

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis obat-obatan masih memiliki peluang yang cukup menguntungkan, hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya jumlah masyarakat yang ada di Indonesia tiap tahunnya sebagai *potential customer* serta melihat gaya hidup masyarakat saat ini yang semakin maju membuat munculnya berbagai penyakit. Misalnya saja dari makanan, kebanyakan masyarakat menginginkan untuk makan makanan yang enak tanpa memperhatikan kandungan yang dapat berdampak buruk bagi kesehatan, apalagi variasi makanan saat ini sangat banyak seperti gorengan, makanan yang dipanggang atau dibakar serta penggunaan zat-zat kimia. Mengonsumsi makanan tersebut dalam jangka waktu panjang mengakibatkan timbulnya berbagai penyakit yang berdampak pada kematian.

Masyarakat yang membutuhkan obat-obatan tersebar luas di berbagai wilayah. Salah satu sarana untuk mendistribusikan obat-obatan agar sampai pada konsumen adalah melalui distributor, toko obat dan apotek. Apotek adalah salah satu unit penyalur perbekalan farmasi meliputi obat, obat tradisional, alat kesehatan, kosmetik, reagen kimia dan bahan-bahan yang terkait dengan perbekalan tersebut (www.apotiksehat.com, 2010).

Berdasarkan data dinas kesehatan Surabaya tercatat bahwa apotek di Surabaya saat ini sudah mencapai jumlah 327 apotek (www.surabaya-ehealth.org, 2010). Banyaknya jumlah apotek yang ada merupakan peluang bagi para supplier obat-obatan sehingga akan semakin meningkatkan persaingan dalam bisnis obat-obatan. Dalam menghadapi persaingan tersebut perusahaan harus mampu untuk bertahan, dengan memberikan penawaran-penawaran yang menarik kepada konsumen, salah satunya adalah dengan memberikan penjualan secara kredit.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha. Dalam penjualan dikenal sistem penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan kredit adalah pembeli dapat menunda pembayarannya hingga jangka waktu yang telah ditetapkan. Penjualan kredit merupakan salah satu cara paling utama yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan walaupun dengan penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Semakin besar jumlah penjualan secara kredit maka jumlah piutang juga akan semakin besar. Piutang yang membesar dapat menimbulkan risiko yang harus ditanggung perusahaan seperti risiko piutang yang tidak dapat ditagih sebagian atau seluruhnya, yang berakibat terhadap terganggunya kelancaran aktivitas perusahaan. Oleh karena itu dalam perusahaan terutama yang memberlakukan sistem penjualan kredit harus memperhatikan piutang yang ada agar tidak menimbulkan kerugian, hal

tersebut dapat dilakukan dengan mengukur dan melakukan evaluasi terhadap piutang yang ada. Evaluasi tersebut dapat dilakukan dengan perhitungan lebih lanjut seperti perputaran piutang, pengumpulan piutang dan analisis umur piutang.

Bagi perusahaan yang melakukan sistem penjualan secara kredit, piutang memegang peranan yang penting. Piutang merupakan salah satu komponen dari aktiva lancar yang memiliki tingkat likuid yang tinggi yang dapat menghasilkan kas dan kemudian digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kewajibannya. Suatu perusahaan yang kurang memperhatikan manajemen piutangnya sering juga tidak memperhatikan risiko yang akan dihadapinya. Jumlah penjualan secara kredit yang besar akan meningkatkan jumlah piutang, artinya perusahaan tersebut menanamkan modal yang cukup besar dalam bentuk piutang. Apabila ketepatan jangka waktu pembayarannya tidak dapat dipenuhi dengan baik oleh pelanggan mengakibatkan piutang tersebut tidak dapat segera diubah menjadi kas sehingga dapat menganggu atau menghambat jalannya aktivitas perusahaan.

Bila dilihat dari likuiditasnya, piutang merupakan alat pembayaran yang memiliki tingkat likuiditas yang tinggi bila dibandingkan dengan persediaan. Piutang dikatakan memiliki tingkat likuiditas yang tinggi karena hanya dengan melakukan satu langkah saja yaitu penagihan piutang dapat langsung berubah menjadi kas. Suatu perusahaan dapat dikatakan likuid apabila perusahaan dapat memenuhi kewajibannya tepat waktu dan sebaliknya bila tidak dapat memenuhi

kewajibannya tepat waktu berarti perusahaan tersebut tidak likuid. Perusahaan yang melakukan penjualan kredit dalam memenuhi kewajibannya dapat menggunakan piutang karena piutang merupakan salah satu komponen dari aktiva lancar yang dapat menjadi kas. Permasalahan dimulai apabila piutang tersebut tidak dapat segera diubah menjadi kas karena ada konsumen yang pembayarannya tidak tepat, yang mengakibatkan perusahaan tidak dapat menggunakan piutang tersebut untuk memenuhi kewajiban sehingga aktivitas perusahaan terganggu. Apabila permasalahan ini tidak diperhatikan dapat membuat perusahaan mengalami risiko kerugian maupun kebangkrutan.

Toko obat “X” merupakan salah satu toko obat di Surabaya yang mendistribusikan obat-obatan bebas ke apotek, toko yang menjual produk obat, maupun ke konsumen secara langsung. Toko obat “X” merupakan usaha yang dirintis oleh orang tua sejak tahun 1995 yang nantinya akan dilanjutkan oleh penulis. Usaha yang telah berjalan sejak lama ini juga tidak terlepas dari permasalahan yang harus diperbaiki.

Menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam penjualan obat-obatan bebas toko obat “X” menerapkan sistem penjualan kredit kepada konsumennya, tujuannya adalah untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan, pelanggan yang membeli secara kredit biasanya adalah pembeli untuk dijual kembali. Penjualan secara kredit tersebut memiliki batas waktu penagihan yang telah ditetapkan oleh toko obat “X” yaitu 30 hari, namun dalam praktiknya ada

pelanggan yang membayar piutang tidak sesuai dengan batas waktu yang telah ditetapkan tersebut. Penjualan kredit tersebut menimbulkan piutang pada toko obat “X” dan piutang tersebut digunakan kembali untuk membayar kewajiban terhadap pabrik atau agen.

Penjualan kredit pada toko obat “X” menunjukkan kecenderungan peningkatan tiap bulannya, hal ini berarti bahwa semakin meningkat pula risiko piutang yang harus dihadapi oleh toko obat “X”, yaitu risiko terlambatnya pembayaran piutang maupun risiko tidak tertagihnya piutang karena umur piutang yang semakin besar. Penjualan kredit pada toko obat “X” memegang peranan yang penting, hal ini karena penjualan kredit pada toko obat “X” lebih dominan bila dibandingkan dengan penjualan tunai, penjualan kreditnya sebesar 86% sedangkan penjualan tunainya sebesar 14%.

Data dari toko obat X menunjukkan pada tahun 2007 piutang yang dibayarkan tepat waktu berjumlah 72 % dan piutang yang dibayarkan tidak tepat waktu sebesar 28 %; pada tahun 2008 piutang yang dibayarkan tepat waktu berjumlah 67% dan piutang yang dibayarkan tidak tepat waktu berjumlah 33%; sedangkan pada tahun 2009 piutang yang dibayarkan tepat waktu berjumlah 65% dan piutang yang dibayarkan tidak tepat waktu berjumlah 35 %. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa piutang yang dibayar tidak tepat waktu meningkat pada tahun 2008 dan tahun 2009. Peningkatan tersebut apabila dibiarkan terus menerus akan menimbulkan gangguan pada aktivitas toko obat “X”.

Pihak pabrik atau agen juga telah menerapkan jangka waktu pembayaran yang harus ditepati oleh toko, jangka waktu tersebut adalah selama 30 hari. keterlambatan dalam pembayaran dapat mengakibatkan tidak adanya pemberian barang pada periode berikutnya, pihak pabrik atau agen hanya mentoleransi keterlambatan selama 1-2 hari saja. Pabrik yang menyuplai toko obat “X” berjumlah 12 pabrik dengan perincian 4 pabrik berlokasi di Surabaya dan 8 pabrik berlokasi di luar surabaya, sedangkan agen yang menyuplai sebesar 18 agen berlokasi di Surabaya. Pembayaran piutang yang terlambat membuat kas yang ada tidak mencukupi karena besarnya investasi dalam bentuk piutang, penambahan modal dilakukan oleh toko obat “X” agar dapat memenuhi kewajibannya.

Penambahan modal dalam pemenuhan kewajiban mengindikasikan kurang lancarnya aktivitas toko obat “X” karena seharusnya piutang yang dapat digunakan untuk pemenuhan kewajiban tidak dapat digunakan karena keterlambatan dari pelanggan dalam pembayaran. Oleh karena itu penulis ingin mengevaluasi lebih dalam kondisi piutang dan likuiditas yang ada pada toko obat “X”.

Berdasarkan gambaran di atas penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul “Pengaruh Perputaran Piutang dan Pengumpulan Piutang Terhadap Likuiditas Pada Toko Obat X”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh antara perputaran piutang terhadap likuiditas ?
2. Apakah ada pengaruh antara pengumpulan piutang terhadap likuiditas ?
3. Seberapa besar pengaruh perputaran piutang dan pengumpulan piutang terhadap likuiditas Toko Obat “X”?

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian yang dilakukan membahas pengaruh perputaran piutang dan pengumpulan piutang terhadap likuiditas pada Toko Obat “X”.
2. Data yang diambil yaitu data keuangan tahun 2007 -2009.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap likuiditas.
2. Untuk mengetahui pengaruh pengumpulan piutang terhadap likuiditas.
3. Untuk menginvestigasi seberapa besar pengaruh perputaran piutang dan pengumpulan piutang terhadap likuiditas.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis

Merupakan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan berbagai teori yang telah didapatkan yang berhubungan dengan keuangan.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan sehingga dapat memberikan informasi.

3. Bagi Pihak Lain

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu informasi untuk mengembangkan cara pandang dan menambah pengetahuan.

