

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Agribisnis juga dapat dilakukan dalam bentuk usaha, dimana salah satu usaha yang dapat dilakukan pada tanaman hias. Terutama pada zaman yang berkembang pesat ini sangat dibutuhkan tanaman hias baik pada taman perusahaan, hotel, café maupun sebagai hobby yang suka pada tanaman hias. Tanaman hias juga sempat maraknya pada zaman Covid-19 di tahun 2019. sektor pertanian sangat membantu pembangunan pariwisata yang ada di Indonesia sehingga hal ini dapat dibentuk menjadi bisnis tanaman hias dan layak untuk dikembangkan.

Karakteristik pada tanaman hias pastinya berbeda-beda pada setiap bunga misalnya pada tanaman hias seperti bunga anggrek, Melati, pucuk merah dan masih banyak lagi, lalu pada karakteristik yang estetik dan eksotik juga dapat dilihat karena keindahannya pada bunga aglaonema dan puring. Dalam hal ini Indonesia juga mengembangkan minat dan bakat masyarakat yang tertarik pada tanaman hias untuk dijadikan sebagai ajang bisnis agar mendukung sektor pariwisata negara.

Berbagai jenis tanaman hias yang cukup diminati masyarakat dapat kita lihat pada tanaman anthurium, melati, bunga pucuk merah, lidah buaya, dan masih banyak lagi. Adapun data produksi yang dapat negara kita perhatikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 1. 1 Produksi Tanaman Hias

Jenis Tanaman Hias	Produksi Tanaman Hias Menurut Jenis Tanaman		
	2018	2019	2020
Anggrek (tangkai)	115 322,00	85 259,00	39 965,00
Bunga Anthurium (tangkai)	16 521,00	16 571,00	17 435,00
Anthurium Daun (pohon)	11 163,00	10 041,00	10 964,00
Anyelir (tangkai)	5 300,00	8 027,00	12 500,00
Balanceng (pohon)	12,00	10,00	70,00

Jenis Tanaman Hias	Produksi Tanaman Hias Menurut Jenis Tanaman		
	2018	2019	2020
Dracaena (pohon)	56,00	18,00	253,00
Euphorbia (pohon)	4 828,00	4 331,00	4 709,00
Gladiol (tangkai)	3 610,00	2 900,00	4 510,00
Hanjuang (pohon)	12,00	10,00	40,00
Herbras (tangkai)	-	-	-
Kamboja Jepang (pohon)	12 904,00	13 490,00	13 785,00
Keladi Hias (pohon)	2 320,00	1 342,00	1 143,00
Krisan (tangkai)	131,00	21,00	7 995,00
Mawar (tangkai)	1 572 652,00	614 869,00	329 427,00
Melati (kg)	37 224,00	62 848,00	139 345,00
Monstera (pohon)	-	-	35,00
Pakis (pohon)	3 053,00	2 532,00	4 676,00
Palem (pohon)	13 410,00	19 866,00	8 917,00

Jenis Tanaman Hias	Produksi Tanaman Hias Menurut Jenis Tanaman		
	2018	2019	2020
Pedang-pedangan (rumpun)	3 819,00	2 757,00	3 295,00
Philodendron (pohon)	12,00	9,00	47,00
Pisang-pisangan (tangkai)	2 474,00	1 668,00	1 861,00
Sedap Malam (tangkai)	1 305,00	2 409,00	2 225,00
Soka (pohon)	12 887,00	13 299,00	13 290,00
Sri Rejeki (pohon)	15 729,00	9 204,00	9 368,00
Sumber: BPS, Statistik Pertanian Hortikultura SPH			

Tanaman hias yang diproduksi setiap tahun mengalami fluktuasi lebih cenderung meningkat, hal tersebut dapat dilihat dari produksi tanaman bias antara lain mawar, anthurium, sedap malam dan kamboja jepang.

Menjual tanaman hias juga memerlukan keterampilan agar dapat menarik minat dan perhatian masyarakat, dimana dengan bakat tersebut konsumen dapat tertarik untuk membeli tanaman hias tersebut. Pendapat dari Sujan (1994:40) “dalam sebuah orientasi keterampilan menjual dapat kita lihat pada diri seseorang yang berusaha melakukan perbaikan serta meningkatkan kemampuan untuk bertanggung jawab pada pekerjaannya”. Sehingga pengusaha yang menjual tanaman hias seharusnya memperhatikan karakteristik pada setiap bunga.

Ud. Boto Lungun merupakan salah satu usaha yang menjual tanaman hias yang cukup besar dan terkenal di daerah tanjung morawa. Ud, Boto Lungun merupakan

usaha yang dipimpin oleh ibu Yani Lumbanbatu yang berdiri pada tahun 2014 hingga saat ini 2023 dengan memiliki 5 anggota tetap dan 2 pekerja buruh yang membantu Ibu Yani Lumbanbatu dalam mengurus perawatan tanaman tersebut.

Tanaman hias yang dimiliki oleh Ud. Boto Lungun kurang lebih ada 50.000 keseluruhan tanaman tersebut. Merupakan suatu prestasi bagi ibu Yani

usaha yang dipimpin oleh ibu Yani Lumbanbatu yang berdiri pada tahun 2014 hingga saat ini 2023 dengan memiliki 5 anggota tetap dan 2 pekerja buruh yang membantu Ibu Yani Lumbanbatu dalam mengurus perawatan tanaman tersebut.

Tanaman hias yang dimiliki oleh Ud. Boto Lungun kurang lebih ada 50.000 keseluruhan tanaman tersebut. Merupakan suatu prestasi bagi ibu Yani Lumbanbatu yang mampu memulai bisnis baru hingga menjadi bisnis yang besar dan cukup banyak disukai oleh banyak konsumen.

Bisnis yang dijalankan ibu Yani Lumbanbatu mengalami banyak peningkatan dari tahun ke tahun hanya saja memiliki kelemahan, yaitu tidak dapat menentukan harga satu produk pada tanaman hias tersebut. Salah satu faktor penyebab hal ini terjadinya penentuan harga dengan membandingkan dengan usaha lain.

Menurut dari pernyataan diatas membuat ibu Yani Lumbanbatu tidak dapat menentukan berapa keuntungan atau laba yang didapat dalam setiap penjualannya.

Oleh karena itu saya mahasiswa menawarkan diri untuk membantu ibu Yani Lumbanbatu untuk menentukan harga dari satuan produk dan laba yang diharapkan ibu Yani Lumbanbatu yang dimana keuntungan yang diharapkan sebesar 30%.

Masalah yang dialami ibu Yani Lumbanbatu saya berikan penawaran dengan melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba (*profit planning*) adalah salah satu usaha yang digunakan untuk menggapai tujuan pada satu (Carter,2009). Sehingga perencanaan laba perlu melakukan analisis volume penjualan, harga jual dan biaya produksi. Ketiga variabel yang disebut menuju ke Cost Volume Profit.

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang digunakan dalam mencapai tingkat laba yang diinginkan perusahaan (Carter dan Usry,2005). Analisis ini merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen dalam menghubungkan antara biaya, laba, titik impas produk dan volume penjualan. Analisis *cost-volume-profit* (CVP) dapat digunakan untuk mengetahui peramalan laba dimana analisis ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis *contribution margin*, analisis *break-event point*, analisis *margin of safety*, analisis *operating leverage*, dan analisis *target laba*. Dimana pada penggunaan analisis tersebut dapat memberikan hasil bahwa produksi UD. Boto Lungun dapat mengetahui berapa laba yang diharapkan dan berapa harga satuan produksinya untuk mencapai hal yang diharapkan oleh ibu Yani Lumbanbatu. Perhitungan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) ini diharapkan dapat membantu ibu Yani Lumbanbatu selaku owner atau pemilik UD. Boto Lungun dalam perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan produk tersebut menjadi lebih baik dan sistematis sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk dapat mengetahui harga satuan produk pada setiap jenis tanaman dalam satu produksi sehingga dapat menghasilkan laba yang diharapkan sebesar 30%.

Adapun kesamaan dari peneliti terdahulu dapat dilihat dari rumusan perencanaan laba dengan judul analisis *cost volume profit (CVP)*, dimana dapat ditemukan perbedaan pada penelitian ini melalui objek dan variabel yang berbeda. Oleh sebab itu penulis dapat melakukan penelitian ini dengan melihat dari latar belakang masalah dengan judul yang didapat yaitu “**Analisis Cost Volume Profit Bisnis Rintisan Nursery (Studi kasus Ud. Boto Lungun)**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan diatas, maka masalah pada penelitian ini berdasarkan observasi yang dilakukan pada bisnis rintisan Nursery (studi kasus UD. Boto Lungun) perlu untuk melakukan perhitungan *Cost Volume Profit* serta perencanaan laba yang diharapkan.

1.3. Tujuan TA

Masalah yang saya dapat setelah melakukan observasi sehingga dapat saya simpulkan tujuan dari penelitian untuk memecahkan masalah pada analisis cost-volume profit dan payback period bisnis yaitu:

1. Mengetahui hasil dari perhitungan dan analisis cost-volume-profit (CVP) pada bisnis rintisan Nursery
2. Untuk mengetahui bentuk dari rincian cost-volume-profit (CVP) dan penetapan harga dari inovasi bisnis UD. Boto Lungun.
3. Untuk mengetahui perencanaan laba dalam satu produk pada Ud. Boto Lungun

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk menghasilkan kertas kerja (*working paper*) yang akan disajikan dalam bentuk Ms. Excel dengan tujuan mendapatkan harga satuan dari produk yang akan dijual serta profit dan margin yang diharapkan.

1.4. Kontribusi/ Manfaat TA

Penulis berharap dari tugas akhir yang dikerjakan dapat berguna bagi perusahaan UD. Boto lungun maupun dikalangan masyarakat dalam perkembangan dan kemajuan usaha. Bagi Bisnis UD. Boto Lungun Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan masukan untuk manajemen UD. Boto Lungun sebagai landasan atau acuan pengambilan keputusan dalam penetapan harga jual. Tujuannya agar bisnis UD. Boto Lungun mampu bersaing dengan bisnis lainnya.

1. Bagi penelitian lain

Penelitian ini diharapkan dapat sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam bidang usaha yang sama

2. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan hasil yang bermanfaat bagi pengetahuan masyarakat khususnya para pelaku penjual tanaman dalam pembuatan harga satuan serta laba bersih dari penjualan

3. Bagi Penulis

Perhitungan harga satuan pada barang serta laba bersih dapat diketahui oleh penulis dalam menyelesaikan tugas akhir di usaha bisnis Ud. Boto lungun.