MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

EVALUASI PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN TINGKAT PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Chika Aprilia Nurlaila[1], Devina Rosaa[2], Muhamad Rizki Maulana[3], Susilowati[4]
[1,2,3,4] Ekonomi Bisnis, Universitas Tangerang Raya

[1]aprilliachika28@gmail.com, [2]devinarossa52@gmail.com, [3] rizkimaulanaaaaaa21@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak biaya produksi dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dalam hal ini, biaya produksi dan tingkat penjualan dianggap sebagai faktor utama yang memengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif dan eksploratif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan manajemen perusahaan serta pengamatan terhadap laporan keuangan dan strategi pemasaran yang diterapkan. Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan signifikan antara biaya produksi dan tingkat penjualan dalam memengaruhi laba perusahaan. Peningkatan penjualan yang efektif dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, namun pengelolaan biaya produksi yang efisien sangat penting untuk memastikan bahwa peningkatan penjualan berimbas pada peningkatan laba. Temuan ini mengindikasikan pentingnya strategi pengendalian biaya produksi dan peningkatan volume penjualan untuk mencapai profitabilitas yang optimal. Penelitian ini memberikan wawasan yang berguna bagi perusahaan makanan dan minuman di Indonesia dalam merumuskan kebijakan yang berfokus pada efisiensi biaya dan pengoptimalan penjualan.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Tingkat Penjualan, Laba Perusahaan, Makanan dan Minuman, Bursa Efek Indonesia, Pengelolaan Biaya, Profitabilitas.

ABSTRACT

This study seeks to examine the impact of production costs and sales levels on the profits of food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange. In this context, production costs and sales levels are viewed as key factors influencing the financial performance of the company. A qualitative approach with descriptive and exploratory analysis was employed in this study. Data were gathered through in-depth interviews with company management and observations of the company's financial reports and marketing strategies. The results of the study indicate that there is a significant interaction between production costs and sales levels in influencing company profits. Effective sales increases can increase company revenue, but efficient production cost management is essential to ensure that increased sales result in increased profits. These findings indicate the importance of production cost control strategies and increasing sales volume to achieve optimal profitability. This study provides useful insights for

Article History
Received: Januari 2026
Reviewed: Januari 2026
Published: Januari 2026

Plagirism checker no 1798
Doi : prefix doi : 10.8734/musytari.v1i2.359
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

food and beverage companies in Indonesia in formulating policies that focus on cost efficiency and sales optimization.

Keywords: Production Costs, Sales Levels, Company Profits, Food and Beverages, Indonesia Stock Exchange, Cost Management, Profitability.

PENDAHULUAN

Industri makanan dan minuman di Indonesia merupakan salah satu sektor dengan pertumbuhan pesat, baik dari sisi permintaan maupun kontribusinya terhadap perekonomian nasional. Sektor ini menjadi daya tarik besar bagi para investor berkat permintaan masyarakat yang stabil dan terus meningkat. Dalam konteks perkembangan tersebut, perusahaan-perusahaan di industri makanan dan minuman di Indonesia, khususnya yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI), berlomba-lomba meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan keuntungan mereka.Salah satu cara untuk mencapai hal tersebut adalah dengan memperhatikan dua faktor utama yang mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan, yaitu biaya produksi dan tingkat penjualan (Kertarajasa et al., 2024).

Biaya produksi adalah salah satu komponen utama yang memengaruhi profitabilitas perusahaan, karena biaya ini berhubungan langsung dengan pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan produk yang dijual. Biaya produksi yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan perusahaan, meskipun volume penjualannya besar. Oleh sebab itu, perusahaan perlu mengupayakan efisiensi dalam biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan. Beberapa faktor yang mempengaruhi biaya produksi di antaranya adalah biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya yang terkait dengan proses produksi (Marismiati & Ziddan, 2022).

Di sisi lain, tingkat penjualan juga merupakan faktor yang sangat krusial dalam menentukan laba perusahaan. Semakin tinggi tingkat penjualan, semakin besar potensi pendapatan yang dapat diperoleh oleh perusahaan. Namun, meskipun tingkat penjualan yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan, hal ini tidak selalu berbanding lurus dengan laba yang besar jika biaya produksi tidak dikelola dengan baik. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk tidak hanya fokus pada upaya meningkatkan penjualan, tetapi juga untuk memastikan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa tersebut dapat terkontrol dengan baik.

Hubungan antara biaya produksi dan tingkat penjualan terhadap laba perusahaan sering menjadi topik penting dalam analisis keuangan. Laba yang dihasilkan perusahaan bukan hanya dipengaruhi oleh pendapatan yang diterima dari penjualan, tetapi juga oleh sejauh mana perusahaan dapat mengelola biaya-biaya yang terkait dengan proses produksi. Dalam konteks perusahaan yang terdaftar di BEI, evaluasi terhadap pengaruh biaya produksi dan tingkat penjualan sangat penting untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai strategi yang diterapkan oleh perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan laba. Hal ini juga akan memberikan wawasan bagi investor dalam menilai kinerja keuangan perusahaan dan menentukan apakah perusahaan tersebut layak untuk dijadikan pilihan investasi.

Adanya penurunan biaya produksi atau peningkatan efisiensi dalam proses produksi dapat memberikan dampak positif pada margin laba perusahaan, sedangkan peningkatan penjualan yang didorong oleh faktor-faktor eksternal seperti promosi, distribusi, dan inovasi produk dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian laba yang optimal (Kertarajasa et

al., 2024). Oleh karena itu, penelitian ini sangat relevan untuk memberikan kontribusi ilmiah mengenai pentingnya pengelolaan biaya produksi dan strategi peningkatan penjualan sebagai upaya untuk mencapai laba yang berkelanjutan dalam sektor makanan dan minuman. Selain itu, hasil dari penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemangku kepentingan, baik itu manajemen perusahaan maupun investor, dalam mengambil keputusan strategis yang lebih tepat dan akurat dalam menghadapi tantangan yang ada di pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif pada topik "Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan terhadap Laba Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia" bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika yang mempengaruhi laba perusahaan dalam konteks industri makanan dan minuman. Metode ini lebih fokus pada analisis mendalam terhadap fenomena yang terjadi di lapangan, dengan menggunakan pendekatan yang bersifat deskriptif dan eksploratif. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan bisa berupa wawancara mendalam dengan manajer keuangan, pemasaran, serta pihak terkait lainnya di perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, serta observasi langsung terhadap proses produksi dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan-perusahaan tersebut. Selain itu, data sekunder yang diperoleh melalui laporan keuangan dan publikasi perusahaan dapat digunakan untuk mendalami aspek-aspek biaya produksi dan penjualan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang bagaimana perusahaan menghadapi tantangan dalam mengelola biaya produksi dan penjualan serta dampaknya terhadap laba, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang berperan dalam interaksi keduanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak Biaya Produksi Keuntungan Perusahaan yang Tercatat di BEI

Biaya produksi adalah salah satu komponen penting dalam struktur keuangan perusahaan, terutama bagi perusahaan di sektor F&B. Di sektor ini, biaya produksi meliputi berbagai biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang yang siap dipasarkan, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan pengeluaran lainnya yang terkait dengan proses produksi. Pengelolaan biaya produksi yang efisien dapat memberikan dampak besar terhadap profitabilitas perusahaan. Laba perusahaan dihitung sebagai selisih antara pendapatan dari penjualan produk dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Dengan demikian, semakin tinggi biaya produksi, semakin kecil margin keuntungan yang dapat diraih perusahaan. Jika perusahaan tidak dapat mengendalikan biaya produksinya dengan baik, maka meskipun tingkat penjualan produk mereka tinggi, laba yang diperoleh tetap akan tergerus. Sebaliknya, dengan pengelolaan biaya produksi yang tepat, perusahaan dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan margin laba meskipun tingkat penjualan tidak mengalami peningkatan yang signifikan.

Dalam industri makanan dan minuman, biaya produksi terbagi menjadi beberapa komponen utama, yaitu bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Karmilah et al., 2024). Bahan baku adalah komponen biaya yang paling besar, terutama bagi perusahaan makanan dan minuman yang mengandalkan bahan baku segar dan berkualitas tinggi. Harga bahan baku dapat berfluktuasi tergantung pada kondisi pasar, yang mempengaruhi biaya produksi secara langsung. Sementara itu, biaya overhead pabrik mencakup pengeluaran yang tidak dapat langsung dikaitkan dengan produk tertentu, seperti biaya utilitas (listrik, air,

gas), pemeliharaan mesin, dan sewa pabrik. Pengendalian biaya overhead ini sangat penting untuk memastikan bahwa biaya produksi tetap terkendali.

Pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan makanan dan minuman sangat signifikan, terutama dalam industri yang memiliki margin keuntungan yang relatif tipis. Pada umumnya, perusahaan makanan dan minuman perlu memperhatikan dua aspek dalam pengelolaan biaya produksi: pengurangan biaya yang tidak efektif dan peningkatan efisiensi produksi. Biaya produksi yang tinggi akan langsung mengurangi margin laba perusahaan. Sebagai contoh, perusahaan yang mengandalkan bahan baku impor akan sangat terpengaruh oleh fluktuasi nilai tukar mata uang. Kenaikan harga bahan baku ini akan meningkatkan biaya produksi dan mengurangi laba jika perusahaan tidak dapat menaikkan harga jual produk secara proporsional. Demikian pula, biaya tenaga kerja yang tinggi atau inefisiensi dalam proses produksi dapat menyebabkan pengeluaran yang tidak perlu, yang akhirnya berdampak pada laba bersih yang diperoleh.

Selain itu, perusahaan dapat menerapkan metode lean manufacturing atau produksi ramping, yang bertujuan untuk meminimalkan pemborosan dalam setiap tahap produksi. Lean manufacturing berfokus pada pengurangan waktu tunggu, pengurangan stok bahan baku, dan peningkatan efisiensi alur produksi. Metode ini dapat membantu perusahaan untuk menurunkan biaya produksi dan pada akhirnya meningkatkan laba. Perusahaan juga perlu memperhatikan manajemen rantai pasokan (supply chain management) yang efisien. Rantai pasokan yang dikelola dengan baik dapat mengurangi biaya pengadaan bahan baku, mengurangi biaya transportasi, dan memastikan ketersediaan bahan baku yang tepat waktu dan dengan harga yang kompetitif. Kolaborasi yang baik dengan pemasok dan perencanaan yang matang dapat mengurangi risiko kekurangan atau pemborosan bahan baku, yang pada gilirannya dapat menurunkan biaya produksi secara keseluruhan.

Bagi perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI, pengelolaan biaya produksi yang baik bukan hanya berdampak pada laba perusahaan, tetapi juga pada persepsi pasar dan investor terhadap kinerja perusahaan. Investor cenderung lebih tertarik pada perusahaan yang mampu mengelola biaya produksi dengan efisien karena hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki daya saing yang kuat dan dapat bertahan dalam kondisi pasar yang kompetitif. Selain itu, perusahaan dengan margin laba yang tinggi lebih mungkin untuk memberikan dividen yang menarik bagi investor. Sebaliknya, jika biaya produksi tidak terkendali dengan baik, hal ini dapat menurunkan keuntungan perusahaan dan menyebabkan fluktuasi harga saham yang tidak menguntungkan. Oleh karena itu, perusahaan yang terdaftar di BEI perlu secara terus-menerus mengevaluasi dan mengelola biaya produksi mereka untuk menjaga profitabilitas dan meningkatkan daya tarik mereka di pasar modal.

Pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sangat signifikan (Marismiati & Ziddan, 2022). Biaya produksi yang tinggi dapat mengurangi margin laba perusahaan, meskipun tingkat penjualannya tinggi. Oleh karena itu, pengelolaan biaya produksi yang efisien dan efektif sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Strategi pengendalian biaya produksi, seperti penggunaan teknologi, penerapan lean manufacturing, dan manajemen rantai pasokan yang efisien, dapat membantu perusahaan untuk menurunkan biaya produksi dan meningkatkan laba.

Dampak Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Penjualan yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan, pada gilirannya, memberikan dampak positif terhadap laba. Namun, meskipun tingkat penjualan menjadi faktor penting dalam pencapaian laba, hubungan antara keduanya tidak selalu sederhana. Penjualan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

yang tinggi belum tentu selalu menghasilkan laba yang besar jika perusahaan tidak dapat mengelola biaya produksi, distribusi, dan pemasaran dengan baik. Oleh karena itu, penting untuk memahami lebih dalam tentang bagaimana tingkat penjualan memengaruhi laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Laba perusahaan adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, distribusi, dan pemasaran. Semakin tinggi tingkat penjualan, semakin besar potensi pendapatan yang dapat diperoleh perusahaan. Namun, peningkatan penjualan tidak selalu langsung berbanding lurus dengan peningkatan laba jika biaya-biaya yang terkait dengan penjualan tersebut tidak dikelola dengan baik. Oleh karena itu, dalam perusahaan makanan dan minuman, penting untuk menganalisis tidak hanya volume penjualan, tetapi juga efisiensi biaya yang terkait dengan proses penjualan (Fatmawati & Avriyanti, 2024).

Tingkat penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar. Faktor internal mencakup kualitas produk, harga, promosi, dan distribusi. Perusahaan makanan dan minuman harus memastikan produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik dan memenuhi kebutuhan konsumen. Selain itu, strategi harga yang kompetitif juga menjadi elemen penting dalam menentukan tingkat penjualan. Harga yang terlalu tinggi bisa membuat produk sulit dijangkau oleh konsumen, sementara harga yang terlalu rendah dapat mengurangi margin keuntungan. Promosi dan distribusi juga mempengaruhi tingkat penjualan. Perusahaan yang melakukan promosi yang efektif, seperti iklan, diskon, atau event khusus, dapat menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualannya. Selain itu, saluran distribusi yang luas dan efisien juga penting agar produk dapat dijangkau oleh konsumen dengan mudah, baik di pasar lokal maupun pasar internasional.

Faktor eksternal yang mempengaruhi tingkat penjualan termasuk kondisi ekonomi, tren konsumen, dan persaingan pasar. Pada masa resesi atau penurunan daya beli, penjualan produk makanan dan minuman dapat menurun meskipun harga tetap kompetitif. Demikian pula, perubahan selera konsumen atau tren baru dalam pola makan dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk tertentu. Persaingan yang ketat juga menjadi tantangan bagi perusahaan untuk mempertahankan atau meningkatkan penjualannya, terutama dalam industri yang sangat kompetitif seperti makanan dan minuman. Tingkat penjualan yang tinggi biasanya diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap laba perusahaan. Peningkatan penjualan akan menghasilkan lebih banyak pendapatan, yang, jika dikelola dengan baik, dapat meningkatkan laba bersih perusahaan. Namun, meskipun penjualan tinggi dapat meningkatkan pendapatan, pengaruhnya terhadap laba bergantung pada sejauh mana perusahaan dapat mengendalikan biaya yang terkait dengan proses penjualan dan produksi.

Salah satu faktor yang mempengaruhi hubungan antara tingkat penjualan dan laba adalah efek skala (economies of scale). Efek skala terjadi ketika perusahaan dapat menurunkan biaya per unit dengan meningkatnya volume produksi dan penjualan. Dalam industri makanan dan minuman, perusahaan dapat memperoleh manfaat dari efek skala dengan memproduksi lebih banyak produk, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan bahan baku dengan harga lebih murah, mengurangi biaya per unit, dan meningkatkan margin keuntungan. Namun, efek skala ini hanya dapat terjadi jika perusahaan mampu mempertahankan kualitas produk dan efisiensi dalam proses produksinya. Jika perusahaan gagal mengendalikan biaya operasional dan biaya produksi, meskipun penjualan meningkat, laba yang diperoleh bisa saja tidak optimal. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha untuk mencapai keseimbangan antara peningkatan penjualan dan pengelolaan biaya yang efisien. Selain itu, pengaruh tingkat penjualan terhadap laba juga dipengaruhi oleh struktur biaya perusahaan. Perusahaan makanan dan minuman umumnya memiliki biaya tetap (fixed costs) dan biaya variabel (variable costs). Biaya tetap seperti biaya sewa pabrik dan gaji karyawan tetap tidak berubah meskipun volume penjualan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

berubah. Sebaliknya, biaya variabel seperti biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung berfluktuasi sesuai dengan volume produksi dan penjualan.

Dengan meningkatnya tingkat penjualan, biaya tetap perusahaan akan tersebar pada lebih banyak unit produk, sehingga biaya tetap per unit akan menurun. Hal ini akan meningkatkan margin laba perusahaan. Namun, jika tingkat penjualan tidak cukup tinggi untuk menutupi biaya tetap, maka laba perusahaan tetap akan tertekan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menjaga agar tingkat penjualan cukup tinggi untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel agar dapat meraih laba yang optimal. Untuk memastikan bahwa peningkatan penjualan dapat meningkatkan laba, perusahaan makanan dan minuman harus dapat mengelola penjualannya dengan efektif. Salah satu cara untuk melakukan hal ini adalah dengan meningkatkan produktivitas tenaga kerja dan efisiensi operasional. Misalnya, perusahaan dapat mengadopsi teknologi yang dapat mempercepat proses produksi dan distribusi, sehingga memungkinkan perusahaan untuk memenuhi permintaan yang meningkat tanpa perlu meningkatkan biaya secara signifikan.

Selain itu, perusahaan dapat memanfaatkan data pasar dan tren konsumen untuk menyesuaikan produk mereka agar lebih menarik bagi konsumen. Penelitian dan pengembangan (R&D) produk yang berkelanjutan dapat membantu perusahaan untuk menciptakan produk baru yang lebih diminati oleh pasar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan dan laba. Meskipun tingkat penjualan yang tinggi dapat membawa dampak positif bagi laba, perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI menghadapi berbagai tantangan dalam mencapai tujuan ini. Salah satu tantangan utama adalah fluktuasi harga bahan baku yang dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi laba meskipun penjualan meningkat. Selain itu, persaingan yang semakin ketat di pasar lokal maupun global menuntut perusahaan untuk terus berinovasi dalam produk dan strategi pemasarannya (Kota, 2024). Tantangan lainnya adalah perubahan selera konsumen yang cepat. Perusahaan yang gagal mengikuti tren konsumen atau yang tidak dapat menyesuaikan produk mereka dengan preferensi pasar terbaru dapat kehilangan daya saing dan mengalami penurunan penjualan, yang akhirnya berdampak pada laba.

Interaksi Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Dalam Memengaruhi Laba Perusahaan

Profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh dua faktor utama: biaya produksi dan tingkat penjualan. Bagi perusahaan di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI, kedua faktor ini memiliki peran penting dalam menentukan tingkat keuntungan. Namun, lebih dari sekadar pengaruh individual, interaksi antara biaya produksi dan tingkat penjualan dapat menghasilkan dampak yang lebih kompleks dan signifikan terhadap laba perusahaan. Oleh karena itu, memahami bagaimana kedua faktor ini saling berinteraksi adalah penting untuk merumuskan strategi yang efektif guna meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Tingkat penjualan mencerminkan volume produk yang berhasil dijual oleh perusahaan dalam periode tertentu. Laba, sebagai selisih antara pendapatan dari penjualan dan total biaya produksi, sangat dipengaruhi oleh bagaimana biaya produksi dapat dikendalikan serta bagaimana penjualan dapat dimaksimalkan.

Pada umumnya, biaya produksi yang tinggi dapat mengurangi laba meskipun tingkat penjualan tinggi. Namun, jika tingkat penjualan meningkat secara signifikan, perusahaan dapat memperoleh lebih banyak pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan variabel, serta meningkatkan margin laba. Sebaliknya, meskipun penjualan rendah, perusahaan masih dapat meraih laba yang cukup besar jika biaya produksinya dapat dikendalikan dengan sangat baik. Oleh karena itu, hubungan antara biaya produksi dan tingkat penjualan tidak dapat

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 2 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dipisahkan dan harus dianalisis dalam konteks yang saling berhubungan. Interaksi antara biaya produksi dan tingkat penjualan dapat dilihat dalam konsep efek skala. Efek skala terjadi ketika peningkatan volume produksi dan penjualan mampu menurunkan biaya per unit produk. Dalam industri makanan dan minuman, perusahaan sering mendapatkan harga bahan baku yang lebih murah ketika mereka membeli dalam jumlah besar, serta dapat memanfaatkan kapasitas produksi secara lebih efisien. Dengan meningkatnya volume penjualan, biaya tetap per unit (seperti sewa pabrik dan gaji manajer) akan terdistribusi lebih banyak unit produk, sehingga biaya tetap per unit menjadi lebih rendah. Hal ini berpotensi meningkatkan margin laba.

Namun, efek skala ini hanya berlaku jika perusahaan mampu menjaga kualitas produk dan mengelola proses produksi secara efisien. Jika perusahaan tidak dapat menjaga efisiensi meskipun volume penjualan meningkat, biaya produksi bisa menjadi lebih tinggi, yang akhirnya akan mengurangi dampak positif dari peningkatan penjualan terhadap laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa biaya produksi tidak meningkat secara tidak proporsional dengan peningkatan volume penjualan. Dalam prakteknya, pengelolaan biaya produksi yang efisien sangat bergantung pada pengendalian biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Perusahaan makanan dan minuman yang berhasil mengurangi pemborosan bahan baku, mengoptimalkan penggunaan tenaga kerja, dan meminimalkan biaya overhead akan lebih mampu mempertahankan profitabilitas meskipun menghadapi fluktuasi tingkat penjualan. Di sisi lain, strategi pemasaran yang tepat dan distribusi yang efisien akan meningkatkan tingkat penjualan tanpa memerlukan peningkatan biaya yang signifikan (Kota, 2024; Marismiati & Ziddan, 2022).

Sebagai contoh, dalam periode permintaan tinggi, perusahaan yang memiliki biaya produksi yang terkendali dengan baik dan mampu meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengorbankan kualitas produk dapat memperoleh keuntungan lebih besar. Di sisi lain, dalam kondisi pasar yang sulit, perusahaan yang memiliki struktur biaya fleksibel dan dapat menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan pasar akan lebih mampu bertahan dan mengoptimalkan keuntungan meskipun penjualan menurun.

Salah satu contoh nyata dari interaksi positif antara biaya produksi dan tingkat penjualan adalah ketika perusahaan berhasil menurunkan biaya produksi melalui inovasi atau efisiensi operasional, tanpa mengurangi kualitas produk. Penurunan biaya produksi yang signifikan akan memberikan dampak langsung pada laba perusahaan, meskipun tingkat penjualan tetap stabil. Hal ini dikarenakan margin laba akan meningkat seiring dengan penurunan biaya per unit yang diproduksi. Sebagai contoh, perusahaan makanan dan minuman yang menerapkan teknologi otomatisasi dalam proses produksi dapat mengurangi biaya tenaga kerja dan meningkatkan kecepatan produksi. Dengan cara ini, perusahaan dapat menghasilkan lebih banyak produk dengan biaya yang lebih rendah, sehingga meskipun harga jual produk tidak mengalami perubahan, laba perusahaan tetap dapat meningkat. Sementara itu, jika perusahaan tidak dapat meningkatkan penjualan secara substansial, pengelolaan biaya produksi yang lebih baik menjadi semakin penting. Dalam kondisi pasar yang stagnan atau menurun, perusahaan harus fokus pada pengurangan biaya untuk mempertahankan profitabilitas. Salah satu cara untuk mencapai ini adalah dengan mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi produksi, dan mengeksplorasi alternatif sumber daya yang lebih murah. Meskipun penjualan yang rendah akan membatasi pendapatan yang diperoleh, perusahaan yang dapat menjaga biaya produksi tetap rendah masih memiliki peluang untuk memperoleh laba yang positif.

Interaksi antara biaya produksi dan tingkat penjualan memiliki dampak besar terhadap laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Meskipun peningkatan penjualan dapat memberikan dampak positif terhadap laba, hal ini hanya dapat terwujud jika perusahaan juga dapat mengelola biaya produksinya dengan efisien. Efek skala

yang tercipta dari peningkatan volume penjualan dapat menurunkan biaya per unit dan meningkatkan margin laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola kedua faktor ini secara bersamaan untuk memastikan profitabilitas yang optimal. Pengelolaan biaya produksi yang efektif dan peningkatan penjualan yang berkelanjutan akan saling mendukung dalam menciptakan laba yang maksimal bagi perusahaan (Marismiati & Ziddan, 2022).

KESIMPULAN

Peningkatan tingkat penjualan dapat berpotensi meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan, namun hal tersebut hanya dapat terwujud jika biaya produksi dapat dikelola dengan baik. Biaya produksi yang tinggi akan membebani laba meskipun penjualan tinggi, sementara efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi dapat mengurangi tekanan pada laba dan meningkatkan margin keuntungan. Interaksi antara biaya produksi dan penjualan sangat dipengaruhi oleh efek skala, di mana perusahaan yang mampu meningkatkan volume produksi dan penjualan dapat memperoleh biaya per unit yang lebih rendah dan meningkatkan margin laba. Selain itu, pengelolaan yang baik terhadap biaya produksi dan penjualan juga dapat mendukung perusahaan untuk lebih efisien dalam mengoptimalkan laba, terutama dalam menghadapi tantangan fluktuasi permintaan dan persaingan pasar. Oleh karena itu, perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia perlu fokus pada strategi pengendalian biaya yang efektif, serta meningkatkan strategi penjualan yang berbasis pada pemahaman pasar dan konsumen yang tepat.

Secara keseluruhan, temuan dalam penelitian ini menggarisbawahi pentingnya interaksi yang harmonis antara biaya produksi dan tingkat penjualan dalam memaksimalkan laba. Untuk mencapai kinerja keuangan yang optimal, perusahaan perlu memastikan bahwa kedua faktor ini dikelola secara seimbang dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Fatmawati, & Avriyanti, S. (2024). *PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) PERIODE TAHUN 2018 - 2021*. *7*.

Karmilah, Mursalin, & Putra, A. (2024). Pengaruh Biaya Operasional, Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Media Akuntansi*, *6*.

Kertarajasa, A., Lusiana Annisa, M., & Hadiwijaya, H. (2024). *Analisis Biaya Produksi, Tingkat Penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia Tahun 2022 dan 2023)*. *2*(2). https://doi.org/10.35870/ljit.v2i2.2823

Kota, S. (2024). Soetomo Accounting Review, Volume 2, Nomor 3, Hal 342-351 PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA KUALITAS TERHADAP PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SEKTOR INDUSTRI BARANG KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) TAHUN 2019-2020. *Soetomo Accounting Review*, *2*(3).

Marismiati, & Ziddan, A. (2022). *PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2019-2020*. *3*.