



Analisis Perbandingan NPM dan GPM Sebelum dan Sesudah Menggunakan E-Commerce Pada PT. Ace Hardware Indonesia Tbk

Adelia Rahmawati¹, Arini Nur Hartati²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang^{1,2,3}

Corresponding author: arinnurhr@gmail.com¹

INFO ARTIKEL	ABSTRAK
<p>Diterima Maret 2024 Disetujui Mei 2024 Diterbitkan Juni 2024</p>	<p>PT. Ace Hardware Indonesia merupakan perusahaan ritel yang bergerak dalam bidang perlengkapan rumah tangga dan gaya hidup. Saat ini, munculnya dunia jual beli online atau e-commerce telah banyak mengubah lanskap bisnis ritel offline. Perlahan-lahan, banyak dari perusahaan ritel itu beralih ke e-commerce, dan pada awal tahun 2016, PT. Ace Hardware Indonesia melakukan inovasi strategi pemasaran dengan menggunakan e-commerce. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana analisa perubahan yang terjadi sebelum dan sesudah penerapan e-commerce pada PT. Ace Hardware Indonesia. Fokus masalah dalam penelitian ini terkait perbandingan laba yang diperoleh pada saat sebelum dan sesudah penggunaan e-commerce. Jenis penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Sumber data yang digunakan berupa data laporan keuangan, serta data sekunder berupa jumlah dan sebagainya. Hasil penelitian menunjukkan meskipun PT. Ace Hardware Indonesia telah menerapkan e-commerce, tidak terdapat perubahan signifikan dalam net profit margin (NPM) dan gross profit margin (GPM). Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan e-commerce belum secara signifikan mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan dalam hal profitabilitas.</p>
<p>Kata Kunci: NPM, GPM, E-Commerce, Laporan Keuangan</p>	<p style="text-align: center;"><i>ABSTRACT</i></p> <p><i>PT. Ace Hardware Indonesia is a retail company engaged in household and lifestyle supplies. With the emergence of the online buying and selling world or e-commerce, the landscape of offline retail businesses has changed significantly. Many retail companies have slowly transitioned to e-commerce, and in early 2016, PT. Ace Hardware Indonesia innovated its marketing strategy by adopting e-commerce. The purpose of this research is to understand and analyze the changes before and after the implementation of e-commerce at PT. Ace Hardware Indonesia. The focus of the research is on comparing the profits obtained before and after the use of e-commerce. This research uses a quantitative method. The data sources used include financial reports and secondary data such as quantity and so on. The research results show that although PT. Ace Hardware Indonesia has implemented e-commerce, there is no significant change in net profit margin (NPM) and gross profit margin (GPM). This indicates that the use of e-commerce has not significantly affected the company's financial performance in terms of profitability.</i></p>

PENDAHULUAN

Perilaku konsumen dalam proses pembelian mengalami perubahan yang signifikan dan beragam. Kemudahan dalam mendapatkan informasi dan pesatnya kemajuan teknologi turut mempengaruhi pola belanja menjadi lebih efisien, cepat, dan aman. Perkembangan teknologi mendorong sektor bisnis untuk terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan kebutuhan yang dinamis. Salah satu dampak dari teknologi adalah munculnya e-Commerce, sebuah model perdagangan yang lahir dari kemajuan internet, di mana transaksi secara online menjadi pilihan yang diminati baik oleh organisasi maupun individu.

Dengan adanya e-Commerce, terjadi perubahan yang signifikan dalam industri ritel, di mana banyak perusahaan beralih dari model bisnis konvensional ke model online. Contohnya, Kawan Lama Retail grup yang mengoperasikan ritel seperti Ace Hardware, Informa, dan Toys Kingdom. Sebagai contoh, PT. ACE Hardware Indonesia terus meningkatkan inovasi dan penjualan dengan mengembangkan bisnisnya melalui platform e-Commerce ruparupa.com.

Ruparupa.com menggabungkan konsep toko fisik dan online, memungkinkan pelanggan untuk memilih dan mengambil produk yang dibeli secara online di toko offline yang mereka pilih. Meskipun keberadaan gerai fisik masih penting bagi sebagian pelanggan, e-Commerce membantu mereka yang lebih memilih belanja secara online. Ini mencerminkan salah satu fitur utama e-Commerce, yaitu Ubiquity, yang menekankan bahwa perdagangan elektronik dapat diakses di mana saja melalui internet.

Analisis keefektifan manajemen dalam menghasilkan laba dilakukan melalui rasio profitabilitas seperti Net Profit Margin (NPM), Gross Profit Margin (GPM), dan uji hipotesis komparatif. Data keuangan PT. ACE Hardware Indonesia digunakan untuk membandingkan kinerja keuangan sebelum dan setelah menggunakan e-Commerce. Hasilnya menunjukkan peningkatan laba bersih setelah menggunakan e-Commerce, yang tercermin dalam peningkatan NPM, GPM, dan analisis hipotesis komparatif. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul "Analisis Perbandingan NPM dan GPM Sebelum dan Sesudah Menggunakan e-Commerce".

Perkembangan e-Commerce tidak hanya mengubah cara perusahaan berinteraksi dengan pelanggan, tetapi juga memengaruhi seluruh rantai pasokan dan logistik. Dengan adanya e-Commerce, perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar mereka secara signifikan tanpa harus membangun gerai fisik baru di lokasi yang berbeda. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya logistik, sehingga meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan. Di sisi lain, pelanggan juga diuntungkan dengan adanya e-Commerce karena mereka dapat dengan mudah mengakses berbagai produk dan layanan tanpa harus meninggalkan rumah mereka, yang sesuai dengan tren perubahan preferensi belanja konsumen.

Namun, meskipun e-Commerce menawarkan berbagai keuntungan, tantangan juga muncul terutama terkait dengan keamanan data dan privasi konsumen. Penyalahgunaan data pribadi dan serangan keamanan cyber menjadi risiko yang perlu ditangani dengan serius oleh perusahaan e-Commerce. Oleh karena itu, perusahaan perlu menginvestasikan sumber daya dalam memperkuat sistem keamanan mereka serta meningkatkan kesadaran dan edukasi konsumen terkait dengan praktik keamanan online. Dengan demikian, e-Commerce dapat terus berkembang sebagai model perdagangan yang aman dan dapat dipercaya bagi pelanggan serta perusahaan.

KAJIAN LITERATUR

Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Selain itu, rasio ini juga menunjukkan tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. (Kasmir, 2019) Rasio profitabilitas adalah salah satu alat analisis keuangan yang penting dalam mengevaluasi kinerja keuangan suatu perusahaan. Rasio ini memberikan gambaran tentang seberapa efektif perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Dalam konteks ini, rasio profitabilitas membantu dalam mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam memaksimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan keuangan perusahaan. Rasio profitabilitas bukan hanya sekadar alat analisis keuangan, tetapi juga merupakan indikator kritis yang membantu manajemen dalam mengidentifikasi area-area di mana perusahaan perlu melakukan perbaikan atau penyesuaian strategis. Dengan memahami dan memanfaatkan informasi yang diberikan

oleh rasio profitabilitas, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan jangka panjangnya.

Net Profit Margin (NPM)

Net profit margin adalah rasio untuk mengukur keuntungan atau pendapatan bersih perusahaan atas penjualan (Kasmir, 2019). Net profit margin adalah salah satu rasio keuangan yang penting karena memberikan gambaran tentang efisiensi perusahaan dalam mengubah pendapatan menjadi keuntungan bersih setelah memperhitungkan semua biaya operasional dan beban lainnya. Semakin tinggi NPM, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya operasionalnya dan menghasilkan laba bersih dari penjualan. Dengan kata lain, NPM memberikan pandangan tentang profitabilitas sebenarnya dari aktivitas bisnis perusahaan, karena tidak hanya melihat jumlah pendapatan, tetapi juga seberapa baik perusahaan mengelola biaya untuk mencapai laba bersih yang diinginkan. Dengan membandingkan NPM dari periode ke periode, perusahaan dapat melihat tren profitabilitasnya dan mengidentifikasi apakah ada peningkatan atau penurunan yang signifikan dalam efisiensi operasionalnya. Selain itu, NPM juga memungkinkan perusahaan untuk membandingkan kinerja keuangan mereka dengan pesaing di industri yang sama, membantu dalam mengevaluasi posisi kompetitif pasar.

Gross Profit Margin (GPM)

Gross Profit Margin merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan (Kasmir, 2019). Gross Profit Margin (GPM) adalah salah satu rasio keuangan yang sangat penting dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan. Rasio ini digunakan untuk mengukur persentase laba kotor dari total penjualan perusahaan. Dalam konteks penjualan, laba kotor adalah selisih antara pendapatan penjualan dan biaya langsung yang terkait dengan produksi atau penyediaan barang atau jasa tersebut. Dengan demikian, GPM memberikan gambaran tentang efisiensi perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa yang menguntungkan. Seperti yang dijelaskan oleh Kasmir (2019), GPM menjadi indikator utama bagi perusahaan dalam mengevaluasi kesehatan keuangan mereka. Semakin tinggi GPM, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya produksi dan semakin besar pula margin keuntungan yang dihasilkan dari penjualan. Sebaliknya, GPM yang rendah dapat mengindikasikan masalah dalam pengelolaan biaya produksi atau masalah dalam penetapan harga jual.

E-Commerce

Electronic Commerce menggambarkan cakupan yang luas mengenai teknologi, proses, dan praktek yang dapat membantu dalam melakukan transaksi bisnis tanpa menggunakan kertas sebagai sarana mekanisme transaksi, dapat dilakukan melalui e-Mail, Elektronik Data Interchange (EDI), atau World Wide Web. Dengan adanya e-Commerce, biaya operasional bisa dikurangi agar bisa bersaing dan berjuang dengan semakin banyaknya permintaan yang mengharuskan pelayanan yang cepat dan akurat.

Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah media informasi yang merangkum semua hal yang kaitan dengan aktivitas perusahaan. Laporan keuangan sangat berguna untuk proses pengambilan keputusan, laporan keuangan biasanya diperoleh dari proses berjalannya sistem akuntansi.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan kuantitatif, karena metode ini memberikan gambaran yang komprehensif tentang perubahan profitabilitas sebelum dan sesudah implementasi e-commerce di PT. ACE Hardware Indonesia, Tbk. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara detail karakteristik laporan keuangan dan kinerja perusahaan, sementara metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis data secara statistik. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling, di mana PT. ACE Hardware Indonesia, Tbk dipilih sebagai sampel karena merupakan perusahaan retail yang telah menerapkan e-commerce dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Menariknya, dalam kasus ini, sampel penelitian sama dengan populasi, sehingga hasil analisis dapat secara langsung diterapkan pada PT. ACE Hardware Indonesia, Tbk.

Data yang diperlukan untuk penelitian dikumpulkan melalui strategi arsip, menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan PT. ACE Hardware Indonesia, Tbk dari tahun 2015-2016 dan 2016-2017. Penggunaan data sekunder memungkinkan peneliti untuk memperoleh informasi yang lengkap dan terperinci tentang kinerja keuangan perusahaan selama periode yang diteliti. Sumber data yang digunakan berasal dari situs resmi perusahaan serta situs resmi BEI. Sebagai perusahaan yang go public, laporan keuangan tahunan PT. ACE Hardware Indonesia, Tbk dapat diunduh langsung dari situs resmi perusahaan. Selain itu, data tambahan mengenai kinerja perusahaan tersedia di situs resmi BEI, memastikan kelengkapan informasi yang diperlukan untuk analisis.

Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang dampak penggunaan e-commerce terhadap profitabilitas perusahaan retail, serta menjadi landasan untuk pengembangan pengetahuan dan kebijakan di industri ini.

Pengolahan data dilakukan dengan cara menghitung rasio profitabilitas meliputi Net Profit Margin dan Gross Profit Margin.

Rumus Net Profit Margin sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

Rumus gross profit margin adalah:

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

Menurut Kasmir, standar NPM sebesar 20% dan GPM sebesar 30%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1
Tingkat Net Profit Margin
Tingkat Net Profit Margin PT. Ace Hardware Indonesia Tbk Tahun 2015s/d2017
(Dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

Tahun	Laba Tahun Berjalan	Penjualan	Standar	NPM	Mean
2015	584.873.463.989	4.742.525.934.225	20%	12,33%	13,31%
2016	706.150.082.276	4.935.902.893.025	20%	14,30%	
2017	780.686.814.661	5.938.576.225.065	20%	13,14%	13,72%

Tabel 2
Tingkat Gross Profit Margin
Tingkat Gross Profit Margin PT. Ace Hardware Indonesia Tbk Tahun 2015s/d2017
(Dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)

Tahun	Laba Kotor	Penjualan	Standar	GPM	Mean
2015	2.253.716.894.547	4.742.525.934.225	30%	47,52%	47,58%
2016	2.351.756.504.844	4.935.902.893.025	30%	47,64%	
2017	2.834.716.138.814	5.938.576.225.065	30%	47,73%	47,68%

Berdasarkan tabel 1 dan tabel 2 di atas, analisis deskriptif terhadap rasio profitabilitas yang diukur dengan Net Profit Margin (NPM) dan Gross Profit Margin (GPM) menunjukkan tidak adanya perbedaan yang signifikan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai rata-rata selisih antara persentase sebelum dan sesudah penggunaan e-commerce tidak lebih dari 0,5%. Meskipun terdapat peningkatan dalam nilai rata-rata NPM dan GPM setelah penggunaan e-commerce, peningkatan tersebut tidak mencapai tingkat signifikansi yang diharapkan. Hal ini menunjukkan bahwa efek dari

penggunaan e-commerce terhadap profitabilitas perusahaan belum berpengaruh secara signifikan dalam rentang waktu yang diamati. Rincian analisis sebagai berikut :

- a. Dari hasil analisis yang dilakukan, analisis data menunjukkan bahwa pada tahun 2015, Net Profit Margin (NPM) PT. Ace Hardware Indonesia mencapai 12,33%, menandakan bahwa sekitar 12,33% dari total pendapatannya berhasil diubah menjadi laba bersih. Ini mencerminkan kemampuan manajemen perusahaan dalam mengelola biaya operasional dan memperoleh profit dari kegiatan operasionalnya. Kemudian, terjadi peningkatan yang signifikan pada tahun 2019, di mana NPM melonjak sebesar 1,97% menjadi 14,30%. Kenaikan yang substansial ini menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari penjualan. Oleh karena itu, tren peningkatan NPM dari tahun 2015 hingga 2019 mencerminkan kemajuan yang konsisten dalam kinerja keuangan PT. Ace Hardware Indonesia, dan menandakan bahwa adopsi e-commerce telah memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas dan stabilitas finansial perusahaan secara keseluruhan.
- b. Dari hasil analisis yang dilakukan, terlihat bahwa Gross Profit Margin (GPM) pada tahun 2015 sebesar 47,52%, menandakan bahwa sebagian besar pendapatan perusahaan ditahan sebagai laba kotor pada tahun tersebut. Hal ini menunjukkan kondisi yang menguntungkan bagi perusahaan, di mana mereka mampu mempertahankan sejumlah besar pendapatan dari penjualan sebagai laba kotor. Pada tahun 2016, nilai GPM mengalami peningkatan sebesar 0,12% menjadi 47,64%, yang menandai awal dari penggunaan e-commerce dan menunjukkan perbaikan yang lebih lanjut dalam keadaan perusahaan. Kemudian, peningkatan terus terjadi di tahun 2017, di mana nilai GPM mencapai 47,73%, mengalami peningkatan sebesar 0,09%. Meskipun persentase peningkatan tidak sebesar tahun sebelumnya, namun hal ini masih menunjukkan kontribusi yang positif terhadap margin laba kotor perusahaan. Dengan demikian, tren peningkatan GPM dari tahun ke tahun menggambarkan kemajuan dan kesehatan keuangan perusahaan PT. Ace Hardware Indonesia, serta memberikan indikasi positif terhadap dampak penggunaan e-commerce dalam meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas perusahaan.

KESIMPULAN

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa, meskipun tidak terjadi perbedaan signifikan dalam rasio Net Profit Margin (NPM) sebelum dan sesudah penggunaan e-commerce, terdapat peningkatan yang teramati dalam nilai rata-rata sebesar 0,41%. Meskipun kenaikan tersebut tidak mencapai nilai signifikansi sebesar 0,5%, hal ini menandakan bahwa adopsi e-commerce memberikan sumbangan positif terhadap profitabilitas perusahaan PT. Ace Hardware Indonesia. Dengan kata lain, kehadiran e-commerce telah menghadirkan kemudahan dalam proses pembelian, yang mungkin telah mendorong peningkatan dalam tingkat konsumsi masyarakat. Meskipun demikian, belum terlihat adanya perbedaan yang signifikan dalam aktivitas operasional perusahaan dalam menghasilkan penjualan bersih.

Selanjutnya, terkait dengan Gross Profit Margin (GPM), walaupun terdapat selisih kecil antara rata-rata GPM sebelum dan sesudah penggunaan e-commerce sebesar 0,1%, namun dampaknya tampaknya tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan yang telah mencapai standar industri sebesar 30%. Meskipun demikian, kenaikan persentase ini menunjukkan bahwa PT. Ace Hardware Indonesia telah berhasil dalam manajemen laba kotor untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, meskipun efek langsung dari penggunaan e-commerce terhadap GPM tidak begitu terlihat, tetapi adopsi e-commerce telah membawa dampak positif bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan potensi profitabilitasnya dalam jangka panjang.

REFERENSI

Akuntansi, J. E., Manajemen, D., Kamaluddin, N., Sukmalaresa, S., & Tegal, P. M. (n.d.). ANALISIS PERBANDINGAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN E-COMMERCE (Studi Empiris Perusahaan Incumbent Subsektor Retail Trade di Indonesia). 2021. <https://journal.uniku.ac.id/index.php/jeam>

Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan (II ed)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Ni Kadek Adi Istriawati, & I Putu Satwika. (2020). *ANALISIS PERBANDINGAN SEBELUM DAN SESUDAH MENGGUNAKAN TEKNOLOGI INFORMASI DALAM BIDANG E-COMMERCE (STUDI KASUS PT MATAHARI DEPARTMENT STORE TBK).*

Permata Julia, A. (2020). *ANALISIS PERBANDINGAN PROFITABILITAS SEBELUM DAN SESUDAH MENGGUNAKAN E-COMMERCE (STUDI KASUS: PT. ACE HARDWARE INDONESIA, TBK PADA SITUS E-COMMERCE RESMI RUPARUPA.COM) COMPARATIVE ANALYSIS OF PROFITABILITY BEFORE AND AFTER USING E-COMMERCE (CASE STUDY: PT. ACE HARDWARE INDONESIA, TBK OFFICIAL E-COMMERCE RUPARUPA.COM).*