



## Optimasi Penjualan Material Stone Crusher: Analisis Margin Kontribusi di PT Danu Nusantara

Rully Aktavian<sup>1</sup>, Andi Dian Novita<sup>2</sup> Teri Teri<sup>3</sup>

<sup>1 2 3</sup> Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar

Email: [terry.unifa@gmail.com](mailto:terry.unifa@gmail.com)<sup>3</sup>

### Article Info

Article history:

Received 26 Januari – 2024

Revised 29 Januari – 2024

Accepted 31 Januari – 2024

### Abstract

Margin Kontribusi sebagai evaluasi biaya, volume, dan laba yang mencerminkan nilai pendapatan bersih setelah dikurangi biaya-biaya variabel perusahaan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa analisis biaya volume laba PT Danu Nusantara terhadap Margin Kontribusi belum optimal. Ini disebabkan fluktuasi laba akibat kenaikan biaya tanpa penyesuaian harga jual, dan ketersediaan stok yang sering tidak memenuhi permintaan konsumen karena kurangnya kegiatan produksi pada beberapa periode.

Keyword: Margin, Kontribusi, Penjualan

## PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan keinginan dapat tumbuh pesat dan berkembang, sesuai dengan harapan pemilik perusahaan. Karenanya, sangat dibutuhkan adanya kemampuan dari pihak manajemen untuk mencapai tujuan-tujuan serta target yang telah diupayakan oleh pihak perusahaan, guna mencapai suatu tujuan dan target dari perusahaan, maka sangat dibutuhkan suatu perencanaan serta aktivitas yang akan dilakukan oleh manajemen dan pengelola sebagai acuan untuk rencana perusahaan kedepannya. (Siagian et al., 2022).

Perencanaan akan memberi suatu petunjuk mengenai hal apa yang akan dikerjakan, dan upaya untuk melakukan tindakan tertentu. Dengan adanya perencanaan tersebut, maka akan memperkecil serta mampu menghindari timbulnya *in-efisiensi* (tidak adanya peningkatan) dalam perusahaan. Juga untuk suatu perencanaan maka pada upaya-upaya serta kegiatan bisa dinilai kesuksesannya, yang dalam lingkup luas dapat disimpulkan bahwa kesuksesan suatu perusahaan dilihat dari performanya. (Satriadi et al., 2022) Sehingga yang dimaksudkan bukan sekedar keberhasilan yang dinilai, melainkan proses, yang diantaranya ada penjualan, pemasaran, serta pendistribusian. Di dalam proses itu terdapat beberapa aspek penilaian antara lain: Perencanaan, Pelaksanaan Rencana, dan Pengevaluasian Kesuksesan Hasil Usaha.

Di dalam dunia bisnis ataupun usaha yang semakin hari semakin pula kompetitif membuat perusahaan akan sangat sulit untuk berkembang dalam mendapatkan *profit*

dan laba yang tinggi. Hal ini juga akan membuat strategi penentuan harga dan pemasaran merupakan faktor yang sangat amat krusial bagi pihak pemilik perusahaan. (Setiawan, 2006) Kesalahan dalam menetapkan HPP akan menjadikan produk tersebut sangat tidak diminati oleh para pembeli (konsumen).

Untuk mengukur dan menilai kesuksesan manajemen perusahaan yaitu dengan cara melihat laba yang didapatkan. Kemudian, laba tersebut sangat-sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya yaitu: harga pada penjualan, beban-beban dan volume pada penjualan. Beban-beban tentu menentukan harga penjualan untuk mencapai nilai keuntungan yang dibutuhkan, harga jual juga dipengaruhi oleh volume penjualan, penjualan berpengaruh langsung pada volume produksi dan volume produksi yang akan mempengaruhi biaya variabel, biaya tetap dan biaya lainnya yang dikeluarkan. (Askari, n.d.) Karena itu di dalam perencanaan penjualan, hubungan antara biaya, volume juga pada laba memegang peranan-peranan yang sangat amatlah penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan juga perumusan kebijakan untuk periode-periode kedepannya manajemen membutuhkan informasi agar dapat melihat berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang. Juga untuk mencapai keuntungan optimal perusahaan butuh meningkatkan kesadaran mengenai sumber peningkatan dan pengurangan biaya yang dapat mempengaruhi naik atau turunnya keuntungan perusahaan (Nisrina et al., 2023).

Agar perusahaan tetap dapat berkembang dan bernilai, maka perusahaan dituntut untuk menyeimbangkan biaya operasionalnya dan memperkuat dalam perolehan labanya. Sehingga maksud dari memperoleh labanya ialah perusahaan masing-masing berlomba untuk meningkatkan profit yang sebanyak-banyaknya. Sebab persaingan bukan alasan untuk tidak berkembang pesat. (Saputra, 2018) Oleh karenanya, sangat dibutuhkan suatu perencanaan penjualan guna mencapai suatu keuntungan tersebut. Rencana atau perencanaan penjualan meliputi volume penjualan yang harus digapai, juga nilai penjualan dalam nilai rupiah, sehingga bisa disimpulkan dari keduanya mampu diperkirakan berapa banyak harga jual produk yang nantinya dapat dihasilkan.

Di dunia pertambangan, penambangan merupakan suatu kegiatan pengambilan endapan bahan galian berharga dan bernilai ekonomis dari dalam kulit bumi, baik secara mekanis maupun manual, pada permukaan bumi, di bawah permukaan bumi dan di bawah permukaan air. Tambang merupakan cebakan, parit, lubang di dalam tanah, atau yang dimaksud dengan tempat menggali (mengambil) bahan galian di dalam permukaan bumi seperti logam, batubara, batu alam. Dengan kata lain, tambang adalah tempat atau wadah terjadinya kegiatan penambangan. (Mayo, 2016) Adapun mesin yang digunakan pada pertambangan dibidang ini yaitu mesin *stone crusher* yang merupakan mesin yang dipakai sebagai alat pemecah batu besar menjadi batu kecil dan dikelompokkannya sesuai dengan ukuran yang dibutuhkan. Mesin ini selalu digunakan pada proyek jalan sebagai penghasil bahan baku utama yaitu agregat dan abu batu yang digunakan sebagai campuran beton.

Fungsi *Crusher* juga merupakan alat yang memiliki peranan vital di pertambangan. Selain memiliki fungsi sebagai pemecah batu, crusher juga memiliki fungsi utama yaitu membebaskan material berharga dari pengotornya dan mereduksi ukuran material tersebut. (Rahardjo et al., 2017) *Crusher* berfungsi untuk memecahkan batuan alam yang utuh/batu besar menjadi lebih kecil sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Agar pabrik tetap berjalan, sangat dibutuhkan adanya proses produksi.

Untuk produksi batu pecah juga sangat bergantung pada kemampuan *stone crusher* dan ketersediaan tambang. Tambang biasanya berupa gunung batu yang di beli oleh kontraktor dalam bentuk batu pecah. Namun, pengelolaan batu gunung menjadi batu pecah di kelola oleh kontraktor.

**METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan penerapan metode deskriptif, dengan pendekatan kuantitatif, juga upaya mengumpulkan data sebanyak mungkin, menekankan pada aspek pengukuran secara objektif.(Nugrahani & Hum, 2014) Metode deskriptif ini melibatkan pengumpulan data sebanyak-banyaknya guna untuk menjadi dasar dan titik tumpuh suatu penelitian hingga dilakukannya penafsiran.

Lokasi penelitian dilaksanakan di PT Danu Nusantara, Jalan Malino, Bontojai, Kecamatan Parangloe, Kabupaten Gowa, Provinsi Sulawesi Selatan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan studi kasus. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis *Break Even Point* (BEP), analisis volume penjualan, analisis *margin of safety*.(Aktavian, n.d.)

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**1. Analisis Penentuan Margin Kontribusi**

Tujuan dan target utama pada perusahaan merupakan kenaikan dan pencapaian laba yang sangat optimal dalam aktivitas usaha. Dengan demikian, untuk memperoleh pencapaian visi misi perusahaan, maka dibutuhkan adanya perhitungan laba dalam pengelolaan unit usaha.(Natalina & Zunaidi, 2021).

Aktivitas perusahaan sendiri dapat diukur dengan rasio aktivitas dimana dapat mengukur tingkat efisiensi pemanfaatan sumber daya perusahaan atau menilai kemampuan perusahaan dalam melakukan aktivitasnya (Ali et al., 2022). Analisis margin kontribusi merupakan salah satu upaya dari analisis biaya volume laba. Dan juga kontribusi margin merupakan nilai yang tersedia untuk menutupi biaya-biaya maka sisanya merupakan penghasilan laba dalam periodeperiode yang bersangkutan.(Aktavian, n.d.) Perhitungan margin kontribusi dalam rupiah (Rp) dapat dihitung dengan cara, antara lain:

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya Modal}$$

$$CMR = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

**Tabel 1**  
**Hasil Perhitungan Margin Kontribusi dan Tingkatan Laba pada PT Danu Nusantara Periode 2020-2022**

Tahun	Margin Kontribusi		Tingkat Laba
	Rp.	%	
2020	Rp 831.171.290	51,4%	Rp 403.949.247
2021	Rp 1.337.981.962	58,7%	Rp 552.586.550
2022	Rp 1.522.951.133	75,2%	Rp 377.691.880

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Pada tabel diatas dapat dilihat untuk perhitungan kontribusi margin dalam penjualan material yang menunjukkan nilai tingkat laba dalam tahun 2020 hingga 2022. Terlihat pada tahun 2021 meningkat pesat, yang disebabkan banyaknya permintaan dari konsumen, sehingga menyebabkan pula laba bersih yang mengalami kenaikan. Namun terlihat pada tahun 2022, kontribusi margin menurun dibandingkan 2 tahun sebelumnya, yang disebabkan kurangnya

permintaan, tidak dilakukannya kegiatan produksi hamper setengah periode, dan habisnya beberapa stok material ditengah periode pada PT Danu Nusantara.

**2. Analisis Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) dengan Pendekatan Margin Kontribusi**

Untuk laba disetiap perusahaan adalah bagian hal yang terpenting, terutama perusahaan yang bergerak di bidang penjualan, yang meningkatkan profit dan keuntungan dalam penjualan. (Putra, 2022) Karena jika tidak ada nya tingkat laba atau kenaikan dalam penjualan maka visi misi dalam perusahaan dikatakan gagal. Maka demikian dibutuhkan adanya perencanaan laba sebagai target dalam suatu periode, dan yang merupakan hal terpenting dalam perencanaan ini ialah penerapan *Break Event Point* (BEP) atau titik impas sebagai alat perencanaan laba maupun perencanaan penjualan.

$$BEP (m^3) = \frac{Biaya\ Tetap}{Margin\ keuntungan\ dalam\ penjualan\ per\ unit}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya\ Tetap}{Margin\ keuntungan}$$

**Tabel 2**  
**Hasil Perhitungan Titik Impas (BEP) dengan Pendekatan Margin Kontribusi pada PT Danu Nusantara Tahun 2020-2022**

Tahun	Titik Impas (BEP)	
	Kubikasi (m <sup>3</sup> )	Rupiah (Rp.)
2020	9.117,1	Rp 1.170.391.842
2021	13.862,4	Rp 2.394.525.477
2022	17.485,0	Rp 1.697.310.361

Sumber: Hasil Olahan Data

Pada tabel diatas terlampir hasil perhitungan *Break Even Point* melalui pendekatan Margin Kontribusi yang dalam penjualan material agar tidak memperoleh laba dan tidak pula mengalami kerugian atau lebih tepatnya Titik Impas (*Break Even Point*), maka yang harus diusulkan kepada perusahaan untuk periode 2020 sebanyak 9.117,1 m<sup>3</sup> atau sebesar Rp. 1.170.391.842, periode 2021 sebanyak 13.862,4 m<sup>3</sup> atau sebesar Rp. 2.394.525.477 dan periode 2022 sebanyak 17.485 m<sup>3</sup> atau sebanyak Rp. 1.697.310.361.

Pada tabel titik impas ini dapat menjadi acuan untuk perusahaan dalam memperbaiki manajemennya untuk mencapai visi dan misi perusahaannya dalam menjadi pilihan utama bagi konsumen serta agar mampu meningkatkan daya tarik konsumen dalam menjual material pada periode-periode selanjutnya.

**KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian dari hasil pengamatan dan analisa atas pokok inti masalah yang telah dikemukakan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah Hasil analisis terkait dasar penggunaan margin kontribusi dalam perencanaan penjualan material pada PT Danu Nusantara sudah dilakukan secara efektif dan efisien selama 3 tahun terakhir,

namun untuk tingkat laba keuntungan kembali menurun di periode 2022 disebabkan karena kurangnya permintaan, tidak dilakukannya produksi serta habisnya stok ditengah periode.

## REFERENSI

- Aktavian, R. (N.D.). Analisis Penggunaan Margin Kontribusi dalam Perencanaan Penjualan Material pada PT Danu Nusantara Bidang Stone Crusher (Periode 2020-2022). Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar.
- Ali, F., Hasan, H., & Machmud, M. (2022). Pengaruh Rasio Likuiditas, Solvabilitas, dan Aktivitas Terhadap Profitabilitas Pada PDAM. *Amsir Management Journal*, 3(1), 60-77.
- Askari, P. A. P. (N.D.). Analisis Efisiensi Penggunaan Dana Pada.
- Mayo, R. (2016). Analisis Sektor Pertambangan dan Penggalan Melalui Jalur Kredit Dalam Mekanisme Transmisi di Indonesia (Tahun 2002-2012). *Akubis: Akuntansi Dan Bisnis*, 3(1), 68–75.
- Natalina, S. A., & Zunaidi, A. (2021). Manajemen Strategik dalam Perbankan Syariah. *Wadiah*, 5(1), 86–117.
- Nisrina, U. L., & Aliyah, N. (2023). Financial Performance Analysis Based on Liquidity and Profitability Ratios. *Amsir Management Journal*, 4(1), 22-28.
- Nugrahani, F., & Hum, M. (2014). Metode Penelitian Kualitatif. Solo: Cakra Books, 1(1), 3–4.
- Putra, K. N. A. (2022). Pengaruh Return on Asset (RoA), Return on Equity (RoE) dan Net Profit Margin (Npm) Terhadap Pertumbuhanlaba Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Pada Bursa Efek Indonesia (Bei).
- Rahardjo, T., Juwita, H. A. J., & Wijayanti, R. (2017). Analisis Kinerja Bank Sebelum dan Sesudah Merger & Akuisisi Dengan Metode Economic Value Added (Eva) dan Market Value Added (Mva). *Akubis: Akuntansi dan Bisnis*, 2(1), 9–25.
- Saputra, F. N. (2018). Analisis Strategi Bersaing pada CV Virgo Furniture di Sukoharjo, Solo.
- Satriadi, S., Zami, M. S. D. A., Se, M., Ek, S. P., Lastriani, M. E., & Se, M. (2022). Pengantar Manajemen. CV. Azka Pustaka.
- Setiawan, A. B. (2006). Perbankan Syariah; Challenges dan Opportunity Untuk Pengembangan di Indonesia. *Jurnal Kordinat*, 8(1), 1–42.
- Siagian, M., Kom, S., Sunargo, S., Khoiri, M., Rustam, T. A., & Wasiman, S. (2022). Pengantar Manajemen (Vol. 1). CV Batam Publisher.