



Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya, Laba, dan Profitabilitas Pelanggan Pada PT Bisi International Tbk Periode 2021-2025

Rahmaniar Cholifahtul Aini^{1*}, Sagita Shafa Prasetia², Mochamad Kasful Anwar

Abrory³, Risky Budianto⁴

¹ Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya

^{2,3,4} Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya

Alamat: Jalan Ketintang, Ketintang, Kec. Gayungan, Kota Surabaya, Jawa Timur 60231

Email: rahmaniar.23056@mhs.unesa.ac.id¹, sagita.23069@mhs.unesa.ac.id²,

mochamadkasful.23089@mhs.unesa.ac.id³, riskybudianto@unesa.ac.id⁴

*Korespondensi penulis: rahmaniar.23056@mhs.unesa.ac.id

Abstract. This study aims to analyze the profitability of PT BISI International Tbk. during the 2021–2025 period, focusing on cost, profit, and customer profitability aspects. A quantitative descriptive approach was employed using secondary data from the company's annual reports. The analysis was conducted in three stages: cost-based profitability analysis using Gross Profit Margin (GPM); profit-based analysis using Gross Profit Margin (GPM), Operating Profit Margin (OPM), Net Profit Margin (NPM), Return on Assets (ROA), and Return on Equity (ROE); and customer-based analysis using product segments and geographical regions as proxies. The results indicate that the company's profitability peaked in 2023, with a GPM of 50.6%, OPM of 30.1%, and NPM of 25.9%. However, profitability declined in 2024 and fell further in 2025 with a GPM of 40.1% despite net sales increasing from IDR 1,367,926 million to IDR 1,696,438 million. Regarding product segments, hybrid corn seeds contributed the highest gross profit, achieving a margin of 65.62% in 2023, while vegetable and fruit seeds reached a margin of 58.64% in 2025. Geographically, Java was the region with the largest sales contribution, accounting for 52.70% in 2025. These findings demonstrate that increased sales alone are insufficient to sustain profitability; therefore, the company needs to focus on cost efficiency and evaluate the performance of each product segment and marketing region, particularly those experiencing declining contributions.

Keywords: Profitability Analysis; Costs; Profit; Customer Profitability

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis profitabilitas PT BISI International Tbk selama periode 2021–2025 berdasarkan aspek biaya, laba, profitabilitas pelanggan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data sekunder dari laporan tahunan perusahaan. Analisis dilakukan melalui tiga tahap, yaitu analisis profitabilitas berdasarkan biaya menggunakan *Gross Profit Margin* (GPM), berdasarkan laba menggunakan *Gross Profit Margin* (GPM), *Operating Profit Margin* (OPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE), serta berdasarkan pelanggan dengan segmen produk dan wilayah geografis sebagai proksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan mencapai kondisi tertinggi pada 2023, dengan GPM 50,6%, OPM 30,1%, dan NPM 25,9%. Namun, profitabilitas menurun pada 2024 dan kembali turun pada 2025, dengan GPM sebesar 40,1%, meskipun penjualan neto meningkat dari Rp 1.367.926 juta menjadi Rp 1.696.438 juta. Berdasarkan segmen produk, benih jagung hibrida memberikan kontribusi laba kotor terbesar dengan margin 65,62% pada 2023, sedangkan benih sayuran dan buah-buahan mencapai margin 58,64% pada 2025. Sisi geografis, Pulau Jawa menjadi wilayah dengan kontribusi penjualan terbesar, yaitu 52,70% pada 2025. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan belum cukup untuk menjaga profitabilitas, sehingga perusahaan perlu memperhatikan efisiensi biaya serta mengevaluasi kinerja setiap segmen produk dan wilayah pemasaran, terutama yang mengalami penurunan kontribusi.

Kata kunci: Analisis Profitabilitas; Biaya; Laba; Profitabilitas Pelanggan

1. LATAR BELAKANG

Profitabilitas merupakan salah satu indikator utama yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan, karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam

menghasilkan keuntungan dari sumber daya yang dimilikinya, baik dari sisi penjualan, aset, maupun ekuitas (Nguyen dan Nguyen, 2020). Analisis profitabilitas tidak cukup dilihat dari satu angka saja, seperti laba bersih, karena fluktuasi laba dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor pada tingkatan yang berbeda-beda, mulai dari efisiensi biaya produksi, pengendalian beban operasional, hingga kontribusi masing-masing segmen produk dan wilayah pemasaran terhadap total pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang lebih mendalam dan bertahap agar penyebab sesungguhnya dari perubahan profitabilitas perusahaan dapat diidentifikasi secara tepat.

PT BISI International Tbk merupakan salah satu perusahaan agribisnis terkemuka di Indonesia yang bergerak dalam produksi dan perdagangan benih jagung hibrida, benih sayuran dan buah-buahan, benih padi hibrida, serta pestisida dan pupuk. Sebagai perusahaan yang sangat bergantung pada sektor pertanian, kinerja keuangan PT BISI International Tbk cenderung dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal yang bersifat musiman, seperti kondisi musim tanam, cuaca, serta harga bahan baku produksi. Hal ini tercermin dari data keuangan perusahaan selama periode 2021-2025 yang menunjukkan fluktuasi signifikan, baik pada sisi pendapatan maupun laba yang dihasilkan.

Berdasarkan data yang diperoleh, penjualan neto PT BISI International Tbk sempat mengalami pertumbuhan pesat pada tahun 2022, mencapai puncak profitabilitas pada tahun 2023 dengan *Gross Profit Margin* (GPM) sebesar 50,6%, namun kemudian mengalami penurunan tajam pada tahun 2024 akibat kontraksi penjualan yang sangat besar. Memasuki tahun 2025, penjualan mulai pulih, tetapi tidak diikuti oleh pemulihan margin keuntungan yang sepadan, sehingga menyisakan pertanyaan mengenai efisiensi biaya dan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan profitabilitasnya di tengah fluktuasi pasar. Kondisi ini menarik untuk dikaji lebih lanjut melalui pendekatan analisis profitabilitas berbasis biaya, analisis profitabilitas berbasis laba, serta analisis profitabilitas pelanggan berdasarkan segmen produk dan wilayah geografis.

Melalui ketiga pendekatan tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai sumber-sumber profitabilitas PT BISI International Tbk, sekaligus mengidentifikasi segmen produk dan wilayah pemasaran yang memberikan kontribusi keuntungan terbesar bagi perusahaan selama periode 2021-2025. Analisis ini juga penting dilakukan dalam kerangka mata kuliah Akuntansi Manajemen, mengingat pemahaman terhadap analisis profitabilitas multidimensi merupakan salah satu

kompetensi dasar yang harus dikuasai untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial yang tepat (Zeng dan Xuan, 2023).

2. KAJIAN TEORITIS

Profitabilitas dan Analisis Rasio Keuangan

Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari tingkat penjualan, aset, dan modal tertentu. Oleh karena itu, profitabilitas lazim dijadikan ukuran utama kinerja keuangan (Martina dkk., 2022). Kinerja tersebut dinilai melalui analisis rasio keuangan, khususnya rasio profitabilitas. Rasio yang umum dipakai adalah GPM, OPM, NPM, ROA, dan ROE (Martina dkk., 2022). Satu angka laba bersih saja tidak cukup untuk menjelaskan perubahan kinerja. Penelusuran perlu dilakukan bertahap, mulai dari pendapatan dan biaya sampai laba bersih.

Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Analisis berbasis biaya menilai seberapa efisien perusahaan mengelola HPP terhadap pendapatannya. Ukurannya adalah GPM sebagai berikut: (Martina et al., 2022).

$$GPM = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Kenaikan GPM menunjukkan HPP tumbuh lebih lambat daripada penjualan. Penurunan GPM menunjukkan porsi HPP terhadap pendapatan makin besar, yang menekan laba kotor.

Profitabilitas Berdasarkan Laba

Analisis ini menelusuri laba secara berlapis, dari laba kotor, laba usaha, sampai laba bersih, dengan rasio berikut:

- Gross Profit Margin* (GPM) = $\text{Laba Kotor} \div \text{Penjualan Neto} \times 100\%$. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dari setiap rupiah penjualan setelah memperhitungkan harga pokok penjualan.
- Operating Profit Margin* (OPM) = $\text{Laba Usaha} \div \text{Penjualan Neto} \times 100\%$. Rasio ini mengukur kemampuan operasi inti setelah beban penjualan, umum, dan administrasi.
- Net Profit Margin* (NPM) = $\text{Laba Bersih} \div \text{Penjualan Neto} \times 100\%$. Rasio ini mengukur laba akhir yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan.

- d. *Return on Assets (ROA)* = $\text{Laba Bersih} \div \text{Total Aset} \times 100\%$. Rasio ini mengukur efektivitas pemanfaatan aset.
- e. *Return on Equity (ROE)* = $\text{Laba Bersih} \div \text{Total Ekuitas} \times 100\%$. Rasio ini mengukur imbal hasil bagi pemilik modal.

Operating Leverage

Operating leverage muncul ketika perusahaan menanggung biaya operasi tetap, sehingga perubahan penjualan berdampak lebih besar pada laba usaha. Saat penjualan naik, laba tumbuh lebih cepat. Saat penjualan turun, laba turun lebih tajam (*operating deleverage*). Sejumlah studi di Indonesia menemukan bahwa operating leverage berpengaruh terhadap profitabilitas (Merry dkk., 2023). Namun hasilnya tidak seragam: sebagian studi menemukan pengaruh positif terhadap ROE, sementara studi lain pada sektor berbeda tidak menemukan pengaruh parsial yang signifikan. Karena itu, pengaruhnya bergantung pada struktur biaya dan sektor perusahaan. Konsep ini relevan untuk menjelaskan mengapa penurunan penjualan PT BISI International Tbk pada 2024 menekan OPM dan NPM jauh lebih dalam daripada penurunan penjualannya sendiri.

Profitabilitas Pelanggan dan Segmen

Customer profitability analysis menilai kontribusi laba dari kelompok pelanggan atau segmen tertentu. Analisis ini menunjukkan bahwa sebagian segmen menjadi pilar utama laba, sedangkan segmen lain berkontribusi lebih kecil (Lueg dan Ilieva, 2024). Hasilnya dapat dipakai untuk menilai biaya melayani pelanggan dan mengarahkan alokasi sumber daya (Lueg dan Ilieva, 2024). Laporan tahunan BISI tidak menyajikan pendapatan dan biaya per pelanggan. Oleh karena itu, penelitian ini memakai segmen produk dan wilayah geografis sebagai proksi.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan objek penelitian PT BISI International Tbk, perusahaan agribisnis yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan tahunan (*annual report*) perusahaan periode 2021 sampai dengan 2025 (Tbk, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi, yaitu dengan menelusuri dan mengumpulkan data ikhtisar keuangan, laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, serta catatan segmen operasi yang dipublikasikan dalam laporan tahunan perusahaan.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis rasio keuangan yang dilakukan secara bertahap melalui tiga tahap analisis, yaitu:

- Analisis profitabilitas berdasarkan biaya, dengan menghitung *Gross Profit Margin* (GPM) dari data pendapatan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba kotor tahun 2021-2025.
- Analisis profitabilitas berdasarkan laba, dengan menghitung *Gross Profit Margin* (GPM), *Operating Profit Margin* (OPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE) berdasarkan ikhtisar data keuangan perusahaan.
- Analisis profitabilitas pelanggan, dengan menggunakan data segmen produk (benih jagung hibrida, benih sayuran dan buah-buahan, benih padi hibrida, serta pestisida dan pupuk) dan data segmen wilayah geografis (Jawa, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan, Bali & Nusa Tenggara, dan luar negeri) sebagai proksi profitabilitas pelanggan, karena laporan tahunan perusahaan tidak menyajikan data pendapatan dan biaya per pelanggan secara individual.

Hasil perhitungan rasio pada masing-masing tahap kemudian diinterpretasikan secara deskriptif untuk melihat tren, pola fluktuasi, dan faktor-faktor yang mendasari perubahan profitabilitas perusahaan selama periode pengamatan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profitabilitas Berdasarkan Biaya

PT BISI International Tbk perlu dianalisis dalam hal profitabilitas berbasis biaya karena *Gross Profit Margin* (GPM) perusahaan mengalami perubahan yang cukup signifikan dari tahun 2021 hingga 2025. GPM mencapai titik tertingginya pada tahun 2023 sebesar 50,6%, namun mengalami penurunan berturut-turut pada tahun 2024 menjadi 45,7% dan tahun 2025 menjadi 40,1%. Fluktuasi ini tidak dapat dijelaskan hanya melalui angka GPM saja, oleh karena itu perlu dilakukan analisis secara bertahap terhadap komponen pembentuknya, mulai dari pendapatan, Harga Pokok Penjualan (HPP), hingga laba bruto, agar dapat diketahui pada tahap mana sebenarnya perubahan efisiensi biaya tersebut terjadi.

Tabel 1. Profitabilitas Berdasarkan Biaya Tahun 2021-2025

Tahun	Pendapatan (juta)	Beban Pokok Penjualan (juta)	Laba Kotor (juta)	GPM
2021	2.015.138	1.205.168	809.970	40,2%

Tahun	Pendapatan (juta)	Beban Pokok Penjualan (juta)	Laba Kotor (juta)	GPM
2022	2.415.592	1.395.090	1.020.502	42,2%
2023	2.298.131	1.136.012	1.162.119	50,6%
2024	1.367.926	720.394	647.532	45,7%
2025	1.696.438	1.015.462	680.976	40,1%

Sumber: Data Diolah

Terlihat bahwa kenaikan GPM pada tahun 2023 dipengaruhi oleh penurunan HPP dari Rp 1.395.090 juta menjadi Rp 1.136.012 juta, meskipun pendapatan justru menurun dari Rp 2.415.592 juta menjadi Rp 2.298.131 juta, sehingga efisiensi biaya produksi berhasil mendorong laba bruto naik menjadi Rp 1.162.119 juta. Sebaliknya, penurunan GPM pada tahun 2024 dan 2025 terjadi seiring dengan penurunan pendapatan yang cukup tajam (menjadi Rp 1.367.926 juta pada 2024 dan naik tipis menjadi Rp 1.696.438 juta pada 2025), yang tidak diimbangi dengan penurunan HPP secara proporsional, sehingga porsi HPP terhadap pendapatan menjadi lebih besar dan menekan laba bruto serta GPM perusahaan. Analisis ini penting agar penyebab sebenarnya dari perubahan profitabilitas biaya PT BISI International Tbk dapat dipahami dengan lebih tepat.

Profitabilitas Berdasarkan Laba

PT BISI International Tbk perlu dianalisis dalam hal kemampuan menghasilkan laba karena laba bersih perusahaan mengalami perubahan yang cukup besar dari tahun 2021 hingga 2025. Laba mencapai tingkat tertingginya pada tahun 2023, namun mengalami penurunan pada tahun 2024 dan sedikit naik lagi pada tahun 2025. Fluktuasi ini tidak bisa dijelaskan hanya melalui angka laba bersih saja, oleh karena itu perlu dilakukan analisis laba secara bertahap, mulai dari laba kotor, laba usaha, hingga laba bersih, agar bisa mengetahui di tahap mana kenaikan atau penurunan tersebut sebenarnya terjadi. Terlihat bahwa kenaikan keuntungan di tahun 2023 dipengaruhi oleh penurunan biaya produksi, sedangkan penurunan keuntungan di tahun 2024 terjadi karena performa operasional inti perusahaan yang kurang baik. Analisis ini penting agar penyebab sebenarnya yang menyebabkan perubahan laba PT BISI International Tbk dapat dipahami dengan lebih tepat.

Tabel 2. Ikhtisar Data Keuangan PT BISI International Tbk Tahun 2021-2025

Indikator	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan Neto (juta)	2.015.138	2.415.592	2.298.131	1.367.926	1.696.438
Laba Bruto (juta)	809.970	1.020.502	1.162.119	624.987	680.976
Laba Usaha (juta)	460.176	616.250	692.341	206.301	226.930
Laba Tahun Berjalan - Atribusi ke Pemilik (juta)	380.808	523.086	595.629	178.507	190.294
Total Aset (juta)	3.132.202	3.410.481	3.901.820	3.634.529	3.738.296
Total Ekuitas (juta)	2.728.045	3.050.250	3.446.696	3.390.455	3.494.570

Sumber: Data Diolah

Tabel 3. Perhitungan Rasio Profitabilitas Berdasarkan Ikhtisar Data Keuangan

Rasio	2021	2022	2023	2024	2025
<i>Gross Profit Margin (GPM)</i>	40,2%	42,2%	50,6%	45,7%	40,1%
<i>Operating Profit Margin (OPM)</i>	22,8%	25,5%	30,1%	15,1%	13,4%
<i>Net Profit Margin (NPM)</i>	18,9%	21,7%	25,9%	13,1%	11,2%
<i>Return on Assets (ROA)</i>	12%	15%	15%	5%	5%
<i>Return on Equity (ROE)</i>	14%	17%	17%	5%	5%

Sumber: Data Diolah

Tahun 2021, penjualan neto PT BISI International Tbk pada tahun ini menjadi awal dari periode pengamatan dengan NPM dan ROE masih berada pada tingkat yang moderat. GPM tahun ini masih belum mencapai titik tertingginya, sehingga tahun ini berfungsi sebagai dasar sebelum tingkat keuntungan mulai meningkat pada tahun-tahun mendatang.

Tahun 2022, penjualan neto meningkat cukup banyak dan pertumbuhan laba bersih berjalan lebih cepat dibandingkan pertumbuhan penjualan. NPM dan ROE juga meningkat tahun ini. Kenaikan beban penjualan, umum, dan administrasi yang tidak secepat pertumbuhan penjualan menunjukkan bahwa efek *operating leverage* mulai berfungsi, yang membantu meningkatkan margin perusahaan.

Tahun 2023, penjualan neto sedikit menurun tahun ini, tetapi laba bersih masih naik dan mencapai rekor tertinggi dalam jangka waktu yang diamati. Semua margin keuntungan, yaitu GPM, OPM, dan NPM, semuanya naik ke level tertinggi dalam lima tahun terakhir. Meski penjualan turun, peningkatan keuntungan menunjukkan perusahaan berhasil mengurangi biaya produksi dan/atau mempertahankan harga jual meski ada tekanan biaya, sehingga tahun ini menjadi tahun terbaik bagi PT BISI International Tbk dalam hal kemampuan menghasilkan laba.

Tahun 2024, penjualan neto mengalami penurunan yang sangat besar, yaitu penurunan terbesar dalam jangka waktu yang diamati dan laba bersih turun jauh lebih banyak dibandingkan penurunan penjualan tersebut. Semua lapisan margin mengalami tekanan, GPM, OPM, dan NPM semuanya turun tajam, sementara ROA dan ROE juga turun sampai titik terendahnya. Penurunan penjualan yang sangat besar ini pada bisnis benih pertanian umumnya disebabkan oleh gangguan pada musim tanam nasional, yang memperburuk dampaknya terhadap laba adalah beban penjualan, umum, dan administrasi yang relatif tetap, sehingga hanya turun lebih lambat dibandingkan penurunan penjualan. Hal ini adalah contoh klasik dari *operating deleverage*, di mana penurunan pendapatan berdampak jauh lebih besar terhadap laba.

Tahun 2025, penjualan neto kembali naik cukup banyak, tetapi peningkatan laba bersih jauh lebih lambat dan tidak seimbang dengan pemulihan penjualan yang terjadi. GPPM kembali menurun hampir ke tingkat awal periode yang diamati dan *operating margin* justru mencapai angka terendah sepanjang periode tersebut, lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya. Pola ini menunjukkan bahwa meskipun volume penjualan mulai membaik, tekanan terhadap GPM masih terjadi, kemungkinan karena biaya bahan baku atau produksi

meningkat, dan kenaikan tersebut tidak bisa sepenuhnya diteruskan ke harga jual, sehingga pemulihan laba tertunda dibandingkan pemulihan penjualan

Profitabilitas Berdasarkan Profitabilitas Pelanggan

Analisis profitabilitas berdasarkan profitabilitas pelanggan dilakukan untuk menilai kontribusi keuntungan yang diberikan dari setiap segmen produk dan wilayah geografis terhadap profitabilitas PT BISI International Tbk selama periode penelitian. Adapun hasil perhitungan profitabilitas pelanggan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4. Data Penjualan Berdasarkan Segmen Produk

Tahun	Benih Jagung Hibrida	Benih Sayuran & Buah-buahan	Benih Padi Hibrida	Pestisida & Pupuk	Lain-lain/Alat
2021	837.582	218.683	6.383	942.870	9.620
2022	1.032.692	233.386	8.690	901.809	239.015
2023	1.191.189	266.723	12.162	809.223	18.834
2024	319.919	300.763	14.658	701.626	30.960
2025	499.297	272.311	9.886	860.774	54.170

Sumber: Data Diolah

Tabel 5. Analisis Profitabilitas Segmen Produk: Margin Laba Kotor

Tahun	Jagung Hibrida			Sayur & Buah-buahan		
	Penjualan	Margin	Laba Kotor	Penjualan	Margin	Laba Kotor
2021	837.582	52,20%	437.217,80	218.683	44,95%	98.298,01
2022	1.032.692	60,01%	619.718,47	233.386	43,63%	101.826,31
2023	1.191.189	65,62%	781.658,22	266.723	50,60%	134.961,84
2024	319.919	62,52%	200.013,36	300.763	49,75%	149.629,59
2025	499.297	40,80%	203.713,18	272.311	58,64%	159.683,17

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan data PT BISI International Tbk. tahun 2021–2025, profitabilitas setiap segmen produk mengalami perkembangan yang berbeda. Segmen jagung hibrida, penjualan meningkat dari 837.582 pada tahun 2021 menjadi 1.191.189 pada tahun 2023, yang diikuti kenaikan margin laba kotor dari 52,20% menjadi 65,62% dan laba kotor mencapai 781.658,22. Namun, pada tahun 2024 penjualan dan laba kotor mengalami penurunan cukup besar. Meskipun penjualan kembali meningkat pada tahun 2025 menjadi 499.297, margin laba kotor turun menjadi 40,80%, sehingga laba kotor hanya mencapai 203.713,18. Sementara itu, segmen sayur dan buah-buahan menunjukkan perkembangan yang lebih stabil, dengan penjualan yang cenderung meningkat dan margin laba kotor naik dari 44,95% pada tahun 2021 menjadi 58,64% pada tahun 2025, sehingga laba kotor meningkat dari 98.298,01 menjadi 159.683,17. Perbandingan tersebut menunjukkan bahwa jagung hibrida memberikan laba kotor lebih besar dari segi jumlah laba yang dihasilkan, sedangkan sayur dan buah-buahan memiliki profitabilitas yang lebih stabil dan margin yang semakin baik. Kinerja profitabilitas PT BISI International Tbk tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya penjualan, tetapi juga oleh kemampuan setiap segmen dalam mempertahankan margin laba kotor.

Tabel 6. Data Penjualan Berdasarkan Wilayah Geografis

Wilayah	2021 (Rp Juta)	% 2021	2022 (Rp Juta)	% 2022	2023 (Rp Juta)	% 2023	2024 (Rp Juta)	% 2024	2025 (Rp Juta)	% 2025
Jawa	1.059.328	52,57%	1.246.294	51,59%	1.175.392	51,10%	700.728	51,20%	894.667	52,70%
Sumatera	390.412	19,37%	351.118	14,54%	334.515	14,60%	199.276	14,60%	295.443	17,40%
Sulawesi	481.460	23,89%	567.255	23,48%	500.769	21,80%	321.011	23,50%	381.890	22,50%
Kalimantan	57.238	2,84%	159.264	6,59%	62.682	2,70%	58.860	4,30%	67.038	4,00%
Bali & Nusa Tenggara	-	-	-	-	201.080	8,70%	65.699	4,80%	39.251	2,30%
Luar Negeri (Ekspor)	26.700	1,32%	26.520	1,10%	23.693	1,00%	22.352	1,60%	18.149	1,10%
Total	2.015.138	100%	2.350.451	100%	2.298.131	100%	1.367.926	100%	1.696.438	100%

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan hasil perhitungan kontribusi penjualan berdasarkan wilayah geografis selama 2021–2025, Pulau Jawa menjadi wilayah dengan kontribusi terbesar dan relatif konsisten, yaitu sebesar 52,57% pada 2021 dan 52,70% pada 2025, meskipun sempat berada

pada kisaran 51–52% pada tahun lainnya. Sulawesi menjadi wilayah dengan kontribusi terbesar berikutnya, yang berada pada kisaran 21,80%–23,89%. Sementara itu, kontribusi Sumatera dan Kalimantan cenderung berfluktuasi, masing-masing berada pada kisaran 14,54%–19,37% dan 2,70%–6,59% selama periode pengamatan. Bali dan Nusa Tenggara mulai memberikan kontribusi pada 2023 sebesar 8,70%, tetapi terus menurun menjadi 4,80% pada 2024 dan 2,30% pada 2025. Sisi lain, kontribusi penjualan luar negeri (*ekspor*) tetap rendah, yaitu sekitar 1,00%–1,60% setiap tahun.

Hal ini sejalan dengan konsep analisis profitabilitas pelanggan, yang menunjukkan bahwa besarnya kontribusi laba tidak selalu sejalan dengan besarnya pendapatan, sehingga setiap pelanggan atau segmen perlu dinilai dan dikelola dengan pendekatan yang berbeda agar keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat lebih optimal (Colimah dan Gani, 2024). Hal tersebut juga terlihat dari hasil analisis wilayah geografis PT BISI International Tbk, di mana Pulau Jawa dan Sulawesi menjadi wilayah dengan kontribusi penjualan terbesar dan konsisten. Kondisi ini memperlihatkan bahwa penjualan perusahaan masih banyak bergantung pada pasar domestik. Sementara itu, kontribusi dari beberapa wilayah lainnya masih mengalami perubahan dari tahun ke tahun dan pasar ekspor belum menjadi sumber penjualan utama.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas PT BISI International Tbk selama periode 2021-2025 menunjukkan fluktuasi akibat perubahan penjualan, HPP, dan beban operasional. Profitabilitas meningkat hingga tahun 2023, kemudian menurun pada tahun 2024 akibat penurunan penjualan yang signifikan dan tekanan biaya. Meskipun penjualan mulai membaik pada tahun 2025, pemulihan laba dan margin operasional belum sepenuhnya terwujud. Sisi pelanggan, segmen jagung hibrida berkontribusi paling besar pada laba kotor, tetapi mengalami fluktuasi lebih tinggi dibandingkan segmen sayur dan buah-buahan yang lebih stabil. Secara geografis, Pulau Jawa menjadi wilayah kontribusi utama penjualan, sementara Bali dan Nusa Tenggara menunjukkan penurunan kontribusi selama periode pengamatan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan biaya dan komposisi segmen usaha menjadi bagian penting dalam menjaga profitabilitas perusahaan.

PT BISI International Tbk disarankan untuk memperkuat pengendalian HPP dan beban operasional serta mengevaluasi pemasaran pada wilayah dengan kontribusi yang menurun. Perusahaan juga perlu memperhatikan perkembangan setiap segmen produk, terutama yang memiliki profitabilitas lebih stabil, untuk membantu menjaga kestabilan laba ketika terjadi

perubahan pada segmen lainnya. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan data biaya yang lebih rinci dan menambahkan rasio keuangan lainnya agar dapat analisis profitabilitas lebih komprehensif mengenai kondisi keuangan.

Keterbatasan penelitian ini terletak pada data yang digunakan dalam laporan tahunan PT BISI International Tbk selama periode 2021-2025. Data pendapatan dan biaya setiap pelanggan atau distributor juga tidak tersedia secara khusus, sehingga analisis profitabilitas pelanggan menggunakan segmen produk dan wilayah geografis sebagai proksi. Selain itu, pendekatan deskriptif kuantitatif yang digunakan lebih berfokus pada gambaran perubahan profitabilitas selama periode penelitian dan belum membahas hubungan antar faktor secara lebih mendalam.

DAFTAR REFERENSI

- Colimah, F. W., & Gani, L. (2024). The Analysis of Time-Driven Activity-Based Costing to Increase Customer Profitability (A Case Study of Distributor Company). *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(1), 414–446. <https://doi.org/10.23887/jia.v9i1.57398>
- Lueg, R., & Ilieva, D. (2024). Customer Profitability Analysis in decision-making–The roles of customer characteristics, cost structures, and strategizing. *PLoS ONE*, 19(5), 1–25. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0296974>
- Martina, Y., Wagini, & Hidayah, N. R. (2022). Analisis Rasio Profitabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Kimia Farma (PERSERO) Tbk. *Ekombis Review: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 67–75. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i1.1696>
- Merry, Setiawan, A., & Putranto, G. (2023). Pengaruh Operating Leverage Dan Financial Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Perbankan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (FINTECH)*, 3(2), 163–178.
- Nguyen, T. N. L., & Nguyen, V. C. (2020). The determinants of profitability in listed enterprises: A study from vietnamese stock exchange. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 47–58. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no1.47>
- Tbk, P. B. I. (2021). *PT BISI International Tbk. Laporan Tahunan 2021 Annual Report*.
- Tbk, P. B. I. (2022). *PT BISI International Tbk. Laporan Tahunan 2022 Annual Report*.
- Tbk, P. B. I. (2023). *PT BISI International Tbk. Laporan Tahunan 2023 Annual Report*.
- Tbk, P. B. I. (2024). *PT BISI International Tbk. Laporan Tahunan 2024 Annual Report*.
- Tbk, P. B. I. (2025). *PT BISI International Tbk. Laporan Tahunan 2025 Annual Report*.
- Zeng, Q., & Xuan, Y. (2023). Application of Business Intelligence in Multidimensional

Profitability Analysis. *Proceedings of MSIEID 2022*. <https://doi.org/10.4108/eai.9-12-2022.2327649>