



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: 5424-5433

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Pengaruh Strategi Fokus Segmen Data Center terhadap Profitabilitas NVIDIA Corporation Periode 2016–2024

Ilham Yahya
Universitas Siber Asia
yahvailhaam@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh strategi fokus segmen Data Center terhadap profitabilitas NVIDIA Corporation periode 2016–2024 dalam perspektif manajemen strategik. Transformasi strategis perusahaan dari dominasi segmen gaming menuju penguatan segmen Data Center sebagai respons terhadap pertumbuhan industri Artificial Intelligence (AI) dan cloud computing menjadi fokus utama penelitian ini. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan (Form 10-K) perusahaan. Variabel independen dalam penelitian ini adalah pendapatan segmen Data Center, sedangkan variabel dependen adalah Net Profit Margin (NPM) sebagai indikator kinerja profitabilitas. Analisis dilakukan menggunakan regresi linier sederhana dengan robust standard error untuk meningkatkan reliabilitas estimasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan segmen Data Center berpengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin dengan tingkat signifikansi di bawah 1%. Koefisien determinasi sebesar 65,03% mengindikasikan bahwa variasi profitabilitas perusahaan sebagian besar dapat dijelaskan oleh pertumbuhan segmen Data Center. Hasil uji Durbin–Watson menunjukkan tidak terdapat autokorelasi dalam model, sehingga estimasi dinilai layak secara statistik. Temuan ini menegaskan bahwa strategi fokus pada segmen Data Center sebagai bagian dari strategi korporat berbasis keunggulan kompetitif efektif dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Penelitian ini berkontribusi dalam memperkaya literatur manajemen strategik terkait hubungan antara strategi segmen usaha dan kinerja keuangan pada industri semikonduktor berbasis teknologi tinggi.

Kata Kunci: Strategi Korporat, Data Center, Profitabilitas, Net Profit Margin, Manajemen Strategik.

1. Latar Belakang

Perkembangan industri semikonduktor global dalam satu dekade terakhir mengalami transformasi signifikan seiring dengan meningkatnya kebutuhan komputasi berbasis kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI), komputasi awan (cloud computing), dan big data. Perubahan lanskap industri ini mendorong perusahaan teknologi untuk melakukan penyesuaian strategi korporat guna mempertahankan dan meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Dalam konteks tersebut, NVIDIA Corporation menjadi salah satu perusahaan yang mengalami pertumbuhan paling agresif, khususnya melalui penguatan segmen Data Center sebagai respons terhadap lonjakan permintaan infrastruktur AI.

Secara historis, NVIDIA dikenal sebagai produsen Graphics Processing Unit (GPU) untuk industri gaming. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, perusahaan melakukan pergeseran fokus strategis dengan memperluas portofolio bisnisnya ke segmen Data Center. Strategi ini mencerminkan bentuk diversifikasi dan repositioning korporat yang berorientasi pada peluang pertumbuhan jangka panjang. Kontribusi segmen Data Center terhadap total pendapatan NVIDIA meningkat secara signifikan dalam periode 2016–2024, bahkan menjadi pendorong utama kinerja perusahaan pada masa boom AI global.

Dalam perspektif manajemen strategik, keputusan untuk memfokuskan sumber daya pada segmen tertentu merupakan bagian dari strategi korporat yang berkaitan dengan alokasi sumber daya, penciptaan nilai, serta upaya membangun keunggulan kompetitif berkelanjutan. Pertanyaan strategis yang relevan untuk dikaji adalah apakah pertumbuhan segmen Data Center sebagai implementasi strategi fokus tersebut benar-benar berdampak terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan. Profitabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan Net Profit Margin (NPM), yang merepresentasikan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari setiap dolar pendapatan.

Sejumlah penelitian terdahulu menekankan bahwa strategi diversifikasi dan penguatan segmen bisnis tertentu dapat meningkatkan kinerja keuangan apabila perusahaan memiliki kapabilitas sumber daya yang memadai serta

posisi kompetitif yang kuat dalam industri. Namun, pertumbuhan pendapatan tidak selalu secara langsung meningkatkan margin keuntungan, karena peningkatan investasi, biaya penelitian dan pengembangan, serta tekanan kompetitif juga dapat memengaruhi profitabilitas. Oleh karena itu, pengujian empiris diperlukan untuk mengetahui apakah ekspansi segmen Data Center NVIDIA benar-benar memberikan dampak signifikan terhadap Net Profit Margin perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation selama periode 2016–2024. Dengan menggunakan data sekunder yang bersumber dari laporan tahunan (Form 10-K) yang dipublikasikan melalui Securities and Exchange Commission (SEC), penelitian ini mengaplikasikan pendekatan kuantitatif dengan model regresi linier sederhana. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memahami efektivitas strategi fokus pada industri AI dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan teknologi global.

Secara praktis, temuan penelitian ini dapat menjadi referensi bagi manajer dalam merumuskan strategi alokasi sumber daya pada segmen bisnis yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi. Secara akademis, penelitian ini memperkaya kajian manajemen strategik terkait hubungan antara strategi korporat berbasis segmen usaha dan kinerja profitabilitas perusahaan dalam industri berteknologi tinggi.

Strategi Korporat dan Diversifikasi Segmen Usaha

Dalam perspektif manajemen strategik, strategi korporat merupakan keputusan pada tingkat perusahaan yang berkaitan dengan penentuan arah pertumbuhan, ruang lingkup bisnis, alokasi sumber daya, serta penciptaan nilai jangka panjang. Strategi korporat tidak hanya membahas bagaimana perusahaan bersaing dalam satu pasar tertentu, tetapi juga menentukan bisnis apa saja yang akan dimasuki, segmen mana yang perlu diperkuat, serta bagaimana berbagai unit usaha dapat saling mendukung untuk menghasilkan kinerja yang lebih baik. Oleh karena itu, strategi korporat memiliki peran penting dalam menentukan keberlanjutan pertumbuhan perusahaan, terutama bagi perusahaan besar yang beroperasi dalam industri dengan perubahan teknologi yang cepat.

Salah satu bentuk strategi korporat yang banyak diterapkan oleh perusahaan adalah diversifikasi usaha. Diversifikasi usaha merupakan strategi ekspansi perusahaan ke dalam segmen, produk, pasar, atau lini bisnis baru dengan tujuan meningkatkan peluang pertumbuhan, memperluas sumber pendapatan, dan mengurangi ketergantungan terhadap satu segmen usaha. Melalui diversifikasi, perusahaan dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas dan mengurangi risiko apabila salah satu segmen mengalami penurunan kinerja. Dengan demikian, diversifikasi dapat menjadi instrumen penting untuk menjaga stabilitas dan memperkuat daya saing perusahaan dalam jangka panjang.

Diversifikasi dapat dibedakan menjadi diversifikasi terkait dan diversifikasi tidak terkait. Diversifikasi terkait terjadi ketika perusahaan memasuki segmen usaha baru yang masih memiliki hubungan dengan kompetensi inti, teknologi, pasar, atau sumber daya yang telah dimiliki sebelumnya. Sementara itu, diversifikasi tidak terkait terjadi ketika perusahaan memasuki bidang usaha yang tidak memiliki keterkaitan langsung dengan bisnis utama. Dalam konteks penciptaan nilai, diversifikasi terkait umumnya dianggap lebih potensial menghasilkan sinergi karena perusahaan dapat menggunakan kapabilitas yang sudah ada untuk mendukung segmen baru. Sinergi tersebut dapat muncul dalam bentuk penggunaan teknologi yang sama, efisiensi produksi, integrasi rantai nilai, penguatan merek, serta pemanfaatan jaringan pelanggan dan mitra bisnis.

Diversifikasi dapat menciptakan nilai apabila perusahaan mampu membangun hubungan yang saling mendukung antarsegmen usaha. Nilai tersebut dapat terbentuk melalui efisiensi skala, efisiensi ruang lingkup, transfer pengetahuan, pemanfaatan sumber daya bersama, serta penguatan posisi kompetitif perusahaan. Perusahaan yang memiliki kompetensi inti kuat akan lebih mudah mengembangkan segmen baru karena memiliki modal teknologi, sumber daya manusia, pengalaman pasar, dan reputasi yang dapat digunakan sebagai dasar ekspansi. Dengan demikian, keberhasilan diversifikasi tidak hanya ditentukan oleh besarnya peluang pasar, tetapi juga oleh kesesuaian antara peluang tersebut dengan kemampuan internal perusahaan.

Namun, strategi diversifikasi juga mengandung risiko. Diversifikasi yang tidak direncanakan dengan baik dapat menyebabkan penyebaran sumber daya yang terlalu luas, meningkatnya kompleksitas manajemen, serta melemahnya fokus strategis perusahaan. Selain itu, memasuki segmen baru tanpa keunggulan kompetitif yang memadai dapat menimbulkan beban biaya tinggi dan menurunkan profitabilitas. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi secara cermat sebelum memperluas bisnisnya ke segmen baru. Evaluasi tersebut mencakup analisis daya tarik industri, kesesuaian dengan kompetensi inti, kebutuhan investasi, tingkat persaingan, serta potensi kontribusi terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Dalam konteks perusahaan teknologi, strategi diversifikasi menjadi semakin penting karena perubahan industri berlangsung sangat cepat. Perusahaan teknologi dituntut untuk terus berinovasi dan menyesuaikan arah bisnisnya dengan perkembangan pasar. Segmen yang sebelumnya menjadi sumber utama pendapatan dapat mengalami perlambatan akibat perubahan preferensi konsumen, kemunculan teknologi baru, atau meningkatnya persaingan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mencari sumber pertumbuhan baru yang tetap sesuai dengan kapabilitas intinya. Strategi ini memungkinkan perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Dalam konteks NVIDIA Corporation, pergeseran fokus dari dominasi segmen gaming menuju penguatan segmen Data Center merupakan contoh strategi diversifikasi terkait sekaligus repositioning strategis. Pada awalnya, NVIDIA dikenal luas sebagai perusahaan yang kuat dalam pengembangan GPU untuk kebutuhan gaming dan visual computing. Namun, perkembangan teknologi menunjukkan bahwa GPU tidak hanya berguna untuk pengolahan grafis, tetapi juga sangat efektif untuk komputasi paralel, Artificial Intelligence, machine learning, data analytics, dan high performance computing. Kondisi ini membuka peluang bagi NVIDIA untuk memperluas penggunaan teknologi GPU ke pasar Data Center.

Segmen Data Center berkembang pesat seiring meningkatnya kebutuhan global terhadap infrastruktur komputasi berbasis AI dan cloud computing. Perusahaan teknologi besar, penyedia layanan cloud, lembaga riset, dan berbagai organisasi enterprise membutuhkan kemampuan komputasi yang semakin besar untuk mengolah data dalam jumlah besar dan menjalankan model AI yang kompleks. NVIDIA memanfaatkan peluang tersebut dengan mengembangkan produk dan platform yang mendukung kebutuhan komputasi pusat data, seperti GPU data center, sistem akselerasi AI, serta ekosistem perangkat lunak pendukung. Dengan demikian, penguatan segmen Data Center bukan merupakan penyimpangan dari bisnis utama NVIDIA, melainkan perluasan dari kompetensi inti yang telah dimiliki.

Strategi ini menunjukkan bahwa NVIDIA berhasil melakukan diversifikasi secara terarah. Perusahaan tidak sekadar menambah lini bisnis baru, tetapi memperluas aplikasi teknologi yang sudah menjadi kekuatan utamanya. GPU yang sebelumnya banyak diasosiasikan dengan gaming kemudian dikembangkan menjadi komponen penting dalam infrastruktur AI dan Data Center. Hal ini mencerminkan kemampuan NVIDIA dalam mengubah kapabilitas teknologi menjadi sumber pertumbuhan baru. Dengan kata lain, Data Center menjadi hasil dari pemanfaatan kompetensi inti perusahaan dalam konteks pasar yang lebih luas dan bernilai tinggi.

Selain sebagai bentuk diversifikasi, penguatan segmen Data Center juga dapat dipahami sebagai repositioning strategis. Repositioning terjadi ketika perusahaan mengubah arah atau citra strategisnya untuk menyesuaikan diri dengan peluang pasar baru. NVIDIA tidak lagi hanya dipersepsikan sebagai perusahaan penyedia GPU gaming, tetapi juga sebagai pemimpin dalam industri AI computing dan infrastruktur Data Center. Perubahan posisi ini memperkuat daya saing perusahaan karena pasar AI dan Data Center memiliki prospek pertumbuhan yang besar serta margin yang relatif tinggi dibandingkan beberapa segmen tradisional.

Dengan demikian, strategi korporat NVIDIA menunjukkan pentingnya keselarasan antara diversifikasi, kompetensi inti, dan peluang pasar. Keberhasilan perusahaan dalam memperkuat segmen Data Center tidak terlepas dari kemampuan manajemen dalam membaca perubahan tren teknologi, mengalokasikan sumber daya pada segmen yang tepat, serta membangun ekosistem produk yang mendukung kebutuhan pelanggan. Strategi ini pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan, khususnya profitabilitas, karena segmen Data Center mampu menjadi sumber pendapatan baru yang memiliki nilai tambah tinggi.

Oleh karena itu, pembahasan mengenai strategi korporat dan diversifikasi segmen usaha menjadi relevan dalam penelitian ini. Pendapatan segmen Data Center dapat dilihat sebagai indikator keberhasilan strategi diversifikasi terkait yang dilakukan NVIDIA. Apabila peningkatan pendapatan segmen tersebut berpengaruh positif terhadap Net Profit Margin, maka hal ini menunjukkan bahwa strategi korporat perusahaan tidak hanya berhasil memperluas sumber pendapatan, tetapi juga mampu meningkatkan efisiensi profitabilitas. Dengan kata lain, diversifikasi yang berbasis pada kompetensi inti dan diarahkan pada segmen dengan pertumbuhan tinggi dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif sekaligus pendorong kinerja keuangan perusahaan.

Keunggulan Kompetitif dan Resource-Based View (RBV)

Teori **Resource-Based View (RBV)** menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif perusahaan tidak hanya ditentukan oleh posisi perusahaan di pasar eksternal, tetapi juga oleh kemampuan internal perusahaan dalam memiliki, mengelola, dan memanfaatkan sumber daya strategis. Dalam perspektif RBV, perusahaan dapat memperoleh keunggulan kompetitif berkelanjutan apabila memiliki sumber daya yang bernilai, langka, sulit ditiru,

dan tidak mudah digantikan. Sumber daya tersebut dapat berupa aset fisik, teknologi, hak kekayaan intelektual, kemampuan inovasi, reputasi merek, sumber daya manusia, jaringan bisnis, serta kapabilitas organisasi dalam mengelola pengetahuan dan menciptakan produk bernilai tinggi.

Dalam industri semikonduktor, sumber daya strategis memiliki peran yang sangat penting karena industri ini sangat bergantung pada inovasi teknologi, kecepatan pengembangan produk, serta kemampuan perusahaan dalam menjawab kebutuhan pasar yang terus berubah. Perusahaan yang memiliki kemampuan desain arsitektur chip, kapasitas riset dan pengembangan yang kuat, jaringan rantai pasok global, serta ekosistem perangkat lunak yang luas akan memiliki posisi kompetitif yang lebih kuat dibandingkan pesaingnya. Hal ini disebabkan karena keunggulan dalam industri semikonduktor tidak hanya berasal dari kemampuan memproduksi perangkat keras, tetapi juga dari kemampuan menciptakan solusi teknologi yang terintegrasi dan sulit digantikan.

NVIDIA merupakan contoh perusahaan yang mampu memanfaatkan sumber daya strategisnya untuk membangun keunggulan kompetitif. Perusahaan ini memiliki kapabilitas utama dalam pengembangan **Graphics Processing Unit (GPU)** berperforma tinggi. Pada awalnya, GPU NVIDIA banyak digunakan untuk kebutuhan gaming dan pemrosesan grafis. Namun, seiring berkembangnya kebutuhan komputasi paralel, Artificial Intelligence, machine learning, dan cloud computing, GPU NVIDIA menjadi semakin penting dalam mendukung infrastruktur komputasi modern. Dengan demikian, NVIDIA berhasil mengubah kapabilitas teknologi yang awalnya dominan pada industri gaming menjadi sumber keunggulan baru dalam industri AI dan Data Center.

Salah satu sumber daya penting NVIDIA adalah ekosistem perangkat lunak **CUDA**, yang memungkinkan pengembang, peneliti, dan perusahaan memanfaatkan GPU NVIDIA untuk berbagai kebutuhan komputasi. Ekosistem ini menciptakan efek penguncian atau switching cost karena pengguna yang telah terbiasa dengan platform NVIDIA akan cenderung tetap menggunakan teknologi tersebut. Selain itu, kekuatan NVIDIA juga terletak pada kemampuan riset dan pengembangan yang berkelanjutan. Investasi besar dalam R&D memungkinkan perusahaan terus menciptakan inovasi produk, meningkatkan performa chip, dan memperkuat posisi kompetitifnya di pasar global.

Dalam perspektif RBV, strategi fokus NVIDIA pada segmen Data Center dapat dipahami sebagai bentuk pemanfaatan sumber daya inti perusahaan untuk memasuki pasar dengan pertumbuhan tinggi. Segmen Data Center membutuhkan kemampuan komputasi yang sangat besar, terutama untuk mendukung pelatihan model AI, analitik data, layanan cloud, serta pemrosesan informasi berskala besar. NVIDIA mampu memenuhi kebutuhan tersebut karena memiliki teknologi GPU, ekosistem perangkat lunak, dan reputasi teknologi yang telah terbukti. Oleh karena itu, pertumbuhan segmen Data Center bukan hanya hasil dari peluang pasar, tetapi juga hasil dari kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya internal secara strategis.

Apabila strategi tersebut efektif, maka dampaknya seharusnya tercermin dalam peningkatan kinerja keuangan perusahaan, khususnya profitabilitas. Keunggulan teknologi dan posisi pasar yang kuat memungkinkan NVIDIA menjual produk dengan nilai tambah tinggi, mempertahankan permintaan pelanggan, serta memperoleh margin yang lebih besar. Dengan demikian, pendekatan RBV memberikan dasar teoritis bahwa peningkatan pendapatan segmen Data Center dapat berpengaruh positif terhadap Net Profit Margin perusahaan karena segmen tersebut dibangun di atas sumber daya strategis yang bernilai dan sulit ditiru oleh pesaing.

Kinerja Keuangan dan Net Profit Margin

Kinerja keuangan merupakan ukuran penting untuk mengevaluasi keberhasilan strategi perusahaan. Melalui kinerja keuangan, perusahaan dapat menilai apakah strategi yang diterapkan mampu menghasilkan pertumbuhan pendapatan, efisiensi biaya, peningkatan laba, dan penciptaan nilai bagi pemegang saham. Dalam penelitian manajemen strategik, kinerja keuangan sering digunakan sebagai indikator untuk mengukur efektivitas keputusan strategis perusahaan, termasuk keputusan diversifikasi, ekspansi pasar, inovasi produk, dan repositioning bisnis.

Salah satu indikator profitabilitas yang sering digunakan adalah **Net Profit Margin (NPM)**. Net Profit Margin menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari total pendapatan yang diperoleh. Semakin tinggi nilai NPM, semakin besar kemampuan perusahaan mengonversi pendapatan menjadi laba bersih. Dengan kata lain, NPM tidak hanya menggambarkan besarnya penjualan, tetapi juga menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola biaya, beban operasional, pajak, bunga, serta faktor lain yang memengaruhi laba bersih.

Net Profit Margin dihitung dengan membandingkan laba bersih terhadap total pendapatan. Indikator ini penting karena dua perusahaan dengan pendapatan yang sama belum tentu memiliki tingkat profitabilitas yang sama. Perusahaan yang mampu mengendalikan biaya dan menjual produk dengan margin tinggi akan memiliki NPM

yang lebih baik dibandingkan perusahaan yang memiliki struktur biaya besar atau menjual produk dengan margin rendah. Oleh sebab itu, NPM menjadi alat ukur yang relevan untuk menilai apakah pertumbuhan pendapatan benar-benar menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan.

Dalam konteks strategi korporat, NPM dapat digunakan untuk menilai dampak perubahan portofolio bisnis terhadap profitabilitas perusahaan. Apabila perusahaan berhasil memperbesar kontribusi pendapatan dari segmen yang memiliki margin tinggi, maka NPM secara keseluruhan berpotensi meningkat. Sebaliknya, apabila pertumbuhan pendapatan berasal dari segmen yang membutuhkan biaya besar atau memiliki margin rendah, maka peningkatan pendapatan belum tentu meningkatkan profitabilitas. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis bukan hanya besarnya pendapatan, tetapi juga kualitas pendapatan yang dihasilkan oleh masing-masing segmen usaha.

Dalam kasus NVIDIA, segmen Data Center menjadi perhatian utama karena segmen ini berkaitan dengan produk dan solusi bernilai tambah tinggi, terutama dalam bidang AI, cloud computing, dan high performance computing. Produk untuk Data Center umumnya memiliki karakteristik teknologi kompleks, permintaan tinggi, dan peran strategis bagi pelanggan enterprise. Kondisi tersebut memungkinkan segmen Data Center memberikan kontribusi margin yang lebih besar dibandingkan segmen lain yang lebih bergantung pada siklus konsumsi, seperti gaming. Dengan demikian, peningkatan pendapatan Data Center secara teoritis dapat mendorong peningkatan Net Profit Margin perusahaan.

Namun, NPM juga dipengaruhi oleh berbagai faktor lain. Faktor tersebut meliputi efisiensi operasional, struktur biaya produksi, beban riset dan pengembangan, biaya pemasaran, skala ekonomi, harga jual produk, kondisi rantai pasok, serta dinamika persaingan industri. Dalam industri teknologi, perusahaan sering kali harus mengeluarkan investasi besar untuk riset dan pengembangan sebelum memperoleh keuntungan yang signifikan. Oleh karena itu, hubungan antara pendapatan segmen usaha dan NPM perlu diuji secara empiris agar dapat diketahui apakah peningkatan pendapatan benar-benar berdampak terhadap profitabilitas.

Dengan demikian, penggunaan NPM dalam penelitian ini dianggap relevan karena dapat menunjukkan sejauh mana strategi fokus NVIDIA pada segmen Data Center berkontribusi terhadap kinerja profitabilitas perusahaan. Jika pendapatan n/k .Data Center meningkat dan berpengaruh positif terhadap NPM, maka hal tersebut menunjukkan bahwa strategi perusahaan tidak hanya berhasil meningkatkan skala bisnis, tetapi juga mampu meningkatkan efisiensi laba bersih.

Hubungan Strategi Segmen Usaha dan Profitabilitas

Hubungan antara strategi segmen usaha dan profitabilitas merupakan isu penting dalam manajemen strategik. Strategi segmen usaha menunjukkan bagaimana perusahaan memilih, mengembangkan, dan mengalokasikan sumber daya pada bidang bisnis tertentu untuk mencapai keunggulan kompetitif. Apabila segmen yang dipilih memiliki pertumbuhan tinggi, margin besar, dan sesuai dengan kompetensi inti perusahaan, maka strategi tersebut berpotensi meningkatkan profitabilitas. Sebaliknya, apabila perusahaan memasuki segmen yang tidak sesuai dengan kapabilitas internal atau memiliki tingkat persaingan tinggi tanpa keunggulan yang jelas, maka strategi tersebut dapat menurunkan kinerja keuangan.

Penelitian terdahulu dalam bidang strategi menunjukkan bahwa perusahaan yang mampu memfokuskan sumber daya pada segmen unggulan cenderung memiliki peluang lebih besar untuk mencapai kinerja yang lebih baik. Hal ini karena fokus strategis memungkinkan perusahaan mengembangkan keahlian yang lebih mendalam, memperkuat posisi pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan menciptakan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Namun, keberhasilan strategi fokus sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam memilih segmen yang tepat dan mengelola risiko yang muncul dari ketergantungan terhadap segmen tersebut.

Dalam konteks industri teknologi, hubungan antara pertumbuhan segmen usaha dan profitabilitas tidak selalu bersifat sederhana atau linear. Pada tahap awal, perusahaan sering kali harus melakukan investasi besar dalam riset dan pengembangan, infrastruktur produksi, penguatan sumber daya manusia, serta perluasan jaringan pelanggan. Investasi tersebut dapat menekan margin dalam jangka pendek. Namun, apabila strategi berhasil, perusahaan dapat memperoleh manfaat jangka panjang berupa peningkatan pendapatan, efisiensi skala, loyalitas pelanggan, dan margin laba yang lebih tinggi. Oleh karena itu, diperlukan analisis empiris untuk memastikan apakah pertumbuhan segmen tertentu benar-benar memberikan dampak positif terhadap profitabilitas.

Dalam konteks NVIDIA, peningkatan pendapatan segmen Data Center selama periode 2016–2024 terjadi bersamaan dengan meningkatnya kebutuhan global terhadap infrastruktur Artificial Intelligence. Perkembangan AI generatif, machine learning, cloud computing, dan pengolahan data berskala besar telah meningkatkan permintaan terhadap GPU dan sistem akselerasi komputasi. NVIDIA berada pada posisi strategis karena memiliki

teknologi yang dibutuhkan oleh perusahaan cloud, pusat data, lembaga riset, dan pelanggan enterprise. Dengan demikian, pertumbuhan segmen Data Center dapat dipahami sebagai hasil dari kesesuaian antara peluang pasar eksternal dan kapabilitas internal perusahaan.

Secara teoritis, peningkatan pendapatan Data Center dapat meningkatkan Net Profit Margin apabila segmen tersebut memiliki margin lebih tinggi, efisiensi produksi yang lebih baik, dan nilai tambah produk yang lebih besar. Produk Data Center NVIDIA tidak hanya berupa perangkat keras, tetapi juga terhubung dengan ekosistem perangkat lunak dan platform komputasi yang memberikan nilai strategis bagi pelanggan. Kondisi ini memungkinkan perusahaan menciptakan diferensiasi dan mempertahankan daya tawar yang kuat di pasar. Akibatnya, pertumbuhan pendapatan dari segmen ini berpotensi memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas perusahaan secara keseluruhan.

Namun demikian, hubungan antara strategi segmen Data Center dan profitabilitas juga perlu mempertimbangkan faktor risiko. Ketergantungan yang terlalu besar pada segmen Data Center dapat membuat perusahaan rentan terhadap perubahan permintaan AI, kebijakan ekspor teknologi, keterbatasan pasokan chip, tekanan persaingan, serta perubahan investasi pelanggan cloud. Selain itu, meningkatnya kompetisi dari perusahaan semikonduktor lain dapat memengaruhi harga jual dan margin di masa depan. Oleh karena itu, meskipun Data Center menjadi sumber pertumbuhan utama, perusahaan tetap perlu menjaga keseimbangan portofolio bisnis agar kinerja jangka panjang tetap stabil.

Berdasarkan kerangka teoritis tersebut, penelitian ini menguji pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation. Pengujian ini penting karena dapat memberikan bukti empiris mengenai efektivitas strategi fokus perusahaan dalam industri AI. Jika hasil penelitian menunjukkan pengaruh positif dan signifikan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi fokus pada segmen Data Center tidak hanya memperluas sumber pendapatan NVIDIA, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas. Dengan demikian, penelitian ini menghubungkan teori strategi korporat, RBV, dan kinerja keuangan dalam satu kerangka analisis yang menjelaskan bagaimana penguatan segmen usaha berbasis kompetensi inti dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain eksplanatori untuk menguji pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin (NPM) NVIDIA Corporation periode 2016–2024. Unit analisis adalah laporan keuangan tahunan perusahaan dengan total 9 observasi (time series tahunan).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain eksplanatori untuk menguji pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin (NPM) NVIDIA Corporation periode 2016–2024. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan menguji hubungan kausal antara variabel independen dan variabel dependen secara empiris melalui data numerik. Desain eksplanatori digunakan untuk menjelaskan sejauh mana strategi fokus perusahaan pada segmen Data Center berpengaruh terhadap kinerja profitabilitas perusahaan.

Objek penelitian ini adalah NVIDIA Corporation, yaitu perusahaan teknologi berbasis semikonduktor yang terdaftar di pasar modal Amerika Serikat dengan kode saham NASDAQ: NVDA. Periode penelitian mencakup tahun 2016 hingga 2024, yang dipilih karena merepresentasikan fase transformasi strategis NVIDIA dari dominasi segmen gaming menuju penguatan segmen Data Center sebagai respons terhadap perkembangan industri Artificial Intelligence (AI), komputasi awan, dan infrastruktur pusat data.

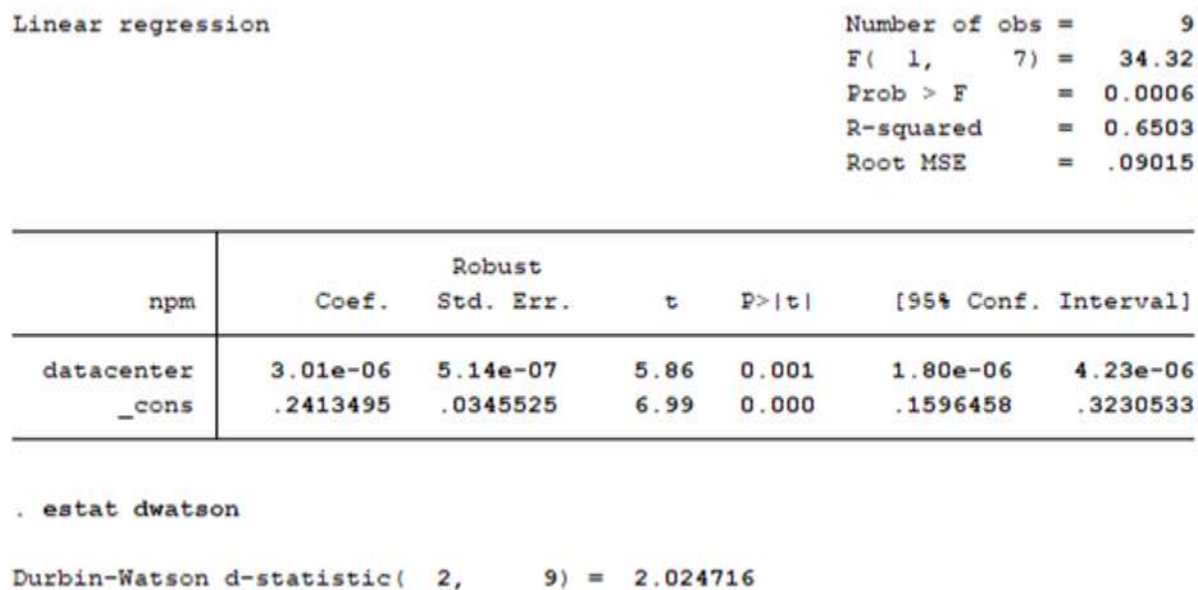
Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan NVIDIA Corporation, khususnya Form 10-K, yang dipublikasikan melalui Securities and Exchange Commission (SEC) EDGAR Database. Selain itu, data tambahan digunakan sebagai bahan validasi angka keuangan melalui Macrotrends NVIDIA Financial Statements. Data yang dikumpulkan meliputi total revenue, revenue segmen Data Center, dan net income. Seluruh data dinyatakan dalam satuan million USD. Unit analisis dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan perusahaan dengan total sembilan observasi berbentuk time series tahunan.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah revenue segmen Data Center, yang merepresentasikan strategi fokus perusahaan pada industri AI dan infrastruktur komputasi berbasis pusat data. Pendapatan segmen Data Center digunakan sebagai proksi implementasi strategi korporat berbasis diversifikasi dan repositioning bisnis. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Net Profit Margin (NPM), yang dihitung melalui perbandingan antara net income dan total revenue. NPM digunakan sebagai indikator kinerja profitabilitas karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap pendapatan yang diperoleh.

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier sederhana dengan persamaan $NPM_t = \beta_0 + \beta_1 \text{DataCenter}_t + \varepsilon_t$. Dalam model tersebut, NPM_t menunjukkan Net Profit Margin pada tahun ke- t , DataCenter_t menunjukkan pendapatan segmen Data Center pada tahun ke- t , β_0 merupakan konstanta, β_1 merupakan koefisien regresi, dan ε_t merupakan error term. Data diolah menggunakan perangkat lunak Stata melalui tahapan penyusunan dataset time series periode 2016–2024, estimasi model regresi linier sederhana, penggunaan robust standard error untuk mengatasi potensi heteroskedastisitas, serta uji autokorelasi menggunakan Durbin–Watson test. Hasil uji menunjukkan bahwa model tidak mengalami autokorelasi karena nilai Durbin–Watson mendekati 2, sehingga model regresi dinyatakan layak digunakan untuk analisis. Berdasarkan kerangka teoritis dan model penelitian, hipotesis yang diajukan adalah bahwa revenue segmen Data Center berpengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation periode 2016–2024.

3. Hasil dan Diskusi

Hasil Analisis Regresi



Gambar 1 Hasil Analisis Regresi

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana untuk menguji pengaruh pendapatan segmen **Data Center** terhadap **Net Profit Margin (NPM)** NVIDIA Corporation selama periode 2016–2024. Pemilihan model regresi linier sederhana didasarkan pada tujuan penelitian yang ingin melihat hubungan langsung antara satu variabel independen, yaitu pendapatan segmen Data Center, dengan satu variabel dependen, yaitu Net Profit Margin. Dalam konteks penelitian ini, pendapatan segmen Data Center diposisikan sebagai proksi strategi fokus perusahaan pada bisnis berbasis Artificial Intelligence, cloud computing, dan infrastruktur komputasi pusat data, sedangkan NPM digunakan untuk menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan.

Estimasi model dilakukan dengan menggunakan **robust standard error**. Penggunaan robust standard error bertujuan untuk meningkatkan keandalan hasil estimasi, terutama karena jumlah observasi dalam penelitian relatif terbatas, yaitu sembilan tahun pengamatan. Selain itu, pendekatan ini juga digunakan untuk mengurangi potensi bias akibat kemungkinan adanya heteroskedastisitas dalam data keuangan time series. Dengan demikian, hasil regresi yang diperoleh diharapkan lebih stabil dan dapat digunakan sebagai dasar interpretasi hubungan antarvariabel.

Hasil regresi menunjukkan bahwa model signifikan secara simultan. Nilai **F-statistic sebesar 34,32** dengan probabilitas **0,0006** menunjukkan bahwa model regresi memiliki tingkat signifikansi yang sangat kuat pada taraf 1 persen. Artinya, pendapatan segmen Data Center secara statistik mampu menjelaskan perubahan Net Profit Margin NVIDIA Corporation selama periode penelitian. Nilai probabilitas yang lebih kecil dari 0,01 memperkuat kesimpulan bahwa hubungan antara variabel independen dan variabel dependen tidak terjadi secara kebetulan, melainkan memiliki dasar empiris yang kuat.

Koefisien determinasi atau **R-squared sebesar 0,6503** menunjukkan bahwa sebesar **65,03% variasi Net Profit Margin** dapat dijelaskan oleh pendapatan segmen Data Center. Hal ini mengindikasikan bahwa kontribusi segmen Data Center terhadap profitabilitas NVIDIA cukup besar. Dengan kata lain, peningkatan pendapatan dari segmen Data Center menjadi salah satu faktor penting yang berhubungan dengan peningkatan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari total pendapatan. Sementara itu, sisanya sebesar **34,97%** dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti pendapatan segmen gaming, professional visualization, automotive, biaya operasional, biaya riset dan pengembangan, strategi harga, efisiensi produksi, kondisi pasar semikonduktor, serta dinamika permintaan global terhadap produk NVIDIA.

Secara parsial, variabel pendapatan segmen Data Center memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin. Nilai koefisien regresi sebesar **3,01e-06** menunjukkan bahwa setiap peningkatan pendapatan segmen Data Center cenderung diikuti oleh peningkatan Net Profit Margin, dengan asumsi faktor lain berada di luar model. Meskipun nilai koefisien terlihat kecil, hal tersebut dapat dipahami karena pendapatan Data Center dinyatakan dalam satuan **million USD**, sehingga perubahan dalam skala besar tetap dapat memberikan dampak yang bermakna terhadap margin laba bersih perusahaan. Arah koefisien yang positif menunjukkan bahwa semakin besar kontribusi pendapatan Data Center, semakin tinggi pula kecenderungan profitabilitas NVIDIA.

Tingkat signifikansi sebesar **0,001** atau lebih kecil dari 0,01 menunjukkan bahwa pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin signifikan pada taraf 1 persen. Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa pendapatan segmen Data Center berpengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation periode 2016–2024 dapat diterima. Temuan ini memperkuat argumen bahwa transformasi strategi NVIDIA menuju bisnis Data Center dan Artificial Intelligence tidak hanya berdampak pada pertumbuhan pendapatan, tetapi juga berhubungan dengan peningkatan profitabilitas perusahaan.

Selain itu, hasil uji **Durbin–Watson sebesar 2,02** menunjukkan bahwa model tidak mengalami masalah autokorelasi. Nilai Durbin–Watson yang mendekati angka 2 mengindikasikan bahwa residual dalam model tidak memiliki korelasi serial yang serius. Hal ini penting karena data yang digunakan berbentuk time series tahunan, sehingga potensi autokorelasi perlu diperiksa untuk memastikan validitas model. Dengan tidak ditemukannya autokorelasi, hasil estimasi regresi dapat dinilai layak dan cukup valid untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Secara keseluruhan, hasil analisis regresi menunjukkan bahwa pendapatan segmen Data Center memiliki peran penting dalam menjelaskan perubahan Net Profit Margin NVIDIA Corporation. Pertumbuhan segmen Data Center mencerminkan keberhasilan strategi korporat NVIDIA dalam melakukan repositioning bisnis dari perusahaan yang sebelumnya sangat bergantung pada segmen gaming menuju perusahaan teknologi yang semakin kuat dalam ekosistem AI dan komputasi pusat data. Oleh karena itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi fokus pada segmen Data Center berkontribusi positif terhadap kinerja profitabilitas NVIDIA selama periode 2016–2024.

Diskusi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan segmen Data Center memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation. Temuan ini mengindikasikan bahwa strategi fokus perusahaan pada pengembangan bisnis Data Center, khususnya dalam mendukung infrastruktur Artificial Intelligence dan cloud computing, memberikan dampak nyata terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan.

Secara manajemen strategik, hasil ini mendukung perspektif strategi korporat berbasis fokus (focused strategy) dan diversifikasi terkait (related diversification). NVIDIA tidak sekadar menambah lini bisnis baru, tetapi mengembangkan segmen yang masih berada dalam kompetensi inti perusahaan, yaitu desain dan pengembangan GPU berperforma tinggi. Strategi ini memungkinkan perusahaan menciptakan sinergi antara kapabilitas teknologi, skala produksi, dan permintaan pasar global.

Dari perspektif Resource-Based View (RBV), peningkatan profitabilitas tersebut dapat dijelaskan melalui pemanfaatan sumber daya strategis yang bernilai dan sulit ditiru, seperti arsitektur GPU, ekosistem perangkat lunak CUDA, serta kemampuan riset dan pengembangan yang kuat. Keunggulan kompetitif ini memungkinkan NVIDIA mempertahankan margin tinggi meskipun terjadi peningkatan permintaan secara signifikan dalam periode boom AI.

Koefisien regresi yang positif menunjukkan bahwa setiap peningkatan pendapatan Data Center berkontribusi terhadap kenaikan margin laba bersih. Secara ekonomi, peningkatan pendapatan sebesar 1 miliar USD pada segmen Data Center diestimasi meningkatkan Net Profit Margin sekitar 0,3%. Hal ini menunjukkan bahwa segmen Data Center memiliki kontribusi margin yang relatif tinggi dibandingkan segmen lainnya.

Temuan ini juga mengindikasikan bahwa transformasi strategis NVIDIA dari perusahaan yang sebelumnya dominan di segmen gaming menjadi pemain utama dalam industri AI merupakan langkah strategis yang efektif.

Fokus pada pasar dengan pertumbuhan tinggi dan margin besar terbukti meningkatkan efisiensi profitabilitas perusahaan secara keseluruhan.

Namun demikian, perlu dicatat bahwa penelitian ini menggunakan jumlah observasi yang terbatas ($n = 9$), sehingga hasil harus diinterpretasikan secara hati-hati. Selain itu, faktor eksternal seperti kondisi makroekonomi global, kebijakan perdagangan internasional, dan dinamika industri semikonduktor juga dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan.

Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa implikasi manajerial yang dapat ditarik:

Pertama, fokus strategis pada segmen dengan pertumbuhan tinggi dan margin besar, seperti Data Center berbasis AI, dapat menjadi sumber peningkatan profitabilitas yang signifikan. Manajemen perusahaan teknologi perlu secara aktif mengidentifikasi segmen dengan potensi pertumbuhan struktural jangka panjang, bukan hanya pertumbuhan siklikal.

Kedua, transformasi strategis yang berbasis pada kompetensi inti perusahaan terbukti lebih efektif dibandingkan diversifikasi yang tidak terkait. NVIDIA berhasil memanfaatkan kapabilitas desain GPU dan ekosistem perangkat lunaknya untuk memperkuat posisi di industri AI. Hal ini menunjukkan pentingnya konsistensi antara strategi ekspansi dan sumber daya internal perusahaan.

Ketiga, hasil penelitian mengindikasikan bahwa alokasi sumber daya yang terfokus pada segmen unggulan dapat meningkatkan efisiensi margin perusahaan. Oleh karena itu, manajemen perlu mempertimbangkan optimalisasi portofolio bisnis dengan memperkuat segmen yang memberikan kontribusi margin lebih tinggi.

Keempat, bagi perusahaan dalam industri berteknologi tinggi, kecepatan adaptasi terhadap perubahan industri menjadi faktor kunci keberhasilan strategi. Perubahan lanskap teknologi seperti perkembangan AI menuntut perusahaan untuk responsif dalam melakukan repositioning strategis agar tetap kompetitif.

Meskipun demikian, manajemen juga perlu mempertimbangkan risiko ketergantungan berlebihan pada satu segmen usaha. Diversifikasi yang seimbang tetap diperlukan untuk menjaga stabilitas kinerja dalam jangka panjang.

4. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pendapatan segmen Data Center terhadap Net Profit Margin NVIDIA Corporation periode 2016–2024 dalam perspektif manajemen strategik. Berdasarkan hasil regresi linier sederhana dengan robust standard error, diperoleh bahwa pendapatan segmen Data Center berpengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin perusahaan. Model penelitian menunjukkan tingkat signifikansi yang kuat ($p < 0,01$) dengan koefisien determinasi sebesar 65,03%, yang berarti sebagian besar variasi profitabilitas perusahaan dapat dijelaskan oleh pertumbuhan segmen Data Center. Selain itu, hasil uji Durbin–Watson menunjukkan tidak adanya autokorelasi, sehingga model dinilai layak secara statistik. Temuan ini mengindikasikan bahwa strategi fokus NVIDIA pada pengembangan segmen Data Center sebagai respons terhadap pertumbuhan industri Artificial Intelligence dan cloud computing terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa pendapatan segmen Data Center berpengaruh positif terhadap Net Profit Margin dapat diterima.

Secara keseluruhan, hasil penelitian mendukung teori strategi korporat dan Resource-Based View (RBV), yang menyatakan bahwa pemanfaatan sumber daya strategis dan fokus pada segmen dengan potensi pertumbuhan tinggi dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang berdampak pada peningkatan kinerja keuangan.

Referensi

1. Amit, R., & Schoemaker, P. J. H. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33–46. <https://doi.org/10.1002/smj.4250140105>
2. Ansoff, H. I. (1957). Strategies for diversification. *Harvard Business Review*, 35(5), 113–124.
3. Barney, J. B., & Hesterly, W. S. (2021). *Strategic management and competitive advantage: Concepts and cases* (7th ed.). Pearson.
4. Bharadwaj, A. S. (2000). A resource-based perspective on information technology capability and firm performance. *MIS Quarterly*, 24(1), 169–196. <https://doi.org/10.2307/3250983>
5. Collis, D. J., & Montgomery, C. A. (1995). Competing on resources: Strategy in the 1990s. *Harvard Business Review*, 73(4), 118–128.
6. David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2020). *Strategic management: Concepts and cases* (16th ed.). Pearson.
7. Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10–11), 1105–1121. [https://doi.org/10.1002/1097-0266\(200010/11\)21:10/11](https://doi.org/10.1002/1097-0266(200010/11)21:10/11)
8. Hill, C. W. L., Schilling, M. A., & Jones, G. R. (2020). *Strategic management: Theory and cases* (13th ed.). Cengage Learning.

DOI: <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.9371>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

9. Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005). *Blue ocean strategy*. Harvard Business School Press.
10. Markides, C. C., & Williamson, P. J. (1994). Related diversification, core competences and corporate performance. *Strategic Management Journal*, 15(Special Issue), 149–165. <https://doi.org/10.1002/smj.4250151010>
11. Palepu, K. (1985). Diversification strategy, profit performance and the entropy measure. *Strategic Management Journal*, 6(3), 239–255. <https://doi.org/10.1002/smj.4250060305>
12. Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179–191. <https://doi.org/10.1002/smj.4250140303>
13. Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79–91.
14. Rumelt, R. P. (1974). *Strategy, structure, and economic performance*. Harvard University Press.
15. Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of sustainable enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350. <https://doi.org/10.1002/smj.640>
16. Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7)
17. Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>
18. Wiggins, R. R., & Ruefli, T. W. (2002). Sustained competitive advantage: Temporal dynamics and the incidence and persistence of superior economic performance. *Organization Science*, 13(1), 81–105. <https://doi.org/10.1287/orsc.13.1.81.543>