KAMPUS AKADEMIK PUBLISING
Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen (JAEM)
Vol.3, No.4 Desember 2026
e-ISSN: 3062-7974, p-ISSN : 3062-9586, Hal 338-351
DOI : https://doi.org/10.61722/jaem.v3i4.13188

Analisis Profitabilitas di Tengah Perubahan Penjualan: Peran Beban Operasi terhadap Laba Operasi pada PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk Periode 2021-2025

Ahmad Fikri Alfathoni[1*], Fatih Huddin[2], Witis Anggraito[3], Susi Handayani[4]
[1-4] Universitas Negeri Surabaya
*Penulis Korespondensi: ahmad.23342@mhs.unesa.ac.id

Abstract. *Falling sales squeeze the profits of trading companies, especially when operating expenses do not adjust accordingly. PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, a nut and bolt distributor listed on the Indonesia Stock Exchange, recorded rising net sales until 2023 followed by declines in 2024 and 2025. This study analyzes the development of sales and gross profit margin, the behavior of operating expenses, and the role of operating expenses in operating profit and profitability of the company from 2021 to 2025. It uses a quantitative descriptive approach with a single case study design and secondary data from five annual consolidated financial statements. The analysis covers horizontal growth, vertical ratios, decomposition of changes in operating profit, the ratio of change in operating profit to change in sales, and an illustrative break-even calculation. Results show that sales fell 29.47% from 2023 to 2025 while the gross profit margin stayed between 21.26% and 22.50%. Operating expenses rose 9.74% over the same period, so their ratio to gross profit exceeded 100% in 2024 (125.1%) and 2025 (133.8%), and operating profit moved from IDR 8.14 billion to an operating loss of IDR 9.81 billion. Shrinking gross profit accounts for about 81% of the decline in operating profit, but the rigidity of operating expenses, about 90% of which are general and administrative expenses, turned that decline into a loss. These findings imply the need to classify fixed and variable costs and to build operating expense budgets that respond to sales volume.*
Keywords: *Profitability, Operating Expenses, Operating Profit, Cost Behavior, Distribution Company*

Abstrak. Penurunan penjualan menekan laba perusahaan perdagangan, terlebih bila beban operasinya tidak ikut menyesuaikan. PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, distributor mur dan baut yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, mencatat kenaikan penjualan neto sampai 2023 lalu penurunan pada 2024 dan 2025. Penelitian ini bertujuan menganalisis perkembangan penjualan dan margin laba bruto, perilaku beban operasi, serta peran beban operasi terhadap laba operasi dan profitabilitas perseroan tahun 2021-2025. Pendekatan yang dipakai adalah kuantitatif deskriptif dengan desain studi kasus tunggal dan data sekunder berupa lima laporan keuangan tahunan konsolidasian. Analisis mencakup pertumbuhan horizontal, rasio vertikal, dekomposisi perubahan laba operasi, rasio perubahan laba operasi terhadap perubahan penjualan, dan ilustrasi titik impas. Hasil menunjukkan penjualan turun 29,47% dari 2023 ke 2025, sementara margin laba bruto bertahan pada 21,26% sampai 22,50%. Beban operasi justru naik 9,74% pada periode yang sama, sehingga rasionya terhadap laba bruto melampaui 100% pada 2024 (125,1%) dan 2025 (133,8%) dan laba operasi berubah dari Rp8,14 miliar menjadi rugi Rp9,81 miliar. Menyusutnya laba bruto menyumbang sekitar 81% dari penurunan laba operasi, tetapi kekakuan beban operasi yang sekitar 90% berupa beban umum dan administrasi mengubahnya menjadi kerugian. Temuan ini menyiratkan perlunya klasifikasi biaya tetap dan variabel serta anggaran beban operasi yang peka terhadap volume penjualan.
Kata Kunci: Profitabilitas, Beban Operasi, Laba Operasi, Perilaku Biaya, Perusahaan Distribusi

1. LATAR BELAKANG

Laba operasi menempati posisi khusus dalam analisis kinerja perusahaan karena angka ini lahir dari kegiatan utama, yaitu selisih antara laba bruto dan beban yang dikeluarkan untuk menjual dan mengelola usaha (Gultom & Tania, 2023). Pembacaan profitabilitas yang memadai jarang bertumpu pada satu angka. Analisis komparatif antartahun, analisis common size, dan rasio profitabilitas seperti margin laba operasi, margin laba bersih, return on assets, serta return on equity lazim dipakai bersama agar perubahan laba dapat ditelusuri ke sumbernya (Bagaskara & Purbawati, 2026). Penelusuran itu penting karena laba yang menurun tidak selalu berasal dari sebab yang sama, sebab ia bisa bersumber dari margin penjualan yang menipis atau dari beban yang

Naskah Masuk: 01Desember 2026; Revisi: 02 Desember 2026; Diterima: 03 Desember 2026; Terbit: 24 Desember 2026.

tidak ikut menyesuaikan. Studi kasus pada satu perusahaan di Jakarta melaporkan bahwa melemahnya pengendalian biaya operasional berjalan bersama perubahan profitabilitas dan kerugian (Alamsyah et al., 2024). Temuan semacam itu menempatkan beban operasi bukan sekadar pos pengurang, melainkan variabel manajerial yang ikut menentukan seberapa banyak laba bruto yang akhirnya tersisa.

Cara pandang tradisional dalam akuntansi biaya menganggap biaya bergerak proporsional dengan aktivitas, sehingga penurunan penjualan semestinya diikuti penurunan biaya dengan besaran yang sepadan. Anderson et al. (2003) menggugat anggapan itu dengan menunjukkan bahwa biaya penjualan, umum, dan administrasi naik lebih besar ketika aktivitas naik daripada turunnya ketika aktivitas berkurang dalam jumlah setara, dan perilaku ini mereka sebut sticky. Penjelasan yang diajukan bertumpu pada keputusan manajer yang sengaja menyesuaikan sumber daya karena penyesuaian itu sendiri berbiaya, bukan pada sifat biaya yang tetap secara teknis (Anderson et al., 2003). Gagasan tersebut berkembang menjadi arus riset yang luas, dan Ibrahim et al. (2022) memetakannya melalui tinjauan sistematis atas 80 artikel di 36 jurnal pada 1994 sampai 2020. Pemetaan Amanda et al. (2024) atas 91 artikel jurnal internasional terindeks Scopus dan 20 artikel jurnal nasional terindeks SINTA 1-4 menunjukkan bahwa perubahan pendapatan paling sering menjadi variabel pendahulu dan bahwa biaya penjualan, umum, dan administrasi paling sering dipakai sebagai ukuran biayanya. Sebagian besar penelitian itu memakai metode kuantitatif dengan data sekunder (Amanda et al., 2024).

Bukti empiris tentang kelengketan biaya tidak seragam. Anderson et al. (2003) mencatat, pada 7.629 perusahaan selama 20 tahun, kenaikan biaya penjualan, umum, dan administrasi sebesar 0,55% untuk setiap kenaikan penjualan 1%, tetapi penurunannya hanya 0,35% untuk setiap penurunan penjualan 1%. Pada perusahaan manufaktur di Indonesia periode 2014 sampai 2015, Afiffah et al. (2018) memperoleh angka yang lebih ekstrem, yaitu kenaikan 0,328% dan penurunan hanya 0,078%, dengan kelengketan yang lebih besar ketika intensitas aset lebih tinggi. Sebaliknya, Dalla Via dan Perego (2014) pada perusahaan kecil dan menengah menemukan kelengketan hanya pada total biaya tenaga kerja, bukan pada biaya penjualan, umum, dan administrasi. Perbedaan hasil ini mengisyaratkan bahwa ukuran perusahaan, struktur aset, dan sifat sumber daya yang dikomitmenkan ikut menentukan apakah beban operasi benar-benar lambat turun. Perusahaan distribusi dengan jaringan outlet dan sistem digital merupakan konteks yang jarang dibahas dalam kajian yang penulis telusuri.

Kelengketan beban operasi berakibat langsung pada laba karena ia menentukan seberapa besar laba berubah ketika penjualan bergerak. Dudycz (2024) menjelaskan bahwa derajat operating leverage umumnya diukur sebagai perubahan persentase laba sebelum bunga dan pajak dibagi perubahan persentase penjualan, dan bahwa ukuran ini ternyata merupakan kebalikan dari margin of safety, sehingga nilai yang tinggi lebih menandakan tipisnya selisih penjualan di atas titik impas daripada struktur biaya semata. Ia juga menunjuk sensitivitas absolut, yakni perubahan laba dibagi perubahan penjualan, sebagai ukuran yang lebih berguna bagi manajemen karena ukuran persentase menjadi tidak bermakna pada laba yang bernilai kecil (Dudycz, 2024). Tao et al. (2022), dengan data perusahaan setelah masuknya Tiongkok ke Organisasi Perdagangan Dunia, menemukan hubungan positif antara operating leverage dan profitabilitas, tetapi juga menemukan bahwa risiko kebangkrutan berkaitan dengan operating leverage yang lebih tinggi. Struktur biaya yang kaku dengan demikian menguntungkan saat penjualan naik dan membahayakan saat penjualan turun. Kedua pendekatan ini relevan bagi perusahaan

yang labanya berpindah dari positif ke negatif, sebab perubahan persentase kehilangan makna ketika laba mendekati nol.

Perusahaan perdagangan mengelola dua kelompok biaya yang bekerja dengan logika berbeda. Laba bruto ditentukan oleh harga beli, harga jual, dan volume yang terserap pasar, sedangkan beban operasi dibentuk oleh organisasi, jaringan penjualan, dan sistem yang menopang distribusi. Tocar (2024) menelaah manajemen persediaan dan kinerja perusahaan perdagangan besar dan eceran dengan margin bruto dan surplus operasi bruto sebagai ukuran kinerja, dan menemukan hubungan signifikan yang tidak selalu sesuai dugaan awal. Jati et al. (2025) pada perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2010 sampai 2023 melaporkan bahwa beban sewa, iklan, penjualan, umum, dan administrasi, serta beban pokok naik sekitar 10% sampai 14% untuk setiap kenaikan 1% laba operasi, dengan koefisien penurunan yang lebih kecil sebagai tanda perilaku lengket. Mereka berpendapat bahwa perilaku itu dapat dikendalikan melalui kebijakan dan kontrak yang membuat biaya lebih peka terhadap volume kerja (Jati et al., 2025). Bagi distributor, pembacaan ini berarti bahwa margin bruto yang stabil belum menjamin laba operasi yang stabil.

PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk bergerak dalam perdagangan besar logam dan bahan konstruksi, terutama mur, baut, sekrup, dan perlengkapan pendukung industri, dan didirikan pada 2012 (Alfathoni et al., 2026). Perseroan mengembangkan jaringan kemitraan RJ Steel sejak 2016, menambah lini merek pada 2017 sampai 2018, membuka empat outlet baru pada 2022, dan memperkuat sistem digital berupa ERP, sistem gerai, manajemen gudang, pengelolaan sumber daya manusia, serta program loyalitas pelanggan hingga 2024 (Alfathoni et al., 2026). Langkah-langkah ini memperluas jangkauan dan layanan, tetapi sekaligus membentuk basis komitmen sumber daya yang tidak mudah dikecilkan bila permintaan melemah. Dalam kerangka biaya penyesuaian, komitmen semacam itu merupakan penyebab klasik beban yang lambat turun (Anderson et al., 2003; Ibrahim et al., 2022). Karena itu, perubahan penjualan perseroan layak dibaca bersama perilaku beban operasinya, bukan secara terpisah.

Data perseroan memperlihatkan dua fase yang kontras. Penjualan neto naik dari Rp120,03 miliar pada 2021 menjadi Rp193,29 miliar pada 2023, lalu turun menjadi Rp152,96 miliar pada 2024 dan Rp136,33 miliar pada 2025, atau 29,47% di bawah puncaknya (PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, 2022-2026). Margin laba bruto relatif stabil pada kisaran 18,08% sampai 22,50%, sedangkan laba operasi berubah dari Rp12,70 miliar pada 2022 menjadi rugi Rp8,31 miliar pada 2024 dan rugi Rp9,81 miliar pada 2025 (PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, 2022-2026). Tabel 1 merangkum keempat angka pokok tersebut bersama beban operasi, yaitu penjumlahan beban penjualan dan beban umum dan administrasi.

Tabel 1. Penjualan Neto, Laba Bruto, Beban Operasi, dan Laba Operasi PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk Tahun 2021-2025 (miliar rupiah)

Tahun	Penjualan neto	Laba bruto	Beban operasi	Laba (rugi) operasi
2021	120,03	21,70	20,60	1,10
2022	180,92	38,12	25,43	12,70
2023	193,29	43,49	35,35	8,14
2024	152,96	33,09	41,40	-8,31
2025	136,33	28,99	38,80	-9,81

Sumber: Laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 sebagaimana dihimpun Alfathoni et al. (2026), diolah penulis. Beban operasi = beban penjualan + beban umum dan administrasi.

Tabel 1 menunjukkan bahwa beban operasi tidak mengikuti arah penjualan setelah 2023. Penjualan 2025 berada 29,47% di bawah 2023, tetapi beban operasi 2025 masih 9,74% di atasnya, dan perseroan menargetkan pertumbuhan omzet 30% pada 2026 melalui outlet baru disertai efisiensi biaya hingga 6% (Bisnis.com, 2026). Sintesis dari studi-studi terdahulu memperlihatkan tiga pola. Pertama, riset kelengketan biaya bertumpu pada sampel besar yang menghasilkan rata-rata lintas perusahaan dan sensitif terhadap konteks, dari 0,35% pada sampel klasik sampai 0,078% pada manufaktur Indonesia (Afiffah et al., 2018; Anderson et al., 2003). Kedua, kajian tentang hubungan beban operasi dan laba memberi hasil bercampur: Gultom dan Tania (2023) pada perusahaan barang konsumsi 2018 sampai 2021 menemukan pengaruh simultan tetapi tidak parsial dengan sampel kecil (27 pengamatan menurut tabel ANOVA dalam artikelnya), sedangkan Alamsyah et al. (2024) pada satu perusahaan menemukan bahwa melemahnya pengendalian biaya berjalan bersama kerugian. Ketiga, kajian pada perdagangan besar dan eceran menunjukkan bahwa hubungan faktor operasional dengan margin bruto tidak sederhana (Tocar, 2024). Kontras antara model lintas perusahaan yang merata-ratakan dan studi kasus yang tidak menguraikan mekanismenya dalam angka menunjukkan bahwa pemisahan peran laba bruto dan beban operasi pada satu distributor masih jarang dikerjakan secara eksplisit.

Celah yang tersisa tampak pada dua tingkat. Pada tingkat konseptual, Ibrahim et al. (2022) mencatat bahwa penelitian terdahulu terpusat pada perusahaan nonkeuangan di negara maju, sehingga bukti dari negara berkembang akan memperkaya literatur, dan bahwa konsekuensi kelengketan biaya terhadap teknik seperti analisis biaya, volume, dan laba masih sedikit dikaji. Pada tingkat empiris, laporan internal yang menjadi dasar data penelitian ini sudah menyajikan perubahan nominal dan persentase tiap komponen biaya, tetapi belum menghubungkannya dengan perubahan laba operasi dan belum menghitung rasio beban terhadap laba bruto maupun titik impas (Alfathoni et al., 2026). Penelitian ini mengisi celah tersebut melalui satu studi kasus distributor mur dan baut yang memisahkan peran laba bruto dan beban operasi dalam perubahan laba operasi. Pemisahan itu memakai rasio beban terhadap laba bruto, rasio perubahan laba operasi terhadap perubahan penjualan, dan ilustrasi titik impas yang asumsinya dinyatakan terbuka.

Berdasarkan uraian tersebut, perseroan menghadapi pertanyaan yang tidak dapat dijawab oleh pertumbuhan penjualan atau margin bruto secara terpisah: seberapa besar penurunan laba operasi berasal dari menyusutnya laba bruto dan seberapa besar dari beban operasi yang bertahan tinggi. Pertanyaan itu penting bagi manajemen yang menyusun anggaran 2026 dan bagi pembaca laporan yang menilai ketahanan distributor di tengah penjualan yang menurun. Oleh karena itu, penelitian ini dirumuskan dalam tiga masalah yang diuraikan pada bagian berikut.

2. KAJIAN TEORITIS

Profitabilitas, Laba Bruto, dan Laba Operasi

Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari kegiatannya, dan dalam laporan laba rugi kemampuan itu tersusun berjenjang. Laba bruto adalah penjualan dikurangi beban pokok penjualan, laba operasi adalah laba bruto dikurangi beban penjualan serta beban umum dan administrasi, dan laba bersih adalah sisa setelah pos nonoperasi dan pajak. Gultom dan Tania (2023) merumuskan laba operasi sebagai selisih antara laba kotor dan beban usaha, dan memahami pendapatan operasional sebagai sisa penjualan setelah biaya operasional langsung dan tidak langsung. Jenjang ini bernilai analitis karena perubahan laba operasi dapat dipisah menjadi perubahan laba bruto dan perubahan beban operasi, dua komponen yang digerakkan oleh sebab berbeda.

Rasio profitabilitas menormalkan jenjang tersebut terhadap penjualan, aset, atau ekuitas. Dudycz (2024) menunjukkan bahwa pengembalian atas aset dapat diuraikan menjadi hasil atas penjualan dikalikan produktivitas aset, sehingga penurunan penjualan pada aset yang relatif tetap menurunkan pengembalian bahkan sebelum margin berubah. Bagaskara dan Purbawati (2026) memadukan analisis laporan keuangan komparatif, analisis common size, dan rasio return on assets, return on equity, margin laba operasi, serta margin laba bersih untuk menilai satu perusahaan lintas lima tahun. Kerangka ini cocok bagi penelitian yang berangkat dari laporan keuangan dan ingin membaca perubahan antartahun tanpa model statistik, dengan syarat setiap rasio ditafsirkan terhadap penyebut yang berubah.

Kajian terdahulu tentang laba operasi dan komponennya memberi gambaran yang belum searah. Alamsyah et al. (2024) memakai pendekatan kualitatif asosiatif deskriptif pada satu perusahaan dan melaporkan bahwa efektivitas pengendalian biaya operasional menurun, yang berdampak pada perubahan profitabilitas dan menimbulkan kerugian. Gultom dan Tania (2023) memakai regresi berganda pada perusahaan barang konsumsi 2018 sampai 2021 dan menemukan bahwa pertumbuhan penjualan, beban operasional, perputaran kas, dan pendapatan operasional berpengaruh bersama-sama terhadap laba tetapi tidak satu per satu. Hasil parsial yang tidak signifikan pada sampel sekecil itu lebih mungkin mencerminkan keterbatasan data daripada ketiadaan hubungan, meskipun kesimpulan tegas tidak dapat ditarik dari artikel tersebut. Tocar (2024) menambahkan sudut pandang perdagangan besar dan eceran, yakni bahwa manajemen persediaan berhubungan signifikan dengan margin bruto, walau arahnya tidak selalu sesuai dugaan.

Ketiganya menempatkan margin bruto atau laba sebagai hasil akhir, sedangkan mekanisme yang menghubungkan beban operasi dengan laba operasi ketika penjualan berubah tidak diuraikan dalam angka. Pertanyaan berikutnya adalah bagaimana beban operasi itu sendiri berperilaku terhadap perubahan penjualan, karena jawabannya menentukan apakah beban tersebut meredam atau justru memperbesar guncangan pada laba bruto.

Perilaku Beban Operasi dan Kelengketan Biaya

Beban operasi pada perusahaan perdagangan terutama terdiri atas beban penjualan serta beban umum dan administrasi, yang dalam literatur kelengketan biaya dikenal sebagai biaya penjualan, umum, dan administrasi. Biaya dikatakan lengket apabila kenaikannya ketika aktivitas naik lebih besar daripada penurunannya ketika aktivitas turun dalam jumlah yang setara (Anderson et al., 2003). Jati et al. (2025) memaknainya sebagai respons biaya yang tidak selaras dengan pendapatan, dan membedakan teori biaya tradisional, yang mengaitkan perubahan biaya secara simetris dengan aktivitas, dari teori kelengketan, yang menekankan peran manajer dalam menentukan sumber daya yang dipertahankan. Definisi ini dipakai di sini karena ia berlaku pada data tahunan satu perusahaan dan tidak menuntut pemisahan biaya tetap dan variabel yang tidak tersedia.

Penjelasan teoretis yang paling mapan menyatakan bahwa kelengketan lahir dari keputusan yang rasional dan berbiaya. Menurut Anderson et al. (2003), manajer menimbang biaya penyesuaian, misalnya pemutusan hubungan kerja atau pelepasan kapasitas, terhadap biaya menganggurkan sumber daya, dan akibatnya sumber daya ditambah dengan cepat saat permintaan naik tetapi dilepas dengan lambat saat permintaan turun. Tinjauan Ibrahim et al. (2022) menunjukkan bahwa determinan seperti budaya, pengelolaan kapasitas menganggur, risiko bisnis, dan karakter pimpinan masih belum banyak diuji. Amanda et al. (2024) mencatat bahwa perubahan pendapatan merupakan variabel pendahulu yang paling dominan, sehingga hubungan beban dengan penjualan

tetap menjadi inti kajian. Bagi distributor, kerangka ini menyarankan pembacaan khusus: beban yang dibentuk oleh jaringan outlet, tenaga administrasi, dan sistem informasi adalah kandidat kuat untuk bersikap lengket.

Besaran kelengketan yang dilaporkan sangat bergantung pada sampel dan periode. Anderson et al. (2003) menemukan kenaikan 0,55% dan penurunan 0,35% untuk perubahan penjualan 1%, sedangkan Afiffah et al. (2018) pada manufaktur Indonesia dua tahun pengamatan memperoleh 0,328% dan 0,078%, dengan kelengketan lebih besar pada intensitas aset yang tinggi dan tanpa pengaruh intensitas karyawan. Dalla Via dan Perego (2014) pada perusahaan kecil dan menengah tidak menemukan kelengketan pada biaya penjualan, umum, dan administrasi, tetapi pada total biaya tenaga kerja. Jati et al. (2025) memperluas ukuran ke laba operasi dan beberapa komponen biaya pada perusahaan tercatat di Bursa Efek Indonesia, dan memperoleh kelengketan pada beban sewa, iklan, penjualan, umum, dan administrasi, serta beban pokok. Kedua studi Indonesia berbeda unit analisisnya, yakni perubahan penjualan pada sampel dua tahun dan perubahan laba operasi pada sampel empat belas tahun, sehingga angkanya tidak langsung dapat dibandingkan. Tinjauan Amanda et al. (2024) menambahkan bahwa mayoritas penelitian memakai data sekunder kuantitatif, yang berarti pemahaman tentang satu perusahaan tertentu biasanya hanya diperoleh sebagai rata-rata sampel.

Ketidakseragaman itu menegaskan bahwa angka kelengketan perlu dihitung ulang pada setiap perusahaan yang dikaji, bukan dipinjam dari rata-rata sampel. Namun angka kelengketan saja belum menjawab seberapa besar guncangan laba yang ditimbulkannya, karena jawabannya juga bergantung pada besar margin bruto dan jarak penjualan dari titik impas. Kedua hal itu dibahas melalui konsep operating leverage pada bagian berikut.

Operating Leverage, Margin of Safety, dan Konteks Perusahaan Distribusi

Operating leverage menggambarkan kepekaan laba operasi terhadap perubahan penjualan yang timbul karena sebagian biaya tidak ikut berubah. Ukuran yang paling populer adalah derajat operating leverage, yaitu perubahan persentase laba sebelum bunga dan pajak dibagi perubahan persentase penjualan (Dudycz, 2024). Pendekatan titik ke titik menghitungnya dari perubahan absolut laba dibagi perubahan absolut penjualan, dan Dudycz (2024) menyarankan agar komponen yang acak atau tidak terkait kegiatan utama dikeluarkan dari perhitungan. Dalam penelitian ini ukuran absolut dipilih karena laba operasi perseroan berpindah ke negatif, keadaan ketika persentase tidak lagi dapat ditafsirkan.

Kerangka analisis biaya, volume, dan laba memberi landasan lanjutan. Dudycz (2024) menurunkan bahwa derajat operating leverage sama dengan satu dibagi margin of safety, yaitu bagian penjualan yang berada di atas titik impas, sehingga nilai yang tinggi menandakan tipisnya jarak ke titik impas dan lebih mencerminkan keadaan keuangan sesaat daripada karakter struktur biaya. Konsekuensinya, penurunan penjualan mengikis margin of safety lebih cepat bila beban yang harus ditutup laba bruto besar. Ibrahim et al. (2022) menandai bahwa dampak kelengketan biaya terhadap teknik seperti analisis biaya, volume, dan laba merupakan ranah yang belum banyak dikerjakan, dan karena itu pembacaan titik impas pada data satu perusahaan memiliki nilai tambah metodologis.

Temuan empiris menunjukkan sisi ganda dari kekakuan biaya. Tao et al. (2022) memperoleh hubungan positif antara operating leverage dan profitabilitas pada perusahaan setelah masuknya Tiongkok ke Organisasi Perdagangan Dunia, namun juga menemukan bahwa risiko kebangkrutan lebih tinggi pada operating leverage yang lebih besar, sehingga mereka menganjurkan agar leverage operasi dan keuangan dipertimbangkan bersama. Pada perdagangan besar dan eceran, Tocar (2024)

menunjukkan bahwa persediaan, yang termasuk modal yang tertanam, berhubungan dengan margin bruto, sedangkan Jati et al. (2025) menegaskan bahwa kebijakan dan kontrak yang membuat biaya lebih peka terhadap volume dapat mengurangi kelengketan. Alfathoni et al. (2026) mencatat bahwa untuk PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk laporan keuangan yang tersedia belum memisahkan biaya tetap dan variabel, sehingga margin kontribusi dan titik impas belum dapat dihitung secara akurat.

Keterbatasan data tersebut tidak menutup kemungkinan analisis, tetapi mengharuskan asumsi yang dinyatakan terbuka dan hasil yang diposisikan sebagai ilustrasi. Penelitian ini menjawabnya dengan memisahkan perubahan laba operasi menjadi komponen laba bruto dan beban operasi, mengukur respons beban terhadap penjualan, menghitung sensitivitas absolut laba, dan menyusun titik impas ilustratif dengan asumsi eksplisit, seperti dijabarkan pada bagian metode.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain deskriptif karena tujuannya menggambarkan besaran, arah, dan keterkaitan angka laporan keuangan tanpa menguji pengaruh antarvariabel secara inferensial (Creswell & Creswell, 2023; Sugiyono, 2022). Desain studi kasus tunggal dipilih karena rumusan masalah menuntut penelusuran mekanisme pada satu perusahaan, yaitu bagaimana laba bruto dan beban operasi bersama-sama membentuk laba operasi, hal yang tidak tampak pada rata-rata lintas perusahaan. Populasinya adalah seluruh laporan keuangan tahunan konsolidasian PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, distributor mur dan baut yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, dan sampel ditentukan secara purposif berupa laporan tahun buku 2021 sampai 2025 sehingga terdapat lima pengamatan (Sugiyono, 2022). Rentang itu mencakup fase kenaikan penjualan sampai 2023 dan fase penurunan pada 2024 dan 2025, dan karena penelitian berbasis dokumen, tidak ada lokasi lapangan di luar perusahaan sebagai objek kajian.

Data sekunder dikumpulkan melalui dokumentasi dari laporan keuangan perseroan (PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, 2022-2026) sebagaimana dihimpun dalam laporan Alfathoni et al. (2026), dan konsistensinya diperiksa ulang dengan menghitung bahwa laba bruto sama dengan penjualan dikurangi beban pokok dan laba operasi sama dengan laba bruto dikurangi beban penjualan serta beban umum dan administrasi pada kelima tahun. Instrumen penelitian berupa lembar kerja pengolahan. Variabel dan indikatornya adalah penjualan neto, laba bruto dan margin laba bruto, beban operasi (beban penjualan ditambah beban umum dan administrasi) beserta rasionya terhadap penjualan dan terhadap laba bruto, laba operasi dan margin laba operasi, serta margin laba bersih, return on assets, dan return on equity yang dihitung dari laba yang dapat diatribusikan kepada entitas induk dan saldo akhir tahun. Analisis dilakukan dengan pertumbuhan horizontal, rasio vertikal, dan perbandingan rasio antartahun mengikuti kerangka Bagaskara dan Purbawati (2026), kemudian dilengkapi empat perhitungan: dekomposisi perubahan laba operasi menjadi perubahan laba bruto dikurangi perubahan beban operasi, respons beban operasi yang dinyatakan sebagai persentase perubahan beban dibagi persentase perubahan penjualan secara deskriptif mengikuti logika Anderson et al. (2003) dan Afiffah et al. (2018), sensitivitas absolut laba operasi terhadap penjualan mengikuti pendekatan titik ke titik Dudycz (2024), dan titik impas ilustratif yang dihitung sebagai beban operasi dibagi margin laba bruto tahun bersangkutan dengan margin of safety sebagai selisih penjualan terhadap titik impas dibagi penjualan (Dudycz, 2024). Karena laporan tidak memisahkan biaya tetap dan variabel, titik impas tersebut mengandaikan beban operasi tetap dan margin bruto konstan sehingga hanya berfungsi sebagai ilustrasi,

dan karena tidak ada pengujian statistik, kesimpulan penelitian bersifat deskriptif untuk satu perusahaan dan bukan hubungan sebab akibat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memaparkan angka hasil olahan laporan keuangan tanpa tafsir teoretis. Seluruh nilai dihitung penulis dari laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk, 2022-2026) sebagaimana dihimpun Alfathoni et al. (2026).

Perkembangan Penjualan, Laba Bruto, dan Margin Laba Bruto

Jawaban atas rumusan masalah pertama disajikan pada Tabel 2, yang memuat penjualan neto, laba bruto, margin laba bruto, serta persediaan akhir sebagai pembanding skala usaha.

Tabel 2. Penjualan Neto, Laba Bruto, Margin Laba Bruto, dan Persediaan Akhir Tahun 2021-2025 (miliar rupiah)

Tahun	Penjualan neto	Pertumbuhan penjualan	Laba bruto	Pertumbuhan laba bruto	Margin laba bruto	Persediaan akhir	Persediaan terhadap penjualan
2021	120,03	-	21,70	-	18,08%	52,82	44,0%
2022	180,92	50,74%	38,12	75,70%	21,07%	124,02	68,5%
2023	193,29	6,83%	43,49	14,07%	22,50%	134,43	69,5%
2024	152,96	-20,87%	33,09	-23,92%	21,63%	127,54	83,4%
2025	136,33	-10,87%	28,99	-12,39%	21,26%	134,05	98,3%

Sumber: Laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (Alfathoni et al., 2026), diolah penulis.

Penjualan neto tumbuh 50,74% pada 2022 dan 6,83% pada 2023, lalu turun 20,87% pada 2024 dan 10,87% pada 2025. Penurunan kumulatif dari 2023 ke 2025 adalah 29,47%, tetapi penjualan 2025 masih 13,58% di atas 2021. Laba bruto bergerak lebih cepat daripada penjualan di kedua arah: naik 75,70% pada 2022 ketika margin laba bruto naik dari 18,08% ke 21,07%, dan turun 33,34% dari 2023 ke 2025 ketika margin bergeser dari 22,50% ke 21,26%. Beban pokok penjualan turun 28,34% pada periode yang sama, dari Rp149,80 miliar menjadi Rp107,34 miliar. Persediaan akhir hampir tidak berubah antara 2023 (Rp134,43 miliar) dan 2025 (Rp134,05 miliar), sehingga rasionya terhadap penjualan naik dari 69,5% menjadi 98,3%.

Secara ringkas, penjualan dan laba bruto sama-sama menurun setelah 2023 sementara margin laba bruto tetap di atas 21%, dan persediaan tidak mengikuti penurunan penjualan. Pola ini mengantar ke pertanyaan tentang beban yang harus ditutup oleh laba bruto tersebut.

Perkembangan Beban Operasi dan Responsnya terhadap Penjualan

Tabel 3 memuat beban operasi dan rasio-rasionya, ditambah respons beban terhadap penjualan yang dinyatakan sebagai persentase perubahan beban dibagi persentase perubahan penjualan.

Tabel 3. Beban Operasi, Rasio terhadap Penjualan dan Laba Bruto, serta Respons terhadap Penjualan Tahun 2021-2025 (miliar rupiah)

Tahun	Beban penjualan	Beban umum dan administrasi	Beban operasi	Terhadap penjualan	Terhadap laba bruto	Pertumbuhan beban operasi	Respons beban terhadap penjualan
2021	2,43	18,17	20,60	17,16%	94,9%	-	-
2022	2,22	23,20	25,43	14,05%	66,7%	23,41%	0,46
2023	3,17	32,18	35,35	18,29%	81,3%	39,05%	5,72

Tahun	Beban penjualan	Beban umum dan administrasi	Beban operasi	Terhadap penjualan	Terhadap laba bruto	Pertumbuhan beban operasi	Respons beban terhadap penjualan
2024	3,27	38,13	41,40	27,07%	125,1%	17,10%	beban naik saat penjualan turun
2025	3,88	34,92	38,80	28,46%	133,8%	-6,28%	0,58

Sumber: Laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (Alfathoni et al., 2026), diolah penulis. Respons = persentase perubahan beban operasi dibagi persentase perubahan penjualan.

Beban operasi naik dari Rp20,60 miliar pada 2021 menjadi Rp41,40 miliar pada 2024, lalu turun menjadi Rp38,80 miliar pada 2025. Beban umum dan administrasi menyusun 88,2% sampai 92,1% dari beban operasi sepanjang periode, dan rasionya terhadap penjualan naik dari 12,82% pada 2022 menjadi 25,62% pada 2025. Beban penjualan jauh lebih kecil, yakni 1,23% sampai 2,84% dari penjualan. Pada 2022, penjualan naik 50,74% dan beban operasi naik 23,41%, sehingga setiap kenaikan penjualan 1% disertai kenaikan beban 0,46%. Pada 2023 beban operasi naik 39,05% ketika penjualan hanya naik 6,83%. Pada 2024 beban operasi justru naik 17,10% ketika penjualan turun 20,87%, dan baru pada 2025 beban turun 6,28% ketika penjualan turun 10,87%, atau 0,58% untuk setiap penurunan penjualan 1%.

Rasio beban operasi terhadap laba bruto berada di bawah 100% pada 2021 sampai 2023 dan melampaui 100% pada 2024 (125,1%) dan 2025 (133,8%). Dengan kata lain, laba bruto tidak lagi cukup menutup beban operasi dalam dua tahun terakhir, dan temuan ini dibawa ke pemaparan laba operasi.

Laba Operasi, Profitabilitas, dan Dekomposisi Perubahannya

Tabel 4 menyajikan laba operasi dan rasio profitabilitas, sedangkan Tabel 5 menguraikan perubahan laba operasi menjadi komponen laba bruto dan beban operasi.

Tabel 4. Laba Operasi dan Rasio Profitabilitas Tahun 2021-2025

Tahun	Laba (rugi) operasi (miliar rupiah)	Margin laba operasi	Laba (rugi) atribusi entitas induk (miliar rupiah)	Margin laba bersih	Return on assets	Return on equity
2021	1,10	0,91%	4,78	3,98%	5,12%	10,39%
2022	12,70	7,02%	6,47	3,57%	2,64%	3,33%
2023	8,14	4,21%	5,14	2,66%	2,00%	2,60%
2024	-8,31	-5,43%	-13,42	-8,77%	-5,88%	-7,31%
2025	-9,81	-7,20%	-11,84	-8,69%	-5,16%	-6,89%

Sumber: Laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (Alfathoni et al., 2026), diolah penulis. Return on assets dan return on equity memakai saldo akhir tahun total aset dan total ekuitas.

Laba operasi mencapai puncak Rp12,70 miliar pada 2022 dengan margin 7,02%, turun menjadi Rp8,14 miliar pada 2023 meskipun penjualan naik, lalu menjadi rugi Rp8,31 miliar pada 2024 dan Rp9,81 miliar pada 2025 dengan margin -5,43% dan -7,20%. Rugi yang dapat diatribusikan kepada entitas induk adalah Rp13,42 miliar pada 2024 dan Rp11,84 miliar pada 2025, lebih besar daripada rugi operasi sebesar Rp5,11 miliar dan Rp2,03 miliar, dan selisih itu berasal dari pos di luar laba operasi yang tidak diuraikan dalam data penelitian. Return on assets dan return on equity bernilai negatif pada 2024 dan 2025.

Tabel 5. Dekomposisi Perubahan Laba Operasi dan Sensitivitas Absolut terhadap Penjualan (miliar rupiah)

Periode	Perubahan penjualan	Perubahan laba bruto	Perubahan beban operasi	Perubahan laba operasi	Perubahan laba operasi per rupiah perubahan penjualan
2021 ke 2022	60,90	16,43	4,82	11,60	0,19
2022 ke 2023	12,36	5,37	9,93	-4,56	-0,37
2023 ke 2024	-40,33	-10,40	6,04	-16,45	0,41
2024 ke 2025	-16,63	-4,10	-2,60	-1,50	0,09
2023 ke 2025	-56,96	-14,50	3,45	-17,95	0,32

Sumber: Laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (Alfathoni et al., 2026), diolah penulis. Perubahan laba operasi = perubahan laba bruto dikurangi perubahan beban operasi.

Dari 2023 ke 2025, penjualan turun Rp56,96 miliar dan laba bruto turun Rp14,50 miliar, sedangkan beban operasi naik Rp3,45 miliar, sehingga laba operasi turun Rp17,95 miliar. Penurunan laba bruto menyumbang sekitar 81% dari penurunan itu dan kenaikan beban operasi sekitar 19%. Pada 2024, setiap rupiah penjualan yang hilang diikuti penurunan laba operasi sebesar Rp0,41, dan pada 2025 sebesar Rp0,09. Tabel 6 menyajikan titik impas ilustratif yang dihitung dengan asumsi beban operasi tetap dan margin laba bruto konstan pada nilai tahun bersangkutan.

Tabel 6. Titik Impas Ilustratif dan Margin of Safety (miliar rupiah)

Tahun	Penjualan aktual	Titik impas ilustratif	Margin of safety
2021	120,03	113,96	5,1%
2022	180,92	120,66	33,3%
2023	193,29	157,13	18,7%
2024	152,96	191,37	-25,1%
2025	136,33	182,46	-33,8%

Sumber: Diolah penulis dari laporan keuangan PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk 2021-2025 (Alfathoni et al., 2026). Titik impas ilustratif = beban operasi dibagi margin laba bruto tahun bersangkutan; margin of safety = (penjualan aktual dikurangi titik impas) dibagi penjualan aktual.

Penjualan aktual berada di atas titik impas ilustratif pada 2021 sampai 2023 dengan margin of safety tertinggi 33,3% pada 2022, dan berada di bawahnya pada 2024 dan 2025 dengan margin of safety -25,1% dan -33,8%. Titik impas ilustratif 2025 sebesar Rp182,46 miliar berarti penjualan harus 33,8% lebih tinggi daripada realisasi agar laba operasi mencapai nol pada struktur biaya 2025.

Rekap hasil: penjualan dan laba bruto menurun setelah 2023 sementara margin laba bruto tetap di atas 21%, beban operasi bergerak tidak selaras dengan penjualan dan melampaui laba bruto pada 2024 dan 2025, serta laba operasi berpindah dari positif ke negatif dengan penjualan jatuh di bawah titik impas ilustratif. Makna angka-angka tersebut dibahas pada bagian berikut.

PEMBAHASAN

Margin Laba Bruto yang Bertahan dan Laba Bruto yang Menyusut

Margin laba bruto perseroan bertahan di atas 21% sejak 2022 meskipun penjualan berbalik turun, sehingga selisih antara harga jual dan harga perolehan barang tampak tidak rusak oleh tekanan harga. Penurunan laba bruto Rp14,50 miliar dari 2023 ke 2025 dapat dipecah menjadi efek volume dan efek margin: pada margin 2023 sebesar 22,50%, hilangnya penjualan Rp56,96 miliar menghilangkan laba bruto sekitar Rp12,8 miliar,

sedangkan pergeseran margin ke 21,26% menghilangkan sekitar Rp1,7 miliar. Dengan kata lain, sekitar 88% penurunan laba bruto bersumber dari volume penjualan yang menyusut dan hanya sekitar 12% dari margin, sebuah pemisahan yang dihitung penulis dan bukan angka dari laporan. Hasil ini sejalan dengan pembacaan bahwa pada distributor margin bruto relatif stabil karena dibentuk oleh selisih harga beli dan jual, sedangkan volume ditentukan permintaan pelanggan industri dan konstruksi (Tocar, 2024).

Persediaan memberi catatan tambahan. Persediaan akhir 2025 hampir sama dengan 2023 padahal penjualan turun hampir sepertiga, sehingga persediaan setara 98,3% penjualan tahunan dibandingkan 69,5% pada 2023, dan pembelian barang jadi turun sekitar 47% dari 2022 ke 2024 sebelum stabil pada 2025 (Alfathoni et al., 2026). Tocar (2024) menemukan hubungan signifikan antara manajemen persediaan dan margin bruto pada perdagangan besar dan eceran, tetapi data penelitian ini tidak memungkinkan pengujian hubungan serupa. Yang dapat dikatakan adalah bahwa dana yang tertanam pada persediaan tidak mengecil seiring penjualan, dan temuan ini menjadi bahan telaah lanjutan pada modal kerja, bukan penjelasan atas rugi operasi.

Perilaku Beban Operasi: Antara Kelengketan dan Ekspansi Komitmen

Respons beban operasi terhadap penjualan berubah-ubah menurut tahun. Pada 2022, kenaikan beban 0,46% untuk setiap kenaikan penjualan 1% berada di antara angka Afiffah et al. (2018) sebesar 0,328% dan Anderson et al. (2003) sebesar 0,55%. Pada 2025, penurunan beban 0,58% untuk setiap penurunan penjualan 1% lebih responsif daripada 0,078% pada manufaktur Indonesia dan 0,35% pada sampel Anderson et al. (2003), tetapi tetap di bawah 1, sehingga beban masih turun lebih lambat daripada penjualan. Dibaca dengan ukuran ini, perseroan baru menunjukkan kelengketan yang lazim pada 2025, dan tahun-tahun sebelumnya menunjukkan pola yang lebih ekstrem.

Pola 2023 dan 2024 melampaui kelengketan dalam arti sempit. Beban operasi naik 39,05% ketika penjualan hanya naik 6,83%, dan naik lagi 17,10% ketika penjualan turun 20,87%, dengan beban umum dan administrasi sebagai penggerak utama karena menyusun sekitar 90% beban operasi. Kelengketan menjelaskan beban yang turun lambat, bukan beban yang naik saat penjualan turun, sehingga yang tampak lebih mirip pertambahan komitmen yang tetap berjalan setelah permintaan berbalik. Laporan Alfathoni et al. (2026) mencatat perluasan outlet RJ Steel, penambahan merek, dan penguatan sistem digital, yang secara waktu dan sifat sejalan dengan kenaikan beban umum dan administrasi, tetapi data penelitian ini tidak memuat rincian beban sehingga kaitan itu hanya dapat disebut kemungkinan. Penjelasan Anderson et al. (2003) tentang keputusan manajer yang menimbang biaya penyesuaian dan pandangan Jati et al. (2025) tentang peran diskresi manajer dalam menentukan sumber daya yang dipertahankan memberi kerangka bagi pembacaan ini. Dalla Via dan Perego (2014) menemukan kelengketan pada biaya tenaga kerja perusahaan kecil dan menengah, sehingga untuk perseroan berskala penjualan Rp136 miliar, rincian komponen tenaga kerja dalam beban umum dan administrasi menjadi data kunci yang belum tersedia.

Beban penjualan, yang hanya 1,23% sampai 2,84% penjualan, naik 18,49% pada 2025 ketika penjualan turun, sejalan dengan upaya mempertahankan pasar melalui promosi dan program pelanggan, tetapi nilainya terlalu kecil untuk mengubah gambaran keseluruhan. Pengendalian yang efektif, seperti ditunjukkan Alamsyah et al. (2024) dengan arah sebaliknya, terkait dengan profitabilitas; penurunan beban operasi 6,28% pada 2025 menunjukkan bahwa penyesuaian mulai terjadi, tetapi besarnya masih jauh dari yang dibutuhkan.

Peran Beban Operasi terhadap Laba Operasi dan Profitabilitas

Peran beban operasi perlu dibaca pada dua lapis. Pada lapis pertama, penyusutan laba bruto merupakan sumber utama turunnya laba operasi dari 2023 ke 2025, yaitu sekitar 81% dari Rp17,95 miliar. Pada lapis kedua, beban operasi yang bertahan di Rp35 miliar sampai Rp41 miliar mengubah penyusutan itu menjadi kerugian: dengan beban operasi tetap pada level 2023, laba bruto 2025 sebesar Rp28,99 miliar masih menghasilkan rugi operasi sekitar Rp6,36 miliar. Untuk mencapai impas hanya dari sisi beban, beban operasi 2025 harus turun Rp9,81 miliar, atau 25,3% dari levelnya. Pemangkasan Rp2,60 miliar pada 2025 menutup sekitar 63% dari penurunan laba bruto tahun itu, dan inilah sebabnya sensitivitas laba terhadap penjualan turun dari Rp0,41 per rupiah pada 2024 menjadi Rp0,09 pada 2025. Hasil ini sejalan dengan Alamsyah et al. (2024) bahwa pengendalian biaya operasional berkaitan dengan profitabilitas, dan memberi pembeda angka di dalam perseroan sendiri antara tahun beban naik dan tahun beban turun.

Dalam kerangka Dudycz (2024), margin of safety negatif pada 2024 dan 2025 berarti penjualan telah jatuh di bawah titik impas, dan karena derajat operating leverage merupakan kebalikan margin of safety, nilainya menjadi negatif dan tidak lagi bermakna sebagai ukuran risiko. Ukuran persentase tidak dapat dipakai pada laba yang berubah tanda, sehingga sensitivitas absolut memang lebih sesuai untuk kasus ini. Tao et al. (2022) menemukan bahwa operating leverage berkaitan positif dengan profitabilitas tetapi juga dengan risiko kebangkrutan yang lebih tinggi; pada 2022, ketika penjualan naik Rp60,90 miliar dan beban operasi hanya naik Rp4,82 miliar, laba operasi naik Rp11,60 miliar, dan pada 2024 struktur yang sama berbalik menjadi kerugian. Penelitian ini tidak menguji risiko kebangkrutan, tetapi return on equity -7,31% dan -6,89% serta ekuitas 2025 yang 13,19% lebih rendah daripada 2023 menunjukkan bahwa tekanan itu telah terlihat pada neraca.

Titik impas ilustratif memberi cara menilai target 2026. Perseroan menargetkan pertumbuhan omzet 30% dan efisiensi biaya hingga 6% (Bisnis.com, 2026). Bila target omzet tercapai, penjualan menjadi sekitar Rp177,2 miliar, masih di bawah titik impas ilustratif Rp182,5 miliar pada struktur 2025, dan laba operasi sekitar -Rp1,1 miliar. Bila efisiensi 6% diterapkan pada beban operasi, titik impas turun menjadi sekitar Rp171,5 miliar dan laba operasi menjadi sekitar Rp1,2 miliar dengan margin of safety 3,2%. Perhitungan ini mengandaikan margin laba bruto tetap 21,26%, beban operasi tetap terhadap volume, dan target efisiensi 6% berlaku pada beban operasi, sehingga ia hanya menunjukkan bahwa kedua target harus tercapai bersamaan agar laba operasi positif. Jati et al. (2025) menyarankan kebijakan dan kontrak yang membuat biaya lebih peka terhadap volume, dan saran itu relevan bagi perseroan karena margin of safety yang tipis membuat sedikit saja kekurangan penjualan kembali menghasilkan rugi.

Secara keseluruhan, temuan menunjukkan bahwa persoalan profitabilitas perseroan lebih tepat dirumuskan sebagai ketidakselarasan skala beban operasi dengan skala penjualan, bukan sebagai kegagalan margin. Implikasi teoretisnya, kelengketan biaya perlu dibaca bersama kenaikan komitmen pada saat ekspansi, sebab angka kelengketan saja tidak menangkap beban yang naik ketika penjualan turun. Implikasi praktisnya, pembahasan anggaran perlu dimulai dari beban umum dan administrasi, yang menyusun sekitar 90% beban operasi, dan dari klasifikasi biaya tetap dan variabel yang akan membuat titik impas dapat dihitung dengan akurat (Alfathoni et al., 2026).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berkaitan dengan rumusan masalah pertama, penjualan neto PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk naik dari Rp120,03 miliar pada 2021 menjadi Rp193,29 miliar pada 2023, lalu turun 29,47% menjadi Rp136,33 miliar pada 2025. Laba bruto turun 33,34% pada periode penurunan itu, sedangkan margin laba bruto tetap pada 21,26% sampai 22,50% sehingga penyusutan laba bruto terutama bersumber dari volume penjualan, sekitar 88% menurut pemisahan efek volume dan efek margin.

Berkaitan dengan rumusan masalah kedua, beban operasi tumbuh tidak selaras dengan penjualan. Beban itu naik 39,05% pada 2023 saat penjualan naik 6,83% dan naik 17,10% pada 2024 saat penjualan turun 20,87%, baru turun 6,28% pada 2025 dengan respons 0,58% untuk setiap penurunan penjualan 1%. Beban umum dan administrasi menyusun sekitar 90% beban operasi, dan rasio beban operasi terhadap laba bruto naik dari 81,3% pada 2023 menjadi 125,1% pada 2024 dan 133,8% pada 2025.

Berkaitan dengan rumusan masalah ketiga, laba operasi berubah dari Rp8,14 miliar pada 2023 menjadi rugi Rp9,81 miliar pada 2025, dengan margin laba operasi -7,20% dan return on equity -6,89%. Menyusutnya laba bruto menyumbang sekitar 81% penurunan itu dan kenaikan beban operasi sekitar 19%, tetapi kekakuan beban operasi membuat laba bruto tidak lagi cukup menutup beban, dan penjualan 2025 berada 33,8% di bawah titik impas ilustratif. Kesimpulan ini bersifat deskriptif untuk satu perusahaan dengan lima pengamatan, memakai titik impas yang bergantung pada asumsi, sehingga tidak dapat digeneralisasi atau dibaca sebagai hubungan sebab akibat.

Saran

Bagi manajemen perseroan, disarankan memisahkan biaya tetap dan variabel serta merinci beban umum dan administrasi menjadi komponen seperti tenaga kerja, sewa, penyusutan, dan sistem informasi, kemudian menyusun anggaran fleksibel yang peka terhadap volume penjualan. Penetapan target efisiensi sebaiknya dibaca bersama titik impas, karena kedua target 2026 harus tercapai bersamaan agar laba operasi positif dalam perhitungan ilustratif. Persediaan yang setara hampir seluruh penjualan tahunan juga layak ditinjau agar modal kerja tidak ikut tertahan.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan memakai rincian beban dan klasifikasi perilaku biaya dari data internal, membandingkan beberapa distributor sejenis agar kelengketan dapat diuji secara statistik, dan menelaah pos di luar laba operasi yang memperbesar rugi bersih. Keterbatasan penelitian ini adalah satu perusahaan, lima tahun, data sekunder tanpa rincian biaya, serta saldo akhir tahun pada perhitungan return on assets dan return on equity.

DAFTAR REFERENSI

Afiffah, A., Murdayanti, Y., & Purwohedi, U. (2018). Fenomena perilaku sticky cost pada perusahaan manufaktur di Indonesia. *Akuntansi Krida Wacana, 18*(1A). https://ejournal.ukrida.ac.id/index.php/Akun/article/view/1623

Alamsyah, A., Sulaeman, S., & Noor, I. (2024). Analisis pengendalian biaya operasional dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan: Studi kasus pada PT. Anugrah Maju Bersama Cemerlang Gambir DKI Jakarta. *Akuntansi 45, 5*(2). https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/3367

Alfathoni, A. F., Huddin, F., & Anggraito, W. (2026). *Implementasi praktik akuntansi manajemen pada PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk* [Laporan mata kuliah Praktik Akuntansi Manajemen]. Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya.

Amanda, D. P., Hakim, T. I. R., & Zuhdi, R. (2024). Does the cost behavior remain sticky? A 20-year literature review of cost stickiness. *Journal of Accounting and Investment, 25*(2), 551-567. https://doi.org/10.18196/jai.v25i2.20919

Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs "sticky"? *Journal of Accounting Research, 41*(1), 47-63. https://doi.org/10.1111/1475-679X.00095

Bagaskara, M. A., & Purbawati, D. (2026). Analisis rasio profitabilitas PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk periode 2019-2023. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, 15*(2). https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/49675

Bisnis.com. (2026, 19 Mei). *BAUT incar omzet naik 30%, ekspansi outlet baru*. https://market.bisnis.com/read/20260519/192/1974777/baut-incar-omzet-naik-30-ekspansi-outlet-baru

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6th ed.). SAGE Publications.

Dalla Via, N., & Perego, P. (2014). Sticky cost behaviour: Evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance, 54*(3), 753-778. https://ideas.repec.org/a/bla/acctfi/v54y2014i3p753-778.html

Dudycz, T. (2024). Operating leverage: A critical analysis of the concept and the methods of measurement. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review, 27*(2), 195-211. https://revistas.um.es/rcsar/article/download/509111/365411?inline=1

Gultom, G. M. W., & Tania, C. (2023). Pengaruh pertumbuhan penjualan, beban operasional, perputaran kas, pendapatan operasional terhadap laba. *Gorontalo Accounting Journal, 6*(2), 232-240. https://doi.org/10.32662/gaj.v6i2.3139

Ibrahim, A. E. A., Ali, H., & Aboelkheir, H. (2022). Cost stickiness: A systematic literature review of 27 years of research and a future research agenda. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 46*, Article 100439. https://ideas.repec.org/a/eee/jiaata/v46y2022ics1061951821000641.html

Jati, A. N., Utami, T., Duong, D. T. A., Nugroho, A. J. S., & Purwanti, T. (2025). Stickiness of operating expense in asset, liability, and income activities: Evidence from Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 10*(1), 10-24. https://journals2.ums.ac.id/reaksi/article/download/8649/4087/47633

PT Mitra Angkasa Sejahtera Tbk. (2022-2026). *Laporan keuangan konsolidasian tahun yang berakhir 31 Desember 2021 sampai 2025*. https://www.masworkspace.com

Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Tao, Q., Zahid, Z., Mughal, A., & Shahzad, F. (2022). Does operating leverage increase firm's profitability and bankruptcy risk? Evidence from China's entry into WTO. *International Journal of Finance & Economics, 27*(4), 4705-4721. https://ideas.repec.org/a/wly/ijfiec/v27y2022i4p4705-4721.html

Tocar, S. (2024). Inventory management and firm performance in wholesale and retail trade. *SEA: Practical Application of Science, 12*(35), 73-81. https://doaj.org/article/5f8028682239446ca23663fb3c057fa8