

Studi Penggunaan Financial Forecasting untuk Menyusun Strategi Penetapan Harga yang Kompetitif pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk

Muhammad Lutvi¹, Muhammad Daffa Aminullah², Muhammad Wahyudi^{3 *}

^{1,2,3} Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar

Abstrak

Penelitian ini menganalisis penerapan *financial forecasting* dalam menyusun strategi penetapan harga yang kompetitif pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk. Metode kualitatif digunakan dengan mengkaji data penjualan tahun 2023 hingga 2024 dan memproyeksikan penjualan tahun 2025 menggunakan metode kuadrat terkecil. Hasil penelitian menunjukkan potensi peningkatan penjualan sebesar 0,03% pada tahun 2025, yang didukung oleh tren inflasi menurun dan penyesuaian harga yang kompetitif dibandingkan dengan produk pesaing. Perusahaan disarankan mengoptimalkan biaya produksi dan menerapkan strategi pemasaran seperti diskon dan paket bundling untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan strategi yang tepat, diharapkan profitabilitas dan daya saing perusahaan dapat meningkat.

Kata Kunci: *Financial Forecasting*, Strategi Harga, Efisiensi Biaya, PT Sido Muncul.

Abstract

This study aims to analyze the application of financial forecasting in developing a competitive pricing strategy at PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk. A qualitative research method was used by examining sales data from 2023 to 2024 and projecting sales for 2025 using the least square method. The results indicate a potential sales increase of 0.03% in 2025, supported by declining inflation trends and competitive price adjustments compared to competing products. By optimizing production costs and implementing effective marketing strategies, the company is expected to enhance profitability and market competitiveness.

Keywords: Financial Forecasting, Pricing Strategy, Cost Efficiency, PT Sido Muncul.

PENDAHULUAN

Dalam lanskap bisnis yang semakin kompetitif dan bergerak dinamis seperti saat ini, kemampuan perusahaan untuk meramalkan masa depan secara akurat menjadi kunci keberhasilan. Salah satu alat yang sangat berharga dalam upaya ini adalah *financial forecasting*. Melalui *financial forecasting*, perusahaan dapat memproyeksikan kinerja keuangannya di masa depan, mengidentifikasi potensi risiko, dan mengambil keputusan strategis yang tepat. Pesatnya perkembangan zaman seperti internet dan teknologi digital membuat banyak perubahan pada produk-produk keuangan terkini, fungsi keuangan dan sistem dari manajemen risiko telah mempengaruhi lajunya kemajuan pada pasar keuangan. Kemajuan ini juga mempengaruhi pengelolaan sebagian besar dana perusahaan yang memanfaatkan teknologi informasi untuk mengelola keuangan Perusahaan. Perubahan ini dapat mengakibatkan fluktuasi dan ketidakpastian yang signifikan pada data keuangan.

Menurut (Tamam & Muis dalam Salsabila, 2022) melalui analisis laporan keuangan, dapat diperoleh berbagai informasi mengenai keadaan finansial dan keberhasilan yang telah dicapai

*Korespondensi: Muhammad Wahyudi (wahyudiarridho@untidar.ac.id)

Sitasi: Lutvi, M., Aminullah, M. D., & Wahyudi, M. (2023) Studi Penggunaan Financial Forecasting untuk Menyusun Strategi Penetapan Harga yang Kompetitif pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, *Jurnal Manajemen dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 14(2), 182-187.

Submit: 7 September 2023, Revisi: 28 September 2023, Diterima: 15 Oktober 2023, Publish: 30 Desember 2023



oleh institusi perbankan, beserta dengan data tambahan yang penting untuk keputusan yang diambil oleh manajemen bank.

Analisis fundamental merupakan pendekatan yang digunakan untuk mengevaluasi kondisi perusahaan dengan mempertimbangkan kinerja periode sebelumnya, kondisi pada saat ini, dan proyeksi pada masa mendatang. Analisis fundamental mengevaluasi kondisi perusahaan dengan mempertimbangkan kinerja masa lalu, saat ini, dan proyeksi di masa depan. Tujuan utama dari analisis ini adalah mengidentifikasi perusahaan yang memiliki nilai intrinsik sesuai dengan kondisi keuangan, potensi pertumbuhan, tingkat risiko, dan arus kas yang dimilikinya. Proses analisis fundamental mencakup beberapa tahapan, yaitu evaluasi lingkungan industri dan strategi bisnis yang diterapkan, analisis laporan keuangan, serta penilaian prospek perusahaan di masa mendatang (Saluza & Hartati, 2022). Kerangka kerja dalam analisis fundamental meliputi empat tahap utama, yaitu evaluasi strategi bisnis, pemeriksaan akuntansi, analisis kondisi keuangan, dan penilaian prospektif yang mengkaji potensi perkembangan perusahaan di masa depan. (Palepu dalam Muhammad Yudi, 2022).

PT Sidomuncul, sebagai salah satu perusahaan farmasi dan herbal terkemuka di Indonesia, tentu sangat merasakan pentingnya *financial forecasting* dalam menjalankan bisnisnya. Dengan portofolio produk yang beragam dan pasar yang terus berkembang, perusahaan perlu memiliki pemahaman yang mendalam tentang tren pasar, perilaku konsumen, dan kinerja keuangan internal untuk dapat menyusun strategi bisnis yang efektif. Salah satu aspek penting dalam strategi bisnis PT Sidomuncul adalah penetapan harga. Harga yang kompetitif tidak hanya menarik minat konsumen, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Namun, menentukan harga yang tepat bukanlah hal yang mudah. Perusahaan harus memperhitungkan beberapa faktor, di antaranya biaya produksi, permintaan pasar, harga produk pesaing, serta tujuan strategis perusahaan.

Financial forecasting dapat memberikan wawasan yang berharga dalam proses penetapan harga. Dengan memproyeksikan biaya produksi di masa depan, perusahaan dapat menentukan harga pokok produksi yang akurat. Selain itu, *financial forecasting* juga dapat membantu perusahaan mengidentifikasi tren permintaan pasar, sehingga dapat menyesuaikan harga produk agar lebih sesuai dengan preferensi konsumen. Dalam penerapannya, *financial forecasting* memiliki beberapa manfaat diantaranya yaitu peningkatan akurasi perencanaan, identifikasi potensi risiko, pengambilan keputusan yang tepat dan akurat serta optimalisasi profitabilitas.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *financial forecasting* dalam merumuskan strategi penetapan harga yang kompetitif di PT. Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul, Tbk. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dalam menganalisa trend penjualan PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul, Tbk pada masa lalu yakni tahun 2023 sampai tahun 2024. Data penelitian ini berupa laporan keuangan perusahaan selama triwulan, data ini diperoleh dari www.sidomuncul.co.id berupa laporan keuangan perusahaan. Serta memperhatikan laju inflasi, harga produk pesaing, dan pendapatan rata-rata sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga yang kompetitif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Dengan menggunakan data penjualan tahun 2023 sampai 2024, akan digunakan untuk memperkirakan penjualan pada tahun 2025 dengan metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*).

Tabel 1. Perhitungan metode kuadrat terkecil (dalam juta)

Tahun	Y	X	XY	X ²
2023				
TW 1	907.302	-3	-2.721.906	9
TW 2	746.492	-2	-1.492.984	4
TW 3	707.505	-1	-707.505	1
TW 4	1.204.631	0	0	0
2024				
TW 1	1.053.423	1	1.053.423	1
TW 2	843.069	2	1.686.138	4
TW 3	730.203	3	2.190.609	9
Total	6.192.625	0	7.775	28

Sehingga :

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$\text{Nilai } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

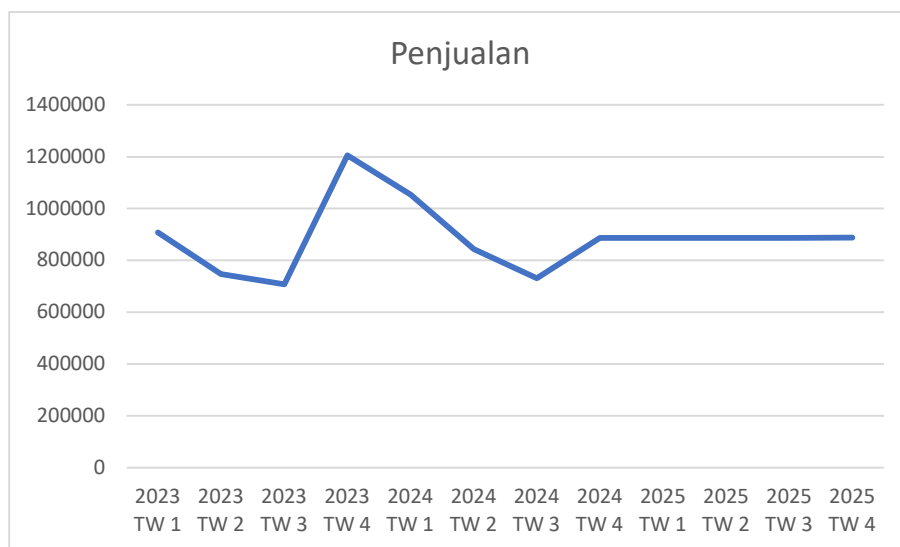
$$\text{Nilai } a = \frac{6.192.625}{7} = 884.660,7$$

$$\text{Nilai } b = \frac{7.775}{28} = 277,68$$

Jadi persamaan $Y = a + b(X)$

Tabel 2. Penjualan PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul, Tbk (dalam juta)

Tahun	Penjualan	Pertumbuhan (%)
2024		
TW 4	885.771,4	0,03
2025		
TW 1	886.049,1	0,03
TW 2	886.326,8	0,03
TW 3	886.604,5	0,03
TW 4	886.882,2	0,03



Gambar 1. Grafik Penjualan PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul, Tbk

Setelah memperkirakan penjualan pada 5 triwulan berikutnya, kemudian berikut daftar harga produk pesaing, penulis menggunakan sampel harga produk pesaing dari tolak angin, yang merupakan *best seller* dari PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul, Tbk.

Tabel 3. Harga Produk Kompetitor

Nama Produk	Harga (1 box isi 12)
Antangin	Rp 42.400
Bejo Jahe Merah	Rp 33.400
Herba Drink Sari Jahe	Rp 34.320
Bintang Toedjoe Masuk Angin	Rp 37.264
Rata-rata	Rp 36.846

Kemudian melihat data laju inflasi 6 bulan terakhir dari bulan Juli – Desember 2024 yang dihimpun dari Bank Indonesia.

Tabel 4. Laju Inflasi

Bulan	Inflasi (%)
Juli	2,13
Agustus	2,12
September	1,84
Oktober	1,71
November	1,55
Desember	1,57

Dari data diatas maka dapat dibuat grafik laju Inflasi sebagai berikut



Gambar 2. Laju Inflasi (%) Tahun 2024

Dari hasil analisis tren penjualan pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk pada tahun 2023 sampai 2025 diproyeksikan akan mengalami peningkatan sebesar 0,03% dari penjualan triwulan ke-3 pada tahun 2024 (Salsabila, 2022). Peningkatan ini sejalan dengan tren inflasi yang cenderung menurun menuju penghujung tahun 2024 (Bank Indonesia, n.d.). Penurunan inflasi dapat berdampak pada peningkatan daya beli masyarakat karena harga barang secara umum mengalami penurunan, yang dapat mendorong pembelian produk sekunder seperti pada produk-produk yang ditawarkan PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk. Situasi ini menciptakan peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan sehingga potensi keuntungan yang diperoleh dapat lebih besar.

Selain berfokus pada peningkatan penjualan, langkah strategis yang perlu dipertimbangkan adalah efisiensi biaya. Efisiensi ini dapat diterapkan pada biaya produksi, pemasaran, dan operasional lainnya guna memastikan optimalisasi profitabilitas (Tamam & Muis, 2022). Penurunan tingkat inflasi yang terjadi menuju akhir tahun 2024 dapat dimanfaatkan untuk

menurunkan biaya bahan baku dan operasional, yang berpotensi mendukung kebijakan penetapan harga baru yang lebih kompetitif di pasar.

Dalam analisis harga pesaing, rata-rata harga produk serupa dari pesaing seperti Antangin, Bejo Jahe Merah, Herba Drink Sari Jahe, dan Bintang Toedjoe Masuk Angin adalah Rp 36.846 per kotak isi 12 sachet. Sementara itu, Tolak Angin dijual dengan harga Rp 46.979 per kotak dengan jumlah yang sama (PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, n.d.). Hal ini menunjukkan bahwa Tolak Angin diposisikan sebagai produk premium di mata konsumen. Dengan menggunakan data peramalan keuangan, laju inflasi yang menurun, dan preferensi harga pesaing, PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk dapat mempertimbangkan strategi harga yang lebih kompetitif, seperti diskon atau paket bundling, untuk memperluas jangkauan pasar tanpa mengurangi persepsi kualitas premium.

Awal tahun seringkali menjadi momen yang tepat bagi perusahaan untuk meluncurkan program promosi dan menetapkan kebijakan harga baru. Strategi seperti pemberian diskon atau penawaran spesial dapat menjadi pendorong signifikan dalam peningkatan volume penjualan. Keputusan ini didukung oleh kondisi penurunan inflasi yang berdampak pada biaya bahan baku yang lebih rendah serta daya beli masyarakat yang meningkat (Bank Indonesia, n.d.). Dengan pendekatan ini, PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk dapat mengoptimalkan kinerja keuangan sekaligus memperkuat daya saing di pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk memiliki peluang untuk meningkatkan volume penjualan dengan menerapkan strategi penetapan harga yang lebih kompetitif. Penurunan inflasi yang terjadi pada akhir tahun 2024 dapat dimanfaatkan untuk menurunkan biaya produksi, yang mendukung penerapan kebijakan promosi seperti diskon dan paket bundling. Dengan mengoptimalkan efisiensi biaya dan memperhatikan harga pesaing, perusahaan dapat memperkuat posisi sebagai produk premium di pasar sekaligus meningkatkan profitabilitas.

Ucapan terima kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung penyelesaian penelitian ini, khususnya kepada dosen pembimbing, rekan-rekan mahasiswa, serta pihak PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul, Tbk yang telah memberikan data dan informasi yang dibutuhkan. Dukungan dan bimbingan yang diberikan sangat berarti dalam penyelesaian artikel ini.

REFERENSI

- Alkahfi, C., Kurnia, A., & Saefuddin, A. (2024). Perbandingan Kinerja Model Berbasis RNN pada Peramalan Data Ekonomi dan Keuangan Indonesia: Performance Comparison of RNN-Based Models in Forecasting Indonesian Economic and Financial Data. *MALCOM: Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science*, 4(4), 1235-1243.
- Anom, L., & Safii, A. A. (2021). Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Kepuasan Dan Revisit Intention Pengunjung Wisata Alam Di Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 14(2), 129-137. <https://doi.org/https://doi.org/10.58431/jumpa.v14i2.221>
- Anom, L., & Safii, A. A. (2022). Enhancing MSME Performance through Market Sensing Capability, Innovation Capability, and Iconic Ethnic Product Development. *Jurnal Ilmu Manajemen Advantage*, 6(1), 1-10. <https://doi.org/10.30741/adv.v6i1.778>
- Bank Indonesia. (n.d.). Data inflasi. Diakses pada 7 Januari 2025, dari <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/data-inflasi.aspx>
- Herdinata, C. (2010). Aplikasi Model Artificial Neural Networks Untuk Stock Forecasting Di Pasar Modal Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 14(1).

- Hidayatin, D. A. ., Puspita Sari , R., & Sari , N. (2022). Analisis Kesehatan Keuangan Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah di Tengah Pandemi Covid19. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 10(3), 55-67. <https://doi.org/10.26740/akunesa.v10n3.p55-67>
- Hidayatin, D., Prasaja, M., & Anom, L. (2022). Strategi Penguatan Usaha BUMDesa Melalui Peningkatan Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Abdi Masyarakat (JAM)*, 7(2), 137-150. doi:<http://dx.doi.org/10.22441/jam.2022.v7.i2.005>
- Kuntardina, A. (2021). Pengaruh Job Satisfaction Dan Perceived Ease of Movement Terhadap Turnover Intentions Perawat. *BBM (Buletin Bisnis & Manajemen)*, 7(1), 33-46.
- NUGROHO, M. Y. E. (2022). Analisis Fundamental dan Valuasi Harga Saham PT Wijaya Karya (Persero) Tbk sebagai Bahan Pengambilan Keputusan Investasi (Doctoral dissertation, Politeknik Keuangan Negara STAN).
- PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. (n.d.). Laporan keuangan. Diakses pada 7 Januari 2025, dari <https://investor.sidomuncul.co.id/id/financials.html>
- Safii, A. A. (2020). Post earning announcement drift (pead), dan pengaruh keberadaan blockholders terhadap magnitudanya. *AKUNTABEL: Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 17(2), 320-330.
- Safii, A. A., & Rahayu, S. (2021). Human Capital and Social Capital as Determining Factors of The Msmes Surviving Ability. *Jurnal Ilmu Manajemen Advantage*, 5(1), 1-19. Retrieved from <https://ejournal.itbwigalumajang.ac.id/index.php/adv/article/view/659>
- Safii, A. A., Rahayu, S., & Amrina, H. N. (2023). Community Empowerment Through Ecotourism Development of Grogolan Lake, Ngunut Village. *Empowerment Society*, 6(1), 17-24. <https://doi.org/10.30741/eps.v6i1.956>
- Safii, A., & Amrina, H. (2020). Anholt City Branding Hexagon, Dan Pengaruhnya Terhadap City Image (Studi Branding “Pinarak Bojonegoro”). *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 13(1), 67-78. <https://doi.org/https://doi.org/10.58431/jumpa.v13i1.169>
- Safii, A., & Anom, L. (2021). Peran Moderasi Financial Access Pada Pengaruh Human Capital Dan Social Capital Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 14(1), 36-49. <https://doi.org/https://doi.org/10.58431/jumpa.v14i1.225>
- Safii, A., Rahayu, S., & Anom, L. (2022). Marketing Assistance and Herbal Products Market Expansion of Paguyuban Jamu Gendong Desa Ngablak. *Empowerment Society*, 5(1), 22-27. <https://doi.org/10.30741/eps.v5i1.720>
- Salsabila, R. (2022). Analisis laporan keuangan dalam pengambilan keputusan manajemen. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 123-134.
- Salsabila, S., Permata, C. D., Krisnha, I. G. A., & Oktafia, R. (2024). Analisis Prospektif Dalam Laporan Keuangan Perbankan: Studi Kasus Kinerja Keuangan BANK JATIM Periode 2022. *Jurnal Rumpun Manajemen dan Ekonomi*, 1(1), 64-71.
- Saluza, I., & Hartati, H. Neural Network Optimization Using Ensemble Method In Forecasting Financial Data. *JUSTIN (Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi)*, 10(4), 381-386.
- Tamam, A., & Muis, R. (2022). Efisiensi biaya produksi dalam menghadapi fluktuasi inflasi. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 17(3), 256-267.
- Widhiastutik, F., & Kuntardina, A. (2022). Keputusan Pembelian Lipstik Pada Mahasiswi STIE Cendekia. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 15(1), 44-51. <https://doi.org/https://doi.org/10.58431/jumpa.v15i1.198>