

**ANALISIS FLUKTUASI KEUANGAN PADA PENJUALAN KANVAS ATAS
KETIDAKSTABILAN PENDAPATAN DAN BIAYA
STUDI KASUS PT NIAGARA KOSMETIK**

Oleh

Pramita Wandan Sari¹, Dika Puspitaningrum²

^{1,2}Program Studi S1 Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Surakarta

Email : ¹pramitawanda@gmail.com, ²puspita@stiesurakarta.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana perubahan biaya operasional memengaruhi tingkat keuntungan dalam sistem penjualan kanvas di PT Niagara Kosmetik. Sistem penjualan kanvas dipilih karena jenis biaya operasionalnya sering berubah-ubah, seperti pengeluaran untuk bahan bakar, uang makan, penginapan, tol, parkir, dan biaya lainnya yang tidak terduga. Biaya-biaya ini bisa memengaruhi konsistensi pendapatan dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif. Sumber data yang digunakan terdiri dari dua jenis, yaitu data primer berupa hasil wawancara dengan tim penjualan dan data sekunder yang diperoleh dari laporan internal perusahaan, seperti data bulanan biaya operasional dan pendapatan penjualan kanvas pada periode 2022 hingga 2023. Untuk menganalisis data, digunakan bentuk tabel, serta perhitungan statistik sederhana seperti persentase agar dapat memperjelas tren dan hubungan antara variabel yang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan adanya perubahan biaya operasional yang berpengaruh terhadap tingkat keuntungan dalam sistem penjualan kanvas. Temuan ini membantu perusahaan memahami pentingnya mengontrol biaya operasional sebagai strategi untuk menjaga stabilitas kemampuan menghasilkan keuntungan. Selain itu, penelitian ini juga memberikan manfaat praktis sebagai bahan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan serta kontribusi akademis dalam pengembangan literatur mengenai manajemen biaya dan profitabilitas di bidang distribusi langsung.

Keywords: Biaya Operasional, Margin Keuntungan, Penjualan Kanvas, Analisis Deskriptif, Profitabilitas

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis modern yang semakin kompetitif, setiap perusahaan dituntut untuk terus menjaga stabilitas keuangan agar mampu bertahan dan berkembang di tengah perubahan lingkungan usaha yang cepat. Persaingan yang ketat, dinamika pasar, serta perubahan perilaku konsumen menuntut perusahaan untuk lebih adaptif dalam mengelola strategi distribusi dan biaya operasional. Salah satu sistem distribusi yang masih banyak digunakan, khususnya oleh perusahaan yang bergerak di bidang penjualan langsung, adalah sistem penjualan kanvas. Sistem ini mengandalkan tenaga penjual yang

berkeliling ke berbagai wilayah untuk menawarkan produk secara langsung kepada konsumen atau toko pengecer. Keunggulan dari metode ini adalah kemampuannya menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk wilayah yang tidak terjangkau oleh jaringan distribusi modern. Namun, di balik keunggulan tersebut, sistem penjualan kanvas juga menyimpan berbagai kelemahan, khususnya terkait dengan fluktuasi biaya operasional dan ketidakstabilan pendapatan.

Pendapatan perusahaan yang mengendalikan penjualan kanvas sering kali tidak konsisten dari waktu ke waktu. Hal ini

disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain kondisi pasar yang berubah-ubah, daya beli konsumen, performa tenaga penjual, hingga adanya kompetitor baru dengan strategi pemasaran yang lebih agresif. Di sisi lain, biaya operasional dalam sistem ini juga cenderung tinggi dan sulit diprediksi. Komponen biaya seperti bahan bakar kendaraan, uang makan harian, penginapan, biaya tol, biaya parkir, hingga ongkos bongkar muat barang bersifat fluktuatif dan sangat dipengaruhi oleh kondisi lapangan. Tidak jarang pula tim sales menghadapi biaya insidental seperti perbaikan kendaraan, atau tambahan biaya transportasi akibat perubahan rute perjalanan. Kondisi ini membuat perusahaan sulit menjaga keseimbangan antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan.

Fenomena ketidakstabilan pendapatan dan biaya operasional ini dialami pula oleh PT Niagara Kosmetik, sebuah perusahaan lokal yang menggunakan sistem penjualan kanvas sebagai strategi utama dalam memasarkan produknya. Perusahaan menghadapi tantangan serius ketika biaya distribusi yang terus berfluktuasi tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Misalnya, kenaikan harga bahan bakar atau tarif tol secara langsung meningkatkan biaya perjalanan tim sales, sementara peningkatan pendapatan tidak selalu terjadi secara proposional. Akibatnya, margin keuntungan perusahaan menjadi tertekan dan kinerja keuangan perusahaan sulit diprediksi secara akurat. Ketidakpastian ini juga berdampak pada perencanaan jangka panjang, karena perusahaan tidak memiliki dasar data yang stabil untuk menyusun strategi distribusi maupun target profitabilitas.

Biaya operasional dalam sistem kanvas pada dasarnya merupakan biaya non-produksi yang wajib dikeluarkan untuk mendukung aktivitas penjualan. Biaya operasional adalah biaya yang mempunyai peran aktif dan berpengaruh pada suatu kesuksesan perseroan dalam menghasilkan keuntungan yang menjadi tujuan utama perusahaan Oktapia et al. (2017).

Biaya operasional menjadi sumber ekonomi dalam menghasilkan dan mempertahankan pendapatan Casmadi & Azis (2019). Menurut Jumingan (2017), biaya usaha atau operasional akan timbul berkaitan dengan penjualan barang atau jasa, pelayanan administrasi dan umum pada perusahaan tersebut. Menurut Jopie (2014); Casmadi & Azis (2019) mengemukakan bahwa biaya operasional merupakan biaya yang tidak berkaitan secara langsung dengan product perseroan akan tetapi berhubungan dengan kegiatan operasi perseroan. Menurut Manda (2018), biaya operasional adalah biaya yang berkaitan langsung dengan operasional perusahaan adalah sebagai berikut: (1) biaya penjualan atau pemasaran dan administrasi (*selling and administrative expense*); (2) biaya iklan (*advertising expense*); dan (3) biaya Penyusutan dan amortisasi (*depreciation and amortization expense*) serta biaya akumulasi penyusutan. Oleh sebab itu, efisiensi pengelolaan biaya operasional menjadi faktor penting dalam menjaga kinerja keuangan perusahaan.

Industri kosmetik di Indonesia memiliki segmentasi yang luas, mulai dari perawatan kulit, *make up*, hingga produk perawatan rambut. PT Niagara Kosmetik secara khusus berfokus pada penjualan minyak rambut yang termasuk dalam kategori kosmetik kelompok B. Produk ini menyasar konsumen dengan kebutuhan perawatan rambut harian dan banyak dipasarkan melalui toko-toko kecil maupun grosir di berbagai wilayah. Dalam konteks ini, sistem penjualan kanvas dipandang relevan karena memungkinkan produk untuk menjangkau pasar tradisional secara langsung, terutama di wilayah yang belum terlayani oleh distribusi modern. Namun demikian, distribusi minyak rambut melalui sistem kanvas tetap menghadapi tantangan yang sama, yakni tingginya biaya operasional yang fluktuatif. Jika biaya distribusi tidak dapat dikendalikan secara efektif, maka margin keuntungan perusahaan akan menurun, meskipun produk yang

dipasarkan memiliki permintaan yang stabil di masyarakat.

Selain aspek praktis, penelitian mengenai hubungan anatra fluktuasi biaya operasional dengan pendapatan dan margin keuntungan juga penting secara akademis. Kajian terdahulu menunjukkan bahwa biaya operasional merupakan salah satu faktor yang paling penting mempengaruhi laba perusahaan. Penelitian Pipit Mutiara. (2022) menemukan bahwa biaya operasional, biaya produksi, dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur. Sementara itu, penelitian Periyadi et al. (2024) menegaskan bahwa efisiensi dalam mengendalikan beban operasional mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan secara berkelanjutan. Namun, studi yang secara khusus meneliti sistem distribusi berbasis penjualan kanvas masih relative terbatas, terutama di tingkat perusahaan lokal. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian yang perlu dijawab agar dapat memberikan kontribusi baik secara praktis maupun akademis.

Kondisi fluktuasi biaya operasional yang tidak menentu juga membawa implikasi terhadap pengambilan keputusan manajerial. Manajemen perusahaan membutuhkan informasi yang akurat mengenai seberapa besar pengaruh biaya operasional terhadap pendapatan dan laba. Dengan analisis yang tepat, perusahaan dapat menyusun strategi efisiensi, seperti pengaturan rute perjalanan yang lebih hemat biaya, penerapan sistem insentif yang berbasis produktivitas, atau penggunaan teknologi digital dalam manajemen distribusi. Jika strategi ini berhasil diterapkan, maka perusahaan dapat menekan biaya tanpa mengurangi efektivitas penjualan, sehingga margin keuntungan tetap terjaga.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa fenomena fluktuasi biaya operasional dan ketidakstabilan pendapatan sistem penjualan kanvas merupakan masalah nyata yang dihadapi PT Niagara Kosmetik.

Permasalahan ini tidak hanya berdampak pada profitabilitas jangka pendek, tetapi juga mengganggu stabilitas keuangan dan strategi jangka panjang perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini sangat penting untuk dilakukan guna menganalisis secara kuantitatif pengaruh fluktuasi biaya operasional terhadap pendapatan dan margin keuntungan perusahaan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan dasar yang kuat bagi manajemen PT Niagara Kosmetik dalam mengambil keputusan strategis terkait pengendalian biaya, efisiensi distribusi, serta perencanaan keuangan yang lebih akurat.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya bermanfaat bagi perusahaan secara praktis, tetapi juga memberikan kontribusi akademis berupa pengayaan literatur mengenai manajemen biaya dan strategi distribusi dalam konteks perusahaan lokal yang menerapkan sistem penjualan kanvas. Harapannya, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti berikutnya, akademisi, maupun pelaku usaha lain yang menghadapi tantangan serupa dalam mengelola fluktuasi keuangan perusahaan.

LANDASAN TEORI

1. Biaya Operasional

Perusahaan yang memiliki beban lebih besar dari pada penghasilan maka indikasinya perusahaan mengalami kerugian. Biaya operasional yang tinggi dapat menekan laba yang dihasilkan sehingga dapat menimbulkan pengaruh negatif terhadap profitabilitas perusahaan. Sedangkan biaya operasional yang rendah akan meningkatkan laba dan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan Kholis et al. (2022). Biaya operasional adalah biaya yang mempunyai peran aktif dan berpengaruh pada suatu kesuksesan perseroan dalam menghasilkan keuntungan yang menjadi tujuan utama perusahaan Oktapia et al. (2017). Biaya operasional menjadi sumber ekonomi dalam menghasilkan dan mempertahankan

pendapatan Casmadi & Azis (2019). Menurut Jumingan (2017), biaya usaha atau operasional akan timbul berkaitan dengan penjualan barang atau jasa, pelayanan administrasi dan umum pada perusahaan tersebut. Menurut Jopie (2014); Casmadi & Azis (2019) mengemukakan bahwa biaya operasional merupakan biaya yang tidak berkaitan secara langsung dengan product perseroan akan tetapi berhubungan dengan kegiatan operasi perseroan. Menurut Manda (2018), biaya operasional adalah biaya yang berkaitan langsung dengan operasional perusahaan adalah sebagai berikut: (1) biaya penjualan atau pemasaran dan administrasi (selling and administrative expense); (2) biaya iklan (advertising expense); dan (3) biaya Penyusutan dan amortisasi (depreciation and amortization expense) serta biaya akumulasi penyusutan.

Struktur Biaya Opeasional:

- Biaya Variabel: Biaya yang berubah sesuai dengan volume aktivitas,
- Misalnya BBM, uang makan, penginapan, tol, parker, upah kuli.
- Biaya Tak Terduga: Biaya yang muncul secara tidak terduga akibat kondisi
- lapangan, misalnya: kerusakan kendaraan.

Dalam konteks sistem penjualan kanvas, biaya operasional memiliki karakteristik fluktuatif karena tergantung pada:

- Jarak distribusi dan lokasi pasar
- Lama perjalanan
- Jumlah kunjungan
- Perubahan harga BBM, tarif tol, dan biaya logistik lainnya
- Faktor musiman dan kondisi wilayah

Menurut Satwika dan Zutilisna (2018), biaya operasional berpengaruh negatif terhadap laba bersih, dimana semakin besar biaya operasional, maka akan cenderung mengurangi laba bersih. Oleh karena itu, penting untuk melakukan perencanaan dan pengendalian biaya secara tepat agar efisiensi dan profitabilitas tetap terjaga.

2. Fluktuasi Biaya Operasional

Menggambarkan ketidakstabilan pengeluaran bulanan yang dapat disebabkan oleh faktor internal (kinerja sales, rute distribusi yang tidak efisien, dan, kesalahan perencanaan) maupun eksternal (kenaikan harga bahan bakar, inflasi, atau kondisi pasar).

Struktur Fluktuasi:

- Frekuensi fluktuasi: Seberapa sering perubahan terjadi (bulanan, mingguan)
- Amplitudo Fluktuasi: Seberapa besar perubahan terjadi dari rata-rata.
- Sumber Fluktuasi: Internal: Kinerja sales, pengelolaan waktu dan rute,

Eksternal: inflasi, harga pasar, cuaca.

Teori ini menekankan bahwa semakin tinggi tingkat fluktuasi, semakin tinggi risiko terhadap kestabilan *finansial* perusahaan Drury (2012). Dalam sistem distribusi langsung seperti penjualan kanvas, fluktuasi biaya yang tinggi dapat menimbulkan adanya:

- Ketidakpastian dalam perhitungan margin
- Hambatan dalam perencanaan jangka Panjang
- Tekanan terhadap arus kas Perusahaan

3. Pendapatan dan Stabilitas Keuangan

Menurut Felicia dan Gultom (2018), pendapatan yang stabil menunjukkan kontrol perusahaan yang baik terhadap jalur distribusi dan strategi pemasaran. Pendapatan yang tidak stabil biasanya mengindikasikan adanya masalah dalam sistem distribusi, kinerja tenaga penjual, atau daya beli konsumen. Dalam konteks ini, ketidakstabilan pendapatan berkorelasi kuat dengan efisiensi penjualan lapangan dan pengeluaran operasional.

Struktur stabilitas keuangan:

- Pendapatan konsisten: terjadi bila volume dan harga stabil.
- Pendapatan fluktuatif: terjadi bila ada pengaruh musiman, promosi, atau persaingan pasar.

Komponen Pendapatan:

- Volume penjualan: jumlah produk yang terjual.
- Harga jual perunit: harga yang ditetapkan untuk tiap produk.
- Diskon dan retur: potongan harga atau pengembalian barang.

4. Efisiensi Operasional

Kemampuan perusahaan dalam menggunakan sumber daya secara optimal untuk menghasilkan output maksimal dengan biaya seminimal mungkin. Risyana dan Suzon (2018) menyatakan bahwa efisiensi dapat dicapai jika:

- Biaya tetap dan variabel terkendali
- Rute distribusi direncanakan secara efisien
- Produktivitas tenaga penjual tinggi
- Waktu kunjungan dan beban kerja didistribusikan secara seimbang

Dalam penjualan kanvas, efisiensi ini sangat penting karena berkaitan langsung dengan margin keuntungan.

Struktur Efisiensi operasional:

- Produktivitas tenaga penjual: hasil penjualan dibandingkan waktu dan biaya yang dikeluarkan.
- Rasio biaya terhadap pendapatan: seberapa besar biaya dibandingkan hasil pendapatan.
- Jumlah kunjungan efektif: kunjungan yang menghasilkan penjualan.

5. Margin Keuntungan

Margin keuntungan atau profit margin merupakan indikator yang menggambarkan seberapa besar keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi semua biaya, termasuk biaya operasional.

Struktur Rumus:

$$\text{Margin Keuntungan} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

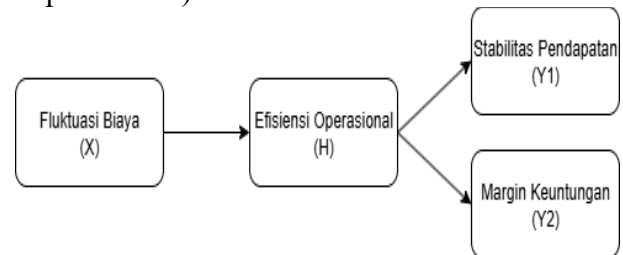
Teori ini menjelaskan bahwa untuk meningkatkan margin, perusahaan harus:

- Meningkatkan pendapatan (output penjualan)
- Menekan biaya operasional
- Menjaga efisiensi proses

Penelitian ini menelusuri pengaruh fluktuasi biaya operasional (variabel bebas) terhadap margin keuntungan penjualan kanvas (variabel terikat). Dengan menggunakan pendekatan teori biaya, efisiensi operasional, dan kestabilan pendapatan, penelitian ini ingin mengetahui apakah biaya yang berfluktuasi setiap bulan memiliki dampak signifikan terhadap hasil keuntungan bersih perusahaan.

Kerangka

Untuk mempermudah pemahaman mengenai hubungan antar variabel yang diteliti, maka disusunlah kerangka penelitian seperti pada gambar di bawah ini. Kerangka ini menggambarkan bahwa fluktuasi biaya operasional (variabel independen/ X) memengaruhi efisiensi operasional (variabel mediasi/ H), yang selanjutnya berdampak terhadap stabilitas pendapatan (variabel dependen/ $Y1$) dan margin keuntungan (variabel dependen/ $Y2$).



1. Variabel Independen (X): Fluktuasi biaya operasional

Fluktuasi biaya operasional adalah perubahan atau ketidakstabilan jumlah uang yang dikeluarkan perusahaan untuk mendukung kegiatan menjual kanvas dalam jangka waktu tertentu.

2. Variabel Mediasi (H): Efisiensi Operasional

Efisiensi operasional adalah variabel yang berperan sebagai penghubung antara fluktuasi biaya dengan margin keuntungan dan stabilitas pendapatan.

3. Variabel Dependen (Y1): Stabilitas Pendapatan

Stabilitas pendapatan mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menjaga konsistensi pendapatan dari penjualan meskipun terjadi perubahan biaya.

4. Variabel Dependen (Y2): Margin Keuntungan

Margin keuntungan adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan.

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah sistem penjualan kanvas yang diterapkan oleh PT Niagara Kosmetik, khususnya yang berkaitan dengan aktivitas biaya operasional (seperti bensin, uang makan, penginapan, parkir, e-toll, bongkar muat dan biaya tak terduga lainnya) dan margin keuntungan yang dihasilkan dari aktivitas tersebut. Penelitian ini secara khusus akan menganalisis:

1. Jenis-jenis biaya operasional yang dikeluarkan dalam sistem penjualan kanvas PT Niagara Kosmetik.
2. Margin keuntungan yang dihasilkan dari aktivitas penjualan kanvas dalam dua tahun terakhir, yaitu tahun 2022 dan 2023.
3. Pengaruh fluktuasi biaya operasional terhadap margin keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Pemilihan objek ini didasarkan pada pentingnya mengukur efisiensi operasional dan stabilitas keuangan perusahaan, terutama dalam sistem distribusi langsung seperti penjualan kanvas. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai efektivitas pengendalian biaya operasional dalam mendukung pencapaian keuntungan yang optimal bagi perusahaan.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif yaitu data berbentuk angka atau diolah secara statistic guna menguji hubungan

antara variable bebas (biaya operasional) dan variabel terikat (margin keuntungan). Fokus utama data dalam penelitian ini adalah:

1. Data pendapatan penjualan: seluruh penerimaan yang diperoleh dari hasil aktivitas penjualan kanvas PT Niagara Kosmetik selama tahun 2022 dan 2023.
2. Data biaya operasional: seluruh pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan selama aktivitas penjualan kanvas, seperti bensin, uang makan, penginapan, parkir, e-toll, bongkar muat, dan biaya tak terduga lainnya.
3. Data margin keuntungan: selisih antara total pendapatan dari penjualan kanvas dengan total biaya operasional yang dikeluarkan selama periode penelitian.

Sumber Data :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber pertama oleh peneliti untuk tujuan penelitian tertentu. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan tim sales PT Niagara Kosmetik guna menggali informasi terkait aktivitas penjualan kanvas, termasuk rincian biaya operasional dan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan tersebut.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang telah tersedia sebelumnya dan dikumpulkan oleh pihak lain, yang kemudian digunakan oleh peneliti sebagai informasi tambahan atau referensi dalam mendukung penelitian. Dalam penelitian ini, data sekunder merupakan data internal yang diperoleh langsung dari perusahaan, berupa:

- a. Laporan bulanan biaya operasional (perincian bensin, penginapan, uang makan, tol, dll) dari tahun 2022-2023.
- b. Laporan pendapatan hasil penjualan dari sistem kanvas per bulan.
- c. Perhitungan margin keuntungan bulanan berdasarkan data penjualan kanvas dan biaya operasional.

Pengajuan Tipe Data

1. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data primer, dengan cara melakukan wawancara langsung tim sales PT Niagara Kosmetik. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait aktivitas penjualan kanvas, termasuk rincian biaya operasional yang dikeluarkan, kondisi lapangan selama proses distribusi, serta pandangan mereka mengenai margin keuntungan yang diperoleh.

b. Data perusahaan (File Excel)

Data sekunder diperoleh dalam bentuk file excel yang diberikan oleh pihak perusahaan. Data ini merupakan laporan keuangan internal meliputi:

- 1) Laporan bulanan biaya operasional tahun 2022-2023, mencakup pengeluaran untuk bensin, penginapan, uang makan, tol, dan biaya tak terduga lainnya.
- 2) Laporan pendapatan hasil penjualan dari sistem kanvas per bulan.
- 3) Data perhitungan margin keuntungan bulanan berdasarkan selisih antara pendapatan penjualan dan biaya operasional.

Data ini digunakan sebagai dasar analisis untuk melihat hubungan antara fluktuasi biaya operasional dan margin keuntungan dalam sistem penjualan kanvas.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh fluktuasi biaya operasional terhadap margin keuntungan pada sistem penjualan kanvas PT Niagara Kosmetik selama tahun 2022–2023. Data yang telah dikumpulkan akan dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Pemilihan teknik ini disesuaikan dengan tujuan penelitian untuk mengetahui hubungan dan pengaruh antara biaya operasional terhadap margin keuntungan serta melihat perbedaan margin antar periode

waktu. Adapun langkah-langkah analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Rekapitulasi dan pengelompokan data

Data dari laporan biaya operasional dan pendapatan penjualan yang diperoleh dalam format excel diolah dan dikelompokkan berdasarkan bulan, tahun, wilayah untuk masing-masing periode (2022-2023).

2. Perhitungan margin keuntungan

Margin keuntungan dihitung dengan mengurangkan total biaya operasional dari total pendapatan penjualan untuk setiap bulan.

3. Penyajian dan interpretasi data

Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel untuk memudahkan visualisasi data. Kemudian dilakukan interpretasi atas hasil tersebut untuk menarik kesimpulan mengenai hubungan antara efisiensi biaya operasional dan stabilitas margin keuntungan perusahaan.

4. Analisis fluktuasi

Selanjutnya dilakukan analisis terhadap fluktuasi atau perubahan nilai biaya operasional dan margin keuntungan dari bulan ke bulan dan dari tahun 2022 ke 2023. Hal ini dilakukan untuk mengamati tren, perbandingan, dan pengaruh antara kedua variabel tersebut.

5. Analisis Deskriptif

Untuk memperkuat hasil penelitian, data yang telah diperoleh dianalisis deskriptif. Analisis ini dilakukan dengan menghitung nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi dari variabel biaya operasional dan margin keuntungan. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai karakteristik data dan distribusi variabel penelitian sebelum dilakukan pembahasan lebih lanjut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahun

Tahun	Pendapatan	Biaya Operasional	Laba Bersih	Margin
2022	2.428.522.020,64	120.435.450,00	2.308.086.570,64	0,95
2023	2.443.373.213,64	146.327.900,00	2.297.045.313,64	0,94

a. Interpretasi Data

Pendapatan perusahaan naik sedikit, hanya 0,61%, dari Rp 2.428.522.020,64 pada tahun 2022 ke Rp 2.443.373.213,64 pada tahun 2023. Meski begitu, biaya operasional meningkat cukup signifikan, yaitu sebesar 21,5%, dari Rp 120.435.450,00 menjadi Rp 146.327.900,00. Karena itu, laba bersih turun sedikit, dari Rp 2.308.086.570,64 menjadi Rp 2.297.045.313,64. Margin keuntungan juga menurun dari 0,95 menjadi 0,94, yang menunjukkan bahwa efisiensi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan sedikit berkurang.

b. Analisis Fluktuasi

Secara keseluruhan, tingkat keuntungan PT Niagara Kosmetik mengalami penurunan selama periode 2022–2023. Meskipun pendapatan meningkat, kenaikan biaya operasional yang cukup besar menyebabkan penurunan margin. Hal ini bisa menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya semakin menurun, atau terjadi tekanan harga serta peningkatan beban distribusi dan produksi. Penurunan margin sebesar 0,01 poin menunjukkan bahwa perusahaan perlu menerapkan strategi efisiensi biaya agar keuntungan tetap stabil di masa depan.

c. Analisis Deskriptif

Analisis ini menunjukkan kondisi margin keuntungan PT Niagara Kosmetik pada tahun 2022 hingga 2023. Margin keuntungan mengalami penurunan kecil, dari 0,95 pada 2022 menjadi 0,94 pada 2023. Angka margin yang mendekati 1 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki efisiensi operasional yang tinggi, karena hanya sekitar 5–6% dari pendapatan yang digunakan untuk biaya operasional. Penurunan margin sebesar 0,01 poin terjadi karena peningkatan biaya

operasional sebesar 21,5%, meskipun pendapatan perusahaan tetap naik. Secara keseluruhan, kinerja keuangan perusahaan masih sangat baik, namun penurunan margin ini perlu diperhatikan karena bisa menjadi tanda kemungkinan penurunan efisiensi dalam mengelola biaya. Setelah ditelusuri, fluktuasi biaya operasional disebabkan oleh meningkatnya beberapa komponen utama, yaitu biaya bahan bakar, biaya hotel, dan uang makan. Peningkatan terbesar terjadi pada biaya bahan bakar yang naik sekitar 28% serta biaya hotel yang meningkat sekitar 24%. Kondisi ini menunjukkan adanya peningkatan aktivitas operasional dan mobilitas karyawan pada tahun 2023. Menurut Satwika dan Zultilisna (2018), kenaikan biaya operasional yang tidak diimbangi dengan pengendalian yang efektif dapat menurunkan efisiensi dan menekan laba bersih perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan upaya efisiensi dan pengendalian biaya agar kinerja keuangan perusahaan tetap optimal

2. Perbulan

Tahun	Bulan	Pendapatan	Biaya Operasional	Laba Bersih	Margin
2022	Januari	160.535.090,91	8.673.300,00	151.861.790,91	0,95
2023	Januari	154.415.090,91	12.466.500,00	141.948.590,91	0,92

a. Interpretasi Data

Kinerja keuangan PT Niagara Kosmetik dari bulan Januari 2022 sampai Januari 2023 mengalami penurunan. Pendapatan berkurang sebesar 3,8% dari Rp 160.535.090,91 menjadi Rp 154.415.090,91. Sementara itu, biaya operasional meningkat tajam sebesar 43,7% dari Rp 8.673.300,00 menjadi Rp 12.466.500,00. Akibatnya, laba bersih turun 6,5% menjadi Rp 141.948.590,91. Margin keuntungan juga berkurang dari 0,95 menjadi 0,92, yang menunjukkan

- bahwa perusahaan menjadi lebih tidak efisien dalam memperoleh keuntungan.
- b. Analisis Fluktuasi
- Fluktuasi dalam margin keuntungan menunjukkan perubahan dalam efisiensi laba yang terjadi dari waktu ke waktu. Dari data dua periode yaitu Januari 2022 dan Januari 2023, margin keuntungan PT Niagara Kosmetik mengalami penurunan sebesar 0,03 poin. Penurunan margin sebesar 0,03 poin berarti bahwa laba bersih yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan pada tahun 2023 lebih rendah dibandingkan tahun 2022. Faktor utama yang menyebabkan fluktuasi ini adalah kenaikan biaya operasional yang mencapai lebih dari 40%, sehingga efisiensi perusahaan mengalami penurunan. Meskipun terjadi penurunan sedikit, nilai margin masih berada di atas 0,90, yang artinya perusahaan masih dalam kondisi menguntungkan, hanya saja tingkat profitabilitasnya sedikit berkurang.
- c. Analisis Deskriptif
- Secara deskriptif, margin keuntungan PT Niagara Kosmetik pada bulan Januari selama dua tahun terakhir masih dalam kisaran yang sangat tinggi, yaitu di atas 0,90. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan masih mampu mengelola biaya operasional dengan baik dan menjaga tingkat keuntungannya. Namun, terjadi penurunan margin sebesar 0,03 poin, dari 0,95 menjadi 0,92, yang perlu diperhatikan karena mencerminkan adanya penurunan efisiensi. Penurunan margin tersebut didominasi oleh kenaikan biaya operasional yang cukup signifikan, meskipun pendapatan hanya mengalami penurunan yang sedikit. Kondisi ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya sedikit berkurang pada

tahun 2023. Secara keseluruhan, PT Niagara Kosmetik masih dalam kondisi yang menguntungkan dan efisien, namun penurunan margin bulanan menunjukkan adanya tekanan biaya operasional yang perlu segera dikendalikan agar tidak memberikan dampak yang lebih besar terhadap laba di periode berikutnya.

3. Perwilayah

Tahun	Bulan	Wilayah	Pendapatan	Biaya Operasional	Laba Bersih	Margin
2022	Februari	Bandung	8.350.318,18	1.894.000,00	6.456.318,18	0,77
2023	Februari	Bandung	10.243.636,36	2.230.000,00	8.013.636,36	0,78

Laporan Biaya Kanvas / Kelilingan				Laporan Biaya Kanvas / Kelilingan			
Wilayah		=	Bandung	Wilayah		=	Bandung
Perincian Biaya		:		Perincian Biaya		:	
1	Hotel	Rp	260.000,00	1	Hotel	Rp	290.000,00
2	Uang Makan	Rp	432.000,00	2	Uang Makan	Rp	450.000,00
3	Bongkar Muat	Rp	125.000,00	3	Bongkar Muat	Rp	125.000,00
4	Biaya Operasional	Rp	511.000,00	4	Biaya Operasional	Rp	658.000,00
5	Bensin / Solar	Rp	529.000,00	5	Bensin / Solar	Rp	670.000,00
6	Parkir / TPR	Rp	37.000,00	6	Parkir / TPR	Rp	37.000,00
7	Biaya lain2	Rp		7	Biaya lain2	Rp	
		Rp	1.894.000,00			Rp	2.230.000,00
Solo, 16 Februari 2022				Solo, 08 Februari 2023			

a. Interpretasi Data

Berdasarkan data tersebut, analisis margin keuntungan di wilayah Bandung menunjukkan peningkatan positif dalam kinerja keuangan antara bulan Februari 2022 dan Februari 2023. Pendapatan meningkat sebesar 22,7%, dari Rp 8.350.318,18 menjadi Rp 10.243.636,36. Peningkatan ini mungkin disebabkan oleh naiknya permintaan terhadap produk atau karena strategi distribusi yang lebih baik. Biaya operasional juga naik sebesar 17,7%, dari Rp 1.894.000,00 menjadi Rp 2.230.000,00. Kenaikan ini kemungkinan besar dipengaruhi oleh biaya bahan bakar, penginapan, serta perjalanan dinas yang lebih tinggi.

Meski biaya meningkat, laba bersih justru naik 24,1%, dari Rp 6.456.318,18 menjadi Rp 8.013.636,36. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan mampu menutupi kenaikan biaya tersebut. Selain itu, margin keuntungan juga sedikit meningkat, dari 0,77 menjadi 0,78. Ini menunjukkan bahwa perusahaan lebih efisien dalam menghasilkan laba. Artinya, untuk setiap Rp 1 pendapatan yang diperoleh pada tahun 2023, perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,78, naik dari Rp 0,77 pada tahun sebelumnya.

b. Analisis Fluktuasi

Fluktuasi margin keuntungan menunjukkan perubahan dalam efisiensi laba dari satu periode ke periode berikutnya. Dalam kasus ini, margin keuntungan di wilayah Bandung mengalami kenaikan sebesar 0,01 poin dari tahun 2022 ke tahun 2023. Kenaikan margin sebesar 0,01 poin menunjukkan adanya peningkatan efisiensi operasional. Meskipun biaya operasional meningkat, pertumbuhan pendapatan yang lebih besar berhasil mempertahankan bahkan sedikit meningkatkan margin keuntungan perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan di wilayah Bandung pada tahun 2023 lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan periode sebelumnya.

c. Analisis Deskriptif

Secara deskriptif, nilai margin keuntungan PT Niagara Kosmetik di wilayah Bandung pada bulan Februari tahun 2022 dan 2023 menunjukkan kondisi yang tetap stabil dan cenderung naik. Pada tahun 2022, margin keuntungannya mencapai 0,77, sedangkan di tahun 2023 meningkat menjadi 0,78. Kenaikan sebesar 0,01 poin ini menunjukkan bahwa

perusahaan masih mampu mengendalikan biaya operasional dengan baik serta menjaga tingkat profitabilitasnya di wilayah tersebut. Peningkatan margin ini juga sesuai dengan peningkatan pendapatan yang cukup besar, yaitu dari Rp 8.350.318,18 menjadi Rp 10.243.636,36, atau naik sekitar 22,7%. Meskipun demikian, biaya operasional juga mengalami peningkatan dari Rp 1.894.000,00 menjadi Rp 2.230.000,00 (naik sekitar 17,7%), namun jumlah peningkatan laba bersih yang lebih besar menunjukkan bahwa pengelolaan biaya masih cukup efektif dan efisien. Dengan kata lain, meskipun ada tekanan biaya karena kenaikan harga hotel, bahan bakar, serta biaya perjalanan lainnya, perusahaan tetap mampu mempertahankan efisiensi kinerja finansial. Hal ini menunjukkan bahwa operasional dan penjualan di wilayah Bandung masih dikelola dengan baik dan memberikan kontribusi positif terhadap kinerja perusahaan secara keseluruhan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di bab sebelumnya tentang analisis perubahan keuangan pada sistem penjualan kanvas di PT Niagara Kosmetik selama periode 2022 hingga 2023, berikut beberapa kesimpulan yang dapat ditarik:

1. Biaya operasional perusahaan mengalami perubahan yang cukup besar dari waktu ke waktu. Peningkatan biaya tertinggi terjadi di tahun 2023 dengan kenaikan sekitar 21,5% dibandingkan tahun sebelumnya. Komponen biaya yang paling berpengaruh adalah biaya bahan bakar, uang makan, dan penginapan selama kegiatan distribusi.

2. Pendapatan perusahaan secara umum sedikit meningkat sebesar 0,61% dari tahun 2022 ke 2023. Meski ada peningkatan, laju kenaikan pendapatan tidak seimbang dengan kenaikan biaya, sehingga memengaruhi efisiensi laba.

3. Margin keuntungan perusahaan sedikit turun dari 0,95 pada tahun 2022 menjadi 0,94 pada tahun 2023. Peningkatan ini menunjukkan bahwa efisiensi pengelolaan biaya turun, di mana setiap Rp 1 pendapatan hanya menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,94. Meski demikian, margin yang masih di atas 0,90 menunjukkan perusahaan tetap mengalami laba dan kondisi keuangan yang baik.

4. Perubahan bulanan menunjukkan penurunan efisiensi. Contohnya, pada bulan Januari 2022 margin keuntungan mencapai 0,95, sedangkan Januari 2023 turun menjadi 0,92. Penurunan ini disebabkan karena kenaikan biaya operasional lebih tinggi dibandingkan penurunan pendapatan, sehingga diperlukan pengendalian biaya yang lebih ketat di lapangan.

5. Analisis per wilayah, seperti Bandung, menunjukkan hasil positif. Margin keuntungan meningkat dari 0,77 menjadi 0,78. Meskipun biaya operasional di wilayah tersebut naik, pendapatan yang meningkat lebih besar dapat memperbaiki efisiensi dan profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penjualan di wilayah tertentu sudah cukup efektif.

6. Secara keseluruhan, perubahan biaya operasional memengaruhi margin keuntungan perusahaan, baik pada tingkat tahunan, bulanan, maupun per wilayah. Oleh karena itu, pengelolaan biaya operasional secara efisien sangat penting untuk menjaga kesehatan keuangan dan mempertahankan tingkat laba perusahaan.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang telah dijelaskan, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi PT Niagara Kosmetik serta pihak yang terkait, yaitu:

1. Bagi PT Niagara Kosmetik

Perusahaan perlu mengendalikan biaya operasional dengan lebih ketat, terutama pada komponen yang berfluktuasi seperti bahan bakar, penginapan, dan uang makan.

- Diperlukan penerapan sistem pemantauan biaya berbasis digital atau laporan rutin yang terintegrasi, agar perubahan biaya bisa diawasi secara real time dan dibandingkan dengan target efisiensi yang sudah ditentukan.

- Manajemen bisa mempertimbangkan pengaturan rute perjalanan yang lebih efisien, rescheduling kunjungan ke wilayah tertentu, atau penggunaan kendaraan yang lebih hemat bahan bakar untuk mengurangi pengeluaran.

- Disarankan juga bagi perusahaan untuk menetapkan standar anggaran operasional (budgeting) untuk setiap kunjungan penjualan, agar pengeluaran tetap terkontrol dan bisa dievaluasi secara teratur.

2. Bagi Tenaga Penjualan (Sales Kanvas)

- Diperlukan disiplin dalam mencatat pengeluaran harian secara detail dan akurat, sehingga memudahkan perusahaan melakukan analisis biaya dan evaluasi kinerja di lapangan.

- Dapat meningkatkan produktivitas penjualan per kunjungan, misalnya dengan menerapkan strategi promosi atau pemetaan konsumen yang lebih tepat, agar peningkatan pendapatan dapat seimbang dengan biaya yang dikeluarkan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- Diharapkan penelitian ini dapat diperluas dengan menggunakan periode waktu yang lebih panjang atau objek penelitian dari beberapa perusahaan sejenis, agar hasilnya lebih umum dan mewakili.

- Penelitian lanjutan juga dapat menambahkan variabel lain seperti efisiensi tenaga kerja, kondisi ekonomi makro, atau strategi promosi yang berpengaruh terhadap pendapatan dan profitabilitas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alfaridzi, N. A., & Tinjung Mary, P. (2023). *Analisis Kanvas Model Bisnis pada Usaha Komoditas Alpukat (Studi Pada Pusat Bibit dan Buah Alpukat*

- Ambarawa) (Vol. 7, Issue 1). <https://www.facebook.com/pusbikat>
- [2] Anggraini, D., & Kusufiyah, Y. V. (2020). Dampak Profitabilitas, Leverage dan Biaya Operasional Terhadap Pajak Penghasilan Badan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*. In *Bisnis Dharma Andalas* (Vol. 22, Issue 1).
- [3] Badriah, E., Faridah, E., Nurwanda, A., & Fakultas Ekonomi, D. (2022). ANALISIS PENGENDALIAN BIAYA PRODUKSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PRODUCTION COST CONTROL ANALYSIS IN AN EFFORT TO INCREASE PROFIT. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Binsin*, 5, 57-63. <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/Mr/index>
- [4] Diana, Novia, Sagala, D., Steven, & Mahesi Djokri, A. (2020). PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, BIAYA PRODUKSI, DAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SEKTOR DASAR INDUSTRI DAN KIMIA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2015-2019. *Jurnal Ilmu Manajemen METHONOMIX*, 3, 71-80. <https://media.neliti.com/media/publications/464223-pengaruh-biaya-operasional-biaya-produks-e02632b8.pdf>
- [5] Herlina. (2025). Profil Bisnis Jamu Gendong XYZ Melalui Business Model Canvas. *Jurnal Topik Manajemen*, 2, 317-328.
- [6] Hutamy, E. T., Marham, A., Quin, A. N., Alisyahbana, A., Arisah, N., Hasan, M., Ekonomi, P., Ekonomi, F., Bisnis, D., Makassar, U. N., & Artikel, R. (2021). Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z (Analysis of the Canvas Model's Application to Micro-Entrepreneurs of Generation Z). In *Jurnal Bisnis dan Pemasaran Digital (JBPD)* (Vol. 1, Issue 1).
- [7] Irman, M., Lidya Samosir, T., & Hetri Suryani, L. (2020). OPERATIONAL COST BUDGET ANALYSIS AS A TOOL OF PLANNING AND CONTROLLING IN INCREASING PROFIT OF PT. KIMIA FARMA TRADING AND DISTRIBUTION PEKANBARU. In *Jurnal Ilmiah Akuntansi* (Vol. 4, Issue 1). <http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCIA/index>
- [8] Made, I., Samadhinata, D., Gusti, I., & Purnamawati, A. (2020). ANALISIS PENGENDALIAN BIAYA PRODUKSI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR MELALUI PENERAPAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN. In *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha* (Vol. 11, Issue 3).
- [9] Maghfiroh, M. F. (2021). Analisis Implementasi Kanvas Model Bisnis pada CV Cipta Karya. *Arts Management Journal*, 7(2), 107-118.
- [10] Mardiana, N. A., Kurniawan, D., Widigdyo, A., & Putra, A. W. (2024). Strategi Inovatif dalam Pengembangan Bisnis: Kombinasi Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT pada PT MBA, Blitar. *G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan*, 8(2), 742-748. <https://doi.org/10.33379/gtech.v8i2.4005>
- [11] Mutiara, P. (2022). Pengaruh Pendapatan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 7(1), 244-249. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.396>
- [12] Periyadi, P., Maulida, N., & Muttaqin, I. (2024). Pengaruh Pendapatan Biaya Serta Efisiensi Beban Operasional

- Dalam Mengukur Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 3(3), 268–280. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v3i3.4625>
- [13] Purba, T., Pitri Nainggolan, N., Alvia Rahmadani, I., & Aliya Putri, T. (2024). *PENERAPAN BISNIS MODEL KANVAS PADA PRODUK TAWANYESS*.
- [14] Rindengan, M., Manossoh, H., Heinze N Wokas, dan R., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., kunci, K., & Operasional, B. (2022). *Analisis Varians Biaya Operasional Dalam Mengukur Pengendalian Biaya Operasional PT. Hasjrat Abadi Manado Operational Cost Variance Analysis in Measuring Operational Cost Control PT. Manado's Eternal Desire* (Vol. 5, Issue 2).
- [15] Safitri, D., Leny, S., & Se, M. S. (2020). *PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR FARMASI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2014-2018 THE EFFECT OF PRODUCTION COST AND OPERATING COST ON NET PROFIT CASE STUDY ON MANUFACTURING COMPANIES PHARMACEUTICAL SUB SECTORS LISTED IN INDONESIA STOCK EXCHANGE PERIOD 2014-2018*.
- [16] Saputri Fadhillah Resty. (2024). *ANALISIS PENGARUH PROFITABILITAS, FINANCIAL LEVERAGE, ASSET EFFICIENCY, DAN KEBIJAKAN DIVIDEN TERHADAP SUSTAINABLE GROWTH RATE*. 96.
- [17] Shafiyah Salsabila Haris, R., & Dwiridotjahjono, J. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode Business Model Canvas untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Allianz Life Indonesia Cabang Surabaya. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(3), 960–977. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i3.1422>
- [18] Suak, L. A., Pontoh, W., & Pinatik, S. (2021). THE ROLE OF OPERATIONAL COST BUDGET AS A MANAGERIAL PERFORMANCE CONTROL TOOL AT PT. DIRGAPUTRA EKAPRATAMA. 369 *Jurnal EMBA*, 9(2), 369–377.
- [19] Tahulending, M., & Rondonuwu, S. N. (2022). *Analysis of Operational Cost Control on Increasing Profits at CV. Kombos Tendean Manado* (Vol. 6, Issue 1).
- [20] Wibowo, K. (2021). APLIKASI BISNIS MODEL KANVAS PADA PT. DWI ANEKA JAYA KEMASINDO, TANGERANG. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 5(2), 488–504. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i2.454>
- [21] Zulfa, I., & Darwin. (2025). Perancangan Model Bisnis Kanvas Terminal Angkutan Barang. *Jurnal Media Infotama*, 21(1), 266–274.
- [22] Kholis, N., Susanto, H., Mutmainah, H., & Studi, P. S. (2022). *Pengaruh biaya operasional, perputaran persediaan dan good corporate governance terhadap profitabilitas perusahaan BUMN di Indonesia*. <https://doi.org/10.29264/jakt.v19i1.10621>

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN