

Analisis Contribution Margin Terhadap Perencanaan Penjualan Produk Salad Bola Buah

Alcha Dewi Prihatini¹, Annisa Nur Dwi W², Ayizah Kurnianingsih³, Ratnawati⁴
^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika, Cikarang, Indonesia

Article Info

Article history:

Received November 8, 2024

Revised November 8, 2024

Accepted November 10, 2024

Keywords:

Contribution Margin,
Break Even Point,
Margin Of Safety.

Keywords:

Contribution Margin,
Break Even Point,
Margin Of Safety.

ABSTRAK

Contribution Margin adalah jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Rasio Contribution Margin berguna untuk planning keuntungan dalam waktu singkat. Margin of safety menggambarkan seberapa besar sales masih dapat menurun karena pemasaran di mana usaha tidak mengalami kerugian dengan kondisi untung Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi break even point, yaitu untuk menutupi semua biaya dengan tingkat penjualan yang minimum. Selain itu, analisis ini juga membantu dalam menentukan produk mana yang memberikan kontribusi terbesar terhadap laba, sehingga perusahaan dapat fokus pada produk-produk tersebut dalam strategi pemasaran dan penjualannya. Metode analisis ini menggunakan data kuantitatif. Contribution margin untuk data yang diberikan adalah 47%, yang menunjukkan bahwa 47% dari setiap unit penjualan akan berkontribusi pada laba setelah mengurangi biaya variabel. Secara keseluruhan, analisis contribution margin, BEP, dan margin of safety memberikan gambaran yang jelas tentang kesehatan finansial perusahaan. Dengan kontribusi yang signifikan terhadap laba, titik impas yang terukur, dan margin keselamatan yang baik, perusahaan berada dalam posisi yang kuat untuk menghadapi tantangan pasar dan meningkatkan keuntungan dimasa depan.

ABSTRACT

Contribution Margin is the amount left to cover fixed costs and generate profits. The Contribution Margin Ratio is useful for planning profits in a short time. The margin of safety describes how much sales can still decrease due to marketing where the business does not experience losses with a profit condition. This analysis aims to identify the break even point, namely to cover all costs with a minimum level of sales. Apart from that, this analysis also helps in determining which products make the biggest contribution to profits, so that the company can focus on these products in its marketing and sales strategy. This analysis method uses quantitative data. The contribution margin for the given data is 47%, which indicates that 47% of each unit sold will contribute to profit after subtracting variable costs. Overall, analysis of contribution margin, BEP, and margin of safety provides a clear picture of the company's financial health. With a significant contribution to profits, a measurable break-even point, and a good margin of safety, the company is in a strong position to face market challenges and increase profitability in the future.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



Corresponding Author:

Ayizah Kurnianingsih
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika
Cikarang, Indonesia
Email: ayizahkn706@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Contribution Margin ialah hasil biaya variabel setelah dikurangi dan selisih antara penjualan actual. Titik impas yang dituju dengan metode selisih kontribusi tercapai bila selisih kontribusi sesuai dengan fixed cost. Contribution Margin adalah jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Rasio Contribution Margin berguna untuk planning keuntungan dalam waktu singkat. Kerugian terjadi apabila keuntungan yang di sumbangkan tidak bisa menutupi fixed cost perusahaan. Namun jika margin kontribusi sama dengan fixed cost, jadi perusahaan tidak dapat untung atau rugi. Cara yang mungkin dilakukan perusahaan untuk meningkatkan margin kontribusinya adalah : bagian dari pendapatan yang tersisa dikurangi biaya variabel [1].

Salad bola buah merupakan camilan yang sehat dan enak, masakan ini dibuat dengan buah yang segar di balut dengan jelly dicampur mayonaise, susu, dan ditaburi parutan keju diatasnya. Sebagai makanan ringan, salad bola buah juga dapat digunakan sebagai makanan penutup dan sebagian orang menggunakan fitur ini agar menghasilkan uang didalam bisnis manufaktur dan distribusi [2].

Oleh karena itu, analisis ini menjadi sangat relevan. Dengan menghitung margin kontribusi, perusahaan dapat mengetahui berapa banyak pendapatan yang tersisa setelah mengurangi variabel cost pada gilirannya bisa dipergunakan untuk menghasilkan laba dan menutupi biaya tetap. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi break even point, yaitu untuk menutupi semua biaya dengan tingkat penjualan yang minimum. Selain itu, analisis ini juga membantu dalam menentukan produk mana yang memberikan kontribusi terbesar terhadap laba, sehingga perusahaan dapat fokus pada produk-produk tersebut dalam strategi pemasaran dan penjualannya.

Dalam era di mana kesehatan dan gaya hidup sehat semakin menjadi perhatian utama masyarakat, produk makanan sehat seperti salad bola buah telah mendapatkan popularitas yang signifikan. Salad bola buah, yang terdiri dari berbagai jenis buah segar yang disajikan dengan cara menarik, tidak hanya menawarkan rasa yang lezat tetapi juga nilai gizi yang tinggi. Dengan meningkatnya permintaan akan makanan sehat, penting bagi pelaku usaha untuk memahami aspek keuangan dari produk yang mereka tawarkan, salah satunya melalui analisis contribution margin.

Analisis ini memberikan gambaran yang jelas tentang seberapa banyak setiap unit produk berkontribusi terhadap penutupan biaya tetap dan pencapaian laba. Dalam konteks perencanaan penjualan produk salad bola buah, pemahaman yang mendalam tentang contribution margin sangat penting untuk menentukan strategi harga, pengendalian biaya, dan pengembangan produk yang lebih efektif.

Melalui analisis contribution margin, pelaku usaha dapat mengidentifikasi produk mana yang memberikan kontribusi terbesar terhadap profitabilitas. Ini memungkinkan mereka untuk fokus pada produk yang paling menguntungkan dan merencanakan strategi pemasaran yang

lebih tepat sasaran. Selain itu, analisis ini juga membantu dalam pengambilan keputusan terkait penetapan harga dan pengelolaan biaya, yang sangat penting dalam industri makanan yang memiliki margin keuntungan yang seringkali tipis.

Analisis contribution margin tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk mengukur profitabilitas, tetapi juga sebagai panduan strategis dalam perencanaan penjualan produk salad bola buah. Dalam pendahuluan ini, akan dibahas lebih lanjut mengenai pentingnya analisis ini dalam konteks perencanaan penjualan, serta bagaimana informasi yang diperoleh dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja bisnis dan memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang.

Akuntansi manajemen ialah sistem yang berhubungan melalui penyajian juga menggunakan informasi akuntansi untuk pengelolaan suatu organisasi dan menyerahkan dasar bagi manajemen untuk mengambil keputusan dalam bisnis yang mengizinkan kesiapan untuk mengelola operasi.

Jaringan komunikasi yang menyediakan informasi berguna dapat digunakan untuk membantu manajer bisnis dalam upayanya mendapat persetujuan bisnis yang telah ditetapkan merupakan pengertian dari akuntansi manajemen. Untuk mengidentifikasi dan memecahkan masalah serta mengevaluasi operasi, manajer menggunakan system informasi akuntansi manajemen.

Sistem informasi akuntansi manajemen ialah sistem informasi hasil dari keluaran dan masukan proses untuk memenuhi tujuan manajemen tertentu. Secara umum, belum ada standar yang mendefinisikan karakter, masukan atau bahkan keluaran. Karakter ini bersifat fleksibilitas juga bergantung ke arah yang spesifik untuk dicapai organisasi [3].

Break Even Point yaitu teknik pengumpulan data untuk menganalisis antara biaya overhead, biaya variabel, volume penjualan dan profitabilitas. Analisis ini menguji jumlah yang dibayar jumlah pekerjaan, maka analisis ini disebut “analisis efektivitas biaya” (analisis CPV) “analisis perencanaan “Keuntungan” berdasarkan pendekatan tentang hubungan antara biaya dan pendapatan penjualan untuk analisa adalah cara usaha yang belum memperoleh laba agar tidak mengalami kerugian dengan mencari volume penjualan [4].

Titik impas, lebih dikenal dengan sebutan break-even point, memungkinkan manajer perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dengan demikian, mereka dapat merencanakan langkah-langkah yang tepat untuk masa depan. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya [5].

Rumus break event point :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perunit}}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{(\text{Harga Jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit})}$$

Contribution Margin (margin kontribusi) adalah sisa untuk menutupi biaya overhead dan menghasilkan keuntungan. Contribution margin dapat berupa satuan atau jumlah. Unit contribution margin yaitu selisih antara biaya variabel per unit produk dan harga jual per unit.

Satuan ukuran contribution margin meningkatkan keuntungan operasional suatu barang dan pendapatan [6].

Margin kontribusi sangat penting dalam banyak keputusan perusahaan, seperti produk apa yang akan dihasilkan atau dijual, kebijakan harga yang akan diikuti, strategi pemasaran yang akan digunakan, dan jenis fasilitas produksi yang akan dibeli. Konsep biaya-volume-laba dapat membantu perencanaan laba dengan menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, struktur biaya yang optimal untuk meningkatkan margin kontribusi, atau titik keputusan laba[7].

Rumus contribution margin :

$$CM = \text{Pendapatan bersih} - \text{Biaya variabel}$$

$$CM (Q) = \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

$$CM \text{ Rasio } (\%) = \frac{(\text{Total pendapatan} - \text{Biaya variabel})}{\text{Pendapatan}}$$

Margin of safety menggambarkan seberapa besar sales masih dapat menurun karena pemasaran di mana usaha tidak mengalami kerugian dengan kondisi untung. Jadi dalam kata lain memberi indikasi mengenai total volume penjualan yang menurun dan direncanakan maksimal belum menghasilkan margin of safety adalah komponen yang digunakan untuk menilai tingkat keamanan pada titik keseimbangan dalam jumlah penjualan. Margin keamanan menggambarkan sejauh mana penjualan mungkin akan mengalami penurunan sebelum kerugian mulai muncul [8].

Margin of Safety adalah kelebihan nilai penjualan di atas titik impas dalam mata uang. Margin of safety adalah jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Semakin tinggi keuntungan yang diinginkan, semakin rendah risikonya. Margin of Safety memberikan informasi kepada manajemen tentang penurunan penjualan yang bisa terjadi tanpa menimbulkan kerugian. Jika penurunan kurang dari batas aman, perusahaan tidak akan rugi[9].

Rumus margin of safety :

$$MOS (\%) = \frac{(\text{Nilai intrinsik} - \text{Harga pasar})}{\text{Nilai intrinsic} \times 100\%}$$

2. METODE

2.1. Jenis Data

Metode analisis ini menggunakan data kuantitatif. Metodologi kuantitatif ialah suatu analisis menggunakan data dalam bentuk angka-angka, namun jika kita ingin melihat lebih jauh, pendekatan ini yaitu metode yang memakai pendekatan positivis (objektif-klasik) yang artinya sesuatu "nyata" diatur oleh beberapa hukum yang berlaku di dunia, meskipun kebenaran pengetahuan hanya diperoleh, di mana (di luar dunia mental peneliti) mungkin berada. Beberapa hal diukur. Standar bersifat luas dan spesifik pada konteks dan waktu [10].

2.2 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah produk salad bola buah yang dijual oleh usaha kecil atau menengah di daerah tertentu. Penelitian akan fokus pada:

1. Analisis Contribution Margin: Menghitung dan menganalisis contribution margin dari berbagai variasi salad bola buah yang ditawarkan, termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi biaya variabel dan harga jual.
2. Perencanaan Penjualan: Mengkaji bagaimana hasil analisis contribution margin dapat digunakan untuk merencanakan strategi penjualan yang lebih efektif, termasuk penetapan harga, promosi, dan pengembangan produk baru.
3. Studi Kasus: Menggunakan satu atau beberapa usaha salad bola buah sebagai studi kasus untuk memberikan gambaran yang lebih jelas tentang penerapan analisis contribution margin dalam praktik bisnis.

Dengan fokus pada objek penelitian ini, diharapkan penelitian dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pelaku usaha dalam merencanakan penjualan dan meningkatkan profitabilitas produk salad bola buah.

2.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan analisis contribution margin untuk perencanaan penjualan produk salad bola buah, penting untuk mengumpulkan data yang akurat dan relevan. Berikut adalah beberapa teknik pengumpulan data yang dapat digunakan.

2.3.1 Observasi

Melakukan observasi langsung di lokasi penjualan atau produksi dapat membantu dalam mengumpulkan data tentang proses produksi, penggunaan bahan baku, dan interaksi dengan pelanggan. Observasi ini juga dapat memberikan gambaran tentang bagaimana produk dipasarkan dan dijual, serta bagaimana pelanggan merespons produk tersebut.

2.3.2 Dokumentasi

Mengumpulkan data dari dokumen yang ada, seperti laporan keuangan, catatan penjualan, dan laporan biaya, sangat penting untuk analisis contribution margin. Data ini dapat memberikan informasi tentang pendapatan, biaya tetap, dan biaya variabel yang terkait dengan produk salad bola buah. Dokumentasi juga dapat mencakup data historis penjualan yang membantu dalam memprediksi tren di masa depan.

2.3.3 Survei

Melakukan survei kepada pelanggan dapat memberikan informasi tentang preferensi konsumen, harga yang bersedia dibayar, dan tingkat kepuasan terhadap produk salad bola buah. Survei ini dapat dilakukan secara online atau langsung di lokasi penjualan, dan hasilnya dapat digunakan untuk menyesuaikan strategi pemasaran dan penetapan harga.

2.3.4 Analisis Data Sekunder

Menggunakan data sekunder dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti laporan industri, artikel penelitian, dan statistik pasar, dapat memberikan konteks tambahan untuk analisis. Data ini dapat membantu dalam memahami tren pasar dan perilaku konsumen yang

lebih luas, serta memberikan benchmark untuk membandingkan kinerja produk salad bola buah.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Contribution Margin

Analisis contribution margin memberikan gambaran yang jelas tentang kesehatan keuangan perusahaan, terutama dalam hal profitabilitas dan efisiensi biaya. Dengan memahami CM, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik terkait dengan harga, pengendalian biaya, dan strategi penjualan. Adalah penting bagi manajemen untuk terus memonitor dan menganalisis CM untuk menjaga profitabilitas.

1. CM Absolut (141.000): Angka ini menunjukkan potensi keuntungan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap. Semakin tinggi angka ini, semakin baik kondisi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Perhitungan CM Absolut:

$$CM = 300.000 - 159.000 = 141.000$$

Ini berarti contribution margin absolut adalah 141.000. Jumlah ini menunjukkan berapa banyak pendapatan yang tersisa setelah menutupi biaya variabel.

2. CM per Unit (4.700): Ini memberikan wawasan tentang profitabilitas setiap unit produk yang dijual. Jika biaya tetap perusahaan bisa ditutupi dengan menjual sejumlah unit, maka setiap unit yang dijual di atas titik impas akan memberikan kontribusi positif terhadap keuntungan.

Perhitungan CM per Unit (CM Q):

$$CM(Q) = 10.000 - 5.300 = 4.700$$

Ini berarti contribution margin per unit adalah 4.700. Ini menunjukkan berapa banyak kontribusi dari setiap unit yang terjual untuk menutupi biaya tetap dan mendapatkan keuntungan.

3. CM Rasio (47%): Rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola biaya variabel. Sebuah rasio yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kontrol yang baik terhadap biaya variabel dan dapat menghasilkan lebih banyak keuntungan dari setiap penjualan. Contribution margin untuk data yang diberikan adalah 47%, yang menunjukkan bahwa 47% dari setiap unit penjualan akan berkontribusi pada laba setelah mengurangi biaya variabel.

Rumus contribution margin :

$$CM = 300.000 - 159.000 = 141.000$$

$$CM(Q) = 10.000 - 5.300 = 4.700$$

$$CM \text{ Rasio } (\%) = \frac{(300.000 - 159.000)}{300.000} = 47\%$$

Ini menunjukkan bahwa 47% dari pendapatan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan.

3.2 Break Event Point

Break Even Point data yang diberikan adalah sekitar 63.829. Ini menunjukkan jumlah laba diperlukan untuk menutup semua biaya overhead dan biaya variabel, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{30.000}{1 - \frac{159.000}{300.000}} = 63.829$$

Break Even Point (BEP) dalam unit untuk data yang diberikan adalah 6 unit. Ini berarti perusahaan perlu menjual 6 unit untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel, sehingga tidak mengalami kerugian.

$$\text{BEP (Q)} = \frac{30.000}{10.000 - 5.300} = 6 \text{ Unit}$$

3.3 Margin Of Safety

Margin of Safety sebesar 47%. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kelebihan penjualan sebesar 47% di atas titik impas, yang memberikan ruang untuk menanggung penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian.

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{300.000 - 159.000}{300.000} = 0,47\%$$

4. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, analisis contribution margin, BEP, dan margin of safety memberikan gambaran yang jelas tentang kesehatan finansial perusahaan. Dengan kontribusi yang signifikan terhadap laba, titik impas yang terukur, dan margin keselamatan yang baik, perusahaan berada dalam posisi yang kuat untuk menghadapi tantangan pasar dan meningkatkan keuntungan dimasa depan.

Margin of Safety yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang kuat untuk menghadapi fluktuasi dalam penjualan. Ini memberi manajemen kepercayaan diri dalam merencanakan strategi bisnis, karena ada ruang untuk penurunan tanpa menimbulkan kerugian. Sebaiknya perusahaan terus memantau MoS untuk memastikan keberlanjutan dan stabilitas keuangan.

Memahami BEP dalam kuantitas sangat penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam bisnis. Dengan mengetahui berapa banyak unit yang harus dijual, manajemen dapat merencanakan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih efektif. Selain itu, informasi ini dapat membantu dalam pengelolaan biaya dan penentuan harga jual produk agar perusahaan dapat mencapai keuntungan yang diinginkan.

Jika perusahaan ingin meningkatkan profitabilitas, mereka harus berusaha untuk menjual lebih banyak produk di atas titik impas ini. Analisis lebih lanjut juga dapat dilakukan untuk menentukan bagaimana mengurangi biaya tetap atau meningkatkan harga jual untuk mencapai tujuan keuangan.

REFERENSI

- [1] J. T. Pangemanan, “Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado,” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol. 4, no. 1, 2016.
- [2] N. Kirana, S. Yunus, M. Tallesang, F. M. Tuty, and R. Yunus, “Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Salad Buah pada Mf Dessert,” *ManBiz: Journal of Management and Business*, vol. 3, no. 3, pp. 465–476, 2024.
- [3] D. Firmansyah, D. Saepuloh, and D. P. Susetyo, “Akuntansi Manajemen,” *Informasi dan Alternatif Untuk Pengambilan Keputusan*, 2020.
- [4] H. Maruta, “Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen,” *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, vol. 2, no. 1, pp. 9–28, 2018.
- [5] C. P. Ponomban, “Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime,” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol. 1, no. 4, 2013.
- [6] S. Isnaniati, “Mismatch Strategi Metode Anuitas Dan Proporsional Guna Meningkatkan Margin Kontribusi Pinjaman Yang Diterima (Studi Kasus Pada Pt. Bpr Syariah Baktimakmur Indah Sidoarjo),” *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, vol. 6, no. 3, pp. 30–44, 2019.
- [7] H. Nurul, “Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Kontribusi Pada Pabrik Roti Bakvia KJ Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang,” Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat, 2023.
- [8] S. Wahyuni, “Analisis Biaya Volume Laba Melalui Alokasi Biaya Bersama Sebagai Perencanaan Laba,” *EL MUHASABA: Jurnal Akuntansi (e-Journal)*, vol. 3, no. 2, 2012.
- [9] M. F. Amiros, Y. Herawati, and others, “Break Event Point Calculation Analysis and Margin of Safety as a Planning of Income Instrument: Analisis Pehitungan Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba,” *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, vol. 3, no. 1, pp. 53–63, 2022.
- [10] S. A. Mappasere and N. Suyuti, “Pengertian Penelitian Pendekatan Kualitatif,” *Metode Penelitian Sosial*, vol. 33, 2019.