

## ANALISIS KONTRIBUSI MARGIN CV. CAHAYA MOTOR KAYUAGUNG TAHUN 2015-2017

**Irsan, Zein Ghozali, Masnoni, Roy Saleh, Sri Sutandi**

irsan@unisti.ac.id, zein\_ghozali@unisti.ac.id, masnoni@unisti.ac.id,  
roy\_saleh@unisti.ac.id, sri\_sutandi@unisti.ac.id

Dosen Tetap Universitas Sjakhyakirti Palembang

### ABSTRACT

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan mengenai perhitungan kontribusi margin pada perusahaan dagang dan jasa di CV. Cahaya Motor Kayuagung. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang dilakukan di CV. Cahaya Motor Kayuagung. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data sekunder dengan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi, Hasil analisis menunjukkan bahwa Kontribusi Margin yang diperoleh oleh CV. Cahaya Motor Kayuagung yaitu, Tahun 2015 total Kontribusi Margin sebesar Rp.4.566.826.373,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 27,46 %, dan Break Event Point sebesar Rp.1.601.960.499. Tahun 2016 total Kontribusi Margin sebesar Rp.4.799.585.640,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 24,60 %, dan Break Event Point sebesar Rp.1.528.907.610,-. Tahun 2017 total Kontribusi Margin sebesar Rp.7.041.531.799,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 31,15%, dan Break Event Point sebesar Rp.1.592.174.806,-.*

*Kata kunci: Kontribusi Margin dan Break Event Point*

### 1. PENDAHULUAN

Kontribusi margin merupakan alat bantu yang bisa digunakan manajer untuk menganalisis tingkat keuntungan pada suatu produksi. Semakin besar kontribusi margin yang diperoleh maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Kontribusi margin adalah alat bantu bagi pihak manajemen sebagai alat ukur internal untuk mengambil keputusan, khususnya perencanaan laba perusahaan. Perencanaan laba berhubungan erat dengan margin kontribusi perusahaan. Hal ini dikarenakan kontribusi margin berkaitan dengan besarnya tingkat pengembalian uang yang telah kita peroleh dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah kita keluarkan untuk memperoleh laba. Oleh karena itu, untuk menilai seberapa besar tingkat pengembalian uang yang kita peroleh dalam kegiatan operasional perusahaan, pihak manajemen membutuhkan alat bantu untuk perencanaan laba perusahaan yaitu analisis margin kontribusi. Dewi (2017: 180)

Menurut Supriyono (2004: 531) Kontribusi Margin adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Kontribusi Margin tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup maka sisanya adalah untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. Sedangkan menurut Samryn (2005:168) Analisis Kontribusi Margin memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan dalam perusahaan seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga mana yang diikuti, strategi pemasaran apa yang akan digunakan dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli. Analisis Kontribusi Margin ini digunakan untuk menghitung besarnya margin kontribusi total dan margin kontribusi masing-masing produk, sehingga dengan analisis ini manajemen dapat mengetahui produk mana yang memberikan margin

kontribusi yang paling tinggi mana yang memberikan kontribusi margin paling rendah. Selanjutnya, analisis kontribusi margin dapat digunakan untuk perencanaan penjualan.

Dalam perencanaan penjualan, acuan yang digunakan adalah tingkat BEP (*Break Event Point*), dimana BEP merupakan kondisi dimana perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak mendapatkan laba. BEP juga digunakan sebagai penentu penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mendapatkan laba yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga manajemen dapat mengetahui batas keamanan yang menyatakan sampai seberapa jauh volume penjualan yang dianggarkan boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain, batas maksimum penurunan volume penjualan yang dianggarkan, yang tidak mengakibatkan kerugian (*Margin of Safety*) sehingga dapat menentukan tingkat penjualan yang optimal. Oleh karenanya manajemen dapat mengambil keputusan berapa tingkat volume penjualan untuk produk tertentu dalam pencapaian laba tertentu. Menurut Adisaputra (2011) mengemukakan bahwa rencana laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. istilah rencana laba (anggaran) digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan.

Bagi perusahaan yang memproduksi dan menjual berbagai macam produk, analisis ini sangat berguna untuk mengetahui besarnya laba yang dihasilkan dari seluruh tingkat penjualannya maupun penjualan masing-masing produk. Hal ini dikarenakan semakin besar kontribusi margin laba yang dihasilkan, perusahaan akan bersedia mengeluarkan biaya yang lebih besar untuk memproduksi produk yang memiliki tingkat kontribusi margin tertinggi, dan perusahaan mau mengeluarkan biaya lebih untuk pemasaran produk yang mempunyai margin kontribusi tinggi dalam rangka mengoptimalkan laba.

CV. Cahaya Motor Kayuagung merupakan salah satu perusahaan dagang dan jasa sejak Tahun 2013. CV. Cahaya Motor Kayuagung menjual motor baru dengan merk Yamaha, dimana penjualan di CV. Cahaya Motor Kayuagung terdapat dua bentuk transaksi yaitu penjualan secara Tunai dan Kredit. CV. Cahaya Motor Kayuagung juga menyediakan Jasa Service Motor Merk Yamaha. Baik Perhitungan BEP maupun Kontribusi Margin semua membutuhkan harga jual dan harga beli dimana harga tersebut didapat dari *Main Dealer* (MD) sehingga tidak bisa dimanipulasi. Berikut adalah data penjualan dan biaya variabel yang ada di CV. Cahaya Motor Kayuagung Periode 2015-2017:

**Tabel 1**  
**Penjualan Motor, Penjualan Saprepart, dan Jasa Service CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2015 -2017**

Keterangan	2015	2016	2017
Motor	Rp. 16.936.000.000,-	Rp. 19.902.000.000,-	Rp. 23.034.000.000,-
Sparepart	Rp. 105.400.500,-	Rp. 285.600.000,-	Rp. 431.200.000,-
Service	Rp. 116.660.000,-	Rp. 96.700.000,-	Rp. 115.450.000,-

*Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2015-2017)*

**Tabel 2**  
**Biaya Variabel CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2015 -2017**

Biaya Variabel		
Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
Rp.12.065.634.127,-	Rp. 14.714.314.360,-	Rp. 15.561.919.201,-

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin menganalisis Kontribusi Margin pada CV. Cahaya Motor Kayuagung dengan judul Analisis Kontribusi Margin CV. Cahaya Motor Kayuagung Periode 2015-2017.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana perhitungan Kontribusi Margin pada CV. Cahaya Motor Kayuagung?
2. Bagaimana perhitungan Break Event Point (BEP) pada CV. Cahaya Motor Kayuagung?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui Kontribusi Margin dan *Break Event Point* (BEP) yang diperoleh CV. Cahaya Motor Kayuagung
2. Untuk mengetahui Laba atau keuntungan yang diperoleh CV. Cahaya Motor Kayuagung

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **Kontribusi Margin**

Menurut Garrison dkk, (2006:328) *Contribution Margin* adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba. Sedangkan menurut Armila (2006:180) dalam menggunakan analisis biaya-volume-laba, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan yaitu laporan *Contribution Margin* (CM). *Contribution Margin* (CM) adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika  $CM > \text{biaya tetap}$  maka perusahaan akan mendapat laba; jika  $CM < \text{biaya tetap}$  maka akan rugi dan jika  $CM = \text{biaya tetap}$  maka perusahaan dalam keadaan posisi impas (tidak laba dan tidak rugi).

Menurut Bustami dan Nurlela (2009: 134), *Contribution margin* mempunyai kaitan yang erat sekali dengan analisis biaya-volume-laba, yang mana analisis biaya-volume-laba ini berkaitan dengan titik impas. *Contribution margin* yang rendah akan mengakibatkan *break even point* yang tinggi sedangkan *contribution margin* yang tinggi akan mengakibatkan *break event point* yang rendah. Tinggi rendahnya *break event point* yang dicapai akan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat batas keselamatan.

*Contribution Margin* (CM) merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka dapat di simpulkan bahwa *Contribution Margin* merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba.

Untuk menentukan Margin Kontribusi menurut Garrison dkk (2006:324) dapat dihitung dengan menggunakan rumus.

*Contribution Margin* (CM) = Pendapatan Penjualan – Total Biaya Variabel

Untuk menentukan Rasio Margin Kontribusi menurut Garrison dkk (2006:328) dapat di hitung dengan rumus:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Kontribusi Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### **Break Event Point (Titik Impas)**

*Break Event Point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mengalami rugi (Munawir, 2004:184). *Break Event Point* merupakan kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi, dengan mengetahui *Break Event Point* dimana perusahaan akan meningkatkan penjualan diatas *break event point* untuk mendapatkan laba dan menghindarkan penjualan dibawah *Break Event Point* karena akan menderita rugi. (Armila, 2006:183)

*Break Event Point* merupakan posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang profit center atau mengembangkannya. (Darsono dan Ari, 2013: 243)

Dari beberapa pengertian yang dikemukakan oleh para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa *Break Event Point* merupakan suatu cara yang mempelajari hubungan keseimbangan antara biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan suatu tingkat penjualan sama dengan penghasilan.

Untuk menentukan tingkat Break Event Point (BEP) menurut Darsono dan Ari (2013: 243) dapat dicari dengan rumus:

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

### **Penelitian Terdahulu**

**Tabel 3**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama &amp; Tahun Penelitian</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
Dian Ratna Rasmala Dewi, Satrijo Budi Wibowo, Nur Wahyuning Sulistyowati (2017)	Analisis Hubungan Margin Kontribusi sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan periode 2014-2016	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif.</li> <li>2. Perhitungan yang telah dilakukan peneliti ini belum mampu melampaui target laba yang diharapkan sedangkan perhitungan kontribusi margin yang telah dilakukan peneliti selama 3 tahun, mampu menutup biaya tetap dan memberikan laba untuk setiap periode.</li> <li>3. Hasil perhitungan uji hipotesis menunjukkan bahwa ada hubungan antara margin kontribusi dan perencanaan laba, dimana apabila margin kontribusi meningkat maka laba juga akan meningkat.</li> </ol>
Fridayanti Silvana, Nengah Sudjana, dan Topo Wijono (2014)	Analisis <i>Contribution Margin</i> untuk menentukan tingkat penjualan produk dalam rangka memaksimalkan laba (Studi pada	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif.</li> <li>2. Teknik Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah memisahkan biaya semivariabel kedalam unsur biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode <i>least squares</i>,</li> </ol>

Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
	perusahaan timbangan X Kota Malang)	yaitu dengan rumus, $Y = a + bX$ , dimana penggunaan <i>least squares</i> ini dikarenakan metode tersebut merupakan metode yang paling akurat dan obyektif bila dibandingkan dengan metode- metode yang lainnya. 3. Hasil perhitungan dalam penelitian ini adalah lebih meningkatkan penjualan pada produk yang menghasilkan <i>contribution margin</i> tertinggi, karena dengan itu perusahaan dapat memenuhi target laba yang diinginkan.
Muhammad Abani Latief (2016)	Perhitungan Margin Kontribusi Job Number 605169411 dengan Metode <i>Cost-Volume-Profit</i>	1. Dalam menganalisis Cost-Volume-Profit penelitian ini memiliki tiga alternatif yaitu Metode Persamaan, metode Kontribusi Margin, dan Metode Grafik dan dalam penelitian ini peneliti memilih menggunakan metode margin kontribusi. 2. Menggunakan tiga tahapan dalam menganalisis Cost-Volume-Profit yaitu tahap pertama adalah identifikasi biaya-biaya, tahap kedua adalah identifikasi biaya variable dan biaya tetap, kemudian tahap ketiga adalah yang diketahui dari forecast yang didapat dari data permintaan pelanggan. 3. Dalam penelitian ini masih harus mempertimbangkan kembali mengenai rumus standart time yang ada di perusahaan penelitian ini.

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

#### Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini penulis berfokus pada kontribusi margin. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Kontribusi Margin dan *Break Event Point* (BEP) yang diperoleh. Objek penelitian ini adalah CV. Cahaya Motor Kayuagung untuk tahun 2015-2017.

#### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan 3 metode yaitu: observasi, dokumentasi, dan wawancara.

#### Metode Analisis Data

Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif karena penelitian ini berfokus pada analisis kontribusi margin dalam kurun waktu 3 tahun. Analisis deskriptif berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti, tanpa melakukan analisis dan membuat teknik penganalisaan data yang menggunakan angka-angka untuk menarik kesimpulan dari kejadian-kejadian yang dapat diukur.

#### 4. PEMBAHASAN

##### Tahun 2015

##### 1. Perhitungan Kontribusi Margin menurut CV. Cahaya Motor

##### a. Pendapatan Penjualan Tahun 2015

Pendapatan penjualan di CV. Cahaya Motor Kayuagung diperoleh dari penjualan motor, penjualan sparepart dan jasa service. Untuk setiap pembelian di CV. Cahaya Motor konsumen mendapatkan potongan penjualan atau potongan dari harga OTR (*On The Road*). Berikut data penjualan beserta potongan penjualannya adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Penjualan Motor	= Rp.	16.936.000.000,-
Penjualan Sparepart	= Rp	105.400.500,-
Pendapatan Service	= Rp.	116.660.000,-
		<u>Rp. 7.158.060.500,-</u>
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor	Rp.	525.600.000,-
	Rp.	<u>16.632.460.500,-</u>

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

##### b. Biaya Variabel Tahun 2015

Dalam perhitungan biaya variabel terdapat yang namanya biaya pembelian motor dan pembelian sparepart beserta potongan pembeliannya. Berikut adalah total pembelian beserta potongan pembeliannya yang ada di CV. Cahaya Motor pada tahun 2015 adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Pembelian Motor	= Rp.	10.205.600.000,-
Pembelian Sparepart	= Rp	89.590.425,-
		<u>Rp. 10.295.190.425,-</u>
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor	Rp.	17.520.000,-
	Rp.	<u>10.277.670.425,-</u>

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

Berikut ini adalah seluruh biaya variabel yang terkait dengan penelitian ini pada Tahun 2015 adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.**  
**Biaya Variabel CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2015**

No	Keterangan	Nominal
1	Pembelian Motor dan Sparepart	Rp. 10.277.670.425,-
2	Biaya BBN	Rp. 1.693.600.000,-
3	Beban Administrasi	Rp. 8.917.000,-
4	Beban Promosi (Jaket)	Rp. 19.600.000,-
5	Beban Transport	Rp. 22.850.000,-
6	Beban Perlengkapan Bengkel	Rp. 1.050.000,-
7	Beban Service dan Perawatan	Rp. 8.765.000,-
8	Beban Operasional lainnya	Rp. 3.605.500,-

9	Beban Operasional lainnya bengkel	Rp. 2.950.000,-
10	Beban Bunga Pinjaman	Rp. 26.626.247,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 12.065.634.127,-</b>

Berdasarkan dari data pendapatan penjualan dan biaya variable diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Kontribusi Margin di CV. Cahaya Motor pada Tahun 2015 adalah sebagai berikut:

Margin Kontribusi = Rp. 16.632.460.500,- – Rp. 12.065.634.127,-
Margin Kontribusi = Rp. 4.566.826.373,-

Rasio CM = $\frac{\text{Rp. 4.566.826.373,-}}{\text{Rp. 16.632.460.500,-}} \times 100\%$
Rasio CM = 27,46%

## 2. Perhitungan *Break Event Point* (Titik Impas) menurut CV. Cahaya Motor

Berikut adalah seluruh biaya tetap di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada tahun 2015 adalah sebagai berikut :

**Tabel 5.**  
**Biaya Tetap CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2015**

No	Keterangan	Nominal
1	Gaji Karyawan	Rp. 300.000.000,-
2	Beban Keperluan dapur kantor	Rp. 1.700.000,-
3	Biaya Makan dan minum	Rp. 5.106.500,-
4	Biaya Perjalanan Dinas	Rp. 4.300.000,-
5	Beban Perlengkapan Kantor	Rp. 6.200.000,-
6	Beban Listrik	Rp. 42.280.361,-
7	Beban Telepon	Rp. 8.345.800,-
8	Beban Asuransi	Rp. 1.560.000,-
9	Beban Penyusutan Peralatan	Rp. 11.836.368,-
10	Beban Penyusutan Kendaraan	Rp. 58.569.324,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 439.898.353,-</b>

Berdasarkan dari data biaya tetap diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Break Event Point (Titik Impas) di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada Tahun 2015 adalah sebagai berikut :

Break Even Point (BEP) = $\frac{\text{Rp. 439.898.353,-}}{27,46\%}$
Break Even Point (BEP) = Rp. 1.601.960.499,-

## Tahun 2016

### 1. Perhitungan Kontribusi Margin menurut CV. Cahaya Motor

#### a. Pendapatan Penjualan Tahun 2016

Pendapatan penjualan di CV. Cahaya Motor Kayuagung diperoleh dari penjualan motor, penjualan sparepart dan jasa service. Untuk setiap pembelian di CV. Cahaya Motor konsumen mendapatkan potongan penjualan atau potongan dari harga OTR (On The Road). Berikut data penjualan beserta potongan penjualannya adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Penjualan Motor	= Rp.	19.902.000.000,-
Penjualan Sparepart	= Rp	285.600.000,-
Pendapatan Service	= Rp.	96.700.000,-
		<hr/>
	Rp.	20.284.300.000,-
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor		
	Rp.	770.400.000,-
	Rp.	<hr/>
		19.513.900.000,-

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

b. Biaya Variabel Tahun 2016

Dalam perhitungan biaya variabel terdapat yang namanya biaya pembelian motor dan pembelian sparepart beserta potongan pembeliannya. Berikut adalah total pembelian beserta potongan pembeliannya yang ada di CV. Cahaya Motor pada tahun 2016 adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Pembelian Motor	= Rp.	12.380.800.000,-
Pembelian Sparepart	= Rp	242.760.000,-
		<hr/>
	Rp.	12.623.560.000,-
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor		
	Rp.	25.680.000,-
	Rp.	<hr/>
		12.597.880.000,-

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

Berikut ini adalah seluruh biaya variabel yang terkait dengan penelitian ini pada Tahun 2016 adalah sebagai berikut:

**Tabel 6.**  
**Biaya Variabel CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2016**

No	Keterangan	Nominal
1	Pembelian Motor dan Sparepart	Rp. 12.597.880.000,-
2	Biaya BBN	Rp. 2.054.400.000,-
3	Beban Administrasi	Rp. 5.980.000,-
4	Beban Promosi (Jaket)	Rp. 10.500.000,-
5	Beban Transport	Rp. 17.280.000,-
6	Beban Perlengkapan Bengkel	Rp. 895.000,-
7	Beban Service dan Perawatan	Rp. 5.330.000,-
8	Beban Operasional lainnya	Rp. 1.860.000,-
9	Beban Operasional lainnya bengkel	Rp. 1.180.000,-
10	Beban Bunga Pinjaman	Rp. 19.009.360,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 14.714.314.360,-</b>



Berdasarkan dari data pendapatan penjualan dan biaya variabel diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Kontribusi Margin di CV. Cahaya Motor pada Tahun 2016 adalah sebagai berikut:

Margin Kontribusi = Rp. 19.513.900.000,- – Rp. 14.714.314.360,- Margin Kontribusi = Rp. 4.799.585.640,-
$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp. 4.799.585.640,-}}{\text{Rp. 19.513.900.000,-}} \times 100\%$ $\text{Rasio CM} = 24,60\%$

## 2. Perhitungan *Break Event Point* (Titik Impas) menurut CV. Cahaya Motor

Berikut adalah seluruh biaya tetap di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada tahun 2016 adalah sebagai berikut :

**Tabel 7.**  
**Biaya Tetap CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2016**

No	Keterangan	Nominal
1	Gaji Karyawan	Rp. 249.000.000,-
2	Beban Keperluan dapur kantor	Rp. 896.000,-
3	Biaya Makan dan minum	Rp. 3.413.500,-
4	Biaya Perjalanan Dinas	Rp. 2.500.000,-
5	Beban Perlengkapan Kantor	Rp. 3.915.500,-
6	Beban Listrik	Rp. 38.120.460,-
7	Beban Telepon	Rp. 7.260.120,-
8	Beban Asuransi	Rp. 600.000,-
9	Beban Penyusutan Peralatan	Rp. 11.836.368,-
10	Beban Penyusutan Kendaraan	Rp. 58.569.324,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 376.111.272,-</b>

Berdasarkan dari data biaya tetap diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Break Event Point (Titik Impas) di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada Tahun 2016 adalah sebagai berikut:

$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{\text{Rp. 376.111.272,-}}{24,60\%}$ $\text{Break Even Point (BEP)} = \text{Rp. 1.528.907.610,-}$
---

## Tahun 2017

### 1. Perhitungan Kontribusi Margin menurut CV. Cahaya Motor

#### a. Pendapatan Penjualan Tahun 2017

Pendapatan penjualan di CV. Cahaya Motor Kayuagung diperoleh dari penjualan motor, penjualan sparepart dan jasa service. Untuk setiap pembelian di CV. Cahaya Motor konsumen mendapatkan potongan penjualan atau potongan dari harga OTR (On The Road). Berikut data penjualan beserta potongan penjualannya adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Penjualan Motor	= Rp.	23.034.000.000,-
Penjualan Sparepart	= Rp	431.200.000,-
Pendapatan Service	= <u>Rp.</u>	<u>115.450.000,-</u>
	Rp.	23.580.650.000,-
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor	<u>Rp.</u>	<u>977.200.000,-</u>
	Rp.	22.603.450.000,-

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

b. Biaya Variabel Tahun 2017

Dalam perhitungan biaya variabel terdapat yang namanya biaya pembelian motor dan pembelian sparepart beserta potongan pembeliannya. Berikut adalah total pembelian beserta potongan pembeliannya yang ada di CV. Cahaya Motor pada tahun 2017 adalah sebagai berikut:

Ditambah:		
Pembelian Motor	= Rp.	14.682.200.000,-
Pembelian Sparepart	= <u>Rp</u>	<u>366.520.000,-</u>
	Rp.	15.048.720.000,-
Dikurangi:		
Potongan Penjualan Motor	<u>Rp.</u>	<u>34.900.000,-</u>
	Rp.	15.013.820.000,-

Sumber : CV. Cahaya Motor Kayuagung (2019)

Berikut ini adalah seluruh biaya variabel yang terkait dengan penelitian ini pada Tahun 2017 adalah sebagai berikut:

**Tabel 8.**  
**Biaya Variabel CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2017**

No	Keterangan	Nominal
1	Pembelian Motor dan Sparepart	Rp. 15.013.820.000,-
2	Biaya BBN	Rp. 2.443.000.000,-
3	Beban Administrasi	Rp. 9.366.000,-
4	Beban Promosi (Jaket)	Rp. 22.800.000,-
5	Beban Transport	Rp. 23.300.000,-
6	Beban Perlengkapan Bengkel	Rp. 2.100.000,-
7	Beban Service dan Perawatan	Rp. 9.430.000,-
8	Beban Operasional lainnya	Rp. 4.580.000,-
9	Beban Operasional lainnya bengkel	Rp. 3.120.000,-
10	Beban Bunga Pinjaman	Rp. 30.403.201,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 15.561.919.201,-</b>

Berdasarkan dari data pendapatan penjualan dan biaya variabel diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Kontribusi Margin di CV. Cahaya Motor pada Tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Rp. } 22.603.450.000,- - \text{Rp. } 15.561.919.201,- \\ \text{Margin Kontribusi} &= \text{Rp. } 7.041.531.799,-\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rasio CM} &= \frac{\text{Rp. } 7.041.531.799,-}{\text{Rp. } 22.603.450.000,-} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 31,15\%\end{aligned}$$

## 2. Perhitungan *Break Event Point* (Titik Impas) menurut CV. Cahaya Motor

Berikut adalah seluruh biaya tetap di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada tahun 2017 adalah sebagai berikut :

**Tabel 9.**  
**Biaya Tetap CV. Cahaya Motor Kayuagung Tahun 2017**

No	Keterangan	Nominal
1	Gaji Karyawan	Rp. 345.600.000,-
2	Beban Keperluan dapur kantor	Rp. 1.850.000,-
3	Biaya Makan dan minum	Rp. 5.650.000,-
4	Biaya Perjalanan Dinas	Rp. 9.250.000,-
5	Beban Perlengkapan Kantor	Rp. 7.050.000,-
6	Beban Listrik	Rp. 45.364.221,-
7	Beban Telepon	Rp. 8.742.539,-
8	Beban Asuransi	Rp. 2.050.000,-
9	Beban Penyusutan Peralatan	Rp. 11.836.368,-
10	Beban Penyusutan Kendaraan	Rp. 58.569.324,-
<b>TOTAL</b>		<b>Rp. 495.962.452,-</b>

Berdasarkan dari data biaya tetap diatas, maka dapat dihitung untuk Nilai Break Event Point (Titik Impas) di CV. Cahaya Motor Kayuagung pada Tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{\text{Rp. } 495.962.452,-}{31,15 \%}$$

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \text{Rp. } 1.592.174.806,-$$

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Kontribusi Margin yang diperoleh tahun 2015 adalah sebesar Rp.4.566.826.373,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 27,46 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan di CV. Cahaya Motor mampu menutup seluruh biaya tetap yang telah dikeluarkan sebesar Rp.439.898.353,- dengan menghasilkan laba sebesar Rp.4.126.928.020,-. Sedangkan untuk BEP (Break Event Point) yang diperoleh adalah sebesar Rp.1.601.960.499,- dengan total seluruh penjualan mencapai Rp.16.632.460.500,-
2. Kontribusi Margin yang diperoleh tahun 2016 adalah sebesar Rp.4.799.585.640,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 24,60 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan di CV. Cahaya Motor mampu menutup seluruh biaya tetap yang telah

- dikeluarkan sebesar Rp.376.111.272,- dengan menghasilkan laba sebesar Rp.4.423.474.368- Sedangkan untuk BEP (Break Event Point) yang diperoleh adalah sebesar Rp.1.528.907.610,- dengan total seluruh penjualan mencapai Rp. 19.513.900.000,-
3. Kontribusi Margin yang diperoleh tahun 2017 adalah sebesar Rp.7.041.531.799,- dengan Rasio Kontribusi Margin sebesar 31,15 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa penjualan di CV. Cahaya Motor mampu menutup seluruh biaya tetap yang telah dikeluarkan sebesar Rp.495.962.452, dengan menghasilkan laba sebesar Rp.6.545.569.347,- Sedangkan untuk BEP (Break Event Point) yang diperoleh adalah sebesar Rp.1.592.174.806,- dengan total seluruh penjualan mencapai Rp.22.603.450.000,-

#### Saran

1. Perusahaan hendaknya melakukan analisis kontribusi margin dalam tingkat penjualan produk dalam rangka meningkatkan laba. Hal ini dikarekan dengan analisis kontribusi margin, perusahaan dapat mengetahui jenis produk mana yang paling menguntungkan dari tingkat penjualannya, sehingga dapat memperoleh laba seoptimal mungkin.
2. Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti dapat mengimplikasikan bahwa perusahaan CV. Cahaya Motor Kayuagung ini sebaiknya memperhatikan atau menekan jumlah biaya variabel dan biaya tetap setiap periodenya yang harus disesuaikan dengan tingkat penjualan yang telah diperoleh.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra dan Anggraini. 2011. *Analisis Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Yogyakarta: PP STIM YKPN
- Amin, Widjaja Tunggal. 1997. *Akuntansi Perusahaan Kecil dan Menengah*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anderson, M., Banker, R.D., & Janakiraman, S.N. 2003. *Are selling, General, and Administrative Costs "Sticky"?* Journal of Accounting Research, 41 (1): 47-63
- Armila Krisna Warindrani. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta :Graha Ilmu.
- Armada. 2006. *Konsep Dasar Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat
- Bustami, Bastian, dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat
- \_\_\_\_\_. 2013. *Akuntansi Biaya*, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat
- Carter, Usry. 2004. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat
- Darsono dan Ari. 2013. *Pedoman Praktik Memahami Laporan Keuangan*.Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Dian Ratna R.D, Satrijo Budi.W, dan Nur Wahyuning S. 2017. *Analisis Hubungan Margin Kontribusi sebagai alat bantu perencanaan laba pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014- 2016*. Madiun: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi-Universitas PGRI
- Fridayanti Silvana, Nengah Sudjana, dan Topo Wijono. 2014. *Analisis Contribution Margin untuk menentukan tingkat penjualan produk dalam rangka memaksimalkan laba (Studi pada perusahaan Timbangan X Kota Malang)*. Malang: Universitas Brawijaya
- Garrison, Norren, Brewer. 2016. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). 2004. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)*. Jakarta: Salemba Empat
- \_\_\_\_\_. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Rajawali Pers

- Kuswadi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta : PT Alex Media Komputindo
- Muhammad Abani Latif. 2006. *Perhitungan Margin Kontribusi Job Number 605169411 dengan Metode Cost-Volume-Profit*. Batam : Politeknik Negeri Batam
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya* Edisi Kelima. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Ke-4, Liberty, Yogyakarta.
- Moekijat. 2010. *Kamus Istilah Ekonomi*. Bandung: Mandar Maju
- Munawir Nasir, Moh. 2010. *Metode penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Rusdarti dan Kusmuriyanto. 2008. *Ekonomi-Fenomena disekitar kita*. Solo: Platinum
- Samryn. 2005. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Swastha, Basu. 2001. *Manajemen pemasaran modern*. Yogyakarta: BPFE
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- \_\_\_\_\_. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Supriyono. 2004. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE.
- Sekaran, Uma. 2011. *Metode penelitian untuk bisnis*. Jakarta: Salemba Empat
- Tulip, H. Aras dan Zein Ghazali, 2019, *Pedoman Penulisan Proposal Dan Skripsi*, Cetakan Pertama, ISBN: 9786025326158. Palembang: Aksara Pena