

STRATEGI PEMASARAN, INOVASI DAN PENERAPAN *COST-VOLUME-*

***PROFIT (CVP) ANALYSIS* PADA BISNIS HERIN.BOUQUET**

PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Hertika Widiawati

3122 32092

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2025

TUGAS AKHIR

PROYEK KEWIRAUSAHAAN STRATEGI PEMASARAN DAN PENERAPAN *COST VOLUME PROFIT* *ANALYSIS* PADA BISNIS HERIN.BUKET

Dipersiapkan dan disusun oleh:

HERTIKA WIDIAWATI

Nomor Induk Mahasiswa: 312232092

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 16 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi (S.Ak.)



Pembimbing

Erlina Herowati, Dra., M.Si., Ak.

Penguji

Efrain/Ferdinan Giri, Dr., M.Si., Ak., CA.

Yogyakarta, 23 Januari 2025
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan kewirausahaan ini menjelaskan mengenai penerapan analisis *Cost Value Profit (CVP)* pada herin.bouquet. Penulis membahas mengenai strategi pemasaran, inovasi produk, dan *cost-volume-profit* pada bisnis herin.bouquet. Strategi pemasaran yang dijalankan pada herin.bouquet untuk menarik pelanggan dan calon pelanggan. Inovasi produk digunakan agar menarik pelanggan dengan adanya variasi baru. *Cost-volume-profit (CVP) analysis* digunakan untuk menghitung titik impas agar perusahaan memiliki batas minimum penjualan agar tidak mencapai rugi.

Kata kunci : wirausaha herin.bouquet, kewirausahaan, *cost-volume-profit*.

ABSTRAC

This entrepreneurship report explains the application of Cost Value Profit (CVP) analysis in herin.bouquet. The author discusses marketing strategies, product innovation, and cost-volume-profit in the herin.bouquet business. The marketing strategy implemented in herin.bouquet is to attract customers and potential customers. Product innovation is used to attract customers with new variations. Cost-volume-profit (CVP) analysis is used to calculate the break-even point so that the company has a minimum sales limit so as not to make a loss.

Keywords: herin.bouquet entrepreneurship, entrepreneurship, cost-volume-profit.

PENDAHULUAN

Wirausaha dianggap sebagai cara untuk mencapai kesuksesan finansial secara mandiri dan memberikan kontribusi kepada masyarakat. Alasan orang berwirausaha antara lain persaingan kerja yang ketat, keinginan untuk memiliki

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kebebasan dan fleksibilitas, serta peluang untuk mengubah hobi menjadi bisnis. Wirausaha juga memungkinkan pengembangan ide kreatif dan inovatif, menciptakan lapangan kerja, serta melatih kemampuan manajemen dan kepemimpinan.

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa sektor ekonomi kreatif memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB dan pasar tenaga kerja di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa ekonomi kreatif tidak hanya meningkatkan kesejahteraan individu, tetapi juga menyerap banyak tenaga kerja.

Wirausaha kreatif seperti bisnis buket memiliki potensi yang menjanjikan. Buket menjadi hadiah atau cara untuk mengekspresikan diri yang elegan, sesuai dengan perkembangan zaman. Popularitas buket sebagai hadiah telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir, dengan berbagai inovasi seperti buket snack, uang, sayuran, buah-buahan, dan lainnya.

Kebiasaan memberikan buket pada momen spesial seperti ulang tahun, wisuda, dan Valentine semakin memperkuat permintaan buket. Hal ini menarik minat calon wirausaha untuk memasuki pasar ekonomi kreatif dan mengembangkan hobi mereka menjadi bisnis. Namun, persaingan yang ketat menuntut kreativitas dan inovasi untuk menciptakan ciri khas produk.

Berwirausaha tidak hanya tentang hobi dan inovasi, tetapi juga tentang kemampuan membaca potensi dan peluang usaha. Wirausaha memerlukan proses untuk mendapatkan pemahaman, pengetahuan, dan pengalaman dalam menjalankan bisnis. Proses ini melibatkan penggabungan peluang, sumber daya, dan organisasi bisnis.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keberhasilan wirausaha sangat bergantung pada strategi yang digunakan. Pengusaha perlu memahami Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai alat manajemen keuangan untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan. CVP penting dalam pengambilan keputusan terkait biaya, harga jual, dan perencanaan keuntungan.

Strategi pemasaran bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif secara berkelanjutan. Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran terdiri dari segmentasi, targeting, dan positioning. Segmentasi pasar adalah proses mengidentifikasi dan membentuk kelompok konsumen berdasarkan tipe pelanggan. Targeting adalah strategi mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif. Positioning adalah cara menentukan branding produk agar diingat dan menarik perhatian konsumen.

Penelitian oleh Suci Indah Permadani menunjukkan keberhasilan mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura dalam menjalankan wirausaha buket. Keberhasilan ini bahkan mengubah keinginan beberapa mahasiswa untuk menjadi PNS menjadi tetap menjalankan wirausaha. Penelitian oleh Alwan Isya Alkhozuri menunjukkan ketidaksiksesan mahasiswa Stikes Ibnu Sina dalam menjalankan wirausaha buket. Hal ini disebabkan karena produk buket hanya diminati pada acara wisuda dan menjenguk orang sakit.

Kedua penelitian di atas menunjukkan hasil yang berbeda dalam menjalankan wirausaha buket. Strategi dan pengetahuan wirausaha sangat mempengaruhi hasil, meskipun di bidang yang sama. Proyek kewirausahaan ini bertujuan untuk merealisasikan rancangan strategis dan pengetahuan tentang pasar ekonomi kreatif buket.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk

Buket

Bisnis buket memiliki potensi yang menjanjikan di Indonesia karena buket digunakan sebagai hadiah atau cara untuk mengekspresikan diri secara indah dan elegan. Tren pemberian hadiah berupa buket semakin populer di masyarakat dalam beberapa tahun terakhir. Bisnis buket memiliki potensi yang menjanjikan di Indonesia karena buket digunakan sebagai hadiah atau cara untuk mengekspresikan diri secara indah dan elegan. Tren pemberian hadiah berupa buket semakin populer di masyarakat dalam beberapa tahun terakhir.

Buket Bunga

Buket, yang diartikan sebagai karangan bunga menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), adalah rangkaian bunga yang ditata secara artistik untuk memberikan kesenangan dan kepuasan. Seni merangkai bunga dapat menjadi hobi yang menguntungkan karena memiliki nilai jual. Terdapat tiga gaya rangkaian bunga utama: oriental (gaya barat), ikebana (gaya timur), dan gaya bebas kontemporer. Rangkaian bunga biasanya terdiri dari bunga potong, dedaunan, ranting, batang, dan aksesoris tertentu.

Buket *Snack* atau Makanan

Buket sebagai hadiah sudah menjadi hal yang umum, namun buket bunga dinilai kurang bermanfaat. Buket snack menjadi alternatif karena dapat dimakan, harganya lebih terjangkau, dan bahan-bahannya mudah didapatkan. Buket snack

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

juga tahan lama karena terbuat dari makanan kering yang memiliki umur simpan tahunan dan tidak memerlukan perawatan khusus karena snack umumnya sudah mengandung pengawet makanan..

Buket uang

Buket uang adalah produk kreatif yang menggabungkan seni dan keuangan, populer karena memberikan kesan mewah dan materialistis. Masyarakat konsumeris melihat barang material sebagai simbol status sosial dan kesuksesan, menjadikan uang sebagai hadiah yang menarik. Buket uang cocok untuk semua kalangan masyarakat tanpa memandang usia, gender, atau acara khusus.

Buket request

Buket *request* adalah konsep buket yang desainnya didasarkan pada keinginan konsumen. Dari perspektif psikologi, buket *request* mencerminkan keinginan individu untuk mengekspresikan diri dan emosi melalui hadiah. Desain produk memberikan kebebasan bagi pelanggan untuk menciptakan buket unik sesuai preferensi mereka. Tren buket *request* berkembang karena dipengaruhi oleh perkembangan teknologi yang memfasilitasi proses desain dan pemesanan *online*, sehingga pelanggan dapat dengan mudah mewujudkan ide-ide mereka.

Analisis SWOT

1. *Strengths* (kekuatan)

Herin.bouquet memiliki keunggulan dalam layanan pengiriman *Cash On Delivery* (COD) yang memberikan kenyamanan dan kepercayaan kepada pelanggan. Selain itu, kecepatan pemesanan sesuai keinginan pelanggan dan opsi untuk menambahkan aroma khas pada produk juga menjadi nilai tambah.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. *Weaknesses* (kelemahan)

Herin.bouquet tidak memiliki toko fisik, yang membatasi interaksi langsung dengan pelanggan. Hal ini dapat menjadi kendala, terutama bagi mereka yang lebih suka berbelanja secara langsung. Selain itu, promosi *online* dan *offline* masih kurang, dan belum memiliki kemasan khusus yang mencerminkan identitas Herin.bouquet.

3. *Opportunities* (peluang)

Herin.bouquet memiliki peluang untuk menjalin kerja sama dengan berbagai usaha seperti *event organizer* dan *wedding organizer*. Pengembangan produk selain buket, seperti layanan atau produk hantaran, juga merupakan peluang yang dapat dieksplorasi.

4. *Threats* (ancaman)

Persaingan dalam bisnis buket semakin ketat, dengan banyaknya pelaku usaha baru yang menawarkan produk serupa. Herin.bouquet perlu terus berinovasi dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Selain itu, kelangkaan stok pada musim tertentu dan pencurian model buket juga menjadi ancaman yang perlu diantisipasi.

METODE PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Kreativitas sangat penting dalam bisnis, terutama dalam menciptakan produk baru yang menarik minat konsumen. Proses pembuatan produk baru melibatkan berbagai tahapan, termasuk pengujian sampel hingga produk mencapai standar yang diinginkan. Dalam bisnis buket, tren yang berkembang di masyarakat menjadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

acuan bagi para pengusaha dalam menciptakan produk baru. Pengamatan menunjukkan bahwa banyak pengusaha buket terinspirasi oleh tren dari Thailand dan Vietnam, yang kemudian diadaptasi dan dipasarkan di Indonesia. Meskipun konsumen merespons positif produk-produk ini, masih banyak pengusaha yang belum menyadari tren ini dan cenderung mengikuti tren yang sudah ada daripada berinovasi sendiri.

Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah sistem kegiatan bisnis yang bertujuan untuk menentukan harga, promosi, dan distribusi produk kepada konsumen (Abdullah & Tantri, 2016). Manajemen pemasaran adalah ilmu tentang memilih target pasar, mempertahankan pelanggan, serta menyampaikan nilai pelanggan (Kotler & Keller). Dalam konteks ini, strategi pemasaran yang digunakan adalah melalui platform media sosial seperti TikTok dan Instagram.

Manajemen Operasi

Menurut Rusdiana (2014) manajemen operasi merupakan kegiatan mengolah sumber daya yang ada secara optimal dalam suatu proses transformasi, sehingga menjadi output yang memiliki manfaat lebih dari sebelumnya. Berdasarkan hal tersebut, manajemen operasi memiliki nilai efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Manajemen Sumber Daya Manusia

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sumber daya manusia (SDM) adalah proses untuk mencapai tujuan organisasi dengan memaksimalkan individu di dalamnya (Mondy & Martocchio, 2016). Manajemen SDM adalah pendekatan strategis untuk mengelola aset penting organisasi, yaitu individu atau karyawan. Penerapan manajemen SDM dilakukan melalui pengarahan dan pelatihan untuk mencapai tujuan organisasi secara praktis dan efisien.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah pengelolaan keuangan dalam berbagai bentuk investasi secara efektif dan usaha mengumpulkan dana untuk pembiayaan secara efisien (Ridwan, dkk, 2010). Tujuannya adalah memaksimalkan laba dan kekayaan pemegang saham. Manajemen keuangan meliputi seluruh aktivitas organisasi untuk mendapatkan, mengalokasikan, serta menggunakan dana secara efektif dan efisien.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan dan inovasi adalah pendekatan organisasi untuk mengembangkan dan menerapkan inovasi demi hasil optimal. Manajemen perubahan adalah proses sistematis mengidentifikasi, mengembangkan, menerapkan, dan memantau perubahan agar berjalan lancar, efektif, dan efisien. Manajemen inovasi adalah proses mengelola dan menemukan ide baru untuk menciptakan nilai tambah pada sesuatu yang sudah ada.

Business Model Canvas

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Patner Kunci	Kunci Aktivitas	Popose Nilai	Hubungan Pelanggan	Segmen Pelanggan
<ul style="list-style-type: none"> agen wrapping toko plastik agen paper bag supplier bunga artificial toko bangunan kawat bulu snack toko atk (alat tulis kantor) ekspedisi pengiriman percetakan 	<ul style="list-style-type: none"> membuat list kebutuhan konsumen membuat desain dan merangkai buket layanan konsultasi menunjukkan detail hasil <p>Sumber Daya Utama</p> <ul style="list-style-type: none"> berbagai jenis bahan buket yang sesuai dengan keinginan customer Sumber daya manusia yang sudah ahli dalam pembuatan buket 	<ul style="list-style-type: none"> melayani pemesanan sesuai dengan request dari costomer fast response gratis ongkir, banyak promo dan pot pembelian COD wilayah jogja non fee pemesanan mendadak layanan 24 jam menerima telfon menerima pesanan di tempat 	<ul style="list-style-type: none"> order by request diskon, promo dan pot. pembelian gratis ongkir customer care <p>Saluran</p> <ul style="list-style-type: none"> media sosial Instagram dan tiktok wa (whatsapp) marketplace shopee 	<ul style="list-style-type: none"> acara wisuda sekolah dan perguruan tinggi atau universitas seminar proposal dan pendadaran perayaan hari special (valentine, ultah, dll) event acara organisasi baik pendidikan maupun non pendidikan wedding
Stuktur Biaya		Allran Pendapatan		
<ul style="list-style-type: none"> biaya bahan baku buket biaya gaji buruh biaya pengemasan biaya pengiriman biaya peralatan produksi 		<ul style="list-style-type: none"> penjualan rangkaian buket layanan pengiriman buket Ongkos kirim buket penjualan konten tutorial buket 		

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

CVP HERIN.BOUQUET

CVP (Cost-Volume-Profit) adalah analisis yang digunakan dalam akuntansi manajemen untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan profit (laba). CVP membantu manajemen untuk mengetahui hubungan antara harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba (Aswat et al., 2024). Analisis ini membantu bisnis mencapai titik impas (break-even point) untuk menghindari kerugian. Selanjutnya, akan disajikan data dan analisis Cost-Volume-Profit pada Herin.bouquet:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Supply

List Name	Cost
Artificial Flower	Rp 150.000
Wrapping	200.000
Pita	100.000
Sterofoam	50.000
Plastik Uang	4.000
Paper Bag	30.000
Pipe Cleanar	300.000
Kardus	50.000
Flower Tape	30.000
Kawat	24.000
Snack	200.000
Tusuk Sate	10.000
Isolasi	25.000
DLL	100.000
TOTAL	Rp 1.243.000

2. Equipment

List Name	Cost
Lem Tembak	Rp 12.000
Sol Gun	30.000
Gunting	8.000
Tang	10.000
Cuter	5.000
Pemotong Isolasi	25.000
Solder	24.000
TOTAL	Rp 106.000

3. Direct Labor

Period	Salary
September	Rp 200.000
Oktober	200.000
November	200.000
TOTAL	Rp 600.000

4. Cost Usage Data

Period	Cost Data
September	Rp 1.600.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Period	Cost Data
Oktober	1.150.000
November	1.335.000
TOTAL	Rp 4.085.000

5. Cost Classification

Full Costing:		
Raw Material		Rp 4.085.000
Direct Labor:		
Salary		600.000
Overhead Cost:		
Equipment Cost	106.000	
Supplies Cost	1.243.000	
Electricity Cost	200.000	
Total Full Cost		1.549.000
Non-Production Cost	90.000	
General and Adm Cost		
Total Non-Production		90.000
TOTAL		Rp 6.324.000

6. Cost Separation Data

Cost	Fix Cost	Variabel Cost	Total
Full Costing:			
Raw Material		Rp 4.085.000	Rp 4.085.000
Direct Labor:			
Salary	600.000		600.000
Overhead Cost:			
Equipment Cost		106.000	
Supplies Cost		1.243.000	
Electricity Cost		200.000	
Total Full Cost			1.549.000
Non-Production Cost			
General and Adm Cost	90.000	5.634.000	90.000
TOTAL	Rp 690.000		Rp 6.324.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

7. Cost Profit Analysis

Sales		Rp 13.160.000
Variable Cost:		
Raw Material	4.085.000	
Overhead Cost:		
Equipment Cost	106.000	
Supplies Cost	1.243.000	
Electricity Cost	200.000	
Total Variable Cost		5.634.000
Contribution Margin		Rp 6.324.000
Contribution Margin Ratio		48%

8. Contribution Margin Ratio

Sales (321)	Rp 13.160.000	Rp 40.997
Variable Cost	5.634.000	17.551
Contribution Margin	6.324.000	Rp 19.701
Fix Cost	690.000	
Net Profit	Rp 5.634.000	
Margin Contribution	48%	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Menghitung margin keamanan

$$\begin{aligned}\text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= 13.160.000 - 1.437.500 \\ &= 11.722.500\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin Of Safety Ratio} &= \text{MOS} / \text{Total Penjualan} \times 100\% \\ &= 11.722.500 / 13.160.000 \times 100\% \\ &= 89\%\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas *Margin of safety* memberikan nominal dan *presentase* kepastian mengenai batas minimal penjualan agar usaha mengalami kerugian. Maksimal penurunan yang dapat terjadi berdasarkan penghitungan adalah sebesar Rp. 11.722.500 dengan rasio 89%.

2. Menghitung Titik Impas

$$\begin{aligned}\text{Titik Impas atau BEP} &= \text{Rasio Biaya Tetap} / \text{Margin Kontribusi} \\ &= 690.000 / 48\% \\ &= 1.437.500\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \text{BEP} / \text{Selling Price} \\ &= 1.437.500 / 40.997 \\ &= 35 \text{ unit}\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas titik impas diketahui bahwa titik impas dalam penjualan herin.bouquet harus dapat menjual produk senilai Rp. 1.437.500 atau menjual produk sebanyak 35 unit produk agar tidak mengalami kerugian namun juga tidak mendapatkan untung

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Penghitungan *lverage operasional*

$$DOL = \text{Contribution Margin} / \text{Net Profit}$$

$$\begin{aligned} \text{Degree of operating Lverage} &= \text{Contribution Margin} / \text{Net Profit} \\ &= 6.324.000 / 5.634.000 \\ &= 1.12 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas *Degree of operatig lverage* yang telah dijalankan adalah sebesar 1.12 kali laba operasi dari margin kontribusi

Inovasi Produk

Inovasi sangat penting dalam bisnis, terutama di bidang kreativitas, untuk menghadapi persaingan (Kamil et al., 2015). Inovasi adalah penerapan kreativitas, keterampilan, dan bakat dalam suatu produk. Inovasi menjadi tolok ukur perubahan dan daya saing produk (Atmojo & Laili, n.d.). Mencapai inovasi tidak mudah, tetapi ini adalah peluang bagi wirausaha untuk berinovasi. Herin.bouquet terus berinovasi setiap 2 bulan, terinspirasi dari berbagai sumber, termasuk bunga dan rangkaian buket dari Thailand dan Vietnam, dan berencana memperluas referensi ke negara lain seperti Jepang dan Korea.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran penting bagi perusahaan untuk mencapai target kesuksesan. Manajemen pemasaran terdiri dari perencanaan, implementasi, dan pengawasan untuk pengendalian organisasi yang efektif dan efisien. Herin.Bouquet menggunakan strategi biaya rendah (cost leadership) untuk bersaing dengan menawarkan harga yang lebih rendah namun tetap menjaga kualitas produk. Tujuannya adalah menarik pelanggan yang sensitif terhadap harga. Strategi ini

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dilakukan dengan mengurangi biaya bahan baku dan biaya lain yang dapat dipangkas. Herin.bouquet melakukan pemasaran melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan platform jual beli online Shopee. Pemasaran melalui media sosial efektif untuk mengenalkan produk dan menjaga hubungan dengan pelanggan. Media sosial membantu mengenalkan produk baru dan promo produk kepada pelanggan melalui konten story media sosial. Platform jual beli online sangat membantu untuk melakukan pengiriman produk yang tidak dapat terjangkau secara offline.

Manajemen Produksi

Herin.Bouquet memulai alur produksinya dengan pengadaan bahan baku secara online dan offline, dilanjutkan dengan pembuatan sampel produk berdasarkan kombinasi produk, permintaan *request*, atau ide baru dari referensi. Kemudian, mereka melakukan promosi melalui media sosial dan platform *e-commerce*, diikuti pelayanan 24 jam. Terakhir, penjualan dilakukan secara online dan offline, termasuk sistem COD dengan ketentuan ongkir yang berbeda berdasarkan lokasi.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia penting bagi wirausaha. Herin.bouquet memiliki 3 sumber daya manusia, yaitu pemilik dan 2 orang buruh serabutan yang membantu dalam proses produksi. Meskipun masih terbatas, Herin.bouquet memiliki potensi untuk mengembangkan SDM-nya seiring dengan pertumbuhan bisnisnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Keuangan

Berikut merupakan manajemen keuangan yang pada periode September – November 2024

Tanggal	HPP	Penjualan	Kuntungan
24/09/2024	Rp 115.120	Rp 304.000	Rp 188.880
25/09/2024	66.700	150.000	83.300
26/09/2024	-	-	-
27/09/2024	111.080	236.680	125.600
28/09/2024	66.700	150.000	83.300
29/09/2024	4.170	12.000	7.830
30/09/2024	44.000	160.000	116.000
TOTAL	Rp 407.770	Rp 1.012.680	Rp 604.910

Tabel diatas merupakan catatan penjualan produk herin buket selama tujuh hari terakhir pada bulan September 2024. Keuntungan yang diperoleh herin.bouquet pada tujuh hari terakhir yaitu sebanyak 604.910

Tanggal	HPP	Penjualan	Kuntungan
25/10/2024	-	-	-
26/10/2024	Rp 13.000	Rp 38.000	Rp 25.000
27/10/2024	91.000	280.000	189.000
28/10/2024	50.040	144.000	93.960
29/10/2024	60.740	178.000	117.260
30/10/2024	-	-	-
31/10/2024	9.000	15.000	6.000
TOTAL	Rp 223.780	Rp 655.000	Rp 431.220

Tabel diatas merupakan catatan penjualan produk herin buket selama tujuh hari terakhir pada bulan September 2024. Keuntungan yang diperoleh herin.bouquet pada tujuh hari terakhir yaitu sebanyak 431.220.

Tanggal	HPP	Penjualan	Kuntungan
24/11/2024	Rp 6.620	Rp 22.000	Rp 15.380
25/11/2024	126.500	355.000	228.500
26/11/2024	27.700	70.000	42.300
27/11/2024	25.000	70.000	45.000
28/11/2024	192.000	480.000	288.000
29/11/2024	-	-	-
30/11/2024	-	-	-
TOTAL	Rp 377.820	Rp 997.000	Rp 619.180

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel diatas merupakan catatan penjualan produk herin buket selama tujuh hari terakhir pada bulan September 2024. Keuntungan yang diperoleh herin.bouquet pada tujuh hari terakhir yaitu sebanyak 619.180.

Manajemen Perubahan dan CVP

Herin.bouquet menyadari pentingnya beradaptasi dengan pasar yang kompetitif dengan meningkatkan efisiensi dan profitabilitas. Analisis CVP membantu dalam perencanaan bisnis untuk mengurangi risiko dan mencapai titik impas melalui penyederhanaan produksi. Perubahan ini akan dilakukan bertahap dan keberhasilannya akan diukur berdasarkan peningkatan produktivitas dan pangsa pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Proyek kewirausahaan ini merupakan bisnis kreativitas yang menggabungkan kreativitas dan keahlian di bidang buket. Penulis termotivasi untuk memulai bisnis ini karena kurangnya bisnis buket offline di daerahnya. Pengembangan bisnis ini menggunakan analisis CVP, termasuk perhitungan *break-even point*, untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan terkait pengendalian biaya dan evaluasi volume penjualan demi mencapai titik impas atau keuntungan.

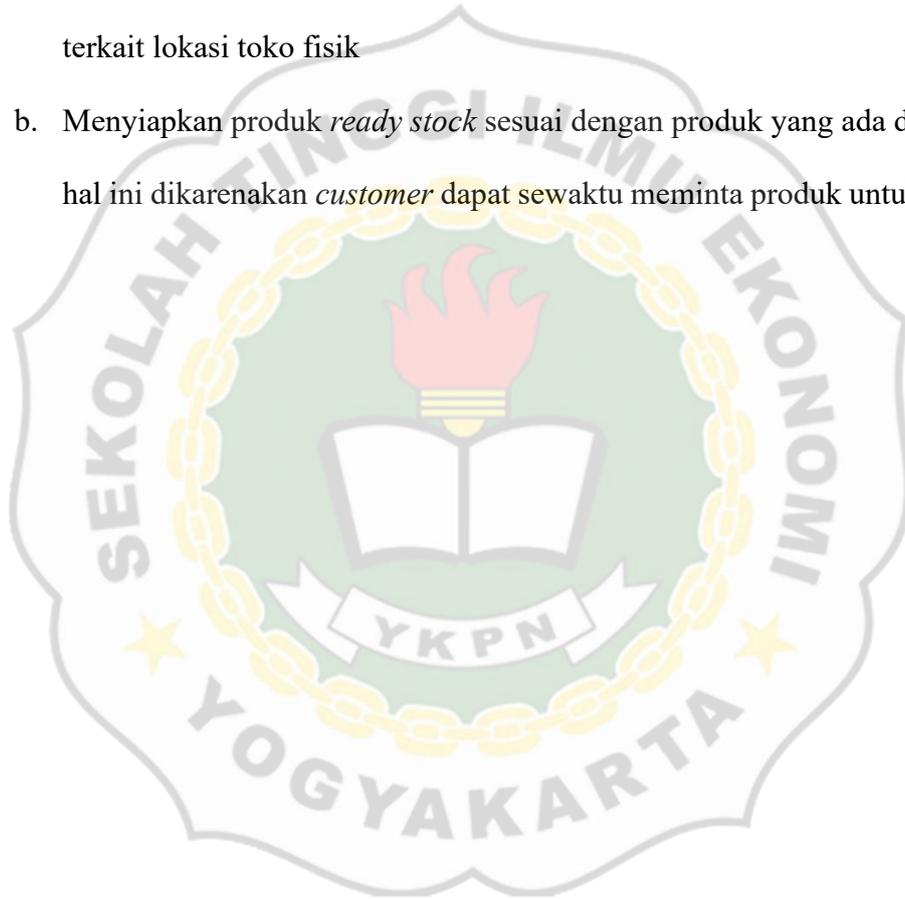
Saran

Proyek kewirausahaan ini ditujukan bagi mahasiswa tingkat akhir sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik nyata. Proyek ini juga dapat menjadi referensi bagi pembaca yang ingin menjadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pengusaha. Aktivitas berwirausaha didukung oleh pengelolaan yang efektif dalam keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia. Penulis juga mengidentifikasi beberapa saran tambahan.

- a. Membuka toko fisik karena tidak sedikit pelanggan yang menanyakan terkait lokasi toko fisik
- b. Menyiapkan produk *ready stock* sesuai dengan produk yang ada di katalog, hal ini dikarenakan *customer* dapat sewaktu meminta produk untuk saat itu.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Aswat, I., Yunita, K., & Hesti. (2024). *Cost Volume Profit Analysis as a Profit Planning Tool at Buket Husnul*. 19(2), 211–219. <https://doi.org/10.32832/neraca>
- Atmojo, C. T., & Laili, I. N. (n.d.). *Analisis Strategi dan Dampak Implementasi Inovasi Produk Terhadap Voleme Penjualan UMKM Buket di Kabupaten Jombang*. <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/jpeaku>
- Badan Pusat Statistik. (2017). *EKSPOR EKONOMI KREATIF*.
- Badriatin, T., Rinandiyana, R. L. R., & Agustina, D. (2019). Pelatihan Kewirausahaan Dengan Membuat Buket Snack Serbagai Alternatif Buah Tangan bagi Santri Miftahul Huda Al Husna Kecamatan Bungursari Kota Tasikmalaya. *Bantenese - Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2). <https://doi.org/10.30656/ps2pm.v1i2.1724>
- Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hasporo, Eko Widodo Lo, & Frasto Biayanto. (n.d.). *Akuntansi Manajemen*.
- Fitria Ulil Abab. (2023). *Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket Dried flower (Aspek Keuangan)*.
- Isya Alkhozuri, A., Siskawati, E., Fatikha, N., Alfi Farchina, V., Mumaeni Agustina, S., & Abdurrahman Wahid Pekalongan, U. K. (2023). Pengembangan Strategi Pemasaran Ekonomi Kreatif di Kalangan Mahasiswa (Studi Kasus: Pemasaran Buket). *Journal Economic Excellence Ibnu Sina*, 1(3), 194–206. <https://doi.org/10.59841/xcellence.v2i3.362>
- Joel Immanuel Kairupan STIE YKPN Yogyakarta, D., & Primandaru STIE YKPN Yogyakarta, N. (n.d.). ANALISIS PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PADA NEW VENTURE CREATION: ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI. *MODUS*, 32(2), 140–158.
- Kamil, A., Studi, P., & Pembangunan, E. (2015). *INDUSTRI KREATIF INDONESIA: PENDEKATAN ANALISIS KINERJA INDUSTRI* (Vol. 10, Issue 2).
- Lestari, S. D., & Mun'im, A. (n.d.). *MENGUKUR KINERJA EKONOMI KREATIF INDONESIA MEASURING INDONESIAN CREATIVE ECONOMY PERFORMANCE*.
- R.L Misra, & Sanyat Misra. (2017). *Commercial Ornamental Corps Traditional and Loose Flowers*.
- suci indah permadani, & Arisinta, O. (2021). *ANALISIS MINAT BERWIRAUSAHA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI KREATIF (STUDI KASUS MAHASISSWA SE-KABUPATEN BANGKALAN)*. 4.