

# Perencanaan Laba Dengan Metode Cost Volume Profit Tanaman Hias *Calathea* Pada C.V. Sumber Rejeki Taman Sari Di Samarinda

Johan<sup>1</sup>, Musviyanti<sup>2\*</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman, Indonesia

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perhitungan *Cost Volume Profit* dan perencanaan laba dalam pengambilan keputusan berdasarkan target laba 10 persen dari penjualan periode sebelumnya. Penelitian ini menggunakan metode *Purposive Sampling* yaitu di C.V. Sumber Rejeki Taman Sari Kota Samarinda. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan bantuan Software Microsoft Office Excel. Berdasarkan hasil penelitian bahwa C.V. Sumber Rejeki Taman Sari menunjukkan titik impas dengan mengetahui nilai bauran. Hasil penelitian ini juga dapat mengetahui target penjualan dan untuk mengetahui laba yang diinginkan ditahun berikutnya. Penelitian ini memberikan saran agar usaha tersebut lebih meningkatkan jumlah produk yang dijual dan melanjutkan perhitungan perencanaan laba lebih detail.

**Kata Kunci:** Bauran, BEP, Target Laba, Target Penjualan

Korespondensi:

Musviyanti  
(musviyanti@feb.unmul.ac.id)

Submit: 03-10-2025

Revisi: 25-10-2025

Diterima: 25-11-2025

Terbit: 03-12-2025



## Abstract

*Profit Planning Using the Cost-Volume-Profit Method for Calathea Ornamental Plants at C.V. Sumber Rejeki Taman Sari in Samarinda, supervised by Mrs. Musviyanti. The aim of this study is to examine and analyze the calculation of Cost-Volume-Profit (CVP) and profit planning in decision-making based on a profit target of 10 percent from the previous period's sales. This study employed a purposive sampling method, with C.V. Sumber Rejeki Taman Sari in Samarinda as the selected research object. The research utilized a quantitative descriptive analysis approach with the assistance of Microsoft Office Excel software. The results showed that C.V. Sumber Rejeki Taman Sari achieved its break-even point by identifying the product mix value. This study also determined the sales target required to achieve the desired profit in the following year. The research recommends that the business increase the quantity of products sold and continue conducting more detailed profit planning calculations.*

**Keywords:** Product Mix, Break Even Point (BEP), Profit Target, Sales Target

## 1. Pendahuluan

Setiap organisasi memiliki tujuan untuk memperoleh nilai tambah dari aktivitas operasionalnya. Salah satu ukuran keberhasilan yang lazim digunakan, terutama bagi organisasi yang berorientasi profit, adalah tingkat keuntungan yang diperoleh. Untuk mencapai keuntungan yang optimal sesuai target, dibutuhkan perencanaan laba yang matang. Salah satu pendekatan yang umum digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis hubungan antara biaya, volume, dan laba, yang dikenal sebagai metode *Cost-Volume-Profit* (CVP). Menurut (Putri & Oktafiani, 2022), peran UMKM sangat besar dalam perekonomian Indonesia, mencakup 99% dari seluruh unit usaha, berkontribusi 60,5% terhadap PDB, serta menyerap 96,9% tenaga kerja nasional. Meski sempat mengalami penurunan pada masa pandemi COVID-19, UMKM terbukti mampu kembali mendorong pertumbuhan ekonomi, termasuk di Kota Samarinda (Cinthia, 2022). Namun, agar dapat terus berkembang, UMKM perlu didukung dengan penerapan praktik manajemen yang lebih baik, termasuk dalam hal perencanaan laba.

Dalam praktiknya, pengambilan keputusan usaha sangat membutuhkan informasi akuntansi yang memadai (Wahyudi & Jamain, 2022). Dengan pencatatan dan analisis yang tepat, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan strategi penetapan harga, pengendalian biaya, serta proyeksi laba. (Kusuma & Lutfiandy, 2019)

menegaskan bahwa tujuan perusahaan adalah mencapai keuntungan optimal melalui efisiensi biaya, penetapan harga yang tepat, serta peningkatan volume penjualan. Dalam konteks ini, metode CVP berperan penting sebagai alat bantu perencanaan laba dan pengambilan keputusan (Winarko & Astuti, 2018). Namun, penerapan metode CVP di kalangan pelaku UMKM masih tergolong rendah (Korawijayanti et al., 2022). Hambatan utamanya adalah keterbatasan sumber daya, sistem akuntansi yang belum memadai, serta kurangnya kemampuan dalam mengumpulkan dan menganalisis data biaya dan volume penjualan secara akurat.

Selain itu, terdapat tantangan dalam mengimplementasikan hasil analisis CVP dalam keputusan bisnis sehari-hari, terutama karena keterbatasan keahlian, waktu, dan dana. Studi sebelumnya oleh (Iswara et al., 2023) menunjukkan bahwa penerapan analisis CVP dapat membantu perusahaan dalam menetapkan target laba yang realistik, mengukur margin kontribusi, serta memahami tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan. Penelitian (Aznedra & Dewi, 2019) juga menegaskan bahwa meskipun terdapat fluktuasi volume penjualan, penerapan perhitungan BEP (Break Even Point) memberikan gambaran yang jelas bagi perusahaan dalam mengelola laba. Gap penelitian yang ada adalah belum banyak penelitian yang secara khusus mengkaji penerapan metode CVP pada usaha penjualan tanaman hias, terutama pada skala UMKM seperti yang dijalankan oleh C.V. Sumber Rejeki Taman Sari di Samarinda.

Usaha penjualan tanaman hias saat ini tengah berkembang pesat. Tren ini semakin diperkuat sejak masa pandemi, di mana masyarakat mulai banyak mengoleksi tanaman hias sebagai bagian dari aktivitas di rumah. Tanaman hias juga memiliki nilai estetika tinggi dan permintaan pasar yang relatif stabil, sehingga menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Dalam konteks pertanian, tanaman hias masuk dalam kelompok hortikultura yang dapat menjadi sumber pendapatan signifikan bagi masyarakat. C.V. Sumber Rejeki Taman Sari merupakan salah satu pelaku usaha tanaman hias di Samarinda. Awalnya bisnis ini fokus pada pembibitan tanaman hias outdoor secara eceran. Namun, seiring waktu, usaha ini berkembang dengan pemasaran ke berbagai konsumen dan proyek tender. Berdasarkan data penjualan periode Januari-Juni 2024, total penjualan tanaman hias perusahaan ini mencapai 3.200 unit senilai Rp 113.600.000.

Di antara empat kategori tanaman yang dijual, tanaman hias *Calathea* mendominasi dengan 1.929 unit terjual dan nilai penjualan Rp 68.160.000. Fakta tersebut menunjukkan bahwa *Calathea* memiliki kontribusi terbesar terhadap pendapatan perusahaan, sekaligus mencerminkan tingginya permintaan pasar. Namun, saat ini pengelolaan keuangan C.V. Sumber Rejeki Taman Sari masih sederhana, hanya membandingkan antara jumlah pengeluaran dan pemasukan, tanpa adanya perencanaan laba yang sistematis. Pencatatan penjualan juga belum dilakukan secara spesifik per kategori tanaman, dan belum menerapkan metode CVP. Hal ini menghambat kemampuan perusahaan dalam melakukan perencanaan keuangan yang lebih akurat.

Dengan demikian, penelitian ini menjadi penting dilakukan karena dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini akan memperkaya literatur mengenai penerapan metode CVP dalam perencanaan laba pada sektor UMKM tanaman hias, yang selama ini belum banyak dibahas. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat membantu C.V. Sumber Rejeki Taman Sari dalam menyusun perencanaan laba yang lebih baik, serta menjadi referensi bagi pelaku UMKM lain yang bergerak di bidang serupa.

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung dan menganalisis penerapan metode CVP dalam perencanaan laba tanaman hias *Calathea* di C.V. Sumber Rejeki Taman Sari. Secara khusus, penelitian ini akan mengevaluasi perhitungan CVP yang mencakup hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, serta menyusun perencanaan laba dengan target peningkatan laba sebesar 10% dari periode sebelumnya. Melalui pendekatan ini, diharapkan perusahaan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai struktur biaya, tingkat penjualan minimum yang harus dicapai (BEP), margin kontribusi, serta proyeksi laba yang realistik. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya bermanfaat bagi perusahaan yang diteliti, tetapi juga dapat memberikan wawasan bagi pelaku UMKM lain dalam menerapkan metode CVP sebagai bagian dari strategi pengelolaan usaha yang lebih profesional.

#### Tinjauan Pustaka

#### Perencanaan Laba

Menurut Kartika & Sunarka (2019) perencanaan laba merupakan proses strategis yang dilakukan perusahaan untuk menetapkan tujuan keuntungan yang ingin dicapai sehingga penjualan produk dapat berlangsung tanpa mengalami kerugian. Perencanaan laba mencakup pengaturan target laba yang berorientasi pada stabilitas keuangan dan kesinambungan usaha, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti volume penjualan, harga jual, bauran produk, biaya per unit, serta kondisi pasar dan persaingan (Antameng et al., 2017). Target laba juga menjadi acuan untuk menentukan jumlah unit produk yang harus dijual agar perusahaan memperoleh laba yang diinginkan.

#### Klasifikasi Biaya

Datu (2019) mengungkapkan klasifikasi biaya merupakan elemen penting dalam pengembangan data biaya yang mendukung pencapaian tujuan manajerial. Biaya diklasifikasikan berdasarkan objek pengeluaran, fungsi, hubungan biaya dengan aktivitas, perilaku terhadap perubahan volume, serta manfaat waktu penggunaannya (Mulyadi, 2015). Pemahaman atas klasifikasi ini sangat berguna dalam menghitung total biaya dan mengalokasikan biaya tetap, khususnya dalam konteks produk bersama.

#### Konsep Pendapatan

Atmaja et al., (2021) Pendapatan perusahaan didefinisikan sebagai jumlah uang yang diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa kepada konsumen, yang dipengaruhi oleh volume penjualan. Oleh karena itu, strategi peningkatan penjualan langsung berkontribusi terhadap pertumbuhan pendapatan perusahaan.

#### Konsep Cost Volume Profit

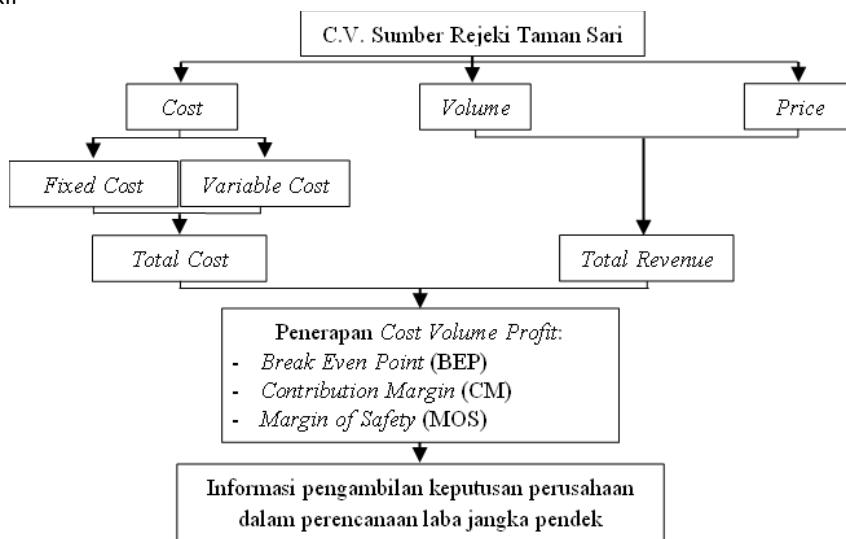
Antameng et al., (2017) menyatakan bahwa analisis *Cost Volume Profit* (CVP) memberikan fleksibilitas bagi perusahaan dalam merencanakan laba secara akurat dengan memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Analisis ini membantu manajemen dalam mengidentifikasi jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai *Break Even Point* (BEP) berkaitan pada suatu kondisi dimana pada periode tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, serta mengevaluasi dampak perubahan harga atau biaya terhadap laba (Yanto, 2020).

Analisis titik impas menghitung volume produksi pada harga tertentu yang diperlukan untuk menutupi semua biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi ( $\text{laba}=0$ ). CVP juga mencakup perhitungan margin kontribusi, yang menunjukkan pendapatan yang tersisa setelah dikurangi biaya variabel (Korawijayanti et al., 2022). Analisis kontribusi margin membantu perusahaan dalam mengoptimalkan profitabilitas dengan memperhatikan kontribusi setiap unit terhadap laba bersih perusahaan. Dengan demikian, margin kontribusi juga dapat dijadikan sebagai alat evaluasi efisiensi operasional dan membantu manajemen dalam menentukan prioritas produk yang paling menguntungkan. Yanto, (2020) *Margin of Safety* yang mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Semakin besar nilai *Margin of Safety*, semakin rendah risiko kerugian yang harus dihadapi perusahaan dibandingkan dengan *Margin of Safety* yang nilainya kecil.

#### Tanaman Hias Komoditas Outdoor

Menurut Putri Hartoyo et al., (2022) dalam konteks penelitian ini, tanaman hias khususnya jenis outdoor seperti *Calathea*. Tanaman hias ini memiliki nilai estetika dan ekonomi yang tinggi, serta berfungsi mempercantik lingkungan. *Calathea* dipilih karena keindahan corak daunnya yang beragam, menjadikannya salah satu komoditas tanaman hias yang populer dan berpotensi memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan usaha. Tanaman *Calathea* juga memiliki beberapa jenis sesuai tanaman hias yang akan di teliti yaitu *Calathea Black Lipstik*, *Calathea Crimson*, *Calathea Orbifolia*, *Calathea Cynthia*, *Calathea Lancifolia*, dan lainnya.

#### Kerangka Berpikir



**Gambar 1.** Kerangka Berpikir

Sumber: Diolah Peneliti, 2025

## 2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif untuk menganalisis penerapan metode *Cost Volume Profit* (CVP). Objek penelitian ini adalah C.V. Sumber Rejeki Taman Sari yang bergerak di bidang

penjualan tanaman hias, dengan fokus pada tanaman hias *Calathea* dengan berbagai kategori bibit (2-3 daun), sedang (4-5 daun) dan dewasa sebagai produk unggulan. Sampel Penelitian dilakukan secara purposive, mengingat usaha ini telah beroperasi lebih dari lima tahun dan memiliki pencatatan keuangan yang memungkinkan dilakukan analisis laba.

Sumber data yang digunakan meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap proses produksi, penjualan, dan pencatatan keuangan, serta wawancara dengan pemilik usaha untuk menggali informasi tentang sejarah, struktur organisasi, strategi penjualan, dan kondisi operasional. Data sekunder berupa laporan penjualan dan catatan keuangan periode Januari hingga Juni 2024. Metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi (Rusdianti, 2018). Seluruh data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan bantuan Software Microsoft Office Excel untuk mengolah dan menginterpretasikan data, sehingga menghasilkan gambaran mengenai penerapan metode CVP sebagai dasar perencanaan laba usaha.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Volume Penjualan Tanaman Hias *Calathea* Januari-Juni 2024

**Tabel 1.** Data Penerimaan dari Penjualan Tanaman Hias Januari-Juni 2024

Bulan	Bibit (2-3 Daun)		Sedang (4-5 Daun)		Dewasa	
	Poly bag	Unit x Harga (Rp 12.000)	Pot	Unit x Harga (Rp 80.000)	Pot	Unit x Harga (Rp 160.000)
Januari	265	Rp 3.180.000	35	Rp 2.800.000	24	Rp 3.840.000
Februari	250	Rp 3.000.000	67	Rp 5.360.000	38	Rp 6.080.000
Maret	325	Rp 3.900.000	84	Rp 6.720.000	19	Rp 3.040.000
April	200	Rp 2.400.000	50	Rp 4.000.000	26	Rp 4.160.000
Mei	180	Rp 2.160.000	26	Rp 2.080.000	20	Rp 3.200.000
Juni	240	Rp 2.880.000	43	Rp 3.440.000	37	Rp 5.920.000
Total	1.460	Rp 17.520.000	305	Rp 24.400.000	164	Rp 26.240.000

Sumber: C.V. Sumber Rejeki Taman Sari, 2025

Berdasarkan tabel 1 diatas menunjukkan besarnya total penerimaan dari penjualan tanaman hias *Calathea* kategori bibit (2-3 daun) sebesar 1.460 polybag dengan harga Rp12.000/polybag sehingga total penerimaan Rp 17.520.000, kategori sedang (4-5 daun) sebesar 305 pot dengan harga Rp 80.000/pot sehingga total penerimaan Rp 24.400.000 dan kategori dewasa sebesar 164 pot dengan harga Rp 160.000 sehingga total penerimaan Rp 26.240.000.

Biaya Tetap dan Biaya Variabel

**Tabel 2.** Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tanaman Hias *Calathea* Januari-Juni 2024

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Rp 2.622.400	
2	Biaya Tenaga Kerja Tetap	Rp 27.000.000	
3	Pembelian Induk Tanaman Hias Calathea		Rp 5.500.000
4	Tenaga Kerja Harian		Rp 3.000.000
5	Transportasi		Rp 800.000
6	Biaya Perbaikan/Service		Rp 500.000
7	Biaya Listrik (60% x Rp 1.000.000)	Rp 600.000	Rp 200.000
8	Biaya Air		Rp 200.000
Biaya Sarana Produksi Pertanian Calathea:			
9	a. Biaya Media Tanam (Top Soil)		Rp 5.000.000
	b. Pupuk / Sekam Padi		Rp 800.000
	c. Pot dan Polybag		Rp 2.500.000
	d. Pengobatan		Rp 500.000
Biaya Lainnya			Rp 1.500.000
Total		Rp30.222.400	Rp20.500.000

Sumber: C.V. Sumber Rejeki Taman Sari, 2025

Berdasarkan tabel 2. diatas, total biaya tetap untuk tanaman hias *calathea* Januari-Juni 2024 sebesar Rp 30.222.400 dan berdasarkan informasi yang didapatkan dari C.V. Sumber Rejeki Taman Sari bahwa biaya variabel khusus untuk tanaman hias *calathea* Januari-Juni 2024 sebesar Rp 20.500.000.

#### Bauran Multi Produk

**Tabel 3.** Laba Rugi Tanaman Hias *Calathea* Januari-Juni 2024

Keterangan	Produk Bibit ( 1.460 Unit)	Produk Sedang (305 Unit)	Produk Dewasa (164 Unit)	Total
Penjualan	Rp 17.520.000	Rp 24.400.000	Rp 26.240.000	Rp 68.160.000
Biaya Variabel	Rp 15.580.000	Rp 3.280.000	Rp 1.640.000	Rp 20.500.000
Kontribusi Marjin	Rp 1.940.000	Rp 21.120.000	Rp 24.600.000	Rp 47.660.000
Biaya Tetap	Rp 22.969.024	Rp 4.835.584	Rp 2.417.792	Rp 30.222.400
-Rp				
Laba	21.029.024	Rp 16.284.416	Rp 22.182.208	Rp 17.437.600

Sumber: C.V. Sumber Rejeki Taman Sari, 2025

Dalam penelitian ini perhitungan bauran produk berdasarkan jenis kategori harganya. Karena ketiga kategori harga dan produk yang berbeda, maka tanaman hias *Calathea* kategori bibit (2-3 daun), sedang (4-5 daun) dan kategori dewasa memiliki nilai bauran sendiri-sendiri dengan cara menyederhanakan rasio atau menggunakan rasio langsung agar jadi bilangan bulat satu digit. Jadi rasio untuk nilai bauran produk (*Product Mix*) adalah 9 : 2 : 1. Sedangkan rasio untuk nilai bauran penjualan (*Sales Mix*) adalah 3 : 4 : 4.

#### Margin Kontribusi per Kategori Bauran

**Tabel 4.** Margin Kontribusi per Kategori Bauran

No	Kategori Tanaman Hias Calathea	Harga Jual Per Unit	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Bauran Produk	Margin Kontribusi per Kategori Bauran
1	Bibit (2-3 Daun)	Rp 12.000	Rp 10.671	Rp 1.329	9	Rp 11.829
2	Sedang (4-5 Daun)	Rp 80.000	Rp 10.754	Rp 69.246	2	Rp128.780
3	Dewasa	Rp160.000	Rp 10.000	Rp 150.000	1	Rp150.000

Sumber: Data Olahan, 2025

Berdasarkan tabel 4. menunjukkan bahwa kategori dewasa memiliki margin kontribusi per unit tertinggi, yaitu Rp 150.000, diikuti oleh kategori sedang sebesar Rp 69.246, dan kategori bibit sebesar Rp 1.329. Meskipun margin per unit pada kategori bibit rendah, volume penjualannya lebih besar sehingga total kontribusinya tetap signifikan. Bauran produk memperlihatkan proporsi penjualan tertinggi berada pada kategori bibit (9), sedang (2), dan dewasa (1). Berdasarkan bauran tersebut, margin kontribusi tertinggi per kategori berasal dari kategori dewasa sebesar Rp 150.000, diikuti oleh sedang Rp 128.780, dan bibit Rp 11.829.

#### Break Even Point Kategori Bauran

**Tabel 5.** BEP (Titik Impas) Tiap Kategori Bauran

Biaya Tetap	Rp 30.222.400	BEP Kategori Bauran
MK Per Kategori Bauran:		
Bibit (2-3 Daun)	Rp 11.829	
Sedang (4-5 Daun)	Rp 128.780	Rp 290.610
Dewasa	Rp 150.000	104

Sumber: Data Olahan, 2025

Dari tabel 5. dapat diketahui bahwa biaya tetap sebesar Rp 30.222.400 dan margin kontribusi kategori bauran sebesar Rp 290.610, sehingga BEP tiap kategori bauran sebesar 104. Berdasarkan pada titik impas kategori sebesar 104, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

**Tabel 6.** BEP Kategori Bauran

No	Kategori Tanaman Hias Calathea	BEP Kategori Bauran	Bauran Produk	BEP (Pot/Polybag)
----	--------------------------------	---------------------	---------------	-------------------

1	Bibit (2-3 Daun)		9	926
2	Sedang (4-5 Daun)	104	2	193
3	Dewasa		1	104

Sumber: Data Olahan, 2025

Dari tabel 6. dapat diketahui bahwa BEP bauran sebesar 104 dan Bauran Produk dicantumkan kembali sesuai kategori, sehingga dapat menghasilkan BEP penjualan produk di tiap kategori.

#### Titik Impas

**Tabel 7.** Mencari Titik Impas

Keterangan	Produk Bibit (926 Unit)	Produk Sedang (193 Unit)	Produk Dewasa (104 Unit)	Total
Penjualan	Rp 11.109.871	Rp 15.472.651	Rp 16.639.441	Rp 43.221.964
Biaya Variabel	Rp 9.879.668	Rp 2.079.930	Rp 1.039.965	Rp 12.999.564
Kontribusi Margin	Rp 1.230.203	Rp 13.392.721	Rp 15.599.476	Rp 30.222.400
Biaya Tetap	Rp 22.969.024	Rp 4.835.584	Rp 2.417.792	Rp 30.222.400
Laba (Rugi)	-Rp 21.738.821	Rp 8.557.137	Rp 13.181.684	0

Sumber: Data Olahan, 2025

Tabel 7. di atas menunjukkan bahwa kategori dewasa memberikan kontribusi laba tertinggi sebesar Rp13.181.684, diikuti oleh kategori sedang sebesar Rp8.557.137. Sementara itu, kategori bibit mengalami kerugian sebesar Rp21.738.821 meskipun jumlah penjualannya paling banyak.

Atau diperluas menjadi:

No	Kategori Tanaman Hias <i>Calathea</i>	a) BEP (Pot/Polybag)	b) Harga per Unit	c) Penjualan (a*b)	d) Biaya Variabel per Unit	e) Biaya Variabel (a*d)
1	Bibit (2-3 Daun)	926	Rp 12.000	Rp11.109.871	Rp10.671	Rp9.879.668
2	Sedang (4-5 Daun)	193	Rp 80.000	Rp15.472.651	Rp10.754	Rp2.079.930
3	Dewasa	104	Rp160.000	Rp16.639.441	Rp10.000	Rp1.039.965
				Rp 43.221.964		Rp12.999.564
	Total Penjualan					Rp30.222.400
	Biaya Variabel					Rp30.222.400
	Margin Kontribusi					
	(-) Biaya Tetap					

Sumber: Data Olahan, 2025

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa total penjualan adalah sebesar Rp 43.221.964 dan biaya variabel paket bauran sebesar Rp 12.999.564, sehingga margin kontribusi sebesar Rp 30.222.400 Diketahui bahwa hasil dari margin kontribusi dan biaya tetap adalah sama, maka dapat disimpulkan, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari mengalami titik impasnya.

#### Target Laba

**Tabel 8.** Target Laba

No	Kategori Tanaman Hias <i>Calathea</i>	a) Target Volume (Pot/Polybag)	b) Harga per Unit	c) Target Penjualan (a*b)	d) Biaya Variabel per Unit	e) Biaya Variabel (a*d)
1	Bibit (2-3 Daun)	1.513	Rp 12.000	Rp18.160.976	Rp10.671	Rp16.150.000
2	Sedang (4-5 Daun)	316	Rp 80.000	Rp25.292.683	Rp10.754	Rp 3.400.000
3	Dewasa	170	Rp160.000	Rp27.200.000	Rp10.000	Rp 1.700.000
	Jumlah	2.000		Rp70.653.659		Rp21.250.000
	Total Penjualan					Rp70.653.659
	Biaya Variabel					Rp21.250.000
	Margin Kontribusi					Rp49.403.659
	(-) Biaya Tetap					Rp30.222.400

Laba	Rp19.181.259
Sumber: Data Olahan, 2025	

Berdasarkan tabel 8. menunjukkan target penjualan tanaman hias *Calathea* sebanyak 2.000 unit, yang terdiri dari tiga kategori yaitu bibit, sedang, dan dewasa. Total penjualan yang ditargetkan sebesar Rp 70.653.659, dengan biaya variabel sebesar Rp 21.250.000. Dari hasil pengurangan antara penjualan dan biaya variabel, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp 49.403.659. Setelah dikurangi biaya tetap Rp 30.222.400, maka diperoleh laba bersih sebesar Rp 19.181.259. Hasil ini menunjukkan bahwa rencana penjualan yang ditetapkan mampu menghasilkan laba yang baik kedepannya untuk C.V. Sumber Rejeki Taman Sari.

#### Analisis MOS (*Margin of Safety*)

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{\text{Rp}} &= \text{TR} - \text{BEP}_{\text{Rp}} \\ \text{MOS\%} &= \frac{\text{MOS}_{\text{Rp}}}{\text{TR}} \end{aligned}$$

Keterangan:

MOSRp : Margin of Safety (Rupiah)

MOS% : Margin of Safety (%)

BEPRp : Break Even Point (Rupiah)

TR (Total Revenue) : Penjualan

MOSRp = Rp 68.160.000 - Rp 43.221.964

MOSRp = Rp 24.938.036

Jadi Margin of Safety (Rp) adalah sebesar Rp 24.938.036

$$\text{MOS\%} = \frac{\text{MOS}_{\text{Rp}}}{\text{TR}}$$

$$\text{MOS\%} = \frac{\text{Rp } 24.938.036}{\text{Rp } 68.160.000} = 37\%$$

Jadi *Margin of Safety (%)* adalah sebesar 37%. Artinya, jika volume penjualan turun sampai 37% atau Rp 24.938.036 dari volume yang diharapkan, maka penjualan akan mencapai titik impas. Dengan kata lain penurunan penjualan yang masih dapat ditolerir agar perusahaan tidak mendapatkan rugi setinggi-tingginya sebesar 37% Rp 24.938.036.

#### Analisis Cost Volume Profit pada Tanaman Hias *Calathea* C.V. Sumber Rejeki Taman Sari

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan pendekatan penting dalam perencanaan keuangan yang bertujuan untuk membantu manajemen dalam memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan. Berdasarkan hasil penelitian di C.V. Sumber Rejeki Taman Sari, analisis ini diaplikasikan secara spesifik pada penjualan tanaman hias jenis *Calathea* selama periode Januari hingga Juni 2024. Tanaman hias *Calathea* dipilih sebagai objek utama karena merupakan komoditas unggulan yang memberikan kontribusi penjualan terbesar dibandingkan tanaman hias lainnya. Selama periode Januari-Juni 2024, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari berhasil menjual sebanyak 1.929 unit tanaman *Calathea* dengan total pendapatan sebesar Rp68.160.000. Penjualan ini terdiri atas tiga kategori berdasarkan ukuran dan harga, yaitu kategori bibit (2–3 daun), sedang (4–5 daun), dan dewasa.

Meskipun kategori bibit menyumbang jumlah unit penjualan terbanyak, keuntungan terbesar justru diperoleh dari kategori sedang dan dewasa karena selisih harga jual dan biaya produksinya jauh lebih besar. Dalam upaya menghitung posisi keuangan usaha, diketahui bahwa biaya tetap yang dikeluarkan selama enam bulan pertama mencapai Rp 30.222.400, yang terdiri dari biaya penyusutan aktiva tetap, gaji tenaga kerja tetap, dan sebagian biaya utilitas. Sementara itu, biaya variabel selama periode yang sama tercatat sebesar Rp 20.500.000, meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja harian, transportasi, saprotan, dan operasional lainnya yang berubah sesuai volume produksi. Dari total penjualan dan biaya yang terjadi, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp 47.660.000. Setelah dikurangi dengan total biaya tetap, maka perusahaan memperoleh laba bersih sebesar Rp 17.437.600. Hal ini menunjukkan bahwa usaha penjualan tanaman hias *Calathea* pada C.V. Sumber Rejeki Taman Sari telah berhasil melewati titik impas (*Break Even Point*) dan menghasilkan keuntungan bersih yang dapat menjadi dasar evaluasi serta perencanaan bisnis ke depan.

Terkait dengan titik impas (*Break Even Point*), C.V. Sumber Rejeki Taman Sari diketahui harus mencapai penjualan sebesar Rp 43.221.964 untuk menutup seluruh biaya operasional tanpa menghasilkan laba maupun rugi. Karena realisasi penjualan selama periode Januari-Juni 2024 mencapai Rp 68.160.000, maka posisi C.V. Sumber Rejeki dapat dikatakan sudah berada dalam kondisi menguntungkan dan relatif aman secara finansial.

Keamanan usaha ini juga terlihat dari hasil perhitungan *Margin of Safety* (MOS) yang menunjukkan selisih antara penjualan aktual dan titik impas. Nilai MOS yang dicapai adalah Rp 24.938.036 atau setara dengan 37%, yang berarti bahwa penjualan dapat turun hingga angka tersebut sebelum perusahaan mengalami kerugian. Persentase ini merupakan indikator bahwa usaha memiliki daya tahan yang baik terhadap fluktuasi penjualan dan risiko pasar. Namun, meskipun secara total usaha tanaman hias *Calathea* menunjukkan kinerja yang positif, jika dianalisis berdasarkan kategori produk, tidak semua kategori memberikan hasil yang menguntungkan.

Kategori bibit yang memiliki volume penjualan tertinggi ternyata mengalami kerugian sebesar Rp 21.029.024. Hal ini disebabkan oleh margin kontribusi per unit yang sangat kecil dan tidak mampu menutup alokasi biaya tetap yang dibebankan. Sebaliknya, kategori sedang memberikan laba sebesar Rp 16.284.416, dan kategori dewasa menyumbang laba tertinggi sebesar Rp 22.182.208. Perbedaan laba antar kategori ini memberikan gambaran penting bagi manajemen bahwa strategi usaha ke depan sebaiknya lebih difokuskan pada pengembangan dan peningkatan penjualan tanaman *Calathea* kategori sedang dan dewasa, yang terbukti lebih menguntungkan meskipun jumlah unit penjualannya lebih sedikit. Keputusan ini penting karena akan berdampak langsung pada efisiensi alokasi sumber daya, penggunaan biaya tetap, serta pencapaian laba yang lebih optimal. Secara keseluruhan, analisis *Cost Volume Profit* menunjukkan bahwa bisnis penjualan tanaman hias *Calathea* di C.V. Sumber Rejeki Taman Sari berada dalam kondisi finansial yang sehat dan berpotensi untuk tumbuh lebih baik. Penjualan yang telah melampaui titik impas, margin kontribusi yang signifikan, serta *Margin of Safety* yang tinggi, menjadi dasar yang kuat untuk menyusun strategi pengembangan usaha selanjutnya.

#### **Perencanaan Laba Selanjutnya berdasarkan Target Laba**

Perencanaan laba merupakan salah satu langkah penting yang dilakukan oleh perusahaan untuk memastikan kelangsungan usahanya dalam jangka panjang. Melalui perencanaan laba, perusahaan dapat menetapkan target penjualan, mengontrol pengeluaran, serta merancang strategi produksi dan pemasaran yang lebih efisien. Berdasarkan hasil penelitian di atas, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari telah melakukan analisis perencanaan laba untuk periode selanjutnya dengan menggunakan dasar perolehan laba pada periode sebelumnya, yaitu bulan Januari hingga Juni 2024. Berdasarkan hasil perhitungan pada Januari-Juni tahun 2024, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari memperoleh laba sebesar Rp 17.437.600 dari penjualan tanaman hias *Calathea*.

Untuk periode selanjutnya C.V. Sumber Rejeki Taman Sari menetapkan target peningkatan laba sebesar 10% dari laba sebelumnya. Dengan demikian, target laba yang ingin dicapai pada periode selanjutnya adalah sebesar Rp 19.181.360. Untuk mencapai target laba tersebut, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari perlu menjual sekitar 2.000 unit tanaman hias *Calathea* yang terdiri dari berbagai kategori, yaitu kategori bibit (2-3 Daun) sebesar 1.513 polybag dengan penjualan Rp 18.160.976, kategori sedang (4-5 Daun) sebesar 316 pot dengan penjualan Rp 25.292.683 , dan kategori dewasa sebesar 170 pot dengan penjualan Rp 27.200.000. Jumlah ini disesuaikan berdasarkan komposisi bauran produk yang sudah dianalisis sebelumnya, sehingga proporsi penjualan tiap kategori tetap seimbang sesuai alokasi dan kontribusinya terhadap laba. Dari penjualan 2.000 unit tersebut, C.V. Sumber Rejeki Taman Sari harus menargetkan pendapatan penjualan sebesar Rp 70.653.659. Sementara itu, biaya variabel yang diperkirakan akan dikeluarkan adalah sebesar Rp 21.250.000.

Dengan asumsi biaya tetap tetap berada pada angka yang sama seperti sebelumnya, yakni Rp 30.222.400, maka dari total penjualan tersebut akan dihasilkan margin kontribusi sebesar Rp 49.403.659. Setelah dikurangi biaya tetap, diperoleh laba bersih yang sesuai dengan target laba, yaitu sebesar Rp 19.181.259. Strategi ini menggambarkan bahwa perencanaan laba tidak hanya berfokus pada peningkatan jumlah penjualan, tetapi juga mempertimbangkan pengeluaran-pengeluaran dan pemanfaatan sumber daya yang ada. C.V. Sumber Rejeki perlu mengarahkan fokus pada kategori produk yang memberikan margin kontribusi tertinggi, yakni *Calathea* kategori sedang (4-5 daun) dan dewasa, karena kedua kategori ini terbukti mampu menghasilkan laba yang lebih tinggi dibandingkan kategori bibit (2-3 daun).

## **4. Kesimpulan**

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis perencanaan laba dengan pendekatan *Cost Volume Profit* pada C.V. Sumber Rejeki Taman Sari di Samarinda dan menghasilkan kesimpulan sebagai berikut: Penjualan tanaman hias *Calathea* pada C.V. Sumber Rejeki Taman Sari selama Januari–Juni 2024 menunjukkan kinerja positif dengan total pendapatan Rp68.160.000 dan laba bersih Rp17.437.600, didukung oleh kontribusi tertinggi dari kategori sedang (4-5 daun) dan kategori dewasa. Analisis *Cost Volume Profit* menunjukkan usaha telah melewati titik impas dengan *Margin of Safety* sebesar 37%, menandakan posisi keuangan yang aman. Target laba selanjutnya sebesar Rp19.181.360 direncanakan sebesar 10% dari laba sebelumnya dapat dicapai dengan penjualan 2.000 unit berdasarkan bauran produk yang optimal. Perusahaan disarankan fokus pada produk dengan margin tinggi, menekan biaya tetap dan variabel, serta meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian selanjutnya diharapkan menyajikan analisis lebih rinci per kategori untuk hasil yang lebih akurat.

## Daftar Pustaka

- Antameng, D. P., Lambey, L., & Gamaliel, H. (2017). Penerapan Cost-Volume-Profit dalam Pengambilan Keputusan untuk Perencanaan Laba pada Hotel Fajar Roon Manokwari. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 12(1), 91–97. <https://doi.org/10.32400/gc.12.01.17141.2017>
- Atmaja, E. J. J., Agustin, F. Y., & Pranoto, Y. S. (2021). Business Analysis of Fragrant Lemongrass (*Cymbopogon Nardus* L.) (Case Study: Beruas, Bangka Barat). *Journal of Integrated Agribusiness*, 3(2), 80–94. <https://doi.org/10.33019/jia.v3i2.2032>
- Aznedra, & Dewi, D. P. (2019). Analisis Biaya dan Volume Laba sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Panca Rasa Pratama Group. *Measurement: Jurnal Akuntansi*, 13(2), 142–155. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>
- Cinthia. (2022). Pemerintah Apresiasi Kerja Pelaku UMKM untuk Pemulihian Ekonomi Nasional. Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. <https://www.kaltimprov.go.id>
- Datu, C. V. (2019). Analisis Biaya dalam Penentuan Harga Pokok Produksi pada Perusahaan Roti Happy Bakery Manado. *Jurnal EMBA*, 7(4), 6147–6154. <https://doi.org/10.35794/emba.v7i4.27145>
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery. *Journal of Management Small and Medium Enterprises (SME's)*, 16(1), 113–127. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- Korawijayanti, L., Karyanti, T. D., Ciptaningtias, A. F., & Widiarto, A. (2022). Model Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Contribution Margin Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UKM Klaster Kerajinan Enceng Gondok "Klinting", Kabupaten Semarang). *Jurnal Polines*, 4(2), 735–746.
- Kusuma, I. C., & Lutfiany, V. (2019). Persepsi UMKM dalam Memahami SAK EMKM. *Jurnal Akunida*, 4(2), 1–14. <https://doi.org/10.30997/jakd.v4i2.1550>
- Mulyadi. (2015). Akuntansi Biaya (Edisi 5). Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Putri, C. C., & Oktafiani, A. N. (2022). Perhitungan Harga Pokok Produksi Berbasis Aktivitas pada UMKM Al-Iqshan Pastry dan Bakery. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 2(1), 153–162. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v2i1.651>
- Putri Hartoyo, A. P., Kanzun Nafis, M., Natasya, N., Ulfah, K., Ariyana, S. E., & Raihan, F. (2022). Pembentukan Rumah Vegetatif Tanaman Hias sebagai Wadah Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Desa Sipungguk, Kabupaten Kampar, Riau. 8(2), 137–145. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.8.2.137-145>
- Rusdianti, I. S. (2018). Pengaruh Pengendalian Internal, Ketaatan Aturan Akuntansi dan Perilaku Tidak Etis Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi pada PT. Ciomas Adisatwa, Tbk Region Jatim 1 Malang Wahyudi, D., & Jamain, T. H. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM Penjual Tanaman Hias di Kecamatan Cipayung Kota Depok - Jawa Barat. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 5(1), 21–31.
- Winarko, S. P., & Astuti, P. (2018). Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) pada Perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusantara*, 3(2), 9–21. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143>
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (CVP) sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386.