



ANALISIS KONTRIBUSI MARGIN UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL OBAT APOTEK EMILIA

Chintia Mila Putri¹, Emerensiana Nirma², Maria R S Putri³, Nabila Imelda⁴

Universitas Bina Sarana Informatika^{1,2,3,4}

63220967@bsi.ac.id¹, 63220827@bsi.ac.id², 63220282@bsi.ac.id³, 63220167@bsi.ac.id⁴

Abstract

The purpose of this study is to analyze the contribution margin to determine the selling price of medicine at Apotek Emilia. The contribution margin is the difference between sales and variable costs, which reflects how much a product contributes to covering fixed costs and generating profit. By understanding the contribution margin, the pharmacy can determine the level of sales needed to achieve profit targets and develop more effective sales strategies. This research uses a quantitative approach by collecting sales data and variable costs from Apotek Emilia over a certain period. The analysis results show that the contribution margin can assist management in making decisions related to sales planning, cost control, and product pricing. The conclusion of this study is that applying contribution margin analysis provides significant benefits in improving the profitability and operational efficiency of the pharmacy.

Keywords: *contribution margin, sales planning, variable costs, fixed costs, profitability*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis margin kontribusi untuk menentukan harga jual obat pada Apotek Emilia. Margin kontribusi merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel, yang mencerminkan seberapa besar kontribusi produk terhadap penutupan biaya tetap dan perolehan laba. Dengan memahami margin kontribusi, apotek dapat menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba serta menyusun strategi penjualan yang lebih efektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan mengumpulkan data penjualan dan biaya variabel dari Apotek Emilia selama periode tertentu. Hasil analisis menunjukkan bahwa margin kontribusi dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan terkait perencanaan penjualan, pengendalian biaya, dan penentuan harga jual produk. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa penerapan analisis margin kontribusi memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional apotek.

Kata kunci: *margin kontribusi, perencanaan penjualan, biaya variabel, biaya tetap, profitabilitas*

PENDAHULUAN

Apotek Emilia merupakan salah satu apotek yang berada di Jl. Wisma Jaya No.4 Rawamangun, bersebrangan dengan RS Persahabatan lokasinya sangat strategis sehingga menarik konsumen. Apotek Emilia dikelola oleh perorangan dan menjual berbagai jenis obat dan alat kesehatan. Persediaan obat yang dijual Apotek Emilia adalah obat-obat yang sering dibeli oleh konsumen dan tidak menyediakan terlalu banyak obat yang jarang dicari konsumen.



Apotek Emilia beroperasi di tengah persaingan yang ketat dalam industri farmasi. Untuk dapat bersaing dan terus tumbuh, apotek harus memiliki kemampuan untuk mengoptimalkan keuntungan melalui perencanaan penjualan yang baik. Salah satu indikator utama dalam menentukan strategi penjualan yang efektif adalah dengan menganalisis margin kontribusi, yang menunjukkan seberapa besar margin yang diperoleh dari setiap unit produk yang dijual setelah dikurangi biaya variabel.

Perencanaan penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen apotek untuk memastikan kelangsungan bisnis dan pertumbuhan pendapatan. Apotek Emilia, sebagai salah satu penyedia layanan kesehatan, memerlukan strategi yang tepat dalam menentukan target penjualan dan keuntungan yang ingin dicapai. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk membantu perencanaan penjualan adalah analisis margin kontribusi. Margin kontribusi memberikan gambaran tentang seberapa besar kontribusi setiap produk atau kelompok produk dalam menutup biaya tetap setelah dikurangi biaya variabel.

Analisis ini sangat relevan karena di industri farmasi, khususnya apotek, biaya variabel seperti harga pembelian obat-obatan dapat bervariasi secara signifikan, dan biaya tetap, seperti sewa tempat dan gaji karyawan, tetap konstan. Dengan demikian, pemahaman yang lebih mendalam tentang margin kontribusi tiap produk dapat membantu Apotek Emilia membuat keputusan yang lebih tepat dalam mengalokasikan sumber daya, menentukan harga jual, dan menetapkan prioritas produk yang lebih menguntungkan. Oleh karena itu, penelitian ini akan memberikan wawasan yang lebih mendalam dan relevan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, termasuk pemangku kepentingan perusahaan dan regulator di industri konstruksi, serta mengungkapkan kemungkinan manipulasi laporan keuangan di industri konstruksi. Penelitian ini menggunakan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Mulyana (2018:213) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat yang digunakan untuk meneliti pada kondisi ilmiah (eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen, teknik pengumpulan data dan di analisis yang bersifat kualitatif lebih menekankan pada makna. Tujuan utama dalam metode kualitatif ini adalah untuk menangkap makna, interpretasi, dan perspektif individu atau kelompok mengenai suatu masalah, daripada sekadar mengukur variabel numerik seperti dalam penelitian kuantitatif. Dalam penelitian kualitatif, pengetahuan dikonstruksi oleh peneliti melalui proses interpretasi yang



mencakup berbagai sudut pandang dan informasi yang diperoleh langsung dari subjek penelitian. Berbagai jenis data, seperti catatan observasi, wawancara, pengalaman individu, dan konteks sejarah, dapat digunakan untuk mendukung pembentukan interpretasi tersebut.

Fokus penelitian kualitatif pada analisis kontribusi margin sebagai perencanaan penjualan Apotek Emilia adalah untuk memahami bagaimana margin kontribusi dapat mempengaruhi strategi penjualan di sektor apotek. Fokus ini mencakup eksplorasi faktor-faktor yang memengaruhi perhitungan margin kontribusi, peran margin kontribusi dalam menentukan harga jual, serta dampaknya terhadap pengambilan keputusan penjualan dan profitabilitas apotek. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kontribusi margin dalam penentuan harga jual obat di Apotek Emilia. Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi dan menghitung margin kontribusi dari masing-masing jenis obat yang dijual.
2. Menentukan harga jual obat yang optimal dengan mempertimbangkan kontribusi margin yang mendukung strategi penjualan yang efisien.
3. Membantu manajemen apotek dalam perencanaan penjualan dan pengendalian biaya guna meningkatkan profitabilitas.
4. Memberikan rekomendasi bagi apotek dalam menetapkan harga jual yang mampu bersaing di pasar tanpa mengorbankan margin keuntungan.

Penelitian ini akan melibatkan wawancara dengan pemilik atau manajer apotek, analisis dokumen internal terkait margin kontribusi dan, serta observasi terhadap strategi penjualan yang digunakan di apotek tersebut. Data yang diperoleh akan dianalisis untuk mengidentifikasi pola atau tema yang relevan dalam konteks perencanaan penjualan berbasis margin kontribusi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis kontribusi margin untuk menentukan harga jual obat di apotek dapat memberikan gambaran mendalam mengenai keuntungan yang diperoleh dari setiap produk atau layanan yang dijual. Pembahasan ini membantu manajemen apotek untuk memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai kinerja keuangan per produk dan menyusun strategi penjualan yang berfokus pada peningkatan margin kontribusi dan profitabilitas secara keseluruhan. Harga jual obat di masing-masing apotek berbeda. Setiap apotek punya kebijakan masing-masing dalam menentukan harga jual obat di apoteknya. Namun, disyaratkan harga jual obat tidak boleh melebihi HET (Harga Eceran Tertinggi) sesuai Permenkes No 98 Tahun 2015. HET biasanya dicantumkan oleh industri farmasi di label obat pada satuan kemasan terkecil. Informasi HET wajib ada pada obat,



baik obat bebas, bebas terbatas, dan obat keras. Apotek bisa menjual harga lebih tinggi, jika HET pada label sudah tidak sesuai dengan ketentuan berlaku. Apotek pun harus bisa memberikan penjelasan kepada pelanggan. Untuk menghitung harga jual yang proporsional, ada rumus yang bisa digunakan. Namun tak hanya itu, ada beberapa unsur yang juga jadi pertimbangan apotek saat menentukan harga jual obat.

Menghitung Margin Kontribusi dan Harga Jual Obat di Apotek

1. Margin Kontribusi Per Unit & Rasio Margin Per Unit

Apotek Emilia menjual obat Rhinos Capsul dengan harga jual per unit Rp100.000 ,dan untuk harga biaya variabel nya sebesar Rp 75.000 ,maka untuk cara perhitungannya sebagai berikut

Rumus :

Margin Kontribusi Per Unit = Harga Jual Per Unit – Biaya Variabel Per Unit

= Rp100.000 – Rp 75.000

= Rp 25.000

Rasio Margin Kontribusi = Margin Kontribusi Per Unit / Harga Jual Per Unit X 100% =Rp 25.000 / Rp 100.000 x 100% = 25%

Margin kontribusi sebesar Rp 25.000 berarti setiap unit obat yang dijual menyumbang Rp 25.000 untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

Rasio margin kontribusi 25% menunjukkan bahwa 25% dari pendapatan penjualan adalah kontribusi untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan.

2. HNA (Harga Nett Apotek)

HNA menjadi acuan bagi apotek dalam menentukan harga jual kepada konsumen. Apotek perlu memastikan bahwa harga jual mencakup HNA dan biaya operasional lainnya agar tetap menguntungkan.

Rumus HNA:

Harga Beli Obat : Kuantitas Obat per Kemasan

Apotek Emilia membeli obat Ultraflu Tablet dari distributor PT Kokoh Jaya Persada dengan harga Rp.72.391 per boks (@100 tablet). Berapa harga netto apotek secara satuan?

HNA = Harga Beli Obat : Kuantitas Obat per Kemasan

= Rp 72.391 : 100

= Rp 723,91 (per tablet)

3. HJA (Harga Jual Obat)

Setelah mendapatkan nilai HNA, tinggal menghitung harga jual obat di apotek menggunakan rumus:

Rumus HJA: (HNA + PPN) + Margin



Apotek Emilia menjual obat Omeprazole Capsul. Bila HNA obat tersebut adalah Rp 5.500 per strip dengan margin sebesar 25% berapa harga jual obat (HJA) ?

$HJA = (HNA + PPN) + \text{Margin}$

$= (Rp\ 5.500 + 11\%) + 25\%$

$= Rp\ 7.631\ \text{per strip}$

Beberapa aspek yang dapat membantu manajemen apotek dalam perencanaan penjualan dan pengendalian biaya guna meningkatkan profitabilitas meliputi:

1. Analisis Margin Kontribusi:

Mengidentifikasi produk yang memiliki margin kontribusi tinggi untuk memprioritaskan penjualan produk-produk tersebut. Menghitung rasio margin kontribusi untuk mengevaluasi efisiensi penjualan.

2. Pengendalian Biaya Variabel:

Mengoptimalkan pengadaan obat-obatan dengan menegosiasikan harga yang lebih baik dengan pemasok.

Mengurangi biaya variabel lainnya seperti distribusi dan pemasaran dengan strategi yang lebih efisien.

3. Manajemen Persediaan:

Memastikan ketersediaan obat yang laris untuk menghindari kehabisan stok (stock-out) yang dapat mengurangi potensi pendapatan.

Menghindari penumpukan stok yang tidak laku untuk meminimalkan biaya penyimpanan dan risiko kadaluarsa.

4. Strategi Penetapan Harga:

Menggunakan data analisis kontribusi margin untuk menetapkan harga jual yang kompetitif tetapi tetap menguntungkan.

Mengimplementasikan harga dinamis atau diskon volume untuk meningkatkan penjualan.

5. Analisis Penjualan dan Tren Pasar:

Menganalisis tren penjualan untuk memahami permintaan musiman dan preferensi konsumen.

Menyesuaikan penawaran produk dan strategi promosi sesuai dengan data tren.

6. Efisiensi Operasional:

Mengotomatisasi proses operasional seperti manajemen inventaris dan penagihan untuk mengurangi biaya tenaga kerja.

Memperbaiki alur kerja agar operasional berjalan lebih efisien.

7. Program Loyalitas Pelanggan:

Meningkatkan retensi pelanggan dengan program loyalitas yang memberikan insentif untuk pembelian berulang. Memanfaatkan data pelanggan untuk menargetkan promosi dan meningkatkan penjualan.



KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis margin kontribusi merupakan alat yang sangat penting dalam membantu Apotek Emilia dalam menentukan harga jual obat. Dengan memahami selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel, manajemen apotek dapat:

1. Mengidentifikasi Produk Unggulan: Margin kontribusi memberikan wawasan tentang produk mana yang memberikan kontribusi lebih besar terhadap penutupan biaya tetap dan perolehan laba, sehingga apotek dapat memprioritaskan penjualan produk tersebut.
2. Menetapkan Harga Jual yang Kompetitif: Dengan mempertimbangkan biaya variabel, diskon dari pemasok, dan margin yang diinginkan, apotek dapat menentukan harga jual yang bersaing tanpa mengorbankan profitabilitas.
3. Meningkatkan Strategi Penjualan: Data analisis margin kontribusi memungkinkan manajemen untuk menyusun strategi penjualan yang lebih efektif, meningkatkan pengendalian biaya, dan merespons perubahan pasar dengan lebih baik.
4. Mendukung Perencanaan Keuangan: Dengan mengetahui margin kontribusi, apotek dapat merencanakan target penjualan dan keuntungan yang realistis, serta menyesuaikan strategi operasional untuk mencapai tujuan tersebut.
5. Meningkatkan Profitabilitas: Penerapan analisis margin kontribusi dalam pengambilan keputusan secara keseluruhan memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional apotek.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan pentingnya penerapan analisis kontribusi margin dalam manajemen apotek untuk mendukung perencanaan penjualan yang baik dan meningkatkan kinerja keuangan. Dengan mengadopsi pendekatan ini, Apotek Emilia dapat lebih siap menghadapi persaingan di industri farmasi dan mengoptimalkan keuntungan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjani. (2024). *Analisis Margin Kontribusi Sebagai Perencanaan Penjualan PT. Siantar Top TBKP*.
- Ayu, P. T. (2023). *Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menetapkan Laba Obat Di Apotek Putri Romas Brebes*.
- FarmasiCare.Id. (202327, Oktober). *Unsur yang Mempengaruhi Harga Jual Obat dan Cara Menghitungnya*.
- Nuro Sholihah, H. J. (2023). *Analisis Cost Volume Profit Dalam Menentukan Harga Jual Pada Restoran Sushi Syakira Sekarteza*.



- Situmorang, D. M., & Amin As'ad. (2022). Analisa Revaluasi Valuta Asing Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Unit Akuntansi Kuasa Bendahara Umum Negara-Daerah (Uakbun-D). JMari, 3(2), 128–139.
- Situmorang, D. M., & Al-Afgani, F. J. (2023). Implementation of System Digitalization in Payment and Deposit of Non-Tax Revenue from Minerals and Coal Resources. Journal of Applied Management Research, 3(1), 42–50. <https://doi.org/10.36441/jamr.v3i1.1546>