

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Industri farmasi terus berkembang seiring dengan meningkatnya kesadaran kesehatan masyarakat, perkembangan teknologi, dan peningkatan investasi dalam penelitian juga pengembangan obat-obatan inovatif. Dalam konteks ini, perusahaan farmasi dihadapkan pada tekanan untuk memastikan bahwa biaya operasional dan volume penjualan Perusahaan dapat dioptimalkan untuk mendukung pertumbuhan ini.

Laba bersih lebih mendapat perhatian banyak dari pada bagian lain dari laporan keuangan. Laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola usahanya (Dhea & Hafsah, 2016). Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka kelangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain sehingga dapat menarik banyak investor. Hanya perusahaan dengan kinerja yang baik yang akan bertahan. Perusahaan yang baik dapat dilihat dari besar laba yang dihasilkan, sehingga dapat menjadi aspek perhatian yang utama oleh para pemakai laporan keuangan (Wardiyah dkk, 2024).

Dunia usaha merupakan salah satu sarana penunjang program pemerintah di berbagai sektor perekonomian termasuk sektor farmasi. Dengan semakin banyaknya pesaing dalam dunia bisnis farmasi, konsumen diberikan lebih banyak pilihan oleh perusahaan sehingga membuat mereka lebih selektif dalam memilih produk yang mereka butuhkan khususnya Obat yang sudah menjadi kebutuhan

pokok masyarakat, karena obat merupakan zat yang digunakan untuk mengobati rasa sakit atau mencegah rasa sakit. Kebutuhan obat di kalangan masyarakat semakin bertambah karena adanya virus Covid 19 yang melanda pada tahun 2019 sampai dengan saat ini. Keadaan ini dapat mempengaruhi volume penjualan produk perusahaan dan tentunya keuntungan perusahaan.

Krisis kesehatan global saat ini membawa perubahan pada kebiasaan konsumen, dan fluktuasi ekonomi yang dapat memberikan dampak langsung pada penjualan dan biaya produksi Perusahaan di bidang farmasi. Keterampilan adaptasi perusahaan menjadi kritis dalam menghadapi tantangan ini.

Terdapat isu di masyarakat bahwa pada situasi pandemi Covid-19 dimana sangat mempengaruhi kondisi semua sektor bisnis karena keadaan ekonomi yang menurun dan daya jual masyarakat yang menurun, sehingga membuat perusahaan harus melakukan berbagai usaha untuk mempertahankan perusahaannya dan mengatur strategi baru. Namun masyarakat luas memprediksi industri farmasi menjadi salah satu yang mampu tumbuh di tengah pandemi Covid-19.

Dilihat dari data yang ada yakni sebelum terjadinya pandemi Covid-19 industri farmasi sudah memperlihatkan performanya dengan memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional. Pada triwulan I tahun 2019, industri farmasi, produk obat kimia dan obat tradisional mampu tumbuh hingga 8,12% atau melampaui pertumbuhan ekonomi di angka 5,07%, salah satu pengaruh pertumbuhan industri farmasi adalah program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) dengan nilai pasar yang besar (Kemenperin, 2019). Pada gempuran masa Covid-19 Industri farmasi menjadi salah satu sektor ekonomi yang mampu mencatatkan

pertumbuhan positif meski secara umum perekonomian Indonesia mengalami kontraksi pada kuartal II 2020 (Jatmiko, 2020). Pertumbuhan positif tercermin pula dari kinerja beberapa perusahaan farmasi yang mampu membukukan kenaikan laba pada semester I 2020. Pertumbuhan sektor industri kimia, farmasi dan obat tradisional ini tak lepas dari meningkatnya permintaan obat-obatan dan suplemen kesehatan selama pandemi Covid-19.

Namun Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) dari industri kimia, farmasi, dan obat tradisional sebesar Rp57,06 triliun pada kuartal II/2023. Nilainya terkoreksi 1,36% dibandingkan pada periode yang sama tahun sebelumnya (*year on year/yoY*) sebesar Rp57,85 triliun. Penurunan kinerja industri farmasi melanjutkan tren kontraksi yang terjadi sejak kuartal III/2022. Sebelumnya, kinerja industri farmasi sempat tumbuh positif pada kuartal IV/2021 hingga kuartal II/2022. Terkoreksinya kinerja industri farmasi tak lepas dari dicabutnya pandemi Covid-19 di dalam negeri. Hal itu mengakibatkan turunnya penjualan retail di apotek. Kondisi itu diperparah oleh turunnya ekspor industri farmasi pada kuartal II/2023. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian (Kemenperin), ekspor industri tersebut merosot 6,10% pada April-Juni 2023.

Menurut (Basu, 2002) pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti apa yang direncanakan.

Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual akan menghasilkan laba.

Laba bersih adalah keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan secara bersih jika pendapatan yang diperoleh melebihi beban yang dikeluarkan ketika menghasilkan suatu produk Hanafi (2020). Raharjo (2010) menjelaskan laba bersih atau laba bersih sesudah pajak penghasilan diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Menurut (Mulyadi, 2019) faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya adalah biaya dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan, harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa, dan besarnya volume penjualan berpengaruh pada volume produksi produk atau jasa tersebut. Salah satu hal yang perlu dilakukan perusahaan adalah menganalisis biaya-biaya yang mempengaruhi laba bersih perusahaan. Dengan menganalisis pengaruh tersebut perusahaan dapat mengambil langkah dan keputusan untuk efisiensi biaya dan melakukan optimalisasi yang maksimal dalam meningkatkan laba perusahaan. Salah satu usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan laba yang diperolehnya melalui kegiatan-kegiatan berupa peningkatan volume produk, meningkatkan kualitas produk, dan melakukan promosi yang tepat.

Menurut (Rahmanita, 2017) adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat

dari laporan laba-rugi perusahaan. Laporan laba rugi menggambarkan besarnya penjualan, biaya dan laba yang terjadi

pada perusahaan selama satu periode akuntansi, misalnya satu tahun (Setiawan, 2021) Laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Adapun indikator dari volume penjualan menurut Kotler (2008), adalah harga, promosi, kualitas, saluran distribusi dan produk. Menurut Swastha & Irawan (2005) ada beberapa faktor yang mempengaruhi volume penjualan, yaitu: yang pertama kondisi dan kemampuan pasar. Kondisi dan kemampuan penjual sangat menentukan keyakinan seseorang untuk membeli produk yang dipasarkan. Kondisi pasar yang harus diperhatikan antara lain yaitu jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga pokok, dan syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya. Yang kedua kondisi pasar. Pasar merupakan sasaran dalam menjual suatu produk, dengan demikian pasar juga akan mempengaruhi tingkat penjualan untuk dapat meningkatkan volume penjualan. Kondisi pasar yang harus diperhatikan yaitu jenis pasar, kelompok pembeli atau segmen pasarnya, daya belinya, frekuensi pembelinya, dan keinginan serta kebutuhan pembelinya. Yang ketiga modal. Dalam menjual barang atau produk haruslah produk tersebut dikenal oleh calon pembeli, apabila berada jauh dari penjual maka haruslah si penjual memperkenalkan produknya kepada pembeli. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan sarana dan prasarana seperti: dana promosi, alat transportasi maupun sarana pendukung lainnya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk melaksanakan aktivitas tersebut.

yang keempat kondisi organisasi pasar. Perusahaan harus dapat lebih selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu dapat tercapai dengan optimal dengan biaya-biaya yang efisien (Wisesa, Zukri, & Sumena, 2014).

Biaya tidak bisa dipisahkan dari kegiatan perusahaan, baik yang berhubungan secara langsung atau tidak langsung dengan barang atau jasa yang dihasilkan, selain itu biaya juga merupakan salah satu informasi yang sangat penting dalam pengelolaan perusahaan. setiap organisasi atau perusahaan yang dihadapkan pada masalah biaya akan mengembangkan konsep dan istilah biaya yang menurut kebutuhannya masing-masing, karena biaya dapat dipandang berdasarkan kondisi dan tujuan yang berbeda. Namun pada dasarnya biaya adalah suatu pengorbanan yang rasional untuk mencapai tujuan (Jumirin & Lubis Yesika, 2018).

Biaya Operasional adalah semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang atau jasa yang diperdagangkan termasuk didalamnya biaya umum, biaya penjualan, biaya administrasi dan bunga pinjaman (Jumirin & Lubis Yesika, 2018). Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus sampai kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan.

Penelitian mengenai laba bersih banyak dijadikan sebagai objek penelitian dan variabel yang mempengaruhinya telah banyak diuji oleh penelitian

sebelumnya. Berdasarkan penelitian terdahulu variabel yang mempengaruhi laba bersih diantaranya perputaran persediaan, perputaran piutang, penjualan bersih, laba usaha (Budi dkk, 2019), pendapatan usaha dan biaya operasional (Pasca, 2019), biaya promosi (Alam, 2020), biaya produksi dan biaya operasional (Mulyana, 2020), total aktiva dan pendapatan (Zulkarnain, 2020), modal kerja, perputaran piutang, persediaan dan penjualan (Muhajir 2020), pendapatan dan biaya operasional (Gusganda, 2018), biaya produksi dan penjualan (Putranto, 2017), penjualan dan biaya produksi (Asep dan Wati, 2017), volume penjualan dan biaya operasional (I Wayan, Anjuman, dan Kadek Rai, 2014).

Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang besar, perolehan laba bersih. Salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan menaikkan tingkat penjualan yang optimal, kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal yang sangat penting dan perusahaan harus mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan yang lainnya yang ada dalam perusahaan.

Persaingan yang sangat ketat dan produk berkualitas dapat memiliki keunggulan kompetitif yang unik. Untuk memastikan kepuasan konsumen dan harapan mereka terpenuhi, Perusahaan berusaha menawarkan produk dengan kualitas terbaik kepada konsumen. Hal ini menuntut perusahaan untuk terus meningkatkan kualitas dan melakukan inovasi baik produk maupun layanan.

Perusahaan perlu selektif dalam menjual produk kepada konsumen agar dapat mencapai target volume penjualan yang direncanakan secara maksimal dalam jangka waktu tertentu karena volume penjualan yang optimal merupakan salah satu

tujuan perusahaan, maka perusahaan menggunakan berbagai cara untuk mencapai tujuan yang direncanakan. Faktor kunci dalam mencapai keuntungan optimal adalah penjualan yang optimal.

Setiap perusahaan, seperti halnya perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, mempunyai kemampuan untuk menarik perhatian konsumen dengan memperhitungkan seluruh biaya dan kuantitas yang dicapai untuk mencapai keuntungan yang optimal. Kita wajib menjaga kualitas produk yang kita jual. Hal ini berlaku bagi Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada sektor farmasi.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penjualan dan biaya operasional berpengaruh pada laba bersih, untuk mendapatkan laba yang diharapkan ada keterkaitan antara peningkatan laba bersih Susilawati (2017). Menurut Irawan (2016) modal dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Pendapatan dan biaya operasional perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih Hapsari dan Syam (2016). Namun berbeda dengan hasil penelitian Ariyani (2013) pertumbuhan biaya berpengaruh signifikan terhadap laba bersih tapi pinjaman tidak berpengaruh terhadap laba bersih. Menurut Efilla (2014) pendapatan usaha berpengaruh signifikan terhadap laba bersih sedangkan beban operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Perkembangan setiap perusahaan yang terdapat di Bursa Efek Indonesia sektor Farmasi pasti berbeda-beda mulai dari penjualan, biaya produksi dan laba bersih yang diterima oleh perusahaan, ada yang mengalami kenaikan ada juga yang mengalami penurunan. Masalah mendasar terkait dengan fluktuasi adalah bahan



baku obat, sekitar 96% bahan baku obat di Indonesia merupakan bahan baku impor, yang sangat rentan terhadap perubahan kurs dolar yang cenderung naik turun, sehingga harga bahan baku obat pun menjadi fluktuasi.

Berikut salah satu daftar Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017-2022:

**Tabel 1. 1**  
**Daftar Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022**  
dalam Rupiah (Rp)

No	Perusahaan	Tahun	Laba Bersih	Beban Operasi	Penjualan
1	PT. Kimia Farma Tbk	2017	Rp 2.201.880,00	Rp 1.791.958,00	Rp 6.127.479.369,00
		2018	Rp 2.801.780,00	Rp 2.206.877,00	Rp 7.454.114.741,00
		2019	Rp 3.503.288,00	Rp 3.211.857,00	Rp 9.400.535.476,00
		2020	Rp 3.657.131,00	Rp 3.326.012,00	Rp 10.006.173.023,00
		2021	Rp 3.500.532,00	Rp 3.500.532,00	Rp 12.857.626.593,00
		2022	Rp 3.592.835,00	Rp 3.286.258,00	Rp 9.606.145.359,00
2	PT. Kalbe Farma Tbk	2017	Rp 9.812.283,00	Rp 96.887.474,00	Rp 20.182.120.166.616,00
		2018	Rp 9.847.926,00	Rp 176.247.725,00	Rp 21.074.306.186.027,00
		2019	Rp 10.243.468,00	Rp 76.512.416,00	Rp 22.633.476.361.038,00
		2020	Rp 10.246.322,00	Rp 156.080.397,00	Rp 23.112.654.991.224,00
		2021	Rp 11.283.784,00	Rp 74.784.328,00	Rp 26.261.194.512.313,00
		2022	Rp 11.704.066,00	Rp 51.647.554,00	Rp 28.933.502.646.719,00
3	PT. Industri Jamu & Farmasi Sidomuncul Tbk	2017	Rp 1.161.959,00	Rp 536.221,00	Rp 2.573.840.000.000,00
		2018	Rp 1.424.391,00	Rp 600.060,00	Rp 2.763.292.000.000,00
		2019	Rp 1.680.564,00	Rp 656.320,00	Rp 3.067.434.000.000,00
		2020	Rp 1.838.783,00	Rp 687.758,00	Rp 3.335.411.000.000,00
		2021	Rp 2.286.032,00	Rp 709.340,00	Rp 4.020.980.000.000,00
		2022	Rp 2.162.613,00	Rp 769.547,00	Rp 3.865.523.000.000,00
4	PT. Darya - Varia Laboratoria Tbk	2017	Rp 893.956,00	Rp 16.598.939,00	Rp 1.575.647.308.000,00
		2018	Rp 801.437,00	Rp 10.120.402,00	Rp 1.699.657.296.000,00
		2019	Rp 341.037,00	Rp 5.902.845,00	Rp 1.813.020.278.000,00
		2020	Rp 931.988,00	Rp 8.539.011,00	Rp 1.829.699.557.000,00
		2021	Rp 995.768,00	Rp 7.808.007,00	Rp 1.900.893.602.000,00

No	Perusahaan	Tahun	Laba Bersih	Beban Operasi	Penjualan
		2022	Rp 208.319,00	Rp 14.404.888,00	Rp 1.917.041.442.000,00
5	PT. Tempo Scan Pacific Tbk	2017	Rp 3.658.175,00	Rp 3.035.729,00	Rp 9.565.462.045.199,00
		2018	Rp 3.841.600,00	Rp 3.196.721,00	Rp 10.088.118.830.780,00
		2019	Rp 4.241.529,00	Rp 3.410.331,00	Rp 10.993.842.057.747,00
		2020	Rp 3.912.789,00	Rp 2.798.938,00	Rp 10.968.402.090.246,00
		2021	Rp 4.008.293,00	Rp 2.921.770,00	Rp 11.234.443.003.639,00
		2022	Rp 4.164.561,00	Rp 3.486.677,00	Rp 12.254.369.318.120,00
6	PT. Indofarma Tbk	2017	Rp 282.813.283,00	Rp 147.184,00	Rp 1.631.317.499.096,00
		2018	Rp 284.219.823,00	Rp 70.391,00	Rp 1.592.979.941.258,00
		2019	Rp 250.360.110,00	Rp 20.791,00	Rp 1.359.175.249.655,00
		2020	Rp 400.599.780,00	Rp 46.548,00	Rp 1.715.587.654.399,00
		2021	Rp 451.653.984,00	Rp 92.899,00	Rp 2.901.986.532.879,00
		2022	Rp 110.109.000,00	Rp 112.574,00	Rp 1.144.108.230.742,00

Keterangan:

     = Tidak sesuai dengan teori

     = Sesuai dengan teori

Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan (Budi Raharjo, 2000, hal. 33)

Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunnya net profit (Jusuf, 2008).

Berdasarkan tabel diatas, ada fenomena khususnya yang terjadi pada PT. Kimia Farma, di tahun 2022 volume penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp. 111.518.766 dan penurunan biaya operasional sebesar Rp. 434.810.171, akan tetapi laba bersih yang dihasilkan turun dari tahun sebelumnya. Sedangkan pada PT. Kalbe Farma Tbk. di tahun 2022 mengalami kenaikan volume penjualan sebesar Rp. 2.672.025.939.394 dan penurunan biaya operasional sebesar Rp. 2.252.025.939.394 dan mengalami penurunan laba bersih sebesar Rp. 420.282.195.012. Pada PT. Industri Jamu dan Farma Sidomuncul di tahun 2022 mengalami penurunan laba sebesar Rp. 123.415.000. Pada PT. Darya-Varia Laboratoria Tbk. di tahun 2020 mengalami penurunan laba sebesar Rp. 41.493.309.000. Pada PT. Tempo Scan Pacific Tbk. Mengalami penurunan laba sebesar Rp. 328.740.239.207 dan pada PT Indofarma Tbk. di tahun 2022 mengalami penurunan laba bersih sebesar Rp. 341.545.273.319. Data tersebut menunjukkan perusahaan berhasil menekan biaya operasional dan menaikkan volume penjualan yang seharusnya perusahaan mengalami kenaikan laba bersih namun pada kenyataanya perusahaan malah mengalami penurunan laba bersih dari tahun sebelumnya. Hal ini bertolak belakang dengan teori yang ada.

Maka berdasarkan fenomena dan latar belakang diatas penulis tertarik untuk membuat suatu karya ilmiah dengan bentuk skripsi dan dengan judul “Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2022)”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?
2. Bagaimana pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?
3. Bagaimana pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
3. Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik secara ilmiah maupun secara praktis. Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Secara ilmiah**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan terutama yang berhubungan dengan masalah biaya operasional, volume penjualan serta laba bersih perusahaan.

##### **2. Bagi Penulis**

Diharapkan menambah wawasan mengenai pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih bagi pada Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia khususnya sektor farmasi.

##### **3. Bagi Akademisi**

Penelitian ini dapat menjadi sumber referensi dan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan studi mengenai akuntansi dan dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian selanjutnya mengenai tema yang sama.