

---

## ANALISIS PROFITABILITAS CV. DUTA NIRWANA PERSADA AGUNG

Putu Eka Nopiyani<sup>1</sup>

Akuntansi, STIE Satya Dharma<sup>1</sup>

Email: [nopiyanieka@gmail.com](mailto:nopiyanieka@gmail.com)<sup>1</sup>

---

### Artikel info

---

#### Keywords:

*Fluctuation, Profitability*

**Abstract.** *This study aims to determine the progress of the company from CV.Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) achieving a profit, in running a company that works in the field of shipping services, of course we are very competitive with companies that already have names and also marketing that are quite experienced, so we have various kinds of obstacles in the company. However, there are many things that companies try to increase profitability, such as by holding a price promotion. At least the company is still quite good at running the company even with the competition in the current era. This research was conducted in CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) is located on the Sangsit Banjar Highway, Tegal Service. The data source used in this research is secondary data which is data collected from existing sources. In this study using CV financial statements. Duta Nirwana Persada Agung*

**Abstrak.** *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kemajuan perusahaan dari CV.Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) mencapai suatu laba, dalam menjalankan suatu perusahaan yang bekerja dalam bidang jasa pengiriman, tentu kita sangat bersaing dengan perusahaan yang sudah memiliki nama dan juga pemasaran yang cukup berpengalaman, sehingga kita memiliki berbagai macam kendala dalam perusahaan. Namun banyak hal yang di coba perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas seperti dengan mengadakan suatu promosi harga. Setidaknya perusahaan masih cukup baik dalam menjalankan perusahaan walaupun dengan persaingan di era saat ini. Penelitian ini dilakukan di CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) berlokasi di jalan raya Sangsit Banjar Dinas Tegal. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang merupakan data yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada. Dalam penelitian ini menggunakan laporan keuangan CV. Duta Nirwana Persada Agung.*

---

**Corresponden author:**

Email: [nopiyanieka@gmail.com](mailto:nopiyanieka@gmail.com)

---

## PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dewasa ini, strategi pemasaran menjadi faktor penting bagi suatu perusahaan untuk dapat bersaing dan bertahan. Menghadapi kenyataan banyaknya barang atau jasa yang sejenis dengan kualitas yang beragam dan selera konsumen yang mudah berganti serta munculnya pesaing-pesaing baru, mengakibatkan tingkat persaingan menjadi semakin tajam. Perusahaan harus dapat mempertahankan pangsa pasar yang dimiliki bahkan memperluas pangsa pasar tersebut agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Hal ini merupakan upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan, yang pada akhirnya akan berhubungan dengan keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Penjualan sebagai salah satu fungsi pemasaran memegang peranan penting dalam menentukan sukses tidaknya kehidupan suatu perusahaan. Perusahaan harus dapat menyalurkan barang atau jasa yang dihasilkan dengan sebaik mungkin, sehingga konsumen dengan mudah memperoleh barang atau jasa yang dihasilkannya.

Dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada pelanggannya, perusahaan harus memiliki modal yang cukup untuk menjalankan perusahaan dengan menjalankan perputaran kas yang sudah di anggarkan setiap harinya agar mampu menstabilkan keuangan 2 perusahaan, dimana suatu perusahaan pasti akan memiliki piutang tertentu dalam beberapa dekade. Ada pun biaya promosi yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk menarik perhatian pelanggan, dari faktor tersebut sangat besar sekali pengaruhnya terhadap pencapaian profitabilitas suatu perusahaan untuk menjalankan usaha tersebut harus menggunakan berbagai strategi dalam menarik perhatian konsumen.

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah memperoleh laba sebesar-besarnya. Segala usaha akan dilakukan perusahaan tersebut untuk meningkatkan laba perusahaannya. Dalam memonitoring laba yang di dapat, ada suatu indikator yang bernama rasio

profitabilitas, dimana rasio ini berguna untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba.

Salah satunya perusahaan ekspedisi, CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) adalah salah satu ekspedisi yang berada di bawah naungan Lion Group yang berdiri pada tahun 2016. Sesuai dengan visi Lion Parcel, yaitu menjadi perusahaan penyedia jasa pengiriman, transportasi, distribusi terbuka dalam lingkup nasional dan internasional. Lion Parcel baru memiliki layanan produk pengiriman barang yaitu DOM. DOM merupakan layanan pengiriman barang untuk wilayah domestik (seluruh Indonesia). Selain itu Lion Parcel juga memiliki beragam layanan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan customer.

Varian layanan Regpack pada jasa pengiriman Lion parcel adalah yang paling sering dipakai oleh masyarakat Indonesia khususnya daerah Buleleng, karena varian layanan Regpack yang harganya terjangkau dari Onepack dan pengiriman pakatnya yang tidak terlalu lama dibandingkan Landpack.

Dalam upayanya mempertahankan pelanggan, salah satu strategi dari CV. Duta Nirwana Persada Agung adalah dengan sebisa mungkin mempertahankan biaya promosi dalam biaya pengiriman barang untuk para pelanggan agar mereka tetap menikmati biaya yang sama ketika para kompetitor memulai menaikkan biaya pengiriman mereka. Menurut Mulyadi (2015:8) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang di ukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Dalam menambah jumlah pelanggan, CV. Duta Nirwana Persada Agung juga mencoba mengimbangi profitabilitas yang didapatkan karena perusahaan tetap mempertahankan harga, sementara biaya yang diperlukam untuk membiayai operasional pengiriman barang perusahaan semakin meningkat.

Menurut Sartono (2010:122) profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam

memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Adapun cara yang ditempuh oleh CV. Duta Nirwana Persada Agung untuk tetap dapat mempertahankan atau mencegah kehilangan profitabilitas dalam jumlah yang banyak adalah dengan meningkatkan efisiensi pada biaya operasional pengiriman barang. Indikator penting dalam penetapan layanan ini adalah kualitas pelayanan CV. Duta Nirwana Persada Agung terhadap biaya promosi yang dilakukan perusahaan untuk memberikan kenyamanan terhadap pelanggan agar pelanggan tetap memakai jasa di CV. Duta Nirwana Persada Agung.

Data Penjualan tertinggi yaitu di tahun 2019 sebesar Rp 106.900.139 dan penjualan terendah terdapat di tahun 2018 yaitu sebesar Rp 80.032.212. Biaya pengeluaran tertinggi terdapat di tahun 2019 yaitu sebesar Rp 65.025000 dan laba usaha tertinggi juga terdapat pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp 41.875.139.

Dari data yang diperoleh dapat dilihat bahwa pada tahun 2018 ke tahun 2019 diketahui pendapatan di perusahaan CV. Duta Nirwana Persada Agung mengalami peningkatan Maka dari itu akan di analisis lebih lanjut mengenai Profitabilitas pada CV. Duta Nirwana Persada Agung agar bisa terus meningkatkan profitabilitasnya.

Dengan perolehan data ini maka bisa diketahui, perusahaan harus memiliki marketing yang lebih baik untuk mendapat pencapaian yang lebih tinggi dan mampu meningkatkan pencapaian perusahaan. Maka dari itu sangat penting sekali perusahaan juga memikirkan bagaimana cara mempertahankan dan meningkatkan profitabilitas pada perusahaan seperti dengan mengandalkan kegiatan promosi dalam menarik pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis profitabilitas CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng).

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan CV. Duta Nirwana Persada Agung beralamat di jalan raya

Sangsit Banjar Dinas Tegal. Data yang digunakan adalah data kuantitatif yang meliputi komponen biaya pemasaran yang terdiri dari: kas, biaya pengiriman kurir, biaya bahan bakar dan lain-lain. Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data Sekunder yang diperoleh dari CV. Duta Nirwana Persada Agung berupa laporan keuangan selama dua tahun 2018-2019. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah Observasi dan dokumentasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian analisis profitabilitas pada CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) dapat diketahui bahwa sepanjang tahun 2018 hingga tahun 2019 ini terdapat peningkatan. Tahun 2018 ke tahun 2019 dengan pendapatan (penjualan netto) sebesar Rp. 80.032.212 dengan biaya pengeluaran Rp. 55.620.000 sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 24.412.212 dan pada tahun 2019 yaitu dengan pendapatan Penjualan netto Rp. 126.900.139 dengan biaya pengeluaran Rp. 65.025.000 sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 61.875.139. Kenaikan itu di dukung oleh meningkatnya pengiriman dan kepercayaan masyarakat terhadap ekspedisi CV. Duta Nirwana Persada Agung. Walaupun dalam beberapa kurun waktu ada beberapa penurunan namun itu tidak banyak sehingga kita mampu menutupi dengan mengadakan suatu promo dalam kurun waktu 2 bulan untuk menarik pelanggan kembali.

Analisis Profitabilitas sesuai dengan landasan teori yang dikemukakan sebelumnya, maka ada beberapa formulasi yang bisa dijadikan alat analisis profitabilitas yaitu sebagai berikut,

Tahun 2018:

1. Gross Profit Margin:

Gross Profit Margin

=  $Laba\ Kot : Total\ Pendapatan \times 100\%$

=  $48.018.328 : 82.700.031$

= 59,99% 2.

2. Profit Margin

$$= \text{Laba Bersih} : \text{Total Pendapatan} \times 100\%$$

$$= 24.412.212 : 48.019.327$$

$$= 50,83\%$$

Tahun 2019:

- Gross Profit Margin  
Gross Profit Margin  
=  $\text{Laba Kot} : \text{Total Pendapatan} \times 100\% = 56.140.084 : 106.900.139 = 52,51\%$

- Profit Margin  
=  $\text{Laba Bersih} : \text{Total Pendapatan} \times 100\% = 41.875.139 : 76.140.083 = 54,99\%$ .

### Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diketahui perkembangan Gross Margin dan Profit Margin dari tahun 2018 ke tahun 2019 seperti berikut, Gross margin yang dimiliki oleh perusahaan untuk dua tahun terakhir mengalami penurunan yaitu pada tahun 2018 sebesar 59,99% turun menjadi 52,51% di tahun 2019. Semakin besar nilai rasionya, maka semakin besar laba kotor yang

diperoleh perusahaan. Artinya profitabilitas perusahaan yang semakin tinggi maka perusahaan tersebut memiliki tingkat keuntungan dalam laba kotor yang tinggi. Jadi dari data diatas bisa dilihat bahwa rasio dari tahun 2018 memiliki rasio yang lebih besar dari tahun 2019.

Profit margin yang dimiliki perusahaan untuk dua tahun terakhir mengalami peningkatan yaitu pada tahun 2018 sebesar 50,83% naik menjadi 54,99% di tahun 2019. Hal ini menunjukkan bahwa efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha, dengan begitu profitabilitas perusahaan tetap mengalami fluktuasi. Dari hasil data yang terdapat di atas dapat dikatakan bahwa pada tahun 2019 terlihat memiliki rasio tertinggi dari periode sebelumnya, dikarenakan pada tahun 2019 CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) mengadakan kegiatan promo, sehingga membuat banyak menarik perhatian konsumen dan mendapatkan peningkatan pada profitabilitas perusahaan.

Berikut ini adalah skala yang di jadikan alat ukur CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) untuk mengetahui perkembangan pada perusahaan.

**Tabel 1.** Tabel Standar Skala Alat Ukur Perusahaan

Skala	Keterangan
100 – 80	Sangat Baik
75 – 60	Baik
65 – 50	Cukup Baik
45 – 35	Kurang Baik S
30 – 10	angat Kurang Baik

Sumber: CV. Duta Nirwana Persada Agung

Secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa kemampuan CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) untuk menghasilkan laba pada 2 periode terakhir yaitu tahun 2018 sampai dengan tahun 2019

mengalami peningkatan. Dapat dilihat juga dari skala perusahaan berada di atas 50%. Kondisi ini menggambarkan bahwa kinerja CV. Duta Nirwana dalam keadaan cukup baik.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) maka dapat diambil

kesimpulan yaitu : Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba jika dilihat dari rasio profitabilitas yang dimiliki perusahaan selama dua periode terakhir yaitu tahun 2018 sampai dengan tahun 2019 mengalami penurunan. Dan secara keseluruhan dapat

dikatakan bahwa kemampuan CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) dalam menghasilkan laba masih mengalami penurunan namun masih dalam keadaan yang cukup baik, karena dapat dilihat juga rasio profitabilitas perusahaan masih berada di titik 50%. Kondisi ini menggambarkan bahwa kinerja CV. Duta Nirwana dalam keadaan cukup baik sehingga mampu untuk tetap mempertahankan eksistensi perusahaan di masa yang akan datang.

#### Saran

Berdasarkan hasil penelitian, ada beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dalam meningkatkan profitabilitas pada CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) yaitu sebagai berikut,

1. Dalam meningkatkan profitabilitas, sebaiknya CV. Duta Nirwana Persada Agung (Lion Parcel Buleleng) harus lebih dapat meningkatkan penjualan sehingga dapat meningkatkan laba yang akan diperoleh.
2. Dalam upaya peningkatan penjualan tersebut perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang sudah lama bergelut di bidang jasa ini, seperti menambahkan inovasi baru ataupun mengadakan promo-promo yang lebih menarik sehingga mampu untuk meningkatkan minat beli konsumen yang nantinya akan menjadi konsumen tetap di CV. Duta Nirwana Persada Agung.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Agus Harjito dan Martono, 2011. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Penerbit EKONISIA, Yogyakarta.
- Budiharti, Lusi. 2006. Analisis Kinerja Keuangan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 2004-2005. Skripsi S-1. Institut Pertanian Bogor. Diperoleh 11 Juni 2020 dari Repository.ipb.ac.id.
- Hasibuan . 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT Bumi Aksara IAI. 2007.
- Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta: Salemba Empat.
- Jumingan. 2008. Analisis Laporan Keuangan, Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*, Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.YKPN.
- Sartono, A. 2001. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*, Yogya:BPFE.
- Suliyanto. 2005. Analisis Data Dalam Aplikasi Pemasaran, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Soemarsono. 2004. *Metode Penelitian Akuntansi: Sebuah Pendekatan Replikasi*, Yogyakarta: BPFE.
- Syamsudin, Lukman. 2000. *Manajemen keuangan perusahaan*, Jakarta: Raja Grafindo Persadam.