



Analisis Profitabilitas pada PT Budi Starch & Sweetener Tbk: Perspektif Biaya, Laba, dan Profitabilitas Pelanggan

Mas'udah Imami Yazid¹, Alifia Werdhy Lestari², Aura Putri Cantika Wardhani³,
Risky Budianto⁴

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia^{1,2,3,4}

*Email: masudah.23005@mhs.unesa.ac.id¹, alifia.23010@mhs.unesa.ac.id²,
aura.23080694012@mhs.unesa.ac.id³, riskybudianto@unesa.ac.id⁴

Diterima: 05-10-2026 | Disetujui: 12-10-2026 | Diterbitkan: 14-10-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the profitability of PT Budi Starch & Sweetener Tbk during the 2021–2025 period from three perspectives: costs, profits, and customers. This research employs a descriptive method with a case study approach. The data consist of secondary data obtained from the company's annual reports and consolidated financial statements during the observation period. Data were collected through documentation and analyzed by comparing production costs, calculating profitability ratios, and identifying sales contributions from related parties and third parties. The findings indicate that raw material consumption dominated the production cost structure, accounting for 76.44%–85.28% of total production costs. The highest cost pressure occurred in 2024, when the cost of goods sold reached 89.50% of operating revenue, coinciding with disruptions in cassava supplies caused by the effects of El Niño. From the profit perspective, the Gross Profit Margin (GPM), Operating Profit Margin (OPM), and Net Profit Margin (NPM) reached their lowest levels in 2024 before increasing to 13.94%, 6.93%, and 3.55%, respectively, in 2025. However, the increase in net profit in 2025 was partly attributable to a non-recurring gain from land sales. From the customer perspective, PT Sungai Budi contributed 61.89%–78.80% of total sales, indicating a high level of customer concentration. This study concludes that the company's profitability is influenced by raw material cost control, operational efficiency, and customer structure. Therefore, the company needs to strengthen cost efficiency and diversify its customer base to maintain sustainable profitability.

Keywords: profitability, cost structure, profit margins, customer profitability, related parties.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk selama periode 2021–2025 berdasarkan tiga perspektif, yaitu biaya, laba, dan pelanggan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keuangan konsolidasian perusahaan selama periode pengamatan. Pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi, sedangkan analisis data dilakukan dengan membandingkan perkembangan biaya produksi, menghitung rasio profitabilitas, serta mengidentifikasi kontribusi penjualan kepada pihak berelasi dan pihak ketiga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur biaya produksi didominasi oleh pemakaian bahan baku dengan proporsi sebesar 76,44%–85,28% dari total biaya produksi. Tekanan biaya tertinggi terjadi pada 2024, ketika beban pokok penjualan mencapai 89,50% dari pendapatan usaha, sejalan dengan gangguan pasokan singkong akibat dampak El Nino. Dari perspektif laba, Gross Profit Margin (GPM), Operating Profit Margin (OPM), dan Net Profit Margin (NPM) mencapai titik terendah pada 2024, kemudian meningkat masing-masing menjadi 13,94%, 6,93%, dan 3,55% pada 2025. Namun, peningkatan laba bersih pada 2025 turut dipengaruhi oleh keuntungan penjualan tanah yang bersifat tidak berulang. Dari perspektif pelanggan, PT Sungai Budi menyumbang 61,89%–78,80% dari total penjualan, sehingga menunjukkan tingginya konsentrasi pelanggan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh pengendalian biaya bahan baku, efisiensi operasional, dan struktur pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperkuat efisiensi biaya serta melakukan diversifikasi pelanggan untuk menjaga keberlanjutan profitabilitas.

Kata kunci: profitabilitas, struktur biaya, margin laba, profitabilitas pelanggan, pihak berelasi

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Yazid, M. I. ., Lestari, A. W. ., Wardhani, A. P. C. ., & Budianto, R. . (2026). Analisis Profitabilitas Pada PT Budi Starch & Sweetener Tbk: Perspektif Biaya, Laba, dan Profitabilitas Pelanggan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen Indonesia*, 2(2), 5342-5359. <https://doi.org/10.63822/wacg9b58>

PENDAHULUAN

Profitabilitas adalah ukuran yang paling relevan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengubah pendapatan menjadi laba, setelah seluruh komponen biaya dan volume dari aktivitas usaha yang dijalankan. Khususnya bagi perusahaan manufaktur, hal ini tidak dapat diukur atau dibandingkan hanya dari laba bersih pada akhir periode, karena laba telah dibentuk secara bertahap melalui struktur biaya produksi, struktur beban lainnya, struktur beban keuangan, serta komposisi pelanggan yang dilayani. Akuntansi manajemen menghasilkan informasi bagi manajer untuk mendukung keputusan strategis, termasuk informasi seperti biaya pesaing, profitabilitas produk atau pelanggan, dan penetapan harga jual (Puspitawati, 2021).

Dari sisi biaya, perilaku biaya tidak selalu linear terhadap perubahan aktivitas. Sticky cost merupakan perilaku biaya asimetris, yaitu Ketika penjualan turun, biaya menurun lebih lambat daripada kenaikannya saat penjualan naik (Anderson et al., 2003 dalam Santoso & Rachmawati, 2021). Pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2018-2019, remunerasi CEO berpengaruh positif terhadap sticky cost karena meningkatkan biaya SG&A, sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan modal intelektual tidak berpengaruh (Santoso & Rachmawati, 2021). Dari sisi pelanggan, CPA didefinisikan sebagai analisis retrospektif yang menghitung pendapatan dan biaya per pelanggan pada periode akuntansi tertentu, sehingga dapat menentukan kontribusi laba segmen pelanggan maupun pelanggan individual (Nashir & Hartanti, 2021). Fokus utama CPA adalah sebagai sarana untuk mengalokasikan biaya penjualan, umum, dan administrasi kepada pelanggan individual melalui penggunaan activity-based costing. Selain itu, akuntansi pelanggan juga digunakan untuk memahami penerapan serta manfaat informasi mengenai biaya dan keuntungan dari setiap pelanggan. Pendekatan akuntansi manajerial dalam akuntansi pelanggan dan CPA dapat membantu perusahaan dalam menganalisis profitabilitas pelanggan, terutama pada industri yang memiliki aktivitas pengelolaan pesanan.

Di sisi lain, konsentrasi pelanggan memberikan efisiensi yang lebih besar, tetapi juga dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan. Integrasi strategi dengan pelanggan memediasi sebagian hubungan antara strategi rantai pasok dan kinerja keuangan (Ariadi & Rohman, 2021). Namun, ketergantungan yang besar pada beberapa klien besar dapat menjadi berisiko, dan hubungan dengan pelanggan harus dikelola dengan baik. Ketika pelanggan utama adalah pihak berelasi dengan hubungan khusus terhadap perusahaan, risiko ini meningkat karena harga transaksi tersebut dapat menjadi tidak berorientasi pada pasar. Asumsi pasar mengenai perusahaan dapat dipengaruhi oleh situasi ini.

PT Budi Starch & Sweetener Tbk (BUDI) adalah perusahaan terbuka yang bergerak di bidang industri dan perdagangan produk berbahan dasar singkong dan menjadi bagian dari Sungai Budi Group. Tepung tapioka dan sweeteners menyumbang sekitar 68% dan 22% pendapatan usaha pada 2024 (PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2024), sementara sebagian besar produk lokal dipasarkan melalui PT Sungai Budi sebagai pihak berelasi. Periode 2021–2025 merupakan periode yang menarik untuk menganalisis perusahaan dikarenakan tahun 2024 adalah tahun El Nino di mana hasil panen singkong juga rendah dilihat dari margin yang berada pada tingkat terendah dalam periode ini, serta pemulihan pada 2025 yang sebagian ditopang keuntungan penjualan tanah yang tidak berulang.

Penelitian ini menggunakan informasi dari laporan tahunan perusahaan publik untuk menganalisis hubungan antara biaya, keuntungan, dan pelanggan selama lima tahun. Pendekatan tersebut memberikan gambaran untuk melihat secara menyeluruh analisis profitabilitas pelanggan menunjukkan profitabilitas

keseluruhan perusahaan dan tetap memberikan peluang untuk menilainya bahkan dalam situasi ketika data internal tersebut tidak dipublikasikan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, rumusan masalah penelitian ini adalah: (1) bagaimana profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk ditinjau dari struktur biaya dan proporsi beban pokok penjualan terhadap pendapatan; (2) bagaimana profitabilitas perusahaan ditinjau dari margin laba kotor, laba usaha, dan laba bersih dan (3) bagaimana kontribusi pelanggan, khususnya pihak berelasi, memengaruhi profitabilitas perusahaan selama 2021-2025. Tujuan penelitian adalah menganalisis ketiga aspek tersebut, mengidentifikasi factor-faktor yang memengaruhinya, dan merumuskan implikasi bagi pengelolaan profitabilitas perusahaan.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menerapkan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus untuk menganalisis profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk secara mendalam. Pendekatan studi kasus digunakan karena memungkinkan peneliti memahami suatu fenomena secara lebih mendalam berdasarkan kondisi nyata dari objek yang diteliti (Septiana et al., 2024). Metode deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai kondisi perusahaan berdasarkan data yang tersedia, kemudian hasil analisis tersebut diinterpretasikan sesuai dengan fokus permasalahan penelitian. Pendekatan kualitatif deskriptif berorientasi pada pemahaman fenomena secara kontekstual melalui penggambaran dan interpretasi terhadap data empiris (Fadli, 2021).

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang memengaruhi kinerja perusahaan melalui tiga perspektif yang saling berkaitan. Perspektif biaya digunakan untuk menganalisis berbagai komponen input yang memengaruhi biaya produksi serta mengevaluasi tingkat efisiensi dalam pengelolaannya. Selanjutnya, perspektif laba digunakan untuk melihat perkembangan kinerja keuangan perusahaan berdasarkan perubahan pendapatan dan laba yang dihasilkan. Sementara itu, perspektif pelanggan digunakan untuk memahami kontribusi pelanggan dalam menciptakan nilai serta pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Analisis terhadap ketiga perspektif tersebut kemudian digabungkan untuk menghasilkan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai kondisi profitabilitas perusahaan selama periode pengamatan.

Objek dan Sumber Data

PT Budi Starch & Sweetener Tbk bergerak dalam industri dan perdagangan produk berbahan dasar singkong. Produk yang dihasilkan meliputi tepung tapioka, *sweeteners* berupa glukosa, fruktosa, dan maltodekstrin, karung plastik, asam sulfat, serta produk kimia lainnya. Perseroan tergabung dalam Sungai Budi Group dan mengembangkan kegiatan usahanya melalui perseroan maupun entitas anak. Produk dipasarkan di pasar domestik dan ekspor dengan memanfaatkan jaringan distribusi Sungai Budi Group serta penjualan langsung kepada pelanggan tertentu.

Data yang digunakan adalah data sekunder dari *Annual Report* PT Budi Starch & Sweetener Tbk periode 2021-2025, khususnya laporan keuangan konsolidasian dan informasi pendukung mengenai biaya produksi, penjualan, laba, produk, serta pelanggan. Data biaya meliputi pemakaian bahan, tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, jumlah biaya produksi, harga pokok produksi, dan beban pokok penjualan. Data

laba meliputi pendapatan usaha, laba kotor, laba usaha, laba sebelum pajak, dan laba tahun berjalan. Data pelanggan meliputi penjualan kepada pihak berelasi dan pihak ketiga, pelanggan utama, pasar domestik dan ekspor, serta pola distribusi. Periode lima tahun dipilih agar analisis tidak hanya menggambarkan satu tahun tertentu, tetapi juga memperlihatkan perkembangan biaya, laba, dan profitabilitas perusahaan.

Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Data penelitian diperoleh melalui teknik dokumentasi dengan menggunakan laporan tahunan perusahaan sebagai sumber data utama. Analisis dilakukan melalui pendekatan analisis dalam kasus (within-case analysis) dengan menelusuri perkembangan data antarperiode pada setiap subunit analisis, menghubungkan informasi kuantitatif dengan penjelasan manajemen yang terdapat dalam laporan tahunan, serta membandingkan hasil temuan antar subunit untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai profitabilitas perusahaan. Selanjutnya, data dianalisis secara deskriptif melalui perhitungan rasio keuangan, perbandingan antarperiode, dan interpretasi terhadap informasi yang tersedia dalam laporan tahunan.

Pada aspek biaya, analisis dilakukan dengan mengidentifikasi proporsi masing-masing komponen biaya produksi serta membandingkan beban pokok penjualan terhadap pendapatan usaha. Pada aspek laba, analisis dilakukan menggunakan indikator Gross Profit Margin (GPM), Operating Profit Margin (OPM), Net Profit Margin (NPM), Return on Assets (ROA), dan Return on Equity (ROE). GPM, OPM, dan NPM digunakan untuk melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktivitas penjualan, sedangkan ROA dan ROE digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan aset dan ekuitas yang dimiliki. Sementara itu, aspek pelanggan dianalisis dengan membandingkan kontribusi penjualan kepada pihak berelasi dan pihak ketiga terhadap total penjualan, kemudian menginterpretasikan hasil tersebut berdasarkan informasi mengenai hubungan pelanggan dan kebijakan penetapan harga yang diungkapkan perusahaan.

Keandalan data dalam penelitian ini dijaga melalui beberapa tahapan verifikasi. Tahap pertama dilakukan dengan menggunakan data resmi dari laporan tahunan perusahaan selama periode pengamatan. Tahap kedua dilakukan dengan menghitung rasio menggunakan informasi keuangan yang dapat yang tercantum dalam laporan keuangan untuk memastikan ketepatan hasil analisis. Tahap ketiga adalah menilai kesesuaian angka dalam laporan keuangan untuk memastikan bahwa tidak ada ketidaksesuaian data. Langkah terakhir dilakukan dengan penjelasan yang konkret mengenai keterbatasan data, terutama karena satu-satunya laporan publik yang tersedia mengenai keuangan belum memisahkan biaya dan laba untuk kelompok pelanggan yang ditentukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil analisis mengenai tiga aspek profitabilitas dalam penelitian, yaitu analisis berdasarkan biaya, laba, dan pelanggan. Hasil dari masing-masing aspek tersebut kemudian diintegrasikan dalam pembahasan untuk melihat keterkaitan dan memberikan gambaran profitabilitas secara keseluruhan.

1. Profitabilitas Berdasarkan Biaya

a. Data Biaya Perusahaan

Data biaya bersumber dari Catatan atas Laporan Keuangan Konsolidasian, khususnya bagian Beban Pokok Penjualan (Cost of Sales). Komponen yang digunakan meliputi pemakaian bahan, tenaga kerja langsung, beban overhead pabrik, jumlah biaya produksi, harga pokok produksi, dan beban pokok penjualan, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Biaya Produksi PT Budi Starch & Sweetener Tbk

(dalam jutaan rupiah)

Tahun	Pemakaian Bahan	Tenaga Kerja Langsung	Beban Overhead	Jumlah Biaya Produksi	Harga Pokok Produksi	Beban Pokok Penjualan
2021	2.081.438	98.705	542.916	2.723.059	2.738.569	2.932.579
2022	2.582.951	95.624	563.378	3.241.953	3.225.266	2.968.749
2023	2.516.659	108.771	571.008	3.196.438	3.191.210	3.464.462
2024	3.161.640	82.861	462.980	3.707.481	3.715.200	3.588.394
2025	2.416.275	119.472	546.114	3.081.861	3.084.015	2.734.912

(Sumber: Annual Report PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2021-2025)

Jumlah biaya produksi berfluktuasi selama periode pengamatan. Biaya tersebut meningkat dari Rp 2.723,1 miliar pada 2021 menjadi Rp 3.081,9 miliar pada 2022, kemudian menurun sedikit pada 2023, dan mencapai nilai tertinggi Rp 3.707,5 miliar pada 2024, kemudian menurun lagi menjadi Rp 3.081,9 miliar pada 2025. Beban pokok penjualan juga berfluktuasi, dari Rp 2.932,6 miliar pada 2021 hingga mencapai Rp 3.588,4 miliar pada 2024, lalu turun menjadi Rp 2.734,9 miliar pada 2025. Pemakaian bahan merupakan komponen terbesar dalam biaya produksi, sedangkan tenaga kerja langsung memiliki proporsi yang relatif paling kecil dibandingkan pemakaian bahan dan overhead.

b. Analisis Struktur Biaya Produksi

Analisis struktur biaya produksi dilakukan dengan menghitung proporsi setiap komponen biaya terhadap keseluruhan biaya produksi melalui rumus sebagai berikut:

$$\text{Proporsi Komponen Biaya} = \frac{\text{Komponen Biaya}}{\text{Jumlah Biaya produksi}} \times 100\%$$

Tabel 2. Struktur Biaya Produksi PT Budi Starch & Sweetener Tbk

Tahun	Pemakaian Bahan	Tenaga Kerja Langsung	Overhead
2021	76,44%	3,62%	19,94%
2022	79,67%	2,95%	17,38%
2023	78,73%	3,40%	17,86%
2024	85,28%	2,23%	12,49%
2025	78,40%	3,88%	17,72%

(Sumber: diolah penulis, 2026)

Berdasarkan Tabel 2, biaya bahan menjadi komponen biaya produksi yang paling besar dengan persentase sekitar 76,44% hingga 85,28% dari total biaya produksi. Hal ini menunjukkan bahwa biaya produksi perusahaan sangat dipengaruhi oleh penggunaan bahan baku. Persentase tertinggi terjadi pada tahun 2024, ketika biaya bahan mencapai 85,28% dari keseluruhan biaya produksi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perubahan harga atau ketersediaan bahan baku dapat berdampak besar terhadap total biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Sementara itu, biaya tenaga kerja langsung hanya menyumbang sekitar 2,23% - 3,88%, sedangkan biaya overhead berada pada kisaran 12,49% - 19,94%. Oleh karena itu, tingkat profitabilitas dari sisi biaya lebih banyak dipengaruhi oleh perubahan biaya bahan dibandingkan perubahan biaya tenaga kerja langsung.

c. Analisis Beban Pokok Penjualan terhadap Pendapatan

Selain melihat komposisi biaya produksi, tekanan biaya terhadap keuntungan perusahaan dapat dianalisis dengan membandingkan beban pokok penjualan terhadap pendapatan usaha. Perhitungan ini menunjukkan seberapa besar pendapatan perusahaan yang digunakan untuk menanggung biaya utama dari produk yang dijual.

$$\text{BPP terhadap pendapatan} = \frac{\text{Beban Pokok Penjualan}}{\text{Pendapatan Usaha}} \times 100\%$$

Tabel 3. Proporsi Beban Pokok Penjualan terhadap Pendapatan

(dalam jutaan rupiah)

Tahun	Pendapatan Usaha	Beban Pokok Penjualan	BPP terhadap Pendapatan
2021	3.374.782	2.932.579	86,90%
2022	3.382.326	2.968.749	87,77%
2023	3.944.953	3.464.462	87,82%
2024	4.009.264	3.588.394	89,50%
2025	3.177.730	2.734.912	86,06%

(Sumber: Annual Report PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2021-2025, diolah penulis)

Berdasarkan Tabel 3, tekanan biaya terbesar terjadi pada tahun 2024. Pada tahun tersebut, beban pokok penjualan sebesar Rp 3.588,4 miliar dari total pendapatan Rp 4.009,3 miliar atau sekitar 89,50%. Artinya, Rp 89,50 digunakan untuk menutupi biaya produk yang dijual, sehingga jumlah laba kotor yang dapat diperoleh menjadi lebih terbatas. Kondisi ini mengalami perbaikan pada tahun 2025, ketika beban pokok penjualan menurun menjadi Rp 2.734,9 miliar dari pendapatan Rp 3.177,7 miliar dengan rasio sebesar 86,06% yang merupakan tingkat terendah selama periode pengamatan. Secara keseluruhan, profitabilitas dari sisi biaya dipengaruhi oleh tingginya penggunaan biaya bahan dalam proses produksi serta besarnya beban pokok penjualan dibandingkan dengan pendapatan. Tahun 2024 menjadi periode dengan tekanan biaya tertinggi, sedangkan tahun 2025 menunjukkan adanya peningkatan efisiensi biaya.

d. Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas Berdasarkan Biaya

Karena biaya bahan baku merupakan bagian terbesar dari biaya produksi, pengendalian bahan baku dan efisiensi proses produksi adalah ukuran yang sangat penting yang menjadi kunci bagi profitabilitas

perusahaan. Pengendalian biaya yang efektif dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat kinerja keuangan (Adesina & Tihamiyu, 2025). Terdapat empat faktor utama.

Ketersediaan dan pasokan bahan baku singkong. Umbi singkong merupakan bahan baku utama tepung tapioka. Ketersediaannya dipengaruhi oleh hasil panen, kondisi cuaca, dan keputusan petani dalam memilih jenis tanaman. Perusahaan menyatakan bahwa musim kemarau yang panjang dapat memengaruhi pasokan singkong dan produksi perusahaan (PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2024).

Fluktuasi harga bahan baku. Harga bahan baku berupa umbi singkong dapat mengalami perubahan yang dipengaruhi oleh kondisi hasil panen dan tingkat permintaan pasar. Perubahan harga bahan baku tersebut berdampak langsung terhadap harga pokok produksi dan berpotensi memengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Mengingat bahan baku merupakan komponen terbesar dalam struktur biaya produksi, kenaikan harga singkong menjadi faktor yang perlu diperhatikan. Apabila peningkatan harga bahan baku tidak diimbangi dengan penyesuaian harga jual produk atau penghematan pada komponen biaya lainnya, maka beban produksi akan meningkat dan margin keuntungan perusahaan dapat mengalami penurunan. Oleh karena itu, perusahaan melakukan berbagai upaya pengendalian biaya seperti meningkatkan efisiensi penggunaan energi serta menyesuaikan harga jual produk dengan perubahan harga pembelian bahan baku.

Kondisi cuaca dan hasil panen. Pada 2024, dampak El Nino di Lampung menyebabkan kemarau panjang sejak Agustus hingga pertengahan November 2023. Kondisi tersebut menghambat penanaman kembali singkong, mengganggu pertumbuhan tanaman, dan merusak sebagian bibit sehingga hasil panen 2024 menurun dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan ini juga memengaruhi produk *sweeteners* karena tepung tapioka merupakan salah satu bahan bakunya. Untuk mengatasinya, perusahaan membeli produk *sweeteners* jadi untuk diproses lebih lanjut.

Efisiensi produksi dan pengendalian biaya. Perusahaan memanfaatkan limbah cair untuk menghasilkan listrik melalui proses biogas sehingga dapat menggantikan sebagian penggunaan bahan bakar solar dan listrik PLN. Kebijakan ini ditujukan untuk meningkatkan efisiensi biaya produksi sekaligus mendukung operasi yang lebih berkelanjutan. Pada 2025, perusahaan juga menyatakan melakukan optimalisasi pengelolaan bahan baku, pengendalian biaya produksi yang lebih disiplin, dan peningkatan efisiensi proses operasional.

e. Evaluasi Hasil Analisis

Profitabilitas dari sisi biaya menunjukkan kondisi yang berfluktuasi. Struktur biaya produksi secara konsisten didominasi pemakaian bahan sehingga kemampuan mengendalikan biaya bahan baku menjadi faktor yang sangat penting. Tekanan biaya paling tinggi terjadi pada 2024, ketika pemakaian bahan mencapai Rp 3.161,6 miliar dari total biaya produksi Rp 3.707,5 miliar (85,28%) dan beban pokok penjualan menyerap 89,50% pendapatan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pendapatan yang mencapai tingkat tertinggi selama periode pengamatan tidak serta-merta menghasilkan kondisi biaya yang lebih baik. Tekanan tersebut juga berkaitan dengan El Nino yang menurunkan hasil panen singkong dan memaksa perusahaan untuk memutuskan membeli *sweeteners* jadi, yang menunjukkan tingginya sensitivitas produksi terhadap ketersediaan singkong.

Perusahaan juga menunjukkan beberapa tanda membaiknya pengendalian biaya pada tahun 2025. Hal ini terlihat dari penurunan harga pokok penjualan menjadi Rp 2.734,9 miliar sehingga rasio harga pokok penjualan menjadi 86,06%. Meredanya tekanan biaya ini juga mendorong peningkatan laba kotor dari Rp

420,9 miliar pada 2024 menjadi Rp 442,8 miliar pada 2025. Untuk menghadapi tekanan penetapan harga pada tapioka secara berkelanjutan, perusahaan melakukan beberapa langkah yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengendalian biaya guna menjaga profitabilitas. Namun, struktur biaya perusahaan ini masih bergantung pada bahan baku singkong. Akibatnya, keberlanjutan efisiensi biaya sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kapasitas pasokan bahan baku dan biaya pembelian sekaligus menjalankan efisiensi proses produksi serta menyesuaikan strategi operasional sesuai dinamika pasar. Perusahaan telah menerapkan beberapa strategi, termasuk mengembangkan benih yang lebih baik, membentuk kemitraan dengan petani, menerapkan perbaikan pada harga dasar singkong, serta menyesuaikan harga jual produk sesuai kebutuhan pasar.

2. Profitabilitas Berdasarkan Laba

a. Data Laba Perusahaan

Tabel 4 menyajikan perkembangan pendapatan dan laba perusahaan selama 2021-2025.

Tabel 4. Perkembangan Pendapatan dan Laba PT Budi Starch & Sweetener Tbk

(dalam jutaan rupiah)

Tahun	Pendapatan Usaha	Laba Kotor	Laba Usaha	Laba Sebelum Pajak	Laba Tahun Berjalan
2021	3.374.782	442.203	2.222.715	113.955	91.723
2022	3.382.326	413.577	222.973	116.031	93.065
2023	3.944.593	480.491	241.959	127.311	102.642
2024	4.009.264	420..870	217.085	84.992	67.848
2025	3.177.730	422.818	220.324	125.500	112.937

(Sumber : Annual Report PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2021-2025)

Perkembangan laba menunjukkan pola yang berfluktuasi. Laba tahun berjalan meningkat bertahap dari Rp 91.723 juta pada tahun 2021 menjadi Rp 102.642 juta pada 2023, kemudian turun signifikan menjadi Rp 67.848 juta pada 2024. Pada tahun 2025, laba tahun berjalan kembali meningkat menjadi Rp 112.937 juta dan menjadi nilai tertinggi selama periode pengamatan.

b. Analisis Margin Laba

Analisis profitabilitas berdasarkan laba dilakukan dengan mengevaluasi tiga komponen utama, yaitu laba kotor, laba usaha, dan laba tahun berjalan. Setiap komponen laba tersebut diukur terhadap pendapatan usaha untuk mengetahui kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada masing-masing tahapan operasionalnya.

Adapun rasio yang digunakan dalam analisis ini meliputi :

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

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

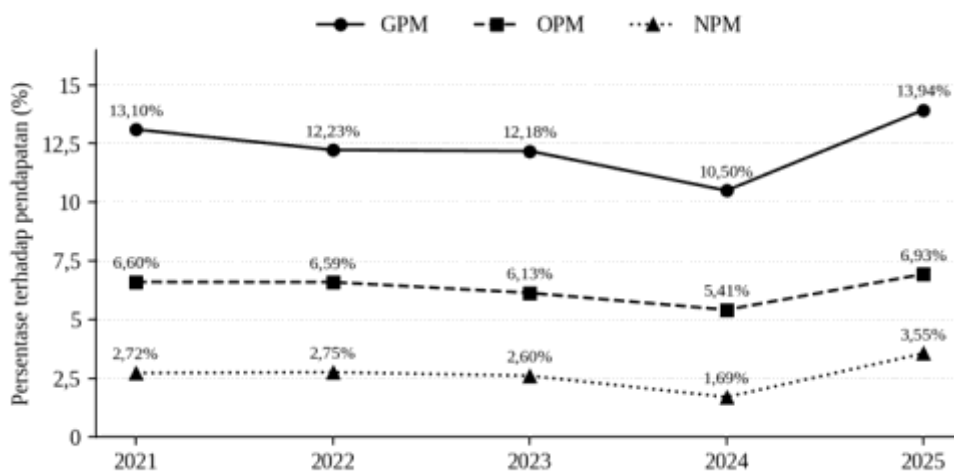
$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \left(\frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Pendapatan Usaha}} \right) \times 100\%$$

Analisis Profitabilitas pada PT Budi Starch & Sweetener Tbk: Perspektif Biaya, Laba, dan Profitabilitas Pelanggan
(Yazid, et al.)

Tabel 5. Analisis Profitabilitas Laba PT Budi Starch & Sweetener Tbk

Tahun	GPM	OPM	NPM
2021	13,10%	6,60%	2,72%
2022	12,23%	6,59%	2,75%
2023	12,18%	6,13%	2,60%
2024	10,50%	5,41%	1,69%
2025	13,94%	6,93%	3,55%

(Sumber : diolah penulis dari Tabel 4, 2026)



Gambar 1. Perkembangan GPM, OPM, dan NPM PT Budi Starch & Sweetener Tbk Tahun 2021–2025

(Sumber: diolah penulis dari Tabel 5, 2026)

Gross Profit Margin (GPM) Nilai GPM mengalami penurunan dari 13,10% pada 2021 menjadi 12,23% pada 2022, kemudian kembali menurun menjadi 12,18% pada 2023 dan 10,50% pada 2024. Kondisi ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor dari pendapatan usaha cenderung melemah hingga 2024. Pada tahun tersebut, setiap Rp100 pendapatan hanya menghasilkan laba kotor sebesar Rp10,50. Namun, pada 2025, GPM meningkat menjadi 13,94%, yang merupakan nilai tertinggi selama periode pengamatan. Peningkatan ini mengindikasikan adanya perbaikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba setelah dikurangi beban pokok penjualan.

Operating Profit Margin (OPM) Pada 2021 dan 2022, OPM relatif tidak mengalami perubahan signifikan, masing-masing sebesar 6,60% dan 6,59%. Selanjutnya, rasio ini menurun menjadi 6,13% pada 2023 dan mencapai nilai terendah sebesar 5,41% pada 2024. Memasuki 2025, OPM meningkat menjadi 6,93%, sekaligus menjadi capaian tertinggi selama lima tahun pengamatan. Menariknya, peningkatan tersebut terjadi ketika pendapatan usaha mengalami penurunan. Meskipun demikian, laba usaha justru meningkat dari Rp217,1 miliar menjadi Rp220,3 miliar. Hal ini menunjukkan adanya perbaikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya.

Net Profit Margin (NPM) NPM tercatat sebesar 2,72% pada 2021 dan meningkat tipis menjadi 2,75% pada 2022. Rasio tersebut kemudian turun menjadi 2,60% pada 2023 hingga mencapai titik terendah sebesar 1,69% pada 2024. Pada 2025, NPM mengalami peningkatan menjadi 3,55%, yang merupakan nilai tertinggi selama periode analisis. Perkembangan ini menunjukkan bahwa 2024 menjadi periode dengan tingkat profitabilitas terendah, sedangkan 2025 memperlihatkan pemulihan yang cukup signifikan. Peningkatan GPM dan OPM mengindikasikan membaiknya kinerja operasional perusahaan, sementara kenaikan NPM tidak hanya berkaitan dengan perbaikan kinerja tersebut, tetapi juga dipengaruhi oleh adanya penghasilan yang bersifat tidak berulang.

c. Analisis ROA dan ROE

Analisis ROA dan ROE digunakan untuk menilai kemampuan PT Budi Starch & Sweetener Tbk dalam menghasilkan laba melalui aset dan ekuitas yang dimiliki.

Rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$ROA = \frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

$$ROE = \frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

Tabel 6. Analisis Profitabilitas Laba PT Budi Starch & Sweetener Tbk

Tahun	Laba Tahun Berjalan	Total Aset	Total Ekuitas	ROA	ROE
2021	91.723	2.993.218	1.387.697	3,06%	6,61%
2022	93.065	3.173.651	1.445.037	2,93%	6,44%
2023	102.542	3.327.846	1.591.327	3,08%	6,44%
2024	67.848	3.817.011	1.619.224	1,78%	4,19%
2025	112.937	4.098.252	1.689.078	2,76%	6,69%

(Sumber : Annual Report PT Budi Starch & Sweetener Tbk tahun 2021-2025)

Analisis ROA dihitung setiap tahun pada 2021 — 2025. ROA sebesar 3,06% pada 2021 dan turun menjadi 2,93% pada 2022. Rasio ini naik pada 2023, mencapai 3,08% lagi. ROA turun menjadi 1,78% pada 2024. Namun demikian, hal ini mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari asetnya menurun pada tahun tersebut. Pada periode hingga 2025, ROA meningkat menjadi 2,76%, yang merupakan posisi yang membaik setelah kondisi gangguan pada 2024.

Pergerakan ROE juga diamati selama periode pengamatan. Pada 2021, ROE berada di 6,61% dan turun menjadi 6,44%, serta tidak berubah pada 2023. Penurunan lebih lanjut terjadi pada 2024 ketika ROE turun menjadi 4,19%. Rasio ini naik menjadi 6,69% pada tahun berikutnya. Kenaikan ini menunjukkan kapasitas pembentukan laba yang lebih besar mengingat ekuitas yang dimilikinya setelah penurunan yang terjadi pada tahun sebelumnya.

d. Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas Berdasarkan Laba

Perubahan profitabilitas dalam rentang 2021–2025 terpengaruh oleh pertumbuhan penjualan, harga produk, komposisi item, serta beban operasional, biaya keuangan, dan pendapatan dari luar kegiatan operasional biasa. Volume penjualan, harga produk, dan komposisi item. Pada tahun 2022, hasil panen singkong yang lebih rendah menyebabkan penurunan kuantitas penjualan tepung tapioka, tetapi hal ini bisa diimbangi oleh peningkatan harga jual tapioka serta penjualan pemanis dan produk lain, sehingga pendapatan konsolidasi tumbuh dari Rp3,375 triliun menjadi Rp3,382 triliun. Di tahun 2023, ketersediaan bahan baku yang memadai dan kenaikan volume penjualan tepung tapioka hingga 35% mendorong pendapatan menjadi Rp3,95 triliun. Tepung tapioka memberikan kontribusi sekitar 71% dari total penjualan konsolidasi, sementara penjualan pemanis menurun sekitar 10% karena persaingan harga. Laba kotor meningkat dari sekitar Rp414 miliar menjadi Rp481 miliar, meskipun Gross Profit Margin masih berada di kisaran 12,2%. Pada tahun 2024, fenomena El Nino menyebabkan penurunan hasil panen dan jumlah penjualan tapioka. Meskipun penjualan pemanis dan produk lainnya meningkat, total pendapatan tetap sekitar Rp4 triliun, tetapi laba kotor turun dari Rp480,5 miliar menjadi Rp420,9 miliar. Di tahun 2025, perusahaan mengalami tekanan pada harga jual tapioka akibat dinamika pasar dan persaingan, sehingga pendapatan menurun, namun laba kotor tetap meningkat berkat manajemen operasional dan pengendalian biaya yang lebih ketat.

Beban usaha. Beban usaha berperan dalam menentukan seberapa baik laba kotor dapat diubah menjadi laba usaha. Pada tahun 2022, beban operasional turun dari Rp219,5 miliar menjadi Rp190,6 miliar (sekitar 13,2%), terutama disebabkan oleh penurunan pada beban penjualan dan transportasi, sehingga laba usaha tetap mengalami peningkatan meski laba kotor menurun. Pada tahun 2023, beban usaha meningkat 25% menjadi Rp238,5 miliar karena naiknya biaya transportasi akibat pertumbuhan volume penjualan; lonjakan laba kotor masih mampu mendorong laba usaha dari Rp222,9 miliar menjadi sekitar Rp242 miliar. Pada tahun 2024, beban usaha berkurang menjadi Rp203,8 miliar, khususnya karena penurunan dalam biaya transportasi, tetapi penurunan itu belum cukup untuk mengimbangi penurunan laba kotor, sehingga laba usaha menurun menjadi Rp217,1 miliar. Pola ini konsisten dengan temuan dalam literatur mengenai biaya lengket (Anderson dkk. , 2003) yang menunjukkan bahwa biaya tidak selalu menyesuaikan secara proporsional terhadap fluktuasi aktivitas. Oleh karena itu, Operating Profit Margin tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya laba kotor, tetapi juga oleh kemampuan untuk mengontrol beban penjualan serta biaya umum dan administrasi.

Beban bunga dan biaya keuangan. Pada tahun 2022, laba yang dapat ditransfer kepada pemilik entitas induk mengalami peningkatan, sebagian karena penurunan beban keuangan. Sebaliknya, pada tahun 2024, beban bunga dan bagi hasil meningkat dari Rp120. 555 juta di tahun 2023 menjadi Rp137. 566 juta. Dalam periode yang sama, laba sebelum pajak turun dari Rp127. 311 juta menjadi Rp84. 992 juta, dan laba bersih turun dari Rp102. 542 juta menjadi Rp67. 848 juta. Laporan tahunan perusahaan menyatakan bahwa kenaikan beban bunga merupakan salah satu faktor yang berkontribusi pada penurunan laba yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk pada tahun 2024 (PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2024).

Pendapatan yang tidak teratur. Evaluasi profitabilitas harus memperhatikan apakah keuntungan berasal dari aktivitas operasional yang biasa atau dari transaksi yang bersifat sementara. Pada tahun 2025, laba bersih mengalami pertumbuhan yang signifikan, namun laporan tahunan memperlihatkan bahwa ada keuntungan sebesar Rp66,3 miliar dari penjualan sebagian kecil tanah milik perusahaan yang diklasifikasikan sebagai pendapatan yang tidak teratur (PT Budi Starch & Sweetener Tbk, 2025). Oleh

karena itu, kenaikan NPM menjadi 3,55% di tahun 2025 tidak sepenuhnya mencerminkan peningkatan dari kinerja operasional yang biasa. Memang ada perbaikan dalam kinerja operasional karena laba kotor dan laba dari usaha meningkat, tetapi juga, kenaikan laba bersih didorong oleh keuntungan dari penjualan aset ini.

e. Evaluasi Hasil Analisis

Berdasarkan hasil evaluasi profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk selama tahun 2021 hingga 2025, performa perusahaan menunjukkan variasi. Pada tahun 2024, GPM menyusut menjadi 10,50%, OPM menjadi 5,41%, dan NPM menjadi 1,69%. ROA dan ROE juga mengalami penurunan, masing-masing menjadi 1,78% dan 4,19%. Situasi ini mengindikasikan bahwa kapasitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, baik dari pemasukan maupun penggunaan aset dan ekuitas, menurun pada tahun tersebut.

Pada tahun 2025, profitabilitas perusahaan mengalami peningkatan. GPM naik menjadi 13,94%, OPM menjadi 6,93%, dan NPM menjadi 3,55%. ROA juga meningkat menjadi 2,76%, sedangkan ROE meningkat menjadi 6,69%. Perubahan ini menandakan pemulihan dalam kinerja perusahaan dibandingkan tahun sebelumnya. Meskipun demikian, pertumbuhan NPM harus diperhatikan karena laba bersih juga bisa dipengaruhi oleh elemen di luar aktivitas operasional utama.

Secara keseluruhan, perusahaan harus terus menjaga efisiensi dalam biaya produksi dan operasional serta meningkatkan efektivitas dalam penggunaan aset dan ekuitas. Upaya tersebut sangat penting untuk memastikan bahwa peningkatan profitabilitas dapat dipertahankan dan tidak hanya terjadi pada periode tertentu.

3. Profitabilitas Berdasarkan Pelanggan

a. Data Pelanggan Perusahaan

PT Budi Starch & Sweetener Tbk memiliki dua kategori pelanggan utama, yaitu pelanggan lokal dan pelanggan ekspor. Pelanggan lokal meliputi pihak berelasi dan pihak ketiga, yang mencakup perusahaan-perusahaan di sektor pengolahan yang membutuhkan bahan baku utama untuk industri makanan, minuman, kertas, permen, bahan kimia, farmasi, mie instan, makanan bayi, serta produk deterjen dan tekstil. Di sisi lain, pelanggan ekspor terdiri dari pihak ketiga yang independen, yaitu pembeli dari luar negeri yang beroperasi dalam industri makanan dan manufaktur di berbagai negara.

Produk yang ditawarkan untuk pelanggan mencakup tepung tapioka sebagai produk utama yang berasal dari singkong, serta berbagai jenis bahan pemanis seperti glukosa, fruktosa, dan maltodekstrin, ditambah dengan produk pendukung seperti karung plastik PP, asam sulfat, dan asam sitrat. Dalam aspek pemasaran, pelanggan lokal dijangkau di seluruh Indonesia melalui PT Sungai Budi sebagai agen tunggal untuk produk tepung tapioka, asam sitrat, dan karung plastik, sedangkan Perseroan memiliki pabrik di Lampung, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sulawesi Selatan, sedangkan pelanggan ekspor tersebar di sejumlah negara seperti Amerika Serikat, China, Malaysia, Vietnam, dan Belanda.

Pihak berelasi utama perusahaan adalah PT Sungai Budi, yang merupakan pemegang saham Perseroan dengan kepemilikan 26,70% dan berperan sebagai key customer dengan kontribusi penjualan bersih lebih dari 10% dari total pendapatan konsolidasi. PT Sungai Budi berperan sebagai distributor utama untuk sebagian besar barang lokal yang ditawarkan oleh Perseroan (seperti tepung tapioka, asam sitrat, dan karung plastik) berdasarkan kontrak agen yang sudah ada sejak tahun 1994, sekaligus menanggung risiko kredit dari konsumen akhir. Tidak seperti sistem tersebut, pada produk pemanis untuk pelanggan lokal dijual

secara langsung oleh Perseroan kepada klien industri, sementara semua transaksi untuk pelanggan ekspor juga dilakukan langsung kepada pelanggan di negara tujuan.

Untuk melengkapi gambaran kualitatif tersebut, berikut merupakan data kuantitatif penjualan dan profitabilitas Perseroan selama periode 2021-2025:

Tabel 7. Data Penjualan dan Profitabilitas Berdasarkan Pihak Berelasi dan Pihak Ketiga

(dalam miliar rupiah)

Tahun	Total Penjualan	Penjualan Pihak Berelasi	Penjualan Pihak Ketiga	HPP	Laba Kotor	Beban Penjualan	Laba Bersih
2021	3.374,78	2.088,52	1.286,27	2.932,58	442,20	95,83	91,72
2022	3.382,33	2.569,90	812,43	2.968,75	413,58	58,50	93,07
2023	3.944,95	2.891,49	1.053,46	3.464,46	480,49	102,96	102,54
2024	4.009,27	3.159,42	849,85	3.588,39	420,87	59,16	67,85
2025	3.177,74	2.279,06	898,67	2.734,91	442,82	86,79	112,94

(Sumber data: Annual Report 2021-2025)

Data yang terdapat dalam tabel menunjukkan bahwa transaksi dengan PT Sungai Budi sebagai pihak berelasi tetap menjadi bagian yang mendominasi dari keseluruhan penjualan perusahaan sepanjang tahun 2021 hingga 2025. Situasi ini terjadi karena PT Sungai Budi berfungsi sebagai distributor tunggal sekaligus pemegang saham perseroan. Informasi ini bisa dimanfaatkan untuk menilai seberapa besar ketergantungan penjualan perusahaan terhadap PT Sungai Budi sebelum melakukan analisis mengenai keuntungan yang diperoleh dari pelanggan tersebut.

b. Analisis Profitabilitas Berdasarkan Pelanggan

Analisis profitabilitas yang didasarkan pada pelanggan dilaksanakan dengan membandingkan kontribusi penjualan antara pihak berelasi (PT Sungai Budi) dan pihak ketiga terhadap keseluruhan penjualan kemudian dikaitkan dengan skema penetapan harga yang berlaku antara Perseroan dan PT Sungai Budi berdasarkan perjanjian distributor tunggal.

Tabel 8. Proporsi Kontribusi Penjualan per Kelompok Pelanggan

Tahun	Kontribusi Pihak Berelasi	Kontribusi Pihak Ketiga
2021	61,89%	38,11%
2022	75,98%	24,02%
2023	73,30%	26,70%
2024	78,80%	21,20%
2025	71,72%	28,28%

(dihitung dari Penjualan Pihak Berelasi/Pihak Ketiga dibagi Total Penjualan pada Tabel 4.1)

Tabel di atas menunjukkan bahwa PT Sungai Budi, sebagai pihak berelasi, secara konsisten memberikan porsi penjualan paling besar, berkisar antara 61,89% sampai 78,80% dari keseluruhan penjualan perusahaan pada periode 2021-2025, dengan kontribusi paling besar terjadi pada tahun 2024.

c. Mekanisme Penetapan Harga dan Implikasinya terhadap Profitabilitas

Berdasarkan kontrak keagenan yang ada antara Perusahaan dan PT Sungai Budi yang dimulai pada 1 Februari 1994 dan telah diperpanjang hingga 31 Desember 2030, harga produk yang dijual kepada PT Sungai Budi ditetapkan berdasarkan harga jual rata-rata yang ditawarkan PT Sungai Budi kepada pelanggan ketiga, kemudian dikurangi sejumlah rupiah per kilogram, yaitu Rp350 untuk tepung tapioka, Rp400 untuk asam sitrat, dan Rp200 untuk karung plastik. Skema ini diterapkan secara konsisten selama tahun 2021 hingga 2025.

Sebagai gambaran, berdasarkan pada Tabel 5 mengenai Analisis Profitabilitas yang menunjukkan Laba PT Budi Starch & Sweetener Tbk, ketika kontribusi pihak berelasi mencapai titik tertinggi pada 2024 sebesar 78,80%, Gross Profit Margin (GPM) Perseroan justru berada pada titik terendah selama periode pengamatan, yaitu 10,50%. Sebaliknya, pada 2021 ketika kontribusi pihak berelasi berada pada titik terendah sebesar 61,89%, GPM relatif lebih tinggi, yaitu 13,10%. Pola ini menunjukkan adanya kemungkinan hubungan antara tingginya ketergantungan penjualan kepada pihak berelasi dengan harga yang terdiskon dan rendahnya margin laba kotor Perusahaan. Namun, faktor lain seperti fluktuasi Harga Pokok Penjualan (HPP) dan keadaan bahan baku, yang sudah dibahas sebelumnya, juga mempengaruhi situasi ini.

Walaupun begitu, pola ini tidak konsisten sepanjang periode. Pada tahun 2025, GPM mencapai puncak tertinggi di angka 13,94%, meskipun kontribusi dari entitas terkait masih tergolong tinggi pada angka 71,72%. Keadaan ini menunjukkan bahwa pengendalian biaya, seperti yang telah dibahas sebelumnya, memiliki peranan penting dalam mempengaruhi margin laba kotor Perusahaan, sehingga komposisi pelanggan bukanlah satu-satunya elemen yang menentukan profitabilitas.

d. Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Pelanggan

Berdasarkan analisis sebelumnya, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan, khususnya dari sisi pelanggan, terutama karena dominasi PT Sungai Budi sebagai pihak berelasi.

1) Skema Harga Terdiskon untuk Pihak Berelasi

Harga jual yang diberikan kepada PT Sungai Budi berada di bawah harga rata-rata yang ditentukan oleh pihak ketiga, yaitu dikurangi sebesar Rp350/kg untuk tepung tapioka, Rp400/kg untuk asam sitrat, dan Rp200/kg untuk karung plastik. Kebijakan ini mengurangi margin yang dapat diperoleh perusahaan dari penjualan kepada PT Sungai Budi, meskipun volume penjualan yang dilakukan cukup tinggi.

2) Perbedaan Komposisi Produk antar Kelompok Pelanggan

PT Sungai Budi sebagai pihak berelasi lebih banyak membeli tepung tapioka dalam volume besar, sementara pelanggan dari pihak ketiga lokal mayoritas membeli pemanis (glukosa, fruktosa, dan maltodekstrin) secara langsung. Mengingat tepung tapioka memiliki nilai tambah yang lebih rendah jika dibandingkan dengan pemanis, keadaan ini semakin menegaskan bahwa penjualan kepada pihak berelasi menghasilkan margin yang lebih kecil dibandingkan penjualan kepada pihak ketiga.

3) Ketergantungan pada Distributor Tunggal

PT Sungai Budi yang berperan sebagai distributor tunggal untuk sebagian besar produk lokal Perseroan berdasarkan kontrak jangka panjang yang diperpanjang hingga 31 Desember 2030. Ketergantungan pada satu pelanggan utama mengakibatkan posisi tawar Perseroan dalam negosiasi harga menjadi terbatas dan menciptakan risiko konsentrasi pelanggan jika hubungan distribusi mengalami perubahan di masa depan.

4) Faktor Eksternal yang Mempengaruhi Kedua Kelompok Pelanggan Secara Bersamaan

Perubahan harga bahan baku singkong serta dampak cuaca, sebagaimana dijelaskan sebelumnya juga berdampak pada profitabilitas penjualan pada kedua kelompok pelanggan. Ketika biaya produksi meningkat akibat gangguan pasokan bahan, tekanan terhadap margin lebih dirasakan dalam penjualan kepada pihak berelasi karena harga jualnya diatur dengan skema potongan harga kontraktual, sedangkan harga penjualan kepada pihak ketiga cenderung lebih fleksibel dan mengikuti mekanisme pasar.

e. Evaluasi Hasil Analisis

Berdasarkan hasil analisis mengenai profitabilitas dari pelanggan, PT Sungai Budi berperan besar sekaligus kompleks terhadap profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk antara tahun 2021 hingga 2025. PT Sungai Budi berkontribusi sebesar 61,89% sampai 78,80% terhadap total penjualan, menjadikannya sebagai sumber pendapatan utama bagi perusahaan berdasarkan volume. Namun, harga yang ditetapkan bagi PT Sungai Budi mendapatkan potongan tetap per kilogram, sebesar Rp350 untuk tepung tapioka, Rp400 untuk asam sitrat, dan Rp200 untuk karung plastik. Ini membuat margin per unit yang diperoleh dari penjualan kepada pihak berelasi jauh lebih kecil dibandingkan dengan penjualan kepada pihak ketiga.

Hubungan antara kontribusi tinggi dari pihak berelasi dan margin laba kotor yang rendah terlihat jelas pada tahun 2024, ketika kontribusi dari PT Sungai Budi mencapai 78,80% dan GPM perusahaan berada di titik terendah di angka 10,50%. Sebaliknya, pada tahun 2021, saat kontribusi dari pihak berelasi

berada di angka terendah, yakni 61,89%, GPM cenderung lebih tinggi, yaitu 13,10%. Meskipun pengamatan ini tidak sepenuhnya konsisten pada tahun 2025, temuan ini menunjukkan bahwa komposisi pelanggan, terutama tingginya penjualan kepada pihak berelasi dengan harga diskon, menjadi salah satu penyebab yang menghambat perusahaan dalam mempertahankan margin laba dari aktivitas penjualannya.

Ketergantungan perusahaan pada PT Sungai Budi sebagai distributor tunggal juga menciptakan risiko konsentrasi pelanggan. Perjanjian jangka panjang yang diperpanjang hingga 31 Desember 2030 menawarkan kepastian dalam hubungan bisnis, namun sekaligus membatasi posisi tawar perusahaan ketika akan menegosiasikan harga jual yang lebih menguntungkan. Hal ini disebabkan karena harga bagi pihak berelasi telah ditentukan berdasarkan formula tetap yang lebih menguntungkan bagi pihak pembeli.

Analisis ini memiliki keterbatasan karena laporan keuangan publik perusahaan tidak menyajikan informasi mengenai HPP atau margin kotor yang dibedakan secara khusus untuk masing-masing kelompok pelanggan. Oleh karena itu, kesimpulan terkait perbedaan margin antara pihak berelasi dan pihak ketiga hanya bersifat indikatif, berdasarkan kombinasi data proporsi penjualan dan mekanisme harga kontraktual, bukan hasil dari perhitungan margin yang sebenarnya untuk setiap pelanggan.

Secara keseluruhan, hasil evaluasi mengindikasikan bahwa struktur pelanggan PT Budi Starch & Sweetener Tbk yang didominasi oleh satu pihak berelasi dengan skema harga terdiskon merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan untuk menjaga profitabilitas perusahaan ke depannya. Ini sangat penting terutama melalui diversifikasi basis pelanggan dari pihak ketiga guna mengurangi ketergantungan pada hubungan distribusi dengan margin yang secara struktural lebih rendah..

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk dari tiga perspektif, yakni biaya, laba, dan pelanggan pada tahun 2021–2025, dapat diambil kesimpulan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh berbagai elemen yang saling berkaitan, baik dari dalam maupun luar. Dari aspek biaya, pengeluaran produksi Perusahaan terus-menerus didominasi oleh bahan baku singkong, dengan proporsi antara 76,44% hingga 85,28% dari keseluruhan biaya produksi. Situasi ini menyebabkan profitabilitas perusahaan sangat dipengaruhi oleh fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, seperti yang terlihat pada tahun 2024 ketika dampak El Nino mengakibatkan tekanan biaya tertinggi dalam periode pengamatan.

Dari aspek laba, profitabilitas Perseroan mengalami fluktuasi selama periode pengamatan. GPM, OPM, dan NPM mencapai titik terendah pada 2024, masing-masing sebesar 10,50%, 5,41%, dan 1,69%, kemudian meningkat pada 2025 menjadi 13,94%, 6,93%, dan 3,55%. Sementara itu, ROA meningkat dari 1,78% pada 2024 menjadi 2,76% pada 2025, sedangkan ROE naik dari 4,19% menjadi 6,69%. Perubahan tersebut menunjukkan adanya perbaikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui penjualan, aset, dan ekuitas. Namun, peningkatan NPM pada 2025 perlu dicermati karena turut dipengaruhi oleh keuntungan penjualan tanah yang bersifat tidak berulang.

Dari aspek pelanggan, PT Sungai Budi sebagai pihak berelasi memiliki peran dominan terhadap profitabilitas Perusahaan. PT Sungai Budi berkontribusi antara 61,89% hingga 78,80% dari total penjualan, namun menerima potongan harga tetap per kilogram berdasarkan kesepakatan keagenan jangka panjang. Akibatnya, margin per unit dari penjualan kepada pihak berelasi secara struktural lebih rendah dibandingkan dengan penjualan kepada pihak ketiga. Situasi ini juga mengakibatkan tekanan pada Gross

Profit Margin ketika kontribusi dari pihak berelasi tinggi, meskipun biaya bahan baku dan pengendalian beban usaha tetap menjadi faktor utama lainnya.

Secara keseluruhan, ketiga perspektif tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas PT Budi Starch & Sweetener Tbk tidak dapat dipahami hanya dari satu sisi laporan keuangan. Tekanan biaya bahan baku, perubahan tingkat laba, serta ketergantungan pada satu pelanggan utama dengan skema harga khusus adalah faktor-faktor yang saling berhubungan yang mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dan mempertahankan keuntungan sepanjang tahun 2021–2025.

DAFTAR PUSTAKA

- Adesina, O. D., & Tiamiyu, T. A. (2025). Empirical Analysis of Cost Management and Profitability of Manufacturing Companies in Nigeria. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 08(02), 1397–1415. <https://doi.org/10.47191/jefms/v8-i2-60>
- Ariadi, G., & Rohman, F. (2021). The effect of lean and agile supply chain strategy on financial performance with mediating of strategic supplier integration & strategic customer integration : Evidence from bottled drinking-water industry in Indonesia. *Cogent Business & Management*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1930500>
- Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>
- Nashir, A., & Hartanti, D. (2021). Customer Relationship Management Through Customer Profitability : A Case Study in Pharmaceutical Product Marketing Company. *Proceedings of the Asia-Pacific Research in Social Sciences and Humanities Universitas Indonesia Conference (APRISH 2019)*, 558(Aprish 2019), 380–387. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210531.048>
- PT Budi Starch & Sweetener Tbk. (2021). *Annual Report 2021: Strengthening Through Downstream and Greenly Development*.
- PT Budi Starch & Sweetener Tbk. (2022). *Annual Report 2022: Enhancing Capabilities , Fostering Sustainable Growth*.
- PT Budi Starch & Sweetener Tbk. (2023). *Annual Report 2023: Driving Excellence through Sustainable Innovation*.
- PT Budi Starch & Sweetener Tbk. (2024). *Annual Report 2024: Sustainable Performance for Sustainable Future*.
- PT Budi Starch & Sweetener Tbk. (2025). *Annual Report 2025: Stronger Performance Shaping Sustainable Value*.
- Puspitawati, L. (2021). Strategic Information Moderated By Effectiveness Management Accounting Information Systems : Business Strategy Approach. *Jurnal Akuntansi*, XXV(01), 101–119. <https://doi.org/10.24912/ja.v25i1.727>
- Santoso, V. H., & Rachmawati, D. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Remunerasi CEO dan Modal Intelektual Terhadap Stiky Cost Yang Terdaftar di BEI Tahun 2018-2019. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(01), 346–354. <http://dx.doi.org/10.29040/jap.v22i1.1892>
- Septiana, N. N., Khoiriyah, Z., & Shaleh. (2024). Metode Penelitian Studi Kasus Dalam Pendekatan Kualitatif. *Didaktik: Jurnal Ilmiah PGSD FKIP Universitas Mandiri*, 10(04). <https://doi.org/https://doi.org/10.36989/didaktik.v10i04.5181>