

ANALISIS CONTRIBUTION MARGIN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA USAHA PENJUALAN DAGING SAPI DI KECAMATAN GALANG KABUPATEN DELI SERDANG

Oleh

Fahreza Saefullah Fattah¹, Media Agus Kurniawan²

^{1,2}Fakultas Sains Dan Teknologi Universitas Pembangunan Panca Budi

Medan

Email : ¹fahrezasaefullahfattah@gmail.com, ²medyaagus049@gmail.com

Article History:

Received: 20-06-2025

Revised: 03-07-2025

Accepted: 23-07-2025

Keywords:

Algoritma C4.5,

Website, Waterfall

Abstract: Usaha penjualan daging sapi juga menghadapi beberapa tantangan. Pertama, biaya produksi yang tinggi, termasuk biaya pemotongan, biaya penyusutan, dan biaya oprasional lainnya, dapat mengurangi margin keuntungan. Kedua, permasalahan logistik dan distribusi, terutama di daerah terpencil, dapat menyebabkan peningkatan biaya dan menurunkan kualitas daging yang sampai ke konsumen. Ketiga, fluktuasi harga sapi potong dan daging sapi di pasaran dapat mempengaruhi pendapatan peternak dan pedagang daging. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis biaya variabel dalam usaha penjualan daging sapi serta bagaimana penggunaan Contribution margin dapat membantu pedagang daging dalam perencanaan laba. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini akan memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode least squares, yang dipilih karena akurasi dan objektivitasnya yang lebih tinggi dibandingkan metode lainnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan historis selama tiga bulan terakhir. Selain itu, analisis time series (runtun waktu) akan dilakukan untuk memprediksi penjualan pada bulan selanjutnya. Hasil penelitian ini adalah: BEP: 2.357 kg/bulan, Target Laba Rp10 juta: 3.357 kg/bulan, Strategi: Fokus pada produk high-CM (seperti Tenderloin) dan memanfaatkan momentum harga tinggi (Lebaran), Margin of Safety 21.4%: Cukup aman, tetapi perlu peningkatan penjualan untuk stabilitas.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara dengan iklim tropis dan kekayaan alam yang melimpah, dengan daratan seluas 2,8 juta km² dan perairan seluas 5,9 juta km² yang membentang sepanjang 8.000 km di garis khatulistiwa. Potensi Indonesia sebagai produsen pangan dunia sangat besar berkat kondisi alam yang subur dan agroklimat yang mendukung. Sebagai negara agraris, pengembangan dan pembangunan ekonomi Indonesia seharusnya berfokus

pada sektor pertanian. Sektor pertanian harus menjadi sumber utama ekonomi negara karena kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan kapasitasnya untuk menyerap tenaga kerja sehingga meningkatkan kesejahteraan, terutama masyarakat di pedesaan.

Berdasarkan Soetriyono *et al.* dalam Wijayanti (2011) menyatakan pertanian secara luas meliputi (1) pertanian rakyat atau pertanian dalam arti sempit,

(2) perkebunan, (3) kehutanan, (4) peternakan, dan (5) perikanan. Subsektor peternakan merupakan bagian integral dari sektor pertanian yang memainkan peran penting dalam mendukung ekonomi masyarakat. Subsektor ini memproduksi berbagai produk pangan hewani, termasuk daging dan produk olahannya, susu dan produk turunannya, serta telur dan produk terkait. Khususnya daging sapi memiliki kandungan gizi yang tinggi, seperti protein, lemak, vitamin, dan mineral yang esensial untuk kesehatan dan pertumbuhan manusia. Konsumsi daging sapi dapat membantu memenuhi kebutuhan protein masyarakat, meningkatkan kualitas gizi, dan mendukung perkembangan fisik serta kecerdasan.

Daging sapi juga memiliki potensi besar sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat. Beternak sapi dapat menjadi usaha yang menguntungkan, baik dalam skala kecil maupun besar. Peternakan sapi tidak hanya menyediakan lapangan pekerjaan bagi peternak, tetapi juga bagi pekerja di sektor pemrosesan daging serta tenaga kerja di bidang distribusi dan penjualan. Namun, usaha penjualan daging sapi juga menghadapi beberapa tantangan. Pertama, biaya produksi yang tinggi, termasuk biaya pemotongan, biaya penyusutan, dan biaya operasional lainnya, dapat mengurangi *margin* keuntungan. Kedua, permasalahan logistik dan distribusi, terutama di daerah terpencil, dapat menyebabkan peningkatan biaya dan menurunkan kualitas daging yang sampai ke konsumen. Ketiga, fluktuasi harga sapi potong dan daging sapi di pasaran dapat mempengaruhi pendapatan peternak dan pedagang daging.

Fluktuasi harga ini dapat mempengaruhi persaingan harga di kalangan pedagang daging sapi. Bagi pedagang daging sapi, kenaikan harga dapat menjadi tantangan karena mereka harus mempertahankan daya saing harga dan ditambah dengan masuknya daging beku impor yang memiliki harga lebih murah dibandingkan harga daging lokal. Selisih harga antara daging sapi beku impor dan daging sapi lokal bisa mencapai sekitar 30% hingga 40% (Fadhlurrahman I, 2024; Rachmawati, 2024). Penjual yang tidak mampu menyesuaikan harga jual mereka mungkin menghadapi kesulitan dalam mempertahankan pelanggan, yang cenderung beralih ke alternatif yang lebih murah contohnya beralih ke sumber protein lain yang lebih terjangkau, seperti ayam atau ikan. Hal ini dapat mempengaruhi volume penjualan daging sapi dan keuntungan para penjual. Tantangan bisnis penjualan daging yang kompleks dan persaingan antar pedagang yang semakin ketat membuat para pedagang harus mengelola bisnis dengan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, demi kelangsungan dalam menghadapi persaingan bisnis, perlu adanya pengetahuan tentang manajemen bisnis agar bisnis penjualan daging dapat mengoptimalkan laba dan tidak mengalami kerugian.

Menghadapi persaingan yang semakin ketat, pedagang dituntut untuk mampu mengidentifikasi peluang dan kesempatan di masa depan, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Sebagai solusi menjawab hal tersebut, pedagang daging sapi perlu

melakukan analisis *Contribution margin*. *Contribution margin* adalah selisih antara penjualan dan biaya variabel per unit produk yang dijual (Horngren et al., 2015). Analisis *Contribution margin* termasuk bagian integral dari konsep analisis biaya-volume-laba, yang melibatkan studi tentang perilaku biaya dan penyusunan laporan laba rugi dengan menggunakan pendekatan berdasarkan variabilitas biaya atau kontribusi. Analisis ini penting karena membantu penjual dalam mengevaluasi keuntungan per unit dan membuat keputusan bisnis yang lebih baik dalam menghadapi fluktuasi harga. Dengan menganalisis *Contribution margin*, pengusaha dapat menentukan harga jual yang tepat, mengidentifikasi produk atau segmen pasar yang paling menguntungkan, serta mengambil keputusan strategis dalam perencanaan penjualan.

Acuan dalam perencanaan penjualan adalah dengan menggunakan analisis *Break-even point (BEP)*. *BEP* adalah kondisi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. *BEP* juga berfungsi sebagai penentu minimum penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk meraih laba yang diinginkan. Dengan demikian, pedagang dapat mengetahui batas aman yang menunjukkan seberapa jauh volume penjualan yang dianggarkan dapat menurun tanpa menyebabkan kerugian, atau disebut *Margin of safety*. Ini membantu manajemen menentukan tingkat penjualan yang optimal. Oleh karena itu, manajemen dapat mengambil keputusan mengenai volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba. Berdasarkan latar belakang tersebut, saya akan melakukan penelitian yang berjudul "**Analisis *Contribution margin* Sebagai Alat Perencanaan Laba Usaha Penjualan Daging Sapi di Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang.**" Pemahaman *Contribution margin*, pedagang daging di Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang dapat membuat keputusan yang lebih tepat terkait analisis biaya dan perencanaan laba.

Perumusan Masalah

Bagaimana penggunaan analisis *Contribution margin* sebagai alat perencanaan laba dalam usaha penjualan daging sapi di Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis biaya variabel dalam usaha penjualan daging sapi serta bagaimana penggunaan *Contribution margin* dapat membantu pedagang daging dalam perencanaan laba.

Hipotesis Penelitian

Penggunaan analisis *Contribution margin* dapat mengoptimalkan laba pedagang daging sapi di Kecamatan Galang Kabupaten Deli Serdang dengan mengidentifikasi biaya variabel dan mengevaluasi keuntungan per unit sehingga meningkatkan profitabilitas.

Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis sebagai sarana untuk melatih pemikiran analitis dan menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama masa studi dan salah satu syarat menempuh ujian sarjana peternakan pada Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
2. Bagi pengusaha daging sebagai pemahaman dalam mengevaluasi keuntungan per unit dengan memanfaatkan analisis *Contribution margin* dan membuat perencanaan laba yang lebih akurat.

3. Bagi peneliti dan akademisi sebagai bahan studi untuk mengembangkan penelitian sejenis.

Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini fokus pada analisis margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba penjualan daging sapi di Kecamatan Galang, Kabupaten Deli Serdang. Meliputi identifikasi dan analisis biaya variabel dan tetap, penentuan *Contribution margin*, titik impas (*BEP*), dan *Margin of safety*. Strategi penetapan harga dan evaluasi keuntungan per unit dilakukan untuk membantu pengambilan keputusan strategis. Implikasi manajerialnya adalah memberikan rekomendasi praktis bagi pedagang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas melalui analisis *Contribution margin*.

LANDASAN TEORI

Daging Sapi

Daging sapi adalah salah satu sumber pangan hewani yang kaya akan protein, lemak, vitamin, dan mineral. Kualitas daging sapi sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti genetik, lingkungan, perawatan, pakan, dan kondisi pra- penyembelihan. Faktor-faktor ini mempengaruhi struktur mikro otot, yang pada gilirannya menentukan kualitas daging melalui jumlah dan diameter serat otot, panjang sarkomer, kandungan kolagen, dan komposisi jenis serat otot (Agustina et al., 2017).

Kualitas fisik daging sapi mencakup beberapa parameter penting seperti pH, warna, daya ikat air (*water holding capacity*), dan tekstur. pH daging sapi merupakan indikator utama yang mempengaruhi kelezatan, keempukan, retensi air, dan umur simpan daging. Nilai pH yang rendah dapat menyebabkan daya ikat air yang rendah, yang berdampak pada tekstur dan warna daging (Wu et al., 2014). Tekstur daging juga merupakan aspek kritis yang mempengaruhi penerimaan konsumen. Keempukan daging, misalnya, dapat ditingkatkan melalui berbagai metode, termasuk pemanasan, penambahan enzim, dan penggunaan bahan pengempuk lainnya (Bekhit et al., 2014).

Enzim protease seperti papain dan bromelin sering digunakan untuk mengempukkan daging. Enzim-enzim ini bekerja dengan merombak protein menjadi bentuk yang lebih sederhana, sehingga meningkatkan keempukan daging. Selain enzim, bahan lain seperti soda kue (natrium bikarbonat) dan tepung tapioka juga digunakan untuk mengempukkan daging. Metode lain yang dapat digunakan adalah proses *aging*, yang melibatkan penyimpanan daging pada suhu tertentu untuk periode waktu tertentu untuk memperbaiki tekstur dan keempukannya (Botinestean et al., 2016).

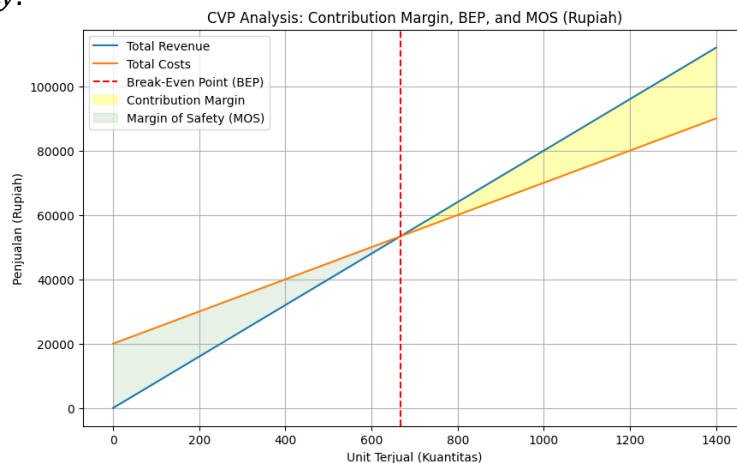
Daging sapi tidak hanya kaya akan protein dan lemak, tetapi juga mengandung berbagai senyawa bioaktif penting seperti taurin, kreatin, hidroksiprolin, karnosin, dan anserin yang memiliki fungsi fisiologis penting. Selain itu, daging sapi merupakan sumber mineral dan vitamin yang esensial, seperti zat besi, zink, selenium, dan fosfor, serta vitamin B kompleks. Bioavailabilitas zat besi dan zink dari daging sapi lebih tinggi dibandingkan sumber pangan lainnya, menjadikan daging sapi sebagai sumber nutrisi yang sangat penting bagi kesehatan manusia (Coppola et al., 2021).

Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*)

Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*), atau *CVP Analysis*, adalah alat penting dalam manajemen keuangan yang digunakan untuk memahami hubungan

antara biaya, volume penjualan, dan laba. Menurut Garrison et al. (2015), *CVP Analysis* membantu dalam pengambilan keputusan strategis dengan mengidentifikasi bagaimana perubahan dalam biaya tetap dan variabel serta volume penjualan mempengaruhi laba operasional perusahaan. Analisis ini mencakup konsep-konsep seperti *Contribution margin*, *Break-even point (BEP)*, dan *Margin of safety*.

Horngren et al. (2015) menjelaskan bahwa *CVP Analysis* memungkinkan manajemen untuk memproyeksikan dampak perubahan penjualan dan biaya terhadap laba perusahaan. Dengan menggunakan *CVP Analysis*, manajemen dapat menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba dan memahami risiko keuangan yang dihadapi perusahaan. Penerapan *CVP Analysis* dapat dilihat pada Gambar 1 yang menampilkan hubungan antara total pendapatan, total biaya, *Contribution margin*, *BEP*, dan *Margin of safety*.



Gambar 1 Grafik Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*)

Gambar 1 mengilustrasikan hubungan antara berbagai komponen dalam *CVP Analysis*. Garis biru menunjukkan total pendapatan yang meningkat seiring bertambahnya unit terjual. Garis oranye mewakili total biaya yang mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Titik di mana kedua garis ini berpotongan adalah *Break-even point (BEP)*, yang ditandai dengan garis putus-putus merah. Pada titik *BEP*, total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi.

Area yang diarsir kuning di atas garis biaya total setelah *BEP* menunjukkan *Contribution margin*, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi biaya variabel, yang digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Sedangkan area yang diarsir hijau di bawah *BEP* menunjukkan *Margin of safety (MOS)*, yaitu selisih antara penjualan aktual dan penjualan pada titik impas. *MOS* mengukur seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Analisis ini dapat membantu peternak dan pedagang daging sapi dalam mengidentifikasi biaya variabel yang dapat dikendalikan dan menetapkan harga jual yang optimal untuk produk mereka. Selain itu, *CVP Analysis* juga berguna untuk mengukur *Margin of safety*, yaitu seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas.

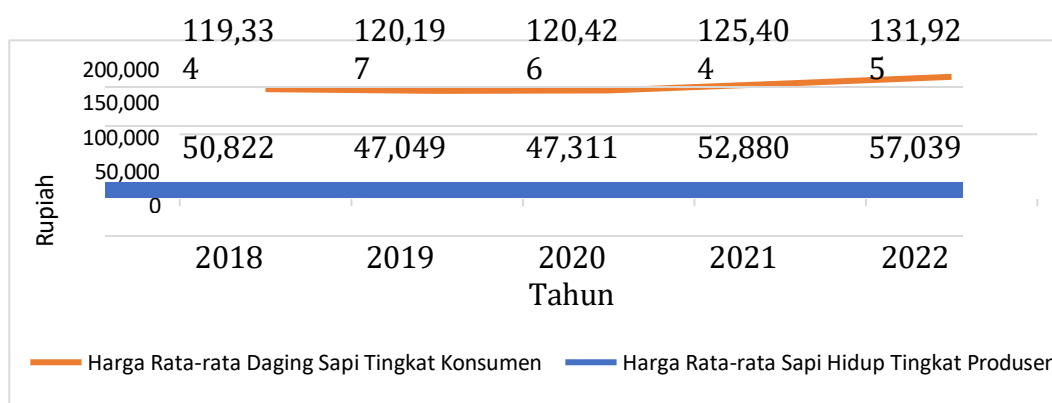
Konsep *Contribution margin*

Contribution margin adalah konsep penting dalam manajemen keuangan yang

digunakan untuk mengukur kemampuan suatu produk atau jasa dalam menutupi biaya variabelnya dan memberikan kontribusi terhadap penutupan biaya tetap serta menghasilkan laba. Secara definisi, *Contribution margin* adalah selisih antara penjualan bersih dan biaya variabel (Horngren et al., 2015). Kontribusi margin ini menjadi dasar dalam analisis biaya-volume-laba (*CVP*), yang membantu manajemen dalam pengambilan keputusan strategis.

Analisis *Contribution margin* digunakan untuk mengevaluasi keuntungan per unit dan membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik dalam menghadapi fluktuasi harga. Dalam konteks usaha peternakan, terutama penjualan daging sapi, *Contribution margin* menjadi alat penting untuk menentukan harga jual yang tepat, mengidentifikasi produk atau segmen pasar yang paling menguntungkan, serta mengambil keputusan strategis dalam perencanaan penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa analisis *Contribution margin* membantu dalam mengidentifikasi komponen biaya yang dapat dikendalikan dan memberikan gambaran yang jelas mengenai kontribusi setiap produk terhadap total laba perusahaan (Garrison et al., 2015).

Data dari Kementerian Pertanian (2023) menunjukkan bahwa fluktuasi harga daging sapi memiliki dampak signifikan terhadap keuntungan para penjual. Dengan menggunakan analisis *Contribution margin*, para penjual dapat lebih siap dalam menghadapi perubahan harga dan mengoptimalkan strategi penjualan mereka. Pada buku Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan yang diterbitkan oleh Kementerian Pertanian (2023) mencatat kenaikan harga rata-rata sapi hidup dan daging sapi di tingkat konsumen dari tahun ke tahun, yang menekankan pentingnya manajemen biaya yang efektif untuk mempertahankan daya saing harga. Kenaikan harga sapi hidup di tingkat produsen dan harga daging sapi di tingkat konsumen dari tahun ke tahun dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Harga Rata-rata Sapi Hidup Tingkat Produsen dan Daging Sapi Tingkat Konsumen Per Tahun

Sumber: Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan (2023)

Sebagai bagian integral dari analisis biaya-volume-laba, *Contribution margin* juga berfungsi sebagai alat untuk mengidentifikasi *Break-even point (BEP)* atau titik impas. *Break-even point* adalah kondisi di mana total penjualan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan (Drury, 2016). Dengan memahami *BEP*, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang realistis dan

menentukan strategi untuk mencapai laba yang diinginkan.

Dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas usaha penjualan daging sapi, analisis *Contribution margin* menjadi sangat relevan. Dengan memahami dan menerapkan konsep ini, para pelaku usaha dapat membuat keputusan yang lebih baik dan strategis, serta meningkatkan profitabilitas usaha mereka di tengah persaingan yang ketat dan fluktuasi harga yang tidak menentu.

Break-even point (BEP)

Break-even point (BEP) adalah konsep penting dalam manajemen keuangan yang digunakan untuk menentukan titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Dalam konteks penjualan daging sapi, *BEP* membantu penjual untuk memahami berapa banyak produk yang harus dijual untuk menutupi semua biaya operasional.

Menurut Drury (2016), *BEP* dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan *Contribution margin* per unit, yaitu selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Penerapan *BEP* dalam industri penjualan daging sapi memungkinkan manajemen untuk menetapkan target penjualan yang realistis dan membuat keputusan strategis mengenai harga dan volume produksi.

Garrison et al. (2015) menekankan bahwa memahami *BEP* memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mulai mengalami kerugian. Dalam industri peternakan, pemahaman tentang *BEP* sangat penting karena fluktuasi harga produk hewani seperti daging sapi dapat mempengaruhi pendapatan secara signifikan. Dengan mengetahui *BEP*, peternak dapat menetapkan strategi penjualan dan produksi yang lebih efektif untuk mencapai stabilitas finansial.

Penelitian oleh Hilton & Platt (2014) menunjukkan bahwa *BEP* tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan tetapi juga sebagai alat pengendalian. Dengan mengetahui titik impas, penjual daging sapi dapat lebih baik dalam mengelola biaya dan menetapkan harga jual yang kompetitif. *BEP* juga berfungsi sebagai indikator kinerja bisnis dan efektivitas strategi penjualan.

Margin of safety

Margin of safety adalah konsep penting dalam manajemen keuangan yang menunjukkan sejauh mana penjualan dapat menurun sebelum mencapai titik impas (*Break-even point*). Drury (2016) menyatakan bahwa *Margin of safety* mengukur selisih antara penjualan aktual dan penjualan pada titik impas, dinyatakan sebagai persentase dari penjualan aktual. Konsep ini memberikan informasi kepada manajemen tentang tingkat risiko yang dihadapi perusahaan dalam mencapai laba. Semakin besar *Margin of safety*, semakin aman perusahaan dari risiko kerugian akibat penurunan penjualan.

Dalam konteks usaha peternakan, terutama penjualan daging sapi, *Margin of safety* membantu peternak dan pedagang daging sapi dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih aman. Garrison et al. (2015) menjelaskan bahwa dengan mengetahui *Margin of safety*, manajemen dapat menentukan batas aman penjualan yang memungkinkan mereka untuk tetap operasional tanpa mengalami kerugian. Hal ini sangat relevan mengingat fluktuasi harga dan permintaan yang sering terjadi dalam pasar daging sapi.

Analisis Target Laba

Analisis target laba adalah metode yang digunakan untuk menentukan volume penjualan atau produksi yang diperlukan agar perusahaan dapat mencapai laba tertentu dalam periode waktu tertentu. Proses ini melibatkan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan margin kontribusi. Menurut Drury (2016), pemahaman hubungan antara elemen-elemen ini memungkinkan manajemen untuk menetapkan target penjualan yang realistis dan strategi yang efektif untuk mencapainya.

Garrison et al. (2015) menjelaskan bahwa analisis target laba sangat penting dalam perencanaan bisnis karena memberikan panduan bagi manajemen dalam mengalokasikan sumber daya secara efisien dan mengoptimalkan keuntungan. Misalnya, dalam usaha penjualan daging sapi, memahami biaya produksi dan biaya operasional lainnya memungkinkan peternak menentukan harga jual yang kompetitif sekaligus mencapai laba yang diinginkan.

Bauran Penjualan (*Sales mix*)

Bauran Penjualan (*Sales mix*) adalah komposisi atau kombinasi produk yang dijual oleh perusahaan dalam periode tertentu. Bauran penjualan dilakukan dengan mengkombinasi berbagai produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar, meningkatkan penjualan, dan memaksimalkan keuntungan, dengan manfaat seperti diversifikasi risiko, menarik berbagai segmen pasar, meningkatkan pendapatan, dan pemanfaatan sumber daya yang lebih efisien. Pemahaman mendalam tentang bauran penjualan memungkinkan manajemen membuat keputusan strategis yang tepat mengenai produk mana yang harus difokuskan untuk produksi dan pemasaran. Menurut Garrison et al. (2015) setiap produk memiliki margin kontribusi yang berbeda, sehingga mengelola bauran penjualan dapat memaksimalkan pendapatan dan laba. Sebagai contoh dalam penjualan daging sapi, pedagang dapat menjual bagian-bagian daging sapi secara terpisah seperti daging paha, sandung lamur, has dalam, iga, sirloin, kaki, daging sapi cincang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan memaksimalkan nilai dari setiap bagian sapi.

Penelitian oleh Mahendra & Maria (2023) menunjukkan bahwa strategi pengelolaan bauran penjualan yang efektif dapat meningkatkan profitabilitas usaha penjualan daging sapi segar. Jika produk daging sapi dengan kualitas bagus memiliki margin kontribusi lebih tinggi dibandingkan produk daging sapi biasa, maka pedagang dapat memfokuskan upaya pemasaran dan distribusi pada produk tersebut. Ini membantu perusahaan mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien dan meningkatkan laba keseluruhan.

Penelitian Muslimah & Azmi (2015) menemukan bahwa pengelolaan bauran penjualan sesuai kebutuhan konsumen di Kecamatan Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang membantu meningkatkan daya saing bisnis pemasaran daging sapi. Pedagang dapat mengidentifikasi produk yang paling diminati konsumen sekaligus mengurangi stock bagian daging sapi yang kurang laku dan memfokuskan upaya pemasaran pada produk tersebut, perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dan efisiensi operasional.

Penelitian Terdahulu

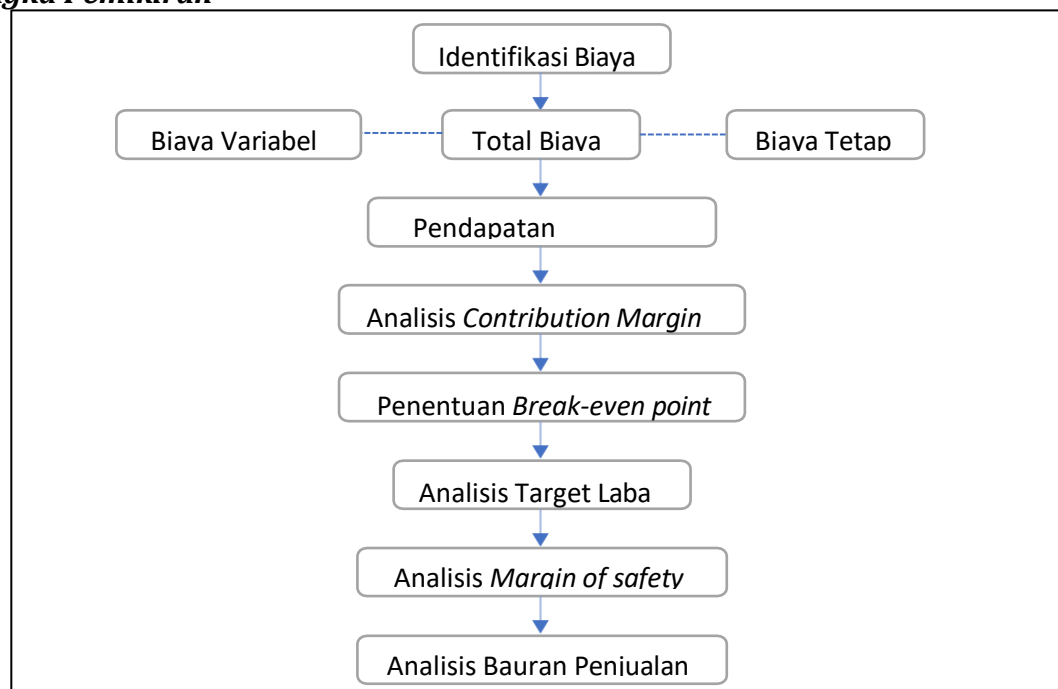
Penelitian yang dilakukan oleh Silvana et al. (2014) di Perusahaan Timbangan X Kota Malang bertujuan untuk menganalisis penerapan analisis *Contribution margin* dalam menentukan tingkat penjualan optimal guna mencapai laba yang diinginkan. Penelitian ini

menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data primer dan sekunder yang dikumpulkan melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa margin kontribusi total perusahaan adalah Rp439.600.000, dengan margin kontribusi masing-masing produk yaitu produk Special sebesar Rp180.600.000 dan produk National sebesar Rp259.000.000. Produk National memiliki *Contribution margin* ratio tertinggi sebesar 76,44%, yang berkontribusi terbesar terhadap laba perusahaan. Penelitian ini menekankan pentingnya analisis *Contribution margin* dalam menentukan produk mana yang paling menguntungkan dan bagaimana perusahaan dapat merencanakan tingkat penjualan yang optimal untuk mencapai laba yang ditargetkan.

Penelitian ini dilakukan oleh Sipayung (2015) di UKM Mamanaia, Bogor, bertujuan untuk menganalisis strategi yang tepat untuk meningkatkan laba melalui peningkatan volume penjualan dan pengurangan biaya operasional. Penelitian ini menggunakan analisis cost volume profit (CVP), analisis tren, break even point, margin kontribusi, *margin of safety*, dan leverage operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM Mamanaia telah mencapai break even point pada periode September 2014 hingga Februari 2015. Struktur biaya operasional terdiri dari biaya tetap dengan komponen utama biaya tenaga kerja langsung dan biaya variabel dengan komponen utama biaya bahan baku. Alternatif strategi CVP yang diusulkan adalah (a) mengurangi biaya variabel harian sebesar 0,25% dengan volume penjualan dan harga jual tetap, (b) meningkatkan volume penjualan harian sebesar 0,4% dengan biaya variabel dan harga jual tetap, dan (c) kombinasi dari peningkatan volume penjualan dan pengurangan biaya variabel.

METODE PENELITIAN

Kerangka Pemikiran



Gambar 3 Alur Kerangka Pemikiran

Alur kerangka pemikiran ini dimulai dengan mengidentifikasi biaya variabel dan

biaya tetap yang terkait dengan usaha penjualan daging sapi. Selanjutnya, total biaya dihitung dengan menggabungkan biaya variabel dan biaya tetap. Data pendapatan dari penjualan daging sapi kemudian dicatat. *Contribution margin* dihitung dengan mengurangi total biaya variabel dari pendapatan penjualan. *BEP* ditentukan dengan menggunakan *Contribution margin* untuk menghitung titik impas. Analisis target laba membantu menetapkan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan. Analisis *Margin of safety (MOS)* digunakan untuk menentukan batas aman penjualan. Bauran penjualan dievaluasi untuk mengidentifikasi produk yang paling menguntungkan.

Pertama, biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan volume penjualan, seperti biaya pembelian daging sapi, biaya transportasi, dan upah pekerja langsung. Biaya tetap, seperti sewa tempat usaha, gaji karyawan tetap, dan biaya penyusutan peralatan, tetap konstan tanpa memandang volume penjualan.

Penjualan daging sapi adalah hasil dari penjualan produk utama yang akan menghasilkan pendapatan. Total biaya adalah gabungan dari biaya variabel dan biaya tetap, yang harus dibandingkan dengan pendapatan penjualan untuk menghitung *Contribution margin*. Pendapatan penjualan merupakan total pendapatan yang diperoleh dari penjualan daging sapi.

Contribution margin adalah selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel, yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. *Break- even point (BEP)* adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga tidak ada laba maupun rugi. *BEP* membantu menentukan volume penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Analisis target laba dilakukan untuk menentukan volume penjualan atau produksi yang diperlukan agar pedagang dapat mencapai laba tertentu dalam periode waktu tertentu. Dengan memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan *Contribution margin*, pedagang dapat menetapkan target penjualan yang realistis dan strategi yang efektif untuk mencapainya.

Selanjutnya, analisis *Margin of safety (MOS)* dilakukan untuk mengetahui sejauh mana penjualan dapat menurun sebelum mencapai titik impas. *MOS* menunjukkan batas aman penjualan yang memungkinkan pedagang untuk tetap operasional tanpa mengalami kerugian. Semakin besar *MOS*, semakin aman posisi keuangan pedagang daging sapi.

Bauran penjualan (*sales mix*) adalah komposisi atau kombinasi produk yang dijual oleh pedagang dalam periode tertentu. Memahami bauran penjualan memungkinkan pedagang untuk fokus pada produk yang memberikan kontribusi margin tertinggi. Dengan mengelola bauran penjualan secara efektif, pedagang dapat memaksimalkan pendapatan dan laba.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di Kecamatan Galang, Kabupaten Deli Serdang, di mana lokasi ini dipilih karena merupakan salah satu daerah dengan aktivitas penjualan daging sapi yang signifikan. Waktu penelitian berlangsung selama dua minggu, mulai dari tanggal 20 Juli hingga 2 Agustus 2024. Penelitian ini difokuskan pada satu pedagang daging sapi tertentu untuk mendapatkan data yang mendalam dan rinci. Pengumpulan data dilakukan secara langsung melalui observasi dan wawancara dengan pedagang tersebut. Penelitian ini juga melibatkan analisis data penjualan dan biaya yang diperoleh dari pedagang untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif mengenai kontribusi margin

dan perencanaan laba dalam usaha penjualan daging sapi di Kecamatan Galang.

Bahan dan Alat

Bahan yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data penjualan dan biaya dari pedagang daging sapi. Data ini mencakup informasi rinci mengenai jumlah daging sapi yang terjual, harga jual per kilogram, biaya pembelian daging sapi, biaya operasional harian (seperti transportasi, upah pekerja, dan biaya penyimpanan), serta biaya tetap seperti sewa tempat usaha. Selain itu, bahan lain yang digunakan adalah catatan keuangan pedagang dan dokumen terkait yang relevan dengan aktivitas penjualan daging sapi.

Alat yang digunakan dalam penelitian ini meliputi perangkat lunak pengolahan data seperti Microsoft Excel untuk analisis data penjualan dan biaya. Excel digunakan untuk menghitung *Contribution margin*, *Break-even point (BEP)*, *Margin of safety (MOS)*, dan target laba. Selain itu, alat lain yang digunakan adalah kuesioner dan formulir wawancara untuk mengumpulkan data langsung dari pedagang daging sapi. Alat tulis-menulis, seperti buku catatan dan pena, juga digunakan untuk mencatat informasi selama wawancara dan observasi di lapangan. Telepon pintar atau kamera digunakan untuk mendokumentasikan kondisi pasar dan aktivitas penjualan sebagai bahan pendukung visual dalam penelitian.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini akan memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode least squares, yang dipilih karena akurasi dan objektivitasnya yang lebih tinggi dibandingkan metode lainnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan historis selama tiga bulan terakhir. Selain itu, analisis time series (runtun waktu) akan dilakukan untuk memprediksi penjualan pada bulan selanjutnya.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pedagang daging sapi di Kecamatan Galang. Data sekunder didapatkan melalui buku teks, makalah ilmiah, jurnal penelitian, internet, serta laporan keuangan dan arus kas pedagang tersebut.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif meliputi data volume penjualan, biaya operasional, dan pendapatan yang dihasilkan. Data kualitatif mencakup penjelasan dan keterangan-keterangan terkait dengan aktivitas penjualan dan operasional pedagang daging sapi di Kecamatan Galang.

Pengolahan dan Analisis Data

Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam penelitian ini meliputi:

1. **Pengumpulan Data:** Mengumpulkan data penjualan historis selama tiga bulan terakhir dari pedagang daging sapi yang menjadi fokus penelitian.
2. **Pemisahan Biaya Semivariabel:** Memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode least squares, dengan rumus $Y = a + bX$.
3. **Analisis Time Series:** Melakukan analisis time series (runtun waktu) untuk memprediksi penjualan pada bulan selanjutnya berdasarkan data historis yang telah dikumpulkan.
4. **Penghitungan Contribution margin:** Menghitung *Contribution margin*

dengan mengurangi total biaya variabel dari pendapatan penjualan.

5. **Analisis Break-even point (BEP):** Melakukan analisis *BEP* untuk menentukan titik impas di mana total pendapatan sama dengan total biaya.
 6. **Analisis Target Laba:** Melakukan analisis target laba untuk menetapkan volume penjualan yang diperlukan guna mencapai laba yang diinginkan.
 7. **Analisis Margin of safety (MOS):** Melakukan analisis *MOS* untuk menentukan batas aman penjualan dan sejauh mana penjualan dapat menurun sebelum mencapai titik impas.
 8. **Analisis Sales mix:** Melakukan analisis *sales mix* untuk mengidentifikasi produk yang paling menguntungkan dan memberikan kontribusi margin tertinggi.
- a. **Analisis Contribution Margin (CM)**
- Menghitung *CM* menggunakan rumus:

$$CM \text{ Per Unit} = \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}$$

$$CM \text{ Total} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel Total}$$

Contribution margin juga dapat dihitung dalam bentuk *Contribution margin Ratio*. *Contribution margin Ratio* adalah rasio antara *Contribution margin* per unit dengan harga jual per unit.

Rumusnya adalah:

$$CM \text{ Ratio} = \frac{CM \text{ per Unit}}{\text{Harga jual per Unit}}$$

atau

$$CM \text{ Ratio} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Pendapatan Penjualan}}$$

b. **Analisis Break-even point (BEP)**

- Menghitung *BEP* menggunakan rumus:

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{CM \text{ per Unit}}$$

- Menghitung *BEP* dalam rupiah menggunakan rumus:

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{CM \text{ Ratio}}$$

c. Analisis Target Laba

- Menghitung Target Laba menggunakan rumus:

$$\text{Target Laba (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{CM per Unit}}$$

- Menghitung Target Laba dalam rupiah menggunakan rumus:

$$\text{Target Laba (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{CM Ratio}}$$

d. Analisis *Margin of safety* (MOS)

- Menentukan MOS dengan rumus:

$$MOS = \frac{\text{Prediksi Penjualan} - \text{BEP Prediksi Penjualan}}{\text{Prediksi Penjualan}} \times 100\%$$

1. Contribution Margin (CM)

Contribution Margin adalah selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel per unit.

Rumus:

CM per Unit = Harga Jual per Kg - Biaya Variabel per Kg
CM per Unit = Harga Jual per Kg - Biaya Variabel per Kg

Asumsi Biaya Variabel:

- Biaya pembelian sapi hidup: Rp80.000/kg (rata-rata)
- Biaya pemotongan & pengolahan: Rp10.000/kg
- Total Biaya Variabel per Kg: Rp90.000

Contoh CM untuk Potongan Leher (Hari Normal):

- Harga jual: Rp110.000/kg
- CM = Rp110.000 - Rp90.000 = Rp20.000/kg

Rata-rata CM Keseluruhan:

Dengan asumsi harga jual rata-rata Rp100.000/kg dan biaya variabel Rp90.000/kg:

CM = Rp100.000 - Rp90.000 = Rp10.000/kg
CM = Rp100.000 - Rp90.000 = Rp10.000/kg

2. Break Even Point (BEP)

BEP adalah titik di mana total pendapatan = total biaya (tidak ada laba/rugi).

Rumus:

BEP (kg) = Total Biaya Tetap / CM per Unit
BEP (kg) = CM per Unit / Total Biaya Tetap

Total Biaya Tetap per Bulan:

- Gaji karyawan: Rp15.000.000
- Konsumsi: Rp3.750.000
- Sewa tempat: Rp416.667
- Biaya kebersihan: Rp150.000

- Penjaga malam: Rp300.000
- Bensin: Rp2.000.000
- Listrik: Rp1.000.000
- Penyusutan peralatan: Rp956.389
- Total Biaya Tetap/Bulan: Rp23.573.056

Perhitungan BEP:

$$\text{BEP (kg)} = \frac{\text{Rp23.573.056}}{\text{Rp10.000}} = 2.357 \text{ kg/bulan}$$

Artinya: Perlu menjual 2.357 kg daging per bulan untuk menutup biaya tetap.

3. Target Laba

Untuk mencapai laba tertentu, rumusnya:

$$\text{Target Penjualan (kg)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diinginkan}}{\text{CM per Unit}}$$

Contoh Target Laba Rp10.000.000/bulan:

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Rp23.573.056} + \text{Rp10.000.000}}{\text{Rp10.000}} = 3.357 \text{ kg/bulan}$$

4. Margin of Safety (MoS)

MoS menunjukkan batas aman penjualan sebelum terjadi kerugian.

Rumus:

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Aktual} - \text{BEP Penjualan Aktual}}{\text{Penjualan Aktual}} \times 100\%$$

Contoh Jika Penjualan Aktual = 3.000 kg/bulan:

$$\text{MoS} = \frac{3.000 - 2.357}{3.000} \times 100\% = 21.4\%$$

Interpretasi: Penjualan bisa turun 21.4% sebelum mencapai BEP.

5. Analisis Sensitivitas (Hari Lebaran vs Normal)

- Hari Lebaran: Harga jual meningkat 20-30% (misal: Rp150.000/kg).
 - CM = Rp150.000 - Rp90.000 = Rp60.000/kg
 - BEP = Rp23.573.056 / Rp60.000 = 393 kg/bulan (lebih mudah dicapai).
- Hari Normal: BEP lebih tinggi (2.357 kg), perlu strategi efisiensi biaya.

6. Rekomendasi

- Tingkatkan Penjualan di Hari Normal:
 - Optimalkan pemasaran untuk mendekati BEP (2.357 kg/bulan).
- Manfaatkan Periode Lebaran:
 - Keuntungan lebih tinggi, BEP lebih rendah.
- Kontrol Biaya Variabel:
 - Negosiasi harga beli sapi hidup atau efisiensi produksi.
- Hitung Ulang CM per Potongan:
 - Fokus pada produk dengan CM tertinggi (contoh: Tenderloin, CM = Rp130.000 - Rp90.000 = Rp40.000/kg).

Simulasi Laba Rugi (Bulan Normal)

Komponen	Nilai (Rp)
Penjualan (3.000 kg × Rp100.000)	300.000.000
Biaya Variabel (3.000 kg × Rp90.000)	270.000.000
Contribution Margin	30.000.000
Biaya Tetap	23.573.056
Laba Bersih	6.426.944

KESIMPULAN

Kesimpulan penelitian ini adalah:

1. BEP: 2.357 kg/bulan.
2. Target Laba Rp10 juta: 3.357 kg/bulan.
3. Strategi: Fokus pada produk high-CM (seperti Tenderloin) dan manfaatkan momentum harga tinggi (Lebaran).
4. Margin of Safety 21.4%: Cukup aman, tetapi perlu peningkatan penjualan untuk stabilitas.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Agustina, K. K., Cahya, I. M. R. D., Widyantara, G. M., Swacita, I. B. N., harmayudha, A. A. G. O., & Rudyanto, M. D. (2017). Nilai Gizi dan Kualitas Fisik Daging Sapi Bali berdasarkan Jenis Kelamin dan Umur. *Buletin Veteriner Udayana*, 9(2), 156–163. <https://doi.org/10.21531/bulvet.2017.9.2.156>
- [2] Bekhit, A. A., Hopkins, D. L., Geesink, G., Bekhit, A. A., & Franks, P. (2014). Exogenous Proteases for Meat Tenderization. *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*, 54(8), 1012–1031. <https://doi.org/10.1080/10408398.2011.623247>
- [3] Botinestean, C., Keenan, D. F., Kerry, J. P., & Hamill, R. M. (2016). The effect of thermal treatments including sous-vide, blast freezing and their combinations on beef tenderness of *M. semitendinosus* steaks targeted at elderly consumers. *LWT*, 74, 154–159. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.lwt.2016.07.026>
- [4] Coppola, D., Lauritano, C., Palma Esposito, F., Riccio, G., Rizzo, C., & de Pascale, D. (2021). Fish Waste: From Problem to Valuable Resource. *Marine Drugs*, 19(2), 116. <https://doi.org/10.3390/md19020116>
- [5] Drury, C. (2016). *Management Accounting for Business* (6th ed.). Cengage Learning. https://archive.org/details/managementaccoun0000drur_f4u0/page/n12/mode/1up
- [6] Fadhlurrahman I. (2024). Harga Pangan di Indonesia Hari Ini, Berapa Harga Daging Sapi? *Databoks Katadata*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/05/12/harga-pangan-di-indonesia-hari-ini-berapa-harga-daging-sapi>

- [7] Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2015). *Managerial Accounting* (15th Edition, Ed.). McGraw-Hill Education. https://archive.org/details/isbn_9781308376929/page/6/mode/1up
- [8] Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2014). *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment* (10th Edition, Ed.). McGraw-Hill Education. [https://www.academia.edu/42040539/Managerial_Accounting_Creating_Val](https://www.academia.edu/42040539/Managerial_Accounting_Creating_Value_in_a_Dynamic_Business_Environment_Tenth_Edition)
[ue_in_a_Dynamic_Business_Environment_Tenth_Edition](https://www.academia.edu/42040539/Managerial_Accounting_Creating_Val)
- [9] Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (15th ed.). Pearson Education Limited. https://inabaacid-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/naidi_inaba_ac_id/EQ40UQPmlcBGiePPiWZ1SIABWcO0cxak4i86Tsya47ScKA?e=Eypu4J
- [10] Mahendra, F., & Maria. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Penjualan Daging Sapi Segar. *Forum Agribisnis*, 13(1), 24–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.29244/fagb.13.1.24-34>
- [11] Muslimah, & Azmi, N. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Pemasaran Daging Sapi (Bos taurus) di Kecamatan Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*, 2(2), 11–20. <https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/1499915>
- [12] Pertanian, K. (2023). *Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan*. Kementerian Pertanian Republik Indonesia. <https://satudata.pertanian.go.id/details/publikasi/517>
- [13] Rachmawati, D. (2024). Usaha Feedloter Terancam Impor Daging Beku, Produksi Sapi Mendesak. *Bisnis.Com*. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20230725/99/1678068/usaha-feedloter-terancam-impor-daging-beku-produksi-sapi-mendesak>
- [14] Silvana, F., Sudjana, N., & Wijono, T. (2014). Analisis *Contribution margin* untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk dalam Rangka Memaksimalkan Laba (Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 15(2), 1–7. <https://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id>
- [15] Sipayung, E. F. (2015). Strategi Peningkatan Volume Penjualan Produk dan Pengurangan Biaya Operasional dalam Meningkatkan Laba Ukm Mamanaia.
- [16] Wijayanti, M. R. (2011). *Analisis Preferensi Konsumen dalam Membeli Daging Sapi di Pasar Tradisional Kabupaten Karanganyar*. <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/19187/Analisi-Preferensi-Konsumen-dalam-Membeli-Daging-Sapi-di-Pasar-Tradisional-Kabupaten-Karanganyar>
- [17] Wu, G., Farouk, M. M., Clerens, S., & Rosenvold, K. (2014). Effect of beef ultimate pH and large structural protein changes with aging on meat tenderness. *Meat Science*, 98(4), 637–645. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.meatsci.2014.06.010>