari, S., Kareja, N., Warom, J., & Faturrahman, F. (2024). *AKUNTANSI BIAYA 2*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Kasmir, K. (2014). Analisis laporan keuangan, edisi 7. *PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta*, 9.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., Warfield, T. D., Wiecek, I. M., & McConomy, B. J. (2019). *Intermediate Accounting, Volume 2*. John Wiley & Sons.
- Klein, T. L., Nerlove, M., & Pauly, P. (2016). *Who taught me forecasting*.
- Kleinberg, R. L., Paltsev, S., Ebinger, C. K. E., Hobbs, D. A., & Boersma, T. (2018). Tight oil market dynamics: Benchmarks, breakeven points, and inelasticities. *Energy Economics*, 70, 70–83. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.11.018>
- Makbul, M. (2021). *Metode Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian*. OSF. <https://doi.org/10.31219/osf.io/svu73>

- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), Article 1.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. <https://online.flipbuilder.com/unindrapustaka/vpsg/>
- Mungkasa, O. (2023, April 20). *Perencanaan Skenario (Scenario Planning). Konsep Dasar, Pembelajaran dan Agenda Strategis*. https://www.researchgate.net/publication/369825290_Perencanaan_Skenario_Scenario_Planning_Konsep_Dasar_Pembelajaran_dan_Agenda_Strategis
- Nursanty, I. A., Jusmarni, J., Minarni, M., Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar, A., Rachmawati, T., Maria, M., & Febrianty, F. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Seval Literindo Kreasi.
- Purwaji, A., Wibowo, & Muslim, S. (2023). *Akuntansi Biaya Edisi 3*. Penerbit Salemba.
- Purwanti, A. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Salemba.
- Putra, I. M. (2021). *Akuntansi Biaya: Pedoman Terlengkap Analisis dan Pengendalian Biaya Produksi*. Anak Hebat Indonesia.
- Putra, S. A. (2019). Analisa Peramalan Penjualan Dan Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT. Cakra Anugerah Arta Alumindo Medan. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Medan*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.47709/jumansi.v1i3.2097>
- Rahmi, F., Elfiandri, E., & Elfera, S. S. (2023). The Effect Of Public Information on Tax Compliance mediated by taxpayers understanding of msms in Pekanbaru. *Jurnal Al-Iqtishad*, 19(2), Article 2. <https://doi.org/10.24014/jiq.v19i2.26728>
- Ramdhani, D., Merida, Hendrani, A., & Suheri. (2020). *Akuntansi Biaya: (Konsep dan Implementasi di Industri Manufaktur)*. CV MARKUMI.
- Ramírez, R., & Wilkinson, A. (2016). *Strategic Reframing: The Oxford Scenario Planning Approach*. Oxford University Press.
- Revo, M. (2022). *UMKM Indonesia Jadi Raja di Dunia, 97% Serap Tenaga Kerja*. CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/research/20240307154500-128-520473/umkm-indonesia-jadi-raja-di-dunia-97-serap-tenaga-kerja>
- Rohmatunnisa, L. D. (2024). Makna laba bagi pelaku usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *RISTANSI: Riset Akuntansi*, 4(2), 125–136. <https://doi.org/10.32815/ristansi.v4i2.1680>
- Sarosa, S. (n.d.). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. PT Kanisius.



Shofiy Lestifah. (2023). *Menelusuri Evolusi Bisnis: Bouquet Bunga menjadi Inovasi Anak Muda*. kumparan. <https://kumparan.com/shofiy-lestifah/menelusuri-evolusi-bisnis-bouquet-bunga-menjadi-inovasi-anak-muda-20f6JlhpbLE>

Syaharman. (2024). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam mengambil keputusan Manajemen pada Pt Walet Solusindo. *ResearchGate*. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1007>

Tambunan, C. R. (2023, June 27). *Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>

Tao Wang. (2016). Forecast of Economic Growth by Time Series and Scenario Planning Method—A Case Study of Shenzhen. *ResearchGate*. <https://doi.org/10.4236/me.2016.72023>

Thiel, P. A., & Masters, B. (2014). *Zero to one: Notes on startups, or how to build the future* (First edition). Crown Business.

Tribunnews. (2025, June 2). *Indeks Bisnis UMKM BR di Triwulan I 2025: Kinerja Terus Tumbuh dan Tetap Optimis*. *Tribunnews.com*. <https://www.tribunnews.com/bisnis/2025/06/02/indeks-bisnis-umkm-br-di-triwulan-i-2025-kinerja-terus-tumbuh-dan-tetap-optimis>

Wahjono, S. (2022). *Struktur Organisasi* (pp. 16–29).



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Bahan Baku :

Keterangan	Harga
Flower Wrapping Tifani @5 pcs	Rp9.250,00
Flower Wrapping silver @5 pcs	Rp9.250,00
Flower Wrapping Khafi @5 pcs	Rp9.250,00
Flower Wrapping Lilac @5 pcs	Rp9.250,00
Art Flower Rose Whita @3 pcs	Rp30.000,00
Korean Jaring Deep Purple @1	Rp5.158,00
Korean Jaring Pink @1 pcs	Rp5.480,00
Art Flower Baby Breath Putih @1 pcs	Rp10.250,00
Art Baby Cypress Leaf @1 pcs	Rp1.870,00
Art Evcalyptus Leaf @1 pcs	Rp2.690,00
Korean Jaring Khaki @1 pcs	Rp5.480,00
Flower Wrapping White @5 pcs	Rp9.250,00
Flower Wrapping Pink @5 pcs	Rp9.250,00
Art flowers Rose peach @1 pcs	Rp9.975,00
Flower Wrapping Maroon @1 pcs	Rp2.250,00
Flower Wrapping Ungu Tua @1 pcs	Rp2.250,00
Flower Wrapping Pink @1 pcs	Rp2.250,00
Kertas Tissue putih @5 pcs	Rp7.500,00
Kertas Tissue cream @5 pcs	Rp7.500,00
Pita Satin polos putih @1 pcs	Rp8.000,00
Pita Satin polos navy @1 pcs	Rp8.000,00
Pita Satin polos fanta @1 pcs	Rp8.000,00
Pita Satin polos gold @1 pcs	Rp8.000,00
Pita Satin polos ungu tua @1 pcs	Rp8.000,00
Pita Satin polos maroon @1 pcs	Rp8.000,00
Plastik Uang @100	Rp7.000,00
Busa bunga kering @5	Rp40.000,00
Pita Kecil @1	Rp2.000,00
Kain Putih Polos @1,5 mtr	Rp18.000,00
Tusuk sate @1 pack	Rp13.000,00
Pembelian Snack di Grosiran #1	Rp122.000,00
Boneka wisuda @4 pcs	Rp36.000,00
Gantungan kunci boneka @3 pcs	Rp18.000,00
Bloom box 10 x10 @1 pcs	Rp23.000,00
Bloom box 7 x9 @2 pcs	Rp30.000,00
Flower Wrapping Tawny @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Peach @5 pcs	Rp9.000,00



2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Flower Wrapping Milky tea @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Wine @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Grey @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Transparan @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Rosy mauve @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Milky tea @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Blue bell @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Peach @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Navy @5 pcs	Rp9.000,00
Flower Wrapping Emerald @5 pcs	Rp9.000,00
Bunga Rose art putih @ 1 pcs	Rp11.000,00
Bunga Rose art merah putih @ 1 pcs	Rp12.000,00
Bunga mawar art pink @ 1 pcs	Rp7.000,00
Bunga mawar art merah @ 1 pcs	Rp13.000,00
Bunga mawar orange @ 1 pcs	Rp14.000,00
Bunga mawar rose pink art @ 1 pcs	Rp15.000,00
Bunga dekorasi matahari putih @ 1	Rp14.000,00
Bunga kering Caspia @ 1pcs	Rp45.000,00
Bunga Rose art @ 1 pcs	Rp15.000,00
Coklat Silver Queen	Rp150.000,00
Snack #1	Rp30.000,00
Snack #2	Rp65.000,00

1. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR WAWANCARA

Narasumber

: Habibah Nurfaizah Azra (Pemilik Usaha)

Lokasi UMKM

: Jalan Arifin Ahmad, Kelurahan Sidomulyo Timur, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru

1. Bagaimana sih kak awal mula kakak bisa kepikiran buat usaha buket ini?

Awalnya cuman iseng untuk mengisi kekosongan psaca kuliah zud, coba coba nyari usaha yang lumayan mudah, terus juga pandai melakukannya dan juga ga mahal banget biayanya. Pas banget kakak dulu ada pengalaman di Buket gitu, dan setelah dicari tau biayanya ga mahal banget, tautanya keterusan sampai sekarang.

2. Bahan baku apa aja yang kakak gunakan?

Banyak banget zud, kakak ada 3 jenis buket kan, berikut terlampir:

Flower Wrapping Tifani @5 pcs
Flower Wrapping silver @5 pcs
Flower Wrapping Khafi @5 pcs
Flower Wrapping Lilac @5 pcs
Art Flower Rose Whita @3 pcs
Korean Jaring Deep Purple @1
Korean Jaring Pink @1 pcs
Art Flower Baby Breath Putih @1 pcs
Art Baby Cypress Leaf @1 pcs
Art Evcalyptus Leaf @1 pcs
Korean Jaring Khaki @1 pcs
Flower Wrapping White @5 pcs
Flower Wrapping Pink @5 pcs
Art flowers Rose peach @1 pcs
Flower Wrapping Maroon @1 pcs
Flower Wrapping Ungu Tua @1 pcs

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Flower Wrapping Pink @ 1 pcs
Kertas Tissue putih @ 5 pcs
Kertas Tissue cream @ 5 pcs
Pita Satin polos putih @ 1 pcs
Pita Satin polos navy @ 1 pcs
Pita Satin polos fanta @ 1 pcs
Pita Satin polos gold @ 1 pcs
Pita Satin polos ungu tua @ 1 pcs
Pita Satin polos maroon @ 1 pcs
Plastik Uang @ 100
Busa bunga kering @ 5
Pita Kecil @ 1
Kain Putih Polos @ 1,5 mtr
Tusuk sate @ 1 pack
Pembelian Snack di Grosiran # 1
Boneka wisuda @ 4 pcs
Gantungan kunci boneka @ 3 pcs
Bloom box 10 x 10 @ 1 pcs
Bloom box 7 x 9 @ 2 pcs
Flower Wrapping Tawny @ 5 pcs
Flower Wrapping Peach @ 5 pcs
Flower Wrapping Milky tea @ 5 pcs
Flower Wrapping Wine @ 5 pcs
Flower Wrapping Grey @ 5 pcs
Flower Wrapping Transparan @ 5 pcs
Flower Wrapping Rosy mauve @ 5 pcs
Flower Wrapping Milky tea @ 5 pcs
Flower Wrapping Blue bell @ 5 pcs
Flower Wrapping Peach @ 5 pcs
Flower Wrapping Navy @ 5 pcs
Flower Wrapping Emerald @ 5 pcs
Bunga Rose art putih @ 1 pcs
Bunga Rose art merah putih @ 1 pcs
Bunga mawar art pink @ 1 pcs
Bunga mawar art merah @ 1 pcs
Bunga mawar orange @ 1 pcs
Bunga mawar rose pink art @ 1 pcs
Bunga dekorasi matahari putih @ 1
Bunga kering Caspia @ 1 pcs



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Bunga Rose art @1 pcs
Coklat Silver Queen
Snack #1
Snack #2

3. Kan kakak ada tim tuh, gimana sistem kakak bayar mereka?

Kakak bayar mereka per buket mereka buat sih zu, kalau buket boneka kakak upahkan untuk satu buket Rp. 30.000, terus untuk Buket Boneka Rp. 20.000, dan Buket Snack itu Rp. 25.000. Karena kesulitan nya beda beda, jadi beda beda juga upah tiap buketnya.

4. Alat apa saja yang digunakan untuk buket kak?

Kakak cuman pakai

Pemotong Lakban
Pistol Lem Tembak Kecil
Pistol Lem Tembak Besar
Tang Potong Kawat

5. Kakak bayar apa aja yang terkait usaha kakak ini?

Yang sering itu bayar listrik, bayar Ads ig sama tiktok zuh. Terus bayar upah temen-temen kakak yang bantu buat buket nya zu.

6. Kak penjualan kakak 4 bulan terakhir dari desember berapa kak?

Untuk bulan September Buket Bunga 23 Unit, Buket Boneka 4 Unit, Buket Snack itu 11 unit. Untuk dibulan Oktober Buket Bunga 20 Unit, Buket Boneka 8 Unit, dan Buket Snack 10 Unit. Untuk dibulan November Buket Bunga 21 Unit,



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Buket Boneka 12 Unit, dan Buket Snack 20 Unit. Untuk dibulan Desember

Buket Bunga 16 Unit, Buket Boneka 10 Unit, dan Buket Snack 17 Unit.

7. Kak di penelitian zuhdi ada membahas *scenario*, *scenario* itu seperti rencana kedepannya untuk usaha kakak baik itu yang pernah terlaksana dan belum terlaksana. Guna dapat memperkirakan labanya kak dari BEP nya nanti, kira kira kakak mau diuji *scenario* yang bagaimana?

- Kakak ada rencana mau naikkan harga jual zuh sebesar 5%, alasan kakak mau naikkan harga karena kakak dapat beberapa komplek dari konsumen bahan kakak terlalu cepat terurai jadi kakak mau ganti bahan, palingan perkiraan naik bahan nya itu 3%.
- Terus bisa ga zu diuji kalau penjualan kakak menurun 10%, terus kakak terkadang bayar iklan nya agak lebih gitu sekitaran 15% jadi kakak mau liat masih untung atau tidaknya.