



Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya, Laba, dan Segmentasi Pelanggan: Studi Kasus PT Barito Pacific Tbk (2021–2025)

Nadia Alifya Zahra^{1*}, Kinanti Putri Rosalina Dewi², Sintya Meilina³, Risky Budianto⁴

¹⁻⁴Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Ketintang, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia, 60231

*Penulis Korespondensi: nadia.23049@mhs.unesa.ac.id

Abstract. *Assessing profitability from net income alone can be misleading when earnings include non-recurring transactions. This study analyzes the profitability of PT Barito Pacific Tbk (BRPT) over 2021–2025 from three perspectives: cost, profit, and customer segments. A descriptive quantitative approach with qualitative interpretation was applied in a single case study, using secondary data from the company's annual reports and consolidated financial statements. The analysis covers the cost of revenue ratio, gross and net profit margins, EBITDA margin, growth rates, an estimate of core earnings excluding the bargain purchase gain, and revenue contribution by business segment as a proxy for customer groups, because customer-level data are not disclosed. The results show that the cost of revenue ratio rose to 96.68% in 2025 and the gross profit margin fell to 3.32%, the lowest in the period, while the net profit margin reached 21.17%. This divergence is mainly explained by a bargain purchase gain of about US\$1.87 billion from an acquisition; without it, estimated core earnings are negative. The chemical and petrochemical segment contributed 92.0% of 2025 revenue but is exposed to commodity price cycles, whereas the energy segment is smaller yet more stable. The 2025 revenue surge largely reflects the consolidation of a newly acquired refinery business rather than organic growth. These findings imply that net profit margin should be read together with gross margin and the sources of earnings, and that segment-level cost and margin disclosure is needed for a more accurate assessment. The findings are limited to a single company and should not be generalized.*

Keywords: *bargain purchase gain; cost analysis; customer profitability analysis; earnings quality; profitability analysis*

Abstrak. Penilaian profitabilitas yang hanya bertumpu pada laba bersih dapat menyesatkan apabila laba mengandung transaksi yang tidak berulang. Penelitian ini menganalisis profitabilitas PT Barito Pacific Tbk (BRPT) periode 2021–2025 melalui tiga perspektif, yaitu biaya, laba, dan segmen pelanggan. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan interpretasi kualitatif dalam bentuk studi kasus tunggal, dengan data sekunder dari laporan tahunan dan laporan keuangan konsolidasian perusahaan. Analisis mencakup rasio beban pokok terhadap pendapatan, margin laba kotor dan laba bersih, margin EBITDA, laju pertumbuhan, estimasi hasil inti dengan mengeluarkan keuntungan pembelian dengan diskon, serta kontribusi pendapatan per segmen usaha sebagai pendekatan kelompok pelanggan karena data tingkat pelanggan tidak diungkapkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio beban pokok naik menjadi 96,68% pada 2025 dan margin laba kotor turun ke 3,32%, terendah dalam periode pengamatan, sementara margin laba bersih mencapai 21,17%. Perbedaan arah ini terutama dijelaskan oleh keuntungan pembelian dengan diskon sekitar US\$1,87 miliar dari akuisisi. Tanpa keuntungan tersebut, estimasi hasil inti bernilai negatif. Segmen kimia dan petrokimia menyumbang 92,0% pendapatan 2025 tetapi rentan terhadap siklus harga komoditas, sedangkan segmen energi lebih kecil namun lebih stabil. Lonjakan pendapatan 2025 sebagian besar berasal dari konsolidasi lini kilang hasil akuisisi, bukan pertumbuhan organik. Implikasinya, margin laba bersih perlu dibaca bersama margin laba kotor dan sumber pembentuk laba, serta diperlukan pengungkapan biaya dan margin per segmen agar penilaian lebih akurat. Temuan terbatas pada satu perusahaan sehingga tidak dapat digeneralisasi.

Kata kunci: analisis biaya; analisis profitabilitas; analisis profitabilitas pelanggan; keuntungan pembelian dengan diskon; kualitas laba

Naskah Masuk: 05 Oktober 2026; Revisi: 05 Oktober 2026; Diterima: 05 Oktober 2026;

Terbit: 05 Oktober 2026.

1. LATAR BELAKANG

Profitabilitas merupakan indikator utama untuk menilai kemampuan perusahaan mengelola sumber daya dan menghasilkan laba secara berkelanjutan. Namun, laba bersih dalam laporan keuangan tidak cukup untuk menilai profitabilitas. Laba yang dilaporkan dapat memuat pos-pos yang tidak mencerminkan kinerja inti dan dapat dipengaruhi kebijakan manajemen, sehingga kualitas laba perlu dinilai terlebih dahulu (Dechow et al., 2010; Healy & Wahlen, 1999). Angka tersebut perlu ditelusuri dari tiga sudut pandang: struktur biaya, kualitas laba, dan kontribusi pelanggan atau segmen usaha (Hansen, D. R., & Mowen, 2009).

PT Barito Pacific Tbk (BRPT) adalah kelompok usaha energi dan industri terintegrasi yang berdiri pada 4 April 1979 dan tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak 1 Oktober 1993. Perusahaan ini bertransformasi dari basis sumber daya alam menjadi grup petrokimia dan energi (Surti Risanti, 2022). Salah satu tonggakannya adalah akuisisi sekitar 70% saham Chandra Asri pada 2007 (Rifda Arum, 2026). Pada periode 2024–2025, BRPT memperluas bisnis melalui anak usahanya di sektor petrokimia, energi baru dan terbarukan, serta infrastruktur (Tonce, 2025). Pada sektor energi, operasi komersial proyek ekspansi PLTU 9 dan 10 pada semester I 2025 turut menjadi perhatian manajemen (Wahyudi, 2025). Manajemen juga menyatakan terbuka terhadap akuisisi lanjutan di sektor petrokimia dan energi (Tonce, 2024).

Ekspansi tersebut tercermin pada laporan keuangan 2025. Laba bersih BRPT naik 767,2% secara tahunan menjadi US\$489,8 juta, ditopang integrasi Aster Chemicals and Energy di bawah Chandra Asri Group. Kontribusi segmen petrokimia melonjak 293,3% menjadi US\$7 miliar, atau 92% dari total pendapatan 2025. Lonjakan ini perlu dibaca hati-hati karena dampak akuisisi terhadap kinerja baru dapat dinilai dari perbaikan produktivitas aset dan arus kas operasi pada periode-periode berikutnya (Healy et al., 1992). Laba TPIA, anak usaha utama BRPT, masih akan terbebani jika tidak diimbangi keuntungan akuisisi dengan diskon sekitar US\$1,9 miliar. Dalam laporan keuangan BRPT, keuntungan ini dicatat sebagai *bargain purchase gain* yang bersifat non-operasional dan tidak berulang. Akibatnya, kenaikan *net profit margin* menjadi 21,17% pada 2025 terjadi bersamaan dengan merosotnya margin laba kotor menjadi 3,32%. Pemegang saham pun menerima dividen yang kecil. BRPT hanya membagikan dividen US\$8,5 juta (1,7% dari laba bersih 2025), sedangkan sekitar 98,1% ditahan untuk membiayai ekspansi (Saumi, 2026). Di sisi lain, tahun-tahun sebelumnya menunjukkan sensitivitas terhadap siklus industri. Pendapatan 2024 turun akibat volatilitas petrokimia global dan *turnaround maintenance* terjadwal (Tonce, 2024).

Kondisi ini menunjukkan bahwa satu rasio saja tidak cukup untuk menilai profitabilitas BRPT. Analisis berdasarkan biaya diperlukan untuk melihat efisiensi beban pokok terhadap pendapatan. Analisis berdasarkan laba diperlukan untuk memisahkan laba operasional dari laba non-operasional. Analisis berdasarkan pelanggan diperlukan karena kontribusi tiap kelompok pelanggan terhadap laba

bisa sangat berbeda. *Customer Profitability Analysis* (CPA) menilai laba dengan membandingkan pendapatan dan biaya yang melayani tiap pelanggan atau kelompok pelanggan (Hansen, D. R., & Mowen, 2009). Karena BRPT tidak mengungkapkan data pelanggan individual, CPA diterapkan pada tingkat segmen usaha. Pendekatan ini sejalan dengan Van Raaij et al. (2003) yang menyatakan bahwa CPA dapat dipakai untuk menentukan kontribusi laba segmen pelanggan maupun pelanggan individual, dan dengan gagasan bahwa profitabilitas pelanggan perlu diukur dan dikelola secara sistematis (Kaplan & Narayanan, 2001).

2. KAJIAN TEORITIS

Profitabilitas dan Rasio Pengukurnya

Profitabilitas didefinisikan sebagai kemampuan entitas dalam memperoleh laba melalui pemanfaatan penjualan, aset, dan modal yang dimiliki (Kasmir, 2014). Dalam analisis laporan keuangan, kemampuan tersebut lazim diukur menggunakan rasio profitabilitas, yaitu *gross profit margin* (GPM), *net profit margin* (NPM), *return on assets* (ROA), dan *return on equity* (ROE). Selain itu, margin EBITDA digunakan sebagai ukuran profitabilitas operasional sebelum memperhitungkan bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi. Rasio-rasio tersebut dirumuskan sebagai berikut.

- $GPM = (\text{Pendapatan} - \text{Beban Pokok Penjualan}) \div \text{Pendapatan} \times 100\%$
- $NPM = \text{Laba Bersih} \div \text{Pendapatan} \times 100\%$
- $ROA = \text{Laba Bersih} \div \text{Total Aset} \times 100\%$
- $ROE = \text{Laba Bersih} \div \text{Ekuitas} \times 100\%$
- $\text{Margin EBITDA} = \text{EBITDA} \div \text{Pendapatan} \times 100\%$

Setiap rasio memberikan informasi yang berbeda. GPM merefleksikan efisiensi proses produksi, NPM merefleksikan hasil akhir setelah seluruh beban diperhitungkan, sedangkan ROA dan ROE merefleksikan efektivitas pemanfaatan aset dan modal. Dengan demikian, penilaian profitabilitas yang memadai tidak dapat bertumpu pada satu rasio tunggal, melainkan pada pembacaan simultan atas seluruh rasio tersebut. Pembacaan simultan ini sejalan dengan pandangan bahwa kualitas laba bersifat kontekstual dan bergantung pada kinerja fundamental perusahaan (Dechow et al., 2010).

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Analisis berdasarkan biaya bertujuan mengevaluasi proporsi pendapatan yang diserap oleh biaya produksi dan biaya langsung. Ukuran yang lazim digunakan adalah rasio beban pokok terhadap pendapatan, yang secara matematis merupakan komplemen dari GPM (rasio beban pokok = $100\% - GPM$). Kenaikan rasio mengindikasikan penurunan efisiensi produksi, sedangkan penurunan rasio mengindikasikan perbaikan pengendalian biaya.

Relevansi analisis ini semakin kuat pada industri petrokimia yang bersifat siklikal dan sensitif terhadap fluktuasi harga bahan baku. Entitas dengan struktur biaya tetap yang besar cenderung memiliki *operating leverage* yang tinggi, sehingga perubahan harga jual atau volume

penjualan berdampak lebih besar terhadap margin (Novy-Marx, 2011). Oleh karena itu, perubahan rasio beban pokok dari tahun ke tahun perlu ditafsirkan dengan mempertimbangkan dinamika harga komoditas, kegiatan pemeliharaan terjadwal, dan perubahan ruang lingkup konsolidasi. Perilaku biaya yang asimetris (*sticky cost*), yaitu biaya turun lebih lambat daripada kenaikannya ketika pendapatan menurun, juga dapat menekan margin pada saat pendapatan turun (Anderson et al., 2003).

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Laba dan Kualitas Laba

Analisis berdasarkan laba tidak terbatas pada besaran nominal laba bersih, tetapi juga mencakup penelusuran sumber pembentuk laba. Laba yang tumbuh sejalan dengan pendapatan dan margin operasional umumnya dikategorikan sebagai laba berkualitas tinggi karena bersumber dari aktivitas inti dan berpotensi berulang. Sebaliknya, laba yang dipengaruhi pos non-operasional dan tidak berulang perlu disesuaikan sebelum digunakan sebagai dasar penilaian kinerja berkelanjutan.

Salah satu pos non-operasional yang relevan dalam konteks ini adalah keuntungan dari pembelian dengan diskon (*bargain purchase gain*) sebagaimana diatur dalam PSAK 22 tentang Kombinasi Bisnis (IAI, 2015). Standar tersebut mensyaratkan penerapan metode akuisisi, yang meliputi identifikasi pihak pengakuisisi, penentuan tanggal akuisisi, pengakuan dan pengukuran aset teridentifikasi, liabilitas yang diambil alih, dan kepentingan non-pengendali, serta pengakuan dan pengukuran goodwill atau keuntungan dari pembelian dengan diskon. Apabila nilai wajar aset neto yang diperoleh melampaui imbalan yang dialihkan, selisihnya diakui sebagai keuntungan dalam laporan laba rugi pada tanggal akuisisi. Keuntungan tersebut timbul dari transaksi korporasi dan bukan dari aktivitas penjualan kepada pelanggan, sehingga tidak mencerminkan kapasitas laba operasional yang berulang. Bukti empiris menunjukkan bahwa *bargain purchase gain* dapat digunakan untuk memperhalus laba (Lilien et al., 2019) dan dinilai pasar secara berbeda tergantung pada klasifikasi dan kecukupan pengungkapannya sebagai pendapatan non-operasional (Elnahass & Doukakis, 2019). Pada akuisisi bank di Amerika Serikat, keuntungan semacam ini juga ditemukan berkaitan dengan kinerja masa depan akuisitor (Park, 2025), sehingga penilaiannya perlu mempertimbangkan konteks transaksi.

Dalam laporan keuangan konsolidasian, laba tahun berjalan juga dialokasikan antara pemilik entitas induk dan kepentingan non-pengendali (*non-controlling interest/NCI*). Alokasi ini menentukan besaran laba yang secara ekonomi menjadi hak pemegang saham induk, sehingga perlu dipertimbangkan dalam menilai kualitas dan kebermanfaatan laba konsolidasian.

Analisis Profitabilitas Pelanggan

Customer Profitability Analysis (CPA) merupakan teknik analisis yang membebankan pendapatan dan biaya pada pelanggan atau kelompok pelanggan sehingga laba dari setiap hubungan pelanggan dapat diidentifikasi (Hansen & Mowen, 2009). Analisis ini tidak hanya memperhitungkan volume penjualan, tetapi juga biaya pelayanan (*cost to serve*), misalnya biaya pengiriman,

pemrosesan pesanan, dan layanan purnajual. Untuk meningkatkan ketepatan alokasi, CPA dapat dikombinasikan dengan *Activity-Based Costing* (ABC), sebagaimana dibahas oleh Kaplan dan Narayanan (2001).

Secara konseptual, CPA bertujuan menentukan kontribusi pelanggan atau kelompok pelanggan terhadap nilai perusahaan berdasarkan data kinerja masa lalu, dan tidak terdapat pendekatan pengukuran yang secara universal lebih unggul. Tingkat kecanggihan model perlu disesuaikan dengan kompleksitas lingkungan pelanggan (Holm et al., 2012). Dari sisi implementasi, Van Raaij et al. (2003) menunjukkan bahwa CPA dapat diterapkan baik pada segmen pelanggan maupun pada pelanggan individual, sehingga analisis tingkat segmen dapat dipertanggungjawabkan secara metodologis ketika data per pelanggan tidak tersedia. Lueg dan Ilieva (2024) menambahkan bahwa kecanggihan praktik CPA meningkat seiring ketidakmerataan volume pelanggan, tingginya *overhead* yang dapat dikendalikan secara spesifik pada pelanggan, adanya interaksi antarpelanggan, dan kompleksitas layanan.

Mengingat PT Barito Pacific Tbk tidak mengungkapkan pendapatan dan biaya pada tingkat pelanggan individual, penelitian ini menggunakan segmen usaha (kimia/petrokimia, energi, dan lainnya) sebagai pendekatan kelompok pelanggan. Konsekuensinya, hasil analisis diposisikan sebagai gambaran kontribusi dan karakteristik antarsegmen, bukan sebagai perhitungan laba per pelanggan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan interpretasi kualitatif dalam bentuk studi kasus pada PT Barito Pacific Tbk (BRPT) periode 2021–2025. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan konsolidasian dan laporan tahunan BRPT yang diperoleh melalui studi dokumentasi dari situs resmi perusahaan (PT Barito Pacific Tbk, 2026).

Analisis dilakukan dalam tiga perspektif. Pertama, analisis biaya menggunakan rasio beban pokok terhadap pendapatan dan *gross profit margin* (GPM). Kedua, analisis laba menggunakan *net profit margin* (NPM), ROA, ROE, margin EBITDA, dan pertumbuhan tahunan (YoY). Kualitas laba dinilai dengan mengeluarkan keuntungan pembelian dengan diskon (*bargain purchase gain*) untuk memperoleh estimasi hasil inti. Ketiga, analisis profitabilitas pelanggan menggunakan segmen usaha sebagai pendekatan kelompok pelanggan, karena data laba per pelanggan individual tidak diungkapkan perusahaan. Pada perspektif ini, kontribusi dan pertumbuhan pendapatan antarsegmen dibandingkan, dilengkapi telaah kebijakan kredit dan kolektabilitas piutang. Hasil perhitungan ditafsirkan secara deskriptif-analitis.

Penelitian ini memiliki dua keterbatasan utama. Pertama, laba per pelanggan tidak dapat dihitung karena keterbatasan data yang tersedia, sehingga analisis dan kesimpulan penelitian hanya dapat

dilakukan pada tingkat segmen. Kedua, margin dari lini bisnis hasil akuisisi tidak dirinci secara khusus dalam laporan perusahaan, sehingga analisis mengenai kontribusi dan profitabilitas lini bisnis tersebut belum dapat dilakukan secara lebih mendalam.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Tabel 1. Pendapatan, Rasio Beban Pokok, dan Margin PT Barito Pacific Tbk, 2021–2025

Tahun	Pendapatan (US\$ juta)	Pertumbuhan YoY	Rasio Beban Pokok	GPM	NPM	Margin EBITDA
2021	3.155,7	+35,19%	75,13%	24,87%	9,38%	25,30%
2022	2.961,5	−6,15%	84,95%	15,05%	1,09%	16,04%
2023	2.760,4	−6,79%	79,78%	20,22%	3,61%	22,17%
2024	2.387,0	−13,53%	78,27%	21,73%	5,15%	33,14%
2025	7.630,7	+219,68%	96,68%	3,32%	21,17%	28,19%

Sumber: Laporan tahunan BRPT 2021–2025, data diolah.

Profitabilitas BRPT berdasarkan biaya menunjukkan tiga fase. Pada 2021, rasio beban pokok berada pada level terendah (75,13%) dengan GPM tertinggi (24,87%). Pada 2022, rasio melonjak sekitar 10 poin persentase menjadi 84,95% saat pendapatan hanya turun 6,15%. Pola ini mengindikasikan tekanan biaya yang tidak dapat dikompensasi harga jual, dan konsisten dengan karakteristik industri petrokimia yang siklikal dengan *operating leverage* tinggi. Pada 2023–2024, rasio membaik ke 79,78% dan 78,27% walaupun pendapatan terus menurun. Perbaikan margin pada fase ini dengan demikian bersumber dari pengendalian biaya, bukan pertumbuhan penjualan. Penurunan pendapatan 2024 sebagian disebabkan volatilitas sektor petrokimia global dan *turnaround maintenance* terjadwal (Tonce, 2024).

Pada 2025, rasio beban pokok mencapai 96,68% dan GPM turun ke 3,32%, yang terendah dalam lima tahun. Pertumbuhan beban pokok (+294,9%) melampaui pertumbuhan pendapatan (+219,7%). Hal ini mengindikasikan bahwa lini bisnis yang baru dikonsolidasikan, yakni kilang hasil akuisisi Aster, memiliki struktur biaya yang lebih berat, atau bahwa terdapat biaya transisi pada tahun akuisisi. Laporan tidak merinci beban pokok per lini, sehingga penyebab pastinya belum dapat dikonfirmasi.

B. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Laba

Tabel 2. Laba Konsolidasian dan Alokasinya, 2021–2025 (US\$ juta)

Tahun	Laba Tahun Berjalan	Diatribusikan ke Induk	Diatribusikan ke NCI	Pertumbuhan Laba Induk
2021	296,01	109,12	186,89	+157,48%
2022	32,21	1,76	30,45	–98,39%
2023	99,78	26,12	73,66	+1.384,71%
2024	122,90	56,48	66,41	+116,28%
2025	1.615,63	489,81	1.125,83	+767,16%

Sumber: Laporan keuangan konsolidasian auditan BRPT 2021–2025, data diolah.

Pada 2021, kenaikan laba induk sebesar 157,48% sejalan dengan pertumbuhan pendapatan 35,19%, sehingga dikategorikan sebagai pertumbuhan laba berkualitas. Pada 2022, laba induk anjlok 98,39% menjadi US\$1,76 juta, jauh lebih dalam dibanding penurunan pendapatan, yang menegaskan sensitivitas laba terhadap kenaikan beban pokok. Pertumbuhan 1.384,71% pada 2023 harus ditafsirkan hati-hati karena basis perbandingan 2022 sangat rendah. Dalam nilai absolut, laba induk 2023 (US\$26,12 juta) masih jauh di bawah 2021.

Pada 2025, laba bersih konsolidasian mencapai US\$1.615,63 juta dengan NPM 21,17%, sementara GPM justru turun ke 3,32%. Perbedaan arah ini menjadi indikator awal adanya pos non-operasional. Penjelasan manajemen menunjukkan bahwa kenaikan laba terutama dipengaruhi *bargain purchase gain* sekitar US\$1.868 juta dari akuisisi Aster pada April 2025. Menurut PSAK 22, keuntungan ini diakui dalam laba rugi pada tanggal akuisisi dan timbul dari transaksi korporasi, bukan dari aktivitas penjualan (IAI, 2015). Pemberitaan juga mencatat bahwa laba anak usaha TPIA masih akan terbebani jika tidak diimbangi keuntungan akuisisi dengan diskon sekitar US\$1,9 miliar (Zetta Hannany, 2026).

Tabel 3. Estimasi Hasil Inti 2025 (US\$ juta)

Uraian	2025	2024
Laba tahun berjalan (dilaporkan)	1.616	123
Dikurangi: <i>bargain purchase gain</i>	(1.868)	–
Estimasi hasil inti	± (252)	123

Sumber: Laporan tahunan BRPT 2025, data diolah.

Setelah mengeluarkan keuntungan tersebut, estimasi hasil inti 2025 bernilai negatif sekitar US\$252 juta, berbanding laba US\$123 juta pada 2024. Angka ini perlu dibaca sebagai perkiraan karena belum memperhitungkan efek pajak dan alokasi ke NCI. Temuan lain yang relevan adalah alokasi laba. Sebesar 69,7% laba konsolidasian 2025 (US\$1.125,83 juta dari US\$1.615,63 juta) menjadi hak NCI,

dan hanya US\$489,81 juta yang dapat diatribusikan kepada pemilik induk. Artinya, sebagian besar nilai tambah dari akuisisi.

C. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Pelanggan

Tabel 4. Pendapatan dan Kontribusi Segmen, 2021–2025 (US\$ juta)

Segmen / Kelompok Pelanggan	2021	2022	2023	2024	2025	Kontribusi 2025
Kimia/petrokimia & kilang (Chandra Asri Group)	2.573	2.385	2.082	1.684	7.020	92,0%
Energi (Star Energy/BREN), pelanggan utama PLN	537	570	666	647	605	7,9%
Lainnya	45	7	12	55	5	0,1%
Total	3.156	2.962	2.760	2.386	7.631	100%

Sumber: Laporan tahunan BRPT 2021–2025, data diolah.

Karena laba per pelanggan tidak diungkapkan, analisis dilakukan pada tingkat segmen sebagai pendekatan kelompok pelanggan. Hasilnya menunjukkan dua karakteristik yang kontras. Segmen kimia/petrokimia adalah penyumbang terbesar tetapi berfluktuasi. Pendapatannya turun dari US\$2.573 juta (2021) ke US\$1.684 juta (2024), atau sekitar 35% dalam tiga tahun, dan persinya terhadap total turun dari 81,5% ke 70,6%. Pola ini mencerminkan ketergantungan pada harga komoditas global. Segmen energi relatif stabil pada kisaran US\$537–666 juta. Kestabilan ini berkaitan dengan kontrak jangka panjang (*Power Purchase Agreement*) dengan PLN, sehingga pendapatannya lebih mudah diprediksi. Persinya sempat mencapai 27,1% pada 2024.

Pada 2025, pendapatan segmen kimia naik menjadi US\$7.020 juta (92,0% dari total), terutama karena konsolidasi lini kilang baru, bukan pertumbuhan organik dari pelanggan lama. Kelompok pelanggan dari lini ini sebaiknya dipandang sebagai segmen tersendiri karena karakteristik pendapatan dan biayanya kemungkinan berbeda. Namun, laporan tidak merinci margin dan beban pokok lini tersebut. Oleh sebab itu, belum dapat dipastikan apakah kenaikan pendapatan memberi kontribusi laba positif atau justru ikut menekan GPM konsolidasian.

Dari sisi risiko pelanggan, perusahaan menerapkan kebijakan kredit dengan jangka waktu pembayaran 7–30 hari, dukungan *Letter of Credit* untuk penjualan ekspor, dan penilaian kelayakan kredit bagi calon pelanggan baru. Kebijakan ini mengindikasikan pengendalian risiko piutang yang terstruktur.

Ketiga analisis menghasilkan satu kesimpulan yang konsisten. Peningkatan NPM dan laba 2025 tidak mencerminkan perbaikan profitabilitas operasional, karena rasio beban pokok tertinggi (96,68%), GPM terendah (3,32%), dan hasil inti estimasi bernilai negatif. Profitabilitas operasional paling sehat

tercatat pada 2021, dan pemulihan 2023–2024 lebih ditopang efisiensi biaya daripada pertumbuhan penjualan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menyimpulkan bahwa profitabilitas PT Barito Pacific Tbk selama 2021–2025 tidak meningkat secara berkelanjutan, meskipun laba dan net profit margin mencapai level tertinggi pada 2025. Dari sisi biaya, efisiensi terbaik tercatat pada 2021 (rasio beban pokok 75,13%) dan pemulihan pada 2023–2024 lebih ditopang pengendalian biaya daripada pertumbuhan penjualan. Pada 2025 rasio beban pokok mencapai 96,68% dan gross profit margin turun ke 3,32%, sehingga efisiensi produksi justru berada pada titik terlemah. Dari sisi laba, kenaikan laba 2025 sangat dipengaruhi keuntungan pembelian dengan diskon dari akuisisi Aster yang bersifat tidak berulang. Setelah keuntungan tersebut dikeluarkan, estimasi hasil inti bernilai negatif, sehingga lonjakan laba belum mencerminkan peningkatan kemampuan laba operasional. Dari sisi pelanggan, segmen kimia/petrokimia merupakan kontributor pendapatan terbesar tetapi rentan terhadap siklus harga komoditas, sedangkan segmen energi lebih stabil dengan kontribusi yang lebih kecil. Lonjakan pendapatan 2025 terutama berasal dari konsolidasi lini kilang baru, sehingga belum dapat dipastikan bahwa kenaikan tersebut meningkatkan profitabilitas pelanggan yang ada.

SARAN

Bagi manajemen, hasil penelitian ini menunjukkan perlunya menurunkan rasio beban pokok pada lini bisnis hasil akuisisi agar pertumbuhan pendapatan menghasilkan laba operasional yang berkelanjutan. Manajemen juga disarankan mengungkapkan margin dan struktur biaya per segmen, khususnya lini kilang, sehingga pihak eksternal dapat menilai profitabilitas kelompok pelanggan secara lebih akurat. Penguatan segmen energi yang pendapatannya lebih stabil dapat menjadi penyeimbang terhadap volatilitas petrokimia. Bagi investor dan pengguna laporan keuangan, penilaian kinerja sebaiknya tidak bertumpu pada laba bersih atau *net profit margin* semata, tetapi disandingkan dengan *gross profit margin* dan sumber pembentuk laba.

Penelitian ini memiliki keterbatasan. Data laba dan biaya per pelanggan tidak tersedia, margin lini bisnis hasil akuisisi tidak dirinci dalam laporan, dan periode pengamatan hanya lima tahun. Penelitian selanjutnya disarankan memperluas objek ke beberapa perusahaan sejenis agar dapat dibandingkan, memakai data segmen yang lebih rinci, serta memperpanjang periode untuk menilai profitabilitas setelah dampak akuisisi 2025 sepenuhnya terkonsolidasi. Penelitian lanjutan juga dapat menghitung hasil inti dengan memperhitungkan pajak dan kepentingan non-pengendali, atau menggunakan *Activity-Based Costing* bila data internal tersedia.

DAFTAR REFERENSI

- 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>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 344–401. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Elnahass, M., & Doukakis, L. (2019). Market valuations of bargain purchase gains: Are these true gains under IFRS? *Accounting and Business Research*, 49(7), 753–784. <https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1609345>
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial accounting: Akuntansi manajerial (Edisi 8)*. Salemba Empat.
- Healy, P. M., Palepu, K. G., & Ruback, R. S. (1992). Does corporate performance improve after mergers? *Journal of Financial Economics*, 31(2), 135–175. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(92\)90002-F](https://doi.org/10.1016/0304-405X(92)90002-F)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Holm, M., Kumar, V., & Rohde, C. (2012). Measuring customer profitability in complex environments: An interdisciplinary contingency framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 387–401. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0263-4>
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2015). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 22: Kombinasi bisnis*. Dewan Standar Akuntansi Keuangan.
- Kaplan, R. S., & Narayanan, V. G. (2001). Measuring and managing customer profitability. *Cost Management*, 15(5), 5–15.
- Kasmir. (2014). *Analisis laporan keuangan*.
- Lilien, S., Sarath, B., & Yan, Y. (2019). Fair value accounting, earnings management, and the case of bargain purchase gain. *Asian Review of Accounting*, 28(2), 229–253. <https://doi.org/10.1108/ARA-04-2018-0091>
- Lueg, R., & Ilieva, D. (2024). Customer profitability analysis in decision-making: The roles of customer characteristics, cost structures, and strategizing. *PLOS ONE*, 19(5), e0296974. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0296974>
- Novy-Marx, R. (2011). Operating leverage. *Review of Finance*, 15(1), 103–134.
- Park, Y. I. (2025). Economic consequences of bargain purchase gains under ASC 805: Evidence from banking industry. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 32(1), 53–75. <https://doi.org/10.1080/16081625.2022.2067885>
- PT Barito Pacific Tbk. (2026). *Annual Report*. <https://barito-pacific.com/investors/annual-report>
- Rifda Arum. (2026). *Saham BRPT: Profil, Kinerja Keuangan, Riwayat Dividen, dan Prospek Bisnisnya*. <https://www.investasiku.id/eduvest/saham/saham-brpt>
- Saumi, A. K. (2026). *Usai Akuisisi dan IPO Anak Usaha, BRPT Bagi Dividen US\$8,5 Juta*.
- Surti Risanti. (2022). *Profil PT Barito Pacific Tbk: Perusahaan Petrokima Energi Terkemuka*.
- Tonce, D. D. (2024). *Emiten Prajogo Pangestu, Barito Pacific (BRPT) Bicara Peluang Akuisisi*. <https://market.bisnis.com/read/20241025/192/1810720/emiten-prajogo-pangestu-barito-pacific-brpt-bicara-peluang-akuisisi>
- Tonce, D. D. (2025). *Kian Agresif Barito Pacific (BRPT) di Sektor Energi hingga Petrokimia*. <https://market.bisnis.com/read/20250718/192/1894234/kian-agresif-barito-pacific-brpt-di-sektor-energi-hingga-petrokimia>
- Van Raaij, E. M., Vernooij, M. J. A., & Van Triest, S. (2003). The implementation of customer profitability analysis: A case study. *Industrial Marketing Management*, 32(7), 573–583. [https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(03\)00006-3](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(03)00006-3)

Wahyudi, N. A. (2025). *Bos Barito Pacific (BRPT): Operasi Komersial Proyek Ekspansi PLTU 9 & 10 Semester I/2025*.

Zetta Hannany, N. R. (2026). *Ekspansi inorganik Chandra Asri bawa laba BRPT melonjak 8,7 kali lipat*.