

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Industri sabun merupakan salah satu bisnis yang memiliki omzet besar di Indonesia. PT Unilever Tbk, adalah salah satu perusahaan sektor konsumsi di Indonesia. Berdasarkan data pada tahun 2009 PT Unilever mampu mencetak omzet sebesar Rp 18,2 triliun, sebesar 76% dari omzet ini berasal dari lini perawatan tubuh dan rumah tangga yang mencapai 18 merek termasuk sabun *Lux*, *Citra* dan *Lifebuoy* (Prayogi:2010). Hal ini menunjukkan besarnya konsumsi masyarakat Indonesia terhadap sabun. Pertumbuhan penjualan sabun mencapai 10% per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sektor ini merupakan salah satu sektor yang memiliki prospek di masa yang akan datang.

Di Surabaya saat ini, selain produk dari PT Unilever dan pabrik besar lainnya, makin banyak produk sabun yang beredar menggunakan konsep alami dan menggunakan bahan yang ramah lingkungan dan sehat. Sabun-sabun seperti *Bali Soap*, *Sari Natural* dan *Living Skin* mulai meramaikan pasar dengan konsep alami yang saat ini sedang banyak digunakan untuk melestarikan bumi yang dilanda banyak kerusakan dari perbuatan manusia yang tidak bertanggung jawab. Bahan yang disajikan oleh sabun-sabun tersebut, terutama *Living Skin* juga berbeda dengan sabun biasa. Sabun-sabun ini menggunakan bahan-bahan sehat

dan ramah lingkungan. Harga sabun ini lebih mahal daripada sabun biasa, tetapi hal ini banyak menarik kalangan yang sudah menyadari akan pentingnya mandi secara sehat dalam kehidupan.

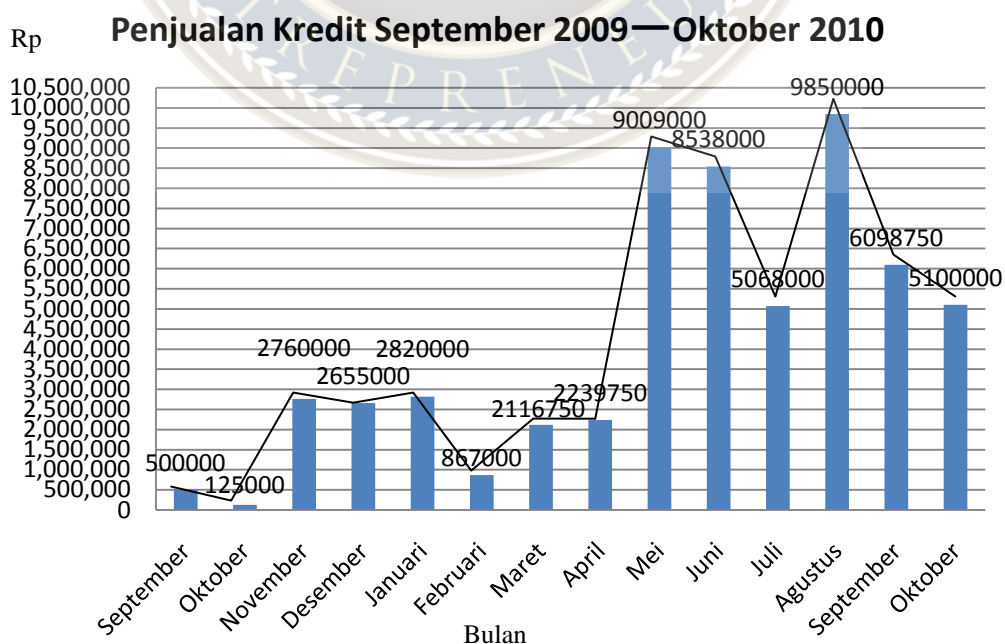
Perusahaan distribusi *Living Skin* didirikan pada bulan Agustus 2009. Perusahaan distribusi *Living Skin* berdiri untuk melayani pasar Indonesia dengan sabun padat berbahan dasar *Virgin Coconut Oil* (VCO) yang bermutu tinggi. Perusahaan ini berdiri di kota Surabaya dan sabun ini diproduksi di sebuah pabrik di Klaten, Jawa Tengah. Pabrik sabun *Living Skin* merupakan perpaduan antara mesin modern yang mencakup pengering udara, alat cetak sabun, *fiber glass* dan cetakan silikon serta staf ahli yang berpengalaman. Pabrik ini mempunyai kapasitas produksi sekitar 120.000 batang per bulan. Di Surabaya, sistem penjualan sabun *Living Skin* adalah dengan sistem distribusi. Melalui sistem distribusi ini, awalnya sabun dibeli pada *supplier* di pabrik, kemudian barang dikirim ke gudang dan selanjutnya barang tersebut akan didistribusikan pada konsumen.

Perusahaan distribusi *Living Skin* sebagai usaha yang relatif masih baru menghadapi masalah mengenai modal kerja, terutama pada pembayaran piutang dan penumpukan persediaan. Masalah mengenai piutang dan persediaan ini menarik untuk diteliti karena mempunyai peranan yang penting dalam menunjang operasional perusahaan untuk menghasilkan laba. Piutang mulai terjadi saat produk *Living Skin* dijual di Surabaya. Pada awalnya, piutang digunakan sebagai fasilitas untuk mempermudah para *reseller* dalam pembayaran agar mau menjual produk *Living Skin* yang masih baru beredar di Indonesia terutama Surabaya.

Mulai bulan Maret 2010, saat produk *Living Skin* mulai masuk di supermarket-
supermarket di Surabaya, antara lain: *Papaya Margorejo* dan *Papaya Darmo* serta
Ranch Market Galaxy Mall, penjualan kredit menjadi semakin meningkat. Hal ini
disebabkan karena supermarket-supermarket tersebut sebagian besar menetapkan
syarat pembelian kredit, apabila ada barang baru masuk dalam supermarket.
Kebijakan ini sengaja dilakukan untuk mengurangi risiko kerugian akibat
masuknya barang baru dalam toko mereka karena dikhawatirkan barang yang
masih baru kurang laku di pasaran.

Penjualan kredit yang terjadi dalam *Living Skin* saat ini mulai
menunjukkan angka peningkatan yang pesat selama 14 bulan. Berikut ialah data
grafik penjualan kredit *Living Skin* selama periode September 2009—Oktober
2010:

Grafik 1. Penjualan Kredit *Living Skin* Periode September 2009—Oktober 2010



Sumber : Data umur piutang *Living Skin*

Dalam Grafik 1, dapat dilihat bahwa penjualan kredit berfluktuasi tiap bulannya dan cenderung meningkat sejak Februari 2010. Pada Oktober 2009, terjadi transaksi penjualan kredit dengan nilai terendah sebesar Rp125.000,00 dan transaksi penjualan kredit paling tinggi terjadi saat Agustus 2010 mencapai Rp9.850.000,00. Hal ini disebabkan penjualan di supermarket yang dilakukan secara kredit pada bulan Agustus 2010 tinggi. Total penjualan kredit yang terjadi selama periode September 2009—Oktober 2010 ialah Rp58.347.250,00. Dari total penjualan bersih *Living Skin* selama bulan September 2009 sampai dengan Oktober 2010 yang mencapai Rp141.709.500,00, 58,8% ialah penjualan secara tunai dan 41,2% penjualan secara kredit. Persentase penjualan kredit yang mencapai 41,2% ini merupakan angka yang cukup signifikan sehingga harus diteliti apakah penjualan secara kredit yang cukup besar ini mempengaruhi *Return on Equity* (ROE) dari perusahaan *Living Skin* atau tidak.

Pembayaran piutang juga menjadi masalah yang perlu dicermati dalam perusahaan distribusi *Living Skin*. Beberapa kali pembayaran piutang melewati waktu yang telah dijanjikan sebelumnya, sehingga melewati rata-rata pembayaran piutang yang baik. Pembayaran yang melebihi rata-rata pembayaran piutang tersebut akan memperbesar kemungkinan kerugian atau risiko yang terjadi akibat piutang. Piutang dalam perusahaan distribusi *Living Skin* maksimal memiliki jangka waktu selama 45 hari tetapi banyak piutang yang melewati batas maksimal pembayaran selama 45 hari tersebut. Tabel 1 menunjukkan data umur piutang dalam perusahaan distribusi *Living Skin* yang terjadi selama periode September 2009—Oktober 2010:

Tabel 1. Umur Piutang

Keterangan	0—15 hari	16—30 hari	31—45 hari	46—60 hari	≥ 61 hari
Jumlah Piutang (Rp)	0	21.748.000	21.399.750	15.199.500	0
Persentase terhadap total piutang (%)	0	37.2	36.7	26.1	0

Sumber : Data umur piutang *Living Skin*

Melalui tabel 1, dapat dilihat bahwa masih banyak piutang yang berada melebihi masa maksimal pembayaran 45 hari mencapai Rp15.199.500,00 atau 26,1% dari total piutang *Living Skin*. Data umur piutang ini harus dipilah menurut tingkat keamanannya agar sebagai distributor, pemilik dapat mengetahui kondisi piutang yang terjadi dalam perusahaan. Tabel 2 menunjukkan klasifikasi pembayaran piutang dari yang paling aman sampai tidak aman menurut SK Direksi BI nomor 31/147/KEP/DIR (Fahmi, 2009:26):

Tabel 2. Klasifikasi Piutang dari yang Paling Aman Sampai Tidak Aman

Keterangan	0-15 hari	16-30 hari	31-45 hari	46-60 hari	≥ 61 hari
Persentase terhadap total piutang (%)	0	37.2	36.7	26.1	0
Tingkat keamanan piutang	Lancar	Perhatian Khusus	Kurang Lancar	Keraguan	Macet

Sumber : Data umur piutang *Living Skin* dan SK Direksi BI no. 31/147/KEP/DIR (Fahmi, 2009:26)

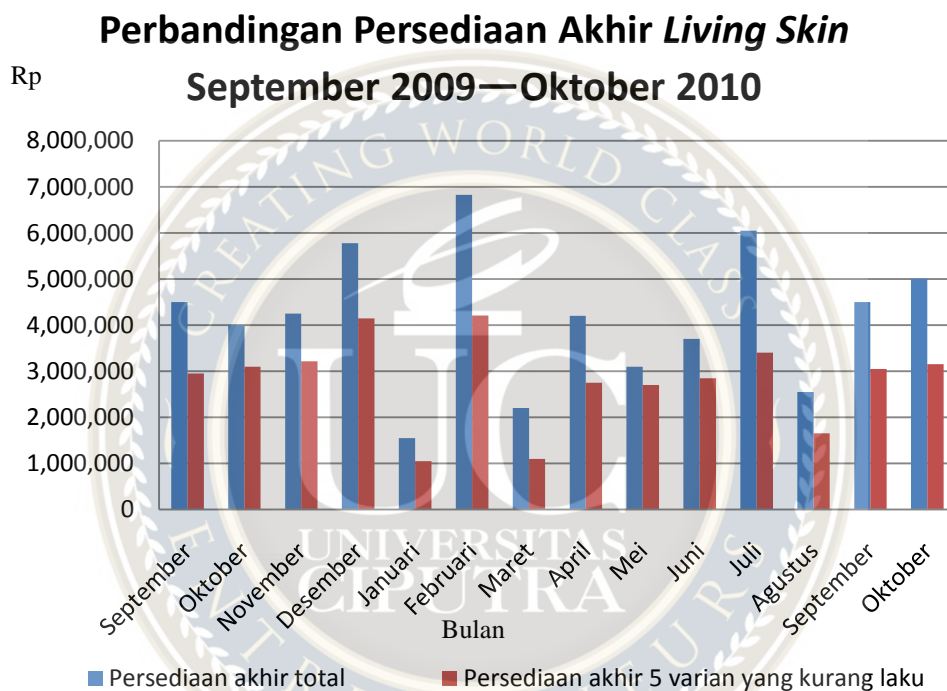
Melalui tabel 2 dapat dilihat bahwa 26,1% piutang berada dalam tingkat yang kurang aman, yaitu dalam tingkat Keraguan. Pada tingkat Kurang Lancar juga terdapat jumlah piutang yang cukup banyak mencapai Rp21.399.750,00 atau 36,7% dari total piutang. Apabila tidak ada pengaturan pembayaran piutang yang baik, piutang dapat menuju ke tingkat Macet, piutang mempunyai kemungkinan besar tidak terbayar sehingga akan menghasilkan kerugian bagi perusahaan.

Masalah mengenai persediaan juga penting untuk diteliti dalam perusahaan distribusi *Living Skin*. Penumpukan menjadi masalah dalam manajemen persediaan *Living Skin* karena barang yang menumpuk di gudang dapat menimbulkan potensi kerugian bagi perusahaan. Penumpukan ini terjadi karena pembelian yang terlalu banyak pada beberapa jenis produk yang akhirnya tidak laku di pasar.

Terdapat 13 macam jenis sabun dalam perusahaan distribusi *Living Skin*, yaitu: *Original, Betel, Lemongrass, Scrub, Collagen, Honey, Bulus Oil, Papaya, Orange Spice, Green Tea, Jasmine, Coffee Mint* dan *Goat's Milk*. Lima varian, yaitu: *Orange Spice, Original, Lemongrass, Betel* dan *Papaya* diindikasikan kurang laku dibandingkan dengan jenis yang lain. Produk-produk ini diindikasikan kurang laku di pasaran karena sebagian besar penjualannya per bulan kurang dari 25 unit.

Berikut ini adalah data *Living Skin* berdasarkan perbandingan jumlah persediaan yang kurang laku dengan jumlah persediaan akhir total mulai dari periode September 2009—Oktober 2010 :

Grafik 2. Perbandingan Persediaan Akhir Total dengan Persediaan Akhir Produk yang Kurang Laku *Living Skin* Periode September 2009—Oktober 2010



Sumber : Data primer diolah

Melalui grafik 2, dapat dilihat bahwa 5 varian yang kurang laku di pasaran, yaitu: *Orange Spice*, *Original*, *Lemongrass*, *Betel*, dan *Papaya* banyak berkontribusi pada nilai persediaan akhir total tiap bulannya. Hal ini menyebabkan besarnya penumpukan persediaan yang terjadi dalam perusahaan distribusi *Living Skin*. Penumpukan ini dapat menjadi masalah karena dapat memperbesar risiko akibat penyimpanan persediaan yang dapat menimbulkan kerugian. Penumpukan

yang terjadi pada 5 varian kurang laku ini menyebabkan fluktuasi nilai persediaan akhir sehingga posisi stok yang stabil sulit diperoleh.

Manajemen modal kerja terutama piutang dan persediaan dapat diukur telah berlangsung baik atau tidak dengan melihat dari seberapa sering piutang dan persediaan berputar atau berubah menjadi kas dalam suatu periode tertentu. Indikator untuk menghitung berapa kali piutang kembali menjadi kas ialah melalui Perputaran Piutang. Indikator ini membagi penjualan kredit dengan rata-rata piutang pada suatu periode waktu tertentu. Semakin besar rasio perputaran piutang, menunjukkan bahwa kondisi perusahaan semakin baik karena penjualan kredit berjalan dengan baik. Untuk menghitung efektivitas persediaan dalam perusahaan, digunakan rumus Perputaran Persediaan. Rumus ini menghitung berapa kali persediaan berubah menjadi kas kembali dalam satu periode waktu tertentu. Seperti halnya perputaran piutang, apabila nilai perputaran persediaan semakin tinggi, kondisi persediaan dalam perusahaan semakin baik karena persediaan cepat berputar menjadi kas.

Manajemen modal kerja terutama piutang dan persediaan dengan mengatur proporsi dari modal kerja penting untuk menjaga kesehatan dari perusahaan. Seorang pemilik usaha tentu akan dihadapkan pada banyak masalah mengenai pengaturan piutang dan persediaan dalam menunjang tujuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Masalah yang telah disebutkan, mulai dari pembayaran piutang dan persediaan yang disimpan, menyebabkan perputaran modal kerja dalam *Living Skin* berubah-ubah. Penelitian ini penting untuk melihat apakah hal-hal yang terjadi pada piutang dan persediaan tersebut mempengaruhi profitabilitas

atau tidak. Indikator yang baik dalam menghitung profitabilitas dalam perusahaan distribusi *Living Skin* ini ialah *Return on Equity* (ROE). ROE menunjukkan seberapa menguntungkan sebuah perusahaan dengan memperlihatkan seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh dari modal yang ditanamkan. Indikator ROE ini merupakan indikator yang baik karena dapat menunjukkan seberapa besar keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan dari seluruh modal yang dimiliki oleh perusahaan.

Penelitian mengenai manajemen piutang dan persediaan telah banyak dilakukan dalam berbagai jurnal. Penelitian dari Uyar (2009) yang berjudul “*The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey*” meneliti mengenai manajemen modal kerja dalam perusahaan *go-public* di Turki. Penelitian ini mengungkapkan bahwa manajemen modal kerja yang efektif akan berpengaruh secara langsung pada profitabilitas atau *Return on Equity* dalam perusahaan. Penelitian lain oleh Listiadi (2007) yang berjudul “Analisis Keuangan Sistem *Du Pont* sebagai Alat Pengukur Profitabilitas” menyatakan bahwa semakin baik perputaran aktiva termasuk di dalamnya perputaran piutang dan persediaan akan mendukung *Return on Equity* yang baik pula.

Melihat potensi usaha yang besar ini serta permasalahan yang terjadi pada piutang dan persediaan dalam perusahaan distribusi *Living Skin*, peneliti berharap dapat membantu perkembangan usaha *Living Skin* terutama dari manajemen piutang dan persediaan melalui penelitian yang akan dilakukan dan berjudul “PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN

TERHADAP *RETURN ON EQUITY* PADA USAHA DISTRIBUSI SABUN *LIVING SKIN*⁶.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat dirumuskan masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan secara simultan mempengaruhi *Return on Equity* perusahaan?
2. Apakah Perputaran Piutang secara parsial mempengaruhi *Return on Equity* perusahaan?
3. Apakah Perputaran Persediaan secara parsial mempengaruhi *Return on Equity* perusahaan?

1.3 BATASAN PENELITIAN

Batasan dari penelitian ini adalah:

1. Perusahaan distribusi *Living Skin* menggunakan data laporan keuangan selama 14 bulan dari bulan September 2009—Oktober 2010.
2. Penelitian ini tidak memasukkan variabel kas karena dinilai tidak ada masalah mengenai kas dalam perusahaan distribusi *Living Skin*.

1.4 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini ialah:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan secara simultan terhadap *Return on Equity* perusahaan
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Perputaran Piutang secara parsial terhadap *Return on Equity* perusahaan.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh Perputaran Persediaan secara parsial terhadap *Return on Equity* perusahaan.

1.5 MANFAAT PENELITIAN

Setiap penelitian tentu akan memiliki manfaat yang dapat diperoleh penulis dan pembacanya. Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

- 1.5.1 Manfaat teoretis yang dapat diperoleh dari penelitian ini bagi penulis dan pembaca ialah sebagai sumbangan teori dalam manajemen modal kerja yang meliputi piutang dan persediaan. Penelitian ini diharapkan juga dapat menjadi referensi atau tambahan informasi terutama bagi penelitian lain yang berhubungan dengan teori perputaran piutang dan perputaran persediaan.
- 1.5.2 Manfaat praktis
 1. Bagi pemilik usaha, yaitu agar mampu memberikan kontribusi terhadap kemajuan *Living Skin* terutama dari manajemen modal kerja terutama piutang dan persediaan.

2. Bagi pengusaha lain, terutama yang masih baru dan menjalankan usaha sejenis, penelitian ini diharapkan dapat diimplementasikan untuk memperbaiki kinerja dari manajemen modal kerja perusahaan terutama dari manajemen piutang dan persediaan agar berjalan secara efektif dan efisien.

