

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan kota berkembang seiring dengan berjalannya waktu, baik di kota kecil maupun kota besar. Faktor yang membuat kota itu berkembang diantaranya pertumbuhan jumlah penduduk, pembangunan infrastruktur, penambahan pusat perbelanjaan, dan juga perluasan daerah ke wilayah pinggiran.

Salah satu kebutuhan masyarakat yang semakin penting seiring bertambahnya jumlah penduduk adalah kebutuhan akan kesehatan. Kebutuhan tersebut bisa dipenuhi dengan fasilitas umum seperti rumah sakit dan puskesmas. Namun dalam hal ketersediaan obat, apotek memegang peranan penting dalam hal pendistribusian obat ke tangan konsumen.

Karena pentingnya peran apotek bagi masyarakat, pemerintah menaruh perhatian khusus dalam hal regulasi demi perkembangan industri farmasi. Salah satu dampak dari regulasi tersebut adalah tidak ada pembatasan jarak minimum antar apotek yang beroperasi, sehingga hal tersebut mengakibatkan semakin banyaknya apotek-apotek baru yang bermunculan, di samping proses registrasi perijinan yang semakin mudah, karena tidak usah melapor ke Kantor Wilayah (Kanwil) Propinsi tetapi cukup kepada Dinas Kesehatan Kota setempat. Fenomena dari kemudahan perijinan tersebut mengakibatkan persaingan dalam industri ini semakin meningkat.

Oleh karena itu, diperlukan manajemen yang baik untuk mengelola seluruh aspek yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan, sehingga diharapkan perusahaan dapat tetap bertahan dan berkembang dalam persaingan tersebut. Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya adalah dengan meningkatkan volume penjualannya. Terdapat beberapa cara yang dapat ditempuh agar volume penjualan perusahaan dapat dipertahankan atau ditingkatkan. Salah satunya dengan melakukan kebijakan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit akan menimbulkan piutang dagang, dimana hal tersebut akan berpengaruh terhadap perusahaan. Piutang dagang akan menimbulkan *cost* dan *benefit* bagi perusahaan. Timbulnya *cost* disebabkan oleh adanya piutang yang tak tertagih dimana pembeli tidak dapat membayar atau pembeli dalam keadaan pailit, adanya biaya penagihan, biaya pemeriksaan, dan *opportunity cost*. Dengan adanya *opportunity cost*, perusahaan kehilangan kesempatan untuk berinvestasi dengan menggunakan uang yang seharusnya didapat dari penjualan, karena tertundanya pendapatan uang tersebut sampai hasil penjualan tersebut dibayar oleh pihak yang bersangkutan. Sedangkan *benefit* yang dirasakan perusahaan adalah meningkatnya penjualan sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan sehingga diharapkan profitabilitas perusahaan meningkat. Di lain pihak piutang dagang merupakan *current asset*, yang jika tidak dikelola dengan baik akan mempengaruhi likuiditas perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus dapat mengelola piutang dagangnya dengan baik.

Apotek "X" merupakan salah satu apotek yang terletak di Kota Ciamis, dimana apotek tersebut juga melakukan penjualan secara kredit. Akan tetapi, pada apotek

tersebut jangka waktu pembayaran piutang dagang belum diberlakukan secara efektif, sehingga risiko kerugian yang ditanggung juga tidak kecil karena ada kemungkinan piutang yang terlambat ditagih atau bahkan tidak dapat ditagih sama sekali, yang akan menghambat aliran kas masuk, sehingga mempengaruhi tingkat likuiditas, menurunkan profitabilitas, bahkan menghambat perusahaan untuk melakukan investasi kembali. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Apotek "X" membutuhkan adanya manajemen piutang dagang yang diterapkan dengan baik.

Untuk itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

Pengelolaan Manajemen Piutang Untuk Meningkatkan Likuiditas dan Profitabilitas Apotek "X".

1.2 Identifikasi Masalah

Penjualan secara kredit mengakibatkan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan tunai menjadi semakin kecil. Hal tersebut akan mengakibatkan timbulnya piutang dagang, dimana setelah hari piutang tersebut jatuh tempo aliran kas masuk baru terjadi. Keterlambatan dalam penerimaan uang kas dapat berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Dengan dilakukannya penjualan kredit diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan. Akan tetapi dengan adanya *benefit* dan *cost* yang ditimbulkan, maka perusahaan harus mengelola piutang dagangnya dengan baik.

Berkaitan dengan hal tersebut, penulis mengidentifikasi beberapa masalah yang dihadapi oleh Apotek "X" antara lain :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit Apotek "X"?
2. Bagaimana kinerja piutang dagang pada Apotek "X" selama tahun 2004-2007?
3. Bagaimana peranan manajemen piutang yang diterapkan oleh Apotek "X" terhadap likuiditas dan profitabilitas?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulis dalam melakukan penelitian mengenai pengelolaan Manajemen Piutang adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kebijakan penjualan kredit Apotek "X".
2. Mengetahui kinerja piutang dagang pada Apotek "X" selama tahun 2004-2007.
3. Mengetahui dan menganalisis peranan manajemen piutang dagang yang dilakukan oleh Apotek "X" dalam meningkatkan likuiditas dan profitabilitasnya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan manfaat kepada:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan masukan dan pertimbangan dalam menganalisis dan mengevaluasi pengelolaan piutang dagang yang telah dilakukan selama ini.

2. Penulis

Sebagai kesempatan untuk membandingkan hasil-hasil penelitian dengan teori-teori yang didapatkan selama masa kuliah, terutama berkaitan dengan masalah piutang dagang yang penulis teliti dan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

3. Pihak-pihak lain

Sebagai referensi untuk memahami lebih lanjut mengenai manajemen piutang dagang terhadap likuiditas dan profitabilitas suatu perusahaan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Dalam menghadapi iklim persaingan yang semakin ketat, terdapat banyak cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya. Salah satunya ialah dengan melakukan penjualan secara kredit seperti yang dilakukan oleh Apotek "X".

Penjualan kredit adalah penjualan barang atau jasa dimana pelanggan menerima barang dan jasa tersebut terlebih dahulu dan pembayarannya dilakukan di kemudian hari pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Pengertian piutang menurut Niswonger, Warren, Reeve, dan Fess, dalam bukunya Prinsip-prinsip Akuntansi, Edisi ke-19 (1999:324) adalah:

"Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya."

Penjualan kredit akan menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang dagang sendiri mengandung risiko, yaitu keterlambatan atau bahkan tidak tertagih. Akan tetapi bila perusahaan dapat menerapkan kebijakan penjualan kreditnya berdasarkan manajemen piutang dagang yang dikelola dengan baik (ketentuan-ketentuan kredit yang dibuat oleh perusahaan menguntungkan, perusahaan menyeleksi pemberian kredit dengan baik, serta melakukan tindakan penagihan), maka pelunasan piutang pelanggan diharapkan tidak lagi terlambat atau tidak tertagih.

Pengertian manajemen piutang dagang menurut Riyanto, dalam bukunya *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi ke-3 (1990:76) adalah:

“Manajemen piutang dagang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang dagang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.”

Menurut penuturan di atas maka perusahaan dalam memberikan kredit haruslah mengevaluasi pelanggan terlebih dahulu serta jumlah kredit yang akan diberikan serta mengendalikan penagihan piutang dengan baik. Hal ini dimaksudkan untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi. Risiko tersebut dapat diminimalkan apabila perusahaan mengelola piutang dagangnya dengan baik, karena bila tidak dikelola dengan baik maka piutang dagang ini akan menghambat produktivitas perusahaan dan menyebabkan terhambatnya pemenuhan jangka pendek perusahaan (likuiditas) serta penurunan

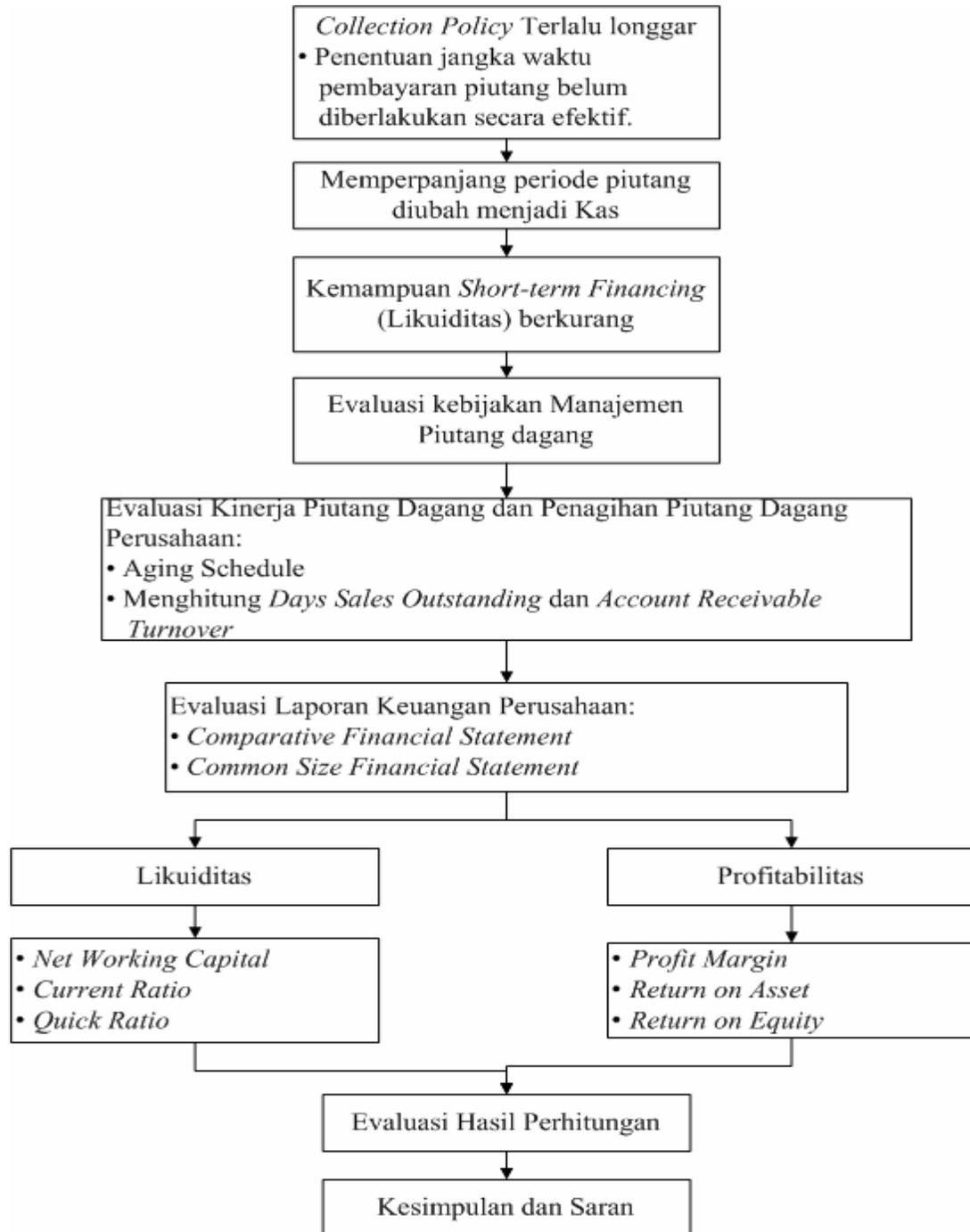
perolehan laba (profitabilitas). Karena hal inilah manajemen piutang dagang sangat diperlukan oleh perusahaan.

Selain itu perusahaan juga perlu mengevaluasi kinerja manajemen piutang dagang dengan menggunakan metode *Aging Schedule*, *Days Sales Outstanding*, dan *Receivable Turnover* (RTO). Sedangkan, metode yang akan dipakai penulis untuk menganalisis dan mengevaluasi laporan-laporan keuangan perusahaan adalah metode *Comparative Financial Statement Analysis* dan *Common Size Financial Statement Analysis*.

Untuk mengevaluasi perusahaan dapat dilakukan dengan menghitung rasio-rasio keuangan perusahaan. Periode keuangan yang dipakai penulis untuk mengevaluasi dan menganalisis likuiditas dan profitabilitas Apotek “X” adalah periode tahun 2004-2007. Untuk mengevaluasi dan menganalisis likuiditas perusahaan akan dihitung menggunakan rasio-rasio likuiditas, ada tiga ukuran dasar dari likuiditas yaitu *Net Working Capital*, *Current Ratio* dan *Quick Ratio*. Sedangkan untuk mengukur profitabilitas perusahaan digunakan rasio-rasio profitabilitas yang terdiri dari *Profit Margin*, *Return on Asset* dan *Return on Equity*. Kemudian dari hasil perhitungan tersebut akan ditarik suatu kesimpulan dan memberikan masukan kepada perusahaan mengenai kebijakan manajemen piutang yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan untuk memperbaiki kinerjanya.

Untuk lebih jelasnya penulis merangkum rerangka pemikiran yang telah diuraikan ke dalam bagan yang dapat dilihat pada gambar 1.1

Gambar 1.1
Bagan Rerangka Pemikiran



1.6 Sistematika Penelitian

▪ Bab I Pendahuluan

Pada bab ini dijelaskan latar belakang dari satu kejadian atau fenomena yang menjadi permasalahan yang akan diteliti. Kemudian dibuat identifikasi masalah serta maksud dan tujuan yang ingin dicapai. Selain itu, dibuat kegunaan dari penulisan karya ilmiah ini untuk memberi informasi tentang manfaat penelitian ini kepada pihak-pihak yang terkait.

Dalam bab ini juga, dijelaskan mengenai rerangka pemikiran dengan maksud menuntun pembaca memahami alur dari karya ilmiah ini.

▪ Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini dijelaskan informasi-informasi, bagan atau gambar maupun rumusan dengan menggunakan literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, yaitu mengenai manajemen piutang, likuiditas, profitabilitas, serta tulisan lain yang mendukung pemecahan masalah tersebut.

▪ Bab III Objek dan Metoda Penelitian

Pada bab ini dijelaskan tentang keseluruhan data dari objek penelitian ini, seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta data lainnya yang berhubungan dengan objek yang diteliti. Selain itu, dijelaskan pula tentang metoda-metoda atau rumusan yang akan digunakan dalam penelitian berupa teknik pengumpulan data.

- **Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini dijelaskan data-data yang berhasil dikumpulkan yang kemudian akan dilakukan pengolahan data, analisis, dan pembahasan masalah. Pembahasan masalah ini diarahkan untuk mencapai tujuan penelitian.

- **Bab V Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini dijelaskan rangkuman dari penelitian yang dilaksanakan serta hasil yang diperoleh dari proses analisis data yang telah dijelaskan dalam bagian-bagian sebelumnya, dan juga saran bagi perusahaan untuk mengatasi kekurangan-kekurangannya, sedangkan kelebihan-kelebihan perusahaan yang telah diketahui dapat dipertahankan, sehingga perusahaan diharapkan dapat meraih prestasi yang lebih memuaskan di masa mendatang.