



## Evaluasi pencapaian *break even point* sebagai strategi menentukan volume penjualan optimal dengan pendekatan *dynamic capability*

Efendi Choiri\*<sup>ID</sup>, Dian Fahrani, Achmad Wicaksono & Chairil Anwar

### ABSTRACT

Public Fuel Filling Stations (SPBU) operate within a highly dynamic and competitive business environment. Fluctuating fuel prices, Government regulations, and changing consumer behavior pose significant challenges to maintaining operational sustainability and profitability. This study examines the application of Break Even Point (BEP) analysis and the Dynamic Capability approach in determining the optimal sales volume at SPBU Siwalan Panji. The research employs a qualitative descriptive method, utilizing data collection techniques such as interviews and documentation and data analysis involving reduction, presentation, and conclusion drawing. The findings indicate that BEP analysis is critical in identifying the minimum sales volume required to avoid losses and is a strategic tool for managerial evaluation and decision-making. Moreover, implementing Dynamic Capability through the digitalization of payment systems, inventory management using IoT, and service quality improvements has proven effective in enhancing operational efficiency and customer satisfaction. These innovations enable the SPBU to adapt to environmental changes and maintain optimal sales performance. The study recommends that other SPBUs adopt an integrated application of BEP and Dynamic Capability to support sustainable business growth in the evolving fuel retail industry.

**Keywords:** *Break Even Point* (BEP), Sales Volume, and *Dynamic Capability*

### Article Information:

Received 3/14/2025 / Revised 3/23/2025 / Accepted 4/11/2025 / Online First 5/7/2025

### Corresponding author:

Efendi Choiri. Email: 32421005.student@unusida.ac.id



© The Author(s) 2025. Published by Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

## Abstrak

Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) merupakan unit usaha di sektor energi yang beroperasi dalam lingkungan bisnis yang sangat dinamis dan kompetitif. Perubahan harga bahan bakar, kebijakan pemerintah, serta perubahan perilaku konsumen menjadi tantangan tersendiri dalam menjaga keberlangsungan dan profitabilitas operasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan perhitungan *Break Even Point* (BEP) serta pendekatan *Dynamic Capability* dalam menentukan volume penjualan yang optimal pada SPBU Siwalan Panji. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi, serta analisis data yang meliputi reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan BEP memberikan kontribusi penting dalam memetakan volume penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian, serta dapat menjadi alat evaluasi bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Selain itu, pendekatan *Dynamic Capability* melalui digitalisasi sistem pembayaran, pengelolaan stok berbasis IoT, dan peningkatan kualitas pelayanan terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Inovasi-inovasi ini membantu SPBU dalam beradaptasi terhadap perubahan dan mempertahankan volume penjualan secara optimal. Temuan ini merekomendasikan penerapan kedua pendekatan tersebut secara terintegrasi oleh SPBU lainnya untuk mendukung keberlanjutan bisnis di tengah tantangan industri yang terus berkembang.

**Kata Kunci:** *Break Even Point* (BEP), Volume Penjualan, dan *Dynamic Capability*

## 1. Pendahuluan

Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) merupakan salah satu jenis usaha di sektor energi yang menghadapi persaingan ketat serta perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Fluktuasi harga bahan bakar, perubahan regulasi pemerintah, dan pergeseran pola konsumsi masyarakat menjadi faktor utama yang memengaruhi kinerja dan keberlangsungan operasional SPBU. Dalam kondisi ini, SPBU dituntut untuk memiliki strategi bisnis yang adaptif guna menjaga kelangsungan usaha dan mencapai titik impas atau *Break Even Point* (BEP), yang menjadi dasar untuk merancang volume penjualan optimal dan memaksimalkan keuntungan.

BEP merupakan alat analisis penting yang digunakan perusahaan untuk mengetahui pada titik mana pendapatan setara dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. Annisa dan Setiawan (2022) menyatakan bahwa BEP dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba, pengendalian biaya, serta penyesuaian terhadap target keuntungan. Selaras dengan hal tersebut, Muzakki (2020) menegaskan pentingnya pengukuran kinerja untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan operasional dan permodalan. Zamili (2023) menambahkan bahwa BEP adalah alat analisis efektif untuk memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba, serta sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial. Sementara itu, Rezeki (2024) menyebutkan bahwa volume penjualan adalah parameter penting yang mengindikasikan jumlah barang atau jasa yang berhasil dijual dalam periode tertentu, yang secara langsung berdampak pada laba perusahaan.

Dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis, perusahaan tidak hanya membutuhkan perencanaan keuangan yang matang, tetapi juga kemampuan untuk beradaptasi secara strategis. Teece et al. (1997) mengemukakan konsep *Dynamic Capability* sebagai kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal sebagai respons terhadap perubahan lingkungan.

Dalam konteks ini, inovasi, fleksibilitas operasional, serta pengelolaan sumber daya menjadi kunci untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. Fahriani dan Yanuari (2022) juga menyoroti pentingnya pengendalian internal sebagai bagian dari kapabilitas dinamis, karena pengawasan yang efektif akan memastikan efisiensi dan ketepatan pelaksanaan strategi perusahaan.

SPBU Siwalan Panji Buduran merupakan salah satu entitas bisnis yang turut merasakan dampak perubahan harga BBM non-subsidi dan persaingan yang semakin ketat. Tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana menentukan volume penjualan optimal yang mampu mendukung keberlanjutan operasional serta pencapaian BEP secara konsisten. Evaluasi menyeluruh terhadap pencapaian BEP dan strategi bisnis yang diterapkan menjadi penting, dengan pendekatan *Dynamic Capability* sebagai kerangka analisis untuk memahami kemampuan adaptif dan inovatif SPBU dalam merespons tantangan eksternal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pencapaian *Break-Even Point* sebagai strategi dalam menentukan volume penjualan optimal pada SPBU Siwalan Panji, dengan pendekatan *Dynamic Capability*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dalam merancang strategi penjualan yang efisien serta meningkatkan daya saing SPBU di tengah dinamika lingkungan bisnis yang terus berubah.

## 2. Deskripsi Kasus

### ***Break Even Point***

*Break Even Point* (BEP) merupakan konsep penting dalam manajemen keuangan yang digunakan untuk menentukan titik di mana pendapatan perusahaan setara dengan total biaya, sehingga tidak terjadi laba maupun rugi. Pemahaman terhadap BEP memungkinkan perusahaan menetapkan strategi operasional yang tepat, seperti penentuan harga jual, perencanaan produksi, dan strategi penjualan. Menurut Manuho et al. (2021), analisis BEP membantu perusahaan mengidentifikasi volume penjualan minimum untuk menutupi seluruh biaya. Zamili (2023) menambahkan bahwa analisis ini memberikan informasi yang akurat mengenai struktur biaya, target produksi, dan penetapan harga, yang sangat berguna dalam pengambilan keputusan manajerial.

Dalam praktiknya, BEP terdiri dari dua elemen utama: biaya dan harga jual. Biaya terbagi menjadi biaya tetap (seperti sewa dan gaji manajemen) dan biaya variabel (seperti bahan baku dan upah langsung). Harga jual, menurut Hulu et al. (2021), adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan per unit produk, dan harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya, persaingan pasar, serta perilaku konsumen (Anwar & Widayati, 2023). Setelah mengidentifikasi komponen biaya dan harga jual, perusahaan dapat menghitung BEP dengan dua pendekatan, yaitu satuan unit dan nilai mata uang (Kurniawan et.al., 2024). Dalam satuan unit, BEP dihitung dengan membagi biaya tetap dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Sementara dalam nilai mata uang, BEP diperoleh dengan membagi biaya tetap dengan selisih satu dikurangi rasio biaya variabel per unit terhadap harga jual per unit. Perhitungan ini menjadi dasar penting untuk menyusun strategi penjualan yang efisien dan menghindari kerugian.

### **Volume Penjualan**

Volume penjualan merupakan indikator penting dalam menilai kinerja dan pertumbuhan suatu perusahaan. Menurut Violin (2019), volume penjualan adalah total jumlah barang atau jasa yang berhasil dijual kepada konsumen dalam satuan tertentu, seperti unit, kilogram, atau rupiah. Informasi ini memungkinkan perusahaan menganalisis tren penjualan, merencanakan produksi,

serta menyesuaikan strategi pemasaran. Ramadhan (2022) menegaskan bahwa volume penjualan berfungsi sebagai ukuran keberhasilan dalam aktivitas pemasaran; semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pula potensi pendapatan perusahaan. Perusahaan perlu mencapai volume penjualan optimal agar tujuan bisnis dapat tercapai secara berkelanjutan (Hidayah & Wulandari, 2019).

Terdapat beberapa faktor yang memengaruhi volume penjualan. Hulu et al. (2021) mengelompokkan faktor-faktor ini menjadi tiga, yakni kondisi produsen (seperti strategi pemasaran dan layanan konsumen), kondisi konsumen (daya beli dan preferensi), serta peran pemerintah (melalui kebijakan dan stabilitas ekonomi). Selain itu, menurut Agusri (2019), indikator-indikator volume penjualan juga mencakup modal usaha, struktur organisasi perusahaan, serta faktor pemasaran lainnya seperti promosi, kualitas produk, dan strategi harga. Kesuksesan dalam mencapai volume penjualan optimal tidak hanya ditentukan oleh satu aspek, tetapi oleh sinergi antara strategi internal perusahaan dan respons terhadap dinamika pasar eksternal.

### ***Dynamic Capability***

*Dynamic Capability* merupakan kemampuan perusahaan dalam merespons perubahan lingkungan bisnis yang cepat dan tidak pasti melalui inovasi, pembaruan, dan pengelolaan sumber daya secara efektif. Teece et al. (1997) mendefinisikan *dynamic capabilities* sebagai kombinasi antara kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan (dinamis) dan peran manajerial dalam mengintegrasikan serta mengonfigurasi ulang sumber daya (kapabilitas). Syafia dan Maya (2021) menambahkan bahwa kapabilitas dinamis mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan keunggulan kompetitif baru melalui respon cepat terhadap perubahan, pengembangan produk inovatif, serta optimalisasi sumber daya internal dan eksternal.

Menurut Anggraeni et al. (2023), *Dynamic Capability* mencakup kemampuan organisasi untuk merasakan dan membentuk peluang serta ancaman, menangkap peluang, dan mempertahankan daya saing melalui pengelolaan aset secara strategis. Zatia et al. (2023) menyatakan bahwa kapasitas dinamis melibatkan proses *sensing*, *learning*, dan *reconfiguration* sebagai respons terhadap tantangan eksternal. Proses ini memungkinkan perusahaan beradaptasi, berinovasi, dan menjaga keunggulan kompetitif secara berkelanjutan dalam kondisi pasar yang terus berubah.

### **Gambaran Umum Objek Penelitian**

Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) merupakan unit usaha yang bergerak dalam distribusi bahan bakar minyak dan berfungsi sebagai prasarana umum yang diawasi oleh PT Pertamina. SPBU ini memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat terkait pengisian bahan bakar kendaraan bermotor. Lokasi SPBU ini berada di Kabupaten Sidoarjo, dengan pemilik usaha Bapak Rudi Setia Wibisono, seorang pengusaha yang menginvestasikan modalnya dalam bidang usaha ini. SPBU Siwalan Panji didirikan pada tahun 2010 dan sejak awal operasionalnya memperoleh nomor registrasi bangunan dan operasional dari PT Pertamina dengan nomor 54.612.42. Dalam kegiatan operasionalnya, SPBU ini secara rutin melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk memastikan pencapaian laba sesuai dengan target yang telah ditentukan. Selain itu, SPBU ini mengimplementasikan pendekatan *Dynamic Capability* untuk menjaga volume penjualan tetap optimal. Strategi tersebut tercapai melalui inovasi digital dalam sistem pembayaran, pengelolaan persediaan bahan bakar yang efisien, serta penerapan strategi pemasaran yang adaptif terhadap perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi.

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di SPBU Siwalan Panji yang berlokasi di Jalan Lingkar Timur, Desa Siwalan Panji, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61252, Indonesia.

### **Unit Analisis**

Subjek penelitian ini terdiri dari Kepala SPBU dan Pengawas SPBU. Objek penelitian berfokus pada analisis perhitungan *Break Even Point (BEP)* dan penerapan pendekatan *Dynamic Capability* dalam rangka menentukan volume penjualan optimal. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas strategi yang diterapkan oleh SPBU Siwalan Panji dalam mencapai target volume penjualan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian tersebut.

## **3. Metode Penelitian**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif bertujuan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan fenomena yang ada di lapangan secara rinci dan mendalam. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data melalui wawancara langsung dengan kepala SPBU atau manajer utama serta pengawas SPBU, yang berperan penting dalam operasional dan pengawasan SPBU. Peneliti juga menggunakan dokumentasi sebagai sumber data tambahan untuk memperkuat temuan.

### **Jenis dan Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan kepala manajer dan pengawas SPBU yang memiliki informasi terkait perhitungan BEP serta penerapan *Dynamic Capability*. Data sekunder diperoleh dari dokumentasi, berupa laporan penjualan dan pengeluaran biaya tetap yang tercatat pada bulan November 2024.

### **Teknik Perolehan Data**

Teknik perolehan data dilakukan dengan wawancara mendalam yang dilakukan langsung dengan kepala SPBU dan pengawas SPBU, serta melalui dokumentasi terkait laporan penjualan dan pengeluaran biaya tetap. Peneliti juga melakukan observasi lapangan untuk melengkapi data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi.

### **Tahapan Analisis Data**

Tahapan analisis data dalam penelitian ini meliputi pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi, dilanjutkan dengan reduksi data untuk menyaring informasi yang relevan. Data yang telah disaring kemudian disajikan dalam bentuk yang mudah dipahami, seperti tabel, grafik, dan narasi. Setelah itu, penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan analisis data yang telah disajikan. Untuk memastikan validitas data, peneliti menggunakan teknik triangulasi, yaitu triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari berbagai sumber, triangulasi waktu dengan membandingkan data yang diperoleh pada waktu yang berbeda, dan triangulasi metode dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi sebagai metode pengumpulan data.

## 4. Hasil dan Pembahasan

### Pencapaian *Break Even Point* dalam menentukan Volume Penjualan Optimal

Menelusuri hasil dari wawancara dengan rumusan masalah pada memberikan hasil yang searah terkait dengan Pencapaian *Break Even Point* dalam menentukan Volume Penjualan Optimal SPBU Siwalan Panji dimana sudah sesuai berdasarkan data laporan keuangan. Dari hasil wawancara didapatkan data yang akurat dimana hal tersebut menunjukkan perusahaan ini sudah melakukan pencapaian *Break Even Point* dalam menentukan volume penjualan optimal. Secara spesifik dalam data tersebut termuat laporan perhitungan laba bersih yang berguna dalam perhitungan *Break Even Point* setiap akhir bulan, dalam perhitungan ini SPBU melakukan perhitungan dari hasil penjualannya setiap bulan yang dimana nanti biaya tetap dibagi biaya variabel per unit. Adapun data laporan keuangan bulan November 2024 yang didapatkan oleh peneliti dari manajer SPBU kemudian dibuat tabel oleh peneliti seperti sebagai berikut:

**Table 1.** Total Penjualan Bulan November 2024

No	Jenis Produk	Penjualan (Ltr)	Margins	Jumlah
1	Pertamax	29.664,3	417,0	12.370.013,1
2	Pertalite	332.217,2	298,4	99.133.612,5
3	Dexlite	9.617,3	453,6	4.362.407,3
4	Bio Solar	250.077,9	195,4	48.865.221,7
Total				Rp 164.731.254,5

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2025)

**Table 2.** Rincian Pengeluaran Biaya Tetap

No	Keterangan	Jumlah
1	Gaji Karyawan	41.560.000
2	Bayar Listrik	3.461.534
3	Bayar Wifi	358.200
4	Iuaran RT dan Sampah	200.000
5	BPJS Karyawan	601.987
6	UMS (Upah Makan Sopir)	1.180.000
Total Biaya tetap		47.361.721

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2025)

Berdasarkan data laporan total penjualan dan rincian pengeluaran biaya tetap di atas, perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dilakukan untuk mengetahui jumlah unit yang harus dicapai dalam periode satu bulan (November 2024) untuk setiap produk bahan bakar yang dijual, dengan besaran biaya tetap sebesar 47.361.721. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dilakukan dengan cara membagi total biaya tetap dengan selisih antara harga jual per unit atau biaya variabel per unit. Dengan demikian, rumus BEP (unit) dapat dijelaskan sebagai berikut:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit atau Biaya Variabel per Unit}}$$

**Table 3.** Rincian Pengeluaran Biaya Tetap

No	Jenis Produk	Biaya Tetap (Rp)	Harga Jual per Unit (Rp)	BEP (Unit)
1	Pertamax	47,361,721	29,664.3	1,596.6
2	Pertalite	47,361,721	332,217.3	142.6
3	Dexlite	47,361,721	9,617.3	4,924.6
4	Bio Solar	47,361,721	250,007.9	189,440

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2025)

Dari perhitungan diatas bisa diketahui untuk total BEP dalam setiap produk penjualan bahan bakar pada bulan November 2024. Hal ini menunjukkan bahwasanya SPBU telah mencapai BEP yang sudah ditargetkan sehingga pendapatan pada bulan November bisa dikatakan laba karena telah mencapai perhitungan BEP pada setiap produknya. Capaian BEP diatas juga bisa digunakan oleh kepala SPBU dalam menentukan volume penjualan optimal.

### Pendekatan *Dynamic Capability* dalam Menentukan Volume Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, pendekatan *Dynamic Capability* yang diterapkan oleh SPBU Siwalan Panji telah berkontribusi besar dalam menentukan volume penjualan yang optimal. Kemajuan teknologi di era modern menuntut perusahaan untuk senantiasa beradaptasi dan mengikuti perkembangan guna menjaga keberlanjutan serta efektivitas operasional. Saat ini, SPBU telah menerapkan digitalisasi baik dari sisi sistem pembayaran maupun dalam pengelolaan stok bahan bakar yang tersimpan dalam tangki bawah tanah.

Salah satu bentuk digitalisasi yang diterapkan adalah penggunaan *QR Code* dalam sistem pembayaran, khususnya untuk pembelian BBM bersubsidi. Program ini mulai diterapkan sejak tahun 2023 dengan tujuan memastikan penyaluran subsidi tepat sasaran serta meminimalkan potensi manipulasi data oleh oknum tidak bertanggung jawab. Konsumen diwajibkan menggunakan aplikasi MyPertamina untuk melakukan pembayaran menggunakan *QR Code*, yang juga berfungsi sebagai sarana verifikasi data pribadi agar penyaluran BBM bersubsidi sesuai regulasi.

Untuk memperoleh *QR Code* dari Pertamina, konsumen diwajibkan memenuhi sejumlah persyaratan administratif yang telah ditetapkan sebagai bagian dari proses verifikasi data. Persyaratan tersebut meliputi dokumen identitas diri dan kendaraan, antara lain: Kartu Tanda Penduduk (KTP), Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), foto kendaraan dari sisi depan dan samping, foto nomor polisi kendaraan, pas foto dengan kualitas yang jelas, serta dokumen KIR untuk kendaraan non-pribadi sebagai bukti kelayakan teknis kendaraan. Persyaratan ini bertujuan untuk memastikan bahwa penerima subsidi bahan bakar minyak (BBM) merupakan pihak yang berhak sesuai ketentuan pemerintah.

Setelah dokumen terpenuhi, konsumen dapat mengunduh aplikasi MyPertamina melalui App Store atau Google Play Store. Proses registrasi pada aplikasi dilakukan dengan beberapa tahapan, dimulai dari pendaftaran akun menggunakan nomor telepon seluler dan pembuatan PIN. Selanjutnya, pengguna memilih menu "Daftar dan Transaksi", kemudian mengisi data pribadi seperti nama lengkap, nomor telepon, dan tanggal lahir. Setelah itu, sistem akan mengirimkan kode OTP (*One Time Password*) melalui SMS yang harus dimasukkan ke dalam aplikasi untuk proses verifikasi. Setelah akun berhasil diaktivasi, pengguna diminta melengkapi profil dengan data yang akurat dan terkini.

Langkah terakhir dalam proses ini adalah memilih metode pembayaran digital yang tersedia. Aplikasi MyPertamina menyediakan berbagai opsi metode pembayaran, termasuk

kartu debit dari bank-bank nasional seperti BRI, BNI, dan Mandiri, serta layanan dompet digital seperti OVO, GoPay, dan LinkAja.

Selain sistem pembayaran digital, SPBU juga memanfaatkan alat *Automatic Tank Gauging* (ATG) yang digunakan untuk memantau stok bahan bakar dalam tangki bawah tanah secara *real-time*. Alat ini membantu mencegah terjadinya kekurangan atau kelebihan stok sehingga pengelolaan persediaan menjadi lebih efisien dan terkontrol. Dalam hal keuangan, SPBU juga bekerja sama dengan pihak bank untuk menerapkan sistem pelaporan keuangan digital yang lebih akuntabel dan efisien. Tak hanya dalam hal digitalisasi, SPBU juga secara aktif melakukan perbaikan dan pembaruan terhadap fasilitas fisik untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan.

Pendekatan *Dynamic Capability* sangat perlu dilakukan dalam perusahaan dalam hal menjaga kualitas pelayanan dan menghadapi perubahan kondisi lingkungan, SPBU juga selalu melakukan audit untuk membuktikan bahwasanya kualitas pelayanan sudah sesuai dengan aturan-aturan yang ada. Audit merupakan suatu proses evaluasi yang dilakukan secara objektif dan independen untuk memastikan bahwa laporan keuangan dan kegiatan operasional perusahaan telah sesuai dengan standar dan prinsip yang berlaku. Tujuan audit adalah untuk menilai kualitas laporan keuangan dan kegiatan perusahaan, sehingga hasil audit dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan evaluasi dan perbaikan pada perusahaan (Wardani & Wicaksono, 2023).

Audit ini dilakukan 2 kali pada setiap tahun oleh pihak External yaitu PT. Pertamina guna mengawasi SPBU dalam segi pelayanan, Perbaikan Fasilitas, Kesesuaian produk yang dijual dan pelaporan keuangan yang akuntabel dan transparan. Dengan adanya audit SPBU akan terus melakukan perbaikan baik dari segi pelayanan maupun fasilitas guna menjaga kualitas dan volume penjualan optimal. Pendekatan *dynamic capability* yang baik akan dapat meningkatkan volume penjualan dan memudahkan kepala manajer dalam menentukan volume penjualan yang optimal.

### **Implikasi Praktis Pendekatan *Dynamic Capability* dalam Menjaga Volume Penjualan Optimal**

Implikasi praktis dari pendekatan *Dynamic Capability* dalam menjaga volume penjualan optimal di SPBU dapat diterapkan melalui sejumlah strategi adaptif yang mendukung efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Pendekatan ini menekankan pentingnya kemampuan organisasi dalam merespons perubahan lingkungan bisnis melalui inovasi dan integrasi teknologi. Beberapa langkah konkret yang dapat diterapkan mencakup adopsi sistem pembayaran digital yang fleksibel, integrasi manajemen internal, serta pemanfaatan teknologi untuk pengelolaan dan pemantauan stok bahan bakar.

Pertama, penerapan metode pembayaran digital yang fleksibel, seperti *QR Code*, dompet elektronik (*e-wallet*), dan aplikasi mobile, memungkinkan konsumen melakukan transaksi dengan lebih cepat, aman, dan nyaman. Kemudahan ini dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan secara tidak langsung berdampak positif terhadap peningkatan volume penjualan. Penelitian oleh Saedikiya et al. (2024) menekankan bahwa kapabilitas dinamis memainkan peran penting dalam transformasi digital perusahaan, memungkinkan mereka untuk merespons perubahan pasar dengan lebih efektif.

Integrasi sistem pembayaran dengan sistem manajemen internal SPBU dapat mempercepat proses transaksi, meningkatkan akurasi pencatatan, serta memungkinkan pemantauan data transaksi secara *real-time*, yang penting untuk mengidentifikasi potensi kendala maupun peluang bisnis secara lebih dini. Menurut penelitian oleh Vegesna (2023), implementasi sistem otorisasi khusus dalam infrastruktur *cloud* dapat meningkatkan keamanan dan efisiensi operasional di stasiun pengisian bahan bakar.

Dalam hal pengelolaan persediaan berbasis teknologi *Internet of Things (IoT)* memberikan kemampuan monitoring stok bahan bakar secara real-time dan otomatis. Teknologi ini membantu mengurangi risiko kehabisan stok dan memastikan distribusi bahan bakar dilakukan secara efisien dan tepat waktu. Penelitian Vegesna (2023) menunjukkan bahwa penggunaan perangkat IoT dapat meningkatkan efisiensi operasional dan keamanan data di stasiun pengisian bahan bakar. Pemantauan kualitas stok menggunakan sensor digital juga menjadi aspek penting dalam menjaga mutu bahan bakar di dalam tangki penyimpanan, yang berdampak langsung pada kepuasan dan kepercayaan konsumen.

Dengan mengembangkan dan menerapkan *dynamic capabilities* secara konsisten, SPBU tidak hanya mampu menjaga stabilitas volume penjualan tetapi juga meningkatkan daya saing melalui efisiensi operasional, layanan yang berkualitas, dan adaptabilitas terhadap perkembangan teknologi serta perubahan kebutuhan pasar. Pendekatan ini mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan dan menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi perusahaan maupun pelanggan.

## 5. Simpulan

### Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman mengenai bagaimana pencapaian *Break Even Point (BEP)* dan penerapan pendekatan *Dynamic Capability* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang optimal. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan serta data yang valid dari dokumentasi, ditemukan bahwa perhitungan BEP dan penerapan *Dynamic Capability* memiliki peran penting dalam mengoptimalkan volume penjualan. Dengan memanfaatkan kedua pendekatan ini, SPBU dapat merancang strategi penjualan bahan bakar secara lebih efektif untuk memaksimalkan keuntungan.

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pencapaian *Break Even Point* yang telah ditargetkan dapat memudahkan pihak manajemen SPBU dalam menentukan volume penjualan yang ideal. Selain itu, BEP juga berfungsi sebagai alat evaluasi untuk mengukur kinerja perusahaan dalam mencapai target yang diharapkan. Sementara itu, pendekatan *Dynamic Capability* terbukti krusial dalam membantu perusahaan merespons perubahan lingkungan bisnis yang semakin dinamis, khususnya di era digital saat ini. SPBU Siwalan Panji telah menerapkan berbagai inovasi, baik dalam digitalisasi pembayaran maupun pengelolaan stok bahan bakar, guna menjaga kualitas layanan dan mempertahankan volume penjualan yang optimal secara berkelanjutan.

### Keterbatasan

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, analisis hanya difokuskan pada satu unit usaha, yaitu SPBU Siwalan Panji Buduran, sehingga temuan yang dihasilkan belum dapat digeneralisasikan ke SPBU lainnya yang mungkin memiliki karakteristik operasional berbeda. Kedua, ruang lingkup penelitian terbatas pada perhitungan *Break Even Point (BEP)* dan pendekatan *Dynamic Capability*, sehingga belum mencakup faktor-faktor lain yang mungkin turut memengaruhi volume penjualan. Ketiga, penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan data yang terbatas, yakni laporan keuangan untuk bulan November 2024 saja. Hal ini menghambat kemampuan analisis dalam melihat tren jangka panjang secara menyeluruh. Selain itu, aspek internal lainnya seperti analisis *Cost Volume Profit (CVP)*, perhitungan laba rugi secara komprehensif, serta isu-isu manajerial lainnya belum dikaji secara mendalam. Penelitian selanjutnya disarankan mencakup objek yang lebih luas dan

variabel yang lebih beragam agar hasil yang diperoleh dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif dan aplikatif.

## Referensi

- Agusri. (2019). Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Mebel Sinar Barokah Tanjung Karang Kabupaten Muara Enim. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 16(3), 192–203.
- Anggraeni, O. J., Amrulloh, M. S., Sulistyono, N. B. E., & Putra, M. E. Y. (2023). Model Strategi Digitalisasi dalam Kemampuan Dinamis Meningkatkan Kinerja Bisnis Berkelanjutan: Bukti Empiris dari UKM Indonesia. *Journal of Business Management*, 1(2), 33–40. <https://doi.org/10.47134/jobm.v1i2.6>
- Annisa, M. L., & Setiawan, B. (2022). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan *Break Even Point* pada UKM Sumsel Cafters Palembang. *Jurnal Pengabdian Deli Sumatera Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 15–20.
- Anwar, C., & Widayati, A. (2023). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk menentukan Harga Jual Cv. Vio Indonesia Dalam Meningkatkan Profitabilitas Usaha. *JISOS: Jurnal Ilmu Sosial*, 2(1), 1409–1418. <https://bajangjournal.com/index.php/JISOS/article/view/5167>
- Fahriani, D., & Yanuari, D. R. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Analysis of Employee Payroll Internal Control System. *GREENOMIKA*, 4(2), 140–148.
- Hidayah, A. T., & Wulandari, C. (2019). Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas. *JAD: Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan Dewantara*, 2(2), 123–130. <https://doi.org/10.26533/jad.v2i2.441>
- Hulu, B., Dakhi, Y., & Zalogo, E. F. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Ud.Mitra Kecamatan Amandraya. *Jurnal Riset Manajemen Dan Binsis*, 6(2), 16–25.
- Kurniawan, A., Natania Rahma, N., Febriyanti, D., Khayyiratun Nafilah, N., Siti Safuroh, F., & Pelita Bangsa, U. (2024). Optimalisasi Biaya Produksi Melalui Analisis *Break-Even Point* Dan Pengendalian Variabel Biaya. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1(4), 350–355. <https://doi.org/10.62017/wanargi>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis *Break Even Point* (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Muzakki, K. (2020). Analisis Pengaruh Human Capital dan Structural Capital terhadap Kinerja Perusahaan. *Journal of Research and Technology*, 6(2), 267–276. <https://doi.org/10.55732/jrt.v6i2.369>
- Ramadhan, A. S. (2022). Pengaruh Harga, Diskon, dan Jumlah Persediaan terhadap Volume Penjualan Sparepart Oil Filter Toyota Forklift pada PT. Traktor Nusantara Cabang Jakarta. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Rezeki, S. (2024). Pengaruh Promosi Penjualan dan Persediaan Terhadap Volume Penjualan Pada PT Kingled Indonesia. *Senashtek*, 2(1), 351–358.
- Saeedikiya, M., Hultén, P., & Simón-Moya, V. (2024). Toward a *Dynamic Capability* perspective of digital transformation in SMEs: A study of the mobility sector. *ResearchGate*. <https://www.researchgate.net/publication/377559091>
- Syafia, V. F., & Maya, I. (2021). Peran E-Readiness Dan *Dynamic Capability* Pada Peningkatan Kinerja UKM. *Prosiding Konstelasi Ilmiah*, 9(2), 209–233.

<http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/kimue/article/view/17875>

Teece DJ, Pisano G, dan Shuen A. 1997. *Dynamic capabilities* and Strategic Management. *Strategic Management Journal* 18(7), 509-533.

Vegesna, K. S. (2023). Enhancing Fuel Station Cybersecurity: Securing IoT Devices and Cloud Data. *ResearchGate*. <https://www.researchgate.net/publication/389457601>

Violin, V. (2019). Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Semen Bosowa Maros. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 72, 138–148. <http://ejournal.nobel.ac.id/index.php/jbk/article/view/632>

Wardani, F. A., & Wicaksono, A. (2023). Pengaruh Independensi dan Profesionalisme Auditor Internal terhadap Kualitas Audit pada PT. Group Cemerlang Plastindo. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 5, 1243–1247. <https://doi.org/10.37034/infeb.v5i4.771>

Zamili, D. Y. (2023). Analisis *Break Even Point* pada PT. Holly Kadoz Niasindo. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 4(1), 15–21.

Zatia, Z., Kumalasari, F., & Wonua, A. R. (2023). Pengaruh Kapabilitas Dinamis Dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Keunggulan Kompetitif. *Manajemen Kreatif Jurnal*, 1(4), 176–188. <https://doi.org/10.55606/makreju.v1i4.2168>

## Declarations

### Funding

The authors received no financial support for the research and publication of this article.

### Conflicts of interest/ Competing interests:

The authors have no conflicts of interest to declare that are relevant to the content of this article.

### Data, Materials and/or Code Availability:

Data sharing is not applicable to this article as no new data were created or analyzed in this study.

## Additional information

### Authors and Afliations

#### Efendi Choiri

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Email: 32421005.student@unusida.ac.id

#### Dian Fahrani

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Email: dianfahrani.akn@unusida.ac.id

#### Achmad Wicaksono

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Email: wicaksono405.akn@unusida.ac.id

#### Chairil Anwar

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Email: chairilanwar.akn@unusida.ac.id

