Jurnal Ekonomi, Akuntansi, dan Perpajakan
Volume. 3, Nomor. 4, November 2026
e-ISSN: 3046-8140; p-ISSN: 3046-8809, Hal. 171-184
DOI: https://doi.org/10.61132/jeap.v3i4.2663
Tersedia: https://ejournal.areai.or.id/index.php/JEAP

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya, Laba, dan Konsentrasi Pelanggan pada PT Asia Sejahtera Mina Tbk. Periode 2021-2025

Mai Gita Indah Lestari[1], Nadia Fitri[2*], Krisna Mulya Habibi[3], Risky Budianto[4]
[1-4] Program Studi Akuntansi, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia
Email: mai.23196@mhs.unesa.ac.id [1], nadia.23210@mhs.unesa.ac.id [2*], krisna.23220@mhs.unesa.ac.id [3], riskybudianto@unesa.ac.id [4]

**Penulis Korespondensi: nadia.23210@mhs.unesa.ac.id*

Abstract. *This study analyzes the profitability of PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (AGAR) in terms of costs, earnings, and customer concentration during 2021-2025. It uses a descriptive quantitative case-study approach and secondary data from the company's annual reports and financial statements. The analysis examines cost ratios, profitability ratios, and major-customer sales contributions. Cost analysis covers the cost of goods sold (COGS) ratio, operating expense ratio, and operating ratio. Profitability is assessed using Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, Net Profit Margin, Return on Investment, and Return on Equity. Results show that COGS consistently absorbed more than 90% of sales, while the operating ratio ranged from 97.52% to 99.48%. Profitability was relatively low and fluctuated. The strongest profitability ratios occurred in 2024, whereas the company recorded a net loss in 2022. Greenwich Technology Development Ltd. was the main customer, accounting for 57.73%-87.03% of annual sales. Average concentration of major customers reached 82.67%. However, actual customer profitability could not be determined because customer-level product and service costs were not disclosed. The study highlights the need for tighter cost control, customer-base diversification, and more detailed customer-level cost records to improve profitability assessment and support management decisions.*

Keywords: *Cost Analysis; Customer Concentration; Financial Ratios; Profitability; Seaweed*.

Abstrak. Artikel ini mengkaji struktur biaya, capaian laba, dan konsentrasi pelanggan PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (AGAR) selama 2021-2025. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif berbentuk studi kasus dengan memanfaatkan laporan tahunan serta laporan keuangan yang dipublikasikan perusahaan. Penilaian mencakup rasio BPP, rasio beban usaha, operating ratio, lima indikator profitabilitas, dan porsi penjualan kepada pelanggan utama. Selama periode pengamatan, BPP menghabiskan lebih dari 90% penjualan, sementara operating ratio berada pada rentang 97,52%-99,48%. Tingkat profitabilitas masih terbatas dan berfluktuasi. Secara umum, rasio terbaik tercatat pada 2024, sedangkan 2022 merupakan tahun ketika perusahaan membukukan rugi bersih. Greenwich Technology Development Ltd. menyumbang 57,73%-87,03% penjualan tahunan, dengan rata-rata konsentrasi pelanggan utama sebesar 82,67%. Profitabilitas aktual per pelanggan belum bisa dihitung karena laporan perusahaan tidak merinci biaya produk maupun pelayanan untuk setiap pelanggan. Temuan ini menekankan perlunya pengendalian biaya yang lebih baik, perluasan basis pelanggan, serta pencatatan biaya per pelanggan yang lebih rinci untuk menunjang evaluasi dan keputusan manajemen.

Kata kunci: Biaya; Konsentrasi Pelanggan; Profitabilitas; Rasio Keuangan; Rumput Laut.

1. LATAR BELAKANG

Kemampuan memperoleh laba menjadi salah satu penentu keberlanjutan dan perkembangan usaha (Zhang et al., 2025). Bagi perusahaan komoditas ekspor, kemampuan menjaga margin menjadi penting karena pendapatan penjualan berhadapan dengan perubahan harga dan biaya operasional. Perdagangan rumput laut Indonesia memiliki keterkaitan yang kuat dengan pasar internasional. FAO (2026) menunjukkan bahwa Indonesia menyumbang sekitar 69% ekspor rumput laut dunia pada 2025, sementara Tiongkok menyerap sekitar 59% impor dunia. Di sisi biaya, kenaikan tarif pengiriman peti kemas yang mencapai puncak pada awal 2022 menjadi bagian dari tekanan biaya perdagangan internasional (UNCTAD, 2022).

Naskah Masuk: 23 September 2026; Revisi: 08 Oktober 2026; Diterima: 22 Oktober 2026; Terbit: 01 November 2026

FAO (2026) juga mengidentifikasi biaya bahan bakar, pengiriman, dan pengeringan sebagai risiko bagi perdagangan rumput laut kering curah. Eksportir karena itu menghadapi tantangan dalam menjaga margin ketika harga jual dan biaya usaha mengalami perubahan.

PT Asia Sejahtera Mina Tbk (AGAR), perusahaan yang bergerak dalam perdagangan rumput laut dan tercatat di Bursa Efek Indonesia, mengalami perubahan penjualan dan laba selama 2021-2025. Penjualan bersih meningkat dari sekitar Rp392,66 miliar pada 2021 menjadi Rp540,85 miliar pada 2022, kemudian turun menjadi sekitar Rp234,57 miliar pada 2025 (PT Asia Sejahtera Mina Tbk, 2022, 2023, 2026). Perubahan penjualan tersebut tidak selalu diikuti perubahan laba dengan arah yang sama. Oleh sebab itu, perkembangan profitabilitas AGAR perlu ditelaah dengan memperhatikan beban pokok penjualan, beban usaha, serta perubahan margin laba kotor dan margin laba bersih berdasarkan laporan keuangan perusahaan.

Selain struktur biaya, konsentrasi pelanggan merupakan aspek yang relevan dalam memahami perkembangan profitabilitas. Patatoukas (2012) mengkaji implikasi konsentrasi basis pelanggan terhadap kinerja perusahaan dan pasar modal, sedangkan Irvine et al. (2016) membahas hubungan konsentrasi pelanggan, profitabilitas, dan siklus hidup hubungan pelanggan. Konsentrasi pelanggan dapat berkaitan dengan manfaat hubungan dagang, tetapi ketergantungan pada pelanggan utama juga membuat perusahaan lebih terpapar terhadap perubahan transaksi dengan pelanggan tersebut. Oleh karena itu, konsentrasi penjualan perlu ditelaah bersama perubahan biaya dan margin, tanpa mengasumsikan bahwa konsentrasi yang tinggi selalu menguntungkan atau merugikan perusahaan.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa hubungan konsentrasi pelanggan dengan kinerja perusahaan tidak memiliki satu pola yang seragam. Patatoukas (2012) menemukan hubungan positif antara konsentrasi basis pelanggan dan tingkat pengembalian akuntansi pemasok dalam sampel penelitiannya. Sebaliknya, Hui et al. (2019) menemukan hubungan negatif antara konsentrasi pelanggan utama dan profitabilitas pemasok, tetapi hubungan positif dengan profitabilitas pelanggan utamanya. Jin et al. (2022) juga mencatat kaitan negatif antara konsentrasi pelanggan dan kinerja perusahaan, sedangkan Kwak & Kim (2020) menemukan hubungan berbentuk U antara konsentrasi pelanggan utama dan profitabilitas pemasok. Di sisi lain, Padriyansyah et al. (2022) menyoroti hubungan volume penjualan dan biaya operasional dengan profitabilitas perusahaan tercatat di BEI. Perbedaan fokus dan hasil tersebut menunjukkan pentingnya mempertimbangkan konteks perusahaan, struktur biaya, dan karakteristik hubungan pelanggan dalam menelaah profitabilitas.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini berfokus pada perkembangan biaya, laba, dan konsentrasi pelanggan pada PT Asia Sejahtera Mina Tbk selama 2021-2025. Berbeda dari penelitian terdahulu yang menguji hubungan konsentrasi pelanggan dan kinerja pada sampel perusahaan, artikel ini menelaah perubahan komponen biaya, margin profitabilitas, serta konsentrasi penjualan pada satu perusahaan eksportir rumput laut. Penelitian ini bertujuan menganalisis perkembangan beban pokok penjualan dan beban usaha, perubahan laba dan margin profitabilitas, serta tingkat konsentrasi penjualan pada pelanggan utama AGAR selama periode pengamatan. Hasilnya diharapkan memberikan gambaran kontekstual mengenai perkembangan struktur biaya dan konsentrasi pelanggan yang menyertai perubahan profitabilitas perusahaan.

2. KAJIAN TEORITIS

Profitabilitas menunjukkan sejauh mana kegiatan usaha dan sumber daya perusahaan mampu menghasilkan keuntungan. Kasmir (2019) menerangkan bahwa rasio profitabilitas dapat dipakai untuk menilai kemampuan memperoleh laba sekaligus melihat efektivitas pengelolaan perusahaan. Penilaian dapat dilakukan dengan membandingkan laba terhadap penjualan, aset, atau ekuitas. Fadhillah et al. (2024) juga menggunakan rasio profitabilitas sebagai salah satu sarana mengevaluasi kinerja keuangan melalui informasi dalam laporan keuangan. Dengan demikian, penilaian profitabilitas tidak hanya didasarkan pada besarnya laba yang diperoleh, tetapi juga pada proporsi laba terhadap penjualan dan sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya dan Laba

Analisis profitabilitas berdasarkan biaya digunakan untuk mengetahui besarnya biaya yang menyerap pendapatan perusahaan. Dalam penelitian ini, analisis dilakukan melalui rasio Beban Pokok Penjualan (BPP) terhadap penjualan, rasio beban usaha terhadap penjualan, dan *operating ratio*. Rasio BPP menunjukkan proporsi penjualan yang digunakan untuk menanggung biaya pokok penjualan, sedangkan rasio beban usaha menggambarkan proporsi penjualan yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional. Sementara itu, *operating ratio* menunjukkan keseluruhan proporsi BPP dan beban usaha terhadap penjualan bersih. Secara umum, rasio biaya yang lebih rendah menunjukkan bahwa bagian penjualan yang terserap untuk membiayai kegiatan usaha lebih kecil, sehingga tersedia ruang yang lebih besar untuk menghasilkan laba. Namun, interpretasinya tetap perlu mempertimbangkan perubahan penjualan dan komponen biaya perusahaan.

Profitabilitas berdasarkan laba melengkapi analisis biaya dengan menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan dari penjualan dan sumber daya yang dimiliki. Pengukuran dilakukan menggunakan *Gross Profit Margin* (GPM), *Operating Profit Margin* (OPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Investment* (ROI), dan *Return on Equity* (ROE). GPM menggambarkan proporsi laba kotor terhadap penjualan bersih setelah memperhitungkan BPP, sedangkan OPM menunjukkan proporsi laba operasi terhadap penjualan setelah memperhitungkan biaya operasional. bagian penjualan yang menjadi laba bersih. ROI dan ROE menilai kemampuan menghasilkan laba berdasarkan aset dan ekuitas. Penggunaan beberapa rasio tersebut memungkinkan penilaian profitabilitas dari sisi yang berbeda. Sebagaimana dijelaskan oleh Kasmir (2019), rasio keuangan dapat membantu memahami kondisi perusahaan dan mendukung pertimbangan manajerial, sehingga rasio biaya dan laba sebaiknya dibaca secara bersamaan. Oleh karena itu, rasio biaya dan rasio laba perlu dianalisis secara bersamaan untuk memahami kondisi profitabilitas perusahaan secara lebih menyeluruh.

Konsentrasi Pelanggan

Konsentrasi pelanggan menggambarkan tingkat ketergantungan pendapatan perusahaan pada sejumlah kecil pelanggan. Konsentrasi yang tinggi dapat memberikan keuntungan melalui hubungan bisnis yang lebih erat dan koordinasi dengan pelanggan utama, tetapi juga berpotensi meningkatkan ketergantungan perusahaan terhadap keputusan pembelian pelanggan tersebut. Ahsan et al. (2023) menemukan bahwa konsentrasi pelanggan dan pemasok dapat melemahkan kekuatan tawar perusahaan serta berkaitan dengan pertumbuhan keuangan yang lebih rendah pada perusahaan nonkeuangan yang diteliti di Tiongkok. Sementara itu, Han et al. (2023) menemukan hubungan berbentuk U terbalik antara konsentrasi pelanggan dan kinerja keuangan pemasok. Temuan tersebut menunjukkan bahwa konsentrasi pelanggan dapat memberikan manfaat sampai tingkat tertentu, tetapi konsentrasi yang terlalu tinggi juga dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan. Park et al. (2024) turut menunjukkan bahwa keterkaitan konsentrasi pelanggan dengan kinerja operasional dapat berbeda sesuai kondisi yang dihadapi perusahaan, khususnya selama periode gangguan dan pemulihan rantai pasok. Dengan demikian, konsentrasi pelanggan perlu dievaluasi tidak hanya berdasarkan kontribusi pendapatannya, tetapi juga berdasarkan potensi risiko ketergantungan yang ditimbulkannya.

Customer Profitability Analysis

Customer Profitability Analysis (CPA) merupakan analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi keuntungan yang dihasilkan oleh masing-masing pelanggan dengan mempertimbangkan pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan pelanggan tersebut. Niraj et al. (2001) menjelaskan bahwa analisis profitabilitas pelanggan perlu memperhitungkan biaya produk serta biaya pelayanan pelanggan yang dapat berbeda sesuai karakteristik transaksi dan kebutuhan pelayanan. Oleh karena itu, pelanggan dengan nilai penjualan terbesar belum tentu menjadi pelanggan yang paling menguntungkan bagi perusahaan. Lueg & Ilieva (2024) menjelaskan bahwa penerapan CPA melibatkan karakteristik pelanggan, struktur biaya, dan pertimbangan strategis dalam pengambilan keputusan. Sejalan dengan hal tersebut, Sudaryati & Basuki (2025) menunjukkan bahwa penerapan *Activity-Based Costing* dapat memberikan gambaran profitabilitas pelanggan yang berbeda dibandingkan metode alokasi biaya tradisional. Temuan ini memperlihatkan pentingnya informasi biaya yang memadai dalam menilai kontribusi ekonomi masing-masing pelanggan.

Dalam penerapannya, CPA memerlukan informasi pendapatan dan biaya pada tingkat pelanggan agar keuntungan setiap pelanggan dapat dihitung secara lebih akurat. Apabila perusahaan hanya mengungkapkan nilai penjualan pelanggan utama tanpa menyajikan biaya produk dan biaya pelayanan secara individual, analisis yang dilakukan belum dapat menentukan laba aktual setiap pelanggan. Oleh karena itu, analisis konsentrasi pelanggan perlu dibedakan dari CPA secara penuh. Konsentrasi pelanggan menunjukkan seberapa besar pendapatan perusahaan bergantung pada pelanggan tertentu, sedangkan CPA bertujuan menilai keuntungan yang dihasilkan setelah memperhitungkan biaya terkait. Perbedaan ini menjadi dasar dalam mengevaluasi kontribusi pelanggan utama PT Asia Sejahtera Mina Tbk. berdasarkan informasi yang tersedia dalam laporan keuangan perusahaan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dirancang sebagai studi kasus dengan pendekatan deskriptif kuantitatif pada PT Asia Sejahtera Mina Tbk. periode 2021-2025. Penelitian bertujuan menganalisis perkembangan struktur biaya perusahaan melalui perhitungan rasio keuangan berdasarkan laporan keuangan tahunan. Analisis rasio keuangan digunakan untuk menilai kondisi serta kinerja perusahaan berdasarkan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan (Kasmir, 2019:103).

Data penelitian merupakan data sekunder dari laporan tahunan dan laporan keuangan AGAR tahun 2021-2025. Pengumpulan data dilakukan melalui teknik dokumentasi dengan menelaah dan mencatat data penjualan bersih, beban pokok penjualan (BPP), dan beban usaha dari dokumen perusahaan yang dipublikasikan. Selanjutnya, analisis deskriptif kuantitatif dengan menghitung rasio beban pokok penjualan, rasio beban usaha, dan operating ratio. Rasio-rasio tersebut digunakan untuk mengetahui proporsi komponen biaya terhadap penjualan bersih dan menggambarkan perkembangan struktur biaya perusahaan. Penggunaan rasio biaya membantu mengevaluasi besarnya biaya relatif terhadap penjualan (Javed, 2023).

Rasio beban pokok penjualan dihitung dengan membagi beban pokok penjualan dengan penjualan bersih lalu mengalikan hasilnya dengan 100%. Rasio beban usaha dihitung dengan membagi beban usaha dengan penjualan bersih, juga dikalikan 100%. Sementara itu, operating ratio dihitung dengan membagi jumlah beban pokok penjualan dan beban usaha dengan penjualan bersih, kemudian dikalikan 100%. Hasil perhitungan dibandingkan dari tahun 2021 hingga 2025 untuk mengidentifikasi perubahan struktur biaya perusahaan dan kaitannya dengan profitabilitas.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis profitabilitas PT Asia Sejahtera Mina Tbk. dilakukan menggunakan data laporan tahunan dan laporan keuangan periode 2021-2025. Analisis mencakup tiga aspek, yaitu biaya, laba, dan konsentrasi pelanggan. Ketiga aspek tersebut digunakan untuk memperoleh gambaran mengenai kemampuan perusahaan menghasilkan laba sekaligus mengidentifikasi risiko yang berkaitan dengan struktur biaya dan ketergantungan pendapatan pada pelanggan utama (PT Asia Sejahtera Mina Tbk, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026).

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Analisis profitabilitas berdasarkan biaya dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dibandingkan dengan penjualan yang dihasilkan selama periode 2021-2025. Analisis ini menggunakan tiga indikator, yaitu rasio beban pokok penjualan (BPP), rasio beban usaha, dan operating ratio. Rasio keuangan dapat membantu membaca kondisi perusahaan (Kasmir, 2019). Sementara itu, rasio biaya digunakan untuk menggambarkan proporsi biaya terhadap penjualan (Javed, 2023).

Tabel 1. Rasio Biaya PT Asia Sejahtera Mina Tbk. Periode 2021-2025.

Tahun	Rasio BPP	Rasio Beban Usaha	Operating Ratio
2021	91,55%	6,59%	98,14%
2022	92,83%	6,66 %	99,48%
2023	91,99%	6,89%	98,88%

2024	90,85%	6,68%	97,52%
2025	90,90%	8,43%	99,33%

Sumber: Diolah dari laporan tahunan PT Asia Sejahtera Mina Tbk. periode 2021-2025.

Rasio Beban Pokok Penjualan

Rasio beban pokok penjualan menunjukkan proporsi penjualan bersih yang digunakan untuk menutup beban pokok penjualan. Berdasarkan Tabel 1, rasio BPP perusahaan pada 2021 mencapai 91,55%, kemudian meningkat menjadi 92,83% pada 2022. Kenaikan tersebut menunjukkan bahwa proporsi penjualan yang terserap oleh biaya pokok penjualan semakin besar. Pada 2022, penjualan bersih tercatat sekitar Rp540,85 miliar, sedangkan BPP mencapai sekitar Rp502,05 miliar. Dengan demikian, bagian penjualan yang tersisa setelah dikurangi BPP hanya sekitar 7,17%.

Pada 2023, rasio BPP turun menjadi 91,99%, kemudian kembali menurun hingga 90,85% pada 2024. Kondisi ini menunjukkan adanya perbaikan relatif dalam proporsi BPP terhadap penjualan. Pada 2025, rasio tersebut sedikit meningkat menjadi 90,90%. Meskipun terdapat penurunan dibandingkan 2022, rasio BPP selama seluruh periode tetap berada di atas 90%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penjualan perusahaan digunakan untuk menutup biaya pokok penjualan, sehingga pengendalian biaya produksi dan pengadaan menjadi aspek penting dalam pengelolaan profitabilitas perusahaan.

Rasio Beban Usaha

Rasio beban usaha menggambarkan proporsi penjualan bersih yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional di luar BPP sesuai klasifikasi laporan keuangan perusahaan. Berdasarkan Tabel 1, rasio beban usaha meningkat dari 6,59% pada 2021 menjadi 6,66% pada 2022 dan 6,89% pada 2023. Pada 2024, rasio tersebut menurun menjadi 6,68%, yang menunjukkan bahwa proporsi beban usaha terhadap penjualan relatif lebih kecil dibandingkan tahun sebelumnya.

Namun, pada 2025 rasio beban usaha meningkat cukup besar menjadi 8,43%. Pada periode yang sama, penjualan bersih menurun dari sekitar Rp336,67 miliar pada 2024 menjadi sekitar Rp234,57 miliar pada 2025. Perubahan ini menunjukkan bahwa beban usaha menyerap bagian penjualan yang lebih besar pada 2025. Peningkatan rasio tersebut perlu diperhatikan karena dapat mempersempit ruang perusahaan untuk menghasilkan laba operasi, terutama ketika penjualan mengalami penurunan.

Operating Ratio

Operating ratio menunjukkan proporsi penjualan bersih yang digunakan untuk menutup BPP dan beban usaha. Semakin tinggi rasio ini, semakin besar bagian penjualan yang terserap oleh kedua komponen biaya tersebut, sehingga semakin kecil sisa penjualan sebelum memperhitungkan komponen lain yang berada di luar perhitungan rasio.

Berdasarkan Tabel 1, operating ratio meningkat dari 98,14% pada 2021 menjadi 99,48% pada 2022, nilai tertinggi dalam periode pengamatan, yang menunjukkan bahwa hampir seluruh penjualan bersih terserap oleh BPP dan beban usaha. Pada 2023, rasio menurun menjadi 98,88%, kemudian mencapai nilai terendah sebesar 97,52% pada 2024. Penurunan ini menunjukkan bahwa proporsi biaya terhadap penjualan relatif lebih rendah dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Pada 2025, operating ratio kembali meningkat menjadi 99,33%. Perubahan ini sejalan dengan meningkatnya rasio beban usaha dan menurunnya penjualan bersih. Dengan demikian, kondisi 2025 menunjukkan bahwa proporsi penjualan yang digunakan untuk menutup biaya kembali membesar. Pola tersebut memperlihatkan bahwa perubahan struktur biaya dan penjualan perlu diperhatikan secara bersamaan ketika mengevaluasi profitabilitas perusahaan.

Secara keseluruhan, rasio biaya PT Asia Sejahtera Mina Tbk. selama 2021–2025 menunjukkan bahwa BPP menyerap lebih dari 90% penjualan bersih setiap tahun. Operating ratio yang berada pada kisaran 97,52%–99,48% juga menunjukkan bahwa sebagian besar penjualan digunakan untuk menutup BPP dan beban usaha. Tahun 2024 memperlihatkan proporsi biaya terendah berdasarkan operating ratio, sedangkan 2022 mencatat proporsi tertinggi. Pada 2025, rasio kembali meningkat, terutama seiring naiknya rasio beban usaha dan menurunnya penjualan. Hasil ini merupakan gambaran deskriptif mengenai perkembangan biaya dan penjualan; hasil tersebut tidak dengan sendirinya membuktikan hubungan sebab-akibat antara perubahan biaya dan laba bersih.

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Laba

Kasmir (2019) menjelaskan bahwa rasio profitabilitas dapat dipakai untuk menilai kemampuan perusahaan memperoleh laba dan efektivitas pengelolaan operasional. Dalam laporan ini analisis dilakukan melalui lima rasio, yaitu GPM, OPM, NPM, ROI, dan ROE, mengikuti indikator yang dibahas Saragih (2017).

Tabel 2. Rasio Laba PT Asia Sejahtera Mina Tbk 2021-2025.

Tahun	GPM	OPM	NPM	ROI	ROE
2021	8,46%	1,86%	0,43%	0,94%	1,54%
2022	7,17%	0,52%	-0,36%	-0,97%	-1,80%
2023	8,01%	1,12%	0,004%	0,009%	0,02%

2024	9,15%	2,48%	0,99%	1,57%	3,02%
2025	9,10%	0,67%	0,87%	0,99%	1,82%

Sumber: Data diolah dari laporan keuangan PT Asia Sejahtera Mina Tbk periode 2021-2025.

Gross Profit Margin (GPM)

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

GPM mengukur efisiensi perusahaan dalam mengendalikan harga pokok atau biaya produksinya (Saragih, 2017). GPM AGAR bergerak pada kisaran 7,17 hingga 9,15% sepanjang 2021–2025, artinya harga pokok penjualan secara konsisten menyerap lebih dari 90% nilai penjualan AGAR pada setiap tahun pengamatan. Sempitnya margin ini membuat perusahaan memiliki ruang gerak yang terbatas untuk menyerap kenaikan biaya di luar produksi tanpa langsung tergerus ke titik impas atau kerugian.

Operating Profit Margin (OPM)

$$\text{OPM} = \frac{Laba\ Operasi}{Penjualan} \text{ x } 100\%$$

OPM menggambarkan laba murni yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan setelah memperhitungkan biaya produksi dan biaya operasional, sebelum pajak dan bunga (Saragih, 2017). Selisih antara GPM dan OPM pada tahun yang sama, yang secara matematis setara dengan rasio beban usaha terhadap penjualan, relatif stabil pada kisaran 6,59 hingga 6,89% sepanjang 2021–2024, sebelum melonjak menjadi 8,43% pada 2025. Karena ruang gerak GPM yang sudah sempit seperti dijelaskan sebelumnya, kenaikan proporsi beban usaha sekecil ini pun cukup untuk menekan OPM 2025 turun ke titik terendah kedua sepanjang periode (0,67%), menunjukkan bahwa profitabilitas operasional AGAR sangat sensitif terhadap disiplin pengendalian beban usaha, jauh lebih sensitif dibanding terhadap perubahan pada sisi produksi.

Net Profit Margin (NPM)

$$\text{NPM} = \frac{Laba\ Setelah\ Pajak}{Penjualan\ Bersih} \text{ x } 100\%$$

NPM menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari volume penjualan tertentu (Saragih, 2017). NPM AGAR tidak pernah menyentuh 1% sepanjang 2021-2025, bahkan sempat negatif pada 2022 (−0,36%). Margin setipis ini berarti perusahaan tidak memiliki penyangga (*buffer*) yang memadai terhadap guncangan biaya maupun penurunan penjualan, sedikit saja tekanan tambahan pada beban, sebagaimana terjadi pada 2022, sudah cukup untuk mendorong perusahaan dari posisi laba tipis ke posisi rugi bersih, seperti yang benar-benar terjadi pada tahun tersebut.

Return on Investment (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{Laba\ Setelah\ Pajak}{Total\ Aset} \text{ x } 100\%$$

ROI mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari keseluruhan aset yang dimiliki (Saragih, 2017). Total aset AGAR meningkat sekitar 14% dari Rp179,19 miliar pada 2021 menjadi Rp205,24 miliar pada 2025, namun ROI pada kedua titik tersebut nyaris tidak berbeda (0,94% dan 0,99%). Hal ini berarti pertambahan aset AGAR selama lima tahun terakhir belum tentu berbanding lurus dengan pertambahan kemampuannya menghasilkan laba, karena sebagaimana ditunjukkan oleh NPM, terletak pada tipisnya margin laba terhadap penjualan, bukan pada besar-kecilnya aset yang dimiliki perusahaan. Dengan kata lain, menambah aset saja tidak akan memperbaiki ROI AGAR secara berarti selama margin laba terhadap penjualannya tetap setipis kondisi saat ini.

Return on Equity (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{Laba\ Setelah\ Pajak}{Total\ Ekuitas} \text{ x } 100\%$$

ROE mengukur efektivitas pengelolaan modal sendiri serta tingkat keuntungan dari investasi pemegang saham (Saragih, 2017). ROE AGAR tertinggi sepanjang periode hanya mencapai 3,02% pada 2024. Pergerakan ROE juga lebih ekstrem dibandingkan ROI pada tahun yang sama, lebih tinggi saat ROI positif (misalnya 3,02% berbanding 1,57% pada 2024), namun juga lebih rendah saat ROI negatif (−1,80% berbanding −0,97% pada 2022). Pola ini konsisten dengan porsi liabilitas yang cukup besar dalam struktur pendanaan AGAR, yang memperbesar dampak kinerja perusahaan terhadap pemegang saham ke dua arah, memperbesar keuntungan di tahun untung, sekaligus memperbesar kerugian di tahun rugi.

Rendahnya seluruh rasio profitabilitas AGAR sepanjang 2021–2025 berkaitan dengan satu kondisi yang sama, yaitu margin laba kotor perusahaan yang tipis sejak awal, yang menyisakan ruang toleransi terbatas terhadap kenaikan beban usaha. Hal ini tampak dari bersamaannya lonjakan beban usaha dengan penurunan tajam OPM, NPM, dan ROI pada 2025. Pola yang sama juga terlihat pada ROI, penambahan aset AGAR selama lima tahun terakhir tidak disertai perbaikan ROI yang sepadan, sementara margin laba terhadap penjualan tetap berada pada kisaran yang serupa dari tahun ke tahun, mengindikasikan bahwa tipisnya margin lebih berkaitan erat dengan rendahnya ROI dibandingkan skala aset itu sendiri. Sementara itu, pergerakan ROE yang lebih ekstrem dibandingkan ROI pada setiap tahun, baik ke arah positif maupun negatif, mengindikasikan bahwa porsi liabilitas dalam struktur pendanaan AGAR turut memperbesar risiko yang ditanggung pemegang saham, khususnya pada tahun-tahun performa

perusahaan sedang lemah. Berdasarkan data lima tahun ini, tantangan profitabilitas AGAR tidak tampak sebagai persoalan satu tahun tertentu saja, melainkan pola yang berulang sepanjang periode pengamatan, meski diperlukan data periode yang lebih panjang untuk memastikan apakah pola ini bersifat permanen pada bisnis AGAR.

Analisis Profitabilitas Berdasarkan Konsentrasi Pelanggan

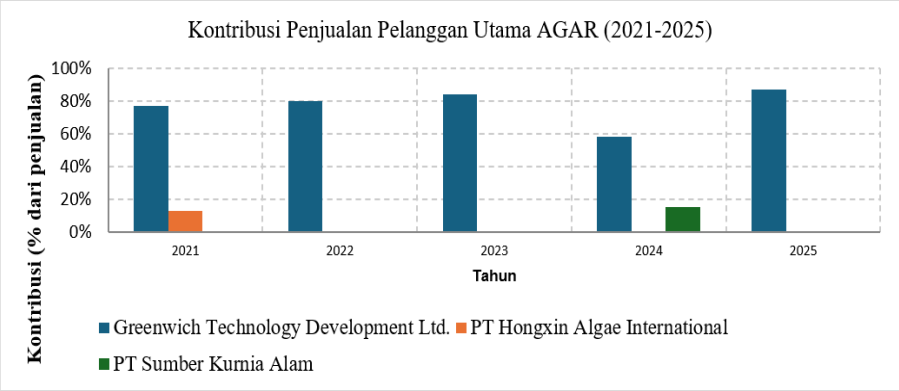
Berdasarkan laporan keuangan PT Asia Sejahtera Mina Tbk., Greenwich Technology Development Ltd. merupakan pelanggan utama dengan kontribusi penjualan yang dominan selama periode 2021-2025. Kontribusinya mencapai 77,11% pada 2021, meningkat menjadi 79,73% pada 2022 dan 84,14% pada 2023, kemudian turun menjadi 57,73% pada 2024 sebelum kembali meningkat menjadi 87,03% pada 2025. Rata-rata konsentrasi pelanggan utama selama periode tersebut mencapai 82,67%, berdasarkan perhitungan terhadap pelanggan utama yang diungkapkan perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pendapatan AGAR sangat bergantung pada sejumlah kecil pelanggan, terutama Greenwich Technology Development Ltd. (PT Asia Sejahtera Mina Tbk, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026).

Tabel 3. Kontribusi Penjualan AGAR 2021-2025.

Tahun	Pelanggan Utama	Kontribusi Penjualan
2021	Greenwich Technology Development Ltd.	77,11%
	PT Hongxin Algae International	12,68%
2022	Greenwich Technology Development Ltd.	79,73%
2023	Greenwich Technology Development Ltd.	84,14%
2024	Greenwich Technology Development Ltd.	57,73%
	PT Sumber Kurnia Alam	14,92%
2025	Greenwich Technology Development Ltd.	87,03%

Sumber: Data laporan tahunan AGAR, diolah penulis

Meskipun memberikan kontribusi pendapatan terbesar, Greenwich belum dapat dinyatakan sebagai pelanggan yang paling menguntungkan. Niraj et al. (2001) menjelaskan bahwa *Customer Profitability Analysis* (CPA) perlu mempertimbangkan pendapatan, biaya produk, dan biaya pelayanan masing-masing pelanggan. Namun, laporan tahunan AGAR belum menyediakan informasi biaya secara individual, seperti harga pokok penjualan per pelanggan dan biaya pelayanan yang berkaitan dengan transaksi pelanggan tersebut. Oleh karena itu, analisis ini terbatas pada kontribusi pendapatan dan konsentrasi pelanggan, sehingga belum dapat menentukan laba aktual yang dihasilkan setiap pelanggan. Keterbatasan tersebut menunjukkan bahwa tingginya penjualan tidak selalu mencerminkan tingginya profitabilitas pelanggan (Sudaryati & Basuki, 2025).



Gambar 1. Diagram Kontribusi Penjualan AGAR 2021-2025.

Sumber: Tabel 3, diolah penulis

Tingginya konsentrasi pelanggan juga menunjukkan adanya risiko ketergantungan pendapatan. Ahsan et al. (2023) menjelaskan bahwa konsentrasi pelanggan dan pemasok dapat berkaitan dengan kekuatan tawar serta pertumbuhan keuangan perusahaan. Dalam konteks AGAR, penurunan pembelian atau perubahan hubungan bisnis dengan Greenwich berpotensi memengaruhi pendapatan perusahaan secara signifikan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempertahankan hubungan dengan pelanggan utama sekaligus memperluas basis pelanggan untuk mengurangi ketergantungan pada satu pembeli. Selain itu, pencatatan biaya berdasarkan pelanggan perlu ditingkatkan agar evaluasi profitabilitas pelanggan dapat dilakukan secara lebih akurat.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis, profitabilitas PT Asia Sejahtera Mina Tbk. selama periode 2021-2025 menunjukkan kondisi yang relatif rendah dan berfluktuasi. Dari sisi biaya, Beban Pokok Penjualan (BPP) secara konsisten menyerap lebih dari 90% penjualan, sedangkan operating ratio berada pada kisaran 97,52%-99,48%. Dari sisi laba, tahun 2024 menunjukkan kinerja relatif terbaik dengan *Gross Profit Margin* (GPM) sebesar 9,15%, *Operating Profit Margin* (OPM) sebesar 2,48%, dan *Return on Equity* (ROE) sebesar 3,02%. Sebaliknya, pada 2022 perusahaan mengalami kerugian bersih dan mencatatkan rasio profitabilitas negatif. Temuan ini menunjukkan bahwa evaluasi profitabilitas perlu mempertimbangkan struktur biaya dan kemampuan menghasilkan laba, bukan hanya besarnya penjualan.

Dari sisi pelanggan, Greenwich Technology Development Ltd. menjadi pelanggan utama dengan kontribusi penjualan sebesar 57,73%-87,03%. Rata-rata konsentrasi pelanggan utama mencapai 82,67%, yang menunjukkan tingginya ketergantungan pendapatan AGAR pada sejumlah kecil pelanggan. Namun, analisis belum dapat menentukan profitabilitas aktual setiap

pelanggan karena informasi biaya produk dan biaya pelayanan pada tingkat pelanggan tidak tersedia. Dengan demikian, hasil penelitian menggambarkan kontribusi pendapatan dan konsentrasi pelanggan, bukan peringkat keuntungan aktual masing-masing pelanggan.

Berdasarkan temuan tersebut, perusahaan disarankan memperkuat pengendalian BPP, mengevaluasi beban usaha agar lebih sesuai dengan perkembangan penjualan, serta mempertahankan hubungan dengan pelanggan utama sambil memperluas basis pelanggan untuk mengurangi risiko ketergantungan. Perusahaan juga perlu meningkatkan pencatatan biaya produk dan biaya pelayanan per pelanggan agar *Customer Profitability Analysis* dapat dilakukan secara lebih akurat. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan data biaya yang lebih terperinci atau periode pengamatan yang lebih panjang untuk memperoleh gambaran profitabilitas perusahaan yang lebih menyeluruh.

DAFTAR REFERENSI

Ahsan, T., Mirza, S. S., Gull, A. A., & Majeed, M. A. (2023). How to deal with customer and supplier concentration to attain sustainable financial growth? The role of business strategy. *Business Strategy and the Environment, 32*(7), 4600–4619. https://doi.org/10.1002/bse.3383

Fadhillah, I. R., Nadiyah, Rohmah, L., Haryadi, D., & Wahyudi, W. (2024). Profitability ratio analysis to assess the financial performance. *International Journal of Applied Finance and Business Studies, 11*(4), 964–969. https://doi.org/10.35335/ijafibs.v11i4.243

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2026). *Indonesia-China route anchors seaweed trade despite lower volumes*. FAO GLOBEFISH. https://www.fao.org/in-action/globefish/news-events/news/news-detail/indonesia-china-route-anchors-seaweed-trade-despite-lower-volumes/en

Han, Z., Yu, C., Li, Y., Shi, J., & Liu, Y. (2023). Customer concentration and supplier financial performance: An inverted U-shaped relationship. *Industrial Marketing Management, 113*, 138–152. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2023.06.003

Hui, K. W., Liang, C., & Yeung, P. E. (2019). The effect of major customer concentration on firm profitability: Competitive or collaborative? *Review of Accounting Studies, 24*(1), 189–229. https://doi.org/10.1007/s11142-018-9469-8

Irvine, P. J., Park, S. S., & Yildizhan, C. (2016). Customer-base concentration, profitability, and the relationship life cycle. *The Accounting Review, 91*(3), 883–906. https://doi.org/10.2308/accr-51246

Javed, R. (2023). *Expense ratio*. Accounting for Management. https://www.accountingformanagement.org/expense-ratio/

Jin, G., Jiang, Q., & Liu, X. (2022). Customer concentration, managerial ability, and corporate performance. *Frontiers in Psychology, 12*, Article 814646. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.814646

Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan*. Rajawali Pers.

Kwak, K., & Kim, N. (2020). Concentrate or disperse? The relationship between major customer concentration and supplier profitability and the moderating role of insider ownership. *Journal of Business Research, 109*, 648–658. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.033

Lueg, R., & Ilieva, D. (2024). Customer profitability analysis in decision-making—The roles of customer characteristics, cost structures, and strategizing. *PLOS ONE, 19*(5), Article e0296974. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0296974

Niraj, R., Gupta, M., & Narasimhan, C. (2001). Customer profitability in a supply chain. *Journal of Marketing, 65*(3), 1–16. https://doi.org/10.1509/jmkg.65.3.1.18332

Padriyansyah, A. R., & Pratiwi, T. S. (2022). Volume penjualan, biaya operasional dan pengaruhnya terhadap profitabilitas (Studi pada perusahaan terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017–2020). *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi dan Keuangan, 3*(1), 121–128. https://doi.org/10.53697/emak.v3i1

Park, Y. S., Na, J., & Lee, Y. S. (2024). Effect of customer concentration on firms' operating performance during the COVID-19 pandemic. *International Journal of Production Research, 62*(19), 7146–7166. https://doi.org/10.1080/00207543.2024.2320677

Patatoukas, P. N. (2012). Customer-base concentration: Implications for firm performance and capital markets. *The Accounting Review, 87*(2), 363–392. https://doi.org/10.2308/accr-10198

PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (2022). *Laporan tahunan 2021*. http://asiamina.com/files/documents/7f72dd50-fb2f-4b6b-b672-cf79998cfb46.pdf

PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (2023). *Laporan tahunan 2022*. http://asiamina.com/files/documents/51e18831-1eb3-434b-a82a-b71d017834a1.pdf

PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (2024). *Laporan tahunan 2023*. http://asiamina.com/files/documents/7f72dd50-fb2f-4b6b-b672-cf79998cfb46.pdf

PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (2025). *Laporan tahunan 2024*. http://asiamina.com/files/documents/98ee3552-ad0b-4197-9210-eb1fc19a8fe1.pdf

PT Asia Sejahtera Mina Tbk. (2026). *Laporan tahunan 2025*. http://asiamina.com/

Saragih, F. (2017). *Analisis rasio profitabilitas dalam menilai kinerja keuangan perusahaan pada PT Pelabuhan Indonesia I (Persero) Medan*.

Sudaryati, & Basuki, H. (2025). Analisis profitabilitas pelanggan menggunakan activity-based costing dalam meningkatkan manajemen hubungan pelanggan (Studi kasus pada SP Aluminium Yogyakarta). *ABIS: Accounting and Business Information Systems, 13*(2). https://doi.org/10.22146/abis.v13i2.107297

United Nations Conference on Trade and Development. (2022). *Review of maritime transport 2022*. United Nations. https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2022

Zhang, H., Hu, M., & Jiang, S. (2025). Profit or growth? The impacts of supplier dependence and customer dependence on SMEs' performance. *Sustainability, 17*(3), Article 1302. https://doi.org/10.3390/su17031302