

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan teknologi dan kemajuan zaman, serta bertambahnya jumlah perusahaan serupa di dunia bisnis, tingkat persaingan antar pelaku usaha pun semakin ketat. Kompetisi ini meliputi berbagai aspek, seperti strategi penetapan harga, mutu produk, promosi yang efektif, serta distribusi yang efisien dan tepat waktu. Semua upaya tersebut dilakukan demi memastikan kelangsungan perusahaan, sehingga mampu bertahan, berkembang, dan memperoleh keuntungan. Oleh sebab itu, perusahaan dituntut untuk mampu bersaing agar tetap eksis dan mengelola modal secara optimal. Agar tetap unggul di tengah persaingan, perusahaan juga perlu melakukan inovasi pada produk yang ditawarkan sehingga memiliki keunikan dan dapat membedakan diri dari para pesaing (Muslim, 2020). Dunia bisnis saat ini diwarnai oleh tingkat persaingan yang sangat tinggi, di mana banyak perusahaan baru bermunculan dengan menawarkan produk berkualitas serta harga yang kompetitif. Kondisi ini menuntut setiap perusahaan untuk melakukan perencanaan dan persiapan secara menyeluruh, terutama dalam aspek produksi dan pemasaran, agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha serta memperoleh keuntungan. Jika permintaan konsumen menurun, hal tersebut dapat berdampak pada penurunan pendapatan dan laba perusahaan, bahkan berisiko menimbulkan kerugian. Pada dasarnya, tujuan utama dari setiap perusahaan adalah memperoleh laba sebesar-besarnya demi menjamin eksistensinya. Pertumbuhan dan keuntungan yang dicapai perusahaan menjadi tolak ukur keberhasilan dalam menjalankan operasionalnya (Setiawati & Lim, 2023).

Perusahaan didirikan untuk mencapai laba bersih sebanyak mungkin, yang sangat penting bagi investor karena menunjukkan kemampuan perusahaan selama periode waktu tertentu dan digunakan sebagai ukuran kinerjanya (Manurung & Suzan, 2023). Salah satu tujuan utama suatu perusahaan saat menjalankan aktivitasnya adalah mendapatkan keuntungan. Keuntungan ini akan digunakan

untuk berbagai tujuan, seperti meningkatkan kualitas jasa yang ditawarkannya (Yuliani & Komarudin, 2023).

Profit dapat diperoleh dengan mengurangi biaya operasional atau menambah pendapatan lain-lain (Marlyna & Famauli, 2022). Salah satu faktor internal yang berpengaruh terhadap laba perusahaan adalah biaya produksi, yaitu pengeluaran yang dilakukan untuk menghasilkan suatu produk. Dalam operasionalnya, sebagian besar anggaran perusahaan dialokasikan untuk proses produksi. Oleh karena itu, efisiensi dalam pengendalian biaya produksi menjadi strategi penting untuk memaksimalkan keuntungan. Biaya produksi juga berperan dalam penentuan harga jual, kualitas, serta jumlah produk yang dihasilkan. Akan tetapi, di tengah persaingan global saat ini, konsumen tidak hanya mempertimbangkan kualitas produk, melainkan juga memerlukan informasi melalui promosi yang dapat memengaruhi keputusan pembelian (Saepudin & Darya, 2022).

Biaya produksi adalah pengeluaran yang berkaitan dengan fungsi pembuatan yang dibuat dari bahan mentah menjadi bahan jadi. Tanpa elemen ini, aktivitas produksi dalam perusahaan manufaktur akan terganggu. Komponen biaya produksi meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan mentah, serta biaya overhead. Apabila biaya untuk produksi meningkat, maka harga jual juga akan naik, yang berpotensi menyebabkan penurunan permintaan dan laba. Sebaliknya, penurunan biaya produksi akan berujung pada turunnya harga jual, yang berdampak pada meningkatnya permintaan dan laba perusahaan. Salah satu tantangan yang sering dihadapi perusahaan adalah perencanaan biaya yang tidak sejalan dengan kondisi aktual di lapangan. Oleh karena itu, untuk mencapai produksi yang optimal, perusahaan harus mampu mengelola pengeluaran (Surtikanti & Lestari, 2023).

Perusahaan harus dapat memaksimalkan biaya produksi yang akan dikeluarkan guna menjaga kualitas produk, namun perlu juga diingat dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang baik juga dapat mempengaruhi pembebanan biaya yang tinggi sehingga pada akhirnya akan menghasilkan harga jual yang tinggi. Tingginya biaya produksi dapat menyulitkan perusahaan dalam menentukan keputusan kedepan yang akan diambil seperti menaikkan harga jual,

memilih bahan baku dengan kualitas yang lebih rendah, atau mengurangi kuantitas produksi yang dimana tentunya keputusan tersebut akan berdampak terhadap laba perusahaan yang akan diperoleh (Setiawati & Lim, 2023). Biaya produksi mencakup pengelolaan bahan baku menjadi produk jadi siap jual, dan terdiri dari biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, serta biaya overhead (Nurul Fadilah & Fauziah, 2020).

Volume penjualan produk juga memengaruhi biaya yang dikeluarkan. Menurut Dharmmesta, volume penjualan adalah penjualan total dari laporan operasi. Volume penjualan erat terkait dengan pertumbuhan laba bersih karena perusahaan akan mendapat keuntungan jika penjualan produk melebihi biaya yang dikeluarkan. Karena penjualan yang tinggi biasanya menandakan keuntungan yang tinggi, peningkatan volume penjualan pasti akan mendorong kemajuan bisnis, sehingga diharapkan pendapatan perusahaan akan meningkat seiring dengan peningkatan volume penjualan (Surtikanti & Lestari, 2023).

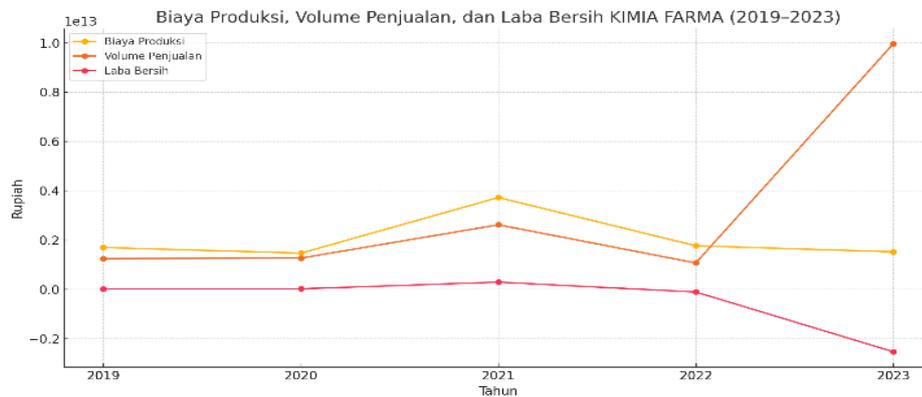
Salah satu target perusahaan untuk mencapai laba yang maksimal adalah volume penjualan. Tingkat volume penjualan dapat dilihat dari pendapatan perusahaan pada laporan keuangan tahunan (Marlyna & Famauli, 2022). Volume Penjualan adalah hasil dari capaian perusahaan dalam beberapa periode, pada umumnya volume penjualan bisa naik atau turun namun biasanya tetap. Perusahaan harus bisa Menyusun strategi dengan pihak lain terkait peningkata penjualan. Kemungkinan laba yang dapat dihasilkan sebanding dengan volume penjualan (Nurul Fadilah & Fauziah, 2020).

Terdapat dua faktor utama dalam mencapai laba optimal: pendapatan dan biaya. Kenaikan biaya produksi sering kali berdampak negatif pada produsen, yang terpaksa membuat keputusan sulit seperti menaikkan harga jual, mengurangi kuantitas penjualan, atau menggunakan bahan baku dalam jumlah yang lebih sedikit. Meskipun demikian, langkah-langkah ini perlu diambil untuk menjaga kelangsungan usaha. Biaya produksi yang tinggi juga mempengaruhi tingkat penjualan, karena perusahaan mungkin membatasi produksinya untuk mengontrol biaya. Penurunan kuantitas produksi dapat mengurangi laba (Indrawan & Aqidhah, 2022). Pendapatan, volume penjualan, dan biaya produksi mempengaruhi laba

suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus berhati-hati dalam mengawasi biaya produksi dan biaya operasionalnya, dan memastikan bahwa harga jual dan volume penjualan tetap ideal untuk menjaga kelangsungan hidup bisnis (Manurung & Suzan, 2023). Menurut Indrawan & Aqidhah, (2022) harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok produksi dan persediaan produk, dengan biaya produksi menjadi salah satu unsur utama dalam menentukan harga pokok produksi. Biaya produksi yang tinggi akan berdampak langsung pada harga pokok produksi, yang pada akhirnya mempengaruhi laba perusahaan.

. Laba merupakan salah satu unsur utama dalam laporan laba rugi yang berfungsi untuk menggambarkan kinerja keuangan suatu entitas dalam periode tertentu. Laporan laba rugi menyajikan informasi mengenai pendapatan dan beban yang timbul dari aktivitas operasional maupun non-operasional perusahaan, yang secara sistematis dihitung untuk memperoleh laba bersih. Proses ini dimulai dari pengakuan pendapatan, terutama dari hasil penjualan, yang kemudian dikurangi oleh beban pokok penjualan hingga mendapatkan laba kotor. Selanjutnya, untuk memperoleh laba atau rugi usaha, laba kotor dikurangi dengan beban usaha, lalu disesuaikan dengan pendapatan dan beban lainnya untuk memperoleh laba sebelum pajak. Tahapan akhir adalah pengurangan terhadap beban pajak penghasilan, sehingga menghasilkan laba bersih. Laba bersih inilah yang menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan serta menentukan prospek keberlanjutan usaha di masa mendatang (Muslim, 2020).

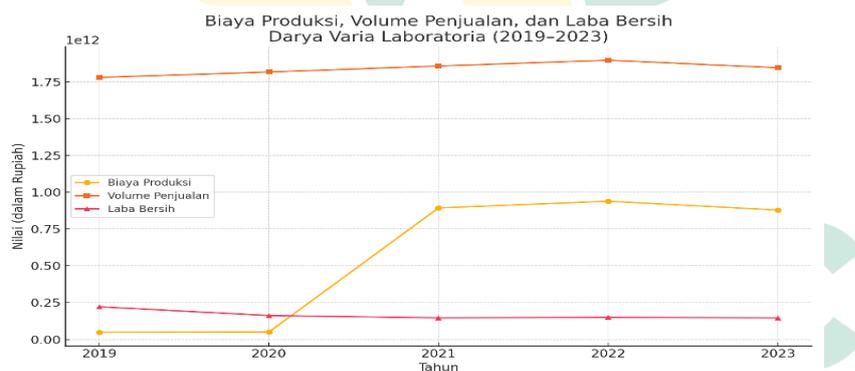
Pendapatan merupakan komponen krusial dalam laporan keuangan, khususnya dalam menentukan besarnya laba bersih yang dapat diperoleh oleh perusahaan. Secara umum, apabila total pendapatan yang diterima lebih kecil dibandingkan dengan beban yang ditanggung, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya, apabila pendapatan melebihi total beban, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. Pendapatan dapat bersumber dari berbagai aktivitas ekonomi, seperti hasil penjualan produk atau jasa, penerimaan kas, piutang, serta pendapatan non-operasional seperti bunga bank. Maka jika semakin besar pendapatan yang dihasilkan, tentu akan semakin besar laba yang didapatkan nantinya (Surtikanti & Lestari, 2023).



(Sumber: data sekunder yang diolah pada tahun 2025)

Gambar 1.1 Biaya Produksi, Volume Penjualan Dan Laba Bersih Kimia Farma Tahun 2019 – 2023

Biaya Produksi menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan pada tahun 2021, sebelum akhirnya mengalami penurunan kembali. Volume Penjualan cenderung stabil hingga tahun 2022, lalu mengalami lonjakan yang cukup tajam pada tahun 2023. Laba Bersih sempat meningkat secara drastis di tahun 2021, namun setelah itu justru merosot hingga berada di angka negatif pada tahun-tahun berikutnya, dengan kerugian terbesar tercatat di tahun 2023.

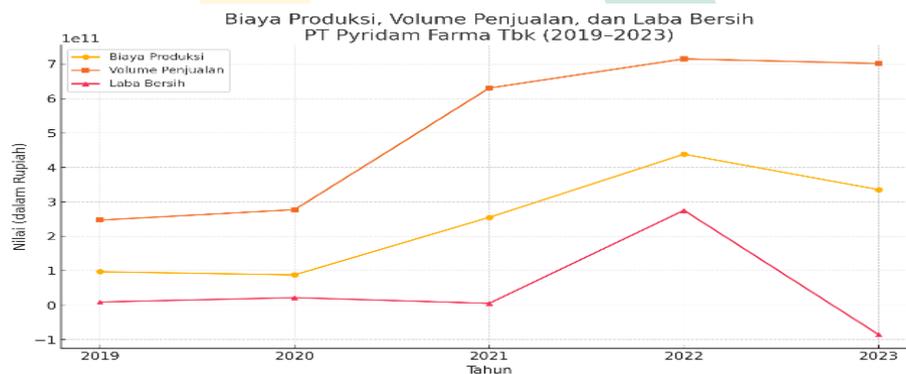


(Sumber: data sekunder yang diolah pada tahun 2025)

Gambar 1.2 Biaya Produksi, Volume Penjualan Dan Laba Bersih Darya Varia Laboratoria Tahun 2019 – 2023

UNIVERSITAS SYEKH NURJATI CIREBON

Grafik tersebut menggambarkan perkembangan selama periode 2019 sampai 2023. Biaya produksi mengalami perubahan yang tidak stabil, dengan nilai tertinggi tercatat pada tahun 2022 sebesar Rp938,8 miliar kemungkinan besar ini disebabkan oleh peningkatan aktivitas produksi pascapandemi atau perubahan struktur biaya. Sementara itu, volume penjualan cenderung konsisten, berada di rentang Rp1,7 hingga Rp1,8 triliun. Laba bersih menunjukkan tren penurunan yang cukup tajam, dari Rp221,7 miliar pada tahun 2019 menjadi sekitar Rp146,3 miliar di tahun 2023, walaupun sempat membaik sedikit pada 2022. Kondisi ini menandakan bahwa lonjakan biaya produksi, khususnya pada 2021 hingga 2022, tidak diikuti oleh pertumbuhan pendapatan penjualan, sehingga margin laba terus tergerus.



(Sumber: data sekunder yang diolah pada tahun 2025)

**Gambar 1.3 Biaya Produksi, Volume Penjualan Dan Laba Bersih
Pyridam Tbk Tahun 2019 – 2023**

Diagram di atas menggambarkan jumlah penjualan, serta laba bersih PT Pyridam Farma Tbk selama periode 2019 sampai 2023. Data menunjukkan bahwa walaupun jumlah penjualan meningkat secara signifikan, terutama sejak tahun 2021, pertumbuhan laba bersih tidak selalu sejalan dengan kenaikan tersebut. Pada tahun 2023, perusahaan justru mencatatkan kerugian besar (laba bersih negatif), yang diduga disebabkan oleh lonjakan biaya produksi tanpa adanya peningkatan efisiensi atau pengelolaan biaya operasional yang memadai. Tahun 2022 tercatat sebagai periode dengan laba tertinggi, namun penurunan tajam di tahun berikutnya mengindikasikan adanya masalah atau tekanan finansial yang cukup berat.

Menurut Hindi & Yasa, (2023) Pandemi *Covid-19* memberikan dampak yang signifikan terhadap berbagai aspek perekonomian di Indonesia, termasuk sektor industri manufaktur. Salah satu sektor yang merasakan dampak paling nyata adalah industri farmasi, yang sangat bergantung pada impor bahan baku dari negara lain, seperti Tiongkok dan India. Kebijakan lockdown dan pembatasan ekspor yang diterapkan oleh negara-negara tersebut guna memenuhi kebutuhan domestik masing-masing telah menyebabkan terganggunya rantai pasok bahan mentah ke Indonesia. Akibat dari kondisi tersebut, ketersediaan bahan baku untuk produksi obat menjadi terbatas dan tidak stabil. Ketidakpastian pasokan tersebut berdampak pada terhambatnya aktivitas produksi dan meningkatkan biaya pengadaan bahan mentah secara signifikan, bahkan dilaporkan mengalami lonjakan harga hingga tiga sampai lima kali lipat. Situasi ini menimbulkan tantangan besar bagi perusahaan farmasi dalam menjaga kelangsungan operasional dan efisiensi produksinya selama masa krisis kesehatan global.

Sejak awal tahun 2020, pandemi *Covid-19* telah mendorong peningkatan signifikan terhadap kebutuhan masyarakat akan produk-produk kesehatan seperti vitamin, suplemen, dan obat-obatan herbal yang diyakini dapat membantu menjaga daya tahan tubuh. Lonjakan permintaan tersebut memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan industri farmasi yang bergerak dalam penyediaan produk tersebut. Meski demikian, peningkatan konsumsi obat-obatan juga disertai dengan kenaikan biaya bahan baku serta harga pokok produksi, yang menimbulkan tekanan terhadap struktur biaya perusahaan. Dalam merespons kondisi tersebut, perusahaan farmasi dituntut untuk menerapkan strategi efisiensi dan alternatif pengadaan bahan baku guna menghindari lonjakan harga jual yang berlebihan. Di sisi lain, besarnya permintaan pasar selama pandemi turut mendorong pertumbuhan pendapatan dan laba bersih perusahaan secara signifikan, meskipun beban biaya operasional dan produksi juga mengalami peningkatan yang cukup besar (Hindi & Yasa, 2023).

Dengan fenomena yang muncul diatas peneliti tertarik untuk mengambil judul **“Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti menyimpulkan beberapa permasalahan dalam penelitian ini yaitu diantaranya:

1. Kenaikan harga bahan baku serta biaya logistik berdampak langsung pada bertambahnya biaya produksi, karena pengeluaran untuk memperoleh dan mendistribusikan bahan mentah menjadi lebih tinggi. Akibatnya, perusahaan mungkin perlu menyesuaikan harga jual produk, mencari sumber bahan baku alternatif, atau menerima penurunan margin keuntungan agar tetap mampu bersaing di pasar.
2. Gangguan pada rantai pasok, seperti penutupan pabrik atau pembatasan transportasi, dapat mengurangi efisiensi proses produksi dan menyebabkan biaya per unit meningkat. Selain itu, kebijakan seperti lockdown dan pembatasan sosial dapat memaksa perusahaan untuk menutup atau mengurangi kapasitas operasional, serta menghadapi keterbatasan tenaga kerja akibat isolasi, karantina, dan faktor lainnya.
3. Pada masa puncak pandemi, perusahaan di bidang farmasi berpotensi mengalami peningkatan biaya produksi akibat terganggunya rantai pasok. Meski demikian, apabila penjualan produk-produk yang berkaitan dengan COVID-19 melonjak secara signifikan, perusahaan masih dapat memperoleh laba bersih yang positif, selama pertumbuhan penjualan tersebut mampu melampaui kenaikan biaya yang terjadi.
4. Menurunnya permintaan terhadap produk-produk non-esensial berdampak pada penurunan volume penjualan. Bagi perusahaan yang sangat mengandalkan produk-produk tersebut, hal ini dapat menyebabkan berkurangnya pendapatan. Untuk mengatasi situasi ini, perusahaan perlu menyesuaikan strategi, misalnya dengan melakukan diversifikasi produk atau mengalihkan fokus pemasaran ke produk-produk yang lebih dibutuhkan selama periode tersebut.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemasalahan yang telah diidentifikasi peneliti, maka peneliti merangkum permasalahan yang diidentifikasi untuk kemudian dirumuskan dalam penelitian ini:

1. Apakah biaya produksi mempengaruhi laba bersih pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023?
2. Apakah volume penjualan mempengaruhi laba bersih pada pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023?
3. Apakah biaya produksi dan volume penjualan mempengaruhi laba bersih pada pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang disusun, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah:

1. Untuk menguji apakah biaya produksi mempengaruhi laba bersih pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023.
2. Untuk menguji apakah volume penjualan mempengaruhi laba bersih pada pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023.
3. Untuk menguji apakah biaya produksi dan volume penjualan mempengaruhi laba bersih pada pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2019-2023.

E. Manfaat Penelitian

Setelah prosedur penelitian telah dilaksanakan dan diperoleh hasil penelitian maka diharapkan penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan agar dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti dalam memahami materi dari variabel yang di ambil dan

menganalisis laporan keuangan dari setiap perusahaan yang ditelitinya sehingga dapat memberikan wawasan baru.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan perusahaan untuk meramalkan perencanaan laba perusahaan.

3. Bagi investor

Penelitian ini diharapkan menjadi informasi yang berguna bagi para investor dalam memperhitungkan beberapa aspek ketika sedang berinvestasi dalam Perusahaan Farmasi

F. Sistematika penulisan

Agar uraian penelitian dapat dipahami secara runtut oleh pembaca, penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran singkat tentang penelitian tersebut. Ini mencakup latar belakang, identifikasi masalah, perumusan masalah, dan tujuan dan keuntungan penelitian.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Dalam bagian ini, teori-teori yang relevan diuraikan dan temuan penelitian sebelumnya digunakan sebagai dasar untuk merumuskan hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini memberikan penjelasan tentang berbagai teknik yang digunakan dalam penelitian. Ini mencakup penjelasan tentang populasi dan sampel, definisi operasional variabel, peralatan yang digunakan dalam penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, dan metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab keempat menyajikan analisis data dan hasilnya. Penulis membahas hasil ini berdasarkan metode yang telah dijelaskan sebelumnya.

BAB V PENUTUP

Bagian terakhir memuat kesimpulan dan saran tentang penelitian.