

Profitabilitas Perusahaan Ritel dari Perspektif Biaya, Laba, dan Pelanggan: Studi Kasus PT Matahari Putra Prima Tbk

Alexandra Gabriella Lawalata^{1*}, Julia Angelica Sutjahjo², Siti Aisyah Putri Ayu³, Risky Budianto⁴

^{1, 2, 3, 4}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Jalan Ketintang, Ketintang, Kec. Gayungan, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia, 60231

*Penulis Korespondensi: sandralawalata90@gmail.com

Abstract. *This study aims to analyze the profitability of PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) over the 2022-2025 period from three perspectives: costs, earnings, and customers. This study employs a descriptive quantitative approach using secondary data obtained from the company's financial statements. Cost-based profitability is measured using the Gross Profit Margin (GPM). Earnings-based profitability is measured using the Net Profit Margin (NPM), Return on Assets (ROA), and Return on Equity (ROE). Customer Profitability is examined through the company's sales structure and margins. The results indicate that MPPA has maintained relatively stable sales, with a tendency to increase, and a relatively consistent Gross Profit Margin. However, the pressure from the cost of goods sold has prevented the margin from fully recovering. Therefore, controlling the cost of goods sold and improving operating cost efficiency remain key challenges for MPPA in achieving sustainable profitability.*

Keywords: Profitability; Cost; Financial Statement; Customer; PT Matahari Putra Prima Tbk

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) periode 2022-2025 dari tiga perspektif yakni biaya, laba, dan pelanggan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan. Profitabilitas berdasarkan biaya diukur dengan *Gross Profit Margin* (GPM). Profitabilitas berdasarkan laba diukur dengan *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE). Profitabilitas pelanggan ditelaah melalui struktur penjualan dan margin perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa MPPA mampu mempertahankan penjualan pada level yang stabil hingga meningkat dengan margin laba kotor yang relatif konsisten, namun tekanan beban pokok penjualan membuat margin tersebut belum pulih sepenuhnya. Dengan demikian, pengendalian beban pokok penjualan dan efisiensi biaya operasional masih menjadi tantangan utama bagi MPPA untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

Kata kunci: Profitabilitas; Biaya; Laporan Keuangan; Pelanggan; PT Matahari Putra Prima Tbk.

1. LATAR BELAKANG

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga mampu mengelola sumber daya secara efektif agar dapat menghasilkan laba yang optimal (Gamalael et al., 2022). Dalam menjalankan kegiatan bisnis, setiap perusahaan pada dasarnya memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan dan mempertahankan keberlangsungan usahanya (Haikal et al., 2025). Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya pendapatan yang diperoleh, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya dan mengelola sumber daya yang dimiliki (Mage et al., 2025). Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan analisis profitabilitas secara menyeluruh untuk mengetahui sejauh mana kegiatan operasionalnya mampu memberikan keuntungan.

Industri ritel merupakan salah satu contoh sektor yang sangat kompetitif dan dinamis (Meliana et al., 2025). Perusahaan ritel dituntut untuk mampu memenuhi

kebutuhan konsumen dengan harga yang kompetitif serta pelayanan yang sesuai dengan preferensi pelanggan (Utami et al., 2025). Selain itu, perusahaan ritel memiliki berbagai jenis biaya operasional yang dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Kondisi tersebut menuntut setiap perusahaan ritel untuk mampu mengelola sumber dayanya secara efisien, khususnya dalam hal pengendalian biaya, peningkatan laba, dan pengelolaan hubungan dengan pelanggan agar tetap mampu bersaing dan mempertahankan keberlangsungan usahanya (Alfio & Maratno, 2025).

Salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri ritel di Indonesia adalah PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA). MPPA merupakan perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha di bidang ritel dan mengoperasikan berbagai format gerai untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, MPPA menghadapi tantangan berupa tuntutan untuk menjaga efisiensi biaya di tengah kebutuhan perusahaan untuk memberikan produk dan pelayanan yang kompetitif. Efisiensi biaya menjadi penting bagi perusahaan ritel karena struktur biaya yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan meskipun perusahaan memiliki tingkat penjualan yang besar (Rahman et al., 2025). Oleh karena itu, untuk melihat bagaimana penggunaan biaya perusahaan dapat menghasilkan keuntungan, diperlukan analisis profitabilitas berdasarkan biaya.

Selain berdasarkan biaya, analisis profitabilitas perlu dilakukan dengan laba sebagai dasarnya. Informasi mengenai pendapatan, beban, dan laba dapat digunakan untuk menilai perkembangan kinerja perusahaan serta mengetahui apakah peningkatan aktivitas penjualan mampu menghasilkan peningkatan keuntungan yang sebanding. Terakhir, profitabilitas berdasarkan pelanggan juga merupakan aspek yang penting untuk dianalisis karena tidak semua pelanggan memberikan kontribusi keuntungan yang sama bagi perusahaan. Perbedaan pola pembelian, frekuensi transaksi, nilai transaksi, maupun biaya pelayanan dapat menyebabkan tingkat profitabilitas setiap kelompok pelanggan berbeda. Oleh karena itu, perusahaan perlu memahami kontribusi pelanggan terhadap profitabilitas sehingga sumber daya dan strategi perusahaan dapat diarahkan kepada pelanggan atau segmen yang memberikan nilai lebih besar bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, analisis profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) menjadi penting dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai kinerja perusahaan dari perspektif biaya, laba, dan pelanggan. Ketiga aspek tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor yang memengaruhi profitabilitas perusahaan sekaligus menunjukkan bagaimana informasi akuntansi manajemen dapat digunakan dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial. Oleh karena itu, laporan ini disusun dengan judul “Analisis Profitabilitas pada PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA)”.

2. KAJIAN TEORITIS

A. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan (Nirawati et al., 2022). Profitabilitas memiliki peran penting dalam struktur modal suatu perusahaan, mengingat profitabilitas merupakan bagian dari tiga sumber utama pendanaan perusahaan (Chen & Zhao, 2004). Dalam persaingan bisnis, setiap perusahaan akan berupaya untuk unggul dari pesaingnya. Adapun tolak ukur utama daya saing perusahaan adalah profitabilitas (Stojčić & Vojvodić, 2012). Dengan demikian, profitabilitas merupakan penentu keberlangsungan usaha yang penting untuk dianalisis, termasuk bagi perusahaan ritel yang menghadapi persaingan ketat. Tingkat profitabilitas yang tinggi mencerminkan kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan secara

efektif, sehingga kepercayaan investor dan nilai perusahaan juga dapat meningkat (Akin et al., 2024). Mengingat peran pentingnya tersebut, profitabilitas perlu dianalisis secara menyeluruh, tidak hanya dari satu sudut pandang. Dalam akuntansi manajemen, profitabilitas dapat ditinjau dari tiga perspektif yakni perspektif biaya, laba, dan profitabilitas pelanggan untuk memberikan gambaran yang lebih utuh dari kinerja profitabilitas suatu perusahaan, sehingga dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan manajerial.

B. Biaya

Salah satu faktor yang memiliki pengaruh signifikan terhadap laba rugi suatu perusahaan adalah biaya (Kahar et al., 2024). Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 2015). Dalam perusahaan ritel, beban pokok penjualan merupakan salah satu komponen biaya utama yang memiliki keterkaitan langsung dengan aktivitas penjualan barang. Beban Pokok Penjualan (BPP) merupakan seluruh biaya langsung yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual dalam suatu periode tertentu (Dharma & Manurung, 2025). Apabila tidak dikelola secara efisien, BPP yang tinggi dapat menggerus laba perusahaan. Untuk menilai dampak biaya tersebut terhadap laba, dapat digunakan rasio *Gross Profit Margin* (GPM), yaitu rasio yang membandingkan laba kotor dengan penjualan. GPM menunjukkan bagian penjualan yang tersisa setelah dikurangi BPP, sehingga semakin tinggi GPM, semakin besar porsi penjualan yang dapat dipertahankan sebagai laba kotor. Dengan demikian, GPM dapat dibaca sebagai indikator seberapa baik perusahaan mengelola biaya barang yang dijualnya.

C. Laba

Berdasarkan IFRS Foundation (2022), laba merupakan selisih antara penghasilan dan beban yang diakui selama suatu periode pelaporan, dengan tidak memasukkan komponen penghasilan komprehensif lain dalam perhitungan laba rugi. Informasi laba rugi tersebut dapat menggambarkan hasil keuangan perusahaan selama periode tertentu sehingga menjadi salah satu dasar bagi pengguna laporan keuangan dalam mengevaluasi kinerja perusahaan. Dari penjelasan tersebut, laba berkaitan erat dengan profitabilitas karena profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari kegiatan yang dijalankan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, seperti aset, modal, dan penjualan (Sukmadewi, R., et al. 2021). Oleh karena itu, penilaian profitabilitas tidak hanya memperhatikan jumlah laba yang diperoleh, tetapi juga mempertimbangkan besarnya penjualan dan sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

Dalam penelitian ini, laba digunakan sebagai salah satu perspektif untuk menganalisis profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) selama periode 2022-2025. Analisis dilakukan menggunakan *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE) untuk menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba relatif terhadap penjualan, aset, dan ekuitasnya (Jefriyanto, 2021).

1) *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio yang mengukur perbandingan laba bersih dengan penjualan bersih untuk menunjukkan proporsi penjualan yang berhasil dikonversi menjadi laba bersih perusahaan (Jefriyanto, 2021). NPM yang lebih tinggi menunjukkan bahwa perusahaan menghasilkan laba bersih yang lebih besar relatif terhadap penjualannya. Sedangkan, NPM negatif menunjukkan

bahwa perusahaan mengalami kerugian bersih selama periode pengukuran. Berikut merupakan rumus dari *Net Profit Margin* (NPM).

$$\text{Net Profit Margin} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \right) \times 100\%$$

2) *Return on Assets* (ROA)

Return on Assets (ROA) merupakan rasio yang mengukur perbandingan laba bersih dengan total aset untuk menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba berdasarkan sumber daya yang dimilikinya (Jefriyanto, 2021). ROA dapat digunakan untuk menilai hasil laba relatif terhadap aset perusahaan, sehingga dapat melengkapi analisis yang hanya berfokus pada pendapatan penjualan. Dalam penelitian ini, ROA digunakan untuk mengevaluasi kemampuan MPPA memanfaatkan asetnya dalam menghasilkan laba selama periode penelitian. Berikut merupakan rumus *Return on Assets* (ROA).

$$\text{Return on Assets} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \right) \times 100\%$$

3) *Return on Equity* (ROE)

Return on Equity (ROE) merupakan rasio yang mengukur perbandingan laba bersih dengan total ekuitas untuk menunjukkan laba yang dihasilkan relatif terhadap modal yang menjadi hak pemegang saham (Jefriyanto, 2021). ROE membantu menjelaskan hubungan antara laba yang dihasilkan perusahaan dan ekuitas yang tercatat dalam laporan posisi keuangan, misalnya kinerja manajemen meningkat maka menunjukkan perusahaan dapat mengelola sumber pendanaan dan biaya operasional secara lebih efektif untuk menghasilkan laba bersih yang optimal sehingga meningkatkan daya tarik saham perusahaan bagi investor. Berikut merupakan rumus *Return on Equity* (ROE).

$$\text{Return on Equity} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}} \right) \times 100\%$$

D. Profitabilitas Pelanggan

Profitabilitas pelanggan merupakan konsep yang menggambarkan kontribusi laba yang dihasilkan dari pelanggan atau kelompok pelanggan setelah memperhitungkan pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan pelayanan kepada pelanggan tersebut (Mulhern, 1999). Menurut Lind dan Strömsten (2006), analisis profitabilitas pelanggan dapat digunakan untuk menghubungkan informasi pendapatan, biaya, dan keuntungan pada berbagai tingkat pelanggan maupun unit bisnis. Dengan demikian, profitabilitas pelanggan tidak hanya berkaitan dengan besarnya pendapatan yang diperoleh dari pelanggan, tetapi juga dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan tersebut (Mulhern, 1999).

Analisis profitabilitas pelanggan dilakukan dengan mengidentifikasi pendapatan dan mengalokasikan biaya yang berkaitan dengan pelanggan individu atau kelompok pelanggan untuk mengetahui kontribusi laba masing-masing (van Raaij, dkk., 2003). Analisis tersebut penting karena pelanggan dengan nilai penjualan tinggi belum tentu memberikan kontribusi laba tertinggi apabila biaya untuk melayani pelanggan tersebut juga besar. Oleh karena itu, informasi profitabilitas pelanggan dapat membantu manajemen mengevaluasi kontribusi pelanggan dan menentukan keputusan bisnis berdasarkan pendapatan serta biaya yang berkaitan dengan hubungan pelanggan (Cokins, dkk., 2021).

Dalam perusahaan ritel, pelanggan berperan dalam menghasilkan pendapatan melalui pembelian barang dagangan, sedangkan besarnya kontribusi terhadap laba berkaitan dengan nilai pembelian dan margin yang diperoleh dari barang yang dijual. Dengan demikian, dalam penelitian ini, perspektif pelanggan digunakan untuk menelaah profitabilitas MPPA melalui struktur penjualan dan margin perusahaan selama periode 2022-2025. Pendekatan ini diarahkan untuk mengidentifikasi pola penjualan dan melihat bagaimana margin yang dihasilkan berkaitan dengan aktivitas bisnis ritel MPPA.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan tujuan guna menggambarkan profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) dari perspektif biaya, laba, dan juga pelanggan. Analisis juga dilakukan dengan menghitung rasio profitabilitas dan kemudian membandingkan perkembangannya dari tahun ke tahun selama periode 2022-2025. Populasi penelitian adalah seluruh laporan keuangan MPPA, perusahaan ritel yang telah terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI), sampel ditentukan dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu laporan keuangan tahunan periode 2022-2025 dan periode ini dipilih karena memiliki data terbaru dan cukup untuk menunjukkan pola perubahan profitabilitas selama empat tahun berturut-turut.

Data yang digunakan adalah data sekunder yang berupa laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dan juga rincian pendapatan menurut jenis pihak serta jenis pendapatan., data dikumpulkan dengan teknik dokumentasi yaitu mengunduh laporan keuangan tahunan dari situs resmi perusahaan dan Bursa Efek Indonesia (BEI). Studi pustaka dari jurnal dan buku yang relevan dan digunakan guna mendukung landasan teori. Karena penelitian ini tidak menggunakan kuisioner, uji validitas dan reliabilitas instrumen tidak diperlukan. Alat analisis yang digunakan adalah analisis rasio profitabilitas dengan rumus standar yang dirujuk dalam (Sukmadewi, R., et al. 2021) pada perspektif biaya, profitabilitas diukur dengan *Gross profit Margin* (GPM)

$$\text{Gross Profit Margin} = \left(\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \right) \times 100\%$$

Pada perspektif laba, profitabilitas diukur dengan *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE).

$$\text{Net Profit Margin} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \right) \times 100\%$$

$$\text{Return on Assets} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \right) \times 100\%$$

$$\text{Return on Equity} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}} \right) \times 100\%$$

Net Profit Margin menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari penjualan. *Return on Assets* menunjukkan kemampuan sebuah perusahaan dalam memanfaatkan seluruh asetnya guna menghasilkan laba bersih. *Return on Equity* menunjukkan tingkat pengembalian atas ekuitas pemegang saham. Nilai rasio yang negatif menunjukkan perusahaan mengalami kerugian, jika total ekuitas bernilai negatif maka *Return on Equity* dinyatakan tidak bermakna dikarenakan tidak menggambarkan pengembalian yang sebenarnya. Pada perspektif pelanggan analisis dilakukan secara deskriptif dengan menelaah kontribusi tiap kelompok pelanggan dan jenis pendapatan terhadap total penjualan.

$$\text{Kontribusi Pendapatan} = \left(\frac{\text{Pendapatan Kelompok Pelanggan}}{\text{Total Penjualan}} \right) \times 100\%$$

Analisis ini juga dilengkapi dengan *Operating Margin* dan *EBITDA Margin*

$$\text{Operating Margin} = \left(\frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}} \right) \times 100\%$$

$$\text{EBITDA Margin} = \left(\frac{\text{EBITDA}}{\text{Penjualan}} \right) \times 100\%$$

EBITDA adalah laba sebelum bunga pajak, depresiasi dan amortisasi, kedua rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya dalam melayani pelanggan. Model penelitian disusun sebagai kerangka analisis, kinerja keuangan MPPA tahun 2022-2025 dianalisis melalui tiga perspektif yaitu biaya (GPM), laba (NPM< ROA dan ROE) dan pelanggan (kontribusi pendapatan OM dan ME) hasil ketiga perspektif tersebut dipadukan guna menyimpulkan tingkat profitabilitas perusahaan dan implikasinya bagi keputusan manajerial.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Analisis profitabilitas berdasarkan biaya dilakukan untuk mengetahui kemampuan PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) dalam menghasilkan laba setelah memperhitungkan biaya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan. Dalam perusahaan ritel, salah satu komponen biaya yang memiliki pengaruh besar terhadap laba adalah Beban Pokok Penjualan (BPP) (Dharma & Manurung, 2025). Beban Pokok Penjualan (BPP) mencerminkan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh barang seperti biaya pembelian barang, biaya pengiriman barang, serta biaya penyimpanan barang. Jika tidak dikelola dengan efisien, BPP yang tinggi akan dapat menggerus laba bersih perusahaan. Namun, pada perusahaan ritel berskala besar seperti MPPA, peningkatan BPP umumnya juga selaras dengan peningkatan penjualan, sehingga laba bersih tetap dapat meningkat (Dharma & Manurung, 2025).

Untuk melihat dampak biaya yang dikeluarkan MPPA terhadap laba yang dihasilkan, perlu dilakukan analisis profitabilitas berdasarkan biaya. Pengukuran yang digunakan dalam analisis ini adalah *Gross Profit Margin* (GPM), yang membandingkan laba kotor dengan penjualan untuk menunjukkan persentase penjualan yang tersisa setelah dikurangi BPP. Semakin tinggi GPM, maka semakin besar proporsi penjualan yang dapat dipertahankan sebagai laba kotor, yang menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola biaya dengan lebih baik. Adapun perhitungan *Gross Profit Margin* (GPM) PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) tahun 2022-2025 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. *Gross Profit Margin* PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

	2022	2023	2024	2025
Laba Kotor	1,281,810	1,208,670	1,232,384	1,267,241
Penjualan	7,017,530	6,914,802	7,118,356	7,253,204
GPM	18,27%	17,48%	17,31%	17,47%

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Berdasarkan hasil perhitungan *Gross Profit Margin* (GPM) di atas, dapat dilihat bahwa profitabilitas perusahaan berdasarkan biaya mengalami fluktuasi selama periode 2022-2025. Pada periode 2022, MPPA memperoleh GPM sebesar 18,27%, yang berarti dari setiap Rp100 penjualan yang dibuat perusahaan, tersisa Rp18,27 yang dapat diakui sebagai laba kotor perusahaan, sedangkan sebanyak Rp81,73 digunakan untuk menutup Beban Pokok Penjualan (BPP). Pada tahun 2023, laba kotor dan penjualan MPPA mengalami penurunan yang menghasilkan GPM sebesar 17,48% atau menurun 0,79% dibandingkan periode sebelumnya. Dalam periode ini, penurunan laba kotor relatif lebih besar dibandingkan penjualan, sehingga disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mempertahankan margin setelah memperhitungkan biaya barang yang dijual juga mengalami penurunan. Dengan kata lain, biaya yang melekat pada barang yang dijual memberikan tekanan yang lebih besar terhadap laba kotor perusahaan.

Pada tahun 2024, penjualan dan laba kotor MPPA mengalami peningkatan dibandingkan periode sebelumnya. Namun, GPM yang dihasilkan kembali mengalami penurunan menjadi 17,31%. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan belum sepenuhnya diikuti peningkatan laba kotor. Dari perspektif biaya, kondisi ini mengindikasikan bahwa Beban Pokok Penjualan masih memberikan tekanan terhadap margin kotor, sehingga walaupun penjualan mengalami peningkatan, profitabilitas kotornya tidak sebanding. Dalam periode 2025, GPM perusahaan mengalami peningkatan menjadi 17,47%, yang berarti terdapat perbaikan dalam kemampuan MPPA mempertahankan laba kotor dari penjualannya. Meskipun demikian, GPM tahun 2025 masih berada di bawah tingkat tahun 2022 sebesar 18,27%, sehingga efisiensi biaya yang tercermin dari margin kotor belum sepenuhnya kembali ke tingkat awal periode.

Secara keseluruhan, profitabilitas MPPA berdasarkan biaya dengan pengukuran GPM cenderung mengalami penurunan dari 2022 hingga 2024, kemudian mulai membaik di tahun 2025. Penurunan GPM pada 2023–2024 menunjukkan bahwa peningkatan atau perubahan penjualan belum mampu menghasilkan laba kotor secara proporsional, sehingga pengelolaan HPP menjadi salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan. Sementara itu, kenaikan GPM pada 2025 menunjukkan adanya perbaikan dalam kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dari penjualan. Dengan demikian, dari perspektif Akuntansi Manajemen, pengendalian biaya yang berkaitan dengan barang yang dijual menjadi penting bagi MPPA untuk mempertahankan margin dan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

B. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Laba

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari kegiatan yang dijalankan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, seperti aset, modal, dan penjualan (Sukmadewi, R., et al. 2021). Dari penjelasan tersebut, maka dapat diamati bahwa analisis profitabilitas dapat digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan keuntungan serta menilai kinerja perusahaan dalam suatu periode. Berdasarkan konsep tersebut, profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk dapat dianalisis menggunakan *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Assets* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE).

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari penjualan yang diperoleh. Rasio ini membandingkan laba bersih dengan penjualan bersih perusahaan. Semakin tinggi NPM, maka semakin besar laba bersih yang dapat dipertahankan perusahaan dari penjualannya. Sebaliknya, NPM negatif menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian bersih.

Tabel 2. Net Profit Margin PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

	2022	2023	2024	2025
Laba Bersih	(429,634)	(255,350)	(118,112)	(152,194)
Penjualan	7,017,530	6,914,802	7,118,356	7,253,204
NPM	-6,12%	-3,69%	-1,66%	-2,1%

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Pada 2022, MPPA mencatat NPM sebesar -6,12%. Nilai negatif menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian bersih. Dengan kata lain, penjualan yang diperoleh perusahaan belum mampu menghasilkan laba bersih dan masih terdapat beban yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Pada 2023, NPM meningkat menjadi -3,69%. Meskipun masih negatif, kondisi ini menunjukkan perbaikan dibandingkan 2022. Kerugian bersih relatif terhadap penjualan menjadi lebih kecil. Artinya, kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualannya mulai membaik. Perbaikan berlanjut pada 2024, ketika NPM mencapai -1,66%. Ini merupakan NPM paling baik selama periode 2022–2025 karena kerugian bersih relatif terhadap penjualan semakin kecil. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa 2024 merupakan tahun dengan efisiensi profitabilitas penjualan yang paling baik dalam periode pengamatan. Namun, pada 2025, NPM kembali menurun menjadi -2,10%. Artinya, terjadi sedikit peningkatan kerugian relatif terhadap penjualan dibandingkan 2024. Meskipun penjualan meningkat, peningkatan tersebut belum mampu mempertahankan perbaikan profitabilitas yang telah dicapai pada 2024.

Analisis selanjutnya menggunakan *Return on Assets* (ROA). ROA merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan seluruh aset yang dimiliki untuk menghasilkan laba bersih. Semakin tinggi ROA, semakin baik kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari asetnya. Sebaliknya, ROA negatif menunjukkan bahwa aset perusahaan belum mampu menghasilkan laba bersih karena perusahaan mengalami kerugian.

Tabel 3. Return on Asset PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

	2022	2023	2024	2025
Laba Bersih	(429,634)	(255,350)	(118,112)	(152,194)
Total Aset	3,784,871	3,641,458	3,560,263	3,592,857
ROA	-11,35%	-7,01%	-3,32%	-4,24%

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Pada 2022, ROA MPPA sebesar -11,35%, yang menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar dibandingkan dengan aset yang dimiliki. Kondisi ini menunjukkan bahwa aset perusahaan belum mampu menghasilkan laba bersih. Pada 2023, ROA meningkat menjadi -7,01%. Walaupun masih negatif, nilai tersebut menunjukkan adanya perbaikan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset karena kerugian relatif terhadap aset menjadi lebih kecil. Selanjutnya, pada 2024, ROA kembali membaik menjadi -3,32%. Nilai ini merupakan ROA terbaik selama periode pengamatan. Hal tersebut sejalan dengan peningkatan NPM pada tahun yang sama. Kerugian bersih yang semakin kecil membuat tingkat pengembalian atas aset juga semakin mendekati kondisi positif. Namun, pada 2025, ROA kembali turun menjadi -4,24%. Penurunan ini menunjukkan bahwa kemampuan aset dalam menghasilkan laba bersih kembali melemah dibandingkan 2024. Dengan demikian, peningkatan penjualan

pada 2025 belum sepenuhnya diikuti dengan peningkatan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset yang dimilikinya.

Selanjutnya, *Return on Equity* (ROE) digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan modal atau ekuitas yang dimiliki pemegang saham. Pada kondisi normal, ROE yang semakin tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan memberikan pengembalian yang semakin besar atas ekuitas.

Tabel 4. *Return on Equity* PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

	2022	2023	2024	2025
Laba Bersih	(429,634)	(255,350)	(118,112)	(152,194)
Total Ekuitas	166,017	259,155	150,262	(2,243)
ROE	-258.79%	-98,53%	-78,60%	67.85% (n.m)

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Pada 2022, ROE sebesar -258,79% menunjukkan kondisi profitabilitas terhadap ekuitas yang sangat buruk. Hal ini terjadi karena perusahaan mengalami kerugian bersih, sementara ekuitas yang tersedia relatif kecil. Pada 2023, ROE membaik menjadi -98,53%. Meskipun masih negatif, angka tersebut menunjukkan bahwa kerugian relatif terhadap ekuitas sudah lebih kecil dibandingkan 2022. Pada 2024, ROE kembali membaik menjadi -78,60%. Namun, perusahaan masih mengalami kerugian sehingga ROE tetap berada pada posisi negatif. Kemudian pada 2025, ROE tercatat 67,85%. Namun, angka tersebut tidak berarti bahwa profitabilitas perusahaan sangat tinggi. ROE menjadi positif karena laba bersih dan ekuitas sama-sama bernilai negatif. Karena perusahaan masih mengalami kerugian dan ekuitasnya sudah negatif, nilai ROE tersebut tidak dapat menggambarkan tingkat pengembalian yang sebenarnya kepada pemegang saham.

Profitabilitas berdasarkan laba pada PT Matahari Putra Prima Tbk selama 2022-2025 secara umum masih berada dalam kondisi kurang baik karena perusahaan mengalami kerugian bersih pada seluruh periode pengamatan. NPM dan ROA menunjukkan adanya perbaikan secara bertahap dari 2022 hingga 2024, yang ditandai dengan semakin kecilnya nilai negatif kedua rasio tersebut. Namun, kondisi tersebut kembali melemah pada 2025. Sementara itu, ROE juga menunjukkan perbaikan dari 2022 hingga 2024, tetapi nilai positif pada 2025 tidak dapat diartikan sebagai peningkatan profitabilitas karena ekuitas perusahaan telah berada pada posisi negatif. Dengan demikian, meskipun terdapat perbaikan kinerja profitabilitas hingga 2024, MPPA masih menghadapi permasalahan dalam menghasilkan laba secara berkelanjutan.

C. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Profitabilitas Pelanggan

Selain dilihat melalui kinerja perusahaan secara keseluruhan, profitabilitas juga perlu dianalisis dari sudut kontribusi pelanggan atau segmen penjualan terhadap total pendapatan perusahaan, melihat tidak semua sumber pendapatan memberikan kontribusi margin yang sama besarnya. Analisis profitabilitas pelanggan memiliki tujuan dalam mengidentifikasi seberapa besar kontribusi masing-masing kelompok pelanggan ataupun jenis transaksi terhadap total penjualan dan pendapatan usaha perusahaan sehingga akan diketahui mana yang menjadi penopang utama profitabilitas dan bagian mana yang kontribusinya relatif cukup kecil. Dalam pembahasan PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) yang bergerak pada bidang ritel pendekatan ini cukup penting karena struktur pendapatan perusahaan tidak hanya berasal dari satu jenis transaksi saja namun terbagi ke dalam berbagai kategori seperti penjualan kepada pihak ketiga dan pihak berelasi serta pendapatan dari penjualan eceran dan penjualan konsinyasi. Perbedaan inilah yang

berpotensi mempengaruhi struktur biaya dan margin yang dihasilkan sehingga perlu dianalisis secara terpisah agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai sumber profitabilitas perusahaan. Berikut disajikan rincian data pendapatan MPPA berdasarkan jenis pihak dan jenis pendapatan untuk periode 2022-2025.

Tabel 5. Rincian Data Pendapatan PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

No	Kategori	2022	2023	2024	2025
1	Penjualan dan pendapatan usaha	7.017.530	6.914.802	7.118.356	7.253.204
2	Beban pokok penjualan	5.735.720	5.706.132	5.885.972	5.985.963
3	Beban penjualan	317.220	252.470	220.428	239.567
4	Beban umum dan administrasi	1.206.477	1.173.389	1.080.233	1.074.972
5	Laba (rugi) bersih tahun berjalan	(429.634)	(255.350)	(118.112)	(152.194)
6	Akumulasi depresiasi aset tetap	487.484	430.262	374.758	327.400
7	Jumlah aset (<i>Total Assets</i>)	3.784.871	3.641.458	3.560.263	3.592.857
8	Jumlah ekuitas (<i>Total Equity</i>)	166.017	259.155	150.262	(2.243)

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Tabel 6. Analisis Rasio Profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk pada Tahun 2022-2025

Rasio	2022	2023	2024	2025
<i>Gross Profit Margin</i>	18,27%	17,48%	17,31%	17,47%
<i>Operating Margin</i>	-3,45%	-3,14%	-0,96%	-0,65%
<i>Net Profit Margin</i>	-6,12%	-3,69%	-1,66%	-2,10%
<i>EBITDA Margin</i>	3,50%	3,08%	4,31%	3,86%
ROA	-11,35%	-7,01%	-3,32%	-4,24%
ROE	(258,79%)	(98,53%)	(78,60%)	n.m.

Sumber: Laporan Keuangan MPPA. Diolah Penulis (2026).

Berdasarkan laporan keuangan MPPA periode 2022-2025 penjualan dan pendapatan usaha perusahaan menunjukkan hasil yang fluktuatif sebesar Rp7.017.530 juta pada tahun 2022 lalu pada tahun 2023 mengalami penurunan menjadi Rp6.914.802 juta dan meningkat kembali pada tahun 2024 sebesar Rp7.118.356 juta dan Rp7.253.204 juta pada tahun 2025 pada sisi lain beban pokok penjualan juga mengalami peningkatan dari Rp5.735.720 Juta pada tahun 2022 menjadi Rp5.985.963 juta pada tahun 2025. walaupun pendapatan menunjukkan peningkatan sejak 2023 tetapi perusahaan masih mencatat kerugian bersih pada tahun 2022 sebesar Rp 429.643 juta, Rp255.350 juta pada tahun 2023, Rp 118.112 juta pada 2024, dan Rp152.194 juta pada tahun 2025.

Selain itu analisis rasio profitabilitas menunjukkan jika *Gross Profit Margin* perusahaan relatif stabil pada angka 17%-18% pada periode 2022-2025 yang menjelaskan jika profitabilitas dari transaksi penjualan langsung kepada pelanggan termasuk konsisten. namun *Operating Margin* dan *Net Profit Margin* perusahaan masih berada di posisi negatif walaupun menunjukkan perbaikan dari -3,45% dan -6,12% pada 2022

menjadi -0,65% dan -2,10% pada 2025. Perbaikan ini menunjukkan adanya sebuah upaya untuk efisiensi biaya yang mulai menunjukkan hasil walaupun profitabilitas bersih dari basis pelanggan yang dilayani perusahaan secara keseluruhan belum sepenuhnya positif. Selain itu, margin EBITDA perusahaan meningkat dari 3,50% pada 2022 menjadi 3,86% pada 2025. Peningkatan ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba operasional sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi dari transaksi pelanggan, meskipun belum signifikan. Selain itu, rasio Return on Assets (ROA) tercatat negatif tetapi naik dari -11,35% pada tahun 2022 menjadi -2,10% pada tahun 2025. Di sisi lain, Return on Equity (ROE) menunjukkan angka yang sangat berubah dan tidak dapat dimaknai (tidak signifikan) pada tahun 2025 karena posisi ekuitas perusahaan berbalik menjadi negatif sebesar Rp2.243 juta.

Secara keseluruhan data tersebut menunjukkan jika PT Matahari Putra Pertama Tbk (MPPA) berhasil mempertahankan aktivitas penjualan kepada pelanggan pada level yang stabil hingga meningkat, efisiensi dalam pengelolaan biaya dalam melayani pelanggan tersebut masih menjadi tantangan utama dalam mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Analisis profitabilitas PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) pada periode 2022-2025 menunjukkan jika dari sisi biaya, *Gross Profit Margin* terjaga pada kisaran 17%-18% namun turun dari 18,27% pada 2022 menjadi 17,47% pada periode 2025 sehingga beban pokok penjualan masih menekan margin kotor. Pada sisi laba perusahaan mengalami kerugian bersih sepanjang periode. *Net Profit Margin* dan *Return on Assets* membaik pada tahun 2024 dan melemah pada tahun 2025 dan *Return on Equity* pada tahun 2025 tidak dapat dimaknai dikarenakan ekuitas bernilai negatif pada sisi pelanggan penjualan relatif stabil sehingga meningkat dan *Operating Margin* serta *EBITDA Margin* membaik namun belum cukup untuk menghasilkan laba bersih positif. Dengan demikian MPPA mampu mempertahankan penjualan tetapi belum mampu mengubahnya menjadi laba yang berkelanjutan.

Manajemen MPPA disarankan memperkuat pengendalian beban pokok penjualan dan juga menekan beban operasional sehingga kenaikan penjualan menghasilkan laba yang sebanding serta memperbaiki struktur permodalan karena ekuitas telah negatif dan penelitian ini terbatas pada satu perusahaan, periode empat tahun, dan analisis deskriptif dengan data pelanggan yang belum rinci. Penelitian selanjutnya disarankan menambah perusahaan pembanding dan periode pengamatan, menggunakan data segmen atau pelanggan yang lebih rinci serta menganalisis penyebab perubahan profitabilitas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dr. Risky Budianto, S.E., M.Ak., selaku dosen pembimbing dan selaku dosen mata kuliah Praktik Akuntansi manajemen atas arahan, masukan dan waktu yang telah diberikan selama proses penelitian dan penyusunan artikel ini. Penulis juga berterima kasih kepada pihak Universitas Negeri Surabaya atas dukungan akademik dan juga fasilitas yang telah disediakan dan juga Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada berbagai pihak yang telah membantu kelancaran penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

DAFTAR REFERENSI

- Akin, I., Akin, M., Satiroglu, H. and Jhamb, M. (2025). *Influence of Growth, Capital Structure, Profitability, and Size on FTSE 100 Enterprise Value*. J Corp Account Finance., 36: 157-168. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22761>
- Alfio, A., & Maratno, S. F. E. (2025). *Pengaruh Inventory Turnover terhadap Return on Total Assets (ROA) dalam Industri Ritel di Indonesia*. Jurnal Bisnis Mahasiswa, 5(2), 595–603. <https://doi.org/10.60036/jbm.535>
- Angeline Suhandra Dharma, & Elizabeth Tiur Manurung. (2025). *Pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih pada PT Indomarco Prismatama (Indomaret)*. GEMILANG: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi, 5(3), 373–379. <https://doi.org/10.56910/gemilang.v5i3.2278>
- Chen, Long and Zhao, Xinlei. (2005) *Profitability, Mean Reversion of Leverage Ratios, and Capital Structure Choices*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=666992> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.666992>
- Cokins, G., Pohlen, T., & Klammer, T. (2021). Customer and distribution channel profitability analysis. Dalam *Supply Chain Costing and Performance Management* (edisi ke-2). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781119793663.ch9>
- Dharma, A. S., & Manurung, E. T. (2025). *Pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada PT Indomarco Prismatama (Indomaret)*. GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi, 5(3), 373-379. <https://doi.org/10.56910/gemilang.v5i3.2278>
- Gamalael, K. P., Frilyaningrum, A., Esti Rahayuningtyas, T., & Umam, C. (2022). *Konsep Dan Strategi Pemasaran Diperlukan untuk Menyikapi Persaingan Bisnis Perusahaan*. JAKA (Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Auditing), 3(2). <https://doi.org/10.56696/jaka.v3i2.7208>
- IFRS Foundation. (n.d.). IAS 1 Presentation of Financial Statements. IFRS.
- Jefriyanto. (2021). Perbandingan Return on Asset, Return on Equity, Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, dan Net Profit Margin sebelum dan semasa COVID-19 pada PT Matahari Department Store, Tbk. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan, 9(1), 61–66. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i1.464>
- Kahar, R. M., Palisuri, P., & Abubakar, H. (2024). Analisis Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pada PT. Sejahtera Buana Raya. Journal of Economy Business Development. 2(2), 171–176. <https://doi.org/10.56326/jebd.v2i2.2739>
- Lind, J., & Strömsten, T. (2006). Customer accounting and customer profitability analysis for the order handling industry—A managerial accounting approach. Industrial Marketing Management, 36(6), 757–769. <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2006.06.002>
- Mage, A. A. P. B., Saleh, H., & Jumarding, A. (2025). *Efektivitas Efisiensi Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pengolahan Rumput Laut*. 3(3), 336–346. <https://doi.org/10.56326/jebd.v3i3.3213>

- Meliana, Dea., Riswati, Junita., & Astuti, Dwi. (2025). *Analisis Perkembangan Bisnis Ritel Di Indonesia*. Journal of Business Economics and Management, 1(3). 235-243.
- Mulhern, F. J. (1999). *Customer profitability analysis: Measurement, concentration, and research directions*. Journal of Interactive Marketing, 13(1), 25–40. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6653\(199924\)13:1%3C25::AID-DIR3%3E3.0.CO;2-L](https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6653(199924)13:1%3C25::AID-DIR3%3E3.0.CO;2-L)
- Nirawati, Lia, et al. "Profitabilitas dalam Perusahaan." Jurnal Manajemen dan Bisnis, vol. 5, no. 1, 30 Jun. 2022, pp. 60-68, doi: 10.37673/jmb.v5i1.1623.
- Haikal, F. M., Putri, H. F., Zahratunisa, N., Salsabila, D. P., Ferdian, P. R., Fitriyani, N., Kusnadi, M., Tandayu, L. E., Yulastuti, A., Angraeni, M., & Azzahro, W. R. (2025). *Analisis Profitabilitas dalam Kinerja Keuangan dan Ukuran terhadap Nilai Perusahaan di PT. IBU (Indo Beras Unggul)*. Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan, 4 (April), 204–217. <https://doi.org/10.56910/jumbiwira.v4i1.2076>
- PT Matahari Putra Prima Tbk. (2025). Laporan tahunan. https://mppa.co.id/financial_results.html
- Rahman, F., Fatimah, P., Khair, N., Nuruddin, & Aulia, I. F. (2025). *Strategi Pengendalian Biaya Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan*. Jurnal Riset Multidisiplin Edukasi, 2, 765–777.
- Stojčić, N., & Vojvodić, K. (2012). *Determinants of Profitability of Firms in the Retail Sector: The Case of Croatia*. Munich Personal RePEc Archive (MPRA).
- Sukmadewi, R., Dewi Sartika, Mulyani Rodi Muin, & Deviana Sofyan. (2021). The Effect of Liquidity Ratio and Solvency Ratio on the Profitability of Plantation Subsector Companies Listed on the Indonesian Stock Exchange. Husnayain Business Review, 1(1), 69–77. <https://doi.org/10.54099/hbr.v1i1.23>
- Utami, R. T., Sambodja, E., & Anindya, A. (2025). *Pengantar Manajemen Ritel* (F. M. Viruliana (ed.); 1st ed.). CV Dunia Penerbitan Buku.
- 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/j.indmarman.2003.06.001>