Editor: apt. Yimmi Syavardie, S.E, S. Farm., MM

AKUNTANSI FARMASI

Akuntansi Farmasi

Editor: apt. Yimmi Syavardie, S.E, S. Farm., MM

Penulis:
apt. Yimmi Syavardie, S.E, S. Farm., MM
Widiapriani, SE.,MM., CHRM
Apt, Dian Suhery, S.Mn, M.Farm
Dahlia, S.E., M.Si., CPFR
apt. Barbara Azalya Sarifudin, S. Farm., M. Farm
apt.Shinta Mayasari, S.Farm, M.Farm, Klin
apt. Najmiatul Fitria, M.Farm., Ph.D.
Feny Lestari, SE., MM
DR. Sabri, SE, MM, ME, MM, CRBD

PENAMUDA MEDIA

Akuntansi Farmasi

Copyright © PT Penamuda Media, 2025

Penulis:
apt. Yimmi Syavardie, S.E, S. Farm., MM
Widiapriani, SE.,MM., CHRM
Apt, Dian Suhery, S.Mn, M.Farm
Dahlia, S.E., M.Si., CPFR
apt. Barbara Azalya Sarifudin, S. Farm., M. Farm
apt.Shinta Mayasari, S.Farm, M.Farm, Klin
apt. Najmiatul Fitria, M.Farm., Ph.D.
Feny Lestari, SE., MM
DR. Sabri, SE, MM, ME, MM, CRBD

Editor : apt. Yimmi Syavardie, S.E, S. Farm., MM

ISBN: 978-634-7062-53-6
Penyunting dan Penata Letak:
Tim PT Penamuda Media
Desain Sampul:
Tim PT Penamuda Media
Penerbit:
PT Penamuda Media

Redaksi:
Casa Sidoarum RT03 Ngentak, Sidoarum Godean Sleman Yogyakarta
Web: www.penamudamedia.com
E-mail: penamudamedia@gmail.com
Instagram: @penamudamedia
WhatsApp: +6285700592256

Cetakan Pertama, Febuari 2025
x + 121 halaman; 15 x 23 cm

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak maupun mengedarkan buku dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit maupun penulis

Kata Pengantar

Buku Akuntansi Farmasi ini hadir untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang penerapan akuntansi dalam dunia farmasi yang berkembang pesat. Sebagai sektor yang sangat dinamis, dunia farmasi membutuhkan pengelolaan keuangan yang tepat agar dapat tetap berkembang dengan baik. Dalam buku ini, kami membahas berbagai topik yang mencakup ruang lingkup akuntansi farmasi, manajemen akuntansi keuangan, serta prinsip-prinsip dasar dalam akuntansi yang relevan dengan dunia farmasi. Pembaca akan menemukan penjelasan yang jelas mengenai pentingnya pencatatan keuangan, arus kas, serta bentuk laporan yang harus disusun dalam dunia farmasi.

Selanjutnya, buku ini juga menggali topik yang lebih lanjut seperti perpajakan dalam kefarmasian, kewirausahaan farmasi, dan studi kelayakan bisnis farmasi, termasuk analisis finansial yang penting seperti ARR, IRR, ROI, dan NPV. Pengetahuan ini akan membantu para profesional dan pengusaha di bidang farmasi dalam membuat keputusan bisnis yang lebih bijaksana dan berbasis data. Selain itu, bab mengenai payback period juga menjadi bahasan yang sangat relevan dalam membantu menilai kelayakan investasi dalam industri farmasi, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas tentang potensi keuntungan yang bisa diperoleh.

Kami berharap buku ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi para pembaca, baik itu mahasiswa, profesional, atau pengusaha di sektor farmasi, dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang akuntansi dan manajemen keuangan yang efektif. Dengan menguasai prinsip-prinsip akuntansi yang dijelaskan dalam buku ini, diharapkan para pembaca dapat menjalankan praktik akuntansi yang lebih

transparan dan efisien dalam dunia farmasi yang semakin kompetitif. Terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dalam penulisan buku ini.

Februari 2025
Nama editor

Daftar Isi

Kata Pengantar V

Bab 1 Ruang Lingkup Akuntansi Farmasi.....1

apt. Yimmi Syavardie, SE, SFarm, MM.

Bab 2 Manajemen Akuntansi Keuangan.....10

Widiapriani, SE.,MM, CHRM.

Bab 3 Bentuk Laporan Pencatatan Keuangan Dan Arus Kas 22

Apt, Dian Suhery, S.Mn, M.Farm.

Bab 4 Prinsip Pokok Dalam Akuntansi 35

Dahlia, S.E., M.Si., CPFR.

Bab 5 Perpajakan Dalam Kefarmasian 42

apt. Barbara Azalya Sarifudin, S. Farm., M. Farm.

Bab 6 Kewirausahaan Farmasi.....71

apt.Shinta Mayasari, S.Farm, M.Farm, Klin.

Bab 7 Studi Kelayakan Bisnis Farmasi, ARR, IRR, ROI, NPV 82

apt. Najmiatul Fitria, M.Farm., Ph.D.

Bab 8 *Payback Period*.....103

Feny Lestari, SE., MM.

Bab 9 Titik Impas Penjualan (BEP).....113

DR. Sabri, SE, MM, ME, MM, CRBD.

Bab 1 Ruang Lingkup Akuntansi Farmasi

apt. Yimmi Syavardie, SE, SFarm, MM

A. Definisi Akuntansi

Para ahli Akuntansi memiliki berbagai definisi dan interpretasi mengenai Akuntansi. Hal ini mengarah pada perdebatan tentang apa sebenarnya Akuntansi dan peranannya. Sebagian berpendapat bahwa definisi Akuntansi yang ada saat ini tidak mencakup secara luas perkembangan dunia bisnis khususnya di bidang Farmasi. Bagian ini bertujuan untuk menjawab dan memperbaiki pemahaman mengenai dasar dan ruang lingkup Akuntansi berdasarkan definisi yang diberikan oleh berbagai lembaga Akuntansi.

Akuntansi memiliki peran sentral dan penting dalam mengatur ekonomi dan sistem sosial kita. Keputusan-keputusan yang dibuat oleh individu, pemerintah, dan organisasi lainnya didasarkan pada penggunaan sumber daya yang tersedia bagi suatu negara.

B. Tujuan Akuntansi

Tujuannya adalah mencatat, melaporkan, serta menginterpretasikan data ekonomi agar dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Beberapa orang menganggap ilmu Akuntansi merupakan suatu hal yang berkaitan dengan sistem hitung-menghitung, namun faktanya Akuntansi atau *Accounting* adalah sebuah proses pekerjaan yang tidak sederhana. Ilmu ini memiliki banyak tujuan yang digunakan dalam penerapan sehari-harinya, terutama terkait pada kegiatan bisnis.

Akuntansi yang benar dan tepat memungkinkan manajemen perusahaan menjadi lebih memahami keuangan bisnisnya. Hal ini diperuntukkan agar mereka dapat merencanakan pengeluaran masa depan secara strategis untuk memaksimalkan keuntungan.

Tujuan Akuntansi secara umum:

1. Memberikan informasi perihal keuangan, khususnya itu aktiva maupun pasiva perusahaan.
2. Menyiapkan sekumpulan informasi mengenai perubahan pada berbagai sumber ekonomi (*netto*) perusahaan.
3. Memaparkan informasi perihal perubahan pada berbagai sumber ekonomi perusahaan, aset, hutang, serta modal.
4. Menyajikan beberapa informasi lainnya terkait laporan keuangan untuk membantu pengguna laporan tersebut.
5. Menjelaskan informasi keuangan perusahaan, diharapkan dapat membantu pada pembuatan potensi keuntungan perusahaan.

Tujuan Akuntansi secara khusus:

1. untuk menyediakan informasi dalam bentuk laporan yang berisi posisi keuangan, hasil usaha, dan perubahan posisi keuangan lainnya sesuai Prinsip Akuntansi Berterima Umum (PABU) atau *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP).
2. memberikan informasi keuangan, khususnya aktiva maupun pasiva perusahaan. berkaitan perubahan pada berbagai sumber ekonomi (*netto*) perusahaan. Memaparkan sebuah informasi perihal perubahan pada berbagai sumber ekonomi perusahaan, aset, hutang, serta modal.

C. Persamaan Dasar Akuntansi

Persamaan ini merupakan ringkasan dari pencatatan hasil analisis setiap peristiwa ekonomi atau transaksi keuangan yang terjadi. Kekayaan yang dimiliki oleh suatu organisasi bisnis Farmasi disebut *assets*, harta, atau aktiva sedangkan hak atau klaim terhadap kekayaan tersebut disebut *equities* atau pasiva.

Jika aktiva yang dimiliki oleh suatu perusahaan Farmasi sejumlah Rp. 10.000.000 maka *equities* (klaim terhadap *asset* tersebut) juga senilai Rp. 10.000.000. Hubungan antara dua komponen tersebut digambarkan dalam sebuah persamaan, tampak sebagai berikut:

Assets = *Equities*

Rp. 10.000.000 = Rp10.000.000

Di sisi lain, hak atau klaim terhadap aktiva tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu haknya kreditor dan haknya pemilik.

Hak dari kreditur disebut utang (*liabilities*) dan hak dari pemilik disebut modal (*capital/owner's equity*). Dengan demikian pengembangan dari persamaan tersebut menjadi sebagai berikut:

Assets = *Liabilities* + *Equity*

Dalam persamaan Akuntansi, biasanya penyajian *liabilities* selalu mendahului *capital* (modal). Hal ini bukan hanya kebetulan saja, tetapi memiliki makna bahwa kreditur memiliki hak terlebih dulu terhadap *asset* perusahaan daripada pemilik perusahaan itu sendiri, seandainya perusahaan dilikuidasi (dibubarkan). Dengan demikian, hak pemilik terhadap *asset* perusahaan dapat dirumuskan dalam persamaan berikut:

Equity = *Assets* – *Liabilities*

Seandainya pada awal pendirian perusahaan, pemiliknya menyetor uang tunai atau benda lain senilai Rp. 5.000.000 untuk modal awal usahanya tanpa ada utang, maka persamaannya adalah:

Assets = *Equity*

Jadi, Rp5.000.000 = Rp5.000.000

Semua transaksi keuangan (peristiwa ekonomi) yang terjadi di perusahaan, dari yang paling sederhana sampai dengan yang paling

kompleks akan mengakibatkan perubahan di antara ketiga komponen persamaan dasar akuntansi tersebut.

D. Jenis Jenis Akuntansi

Diantaranya yaitu:

1. Akuntansi Pemeriksaan *(Auditing)*

   Jenis Akuntansi selanjutnya adalah Akuntansi pemeriksaan atau yang biasa disebut dengan audit Dalam sebuah pemeriksaan Akuntansi (auditing), dilakukanlah kegiatan pemeriksaan hasil pencatatan dan laporan dalam keuangan. Bidang tersebut berhubungan dengan audit yang secara bebas dilakukan di laporan yang telah dihasilkan oleh Akuntansi keuangan.

2. Akuntansi Biaya *(Cost Accounting)*

   Akuntansi biaya merupakan sebuah bidang Akuntansi yang mencatat, menghitung dan menganalisa sebuah data biaya pada suatu perusahaan industri.

   Dengan Akuntansi biaya, didapatkan laporan harga untuk menyusun laporan keuangan berfokus pada penetapan dan kontrol atas biaya.

3. Akuntansi Keuangan (*Financial Accounting*)

   Pada Akuntansi ini tentu berkaitan dengan Akuntansi suatu unit ekonomi secara menyeluruh dan mengacu kepada pelaporan keuangan untuk pihak-pihak di luar perusahaan. Laporan yang berhasil dibuat akan bersifat serba guna (*general purpose*). Meliputi neraca, laporan laba rugi serta laporan perubahan modal atau laporan laba ditahan selama jangka waktu tertentu.

4. Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*)

   Sebuah bidang Akuntansi memiliki tujuan untuk memberikan informasi kepada manajemen dalam menjalani usahanya.

   Kegunaan dari Akuntansi Manajemen yaitu untuk mengatur kegiatan perusahaan mengontrol arus kas serta menilai alternatif dalam pengambilan sebuah keputusan. Pengendalian perusahaan melalui aktivitas yang dijalankan (*activity based management*), hal ini dilaksanakan dalam rangka membangun strategi yang tepat pada sebuah Manajemen.

5. Akuntansi Perpajakan

   Merupakan Akuntansi yang segala kegiatannya berhubungan dengan arah penentuan objek pajak yang menjadi beban perusahaan serta perhitungan mengacu pada kepentingan penyusunan laporan pajak. membantu manajemen untuk menentukan pilihan-pilihan transaksi yang akan terjadi, berhubungan dengan pertimbangan-pertimbangan perpajakan. Maka, akuntan yang bekerja di bidang ini harus mengetahui jelas tentang undang-undang perpajakan yang berlaku.

6. Akuntansi Perbankan

   Jenis Akuntansi yang terakhir adalah Akuntansi perbankan. Mengacu kepada pengertian Akuntansi untuk proses pencatatan, penganalisaan, pengklasifikasian dan juga penafsiran data keuangan. Secara umum kita dapat diketahui bahwa Akuntansi perbankan merupakan sebuah metode Akuntansi bank yang meliputi sebuah pencatatan, penganalisaan, pengklasifikasian, penafsiran data di keuangan bank yang dilakukan secara sistematis, untuk memenuhi kebutuhan para pihak yang memiliki berkepentingan baik internal dan juga eksternal.

Laporan keuangan yang lengkap terdiri atas 5 (lima) komponen, yaitu

1. Laporan laba rugi,
2. Laporan perubahan ekuitas,
3. Neraca,
4. Laporan arus kas,
5. Catatan atas laporan keuangan.

Mengingat bahwa informasi yang termuat di dalam laporan keuangan suatu perusahaan sangat penting bagi para pemakainya maka penyusunannya harus memenuhi syarat kualitas primer dan sekunder.

Kualitas primer adalah kualitas utama yang membuat informasi akuntansi berguna sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Kualitas primer meliputi relevan dan handal (*reliable*).

DAFTAR PUSTAKA

Al Haryono Jusuf. (1992). *Dasar-dasar Akuntansi Jilid 1*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Liberty.

Hendriksen, Eldon S., Dan Van Breda, Michael F., 2000, *Teori Akunting*, Edisi Kelima, Buku Satu, Alih Bahasa, Herman Wibowo, Jakarta: Interaksara.

Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.

Sugiarto. (2002). *Pengantar Akuntansi* (*EKMA4115*). Jakarta: Pusat Penerbitan UT.

Surya, Raja Adri Setiawan. (2012). *Akuntansi Keuangan Versi OFRS +*. Edisi Pertama. Yogya: Graha Ilmu.

Suwardjono. (2005). *Pengantar Akuntansi 1*. Jogjakarta: BPFE.

Warren, Carl S., Reeve, James M., Fess, Philip E. (1999). *Accounting*, 19th Ed. Cincinati, Ohio: South-Western College Publishing.

Tentang Penulis

apt. Yimmi Syavardie, SE, SFarm, MM. Lahir di Padang, 12 Juli 1963.

Penulis selain mengajar sebagai Dosen Tetap di Institut Teknologi dan Bisnis Haji Agus Salim Bukittinggi, penulis juga mengajar di beberapa Perguruan Tinggi yang berada di Bukittinggi, baik di bidang Ekonomi dan bidang Farmasi. Penulis juga mengampu mata kuliah Akuntansi Farmasi di Universitas Ford de Kock, Bukittinggi. Selain itu, penulis juga sebagai seorang praktisi di Apotek Gilby Farma, Bukittinggi. Berdasarkan pengalaman penulis tersebut sebagai Akademisi dan praktisi, sehingga penulis menuangkan ilmu kedalam buku Akuntansi Farmasi ini.

Bab 2 Manajemen Akuntansi Keuangan

Widiapriani, SE.,MM, CHRM.

1. Sejarah Manajemen Akuntansi Keuangan
2. Definisi Manajemen Akuntansi Keuangan
3. Siapa pemakai Informasi Akuntansi
4. Apa yang membuat informasi akuntansi bermanfaat
5. Unsur unsur laporan keuangan
6. Persamaan Akuntansi
7. Laporan Keuangan

A. Sejarah Manajemen Akuntansi Keuangan

Akuntansi adalah seni, yang dipercaya secara luas ditemukan oleh Fra luca Bartolomeo de Pacioli ahli matematika Italia. dan Friar Franciscan abad ke 16. Pacioli adalah teman baik Leonardo Da Vinci, dan mereka sering bekerjasama. Fra luca Bartolomeo de Pacioli dikenal sebagai Bapak Akuntansi adalah seorang profesor yang menulis buku berjudul Summa De Arithmatica, *Geometrica Proortioni Et Propotionallia* yang diterbitkan di Venesia tahun 1494 yang memperkenalkan konsep awal akuntansi berisi tentang akuntansi yang menjelaskan sistem pembukuan berpasangan yang disebut *double entry bookkeeping*. Untuk di Indonesia Bapak akuntansi adalah Utomo Josodirdjo, berperan penting dalam mengubah sistem akuntansi di Indonesia dari model Belanda ke model akuntansi modern.

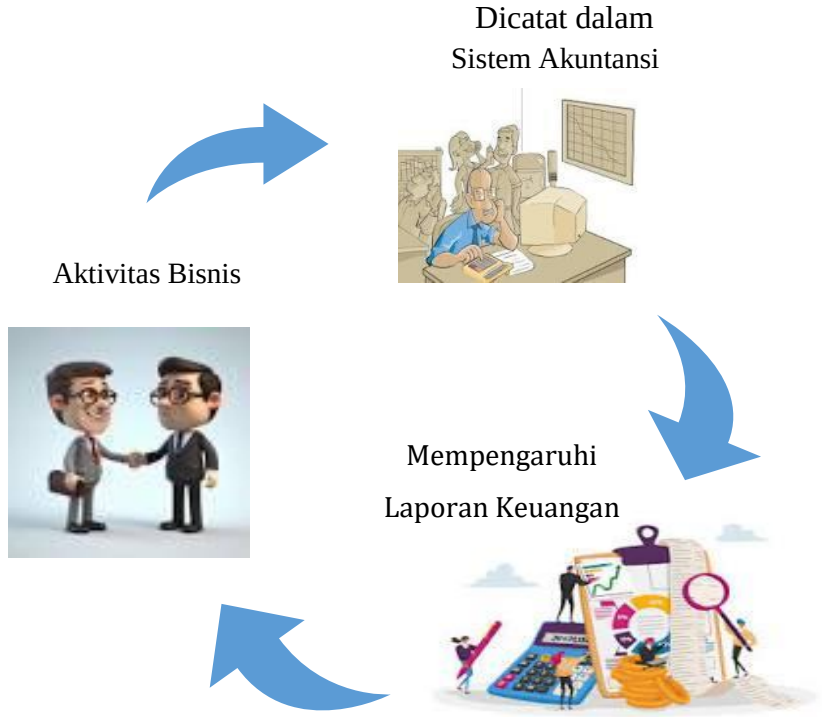
Akuntansi memegang peranan penting bagi kehidupan pribadi maupun karier seseorang. Profesi sebagai Akuntan di masa sekarang memiliki akar di zaman revolusi industri pada abad ke 18 dan 19, pada masa itu kebanyakan profesi ini ada di Inggris sebagai negara yang maju. Pada masa itu profesi ini tidak memperoleh posisi seperti hukum, medis atau tehnik hingga awal abad 20.

Profesi sebagai akuntan pada masa kini didapat dengan mendapat Pendidikan formal selama beberapa tahun di tingkat universitas , serta dapat juga mendapat peran yang lebih bergengsi dengan mengikuti serangkaian ujian profesional yang memberikan kualifikasi untuk memegang jabatan sebagai akuntan publik bersertifikat (*Certified Public Accountant* -CPA, *Certified Management Accountant* -CMA, *Certified Internal Auditor* -CIA, *Certified Fraud Examiner* -CFE).

B. Definisi Manajemen Akuntansi Keuangan

Akuntansi (*accounting*) merupakan suatu informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses dan menjadi laporan dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pengambil Keputusan yang akan membuat Keputusan yang dapat mempengaruhi aktivitas bisnis. Pembukuan merupakan bagian mekanis dari akuntansi, seperti aritmatika adalah bagian dari ilmu matematika.

Arus informasi Akuntansi



Ada dua jenis akuntansi yaitu akuntansi Keuangan dan akuntansi Manajemen

a. Akuntansi Keuangan (*financial accounting*)menyediakan informasi bagi pengambil Keputusan diluar entitas seperti investor, kreditor,

pemerintahan dan *public* atau disebut juga pihak ekstern

a. Informasi dapat berupa laporan keuangan seperti laporan neraca, rugi laba, perubahan modal, arus kas dan lainnya
b. Disajikan untuk Pemegang saham, pemerintah, kreditur, dan masyarakat umum pihak ekstern dari Perusahaan
c. Transaksi yang dicantumkan Neraca, Laporan Rugi Laba, Perubahan Modal dan Aliran Dana
d. Dimensi waktu: masa lampau

b. Akuntansi Manajemen (*management accounting*). Akuntansi yang bertujuan menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen (intern) untuk membantu manajemen dalam menjalankan perusahaan sehari hari dan merencanakan masa depan

a. Informasi bersifat mendalam serta tidak dipublikasikan kepada pihak ekstern.
b. Disajikan untuk Pihak Manajemen terdiri dari top manajemen, *middle* manajemen dan *lower* manajemen.
c. Disajikan untuk pihak manajemen yang membantu pengambilan Keputusan bagi kepentingan Perusahaan seperti perencanaan investasi, pengelolaan utang
d. Perencanaan keuangan yang bertujuan memaksimalkan peningkatan keuntungan dan meminimalkan resiko

e. Dimensi waktu: untuk masa depan

C. Siapa pemakai informasi akuntansi

Pemakai Informasi akuntansi yang berbeda akan membuat jenis Keputusan akuntansi yang berbeda, yang didasarkan atas hubungan dengan entitas

Berikut Beberapa contoh pemakai yang berminat dengan laporan akuntansi:

a. Investor
b. Karyawan
c. Kreditor
d. Pemasok atau kreditur dagang
e. Pemerintah
f. Masyarakat

D. Apa Yang Membuat Informasi Akuntansi Bermanfaat

Ada 4 karakteristik yakni

a. Dapat dipahami
    - Informasi akuntansi harus cukup transparan sehingga masuk akal bagi pemakai informasi

b. Relevansi
    - Informasi harus menyajikan perbedaan bagi pembuat pembuat Keputusan yang memiliki nilai umpan balik misal informasi yang bersifat material yang mesti diungkapkan dalam data terpisah.
    -

c. Reliabilitas

- Informasi yang disajikan lengkap, bebas dari kesalahan dan terpercaya

d. Komparabilitas

- Informasi keuangan dapat membandingkan dengan data keuangan tahun sebelumnya, dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan harus tetap sehingga dapat dibandingkan sepanjang waktu.

E. Unsur Unsur Laporan Keuangan

Unsur unsur laporan keuangan terletak pada

1. Asset (*assets*) atau aktiva
    a. Adalah Sumber daya ekonomi yang dikendalikan oleh entitas yang diharapkan menghasilkan manfaat ekonomi dimasa yang akan datang
    b. Meliputi aset lancar dan tidak lancar (aset jangka Panjang)
    c. Contoh aset lancar yakni kas, persediaan , piutang usaha
    d. Contoh aset tidak lancar adalah properti, pabrik dan peralatan dan aset tidak berwujud (aset tanpa bentuk fisik)
    e. Contoh aset tidak berwujud adalah hak paten, merek dagang , *goodwill*

2. Kewajiban (*liabilities*)
    a. Adalah kewajiban saat ini entitas yang diharapkan akan menghasilkan arus keluar manfaat ekonomi dari entitas.
    b. Meliputi kewajiban lancar dan tidak lancar
    c. Kewajiban lancar adalah kewajiban atau utang yang harus dibayar dalam waktu satu tahun atau dalam siklus operasi contohnya utang usaha, utang pajak, utang gaji atau upah
    d. Kewajiban tidak lancar kewajiban yang memerlukan arus keluar lebih dari satu tahun
3. Ekuitas (*equity*)
    a. Adalah nilai bersih kepemilikan pemegang saham pada suatu perusahaan.
    b. Meliputi modal saham dan laba ditahan
4. Laba (*income*)

    Adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi yang menaikkan peningkatan ekuitas
5. Beban (*ekspense*)
    a. Adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi misalnya penurunan aset atau peningkatan kewajiban
    b. Meliputi misalnya biaya gaji dan upah, beban sewa

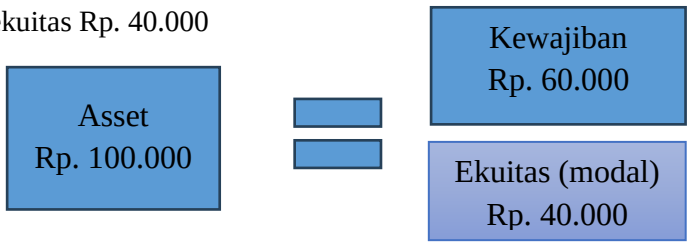
    Informasi mengenai posisi keuangan yang meliputi aset, kewajiban dan ekuitas disajikan dalam neraca (*balance sheets*) dan untuk informasi kinerja keuangan (laba dan beban) disajikan dalam bentuk laporan laba rugi (*income statement*).

F. Persamaan Akuntansi

Persamaan Akuntansi (*accounting Equation*) yang pertama menunjukkan hubungan antara *assets*, kewajiban dan ekuitas (biasanya disebut modal).

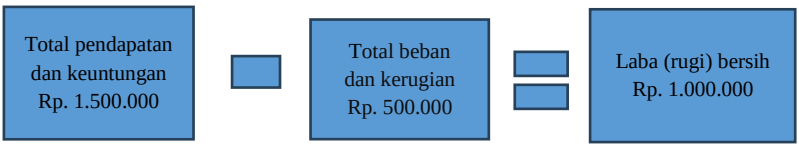
Asset atau aktiva ditampilkan di sisi kiri, kewajiban serta ekuitas ditampilkan di sebelah kanan, kedua sisi harus sama

Asset Rp. 100.000 yang didapat dari kewajiban Rp. 60.000 dan ekuitas Rp. 40.000



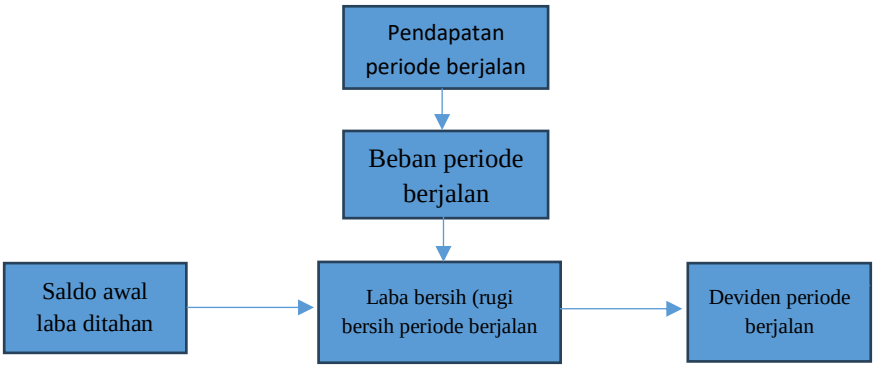
Persamaan akuntansi yang kedua berhubungan dengan perhitungan laba rugi selama suatu periode keuangan . Laba dapat digambarkan sebagai pendapatan (pendapatan dan laba) dikurangi beban atau biaya (biaya dan kerugian).

Misalkan laba Rp. 1.000.000 diperoleh dari pendapatan Rp. 1.500.000 dan beban Rp. 500.000, apabila total pendapatan melebihi total beban hasilnya disebut laba bersih (*Net Income* atau net profit) sebaliknya apabila beban lebih besar dari pendapatan disebut rugi bersih (*net loss*). Laba bersih adalah sisa laba setelah dikurangi beban dan rugi dari pendapatan dan keuntungan.



Laba meningkatkan ekuitas, sebaliknya beban menurunkan ekuitas. Biasanya ditunjukkan sebagai kenaikan laba ditahan sebesar laba bersih atau penurunan laba bersih sebesar rugi bersih. Perusahaan yang bagus dapat membayar dividen kepada pemegang saham biasanya dalam bentuk tunai.

Berikut komponen laba ditahan



Latihan

1. Jika aset perusahaan Dokabu adalah Rp. 100.000.000 sementara kewajiban Rp. 30.000.000 berapa ekuitas perusahaan
   Jawab Rp. 70.000.000 (Rp. 100.000.000 – Rp. 30.000.000)
2. Jika ekuitas pemilik perusahaan Dokabu sebesar Rp. 70.000.000, kewajiban sebesar Rp. 50.000.000 berapa aset perusahaan
   Jawab Rp. 120.000.000 (Rp. 70.000.000 + Rp. 50.000.000)
3. Jika saldo awal laba ditahan perusahaan dokabu sebesar Rp. 150.000.000, pendapatan sebesar Rp. 75.000.000, total beban Rp. 50.000.000, pembayaran dividen sebesar Rp. 20.000.000 berapa saldo akhir laba ditahan

Jawab: Rp. 155.000.000 (saldo awal Rp. 150.000.000 + laba bersih Rp. 25.000.000 (75.000.000 – Rp. 50.000.000) – Rp. 20.000.000)

G. Laporan keuangan

Pembuatan laporan keuangan di akuntansi terdiri dari:

1. **Laporan Laba/Rugi**
2. **Laporan Perubahan Modal**
3. **Neraca (Laporan Posisi Keuangan)**
4. **Laporan Arus Kas**
5. **Catatan atas Laporan Keuangan**

Daftar Pustaka

Walter T Harison . 2012. Akuntansi keuangan .Jakarta: Penerbit Erlangga.

Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi . Jakarta: Penerbit salemba Empat

Tentang Penulis

Penulis sebelumnya bekerja di Bank Danamon selama lebih kurang 22 Tahun, kuliah S2 di usia 49 tahun

Kemudian menjadi Dosen di ITB Haji Agus Salim Bukittinggi, mewujudkan keinginan almarhum orang tua laki laki yang ingin anaknya menjadi seorang guru.

Penulis aktif dalam berbagai organisasi Sosial

Bab 3 Bentuk Laporan Pencatatan Keuangan Dan Arus Kas

Apt, Dian Suhery, S.Mn, M.Farm

A. Bentuk Laporan Keuangan

1. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi adalah salah satu komponen utama dalam laporan keuangan yang digunakan untuk mengukur kinerja keuangan suatu perusahaan selama periode tertentu, biasanya bulanan, triwulanan, atau tahunan. Laporan ini merangkum pendapatan, biaya, dan beban untuk menghitung laba bersih atau kerugian bersih yang dialami oleh perusahaan. Dalam konteks farmasi, laporan laba rugi membantu pemilik apotek untuk memahami seberapa baik apotek menghasilkan keuntungan dari penjualan obat dan produk lainnya, serta bagaimana biaya operasional mempengaruhi laba.

Komponen Utama dalam Laporan Laba Rugi:

a. Pendapatan (*Revenue*):

Pendapatan berasal dari penjualan produk dan jasa. Dalam apotek, ini bisa termasuk penjualan obat-obatan, produk kesehatan, dan layanan konsultasi. Pendapatan juga bisa mencakup pendapatan lainnya seperti pendapatan sewa dari ruang yang disewakan.

b. Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold* - COGS):

COGS adalah biaya langsung yang terkait dengan produksi barang yang dijual di Apotek, ini bisa mencakup biaya pembelian obat dari distributor, biaya produksi jika apotek juga memproduksi obat, serta biaya pengemasan (uang R/).

c. Laba Kotor (*Gross Profit*):

Laba kotor dihitung dengan mengurangi COGS dari total pendapatan. Ini memberikan gambaran awal tentang

keuntungan yang diperoleh dari penjualan sebelum mempertimbangkan biaya operasional.

d. Biaya Operasional (*Operating Expenses*):

Ini mencakup semua biaya yang tidak langsung terkait dengan operasional apotek, seperti gaji karyawan, biaya sewa, utilitas (biaya listrik, air dll) dan biaya pemasaran (bila ada biaya iklan dll). Biaya operasional juga termasuk biaya administrasi dan umum, serta biaya penelitian dan pengembangan jika relevan.

e. Laba Operasi (*Operating Income*):

Laba operasi adalah laba yang diperoleh setelah mengurangi biaya operasional dari laba kotor. Ini menunjukkan seberapa efisien apotek dalam mengelola biaya operasional.

f. Pendapatan dan Beban Lainnya:

Ini mencakup pendapatan atau beban yang tidak terkait langsung dengan operasi utama perusahaan, seperti pendapatan bunga, *kerugian* dari penjualan aset, atau biaya bunga pinjaman.

g. Laba Bersih Sebelum Pajak (*Net Income* Before *Tax*):

Ini adalah laba yang diperoleh sebelum pajak pendapatan diperhitungkan.

h. Pajak Penghasilan (*Income Tax*):

Pajak yang harus dibayar berdasarkan laba bersih sebelum pajak.

i. Laba Bersih (*Net Income*):

Ini adalah laba akhir setelah pajak. Laba bersih menunjukkan jumlah keuntungan yang benar-benar tersisa setelah semua biaya dan beban telah dikurangkan.

2. Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Laporan Posisi Keuangan (Neraca) adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan suatu entitas pada suatu titik waktu tertentu. Neraca terdiri dari tiga bagian utama: Aset, Kewajiban, dan Ekuitas.

a. Aset:

Aset adalah sumber daya yang dimiliki oleh apotek dan diharapkan akan memberikan manfaat ekonomi di masa depan. Aset dalam apotek dapat dibagi menjadi dua kategori utama: Aset Lancar dan Aset Tidak Lancar.

Aset Lancar:

Kas dan Setara Kas: Ini adalah uang tunai dan aset lain yang dapat segera dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun. Analisis kas penting untuk menilai likuiditas apotek, yaitu kemampuan apotek untuk memenuhi kewajiban jangka pendek.

b. Kewajiban

Kewajiban adalah utang atau kewajiban yang harus dibayar oleh apotek kepada pihak lain. Kewajiban juga dibagi menjadi dua kategori: Kewajiban Lancar dan Kewajiban Jangka Panjang.

Kewajiban Lancar adalah jumlah yang harus dibayar kepada pemasok untuk barang dan jasa yang telah diterima tetapi belum dibayar. Analisis hutang usaha penting untuk menilai kemampuan apotek dalam mengelola kewajiban jangka pendek. **Kewajiban Jangka Panjang**: adalah pinjaman yang jatuh tempo lebih dari satu tahun. Pinjaman jangka panjang perlu dianalisis untuk memahami beban bunga yang terkait dan pengaruhnya terhadap arus kas masa depan.

c. Ekuitas

Ekuitas adalah bagian dari kepemilikan pemilik dalam apotek setelah semua kewajiban dikurangkan dari aset. Ekuitas menunjukkan seberapa besar nilai bersih apotek bagi pemiliknya.
Modal Pemilik: Ini adalah kontribusi modal yang diberikan oleh pemilik untuk memulai atau mengembangkan apotek.
Laba Ditahan: Ini adalah laba yang tidak dibagikan kepada pemilik sebagai dividen tetapi ditahan dalam bisnis untuk digunakan kembali dalam operasional atau investasi.

3. Laporan Arus Kas

Laporan Arus Kas adalah salah satu komponen utama dari laporan keuangan yang menunjukkan bagaimana uang tunai (kas) bergerak masuk dan keluar dari apotek selama periode tertentu. Laporan ini memberikan informasi penting tentang kemampuan apotek untuk menghasilkan kas dari aktivitas operasional, investasi, dan pendanaan. Ini sangat penting untuk menilai likuiditas dan kemampuan apotek untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek.

jika terjadi penurunan penjualan sementara, cadangan kas dapat digunakan untuk mempertahankan operasional hingga kondisi membaik.

Manajemen arus kas juga penting dalam perencanaan untuk pengeluaran mendadak atau situasi darurat, seperti biaya perbaikan mendadak atau pembelian stok tambahan akibat permintaan yang tidak terduga.

Contoh neraca apotek:

Neraca Per 31 Desember 2024

Keterangan	Jumlah (Rp)
Aset	
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	50,000,000
Piutang Usaha	20,000,000
Persediaan	100,000,000
Total Aset Lancar	**170,000,000**
Aset Tidak Lancar	
Peralatan dan Perlengkapan	50,000,000
Gedung	150,000,000
Total Aset Tidak Lancar	**200,000,000**
Total Aset	**370,000,000**
Kewajiban	
Kewajiban Lancar	
Hutang Usaha	30,000,000
Beban yang Masih Harus Dibayar	10,000,000
Total Kewajiban Lancar	**40,000,000**
Kewajiban Jangka Panjang	
Pinjaman Bank	100,000,000
Total Kewajiban Jangka Panjang	**100,000,000**
Total Kewajiban	**140,000,000**
Ekuitas	
Modal Pemilik	200,000,000
Laba Ditahan	30,000,000
Total Ekuitas	**230,000,000**
Total Kewajiban dan Ekuitas	**370,000,000**

Contoh laporan arus kas:**Penjelasan Singkat:**

Laporan Arus Kas Periode: 1 Januari 2024 - 31 Desember 2024

Keterangan	Jumlah (Rp)
Arus Kas dari Aktivitas Operasi	
Penerimaan Kas dari Pelanggan	620,000,000
Pembayaran kepada Pemasok dan Karyawan	(490,000,000)
Pembayaran Pajak	(26,750,000)
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasi	103,250,000
Arus Kas dari Aktivitas Investasi	
Pembelian Peralatan	(30,000,000)
Penjualan Peralatan Lama	10,000,000
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Investasi	(20,000,000)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan	
Penerimaan Pinjaman Bank	100,000,000
Pembayaran Pinjaman Bank	(20,000,000)
Pembayaran Bunga	(3,000,000)
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan	77,000,000
Kenaikan Bersih Kas	160,250,000
Kas Awal Periode	30,000,000
Kas Akhir Periode	190,250,000

1. **Neraca** menunjukkan total aset sebesar Rp. 370.000.000, dengan kewajiban sebesar Rp. 140.000.000 dan ekuitas pemilik sebesar Rp. 230.000.000.
2. **Laporan Arus Kas** menunjukkan arus kas bersih dari operasi sebesar Rp. 103.250.000, dengan kas akhir periode sebesar Rp. 190.250.000.

B. Pencatatan Keuangan di Apotek

1. Sistem Pencatatan Ganda

Sistem pencatatan ganda adalah metode akuntansi di mana setiap transaksi dicatat dalam dua akun yang berbeda, yaitu satu akun akan didebit dan akun lain akan dikredit dengan jumlah yang sama. Sistem ini adalah dasar dari akuntansi modern dan digunakan untuk memastikan bahwa laporan keuangan tetap seimbang dan akurat.

2. Pencatatan Persediaan

Pencatatan persediaan merupakan aspek penting dalam akuntansi apotek, karena persediaan obat dan produk kesehatan merupakan salah satu aset utama yang dimiliki. Metode pencatatan persediaan yang digunakan dapat mempengaruhi perhitungan harga pokok penjualan (HPP), laba, dan nilai persediaan yang tercantum dalam laporan keuangan.

Pencatatan Pembelian dan Penjualan

Pencatatan pembelian dan penjualan adalah elemen penting dalam akuntansi apotek. Proses ini melibatkan pencatatan setiap transaksi pembelian dan penjualan dengan benar, baik itu transaksi tunai maupun kredit, serta menangani retur barang farmasi.

Pencatatan antara lain:

1. Penjualan Tunai
2. Penjualan Kredit
3. Pembelian Barang Farmasi
4. Retur Pembelian
5. Retur Penjualan

3. Pencatatan Biaya Operasional

- Klasifikasi dan pengelolaan biaya operasional

Beberapa kategori biaya operasional di apotek:

a. Biaya Tetap *(Fixed Costs)*

Biaya yang tidak berubah terlepas dari volume aktivitas di apotek. Contohnya:

- **Sewa tempat**: Biaya sewa bangunan atau ruangan.
- **Gaji karyawan tetap**: Untuk staf seperti apoteker penanggung jawab dan karyawan tetap.

- **Biaya perizinan**: Izin operasional apotek (SIA, SIPA).

b. Biaya Variabel (Variable Costs)

Biaya yang berubah sesuai dengan volume penjualan atau aktivitas apotek. Contohnya:

- **Pengadaan obat dan barang dagangan**: Biaya pembelian stok obat, alat kesehatan, dan produk lainnya.
- **Biaya kemasan**: Kantong plastik, label, atau bungkus untuk pelanggan.
- **Komisi penjualan**: Jika ada sistem insentif untuk staf penjualan.

c. Biaya Semi-Variabel (Semi-Variable Costs)

Biaya yang sebagian tetap, tetapi dapat meningkat dengan volume aktivitas. Contohnya:

- **Listrik dan air**: Tagihan listrik dan air yang sebagian besar tetap, tetapi bisa meningkat jika operasional bertambah.
- **Telepon dan internet**: Biaya bulanan tetap, tetapi dapat berubah jika pemakaian melebihi batas.

d. Biaya Tidak Langsung (Indirect Costs)

Biaya yang tidak secara langsung terkait dengan penjualan produk, tetapi mendukung operasional. Contohnya:

- **Pelatihan karyawan**: *Workshop* atau pelatihan untuk meningkatkan kompetensi staf.
- **Promosi**: Biaya iklan, diskon, atau kegiatan pemasaran.
- **Biaya perawatan alat dan fasilitas**: Pemeliharaan komputer, rak, atau alat kesehatan.

4. Pengelolaan Biaya Operasional

Pengelolaan yang baik diperlukan agar biaya operasional tetap terkendali dan apotek dapat menghasilkan keuntungan.

a. Penyusunan Anggaran *(Budgeting)*

- Buat anggaran operasional secara berkala (bulanan/tahunan).
- Pisahkan biaya tetap, variabel, dan tidak langsung.

b. Monitoring dan Evaluasi

- Lakukan pencatatan keuangan harian menggunakan *software* atau manual.
- Bandingkan realisasi biaya dengan anggaran untuk mengidentifikasi penyimpangan.

c. Efisiensi Biaya

- **Negosiasi harga**: Lakukan negosiasi dengan *supplier* untuk mendapatkan harga terbaik.
- **Digitalisasi**: Gunakan teknologi seperti *software* manajemen apotek untuk mengurangi biaya administrasi manual.
- **Pengendalian stok**: Hindari *overstocking* atau *understocking* yang dapat menimbulkan kerugian.

d. Diversifikasi Pendapatan

- Tambahkan layanan seperti konsultasi kesehatan, vaksinasi, atau layanan *home delivery* untuk meningkatkan pendapatan.
- Jual produk *non*-obat seperti kosmetik, suplemen, dan alat kesehatan.

e. Patuhi Regulasi

Pastikan biaya yang dikeluarkan terkait perizinan atau kewajiban hukum termasuk pajak dilakukan tepat waktu untuk menghindari denda.

Referensi

Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2018). *Financial Accounting*: Tools for Business Decision Making. Wiley.Stickney, C. P., Weil, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2009). *Financial Accounting*: An Introduction to Concepts, Methods, and Uses. Cengage Learning.

Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2017). *Financial* and Managerial *Accounting*. Cengage Learning.

Tentang Penulis

DIAN SUHERY Lahir pada tanggal 23 Maret 1981 di kota Padang, Sumatera Barat. Menyelesaikan studi Ekonomi Manajemen di Universitas Terbuka, S1 Farmasi di Sekolah Tinggi Ilmu Farmasi (STIFARM) Padang 2012, Profesi Apoteker (STIFI YP Perintis) 2016 dan menyelesaikan Program Magister Farmasi (UNAND) 2023. Sejak tahun 2022 juga dipercaya menjadi tenaga pengajar di Prodi Farmasi Universitas Ford de kock Bukittinggi.

Buku Akuntansi Farmasi merupakan *Book Chapter* ke-4 yang dibuat bersama teman-teman dari berbagai daerah di Indonesia, semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi teman-teman pembaca dan menambah pengalaman bagi saya untuk dapat berkarya lebih banyak lagi.

Bab 4 Prinsip Pokok Dalam Akuntansi

Dahlia, S.E., M.Si., CPFR

Prinsip akuntansi adalah aturan dan pedoman yang harus diikuti oleh Perusahaan dan badan lain saat melaporkan data keuangan. Aturan ini memudahkan pemeriksaan data keuangan dengan menstandarisasikan istilah dan metode yang harus digunakan oleh akuntan.

Standar Pelaporan Keuangan Internasional (IFRS / *International Financial Reporting Standard*) merupakan seperangkat prinsip akuntansi yang paling banyak digunakan, dengan penerapan di 168 yurisdiksi. Amerika Serikat menggunakan seperangkat prinsip akuntansi yang terpisah yang dikenal sebagai prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP / *Generally Accepted Accounting Principles*)

Tujuan akhir dari serangkaian prinsip akuntansi adalah untuk memastikan bahwa laporan keuangan Perusahaan lengkap, konsisten, dan dapat dibandingkan.

Hal ini memudahkan investor untuk menganalisis dan mengekstrak informasi yang berguna dari laporan keuangan perusahaan, termasuk data tren selama kurun waktu tertentu. Hal ini juga memudahkan perbandingan informasi keuangan antar perusahaan yang berbeda.

Prinsip akuntansi juga membantu mengurangi kecurangan akuntansi dengan meningkatkan transparansi dan memungkinkan tanda-tanda bahaya diidentifikasi.

Beda negara beda prinsip akuntansinya. Hal itu disesuaikan dengan kebutuhan dan faktor-faktor lain yang ada dimasing-masing negara. Di Indonesia, prinsip akuntansi diatur oleh IAI atau Ikatan Akuntansi Indonesia, yaitu badan yang mengatur peraturan dan kebijakan akuntansi yang berlaku di Indonesia.

Teori tentang prinsip pokok akuntansi adalah landasan dasar yang digunakan dalam penyusunan laporan keuangan yang andal dan

dapat diperbandingkan. Prinsip-prinsip ini membantu memastikan bahwa laporan keuangan dihasilkan secara konsisten, objektif, dan dapat dipercaya oleh pengguna informasi. Berikut beberapa prinsip pokok akuntansi yang utama (Saptowinarko Prasetyo, 2020, 5)

1. Prinsip Biaya Historis (*Historical Cost Principle*)
   Akuntansi mencatat aset, kewajiban, dan ekuitas berdasarkan harga perolehan atau harga transaksi awal, bukan nilai pasar saat ini. Prinsip ini memberikan dasar yang objektif dan tidak dipengaruhi oleh fluktuasi nilai pasar.
2. Prinsip Pengakuan Pendapatan (*Revenue Recognition Principle*)
   Pendapatan diakui pada saat barang atau jasa diserahkan kepada pelanggan atau saat proses transaksi selesai. Pendapatan tidak dicatat hanya ketika kas diterima, tetapi ketika terjadi peningkatan dalam aset atau penurunan kewajiban.
3. Prinsip Kesinambungan Usaha (*Going Concern Principle*)
   Dalam menyusun laporan keuangan, asumsi bahwa perusahaan akan tetap beroperasi di masa mendatang harus dipegang. Hal ini berarti bahwa perusahaan tidak akan dilikuidasi atau menghentikan operasinya dalam jangka pendek.
4. Prinsip Penyandingan (*Matching Principle*)
   Biaya yang terkait dengan pendapatan harus dicatat pada periode yang sama dengan pendapatan tersebut, sehingga laba bersih yang dihasilkan dapat lebih akurat mencerminkan hasil operasional pada periode tersebut.
5. Prinsip Konsistensi (*Consistency Principle*)
   Perusahaan harus menggunakan metode akuntansi yang sama dari satu periode ke periode berikutnya, sehingga laporan keuangan dapat

dibandingkan. Jika ada perubahan metode, harus diungkapkan dan dijelaskan dalam laporan.

6. Prinsip Materialitas (*Materiality Principle*)

   Akuntansi harus mempertimbangkan informasi yang material atau memiliki dampak signifikan terhadap keputusan pengguna laporan. Informasi yang dianggap tidak material dapat diabaikan atau disederhanakan dalam pencatatan.

7. Prinsip Keterukuran dan Keandalan (*Measurability and Reliability Principle*)

   Informasi dalam laporan keuangan harus dapat diukur dalam nilai moneter dan berdasarkan bukti yang objektif serta dapat diverifikasi.

8. Prinsip Pengungkapan Penuh (*Full Disclosure Principle*)

   Semua informasi material yang dapat mempengaruhi keputusan pengguna laporan keuangan harus diungkapkan secara lengkap. Ini mencakup informasi tambahan diluar catatan yang mungkin dibutuhkan pengguna untuk memahami laporan keuangan dengan baik.

Teori ini membantu menciptakan standar dalam praktik akuntansi, sehingga pengguna laporan keuangan dapat menginterpretasikan informasi dengan akurat dan membuat keputusan berdasarkan data yang relevan dan dapat dipercaya.

Prinsip akuntansi memiliki tujuan umum dan tujuan kualitatif laporan keuangan (Wardani and Wardana, 2022):

1. Tujuan Laporan Keuangan
   1) Menyampaikan kepada pemakai informasi keuangan tentang perubahan harta, utang dan modal/ekuitas dari kondisi keuangan yang berguna untuk mengambil Keputusan

2) Menyampaikan laporan keuangan secara umum yang menggambarkan keuangan di masa lalu kepada pemakai, sehingga tidak semua informasi dibutuhkan pihak yang akan menggunakan karena tidak menyediakan informasi non keuangan
3) Memberikan informasi bahwa manajemen menyediakan laporan keuangan dari sumber yang akurat sebagai pertanggungjawaban, sehingga pemakai dapat mengambil Keputusan untuk tetap berinvestasi atau tidak.

2. Tujuan Kualitatif Informasi
   1) Saling terkait. Saling terkait (relevan) agar laporan keuangan bermanfaat dan berguna maka laporan harus menunjukkan data yang saling terkait agar pemakai tidak mengalami kebingungan
   2) Mudah dipahami. Laporan keuangan yang dibuat sederhana dalam penyampaian sehingga mudah dipahami
   3) Dapat diteliti kebenarannya. Laporan keuangan dibuat dengan mengukur yang sama dengan pengukur independen, sehingga mudah diteliti dan diuji kebenarannya
   4) Netral. Laporan keuangan tidak memihak untuk kepentingan kebutuhan pemakai tertentu melainkan untuk kepentingan umum
   5) Tepat waktu. Laporan keuangan yang tepat adalah laporan keuangan yang sesuai dengan kondisi Ketika disampaikan bukan informasi yang sudah digunakan.
   6) Dapat dibandingkan. Laporan keuangan harus dibuat dari tahun ke tahun agar dapat dibandingkan dengan laporan periode sebelumnya sehingga perubahan dapat terlihat.
   7) Menyeluruh. Menyeluruh (lengkap) laporan keuangan harus memadai, lengkap dan komplit sehingga memudahkan untuk digunakan.

Daftar Pustaka

Saptowinarko Prasetyo, M.S. (2020) PENGANTAR AKUNTANSI Penebar Media Pustaka.

Wardani, F.K. and Wardana, B.E. (2022) 'Prinsip Dasar dan Konsep Dasar Akuntansi', Asian Journal of Management Analytics, 1(2), pp. 125–136. Available at: https://doi.org/10.55927/ajma.v1i2.1485.

Tentang Penulis

Dahlia, S.E., M.Si., CPFR.,

Merupakan dosen tetap pada prodi D3 Perpajakan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi. Penulis menyelesaikan S-1 Akuntansi pada STIE "KBP" Padang dan S-2 Akuntansi pada Universitas Andalas Padang.

Penulis memiliki keahlian di bidang ilmu Akuntansi dan untuk mewujudkan karir sebagai dosen ASN profesional selain menulis buku, penulis juga aktif dalam menulis di berbagai artikel ilmiah.

Dengan kewajiban Tri Dharma yang telah melekat pada diri seorang dosen, penulis memiliki kesempatan untuk berkarya lagi dalam menulis buku ini dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi bangsa dan negara tercinta ini. Penulis sangat berharap buku ini dapat menjadi ilmu yang bermanfaat bagi masyarakat dan ladang amal bagi penulis nantinya.

Email Penulis: dahlia81@unja.ac.id

Bab 5 Perpajakan Dalam Kefarmasian

apt. Barbara Azalya Sarifudin, S. Farm., M. Farm

A. Pendahuluan

Dalam membangun suatu negara diperlukan kerja sama yang baik antara masyarakat dan pemerintah sehingga dapat menciptakan suatu negara yang harmonis dan maju. Dalam mewujudkan suatu negara yang maju diperlukan kesadaran dari setiap warga negara untuk dapat berpartisipasi dalam pembangunan baik itu dalam bidang ekonomi maupun infrastruktur, salah satu wujud partisipasi masyarakat di suatu negara dalam memajukan suatu negara adalah dengan membayar pajak.

Pajak adalah suatu kewajiban setiap warga negara untuk menyerahkan sebagian dari kekayaannya atau penghasilannya (hasil pendapatan) kepada negara menurut peraturan/Undang-Undang yang ditetapkan oleh pemerintah dan dipergunakan untuk kepentingan masyarakat. Masyarakat diberi kepercayaan menghitung dan membayar sendiri pajak yang terutang (*self assessment*).

Apoteker merupakan salah satu jenis pekerjaan yang lazim di Indonesia. Apoteker merupakan tenaga kerja dalam praktik kefarmasian. Apoteker adalah Sarjana Farmasi yang telah lulus sebagai seorang Apoteker dan telah mengucapkan sumpah jabatan Apoteker yang mempunyai ruang lingkup, tugas, tanggungjawab dan wewenang untuk melaksanakan pekerjaan kefarmasian pada unit pelayanan kesehatan. Apoteker merupakan profesi yang memiliki tanggung jawab atas pengelolaan obat-obatan. Kegiatan pengelolaan obat yang terdiri dari pengadaan, penerimaan, penyimpanan, penyerahan, pengembalian, pemusnahan dan pelaporan, hanya dapat dilakukan pada Fasilitas Pelayanan Kesehatan. Adapun fasilitas pelayanan kefarmasian yaitu salah satunya adalah Apotek.

Apotek merupakan sarana pelayanan kesehatan kefarmasian dan tempat dilakukannya praktek kefarmasian oleh Apoteker seperti yang dirumuskan dalam Pasal 1 angka (1) Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 9 tahun 2017 tentang Apotek. Sebagai tenaga kefarmasian yang melaksanakan pekerjaannya di apotek, seorang Apoteker dibantu oleh Tenaga Teknis Kefarmasian. Selanjutnya menurut Pasal 1 angka (5), dirumuskan pengertian tentang Tenaga Teknis Kefarmasian yaitu tenaga yang membantu Apoteker dalam menjalankan pekerjaan yang terdiri atas Sarjana Farmasi, Ahli Madya Farmasi dan Analis Farmasi. Pada Pasal 3 ini diatur tentang siapa yang boleh mendirikan suatu Apotek yaitu:

1. Apoteker dapat mendirikan Apotek dengan modal sendiri, dan atau modal dari pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek) baik perorangan maupun perusahaan.
2. Apoteker dapat mendirikan Apotek bekerjasama dengan pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek), maka pekerjaan kefarmasiannya harus tetap dilakukan sepenuhnya oleh Apoteker yang bersangkutan.

Berdasarkan ketentuan pasal diatas terlihat bahwa sebuah usaha Apotek dapat didirikan oleh Apoteker, pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek) ataupun kerjasama antara Apoteker dan pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek), dengan syarat Apoteker tidak boleh meninggalkan tugas kefarmasiannya. Juga dalam pasal ini tidak ada suatu ketentuan bahwa sebuah usaha Apotek haruslah berbentuk perusahaan berbadan hukum (PT, yayasan dan koperasi), dalam arti kata bentuk usaha perseorangan pun dapat mendirikan usaha Apotek, seperti CV, Firma dan lainnya.

Pada tahun 2020, pemerintah Indonesia menerbitkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (saat ini UU tersebut ditetapkan dengan UU Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Perpu menjadi UU Cipta Kerja). Dalam Undang-Undang ini terdapat 79 buah Undang-Undang yang pengaturannya menjadi satu Undang-Undang dengan 11 klaster yang berbeda. Salah satu tujuan dari UU Cipta Kerja ini selain mampu menyerap tenaga kerja, juga untuk memberikan kemudahan dan penyederhanaan perizinan berusaha/ berinvestasi dan pemberdayaan bagi koperasi dan UMKM. Tindak lanjut terhadap kemudahan berusaha ini, pemerintah menerbitkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 5 tahun 2021 yang mengatur tentang Penyelenggaraan Perizinan Berbasis Risiko. Fungsi dari PP ini adalah sebagai peraturan pelaksana terhadap klaster perizinan. Sehubungan dengan adanya PP ini, Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (Kemenkes RI) menindaklanjutinya dengan menerbitkan Permenkes Nomor 14 tahun 2021 yang mengatur tentang Standar Kegiatan Usaha dan Produk Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Kesehatan. Permenkes ini merupakan acuan dalam pelaksanaan perizinan di sektor kesehatan, termasuk Toko Obat dan Apotek, guna mempermudah dalam pelaksanaan permohonan perizinan dilakukan melalui sistem perizinan berusaha secara terintegrasi dengan sistem elektronik (Online Single Submission/OSS). Ada beberapa ketentuan penting yang berubah dalam perizinan pendirian Apotek, ketentuan tersebut terdapat dalam Pasal 4 Permenkes No. 14 Tahun 2021, yaitu:

1. Seorang Pemodal yang ingin mendirikan Apotek bentuk usahanya harus bentuk badan hukum (PT, yayasan, koperasi)

2. Apotek yang didirikan boleh tidak berbadan hukum dengan syarat pemilik Apotek adalah seorang Apoteker
3. Pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek) boleh bekerjasama dengan Apoteker dalam pendirian Apotek, dengan syarat melampirkan surat perjanjian yang disahkan oleh Notaris

Berdasarkan persyaratan yang diatur dalam Permenkes ini ada ketegasan terhadap kepemilikan suatu Apotek, terutama Apotek dengan bentuk usaha perseorangan, yaitu harus dimiliki oleh Apoteker. Sedangkan jika bukan Apoteker sebagai pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek), maka harus ada perjanjian antara pemilik modal (Pemilik Sarana Apotek) dengan Apoteker yang disahkan oleh Notaris. Apoteker sebagai Tenaga Kefarmasian dan Apoteker pemilik Apotek (Pemilik Sarana Apotek) dengan perjanjian, dalam kewajiban pemenuhan perpajakannya akan mempunyai status yang berbeda, perbedaan tersebut dilatarbelakangi dari status mereka, yang pertama sebagai Tenaga Kefarmasian yang bekerja pada Apotek dan satu lagi sebagai pemilik Apotek (Pemilik Sarana Apotek) sehingga berbeda dalam pertanggungjawaban perpajakannya. Perbedaaan tersebut terlihat, apabila Apoteker sebagai pekerja yang menjadi Tenaga Kefarmasian saja pada sebuah usaha Apotek, maka statusnya hanya sebagai karyawan, sehingga dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya hanya mengacu kepada kewajiban pelaporan SPT tahunan saja sebagaimana yang diatur oleh UU Ketentuan Umum Perpajakan Nomor 28 tahun 2007 yang sudah disempurnakan dengan UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Penyetoran pajak pada Apoteker sudah langsung dipungut oleh Apotek sebagai badan usaha pemberi kerja sesuai dengan aturan Pasal 21 UU nomor 36 tahun 2008 yang disempurnakan

dengan UU nomor 7 Tahun 2021 juga. Kondisi ini akan berbeda dengan Apoteker sebagai Pemilik Sarana Apotek, kepada mereka ini ada beberapa kewajiban perpajakan yang harus dipenuhinya, antara lain adalah pajak penghasilan untuk orang perseorangan kalau usaha Apotek tersebut tidak berbentuk badan hukum dan pajak pertambahan nilai terhadap pembelian dan penjualan barang/ obat-obatan medis yang terjadi dalam usaha Apotek tersebut.

Khusus apabila usaha Apotek tersebut berbentuk badan hukum misalnya Perseroan Terbatas (PT), maka akan berbeda perhitungan perpajakan yang harus dipenuhi oleh Apoteker, yaitu sebagai Pemilik Sarana Apotek. Pada Permenkes Nomor 14 tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha dan Produk Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Kesehatan dinyatakan, sebuah Apotek bisa saja tidak berbentuk badan hukum dengan syarat pemilik tetap seorang Apoteker dengan perjanjian dihadapan Notaris.

B. Dasar Hukum

Sumber hukum yang mendasari perpajakan dalam kefarmasian ini adalah sebagai berikut :

1. UU Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945
2. UU Nomor 11 Tahun 2020 disempurnakan dengan UU Nomor 6 Tahun 2023 tentang Cipta Kerja
3. UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan
4. UU Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan

5. UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan
6. UU Nomor 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah
7. Permenkes Nomor 9 Tahun 2017 tentang Apotek
8. Permenkes Nomor 14 Tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha dan Produk Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Kesehatan
9. PP Nomor 23 Tahun 2018 Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu

C. Definisi Dan Fungsi

1. Definisi :

   Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

2. Fungsi :

   Pajak mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan.

   2.1. Fungsi Anggaran (*Budgetair*)

   Sebagai sumber pendapatan negara, pajak berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara. Guna

menjalankan tugas-tugas rutin negara dan melaksanakan pembangunan, negara membutuhkan biaya. Biaya ini dapat diperoleh dari penerimaan pajak. Dewasa ini pajak digunakan untuk pembiayaan rutin seperti belanja pegawai, belanja barang, pemeliharaan, dan lain sebagainya. Untuk pembiayaan pembangunan, uang dikeluarkan dari tabungan pemerintah, yakni penerimaan dalam negeri dikurangi pengeluaran rutin. Tabungan pemerintah ini dari tahun ke tahun harus ditingkatkan sesuai kebutuhan pembiayaan pembangunan yang semakin meningkat dan ini terutama diharapkan dari sektor pajak.

2.2. Fungsi Mengatur (*Regulerend*)

Pemerintah bisa mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi mengatur, pajak bisa digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Contohnya dalam rangka menggiring penanaman modal, baik dalam negeri maupun luar negeri, diberikan berbagai macam fasilitas keringanan pajak. Dalam rangka melindungi produksi dalam negeri, pemerintah menetapkan bea masuk yang tinggi untuk produk luar negeri.

2.3. Fungsi Stabilitas

Dengan adanya pajak, pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga sehingga inflasi dapat dikendalikan. Hal ini bisa dilakukan antara lain dengan jalan mengatur peredaran uang di masyarakat, pemungutan pajak, penggunaan pajak yang efektif dan efisien.

2.4. Fungsi Redistribusi Pendapatan

Pajak yang sudah dipungut oleh negara akan digunakan untuk membiayai semua kepentingan umum, termasuk juga untuk membiayai pembangunan sehingga dapat membuka kesempatan kerja, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

D. Aspek Perpajakan Farmasi

1. Pajak Pusat : adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat. Pajak pusat meliputi :
   - Pajak tidak langsung : adalah pajak yang dapat dilimpahkan pada pihak lain

     Contoh : Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Bea Materai, Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) sektor perkebunan, perhutanan dan pertambangan
   - Pajak langsung : adalah pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak yang bersangkutan

     Contoh : Pajak Penghasilan (PPh)
2. Pajak Daerah : adalah pajak yang wewenang pemungutannya berada pada pemerintah daerah baik tingkat Provinsi maupun Kabupaten. Pajak daerah ditentukan oleh masing-masing daerah.

   Contoh :
   - PBB (sektor perdesaan dan perkotaan): pajak yang dikenakan setiap tahun dan besarnya tergantung dari luas tanah, luas bangunan, serta lokasi Apotek yang ditempati Apotek sebagai sarana usaha.
   - Pajak reklame : pajak yang dikenakan terhadap pemasangan papan nama Apotek diluar atau didalam lingkungan Apotek. Jika

nama Apotek ditulis. Disertakan di dalam papan nama suatu perusahaan tertentu, pajak reklame akan ditanggung oleh perusahaan tersebut.

E. Hak Apoteker Dalam Lingkup Pajak

Seorang Apoteker dalam konteks pajak adalah pihak yang adalah Wajib Pajak (WP) dan punya hak yang sama bagi hukum pajak. Hak para Apoteker dijamin dalam ketentuan perundang-undangan perpajakan yang jika diuraikan sebagai berikut:

1. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak atas pembetulan surat pemberitahuan (SPT) selama belum diverifikasi dalam rangka penerbitan surat ketetapan pajak, pemeriksaan, maupun pemeriksaan bukti permulaan.
2. Jika ada pemeriksaan, seorang Apoteker berhak untuk:
   - Meminta surat perintah pemeriksaan.
   - Melihat tanda pengenal pihak pemeriksa.
   - Memperoleh penjelasan tentang tujuan serta maksud pemeriksaan.
   - Memperoleh rincian perbedaan perhitungan, selisih, yang tertera dalam surat pemberitahuan dan hasil pemeriksaan oleh pihak pemeriksa.
   - Hadir ketika ada pembahasan akhir dari hasil pemeriksaan dalam batas waktu yang sudah ditentukan.
3. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak mengajukan upaya hukum seperti keberatan, banding, dan peninjauan kembali.
4. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mendapat jaminan kerahasiaan data sebagai Wajib Pajak berupa:

- Data SPT, dokumen penunjang, dan laporan keuangan.
- Data dari pihak lain berkaitan dengan pekerjaan yang sifatnya rahasia.
- Dokumen lain yang telah diatur dalam Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP).

5. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mengangsur atau menunda pembayaran pajak. Hal ini berlaku untuk Apoteker sekaligus sebagai Pemilik Sarana Apotek dan sedang kesulitan dalam hal likuiditas atau pada situasi sulit sehingga tidak bisa memenuhi atau melunasi pajak sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditentukan.
6. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mengurangi PPh Pasal 25 jika Apoteker tersebut menunjukan PPh yang akan terutang pada tahun pajak kurang dari 75% dari PPh terutang sehingga menjadi dasar penghitungan nilai PPh Pasal 25.
7. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mendapat pengurangan PBB dengan kondisi tertentu, antara Objek Pajak yang berkaitan dengan Apoteker misalnya kerugian atau kesulitan likuiditas, bencana alam, atau sebab lainnya yang sifatnya luar biasa.
8. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mendapat pengembalian kembalian pembayaran pajak jika jumlah kredit pajak yang terbayar lebih besar ketimbang jumlah pajak yang terutang.
9. Apoteker yang adalah Wajib Pajak (WP) berhak untuk mendapat insentif pajak yang diberikan pemerintah.

F. Kewajiban Apoteker Dalam Lingkup Pajak

Apoteker merupakan suatu profesi yaitu profesi kesehatan. Sebagaimana dengan profesi lainnya, Apoteker mempunyai kewajiban perpajakan yang harus dipenuhinya. Apabila dia bekerja

pada sebuah Apotek atau mempunyai usaha Apotek sendiri atau atas kerjasama dengan Pemodal (Pemilik Sarana Apotek). Seorang Apoteker yang bekerja pada sebuah Apotek sebagai seorang Tenaga Kefarmasian maupun sebagai Pemilik ataupun Pengelola Apotek dalam ketentuan perpajakan merupakan Subjek Pajak, sehingga kepada mereka akan dikenakan kewajiban-kewajiban perpajakan. Adapun kewajiban perpajakan seorang Apoteker dapat dibedakan dari status hubungannya dengan Apotek yaitu :

- Apoteker yang berperan sebagai Pengelola Apotek (APA) sekaligus Pemilik Sarana Apotek.
- Apoteker yang berperan sebagai Pengelola Apotek (APA) yang menjalin kerja sama dengan Pemilik Apotek (Pemilik Sarana Apotek).

Dari status hubungan di atas terdapat dua status Apoteker, yang pertama Apoteker sebagai Pengelola Apotek (APA) sehingga dalam aturan perpajakan Apoteker yang berstatus seperti ini dipersamakan dengan karyawan yang menerima penghasilan dari pemilik usaha Apotek. Sedangkan status kedua, Apoteker sebagai Pemilik Sarana Apotek, maka kepada pemilik status ini nantinya akan diterapkan ketentuan Perpajakan untuk menjalankan usaha, baik berbentuk usaha perorangan maupun berbadan hukum.

Adapun kewajiban perpajakan yang harus dipenuhi oleh Apoteker adalah sebagai berikut:

1. Kewajiban Mempunyai Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

   Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) adalah nomor identitas wajib pajak di bidang perpajakan dan lembaga yang berwenang menerbitkan NPWP adalah Direktorat Jenderal (Dirjen) Pajak pada wilayah dimana Wajib Pajak berdomisili atau

ditetapkan dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya. Menurut Pasal 2 ayat (2) UU Nomor 6 Tahun 1983 yang sudah beberapa kali disempurnakan dan terakhir dengan UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan dan disingkat dengan UU HPP 2021. "*Setiap Wajib Pajak wajib mendaftarkan diri pada kantor Dirjen Pajak yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau tempat kedudukan Wajib Pajak dan kepadanya diberikan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)*".

Fungsi pendaftaran ini adalah untuk inventarisir jumlah Wajib Pajak, dan penentuan jumlah Wajib Pajak pada wilayah kerja Dirjen Pajak tersebut. Kewajiban ini harus dipenuhi oleh kedua jenis Apoteker, yaitu Apoteker sebagai Wajib Pajak Orang Pribadi yang mendapatkan penghasilan dari bekerja pada Apotek yang sering disebut dengan Apoteker Pengelola Apotek (APA) juga Apoteker sebagai Pemilik Sarana Apotek (PSA). Mengenai bentuk usahanya tergantung pula kepada bentuk usaha dari Apotek sendiri. Badan hukum maka NPWP Wajib Pajak Badan Hukum (PT.Yayasan Koperasi), atau selain badan hukum maka NPWP Wajib Pajak Usaha Apotek Perorangan.

2. Penyampaian Surat Pemberitahuan (SPT)

Menurut Pasal 1 huruf f Undang-Undang KUP, Surat Pemberitahuan adalah surat yang oleh Wajib Pajak (WP) digunakan untuk melaporkan penghitungan dan pembayaran pajak yang terutang menurut ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Surat Pemberitahuan (SPT) ini terbagi dua yaitu SPT Masa dan SPT Tahunan . Menurut Pasal 1 huruf g UU KUP, SPT adalah Surat yang oleh Wajib Pajak digunakan untuk melaporkan penghitungan dan/ atau pembayaran pajak yang terhutang dalam

suatu Masa Pajak atau pada suatu saat, biasanya suatu masa pajak tersebut ditentukan satu kali satu bulan, sehingga Wajib Pajak wajib menyampaikannya setiap bulan, paling lambat harus dilaporkan tanggal 20 bulan berikutnya. Seandainya terlambat atau tidak dilaporkan akan dikenakan sanksi administratif perpajakan sebagaimana yang diatur oleh UU Pajak berupa denda administratif dan bunga.

Surat Pemberitahuan Tahunan adalah surat yang oleh Wajib Pajak digunakan untuk melaporkan penghitungan dan pembayaran pajak yang terhutang dalam satu tahun pajak, seperti yang dirumuskan dalam Pasal 1 huruf h UU KUP. Sama halnya dengan SPT Masa maka keterlambatan dalam pelaporannya juga akan dikenakan sanksi administratif denda dan bunga. Kewajiban penyampaian SPT Tahunan ini diwajibkan kepada Wajib Pajak Apoteker sebagai Apoteker Pengelola Apotek (APA) dan Apoteker sebagai Pemilik Sarana Apotek (PSA). Sehingga akan ada dua jenis laporan SPT tahunan yang harus disampaikan yaitu SPT Tahun orang Pribadi dan SPT Tahunan Apoteker yang menjalankan usaha Apotek.

3. Pemenuhan Kewajiban Pajak Penghasilan (PPH)

Pajak penghasilan adalah pajak pusat yang dipungut atas penghasilan, dimana pengertian penghasilan menurut Pasal 4 Undang-Undang Pajak Penghasilan (PPH) tahun 1983, adalah setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima oleh Wajib Pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan. Dasar hukum pemungutan PPH ini pertama kalinya didasarkan kepada

UU PPH Nomor 7 Tahun 1983, yang selanjutnya disempurnakan terakhir dengan UU Nomor 7 Tahun 2021 yang mengatur tentang PPH. Penerapan pasal PPH terhadap kedua status Apoteker ini berbeda sesuai dengan statusnya masing-masing.

G. Perlakuan Pajak

1. Pajak Penghasilan Apoteker Pengelola Apotek (APA) dengan status karyawan yang bekerja sama dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA)

   Apoteker Pengelola Apotek (APA) dengan status karyawan yang bekerja sama dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA) berarti mereka mendapatkan penghasilan dari usaha Apotek. Sehingga kewajiban pajak penghasilan yang harus dilaksanakannya adalah adalah melaporkan SPT tahunan, yang berisikan laporan semua penghasilan yang diterimanya dari perusahaan tersebut dalam satu tahun pajak, selanjutnya dikurangi dengan semua pemotongan pajak final yang sudah dilakukan oleh bendahara/ kasir tempat kerjanya. Kecuali disamping bekerja pada Apotek ini, mereka juga bekerja ditempat lain, atau punya usaha sendiri. Maka harus semua penghasilan tersebut dilaporkan dalam SPT Tahunan Apoteker tersebut beserta potongan-potongan yang berlaku .

2. Pajak Penghasilan Apoteker Pengelola Apotek (APA) Sekaligus Sebagai Pemilik Sarana Apotek (APA)

   Berbeda halnya dengan Apoteker sebagai sebagai Apoteker Pengelola Apotek (APA)/ karyawan, maka terhadap Apoteker sebagai Pemilik Sarana Apotek (APA) punya kewajiban harus melaporkan penghasilan usaha Apotek tersebut. Apabila usahanya mempunyai peredaran bruto diatas 4,8 milyar usaha

Apotek wajib melaksanakan pembukuan dan penghitungan pajaknya dilakukan dengan perhitungan tarif umum sebagaimana yang diatur Pasal 17 Ayat 2 UU PPH.

Menurut Pasal 1 Angka 28 UU KUP Pembukuan adalah : "*Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara terus menerus untuk mengumpulkan data dan informasi yang meliputi keadaan harta, kewajiban atau utang, modal, penghasilan dan biaya serta jumlah harga perolehan, penyerahan barang atau jasa yang terutang maupun yang terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan tarif 0 %, dan yang dikenakan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca perhitungan rugi laba pada setiap tahun pajak berakhir*."

Ada beberapa persyaratan yang harus dipedomani oleh Pemilik Sarana Apotek (PSA) dalam membuat pembukuan, pengaturannya terdapat pada Pasal 28 UU KUP 2007.

- Pembukuan/ pencatatan harus dilaksanakan dengan memperhatikan itikad baik dan mencerminkan kegiatan usaha yang sebenarnya
- Pembukuan sekurang-kurangnya terdiri dari catatan mengenai harta, kewajiban atau utang, modal, penghasilan dan biaya yang dikeluarkan dan lainnya sebagaimana yang dibenarkan oleh UU PPH.
- Pembukuan/ pencatatan harus diselenggarakan di Indonesia dengan menggunakan huruf Latin, angka Arab, satuan mata uang rupiah dan disusun dalam bahasa Indonesia, atau bahasa asing yang diizinkan oleh Menteri Keuangan.

- Dokumen berupa buku-buku atau arsip perusahaan yang berhubungan dengan pembukuan ini harus disimpan selama 10 tahun.
- Pembukuan dilakukan dengan taat asas, stelsel akrual atau stelsel kas.
- Pembukuan yang dilaksanakan dilaksanakan menggunakan dengan bahasa asing dan mata uang asing dapat dibenarkan selama pembukuan tersebut merupakan kontrak kerjasama dengan perusahaan atau dengan negara asing, ini dilakukan setelah ada perizinan dari Menteri Keuangan.

Penghitungan PPh dengan pembukuan ini menggunakan perhitungan Tarif Umum aturannya terdapat pada Pasal 6, Pasal 17 Ayat 2 UU PPh. Usaha Apotek dengan peredaran usaha di bawah 4,8 miliar penghitungan PPh dapat dilakukan dengan norma penghitungan atau dengan PP Nomor 55 tahun 2022 yaitu penghitungan PPh dengan pengenaan tarif pajak sebesar 1% secara final. Norma Penghitungan adalah suatu (WP) yang tidak melakukan pembukuan berdasarkan kepada jenis usaha dan klasifikasi usaha Wajib Pajak(WP). Pedoman tentang klasifikasi dari usaha Wajib Pajak (WP) serta besaran persentasenya ditentukan oleh Menteri Keuangan. Sedangkan pengaturan tentang Norma Penghitungan ini diatur pada Pasal 14 UU PPh.

Kewajiban lain dari usaha Apotek adalah melakukan penyetoran dan pelaporan hasil pemotongan penghasilan karyawan berupa gaji, upah, bonus dan penghasilan lainnya dalam bentuk apapun sehubungan dengan pekerjaan yang

dilakukan pada usaha Apotek tersebut. Ketentuan ini didasarkan kepada Pasal 21 UU PPh :

- Pemotongan, penyetoran dan pelaporan pajak atau penghasilan sehubungan dengan pekerjaan, jasa, atau kegiatan dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak (WP) orang pribadi dalam negeri wajib diberlakukan kepada,
- Pemberi kerja yang membayar upah ataupun pembayaran lainnya.
- Bendahara pemerintah yang membayar gaji, honorarium, tunjangan lainnya sehubungan dengan pekerjaan.
- Dana pensiun atau badan lainnya.
- Badan yang membayar honorarium atau pembayaran lainnya sehubungan imbalan.
- Perusahaan, badan penyelenggara kegiatan yang melakukan pembayaran dalam suatu event /kegiatan.

Kewajiban pemenuhan Pasal 21 ini harus dipenuhi oleh pemberi kerja, selanjutnya karyawan atau lainnya akan menerima laporan rekapitulasi pemotongan penghasilan tersebut baik perbulan atau pertahun untuk dilaporkan nanti dalam pengisian SPT Tahunan. Dalam praktek biasanya rekapitulasi ini akan diserahkan oleh pemberi kerja saat karyawan akan melaporkan SPT tahunannya .

3. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Pajak Pertambahan Nilai atas Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, merupakan pajak pusat yang pemungutannya didasarkan kepada UU PPN, yaitu UU Nomor 8 Tahun 1983 dan sudah beberapa kali disempurnakan, terakhir

dengan UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang HPP, yang selanjutnya disingkat dengan PPN saja. PPN adalah sejenis pajak pusat yang pemungutannya dilakukan setiap terjadi transaksi pemindahan barang kena pajak pada wilayah pabean negara Republik Indonesia. Subjek PPN adalah setiap orang atau konsumen terakhir yang memanfaatkan barang dan jasa kena pajak dalam wilayah pabean Indonesia .Sehubungan susahnya fiskus dalam menentukan siapa konsumen terakhir, maka PPN dipungut kepada hulu penghasil barang kena pajak . seperti fabrikan, agen dan lainnya.

Pemungutan PPN pada usaha Apotek akan dilakukan saat Apotek melakukan pembelian barang kena pajak yang pemungutannya dilakukan oleh fiskus. Sedangkan PPN yang dibayar oleh usaha Apotek tersebut disebut dengan PPN Masukan, yaitu PPN yang dibayar saat barang dibeli/ masuk. Selanjutnya pada saat Apotek melakukan penjualan obat kepada konsumen pemakai. Apotek juga akan melakukan pemungutan PPN kepada si pembeli. PPN yang dipungut tersebut dinamakan dengan PPN Keluaran. Artinya PPN yang didapat karena dilakukan penjualan barang.

Sebagaimana yang diatur dalam UU Pajak bahwa kewajiban pembayaran PPN itu berada pada konsumen pemakai terakhir, maka Apotek nantinya akan melakukan penghitungan terhadap total PPN Masukan dengan PPN Keluaran. Apabila PPN Masukan yang lebih besar dari PPN Keluaran maka terjadi kelebihan pembayaran kredit PPN oleh Apotek. Penyelesaiannya, Apotek bisa melakukan permintaan kembali kelebihan pembayaran PPN tersebut kepada negara melalui Dirjen Pajak dengan istilah restitusi atau bisa dikompensasi dengan pembayaran

pajak lainnya. Sedangkan apabila terjadi PPN Keluaran lebih besar dari PPN Masukan maka terjadilah apa yang disebut dengan utang pajak pada Apotek. Penyelesaiannya, Apotek harus melakukan penyetoran kembali semua kelebihan PPN yang diterima tersebut ke kas negara

Penentuan Pengusaha yang boleh melakukan pemungutan PPN ini diatur oleh UU PPN, yaitu :

- Pengusaha Kena Pajak (PKP) adalah pengusaha sebagaimana yang dimaksud dalam UU PPN yaitu yang melakukan penyerahan barang kena pajak dan/atau penyerahan jasa kena pajak yang dikenakan pajak berdasarkan batasannya ditetapkan oleh Menteri Keuangan, kecuali pengusaha kecil yang memilih untuk dikukuhkan menjadi pengusaha pajak.
- Pengusaha kecil yang dikukuhkan menjadi pengusaha kena pajak. Hubungan Apoteker Pemilik Sarana Apotek (PSA) dengan PPN adalah berkaitan dengan pembelian dan penjualan barang kena pajak, melalui pembayaran PPN Masukan saat membeli barang kena pajak kepada penjual dan memungut PPN Keluaran saat menjual barang kena pajak kepada konsumen pembeli. Sebagai Pemilik Sarana Apotek (PSA), maka Apoteker Pemilik Sarana Apotek (PSA) harus memenuhi kewajiban perpajakan ini pada saat melakukan transaksi .

4. Penyampaian NPWP Non Efektif (NE) Wajib Pajak (WP)

Seorang Wajib Pajak dikecualikan untuk melaporkan SPT disebabkan status NPWP sudah Non Efektif (NE). Penetapan Wajib Pajak (WP) yang berstatus NE oleh Dirjen Pajak melalui KPP dimana WP pajak terdaftar. Penetapan Wajib Pajak (WP)

berstatus NE dapat dilakukan melalui permohonan oleh Wajib Pajak (WP) kepada Dirjen Pajak melalui KPP. Adapun ketentuan NE diatur oleh Peraturan Dirjen Pajak No. Per 20/PJ/2013 dan persyaratan Wajib Pajak (WP) untuk mendapatkan status NE adalah sebagai berikut :

- Wajib Pajak (WP) yang sudah tidak punya pekerjaan lagi dan juga tidak punya penghasilan lainnya.
- Wajib Pajak (WP) yang sudah tidak tinggal di Indonesia dalam jangka waktu 183 hari dalam satu tahun.
- Wajib Pajak (WP) yang sudah tidak memenuhi persyaratan subjektif dan objektif PPh dan belum melakukan penghapusan NPWP.
- Wajib Pajak (WP) yang usahanya sudah tidak jalan atau sudah tidak beroperasi lagi.
- Wajib Pajak (WP) yang sedang melakukan Penghapusan NPWP.

H. Penghitungan Pajak

Hubungan antara Apotek dengan Apoteker terdapat dalam 2 hal yakni :

1. Apoteker yang bertindak sebagai Apoteker Pengelola Apotek dan sekaligus sebagai Pemilik Sarana Apotek (PSA)
2. Apoteker yang bertindak sebagai Apoteker Pengelola Apotek yang bekerjasama dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA)

a. Pajak Penghasilan (PPh)

- Objek :

  Tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak (WP), baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia yang dapat dipakai untuk

konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak (WP) yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apapun.

- Tarif :

  Tarif pasal 17 UU PPh x Dasar Pengenaan PPh

  (untuk Apoteker yang tidak memenuhi kriteria PP 23/ 2018)

  0,5% x Omzet

  (dalam periode tertentu untuk Apoteker yang memenuhi kriteria PP 23/ 2018)

- Kriteria PP 23/ 2018

  Wajib Pajak (WP) Orang Pribadi atau WP Badan berbentuk Koperasi, CV, Firma dan PT

  Menerima penghasilan dari usaha dengan peredaran bruto tidak melebihi 4,8 miliar rupiah dalam 1 tahun pajak

- Tarif pasal 17 UU Pajak Penghasilan

Lapisan Penghasilan Kena Pajak	Tarif
Sampai dengan Rp. 50.000.000	5%
Diatas Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 250.000.000	15%
Diatas Rp. 250.000.000 sampai dengan Rp. 500.000.000	25%
Diatas Rp. 500.000.000	30%

- Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP)

Status PTKP	PTKP Tahunan (Rp)	PTKP Bulanan (Rp)
TK/0	54.000.000	4.500.000
TK/1	58.500.000	4.875.000
TK/2	63.000.000	5.250.000
TK/3	67.500.000	5.625.000
K/0	58.500.000	4.875.000
K/1	63.000.000	5.250.000
K/2	67.500.000	5.625.000
K/3	72.000.000	6.000.000

b. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

- Objek :

  Penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak oleh Apoteker yang TELAH dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak
- Tarif :

  10% x Dasar Pengenaan Pajak
- Pengusaha Kena Pajak WAJIB membuat Faktur Pajak Elektronik
- Penomoran nomor seri Faktur Pajak Wajib menggunakan e-NoFa
- Untuk memastikan e-Faktur valid dilakukan dengan cara memindai *QR Code* menggunakan aplikasi *QR Scanner* pada *smartphone* anda

c. Pembayaran Pajak

- 2 langkah membayar pajak :
  1. Buat kode *billing*
  2. Bayar *billing*
- Data yang dibutuhkan untuk membuat kode *Billing*
  1. NPWP penyetor pajak
  2. Kode jenis pajak dan kode jenis setoran
  3. Masa pajak dan tahun pajak
  4. Jumlah pajak yang akan disetorkan ke kas negara
- Kode Jenis Pajak dan Kode Jenis Setoran

411125-100	Setoran Masa PPh Pasal 25 (angsuran bulanan untuk kredit pajak pada SPT Tahunan)
411125-200	Setoran PPh pasal 29 (untuk melunasi kurang bayar PPh pada SPT Tahunan)
411128-420	Setoran PPh Final Pasal 4 ayat (2) (untuk Apoteker yang memenuhi kriteria PP 23/ 2018)
411211-100	Setoran PPN Dalam Negeri (untuk melunasi kurang bayar PPN pada SPT Masa PPN)

- Saluran Pembuatan Kode *Billing*

Direktorat Jenderal Pajak (DJP)	Non-DJP & Internet

➢ *Billing*-DJP pada KPP/KP2KP ➢ *Agent* Kring Pajak (021) 1500200	➢ sse.pajak.go.id ➢ sse2.pajak.go.id ➢ sse3.pajak.go.id ➢ Petugas bank/ pos persepsi (*customer service/ teller*) tertentu ➢ SMS ID *billing* Telkomsel (*141*500#) ➢ Internet *Banking* (bank tertentu) ➢ *Application Service Provider*

- Pembayaran *billing* pajak dilakukan ke rekening kas negara dengan ATM, internet *banking*, EDC, *Mobile Banking* atau pada Loket Bank/ Pos Persepsi

d. Pelaporan SPT
    - Surat Pemberitahuan Tahunan Pajak Penghasilan (PPh)
    - SPT terdiri dari 1 halaman induk (1770) + lampiran (1770-I, II, III, IV & lampiran lainnya bila ada). Batas pelaporan paling lama tiga bulan setelah akhir tahun pajak
    - Surat pemberitahuan Masa Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

- SPT Masa Elektronik bisa dibuat melalui aplikasi *e-Faktur*. Batas pelaporan akhir bulan masa pajak berikutnya.
- Dapat berupa :

PDF untuk kepentingan pencetakan dan CSV untuk dilaporkan ke KPP atau melalui *e-Filling* pada https://djponline.pajak.go.id

"Jika Apoteker telah membantu rakyat menjadi sehat, dan melaksanakan kewajiban perpajakan dengan taat, maka negara kita akan semakin kuat"

Daftar Pustaka

1. UU Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945
2. UU Nomor 11 Tahun 2020 disempurnakan dengan UU Nomor 6 Tahun 2023 tentang Cipta Kerja
3. UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan
4. UU Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan
5. UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan
6. UU Nomor 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah
7. Permenkes RI Nomor 9 Tahun 2017 tentang Apotek
8. Permenkes RI Nomor 14 Tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha dan Produk Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Kesehatan
9. PP Nomor 23 Tahun 2018 Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu
10. Ikatan Apoteker Indonesia, 2016, Standar Kompetensi Apoteker Indonesia. Pengurus Pusat Ikatan Apoteker Indonesia
11. Mardiasmo. 2018. Perpajakan. Edisi 2018. ANDI. Yogyakarta
12. Agoes, S.,Estralia. 2017. Akuntansi Perpajakan. Edisi ketujuh. Salemba Empat. Jakarta.

13. Asmadi, I., Zahra, Z., Hendry, Y., & Agustina, R. (2020). Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (Ppn) Pada PT. Lenko Surya Perkasa Kantor Pusat. Jurnal Akrab Juara, 5(2), 73-83.
14. Bacthiar dan Nurfadilah. 2019. Akuntansi Dasar Buku Pintar untuk Pemula. Cetakan Pertama. Deepublish. Yogyakarta.
15. Iroth, S., Ilat, V., & Wokas, H. (2017). Analisis Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai Pada PT. BKSS di Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 5(2).
16. Kementerian Keuangan RI. 2018. Kewajiban Pajak Apoteker. PJ.091/PL/S/002/2018-01. Direktorat Jenderal Pajak. Jakarta, 1-33.

Tentang Penulis

apt. Barbara Azalya Sarifudin, S. Farm., M. Farm lahir di Surabaya, Jawa Timur. Merupakan Dosen Program Studi Sarjana Farmasi di Universitas Citra Bangsa Kupang, Nusa Tenggara Timur. Beliau juga menjadi Apoteker Pengelola Apotek di Valerie Beauty Clinic Kota Kupang sejak 2015-sekarang, selain itu beliau juga pernah menjadi Apoteker Penanggung Jawab PBF PT. Anugrah Argon Medica (AAM) Cabang Kupang tahun 2014-2015. Beliau juga mempublikasikan beberapa artikel penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dan memiliki beberapa pengalaman penelitian dan aktif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Beliau aktif sebagai penulis dengan telah menerbitkan buku Farmakoekonomi Praktis Bagi Mahasiswa Farmasi dan buku Manajemen Farmasi. Beliau pernah mengikuti beberapa kursus dan pelatihan/ seminar bersertifikat. Sebelum memiliki beberapa pengalaman pekerjaan, beliau menyelesaikan pendidikan S-1, Program Profesi Apoteker dan S-2 di Universitas Setia Budi Surakarta.

Bab 6 Kewirausahaan Farmasi

apt.Shinta Mayasari, S.Farm, M.Farm, Klin

A. Sejarah Kewirausahaan

Kewirausahaan atau yang disebut juga dengan istilah *entrepreneurship* diawali sejak manusia mengenal istilah ekonomi, oleh karena itu terdapat hubungan antara kewirausahaan dengan sejarah perkembangan ilmu ekonomi. Diawali dari sikap manusia dalam mencapai pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Prinsip yang mendasari adalah kebutuhan dasar yang harus terpenuhi. Kebutuhan dasar ini disebut dengan istilah kebutuhan primer, kebutuhan pokok, bersifat prioritas dan disegerakan. Kebutuhan selanjutnya adalah jurnal kebutuhan sekunder yang merupakan kebutuhan pendukung sebagai pendukung primer, bersifat kondisional dan tidak dapat dilakukan pemerataan. Kebutuhan selanjutnya adalah kebutuhan tersier yang bersifat berlebih, kebutuhan ini dapat dipenuhi bukan karena kebutuhan yang bersifat wajib, akan tetapi karena unsur kepuasan lain seperti sikap berlebih yang akan didapat saat kebutuhan dapat dipenuhi. Level ketercapaian kebutuhan tersier dipengaruhi oleh jenjang sosial ekonomi dan unsur pribadi diri manusia (Gultom & Agustin, 2021)
.

Ilmu ekonomi adalah ilmu yang mempelajari perilaku terkait pemenuhan kebutuhan manusia dengan berbagai langkah upaya dalam mencapainya. Upaya yang dilakukan oleh manusia dalam memenuhi kebutuhannya adalah dengan beberapa cara seperti bekerja (bertani, berkebun, berdagang) atau membuat kerajinan barang atau produk atau jasa. Kegiatan berdagang mulai dikenal oleh nenek moyang dan mulai dipelajari dan diwariskan. Pada dasarnya manusia membutuhkan kebutuhan sandang, pangan, papan dalam kehidupan sehari-hari, karena unsur kebutuhan yang

meningkat dalam perharinya menuntun manusia untuk melakukan kegiatan konsumtif. Oleh karena itu, dibutuhkan jiwa berwirausaha untuk mencukupi kebutuhan dalam perharinya (Mardy et.al.,2020).

B. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan dapat dikenal dengan istilah lain yaitu *entrepreneurship*, *intrapreneurship*, *entrepreneurial* dan *entrepreneur*. Berikut penjabaran dari masing-masing istilah tersebut yaitu (Gultom & Agustin, 2021);

1. *Entrepreneurship*

   Entrepreneurship adalah pendalaman berwirausaha yang dibangun untuk menghubungkan ilmu dengan peluang pasar. *Entrepreneurship* terdiri dari beberapa tahap yaitu diawali dengan pembentukan usaha baru, aktifitas kegiatan berwirausaha serta kemampuan manajemen dalam mengelola usaha yang dibutuhkan oleh *entrepreneur*.

2. *Intrapreneurship*

   Intrapreneurship adalah kewirausahaan yang terjadi didalam suatu induk atau badan yang berupa penghubung kesenjangan antara ilmu atau pengetahuan dengan kondisi pasar/*marketing*.

3. *Entrepreneurial*

   Entrepreneurial adalah aktivitas yang dilakukan dalam membangun wirausaha.

4. *Entrepreneur*

   Entrepreneur adalah personal yang memilih tertarik pada organisasi dibandingkan sebagai inventor (penemu). Inventor adalah personal yang bekerja dan menghasilkan kreasi tertentu sebagai awal permulaan. Gagasan yang didapatkan menjadi

inovasi kedepannya. Inventor memiliki jenjang pendidikan yang lebih tinggi serta memiliki prestasi yang tinggi.

C. Fungsi Kewirausahaan

Berikut adalah fungsi wirausaha yaitu (Gultom & Agustin, 2021);

a) Menyimpulkan keputusan – keputusan prioritas dan berani mengambil resiko dalam suatu kepentingan perusahaan
b) Membuat putusan tujuan dan sasaran target perusahaan
c) Membuat patokan jenis dan bidang wirausaha
d) Melakukan perhitungan skala perusahaan
e) Membuat acuan modal perusahaan
f) Menentukan pemilihan dan sistem seleksi pada perusahaan
g) Mengatur dan mengendalikan perusahaan seefektif mungkin
h) Membuat inovasi baru
i) Membuat inovasi atau *input* dalam mengolah inovasi menjadi barang dan jasa yang inovatif.
j) Melakukan pemasaran dengan target gemilang, serta mengutamakan kepuasan pelanggan serta menargetkan profit keuntungan perusahaan.

D. Manfaat Kewirausahaan (Gultom & Agustin, 2021)

Pengusaha/*entrepreneur* akan berusaha semaksimal mungkin mencari profit dan mengembangkan perusahaan dalam skala besar.

Berikut adalah manfaat wirausaha yaitu;

a) Membuat target dan peluang untuk jenjang kedepan.
b) Membuat inovasi perubahan lebih baik
c) Membuat potensi atau citra diri dari perusahaan

d) Memiliki peluang untuk membuat profit keuntungan jenjang kedepan
e) Membuat peluang bahwa perusahaan berperan aktif dalam kegiatan kontribusi nyata.

E. Jenis Wirausaha Dalam Bidang Kefarmasian (Gultom & Agustin, 2021)

Jenis-jenis usaha dibidang farmasi adalah:

1. Layanan Jasa *Home Pharmacy Care*

   Layanan jasa *Home Pharmacy Care* (Mawikere, 2023) merupakan salah satu jasa unggulan oleh apoteker dengan tujuan meningkatkan *quality of life* pasien. Pendampingan oleh apoteker ini memiliki kelebihan agar kondisi pasien terkontrol sehingga resiko komplikasi terminimalisir. Pendampingan oleh apoteker berupa penggunaan obat yang tidak bisa dilakukan secara mandiri oleh pasien, penggunaan alat kesehatan untuk memonitoring kondisi kesehatan pasien seperti tekanan darah, asam urat, gula darah dan kolesterol. Pasien dengan kategori lansia yang membutuhkan pendampingan karena penggunaan obat lebih dari dua macam obat (polifarmasi) serta resiko obat karena polifarmasi. Pendampingan pasien dengan penyakit kronis sehingga membutuhkan monitoring penggunaan obat akan lebih lanjut.

   Manfaat *Home Pharmacy Care* (Departemen Kesehatan RI, 2008)

Berikut adalah manfaat *Home Pharmacy Care*

Bagi Pasien:

a) Tercapainya *quality of life*, meminimalisir resiko komplikasi
b) Tercapainya keamanan obat, efektifitas obat terjamin, dan *cost effective*.
c) Kepatuhan pasien akan obat tercapai
d) Meningkatkan pemahaman dalam pengelolaan dan penggunaan obat dan atau alat kesehatan

Bagi Apoteker:

a) Pengembangan kompetensi apoteker yang berlangsung hingga ke rumah pasien
b) Dikenal oleh masyarakat akan kehadiran apoteker
c) Terciptanya kerjasama dengan pihak nakes atau beberapa yang terlibat

Langkah-Langkah *Home Pharmacy Care* (Departemen Kesehatan RI, 2008)

a) Melakukan *screening* di tahap awal untuk mengidentifikasi terkait permasalahan akan obat yang harus segera ditindaklanjuti
b) Menjelaskan permasalahan akan obat kepada pasien untuk meminta persetujuan ke pasien akan pelayanan yang akan diberikan
c) Mengajukan penawaran pelayanan jasa kefarmasian di rumah pasien
d) Mempersiapkan lembar persetujuan dan meminta pasien untuk membubuhkan tanda tangan sebagai tanda persetujuan mengikuti pelayanan

e) Mengkomunikasikan dengan tenaga lain terkait jika dibutuhkan. Rujukan dokter untuk mengikuti layanan kefarmasian sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan terapi obat.
f) Membuat jadwal pelayanan dengan persetujuan pasien dan keluarga pasien
g) Melakukan pelayanan sesuai jadwal yang ditentukan
h) Mengkoordinasikan dengan tenaga kesehatan terkait terapi obat, misal mengkoordinasikan dengan dokter yang terlibat.
i) Mendokumentasikan semua dokumentasi

2. Penjualan Produk Herbal

Produk herbal yang dibuat oleh farmasi dalam bentuk sediaan cair seperti sabun cuci tangan, sabun cuci baju, aromaterapi, sampo dan lain sebagainya. Sediaan cair herbal dibuat dengan menambahkan produk herbal sebagai penciri akan kefarmasian herbal. Bahan herbal tersebut memberikan penciri dengan khasiat yang berbeda dari masing-masing kandungan senyawa herbal. Produk herbal lain dalam bentuk sediaan padat adalah sabun batang, *cookies*, dan lainnya. Sediaan farmasi dalam bentuk simplisia seperti wedang uwuh atau simplisia lain dalam bentuk kering (Mayasari, Isnawati, et al. 2023). Permen herbal saat ini juga banyak digunakan sebagai suplemen, yang bisa diberikan untuk semua kalangan umur. Pembuatan permen herbal diawali dengan membuat optimasi terlebih dahulu agar menjadi sediaan permen

herbal yang sesuai dengan target yang diharapkan. Penjaminan mutu permen herbal dapat Pembuatan skala kecil dan berlanjut dengan *Quality Control* seperti bentuk permen, kekerasan permen, kemasan permen, hingga *branding* inovasi permen herbal (Mayasari, Martina, et al. 2023).

F. Kelebihan dan Kelemahan Dalam Wirausaha

Kelebihan Wirausaha (Mardy et.l., 2020)**:**

Berikut adalah kelebihan dalam berwirausaha yaitu;

a) Peluang usaha tercipta dengan sendirinya
b) Peluang untuk memperkenalkan inovasi citra diri perusahaan
c) Peluang untuk manfaat dan keuntungan
d) Peluang membantu masyarakat untuk meningkatkan ekonomi kreatif.

Kelemahan Wirausaha (Mardy et.l., 2020)**:**

Berikut adalah kelemahan wirausaha yaitu;

a) Memperoleh profit yang tidak pasti
b) Jam efektif kerja lebih lama sehingga membutuhkan usaha yang lebih tinggi.
c) Resiko tanggung jawab yang lebih besar akan putusan yang dibuat

Masalah Yang Akan Dihadapi (Mardy et.l., 2020); (Gultom & Agustin, 2021)

Berikut beberapa masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha:

1. Kurangnya Pengetahuan akan Manajemen

   Pengetahuan sangat dibutuhkan dalam berwirausaha. Dengan pengetahuan yang luas, pengelolaan manajemen di lingkungan perusahaan tercipta stabil sesuai dengan target yang dijalankan

2. Pengalaman yang kurang

   Pengalaman sangat dibutuhkan sebagai dasar untuk pengembangan karir sesuai kompetensi selanjutnya. Pengalaman akan mendukung aktivitas kerja untuk peningkatan lebih baik dibandingkan kinerja sebelumnya.

3. Pada umumnya dibutuhkan keterampilan yang menunjang sesuai dengan bidang, kemampuan yang selaras dengan kompetensinya, koordinasi yang baik antar rekan kerja sehingga terjalin hubungan yang sinergi.

4. Melemahnya kondisi keuangan

   Kondisi keuangan menjadi parameter awal dalam suatu Perusahaan. Dibutuhkan modal yang cukup untuk membangun awal dari suatu perusahaan. Modal menjadi dasar utama dalam pengembangan jangka panjang, selain modal dibutuhkan kemampuan manajemen dalam mengelola keuangan, agar tercipta efisiensi keuangan yang stabil.

5. Pengembangan rencana strategis yang terhambat

   Rencana strategis sangat dibutuhkan untuk prospek pengembangan perusahaan. Tanpa rencana strategis target tidak akan tercapai. Persaingan pasar semakin ketat sehingga sangat dibutuhkan rencana strategis jangka pendek dan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Departemen Kesehatan RI, 2008. Pedoman Pelayanan Kefarmasian Di Rumah (*Home* Pharmacy Care). 2021, Vol. 7, No. 1, Hal. 52 - 65

Gultom & Agustine. 2021. Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Bisnis Farmasi Di Kecamatan Medan Petisah. *Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (JMBEP).*

Mayasari, Shinta, Nafisah Isnawati, Firdha Aprillia, Dyan Wigati, Khrisna Agung, and Zulkarnain Permana. 2023. "Edukasi Tanaman Rempah Untuk Meningkatkan Pengetahuan Pada Karang Taruna Garuda Cempaka Di Kelurahan Gebang-Jember." *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4(3): 2196–2200. doi:10.31949/jb.v4i3.5978.

Mayasari, Shinta, Ina Martina, Stivaniyanti Atmanegara, Rizki Fitrianingtyas, Ai Nur Zannah, Ayu Tri Agustin, Hendra Dwi Cahyono, et al. 2023. "P3 (Pendidikan, Pelatihan Dan Pembinaan) Melalui 'GURAH' Gubuk Rempah Sebagai Upaya Peningkatan Keterampilan Pada Karang Taruna." *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat* 1. doi:10.61142/psnpm.v1.37.

Mawikere, 2023. Identifikasi Hambatan Penerapan *Home* Pharmacy Care Di Apotek-Apotek Kota Manado. Pharmacy Medical Journal. Page 1-10.

Mardy Et.Al., 2020. Sejarah Teori Kewirausahaan: Dari Saudagar Sampai Ke *Technopreneur Startup*. Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi Vol.7 No.2 Januari-April 2020, Hal. 187-196

Tentang Penulis

Apt. Shinta Mayasari, S.Farm, M.Farm, Klin lahir di Jember, 07 April 1989. Jenjang pendidikan S1 Farmasi, Apoteker dan S2 Magister Farmasi Klinik di Universitas Airlangga. Saat ini bekerja di Universitas dr. Soebandi sejak 2016.

Bab 7 Studi Kelayakan Bisnis Farmasi, ARR, IRR, ROI, NPV

apt. Najmiatul Fitria, M.Farm., Ph.D.

Studi kelayakan bisnis farmasi merupakan langkah awal yang esensial dalam mendirikan atau mengembangkan usaha di sektor farmasi. Industri farmasi memiliki karakteristik unik, seperti regulasi yang ketat, biaya penelitian dan pengembangan yang tinggi, serta persaingan yang kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang komprehensif untuk memastikan bahwa investasi yang dilakukan dapat memberikan manfaat optimal. Studi ini melibatkan evaluasi aspek pasar, teknis, hukum, lingkungan, dan keuangan untuk menentukan apakah proyek yang direncanakan layak secara ekonomi dan berpotensi menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan (1,2).

Pada aspek keuangan, berbagai indikator digunakan untuk menilai potensi keuntungan dan risiko dari investasi. ***Average Rate of Return*** **(ARR)** adalah indikator yang mengukur rata-rata laba bersih dibandingkan investasi awal, memberikan gambaran tentang efisiensi profitabilitas proyek. ***Internal Rate of Return*** **(IRR)** digunakan untuk menentukan tingkat pengembalian minimum yang dapat diterima dari sebuah proyek, membantu investor mengevaluasi kelayakan proyek berdasarkan target pengembalian yang diharapkan. Selain itu, ***Return on Investment*** **(ROI)** mengukur persentase laba yang dihasilkan dari total investasi, sehingga menjadi alat evaluasi kinerja keuangan yang sederhana namun informatif. ***Net Present Value*** **(NPV)** juga menjadi indikator penting karena mempertimbangkan nilai waktu uang untuk menghitung nilai sekarang dari arus kas masa depan, memberikan informasi tentang apakah proyek menciptakan nilai tambah bagi investor (3,4).

Penggunaan indikator-indikator ini membantu dalam pengambilan keputusan strategis yang berbasis data. Dalam konteks bisnis farmasi, hal ini sangat penting untuk meminimalkan risiko

keuangan dan memastikan keberlanjutan proyek. Studi kelayakan yang dilakukan secara menyeluruh menjadi landasan kuat untuk menarik investasi dan memaksimalkan potensi keberhasilan dalam industri yang dinamis dan kompetitif ini.

Studi Kelayakan Bisnis Farmasi

Studi kelayakan bisnis farmasi adalah analisis komprehensif untuk menilai potensi keberhasilan usaha di sektor farmasi. Evaluasi mencakup aspek pasar, teknis, keuangan, dan regulasi guna memastikan proyek layak dijalankan, meminimalkan risiko, serta memaksimalkan keuntungan dalam industri yang kompetitif dan berlandaskan inovasi serta kepatuhan hukum (5).

Poin dasar dalam kelayakan bisnis farmasi mencakup empat aspek utama. **Kelayakan pasar (*Market feasibility*)** melibatkan analisis permintaan, penawaran, target pasar, tren konsumsi, tingkat persaingan, dan potensi pertumbuhan untuk memastikan peluang keberhasilan produk di pasar. **Kelayakan teknis (*Technical feasibility*)** mengevaluasi teknologi, kapasitas produksi, ketersediaan bahan baku, fasilitas manufaktur, dan kepatuhan terhadap regulasi seperti standar CPOB (6). **Kelayakan keuangan (*Financial feasibility*)** berfokus pada analisis investasi dan pengembalian modal dengan menggunakan indikator seperti ARR, IRR, ROI, dan NPV untuk memastikan proyek dapat dijalankan secara ekonomis. **Kelayakan hukum dan regulasi (*Legal and Regulatory Feasibility*)** menilai kepatuhan terhadap regulasi, termasuk perizinan, hak kekayaan intelektual, dan persyaratan keamanan, guna memastikan bisnis berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku (7).

1. Kelayakan pasar (*Market feasibility*)

Market feasibility dalam bisnis farmasi adalah analisis untuk menilai potensi pasar dan peluang keberhasilan produk atau layanan farmasi. Tujuan utamanya adalah memastikan bahwa produk farmasi yang akan dikembangkan memiliki permintaan yang cukup di pasar, serta memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penerimaan pasar. Analisis ini mencakup evaluasi kebutuhan konsumen, ukuran pasar, tren industri, tingkat persaingan, dan daya beli konsumen.

Faktor yang Mempengaruhi *Market feasibility* dalam Bisnis Farmasi:

a. **Permintaan Pasar**

   Tingkat kebutuhan masyarakat terhadap produk farmasi tertentu, seperti obat-obatan untuk penyakit kronis, suplemen, atau vaksin.

b. **Segmen dan Target Pasar**

   Identifikasi kelompok konsumen spesifik berdasarkan usia, jenis kelamin, penyakit tertentu, atau preferensi kesehatan.

c. **Tren Konsumsi**

   Perubahan perilaku konsumen terhadap penggunaan produk farmasi, seperti meningkatnya permintaan akan obat herbal atau suplemen kesehatan.

d. **Persaingan**

   Analisis jumlah dan kekuatan kompetitor yang menawarkan produk serupa, serta posisi pasar mereka.

e. **Regulasi**

Kebijakan pemerintah yang memengaruhi distribusi dan pemasaran produk farmasi, termasuk harga, aksesibilitas, dan lisensi.

f. **Kondisi Ekonomi**

Daya beli konsumen, tingkat inflasi, dan kebijakan ekonomi yang dapat mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk membeli produk farmasi.

g. **Inovasi Produk**

Peran inovasi dalam menciptakan keunggulan kompetitif, seperti formulasi baru, metode penghantaran obat yang lebih efektif, atau penggunaan teknologi canggih.

h. **Distribusi dan Aksesibilitas**

Ketersediaan produk di pasar, termasuk jaringan distribusi, lokasi apotek, dan akses konsumen terhadap produk.

Market feasibility yang dilakukan dengan baik dapat membantu perusahaan farmasi memahami peluang dan tantangan di pasar, sehingga meminimalkan risiko dan memaksimalkan potensi keuntungan.

2. Kelayakan teknis (*Technical feasibility*)

Technical feasibility dalam bisnis farmasi adalah analisis untuk menilai kemampuan teknis suatu proyek atau usaha farmasi dalam menghasilkan produk atau layanan yang direncanakan. Hal ini mencakup evaluasi teknologi, proses produksi, fasilitas, sumber daya, dan kepatuhan terhadap standar regulasi. Tujuan utamanya adalah memastikan bahwa aspek teknis dari proyek dapat dijalankan dengan efisien, aman, dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Faktor yang Mempengaruhi *Technical feasibility* dalam Bisnis Farmasi:

1. **Teknologi Produksi**

   Ketersediaan dan kecanggihan teknologi untuk menghasilkan produk farmasi secara efektif, seperti mesin untuk formulasi obat, teknologi penghantaran obat, atau teknologi biologis canggih.

2. **Kapasitas Produksi**

   Kemampuan fasilitas untuk memenuhi permintaan pasar, termasuk jumlah *output* yang dapat diproduksi dalam waktu tertentu tanpa mengurangi kualitas.

3. **Ketersediaan Bahan Baku**

   Keberlanjutan pasokan bahan baku dengan kualitas tinggi, termasuk bahan aktif farmasi (API) dan eksipien, serta harga dan keandalan pemasok.

4. **Fasilitas dan Infrastruktur**

   Keberadaan fasilitas manufaktur yang memenuhi standar seperti **CPOB** (Cara Pembuatan Obat yang Baik) atau **cGMP** (*current Good Manufacturing Practice*). Hal ini juga mencakup penyediaan infrastruktur pendukung seperti laboratorium, sistem penyimpanan, dan logistik.

5. **Sumber Daya Manusia (SDM)**

   Ketersediaan tenaga kerja yang kompeten di bidang farmasi, termasuk peneliti, tenaga produksi, dan tenaga teknis yang memahami proses produksi dan regulasi.

6. **Kepatuhan terhadap Regulasi**

   Persyaratan regulasi dari lembaga pengawas seperti BPOM atau FDA terkait dengan produksi, pengemasan, dan distribusi produk farmasi.

7. **Efisiensi Proses**

   Kemampuan untuk mengoptimalkan proses produksi, seperti meminimalkan limbah, mengurangi waktu siklus produksi, dan meningkatkan konsistensi produk.

8. **Sistem Pengendalian Mutu (*Quality Control*)**

   Adanya sistem yang memastikan bahwa produk farmasi memenuhi standar kualitas yang ditetapkan, termasuk pengujian bahan baku, proses, dan produk jadi.

Technical feasibility yang baik memastikan bahwa perusahaan farmasi dapat memproduksi produk secara aman, efisien, dan sesuai standar, sehingga meningkatkan keberhasilan proyek dan kepuasan konsumen.

3. Kelayakan keuangan (*Financial feasibility*)

Kelayakan Keuangan (*Financial feasibility*) dalam bisnis farmasi adalah analisis untuk menilai apakah suatu proyek atau usaha farmasi secara finansial layak dijalankan. Analisis ini mencakup perhitungan biaya, pendapatan, dan potensi keuntungan untuk memastikan bahwa investasi yang dilakukan dapat memberikan pengembalian yang menguntungkan (8). Indikator keuangan seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Average Rate of Return* (ARR), dan *Return on Investment* (ROI) sering digunakan untuk mengevaluasi kelayakan finansial.

Faktor yang Mempengaruhi Kelayakan Keuangan dalam Bisnis Farmasi:

1. **Biaya Investasi Awal**

   Termasuk biaya untuk pengembangan produk, pembelian peralatan, pembangunan fasilitas manufaktur, penelitian, dan pemasaran awal.

2. **Biaya Operasional**

   Pengeluaran rutin yang meliputi bahan baku, gaji karyawan, biaya distribusi, pengemasan, utilitas, dan pemeliharaan fasilitas.

3. **Pendapatan yang Diharapkan**

   Proyeksi penjualan produk farmasi berdasarkan permintaan pasar, harga jual, dan cakupan distribusi.

4. **Arus Kas (*Cash Flow*)**

   Aliran masuk dan keluar uang selama siklus proyek, termasuk waktu untuk mencapai titik impas (*break-even point*).

5. **Tingkat Pengembalian (*Return Rate*)**

   Pengukuran keuntungan yang dihasilkan dari investasi awal, biasanya dihitung menggunakan indikator seperti IRR, ROI, dan ARR.

6. **Risiko Keuangan**

   Faktor risiko seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan regulasi, tingkat suku bunga, dan nilai tukar mata uang yang dapat mempengaruhi biaya dan pendapatan.

7. **Dukungan Pendanaan**

   Sumber pendanaan, seperti modal internal, pinjaman, atau investasi eksternal, serta biaya bunga yang terkait.

8. **Regulasi Harga**

   Kebijakan pemerintah yang mengatur harga obat, yang dapat mempengaruhi margin keuntungan.

9. **Potensi Skala Ekonomi**

   Keuntungan yang dapat diperoleh melalui produksi dalam jumlah besar, sehingga menurunkan biaya per unit dan meningkatkan margin.

Analisis kelayakan keuangan yang komprehensif membantu perusahaan farmasi memastikan bahwa proyek yang direncanakan tidak hanya memberikan keuntungan finansial tetapi juga mampu bertahan menghadapi tantangan ekonomi dan pasar.

4. Kelayakan hukum dan regulasi (*Legal and Regulatory Feasibility*)

Kelayakan Hukum (*Legal Feasibility*) dalam bisnis farmasi adalah analisis untuk menilai sejauh mana sebuah proyek atau usaha farmasi mematuhi peraturan dan regulasi yang berlaku, baik itu di tingkat nasional maupun internasional. Kelayakan hukum memastikan bahwa bisnis farmasi dapat beroperasi tanpa menghadapi masalah hukum yang dapat merugikan atau menghentikan operasional. Hal ini mencakup pemeriksaan terhadap aspek perizinan, hak kekayaan intelektual, kepatuhan terhadap standar kualitas, serta perlindungan konsumen.

Faktor yang Mempengaruhi Kelayakan Hukum dalam Bisnis Farmasi:

1. **Perizinan dan Regulasi**

   Kewajiban untuk memperoleh izin usaha, izin produksi, dan distribusi produk farmasi yang dikeluarkan oleh badan

pengawas seperti BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) di Indonesia, atau FDA di Amerika Serikat. Produk farmasi harus memenuhi standar regulasi yang ketat untuk memastikan keamanan dan kualitas.

2. **Hak Kekayaan Intelektual (HKI)**

   Perlindungan paten untuk formula obat, merek dagang, atau teknologi inovatif yang digunakan dalam produksi. Hal ini juga mencakup hak cipta dan lisensi yang diperlukan untuk memasarkan produk.

3. **Kepatuhan terhadap Standar Kualitas**

   Kepatuhan terhadap **CPOB** (Cara Pembuatan Obat yang Baik) atau **cGMP** (*current Good Manufacturing Practice*) yang merupakan standar wajib untuk memastikan kualitas dan keamanan produk farmasi.

4. **Perlindungan Konsumen**

   Perlindungan terhadap konsumen termasuk transparansi dalam informasi produk, *labeling*, iklan yang jujur, dan sistem pengaduan atau *recall* produk jika terjadi masalah.

5. **Regulasi Harga Obat**

   Kebijakan pemerintah yang mengatur harga obat, termasuk penetapan harga maksimum, subsidi, atau mekanisme pengaturan lainnya yang dapat mempengaruhi bisnis farmasi.

6. **Kepatuhan terhadap Hukum Lingkungan**

   Kewajiban untuk mematuhi regulasi yang berkaitan dengan pembuangan limbah, emisi, dan penggunaan bahan kimia berbahaya dalam produksi farmasi, serta peraturan lainnya terkait dampak lingkungan.

7. **Kepatuhan Pajak dan Hukum Perdagangan**

   Memastikan bahwa bisnis mematuhi regulasi pajak yang berlaku, hukum perdagangan, serta hukum kontrak yang mengatur hubungan dengan pemasok, distributor, dan konsumen.

Kelayakan hukum yang baik memberikan dasar yang kuat bagi bisnis farmasi untuk beroperasi dengan aman dan sah, menghindari risiko hukum, serta membangun reputasi yang baik di pasar.

***Average Rate of Return* (ARR)**

***Average Rate of Return* (ARR)** adalah salah satu indikator yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan investasi dalam bisnis farmasi (9). ARR mengukur rata-rata pengembalian bersih yang dihasilkan dari investasi awal, dengan mempertimbangkan seluruh periode analisis. Dalam konteks bisnis farmasi, penggunaan ARR dapat membantu investor dan manajer dalam menentukan apakah suatu proyek atau produk farmasi layak untuk dijalankan. ARR dihitung dengan membandingkan rata-rata keuntungan tahunan dengan investasi awal, memberikan gambaran tentang efisiensi dan profitabilitas proyek tersebut.

Contoh Soal:

Sebuah perusahaan farmasi sedang mempertimbangkan untuk berinvestasi dalam pengembangan obat baru. Biaya pengembangan obat tersebut diperkirakan mencapai Rp. 5.000.000.000 dan diharapkan menghasilkan keuntungan tahunan sebesar Rp. 1.000.000.000 selama 6 tahun. Hitunglah ***Average Rate of Return* (ARR)** dari investasi ini.

Pembahasan:

Untuk menghitung ARR, kita menggunakan rumus:

ARR = $\frac{Keuntungan\ rata{-}rata\ tahunan}{Investasi\ awal}$ x 100%

Diketahui:

- Keuntungan tahunan = Rp. 1.000.000.000
- Investasi awal = Rp. 5.000.000.000

Maka, perhitungan ARR adalah:

ARR = $\frac{Rp.1.000.000.000,-}{Rp.5.000.000.000,-}$ x 100% = 20%

Interpretasi:

ARR sebesar 20% menunjukkan bahwa proyek ini menghasilkan keuntungan rata-rata sebesar 20% per tahun dari investasi awal. Jika dibandingkan dengan tingkat pengembalian yang diharapkan atau tingkat pengembalian investasi lain yang serupa, ARR ini dapat digunakan untuk mengevaluasi apakah investasi dalam pengembangan obat tersebut layak untuk dilakukan atau tidak. Semakin tinggi ARR, semakin menguntungkan investasi tersebut, tetapi tetap harus mempertimbangkan faktor risiko dan faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan proyek.

***Internal Rate of Return* (IRR)**

***Internal Rate of Return* (IRR)** adalah salah satu indikator yang digunakan untuk menilai kelayakan keuangan suatu investasi, termasuk dalam bisnis farmasi. IRR merupakan tingkat diskonto yang membuat nilai sekarang dari arus kas masa depan suatu proyek sama dengan investasi awal (9,10). Dalam kata lain, IRR adalah tingkat pengembalian yang diharapkan dari suatu investasi yang

meminimalkan selisih antara biaya investasi awal dan arus kas yang dihasilkan oleh proyek tersebut. IRR sangat berguna dalam membantu pengambilan keputusan investasi, di mana jika IRR lebih tinggi daripada tingkat pengembalian yang diinginkan atau biaya modal, proyek dianggap menguntungkan.

Contoh Soal:

Sebuah perusahaan farmasi ingin mengetahui apakah investasi dalam pengembangan produk obat baru layak secara finansial. Perusahaan memperkirakan biaya investasi awal sebesar Rp. 10.000.000.000 dan akan menerima arus kas tahunan sebesar Rp. 3.000.000.000 selama 5 tahun. Hitunglah ***Internal Rate of Return*** **(IRR)** untuk investasi ini.

Pembahasan:

Untuk menghitung IRR, kita perlu mencari tingkat diskonto yang membuat nilai sekarang (NPV) dari semua arus kas sama dengan nol. Dalam hal ini, kita menggunakan rumus NPV sebagai berikut:

$$\mathbf{NPV} = \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+IRR)^t} - \mathbf{I}$$

Dimana:

- Ct = Arus kas tahunan (Rp. 3.000.000.000)
- n = Jumlah tahun (5 tahun)
- I = Investasi awal (Rp. 10.000.000.000)
- IRR= *Internal Rate of Return* yang dicari

Karena menghitung IRR secara analitis membutuhkan perhitungan numerik yang lebih kompleks, dalam praktiknya biasanya digunakan metode *trial and error* atau *software* keuangan seperti Excel atau kalkulator keuangan untuk menentukan IRR. Namun, di sini kita akan memberikan gambaran sederhana tentang bagaimana IRR dihitung.

Dengan menggunakan Excel, kita dapat menggunakan fungsi **IRR** untuk menentukan IRR dari arus kas yang diberikan.

Langkah-langkah di Excel:

1. Masukkan nilai investasi awal (-Rp. 10.000.000.000) di sel pertama.
2. Masukkan arus kas tahunan (Rp. 3.000.000.000) di sel berikutnya, untuk 5 tahun berturut-turut.
3. Gunakan fungsi **=IRR(*range*)** untuk mendapatkan nilai IRR .

Hasil: Misalnya, setelah menggunakan fungsi Excel, diperoleh IRR sekitar **17%**.

Interpretasi:

IRR sebesar 17% menunjukkan bahwa tingkat pengembalian dari investasi dalam pengembangan obat ini adalah 17% per tahun. Jika tingkat pengembalian yang diharapkan atau biaya modal perusahaan lebih rendah dari 17%, investasi ini dianggap layak dan menguntungkan. Namun, jika tingkat pengembalian yang diinginkan lebih tinggi, maka proyek ini mungkin perlu dipertimbangkan ulang.

***Return on Investment* (ROI)**

***Return on Investment* (ROI)** adalah indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan atau kerugian dari suatu investasi dibandingkan dengan biaya investasi yang dikeluarkan (9,11). ROI sangat penting dalam menilai efektivitas finansial suatu proyek atau produk dalam bisnis farmasi. Dengan menghitung ROI, perusahaan farmasi dapat mengetahui seberapa besar keuntungan yang dihasilkan dari investasi yang dilakukan, serta membandingkan kinerja investasi

di berbagai proyek atau produk. ROI dihitung sebagai persentase dari keuntungan bersih yang diperoleh dari investasi terhadap biaya investasi awal.

Contoh Soal:

Sebuah perusahaan farmasi berinvestasi dalam pengembangan obat baru dengan biaya awal sebesar Rp. 8.000.000.000. Setelah 4 tahun, perusahaan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 12.000.000.000 dari penjualan produk tersebut. Hitunglah ***Return on Investment*** **(ROI)** untuk investasi ini.

Pembahasan:

Untuk menghitung ROI, kita menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{Keuntungan\ bersih}{Investasi\ awal} \times 100\%$$

Keuntungan bersih dapat dihitung dengan mengurangkan investasi awal dari pendapatan yang diperoleh:

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan bersih} &= \text{Pendapatan} - \text{Investasi Awal} \\ &= 12.000.000.000 - 8.000.000.000 \\ &= 4.000.000.000\end{aligned}$$

$$\text{ROI} = \frac{4.000.000.000}{8.000.000.000} \times 100\% = 50\%$$

Interpretasi:

ROI sebesar 50% menunjukkan bahwa investasi dalam pengembangan obat tersebut menghasilkan keuntungan sebesar 50% dari biaya investasi awal. Ini berarti bahwa setiap Rp. 1 yang diinvestasikan menghasilkan tambahan Rp. 0,50 sebagai keuntungan. ROI yang tinggi menunjukkan bahwa proyek ini berhasil memberikan pengembalian

yang menguntungkan, namun perlu juga diperhatikan faktor risiko dan keberlanjutan pasar dalam keputusan investasi lebih lanjut.

Net Present Value (NPV)

Net Present Value **(NPV)** adalah salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan investasi dalam bisnis farmasi dengan mempertimbangkan nilai waktu uang (9). NPV mengukur selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang dihasilkan oleh suatu proyek dan biaya investasi awal. Jika NPV positif, maka investasi tersebut dianggap menguntungkan, karena nilai arus kas yang akan diterima di masa depan lebih besar daripada biaya investasi yang dikeluarkan. Sebaliknya, jika NPV negatif, investasi tersebut tidak layak karena arus kas yang diharapkan tidak dapat menutupi biaya investasi. NPV sangat penting dalam bisnis farmasi untuk menilai apakah proyek pengembangan produk atau investasi lain dapat memberikan nilai tambah dalam jangka panjang.

Contoh Soal:

Sebuah perusahaan farmasi sedang mempertimbangkan untuk berinvestasi dalam pengembangan obat baru. Perusahaan memperkirakan biaya investasi awal sebesar Rp. 10.000.000.000 dan diharapkan dapat menghasilkan arus kas tahunan sebesar Rp. 3.000.000.000 selama 5 tahun. Tingkat diskonto yang digunakan oleh perusahaan adalah 10%. Hitunglah ***Net Present Value*** **(NPV)** untuk investasi ini.

Pembahasan:

Untuk menghitung NPV, kita menggunakan rumus:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+IRR)^t} - I$$

Dimana:

- Ct = Arus kas tahunan (Rp. 3.000.000.000)
- r = Tingkat diskonto (10% atau 0,10)
- n = Jumlah tahun (5 tahun)
- I = Investasi awal (Rp. 10.000.000.000)

Nilai NPV sekarang dari arus kas tahunan untuk 5 tahun:

$$NPV = \frac{3.000.000.000}{(1+0,1)^1} + \frac{3.000.000.000}{(1+0,1)^2} + \frac{3.000.000.000}{(1+0,1)^3} + \frac{3.000.000.000}{(1+0,1)^4} + \frac{3.000.000.000}{(1+0,1)^5} - 10.000.000.000$$

Perhitungan untuk masing-masing tahun:

Tahun 1 = $\frac{3.000.000.000}{1,10}$ = 2.727.272.727

Tahun 2 = $\frac{3.000.000.000}{1,21}$ = 2.479.338.843

Tahun 3 = $\frac{3.000.000.000}{1,331}$ = 2.254.398.425

Tahun 4 = $\frac{3.000.000.000}{1,464}$ = 2.052.180.350

Tahun 5 = $\frac{3.000.000.000}{1,610}$ = 1.863.013.924

NPV=11.376.204.269−10.000.000.000=1.376.204.269

Interpretasi:

NPV sebesar **Rp. 1.376.204.269** menunjukkan bahwa investasi ini menghasilkan nilai tambah yang positif, karena nilai sekarang dari arus

kas masa depan lebih besar daripada biaya investasi awal. Dengan kata lain, proyek pengembangan obat ini menguntungkan dan layak untuk dilaksanakan. Jika NPV negatif, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan kembali keputusan untuk melanjutkan investasi tersebut.

Daftar Pustaka

1. Fitria N. Pedoman Pembuatan Review Sistematik di Bidang Ekonomi Kesehatan. Padang: Andalas University Press; 2020.
2. Kementerian Kesehatan RI. Pedoman Teknis Analisis Farmakoekonomi Di Fasilitas Kesehatan. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia; 2016.
3. Kementerian Kesehatan RI. Modul Pelatihan Analisis Farmakoekonomi Di Pelayanan Kesehatan. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia; 2020.
4. Syavardie Y, Mardatillah M, Yuniar CR, Serdiani S, Arief I, Suhery D, et al. Farmakoekonomi. 1st ed. Yogyakarta: Penamuda Media; 2024. 1–127 p.
5. Tadesse AW, Mganga A, Dube TN, Alacapa J, van Kalmthout K, Letta T, et al. Feasibility and acceptability of the smart pillbox and medication label with differentiated care to support person-centered tuberculosis care among ASCENT trial participants - A multicountry study. Front *public* Heal. 2024;12:1327971.
6. Charlton-Ouw KM, Leake SS, Sola CN, Sandhu HK, Albarado R, Holcomb JB, et al. Technical and *Financial feasibility* of an inferior vena cava filter retrieval program at a level one trauma center. Ann Vasc Surg. 2015 Jan;29(1):84–9.
7. Gallego J. Legal Positivism's Internal Morality. Oxf J Leg Stud. 2023;43(2):456–74.
8. Smith MT, Goebel JS, Blignaut JN. The *financial* and economic feasibility of rural household biodigesters for poor

communities in South Africa. Waste Manag. 2014 Feb;34(2):352–62.

9. Magni CA, Marchioni A. Average rates of return, working capital, and NPV-consistency in project appraisal: A sensitivity analysis approach. Int J Prod Econ [Internet]. 2020;229:107769. Available from: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S092552732030150X

10. Magni CA. Average *Internal Rate of Return* and Investment Decisions: A New Perspective. Eng Econ [Internet]. 2010 May 28;55(2):150–80. Available from: https://doi.org/10.1080/00137911003791856

11. Ichsani S, Suhardi AR. The Effect of Return on *Equity* (ROE) and *Return on Investment* (ROI) on Trading Volume. Procedia - Soc Behav Sci [Internet]. 2015;211:896–902. Available from: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815054580

Tentang Penulis

apt. Najmiatul Fitria S.Farm, M.Farm, Ph.D lahir di Padang pada tanggal 30 November 1984. Penulis adalah seorang staf pengajar pada Fakultas Farmasi Universitas Andalas, Padang. Penulis menamatkan pendidikan Sarjana Farmasi di Universitas Andalas pada tahun 2006. Selanjutnya melanjutkan penulis studi profesi Apoteker dan mendapatkan ijazah Apoteker pada tahun 2007. Pada tahun 2009 penulis memulai karir sebagai dosen di Fakultas Farmasi Universitas Andalas. Pada tahun yang sama beliau melanjutkan studi S2 di Universitas Andalas dengan bidang keahlian Farmasi Klinik. Tahun 2015 penulis memulai studi S3 di bidang Farmakoterapi, Farmakoepidemiologi dan Farmakoekonomi di University of Groningen, Belanda. Penulis menyelesaikan Studi S3 pada tanggal 19 April 2021. Saat ini penulis telah memiliki beberapa publikasi yang diterbitkan oleh jurnal bereputasi Internasional.

Bab 8 Payback Period

Feny Lestari, SE., MM

A. Pendahuluan *Payback Period*

Motif ekonomi seseorang atau organisasi dapat didefinisikan sebagai inspirasi atau keterlibatan dalam aktivitas ekonomi dengan tujuan akhir memaksimalkan keuntungan finansial. Investasi adalah salah satu hal yang dilakukan secara pribadi. Baik itu individu, swasta, lembaga publik, atau perusahaan swasta dengan tujuan dari setiap aktivitas investasi adalah menghasilkan laba. Selain itu, ada optimisme bahwa dana awal dapat diperoleh kembali dengan cepat. Setiap investor memiliki harapan besar untuk pertumbuhan uang tunai yang mereka investasi, oleh karena itu sangat penting bahwa manajemen dapat memaksimalkan laba dengan perencanaan yang cermat, dan salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan menghitung nilai investasi menggunakan *Payback Period*.

Salah satu metrik yang menunjukkan bagaimana uang benar-benar dapat menghasilkan uang lagi karena pengaruh waktu adalah *Payback Period*. Hal ini biasa disebut konsep nilai waktu dari uang. Nilai waktu uang dari uang menjelaskan perubahan jumlah uang atas waktu penggunaan dana yang di investasi, dimiliki atau dipinjamkan (Ai Nurhayati, 2022).

B. Definisi *Payback Period*

Seorang investor harus mampu berpikir secara rasional dalam memutuskan berinvestasi jangka waktu pendek maupun jangka waktu panjang agar terhindar dari risiko yang tidak diinginkan. Salah satu cara seorang investor menilai kelayakan dalam berinvestasi yaitu dengan menggunakan metode *Payback Period* (PP).

Menurut Eko Sudarmarto dkk. (2021), *Payback Period* adalah jangka waktu yang dibutuhkan agar pendapatan proyek dapat menutupi

nilai investasi. Menurut Puroliansiagan dkk. (2023), *Payback Period* adalah jangka waktu yang dibutuhkan agar arus kas tambahan dapat menyamai arus kas investasi awal atau arus kas keluar.

Analisa pembayaran kembali dalam arti sebuah periode dimana titik impas sudah terlewati, investor sudah mulai merasakan keuntungan dari hasil investasinya. Periode dimana jumlah waktu yang dibutuhkan untuk pemodal mendapatkan kembali modal awalnya (Ai Nurhayati, 2022).

Berdasarkan apa yang telah kita pelajari sejauh ini, metode *Payback Period* merupakan jangka waktu yang diperlukan agar modal investasi yang ditanamkan pada suatu kegiatan investasi dapat diperoleh kembali secara penuh/seluruhnya. Selanjutnya, metode menganalisis seberapa lama (periode) nilai investasi terjadi pada kondisi *break event point* (titik impas). Untuk mencari lamanya periode pengembalian digunakan rumus:

$$Payback\ Period = \frac{Investasi}{Kas\ Bersih\ per\ tahun}\ x\ 1\ Tahun$$

Perhitungan metode *Payback Period* terdapat 2 bentuk:

1. Kas bersih per tahun sama
2. Kas bersih per tahun tidak sama

Contoh Kasus:

Sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penyewaan transportasi Bus di bawah pengelola PT. Lembah Arau, ingin melakukan investasi sebesar Rp. 12.000.000.000, dari nilai Investasi tersebut sebesar Rp. 6.000.000.000 digunakan untuk modal kerja. Bus tersebut memiliki umur ekonomis 10 tahun dan perhitungan penyusutan dengan metode garis lurus dengan asumsi tidak ada nilai residu. Pengembalian tingkat bunga (*cost of capital*) sebesar 16 %. Sedangkan, untuk keuntungan per

tahun diperkirakan sebagai berikut:

Aliran Kas Bersih

Tahun 1	Laba / EAT
1	600.000.000
2	900.000.000
3	1.000.000.000
4	1.200.000.000
5	1.100.000.000
6	1.000.000.000
7	1.100.000.000
8	900.000.000
9	1.100.00.000
10	1.000.000.000

Penyelesaian:

Langkah 1: Perhitungan penyusutan

$$Penyusutan\ per\ tahun = \frac{Investasi - Modal\ Kerja}{Umur\ Ekonomis}\ x\ 1\ Tahun$$

$$= \frac{Rp\ 12.000.000.000 - Rp\ 6.000.000.000}{10\ Tahun}\ x\ 1\ Tahun$$

= Rp. 600.000.000 / tahun

Langkah 2: Membuat Tabel *Cash Flow*

Tabel *Cash Flow* Berdasarkan Umur Ekonomi Investasi

(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun ke	EAT	Penyusutan	Kas Bersih	D.F. = 16%	PV Kas Bersih
1	600	600	1.200	0,8621	1.034,52
2	900	600	1.500	0,7432	1.114,8
3	1.000	600	1.600	0,6406	1.024,96
4	1.200	600	1.800	0,5523	994,14
5	1.100	600	1.700	0,4761	809,37
6	1.000	600	1.600	0,4104	656,64
7	1.100	600	1.700	0,3538	601,46
8	900	600	1.500	0,3050	457,5
9	1.100	600	1.700	0,2629	446,93
10	1.000	600	1.600	0,2267	362,72

Catatan: DF = *Discount Factor* $= \frac{1}{(1+i)n}$

Perhitungan DF = 16%

Tahun ke-0, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^0} = \frac{1}{(1{,}16)^0} + \frac{1}{1} = 1$

Tahun ke-1, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^1} = \frac{1}{(1{,}16)^1} = 0{,}8621$

Tahun ke-2, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^2} = \frac{1}{(1{,}16)^2} = 0{,}7432$

Tahun ke-3, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^3} = \frac{1}{(1{,}16)^3} = 0{,}6406$

Tahun ke-4, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^4} = \frac{1}{(1{,}16)^4} = 0{,}5523$

Tahun ke-5, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^5} = \frac{1}{(1{,}16)^5} = 0{,}4761$

Tahun ke-6, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^6} = \frac{1}{(1{,}16)^6} = 0{,}4104$

Tahun ke-7, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^7} = \frac{1}{(1{,}16)^7} = 0{,}3538$

Tahun ke-8, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^8} = \frac{1}{(1{,}16)^8} = 0{,}3050$

Tahun ke-9, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^9} = \frac{1}{(1{,}16)^9} = 0{,}2629$

Tahun ke-10, *DF* $= \frac{1}{(1+0{,}16)^{10}} = \frac{1}{(1{,}16)^{10}} = 0{,}2267$

Langkah 3: Perhitungan Metode *Payback Period*

1. **Kas bersih per tahun sama**

   Diasumsikan PT. Lembah Arau memiliki kas bersih (*proceed)* per tahun sebesar Rp. 4.000.000.000, maka *Payback Period*-nya:

$$Payback\ Period = \frac{Investasi}{Kas\ Bersih\ per\ tahun}\ x\ 1\ Tahun$$

$$= \frac{Rp\ 12.000.000.000}{Rp\ 4.000.000.000}\ x\ 1\ Tahun$$

   = 3 Tahun

   Dari perhitungan kasus diatas maka PT. Lembah Arau mendapatkan pengembalian investasi selama 3 tahun atau 36 Bulan, maka investasi dikatakan layak diterima karena tingkat pengembalian investasi kurang dari umur ekonomis yaitu 10 tahun.

2. **Kas Bersih per tahun tidak sama**

   Perhitungan sebagai berikut:

Investasi	= Rp. 12.000.000.000
Kas bersih tahun ke-1	= Rp. 1.200.000.000 -
	Rp. 10.800.000.000
Kas bersih tahun ke-2	= Rp. 1.500.000.000 -
	Rp. 9.300.000.000
Kas bersih tahun ke-3	= Rp. 1.600.000.000 -
	Rp. 7.700.000.000

Kas bersih tahun ke-4 = Rp. 1.800.000.000 -
Rp. 5.900.000.000

Kas bersih tahun ke-5 = Rp. 1.700.000.000 -
Rp. 4.200.000.000

Kas bersih tahun ke-6 = Rp. 1.600.000.000 -
Rp. 2.600.000.000

Kas bersih tahun ke-7 = Rp. 1.700.000.000 -
Rp. 900.000.000

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa setelah tahun ke-7, sisa saldo investasi lebih kecil dari kas bersih sebesar Rp1.500.000.000 pada tahun ke-8, sehingga waktu akhir adalah sebagai berikut:

$$Payback\ Period = \frac{Investasi}{Kas\ Bersih\ per\ tahun}\ x\ 1\ Tahun$$

$$= \frac{900.000.0000}{1.500.000.000}\ x\ 1\ Tahun$$

$$=\ 0{,}6\ tahun\ atau\ 7{,}2\ bulan$$

Dari perhitungan kasus diatas maka PT. Lembah Arau mendapatkan pengembalian investasi selama 7 tahun 7,2 bulan, maka investasi dikatakan layak diterima karena tingkat pengembalian investasi kurang dari umur ekonomis yaitu 10 tahun.

Dari perhitungan *Payback Period* di atas maka kedua metode perhitungan diatas dianggap layak atau diterima karena kedua metode perhitungan di atas memiliki tingkat pengembalian kurang dari umur ekonomis. Namun, jika ingin memilih untuk menggunakan salah satu metode saja, maka metode kas bersih per tahun sama yang dipilih

karena tingkat pengembalian investasi lebih cepat yaitu 3 tahun dibandingkan menggunakan metode kas bersih per tahun tidak sama yaitu 7 tahun 7,2 bulan.

C. Kelebihan dan Kekurangan *Payback Period*

Payback Period memiliki beberapa kelebihan, sebagai berikut:

1. Metode mudah dipahami.
2. Memudahkan investor dalam mengetahui lamanya waktu pengembalian dana yang diinvestasi.
3. Memudahkan dalam membandingkan dua proyek yang memiliki risiko dan *rate* yang sama.

Payback Period memiliki beberapa kekurangan, sebagai berikut:

1. Setelah *Payback Period* terpenuhi, penerimaan investasi diabaikan.
2. Tidak memperhitungkan nilai waktu uang.
3. Informasi mengenai tambahan *value* yang berasal dari perusahaan tidak dapat ditunjukkan.

Daftar Pustaka

Nurhayati, A. 2022 . *Ekonomi Teknik*. Yogyakarta: Andi.

Siagan, Parulian dkk. 2023. *Ekonomi Teknik*. Medan: Yayasan Kita Menulis

Sudarmarto, Eko dkk. 2021. *Penganggaran Perusahaan*. Bandung: Widina Bhakti Persada

Tentang Penulis

Penulis adalah Dosen di Universitas Sjech Djamil Djambek Bukittinggi sejak tahun 2016 hingga sekarang, lahir di Bukittinggi pada tanggal 24 Februari 1989. Pendidikan Sekolah Dasar pada SDN 25 Bukittinggi (2001), untuk Sekolah Menengah Pertama di SMPN 03 Bukittinggi (2004). Adapun Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMAN 05 Bukittinggi (2007) kemudian menjadi siswa terpilih untuk pertukaran pelajar ke Malaysia (2006). Pendidikan S1 diperoleh dari Jurusan Akuntansi di Universitas Widyatama Bandung (2011), sedangkan Pendidikan S2 diselesaikan pada Universitas Andalas dengan jurusan Manajemen (2015). Sebelum mengajar di Universitas Sjech Djamil Djambek Bukittinggi pernah bekerja di PT. PLN (Persero) Bukittinggi (2011), PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk (Unit Syariah) Cabang Bukittinggi juga menjadi Dosen di beberapa perguruan tinggi seperti Akademi Manajemen Informatika dan Komputer (AMIK Daparnas Padang) pada tahun 2016, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE "KBP" Padang) pada tahun 2016 dan Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang (2015-2016). Penulis juga pernah menjadi Duta Seni Kota Bukittinggi (2001-2007) dan Putri Pariwisata Kota Bukittinggi (2004-2006), e-mail: emiratesfeny@gmail.com.

Bab 9 Titik Impas Penjualan (BEP)

DR. Sabri, SE, MM, ME, MM, CRBD.

A. Pengertian

Untung dan rugi dalam suatu usaha merupakan sebuah pilihan, Tentu saja, setiap perusahaan pasti menginginkan laba. Laba itu sendiri bisa dapat diperoleh ketika jumlah pendapatan lebih besar dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Namun, tidak menutup kemungkinan jika nanti hasilnya akan rugi, yang di mana jumlah beban yang dikeluarkan lebih besar dari pendapatan yang diterima dalam periode tertentu. Oleh sebab itu, untuk menghindari kerugian tersebut, maka para pengusaha perlu mengenal tentang *Break Even Point* atau lebih familiar didengar dengan BEP

Break Even Point merupakan suatu titik impas dimana laba yang didapatkan mempunyai nilai setara dengan yang diperlukan dalam sebuah usaha dengan tidak mengalami kerugian. Dalam posisi tersebut, laba bernilai 0 (nol) atau tidak untung dan tidak rugi, bagi orang awam banyak dikenal dengan nama balik modal.

Kondisi BEP ini bisa muncul apabila perusahaan menggunakan biaya tetap dalam operasionalnya, sedangkan volume penjualannya hanya cukup menutupi biaya tetap beserta biaya variabel yang ada. Dengan begitu, untung-rugi perusahaan akan berada dalam posisi titik 0 (nol) dan jika pendapatan yang dihasilkan lebih besar dari biaya tetap dan biaya variabel, maka perusahaan dinyatakan untung. Pengertian *Break Even Point* (BEP) Menurut Para Ahli, diantaranya:

1. **Mulyadi**

   Menurut Mulyadi, BEP diartikan sebagai impas, yakni keadaan di mana usaha tidak mendapatkan laba, tapi juga tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, usaha tersebut dikatakan impas apabila jumlah pendapatannya sama dengan jumlah biaya, atau jika laba kontribusi digunakan untuk menutup biaya saja.

2. **Harahap**

   Menurut Harahap, *Break Even Point* adalah kondisi atau kinerja perusahaan di mana tidak adanya laba dan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain, semua biaya yang sudah dikeluarkan bisa tertutup dari pendapatan suatu produk.

3. **Purba**

   Menurut Purba, *Break Even Point* adalah hal yang berdasarkan suatu pernyataan yang seperti berapa jumlah unit produksi yang seharusnya bisa dijual untuk menutup biaya yang sudah dikeluarkan untuk menghasilkan produk.

4. **Sigit**

   Menurut Sigit, BEP merupakan tingkat penjualan yang dibutuhkan sebagai penutup dari total biaya operasional yang dikeluarkan. Menurutnya, BEP adalah laba sebelum adanya bunga dan pajak atau *earning before interest*.

5. **Rony**

   Menurut Rony, BEP adalah sarana dalam manajemen yang bertujuan untuk mengetahui titik hasil penjualan apakah sama dengan biaya. Alhasil, perusahaan tidak mempunyai keuntungan dan juga kerugian.

6. **Herjanto**

   Menurut Herjanto, *Break Even Point* merupakan analisis yang mempunyai tujuan untuk menemukan kurva dalam biaya dan pendapatan yang senilai. Jadi, tidak heran jika disebut sebagai titik pulang pokok.

B. Fungsi Break Even Point (BEP)

Jika *return of investment* berfungsi sebagai Analisa atas efisiensi dari modal yang digunakan, maka BEP memiliki fungsi untuk mengefisiensikan apa yang diproduksi guna mendapatkan keuntungan yang optimal. Untuk lebih jelasnya berikut merupakan fungsi dari BEP antara lain:

1. **Menentukan Besaran Volume Barang**

   BEP memiliki fungsi untuk menentukan besaran volume barang yang akan diproduksi. Setelah dapat menentukan volume produksi, maka dengan BEP pengusaha bisa menentukan laba dari perusahaan.

2. **Memudahkan Untuk Menentukan Langkah**

   Pengusaha juga bisa menentukan langkah yang efisien untuk kedepannya. Contohnya menentukan langkah untuk mengurangi beban yang dianggap tidak perlu dalam kinerja pada perusahaan. Hal itu dapat dilakukan dengan membuat BEP terlebih dahulu.

3. **Mengetahui Perubahan Nilai Keuntungan**

   Fungsi dari BEP berperan tinggi dalam mengetahui perubahan nilai keuntungan yang mungkin saja terjadi jika terjadi suatu perubahan harga dari produk. Hal ini sebenarnya didapatkan dari pengertian bahwa nilai BEP dan harga produk yang dijual berada dalam satu garis linear. Oleh sebab itu, jika salah satu point dalam definisi tersebut tinggi, maka point lainnya yang berada dalam garis tersebut juga akan tinggi.

C. Dasar-Dasar *Break Even Point* (BEP)

Seorang pengusaha bisa memahami dan mengetahui keuangan dalam periode tertentu atau selanjutnya dengan melihat BEP dari hasil

penjualan. Oleh sebab itu, sangat diperlukan pemahaman mengenai konsep dasar dalam menentukan titik BEP ini. Berikut ini terdapat beberapa macam dasar dari *Break Even Point* yang harus dipahami dan dimengerti:

1. Bahan utama dalam perhitungan BEP ini biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya variabel (*Variable Cost*).
2. Apabila muncul suatu perubahan selama produksi, maka tidak berpengaruh pada nilai biaya tetap atau *fixed cost* dan tetap konstan.
3. Munculnya perubahan volume dari kapasitas produksi, tentu saja berpengaruh pada nilai biaya variabel keseluruhannya.
4. Jika nilai jual barang tetap, maka selama analisis dilakukan tidak akan memunculkan perubahan harga jual yang ditetapkan.
5. Jika dilihat dari perhitungan BEP, jumlah produk yang dihasilkan akan selalu dianggap sudah habis terjual.
6. Menghitung BEP berlaku untuk satu produk, jika perusahaan melakukan produksi secara massal, maka diperlukan persamaan hasil penjualan setiap produk.

Dasar dari BEP ini akan membantu dalam mengimplementasikan rumus perhitungan BEP. Jika hal ini diabaikan, maka akan memicu kesalahan perhitungan.

D. Manfaat dari *Break Even Point*

Break Even Point ini dapat diimplementasikan di usaha besar ataupun kecil karena memiliki berbagai manfaat. Berikut manfaat dari analisis *Break Even Point* (BEP) pada sebuah usaha atau bisnis, yaitu:

1. *Membantu perusahaan/pebisnis untuk mengambil langkah yang lebih efisien.*

   Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa BEP merupakan salah satu cara untuk menghitung apakah suatu produk yang dijual bisa menguntungkan perusahaan atau tidak. Oleh sebab itu, dengan menghitung BEP, maka perusahaan akan menjadi lebih mudah dalam menentukan langkah apa yang harus dilakukan agar perusahaan menjadi lebih berkembang dan maju. Dengan begitu, pertumbuhan ekonomi perusahaan akan lebih mudah untuk ditingkatkan. Oleh sebab itu, sudah seharusnya bagi pengusaha untuk selalu menggunakan BEP dalam menghitung suatu barang produksi.

2. *Dapat membuat estimasi waktu balik modal*

   Manfaat kedua dari menghitung BEP pada suatu perusahaan adalah pengusaha menjadi lebih mudah dalam menentukan estimasi waktu untuk balik modal. Benar sekali, setiap pengusaha atau pebisnis pastinya menginginkan untuk balik modal. Dengan menghitung BEP, maka pebisnis bisa menghitung perputaran penjualan suatu produk, sehingga bisa mengetahui kapan waktu untuk balik moda, entah itu dalam hitungan tahun atau bulan. Dengan begitu, pengusaha atau pebisnis bisa menumbuhkan perusahaan. Bahkan, dengan BEP, pebisnis bisa menjadi lebih mudah untuk menentukan kapan membutuhkan investor.

3. *Profitabilitas dalam suatu bisnis*

   Manfaat yang ketiga dari *Break Even Point* adalah dapat meningkatkan profitabilitas dalam suatu bisnis. Hal ini dapat terjadi karena dengan menghitung BEP, maka perusahaan

menjadi lebih mudah dalam melakukan analisa keuntungan. Apakah perusahaan untung atau rugi.

Komponen yang membentuk *Break Even Point*

1. *Biaya Tetap (Fixed Cost)*

Jenis biaya yang tidak berubah atau statis dengan kenaikan atau penurunan jumlah barang atau jasa yang diproduksi atau bahasa gampangnya bisa diartikan sebagai biaya yang harus dihitung meskipun saat itu bisnisnya sedang mengalami penurunan dalam penjualan atau tidak memproduksi sesuatu.

2. *Biaya Variabel (Variable Cost)*

Jenis biaya yang angkanya tidak tetap atau bisa dibilang dengan bisa berubah, tergantung dari tingkat produksi yang sedang dilakukan. Tingkat produksi dan biaya variabel akan selalu sama dan berkaitan. Contoh dari variabel cost ini antara lain, bahan baku, beban listrik, air dan lain-lain.

3. *Harga Jual*

Hal ini didapatkan dari semua biaya yang diperlukan dalam memproduksi suatu barang, ditambah dengan keuntungan yang ingin didapatkan.

4. *Pendapatan*

Pendapatan atau penghasilan yang didapatkan dari seluruh penjualan produk atau jasa. Jumlah pendapatan tersebut didapatkan berdasarkan harga jual dikali dengan jumlah produk yang berhasil tembus dijual di pasaran.

5. *Laba*

Komponen pembentuk BEP yang terakhir tidak jauh dari nama keuntungan, cara menghitung keuntungan atau laba ini dengan

sisa penghasilan yang didapat dikurangi oleh biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

Faktor Peningkat *Break Even Point* (BEP)

Berikut ini merupakan beberapa faktor yang bisa meningkatkan *Break Even Point*:

1. *Peningkatan Penjualan*

Saat terjadinya peningkatan penjualan oleh konsumen, dapat diartikan sebagai permintaan yang lebih tinggi. Untuk menanggapi hal tersebut, maka perusahaan tentu perlu meningkatkan aktivitas produksinya.

2. *Biaya Produksi Meningkat*

Biaya produksi yang meningkat ini juga bisa menjadi beberapa faktor yang melonjakkan *Break Even Point*. Hal ini bisa menjadi tantangan tersendiri sebagai pebisnis saat permintaan produk atau penjualan pelanggan tetap sama, namun biaya variabelnya saja yang meningkat. Tidak hanya biaya produksi, BEP juga bisa meningkat akibat adanya kenaikan biaya sewa gedung, gaji karyawan, ataupun biaya utilitas.

3. *Perbaikan Peralatan*

Faktor lainnya yang bisa meningkatkan BEP itu adalah perbaikan alat termasuk masalah pada produksi. Saat hal itu terjadi, kenaikan BEP juga terjadi, itu semua karena jumlah target unit yang tidak bisa diproduksi sesuai waktu yang telah ditentukan. Peralatan yang gagal beroperasi atau menghasilkan produk yang gagal juga bisa berujung pada meningkatnya biaya operasional, sehingga titik impasnya menjadi lebih tinggi.

Tentang Penulis

Dr. Sabri., SE., MM., ME., MM., CRBD, lahir pada tanggal 17 Agustus 1981, merupakan seorang lulusan Program Doktor Kajian Lingkungan dan Pembangunan Universitas Negeri Padang, memiliki pengalaman di bidang penulisan dan penelitian. Karya-karyanya telah dipublikasikan di berbagai jurnal nasional dan internasional. Penulis juga sebagai dosen tetap pada Institut Teknologi dan Bisnis Haji Agus Salim Bukittinggi serta dosen luar biasa pada berbagai perguruan tinggi yang ada di Sumatera Barat. Data lebih lengkap, bisa dilihat pada: https://scholar.google.com/citations?user=6H54ktIAAAAJ&hl=id&authuser= 2.https://orcid.org/0000-0001-8069-3342 https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57212660139