Department of Digital Business
**Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)**
Homepage: https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS
Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 28148-28154
P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

# Analisis Pemilihan Usaha Bisnis Ekspedisi Ditinjau dari Aspek Modal, Arus Kas, dan Laba Rugi (Studi Kasus Ekspedisi Wahana dan Lion Parcel)

Nasywa Aliyah Kurniasari[1], Sri Wahyuni[2], Rika Yuliastanti[3]
[1] Mahasiswa Program Studi Akuntansi, SekolahTinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika
[2-3] Dosen Program Studi Akuntansi, SekolahTinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika
[1]nasywaaliyah07@gmail.com , [2]yuniwahyu137@gmail.com , [3]rikayuliastanti@gmail.com

***Abstrak***

*Pertumbuhan bisnis e-commerce di Indonesia yang berlangsung sangat pesat turut mendorong peningkatan permintaan terhadap layanan pengiriman barang, sehingga usaha keagenan ekspedisi menjadi salah satu pilihan bisnis yang semakin diminati masyarakat, termasuk usaha ekspedisi Wahana dan Lion Parcel yang beroperasi di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo. Meskipun permintaan pengiriman terus meningkat seiring pesatnya penetrasi platform digital, tidak semua agen ekspedisi mampu bertahan secara finansial, terutama ketika pengelolaan modal, arus kas, dan laba rugi tidak diperhatikan secara cermat oleh pemiliknya. Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi modal usaha, arus kas, dan laba rugi pada usaha ekspedisi Wahana dan Lion Parcel selama periode April 2023 hingga Maret 2026, sekaligus menentukan usaha mana yang lebih layak dipilih berdasarkan ketiga aspek keuangan tersebut. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi nonpartisipan, wawancara mendalam semi-terstruktur bersama pemilik usaha, dan dokumentasi arsip keuangan, yang selanjutnya dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan disertai triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan Wahana beroperasi sepenuhnya dengan modal sendiri tanpa biaya kemitraan, mencatatkan margin positif pada seluruh 36 bulan pengamatan, dan menghasilkan Return on Investment sebesar 545,41%. Sebaliknya, Lion Parcel menanggung sunk cost dari biaya kemitraan awal, mengalami arus kas yang sangat fluktuatif akibat ketergantungan pada klien korporat yang sifatnya sporadis, dan berhenti beroperasi sejak Januari 2026 dengan ROI negatif setelah memperhitungkan biaya platform tetap. Penelitian ini menyimpulkan Wahana lebih layak dipilih karena unggul pada seluruh aspek keuangan yang diteliti, dengan implikasi praktis bagi calon pelaku usaha ekspedisi dalam memilih mitra bisnis yang lebih sehat secara finansial.*

***Kata Kunci:*** *Modal Usaha, Arus Kas, Laba Rugi, Kelayakan Usaha, Ekspedisi*.

## 1. Latar Belakang

Pertumbuhan perdagangan online (e-commerce) telah mengubah pola distribusi barang di Indonesia. Setiap transaksi digital pada akhirnya membutuhkan proses pemenuhan pesanan, pengemasan, pengangkutan, dan pengiriman kepada pelanggan. Perubahan tersebut membuat layanan ekspedisi tidak lagi hanya dipandang sebagai pelengkap perdagangan, tetapi sebagai bagian penting dari rantai nilai e-commerce. Dalam kondisi tersebut, model keagenan ekspedisi menawarkan peluang bagi pelaku usaha skala mikro dan kecil untuk masuk ke sektor logistik dengan investasi yang lebih rendah dibandingkan membangun jaringan ekspedisi secara mandiri. Fenomena tersebut pada konteks agen Wahana dan Lion Parcel di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, dengan satu pemilik, satu lokasi, dan periode pengamatan yang berbeda sesuai masa operasi masing-masing usaha.

Peluang pasar tersebut tidak berarti setiap agen menghasilkan kinerja keuangan yang sama. Perbedaan struktur kemitraan, kebutuhan modal kerja, skema setoran, komposisi pelanggan, dan biaya tetap dapat menghasilkan pola arus kas serta margin yang sangat berbeda. Dalam penelitian ini, masalah utama bukan sekadar membandingkan besarnya pendapatan, melainkan menilai apakah pendapatan tersebut mampu menghasilkan arus kas yang berkelanjutan dan pengembalian modal yang memadai. Pendekatan seperti ini penting karena omset yang tinggi dalam satu atau dua bulan belum tentu menunjukkan usaha yang sehat apabila pertumbuhan tersebut hanya berasal dari transaksi sporadis atau dibarengi beban tetap yang besar.

Perspektif tersebut sejalan dengan (Wahyuni, 2018) yang menempatkan informasi akuntansi sebagai dasar untuk memahami kondisi dan kinerja ekonomi, sedangkan penelitian (Wahyuni, 2022) mengenai strategi bisnis menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha membutuhkan respons manajerial terhadap perubahan lingkungan

bisnis. Dalam konteks agen ekspedisi, pencatatan transaksi menjadi dasar untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan benar-benar menghasilkan margin yang cukup. Sementara itu, (Yuliastanti et al., 2022) menunjukkan pentingnya sistem informasi akuntansi dalam mendukung kinerja manajerial. Artinya, informasi keuangan yang tertata bukan sekadar kebutuhan administratif, tetapi merupakan instrumen pengambilan keputusan.

Dari sisi modal, Wahana dalam penelitian ini memulai usaha dengan Rp10.000.000 yang seluruhnya berasal dari dana pemilik. Komponen tersebut terdiri atas peralatan operasional, sewa tempat, dan kas kerja awal. Tidak terdapat biaya franchise atau pinjaman pihak ketiga yang mengurangi ruang gerak pemilik. Sebaliknya, Lion Parcel memulai usaha dengan Rp12.000.000, tetapi Rp7.500.000 di antaranya merupakan biaya kemitraan. Dengan demikian, modal nominal yang lebih besar tidak otomatis berarti modal produktif yang lebih besar. Data skripsi menunjukkan bahwa biaya kemitraan tersebut menjadi sunk cost dan tidak menambah kapasitas produktif harian agen.

Kajian mengenai struktur modal juga relevan dengan temuan (Harjanti et al., 2019) mengenai hubungan debt to asset ratio serta debt to equity ratio dengan kualitas laba. Walaupun objek dan variabelnya berbeda, penelitian tersebut memperlihatkan bahwa struktur pendanaan berhubungan dengan kualitas hasil keuangan. (Suprihandari & Masyhuri, 2019) juga meneliti kinerja keuangan menggunakan rasio-rasio keuangan dan menekankan perlunya melihat kinerja secara terukur. Dengan demikian, analisis modal dalam artikel ini tidak berhenti pada jumlah dana awal, tetapi dilanjutkan dengan melihat kemampuan modal tersebut menghasilkan margin dan pengembalian investasi.

Aspek kedua adalah arus kas. Laporan arus kas menggambarkan kemampuan aktual usaha dalam menerima dan menggunakan kas, sehingga menjadi indikator penting bagi keberlangsungan operasi. Pada agen skala kecil, likuiditas menjadi semakin penting karena cadangan dana biasanya terbatas. Usaha dapat mencatat margin positif secara akuntansi tetapi tetap menghadapi tekanan apabila kas masuk tidak stabil. Karena itu, pola transaksi bulanan perlu dibaca bersama dengan sumber pelanggan dan kewajiban kepada perusahaan induk. Skripsi menunjukkan bahwa Wahana mempunyai basis pelanggan yang lebih beragam dan mampu mencatatkan margin positif selama 36 bulan. Sebaliknya, Lion Parcel mengalami enam bulan awal dengan aktivitas terbatas, lonjakan Oktober 2025 yang banyak ditopang transaksi korporat, lalu penurunan tajam hingga tidak ada aktivitas sejak Januari 2026.

Temuan mengenai arus kas tersebut dapat diperkaya dengan pandangan (Yuliastanti et al., 2022) mengenai sistem informasi akuntansi manajerial. Pencatatan dan informasi yang cepat membantu manajemen mengenali perubahan kinerja. Dalam konteks agen ekspedisi, informasi bulanan dapat digunakan untuk mengidentifikasi bulan dengan volume rendah, pelanggan yang terlalu dominan, serta beban tetap yang tidak sebanding dengan aktivitas. Dengan demikian, kualitas keputusan tidak hanya ditentukan oleh besar kecilnya kas, tetapi juga oleh kemampuan pemilik membaca pola perubahan kas dari waktu ke waktu.

Aspek ketiga adalah laba rugi. Laba merupakan indikator penting karena menunjukkan selisih antara pendapatan dan beban selama periode tertentu. Akan tetapi, profitabilitas yang baik perlu dilihat bersama konsistensinya. Wahana mencatat total revenue Rp65.467.500 dan total margin Rp54.540.539 selama tiga tahun. Rata-rata margin per bulan mencapai Rp1.515.015 dan tidak terdapat bulan merugi selama 36 bulan. Pada tahun fiskal 2024–2025, rata-rata margin bahkan meningkat dibanding tahun sebelumnya. Pada tahun fiskal 2025–2026 terjadi penurunan rata-rata margin, antara lain karena adanya tambahan potongan PPh 21, tetapi margin tetap positif setiap bulan.

Kondisi Lion Parcel berbeda. Selama April sampai Desember 2025, total kas masuk tercatat Rp7.443.700, sedangkan omzet riil atau margin berdasarkan data sistem mencapai Rp3.902.605. Apabila biaya platform tetap Rp500.000 per bulan selama 12 bulan dimasukkan, laba operasional bersih menjadi -Rp2.097.395 dan ROI menjadi -17,48%. Sebelum biaya platform, ROI periode aktif hanya 32,52%. Perbedaan tersebut menunjukkan pentingnya memasukkan seluruh beban yang benar-benar ditanggung agen ketika menilai kelayakan.

Penelitian ini juga relevan dengan kajian (Sari et al., 2023) yang menunjukkan keterkaitan faktor manajerial dengan kinerja keuangan dan pemasaran perusahaan. Walaupun konteks objek berbeda, temuan tersebut memperkuat pemahaman bahwa kinerja keuangan tidak berdiri sendiri. Pengelolaan sumber daya, reputasi, strategi, dan kemampuan beradaptasi ikut menentukan keberlanjutan hasil usaha. (Wardhani & Suprihandari, 2020) juga menempatkan kemampuan kewirausahaan dan pengelolaan sumber daya sebagai unsur penting dalam pendidikan berbasis proyek usaha.

Dari sisi metode, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena tujuan penelitian adalah memahami fenomena keuangan sebagaimana terjadi pada objek penelitian. Buku metodologi yang disusun (Sari

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

et al., 2021) menempatkan metodologi sebagai pedoman agar proses penelitian berjalan sistematis. Prinsip tersebut diterapkan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi data.

Penelitian terdahulu yang menjadi pijakan juga memperlihatkan bahwa kelayakan usaha ekspedisi perlu dilihat dari lebih dari satu indikator. (Putra et al., 2022) menemukan pentingnya basis pelanggan dan struktur modal dalam keberlanjutan jasa pengantaran barang. (Yulianto & Wulandari, 2025) menyoroti dampak perkembangan e-commerce terhadap industri transportasi dan logistik. (Daulay & Syafina, 2022) membahas perbandingan kinerja ekspedisi dari sisi modal dan profitabilitas. Artikel ini memperluas pembahasan tersebut dengan membandingkan dua agen yang berada pada lokasi dan pemilik yang sama sehingga faktor manajerial dan geografis relatif terkendali.

Konteks manajemen risiko juga penting. Penelitian (Noor et al., 2022) mengenai perubahan lingkungan organisasi menunjukkan bahwa perubahan kondisi eksternal dapat memengaruhi kemampuan organisasi dan kinerja. Pada agen ekspedisi, ketergantungan pada satu kelompok pelanggan merupakan risiko yang perlu diantisipasi. Ketika pelanggan korporat tidak melakukan pengiriman, kas dapat turun secara drastis sementara biaya tetap tetap berjalan. Karena itu, diversifikasi pelanggan retail dan korporat menjadi salah satu implikasi praktis dari temuan penelitian ini.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini memiliki dua tujuan utama. Pertama, menganalisis kondisi modal, arus kas, dan laba rugi pada usaha Wahana dan Lion Parcel selama periode penelitian. Kedua, menentukan usaha ekspedisi yang lebih layak dipilih berdasarkan ketiga aspek tersebut secara komparatif. Kebaruan artikel terletak pada desain perbandingan yang dikendalikan secara alamiah: objek berada pada satu lokasi, dikelola oleh pemilik yang sama, dan dibandingkan berdasarkan data keuangan aktual. Dengan desain ini, perbedaan hasil lebih tepat dikaitkan dengan karakteristik model kemitraan dan pola bisnis masing-masing agen.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan desain studi kasus komparatif. Pendekatan tersebut dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman mendalam terhadap kondisi keuangan dua usaha yang berjalan pada lingkungan operasional yang relatif sama, bukan pada pengujian hipotesis statistik. (Sugiyono, 2022) dalam skripsi digunakan sebagai dasar bahwa penelitian kualitatif menempatkan peneliti sebagai instrumen kunci dan menekankan makna fenomena dalam kondisi alamiah. Fokus penelitian diarahkan pada modal usaha, arus kas, dan laba rugi Wahana serta Lion Parcel di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo.

Subjek penelitian adalah pemilik usaha yang mengelola agen Wahana dan Lion Parcel, sedangkan objek penelitian berupa catatan keuangan dan aktivitas operasional kedua agen. Periode penelitian mencakup April 2023–Maret 2026 untuk Wahana dan April 2025–Maret 2026 untuk Lion Parcel sesuai periode keberadaan data dan masa operasi agen. Wahana memiliki data tiga tahun penuh, sedangkan Lion Parcel mulai beroperasi pada April 2025 dan tidak lagi melakukan aktivitas sejak Januari 2026. Perbedaan periode operasional tersebut tidak dihilangkan, tetapi justru menjadi bagian dari analisis keberlanjutan usaha.

Teknik pengumpulan data meliputi observasi nonpartisipan, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi. Observasi digunakan untuk memahami aktivitas transaksi, alur paket, serta pola operasional. Wawancara digunakan untuk memperoleh penjelasan mengenai sumber modal, kebijakan kemitraan, pelanggan, biaya tetap, dan alasan berhentinya aktivitas Lion Parcel. Dokumentasi digunakan untuk memeriksa catatan modal awal, rekapitulasi kas, data transaksi, omzet, potongan, serta margin. Ketiga teknik tersebut digunakan secara bersama agar informasi yang diperoleh tidak hanya bergantung pada satu sumber.

Analisis data dilakukan melalui empat tahap, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada tahap reduksi, data yang relevan dengan modal, arus kas, revenue, potongan, margin, ROI, dan keberlanjutan operasional dipilih dan dikelompokkan. Pada tahap penyajian, data Wahana dan Lion Parcel disusun secara naratif serta dalam bentuk tabel komparatif. Selanjutnya, kesimpulan diperiksa kembali melalui triangulasi antara hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Model analisis tersebut sejalan dengan prinsip penelitian kualitatif yang menekankan keterlacakan proses interpretasi data.

Untuk memperkuat penilaian kelayakan, digunakan beberapa indikator. Efisiensi modal dilihat dari ROI dengan rumus ROI = laba atau margin bersih / modal awal × 100%. Stabilitas arus kas dilihat dari keberadaan margin positif, pola transaksi bulanan, dan keberlanjutan aktivitas. Profitabilitas dilihat dari total revenue, total margin,

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

rata-rata margin bulanan, serta ada atau tidaknya bulan merugi. Kelayakan keseluruhan ditentukan dengan menggabungkan keempat dimensi tersebut, yaitu efisiensi modal, stabilitas arus kas, konsistensi profitabilitas, dan keberlanjutan operasi.

Triangulasi dilakukan karena data usaha mikro tidak selalu tersaji dalam format laporan keuangan formal. Sebagian data berasal dari sistem aplikasi ekspedisi, sebagian dari spreadsheet atau catatan transaksi harian, dan sebagian dari keterangan pemilik. Oleh karena itu, angka yang digunakan dalam artikel tidak sekadar mengambil satu catatan, tetapi dibandingkan dengan bukti transaksi dan penjelasan informan. Pendekatan ini penting agar interpretasi margin tidak tertukar dengan kas masuk bruto. Dalam kasus Lion Parcel, perbedaan antara kas masuk dan omzet riil justru menjadi salah satu temuan penting penelitian.

## 3. Hasil dan Diskusi

### *4.1 Profil Objek Penelitian dan Struktur Modal Usaha*

Wahana merupakan perusahaan ekspedisi yang telah beroperasi sejak 1994 dengan jaringan distribusi berbasis darat yang tersebar luas. Agen Wahana yang menjadi objek penelitian ini berlokasi di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, mulai beroperasi secara aktif pada April 2023 dan tetap berjalan penuh hingga akhir periode penelitian Maret 2026, dengan pendapatan diperoleh dari selisih tarif yang dibayar pelanggan dengan tarif setoran kepada kantor induk. Lion Parcel, sebaliknya, merupakan anak usaha Lion Air Group yang memanfaatkan infrastruktur penerbangan domestik sebagai keunggulan kecepatan pengiriman antarpulau, Agen Lion Parcel pada lokasi dan pemilik yang sama mulai beroperasi pada April 2025 dan aktif menerima kiriman hingga Desember 2025, sebelum tidak ada aktivitas sejak Januari 2026.Ringkasan struktur modal awal kedua usaha disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Struktur Modal Awal Wahana dan Lion Parcel**

| Komponen Modal | Wahana (Rp) | Lion Parcel (Rp) |
|---|---|---|
| Modal awal usaha / franchise | 5.000.000 | 7.500.000 (termasuk biaya mitra) |
| Peralatan operasional | 2.500.000 | 1.500.000 |
| Biaya sewa tempat (per bulan) | 1.000.000 | 1.000.000 |
| Modal kerja awal (kas operasional) | 1.500.000 | 2.000.000 |
| **Total Modal Awal** | **10.000.000** | **12.000.000** |

*Sumber: hasil wawancara peneliti (2026).*

Modal awal Wahana sebesar Rp10.000.000 seluruhnya bersumber dari modal sendiri pemilik, tanpa keterlibatan pinjaman maupun biaya kemitraan, sedangkan modal awal Lion Parcel sebesar Rp12.000.000 mengandung komponen biaya kemitraan (franchise fee) sebesar Rp7.500.000 yang bersifat sunk cost dan tidak berkontribusi langsung pada kapasitas produktif operasional harian, sehingga sejak awal efisiensi penggunaan modal Lion Parcel berada di bawah Wahana.

### *4.2 Analisis Arus Kas*

Arus kas Wahana menunjukkan pola positif dan konsisten sepanjang 36 bulan pengamatan tanpa satu bulan pun mencatatkan margin negatif, didukung diversifikasi pelanggan retail, pelaku usaha online shop, dan korporat rutin. Sepanjang tiga tahun periode penelitian (April 2023–Maret 2026), Wahana mencatat total 4.829 transaksi dengan total revenue Rp65.467.500 dan total margin Rp54.540.539, atau rata-rata margin 83,31%. Pola arus kas Lion Parcel sangat berbeda: enam bulan pertama beroperasi dengan skala sangat terbatas, diikuti lonjakan sesaat akibat transaksi korporat sporadis, sebelum akhirnya anjlok drastis dan berhenti total sejak Januari 2026. Sejak

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Desember 2025, sistem induk Lion Parcel tetap mengenakan potongan platform tetap sebesar Rp500.000 per bulan meskipun tidak ada transaksi, sebuah fixed cost yang mencerminkan risiko konsentrasi (*concentration risk*) dan semakin memberatkan posisi keuangan agen tersebut.

### *4.3 Analisis Laba Rugi*

Dari sisi laba rugi, Wahana membukukan total margin Rp54.540.539 dari total revenue Rp65.467.500 selama tiga tahun (rata-rata margin 83,31%), tanpa satu bulan pun merugi dari 36 bulan pengamatan, setara Return on Investment sebesar 545,41% terhadap modal awal, atau rata-rata Rp1.515.015 margin per bulan dengan payback period sekitar 6,6 bulan. Lion Parcel, sebaliknya, hanya membukukan omset riil Rp3.902.605 selama sembilan bulan aktif dengan ROI 32,52% tanpa memperhitungkan biaya platform tetap; apabila biaya platform Rp500.000 per bulan selama 12 bulan turut diperhitungkan, laba operasional bersihnya justru negatif Rp2.097.395 atau ROI -17,48%, dan payback period tidak pernah tercapai karena usaha berhenti beroperasi sebelum modal kembali.

Temuan ini memperlihatkan bahwa omzet, margin, dan laba bersih tidak boleh digunakan secara bergantian. Kas masuk bruto hanya menunjukkan dana yang diterima dari pelanggan. Margin menunjukkan selisih setelah kewajiban tertentu kepada induk. Laba operasional bersih masih harus memperhitungkan biaya tetap lain yang ditanggung agen. Karena itu, analisis kelayakan harus menggunakan ukuran yang konsisten dan mencakup seluruh komponen biaya relevan.

Dalam perspektif literatur lokal, (Suprihandari & Masyhuri, 2019) menunjukkan penggunaan rasio keuangan sebagai instrumen untuk menilai kinerja perusahaan, sedangkan (Wahyuni, 2018) menekankan informasi laba sebagai bahan pertimbangan pengguna informasi. Hasil penelitian ini menerapkan prinsip tersebut pada skala agen ekspedisi. Perbedaan utamanya adalah data yang tersedia pada agen lebih sederhana dibanding perusahaan publik, sehingga indikator seperti ROI, margin bulanan, dan kesinambungan aktivitas menjadi sangat berguna untuk keputusan praktis.

### *4.4 Kelayakan Usaha: Analisis Komparatif*

Kelayakan usaha dalam penelitian ini ditentukan melalui empat dimensi, yaitu efisiensi modal, stabilitas arus kas, konsistensi profitabilitas, dan keberlanjutan operasional. Pendekatan tersebut mengikuti gagasan dalam skripsi bahwa profitabilitas sesaat tidak cukup untuk menyatakan usaha layak. Usaha yang layak harus mampu mempertahankan operasi, menjaga arus kas, menghasilkan laba, dan menggunakan modal secara produktif.

Pada dimensi efisiensi modal, Wahana jelas lebih unggul. Modal awalnya lebih kecil, tidak memiliki franchise fee, dan menghasilkan ROI kumulatif 545,41%. Lion Parcel menggunakan modal awal lebih tinggi dan sebagian besar dana tersebut berupa biaya kemitraan. Perbandingan untuk periode yang sama April 2025–Maret 2026 juga menunjukkan ROI Wahana 169,95% berbanding 32,52% Lion Parcel sebelum biaya platform. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa nominal investasi yang lebih besar tidak menjamin produktivitas modal yang lebih tinggi.

Pada dimensi arus kas, Wahana aktif selama 36 dari 36 bulan dan mencatat margin positif. Lion Parcel hanya aktif sembilan bulan dari dua belas bulan periode yang diperbandingkan. Selain itu, arus kas Lion Parcel memiliki variabilitas tinggi karena kenaikan terbesar berasal dari transaksi korporat tertentu. Kondisi tersebut meningkatkan risiko konsentrasi pelanggan. Bagi agen mikro, risiko ini lebih serius karena cadangan kas untuk menutup biaya tetap biasanya terbatas.

Pada dimensi profitabilitas, Wahana tidak mengalami bulan merugi dan menghasilkan rata-rata margin Rp1.515.015 per bulan selama tiga tahun. Lion Parcel memiliki rata-rata margin sekitar Rp433.623 per bulan pada bulan aktif, tetapi jika seluruh 12 bulan dan biaya platform diperhitungkan, kinerja menjadi negatif. Hal ini menunjukkan pentingnya periode pengukuran yang konsisten ketika membandingkan dua model bisnis.

Pada dimensi keberlanjutan, Wahana merupakan satu-satunya usaha yang memenuhi seluruh periode pengamatan. Lion Parcel berhenti beroperasi sejak Januari 2026. Keberlanjutan ini bukan hanya hasil dari jumlah pelanggan, tetapi juga konsekuensi dari struktur biaya dan model pendapatan. Basis pelanggan retail yang beragam memberikan Wahana sumber transaksi yang lebih tersebar, sedangkan Lion Parcel lebih sensitif terhadap perubahan pelanggan korporat.

Perspektif manajemen memperkuat hasil tersebut. (Radiany & Radiany, 2021) menunjukkan bahwa faktor organisasi dapat berhubungan dengan kinerja sumber daya manusia, sedangkan (Noor et al., 2022) menunjukkan

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

bahwa perubahan lingkungan dapat memengaruhi kemampuan dan kinerja organisasi. Dalam usaha ekspedisi, pemilik perlu menggabungkan informasi keuangan dengan kemampuan beradaptasi. Dengan demikian, rekomendasi memilih Wahana tidak berarti model ekspedisi lain selalu tidak layak, tetapi menunjukkan bahwa berdasarkan data objek penelitian, model Wahana memberikan profil risiko dan pengembalian yang lebih menguntungkan.

**Tabel 2. Matriks Perbandingan Komparatif Wahana dan Lion Parcel**

| Aspek Penilaian | Wahana | Lion Parcel |
|---|---|---|
| Modal awal | Rp10.000.000 (100% modal sendiri) | Rp12.000.000 (termasuk franchise fee Rp7.500.000, sunk cost) |
| ROI atas modal awal | 545,41% (3 tahun) | 32,52% aktif / -17,48% dengan biaya platform |
| Total revenue | Rp65.467.500 (3 tahun) | Rp7.443.700 (9 bulan aktif) |
| Total margin | Rp54.540.539 | Rp3.902.605 (rugi bersih - Rp2.097.395 setelah biaya platform) |
| Rata-rata margin/bulan | Rp1.515.015 | Rp325.217 (atas 12 bulan) |
| Keberlanjutan operasional | 36/36 bulan (100%) | 9/12 bulan (75%), berhenti Jan 2026 |
| Stabilitas arus kas | Positif & konsisten tiap bulan | Sangat fluktuatif, terhenti total |
| Rekomendasi kelayakan | LAYAK – direkomendasikan | TIDAK LAYAK sebagai usaha mandiri |

*Sumber: data diolah peneliti (2026).*

## 4. Kesimpulan

Dari aspek modal, Wahana beroperasi dengan struktur permodalan yang seluruhnya bersumber dari dana pribadi pemilik tanpa komponen biaya kemitraan, sehingga setiap rupiah yang ditanamkan bekerja penuh mendukung kapasitas produktif usaha, sedangkan modal awal Lion Parcel mengandung biaya kemitraan yang bersifat sunk cost sehingga efisiensi penggunaan modalnya jauh di bawah Wahana. Dari aspek arus kas, Wahana mencatatkan aliran kas positif berkelanjutan sepanjang periode penelitian, sedangkan arus kas Lion Parcel sangat tidak stabil dan berhenti sama sekali pada paruh terakhir periode penelitian. Dari aspek laba rugi, Wahana membukukan laba positif di seluruh bulan pengamatan dengan tren margin yang stabil dan cenderung meningkat, sementara Lion Parcel secara efektif merugi ketika periode tidak aktif turut diperhitungkan akibat biaya platform tetap yang terus dikenakan. Berdasarkan hasil analisis komparatif secara menyeluruh terhadap aspek modal, arus kas, dan laba rugi, usaha bisnis ekspedisi Wahana terbukti lebih layak dipilih dibandingkan Lion Parcel. Bagi pemilik usaha Wahana, konsistensi kinerja keuangan yang telah dicapai perlu dipertahankan melalui penguatan pencatatan keuangan yang lebih formal dan periodik. Bagi calon pelaku usaha keagenan ekspedisi, keputusan bermitra sebaiknya mempertimbangkan secara cermat ada-tidaknya biaya kemitraan beserta konsekuensinya, proyeksi arus kas berdasarkan volume transaksi yang realistis, serta estimasi margin bersih setelah seluruh kewajiban setoran. Penelitian selanjutnya disarankan memperluas cakupan objek dengan melibatkan beberapa pasang agen dari berbagai wilayah serta menambahkan dimensi non-keuangan seperti kualitas layanan dan kepuasan pelanggan.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

## Referensi

1. Amaliyah, F., Farhan, A., & Yuliastanti, R. (2026). Analisis penerapan sistem informasi akuntansi persediaan dalam mendukung pengendalian stok barang pada CV Anugerah Sejahterah Teknik. RIGGS, 5(2), 2545–2552.
2. Amin, M., Hidayat, R., & Santoso, B. (2025). Analisis komparatif moda pengiriman udara dan darat dalam mendukung konektivitas kepulauan Indonesia. Jurnal Transportasi dan Logistik Indonesia, 8(1), 45–62. https://doi.org/10.21787/jtli.8.1.2025.45-62
3. Anggoro, D., Prasetyo, H., & Kurniawan, A. (2022). Tantangan rantai pasok logistik dan strategi ekspansi agen ekspedisi di Indonesia. Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan, 6(2), 112–128.
4. Daulay, R., & Syafina, L. (2022). Komparasi kinerja keuangan ekspedisi Lion Parcel dan SiCepat berdasarkan aspek modal dan profitabilitas. Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Sumatera Utara, 5(2), 78–94.
5. Fitriana, N., Andika, A. R., Lestari, E., Adeliani, K., & Ramadhani, S. A. (2025). Pengungkapan informasi dalam laporan keuangan: Perspektif stakeholder dan interpretasi yang berbeda. Jurnal Akuntansi Keuangan dan Perpajakan, 1(3), 334–338.
6. Ikatan Akuntan Indonesia. (2022). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 2: Laporan Arus Kas. Jakarta: IAI.
7. Kasmir, & Jakfar. (2020). Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi, cetakan ke-14). Prenadamedia Group.
8. Kusumaningtiyas, Z. E., Agustina, N. S., & Yuliastanti, R. (2025). Analisis penjualan parfum berbasis e-commerce pada UMKM Demanda Parfum Surabaya. Jurnal Riset Ekonomi dan Akuntansi, 3(1), 184–192.
9. Nurhaliza, S. (2024). Analisis data paket masuk dan keluar menggunakan Power BI pada Lion Parcel. Jurnal Sistem Informasi (TEKNOFILE), 2(11), 1–7.
10. Prasetyo, F. K., & Hakim, L. (2022). Analisis laporan arus kas dalam menilai kinerja pada PT Sariguna Primatirta Tbk (Cleo). Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK), 10(2), 152–161. https://doi.org/10.26740/jpak.v10n2.p152-161
11. Putra, I. P. H., Ardani, W., & Widani, N. M. (2022). Analisis kelayakan jasa pengantaran barang pada perusahaan kurir di JNE Cabang Tabanan. Jurnal PERKUSI, 2(3), 407–413.
12. Sari, A. K., Rahayu, S., Harjanti, W., Choifin, M., & Wahjoedi, T. (2021). Metodologi penelitian. CV Mengubah Semesta.
13. Wahyuni, S. (2018). The information disclosure strategy of single versus multiple benchmarks in earnings announcements. The Indonesian Journal of Accounting Research, 21(3), 321–346. https://doi.org/10.33312/ijar.377
14. Wahyuni, S. (2022). Penerapan strategi bisnis di masa pandemi Covid-19. YUME: Journal of Management, 5(3), 293–300.
15. Yulianto, E., & Wulandari, A. (2025). Dampak perkembangan e-commerce terhadap industri jasa transportasi dan logistik di era digital. Jurnal Pengabdian Indonesia, 1(2), 352–365. https://doi.org/10.62567/jpi.v1i2.724
16. Yuliastanti, R., Harjanti, W., Trinovianto, C., & Gunawan, R. I. (2022). Explaining the characteristics of the management accounting information system in monitoring e-money managerial performance in Surabaya. World Wide Journal of Multidisciplinary Research and Development, 8(12), 87–92.
17. Harjanti, W., Farhan, A., & Radiany, M. A. (2019). The influence between debt to asset ratio and debt to equity ratio towards the profit quality based on Du Pont analysis. Archives of Business Research, 7(6). https://doi.org/10.14738/abr.76.6605
18. Suprihandari, M. D., & Masyhuri, M. A. (2019). Analisis kinerja keuangan perusahaan sektor industri manufaktur yang melakukan hedging di Bursa Efek Indonesia. Media Mahardhika, 17(3), 500–517.
19. Sari, E. T., Yuliastanti, R., & Wardhani, P. S. (2023). Corporate social responsibility's relationship with marketing and financial performance of agricultural companies: A case study in East Java, Indonesia. Jurnal Ilmiah Pertanian, 20(2), 139–152. https://doi.org/10.31849/jip.v20i2.13038
20. Wardhani, P. S., & Suprihandari, M. D. (2020). Developing human resource quality using traditional Indonesian puppet characteristics. International Journal of Religious and Cultural Studies, 2(1), 19–24.
21. Noor, A., Imam, I., & Leki, R. (2022). Pandemic Covid 19: Academic culture, lecturer ability, and lecturer performance. Archives of Business Research, 10(3), 136–145.
22. Subandoro, A., Zainuddin, M., Suprihandari, M. D., & Raharjo, K. A. (2024). Analysis of financial reports at BUMDES Tambaksari Village, Rubaru District, Sumenep Regency based on SAK ETAP. Journal of International Accounting, Taxation and Information Systems, 1(1), 31–36. https://doi.org/10.70865/jiatis.v1i1.46
23. Radiany, A., & Radiany, A. A. (2021). Mediation effects organizational citizenship behavior between emotional and spiritual intelligence on lecturer performance at the college economics. Ilomata International Journal of Management, 2(2), 72–81. https://doi.org/10.52728/ilomata.v2i2.218
24. Sugiyono. (2022). Metode penelitian kualitatif. Alfabeta.
25. Wahyuni, S. (2022). Teori akuntansi perspektif normatif. UPP STIM YKPN.

DOI: https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.13930
Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)