

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan industri farmasi sebagai produsen obat dituntut sebagai penyedia obat - obatan atau kebutuhan farmasi yang habis pakai. Seiring berkembangnya teknologi saat ini mampu merubah pola pikir masyarakat, sehingga terdapat beberapa masyarakat sadar bahwa itu merupakan peluang besar. Untuk bisa memenuhi kebutuhan produksi obat, diperlukan tenaga ahli dalam pembuatan, penjamin mutu, pendistribusian dan pengendalian dari obat yang diproduksi yaitu seorang apoteker. Selain itu seorang apoteker juga memiliki peran strategis dalam memberikan pelayanan kesehatan.

Situasi yang terjadi saat ini mampu melumpuhkan aktivitas dan kegiatan bisnis, ekonomi, sosial sampai pendidikan dengan adanya pandemi *virus corona*. Hampir semua sektor perusahaan terkena dampak pandemi, tidak terkecuali perusahaan farmasi. Akan tetapi terdapat beberapa perusahaan farmasi yang justru mengalami lonjakan.

Berdasarkan hasil penelitian (Hariyanto, 2020) menyatakan bahwa beberapa perusahaan farmasi mengalami lonjakan selama pandemi. Perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI berjumlah sekitar 9 emiten yang terdiri dari PT Merck Indonesia Tbk dengan harga jual Rp 2.750 per lembar saham, PT Kalbe Farma Tbk Rp 1.460 per lembar saham, PT Tempo Scan Pacific Tbk Rp 1.390 per lembar saham, PT Darya Varia Laboratoria Tbk Rp. 2.180 per lembar saham, PT Indofarma (persero) Tbk Rp 985 per lembar

saham, PT Kimia Farma (perseroan) Tbk Rp 1.200 per lembar saham, PT Pyridam Farma Tbk Rp 610 per lembar saham, PT Industri Jamu Sido Muncul Tbk Rp 1.215 per lembar saham, PT Pharos Tbk Rp 1.310 per lembar saham. Hal ini menandakan bahwa perusahaan farmasi mengalami perkembangan yang pesat.

Dalam perusahaan farmasi terdapat peraturan yang mengatur mengenai tata cara pendistribusian obat yaitu CDOB (Cara Distribusi Obat yang Baik). Apabila suatu perusahaan farmasi melakukan perdagangan obat farmasi maka harus dipastikan bahwa sistem yang digunakan sudah sesuai dengan peraturan CDOB.

Berdasarkan penelitian (Maulana, 2017) menyatakan bahwa dalam peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1148/MENKES/PER/IV/2011 tentang Pedagang Besar Farmasi (PBF) adalah perusahaan berbentuk badan hukum yang memiliki izin untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran obat - obatan atau bahan obat dalam jumlah besar sesuai peraturan perundang - undangan. Dalam peraturan ini seorang Apoteker bertanggung jawab atas pengelolaan pedagang besar farmasi sehingga pengadaan, penyimpanan, penyaluran obat atau bahan obat akan lebih terjamin keamanannya, baik kualitas maupun kuantitasnya. Dalam pemenuhan kebutuhan obat kepada instalasi farmasi lainnya juga berdasarkan peraturan perundang – undangan yang berlaku.

Berkembangnya perusahaan manufaktur farmasi menandakan bahwa proses pendistribusian farmasi sudah diterima baik oleh pasar. Semakin

banyak jumlah instalasi farmasi atau sarana farmasi maka semakin banyak pula permintaan penjualan obat. PT Kimia Farma menyatakan bahwa selama pandemi *covid-19* yang menimpa Indonesia mampu mendorong jumlah kenaikan penjualan obat - obatan khususnya obat yang berkaitan dengan peningkatan daya tahan tubuh (Ipotnews, 2020).

PT Barriz Santun Jaya merupakan pedagang Besar Farmasi (PBF) yang beroperasi dalam mendistribusikan produk obat - obatan bahan medis habis pakai serta produk konsumen. PT Barriz Santun Jaya pada tahun 2019 telah berhasil memiliki sertifikat CDOB, hal ini menandakan bahwa PT Barriz Santun Jaya dalam kegiatan mendistribusikan dan melakukan pemesanan obat - obatan atau bahan obat sudah sesuai dengan peraturan perundang - undangan yang berlaku dan sudah diakui.

PT Barriz Santun Jaya dalam melakukan kegiatan penjualan menggunakan metode pembayaran secara kredit dan tunai. Penjualan kredit dilakukan supaya dapat menarik minat konsumen. Dalam penjualan kreditnya tersebut timbul piutang usaha yang harus dibayarkan oleh pelanggan pada saat waktu pembayaran telah jatuh tempo. Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar serta merupakan bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Saat ini jumlah pelanggan PT Barriz Santun Jaya adalah 316 yang terdiri dari 279 Apotek, 17 puskesmas, 8 Rumah Sakit, 9 Klinik dan 3 Toko Obat. Pendistribusian PT Barriz Santun Jaya mencakup wilayah yang ada di Jawa Timur meliputi Jombang, Mojokerto, Nganjuk, Madiun, Ngawi, Pare, Kediri, Lamongan, Bojonegoro, Tuban.

Dengan adanya pembayaran kredit dapat menambah volume penjualan. Hal ini dikarenakan perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis dalam era globalisasi menuntut perusahaan untuk bekerja lebih keras lagi dan mengembangkan inovasi serta strategi penjualan untuk terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan perusahaan. Namun dengan adanya piutang usaha terdapat risiko yang perlu diidentifikasi serta diawasi terkait dengan kegiatan penagihan dan penerimaan kas untuk transaksi kredit penjualan. Menurut ISO 31000:2009 dalam (Herry, 2015) Risiko dibedakan menjadi dua yaitu risiko yang murni (*pure risk*) timbul dan dapat mengakibatkan kerugian terjadi pada perusahaan sedangkan risiko spekulatif (*speculative risk*) yaitu risiko yang memiliki dua kemungkinan, kemungkinan terjadi keuntungan pada perusahaan ataupun kerugian yang terjadi pada perusahaan. Hal ini berpengaruh pada tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan.

Menurut (Riwayati, 2015) dalam proses penagihan dibutuhkan strategi yang harus dilakukan perusahaan dengan tujuan agar pelanggan dapat membayar hutangnya tepat waktu. Kendala yang sering dihadapi perusahaan dalam penagihan adalah keterlambatan pembayaran. Kurangnya kontrol piutang yang diberikan pada pelanggan dan terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena patokan yang diterapkan belum sesuai dengan perhitungan arus kas keluar masuk atau standar kekayaan. Pembayaran piutang melebihi batas jatuh tempo atau bahkan ada piutang yang tidak terbayarkan kemudian terjadi penghapusan piutang oleh pemberi piutang. Kondisi seperti ini memang wajar jika terjadi pada suatu perusahaan yang

menerapkan penjualan secara kredit. Jika sudah terjadi seperti ini, maka akan sangat berpengaruh pada kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu pentingnya kontrol penilaian risiko dari pihak manajemen perusahaan terhadap piutang yang disebabkan oleh penjualan kredit.

Dengan adanya risiko yang harus dihadapi oleh perusahaan maka diperlukan suatu tata kelola dan pengelolaan risiko yang akan dihadapi perusahaan dimasa yang akan datang. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu bertahan dengan kelebihan yang dimiliki ditengah persaingan yang semakin ketat. Pentingnya manajemen risiko untuk diterapkan pada perusahaan merupakan salah satu cara memperkecil dampak yang timbul akibat adanya risiko yang dihadapi perusahaan. Manajemen risiko merupakan bagian penting dari pengendalian internal. Salah satu kerangka kerja penilaian risiko bisnis adalah *Enterprise Risk Management*.

Enterprise Risk Management sangat penting diterapkan pada perusahaan guna mengatur dan memperkecil terjadinya risiko yang merupakan penghambat dari tercapainya target dan tujuan perusahaan. Menurut *COSO Standart of Enterprise Risk Management Integrated Framework* dalam (Wiryani et al., 2014) *Enterprise Risk Management* merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan lainnya, diterapkan dalam pengaturan strategi mencakup seluruh perusahaan yang dirancang untuk diidentifikasi potensi kejadian yang dapat mempengaruhi perusahaan dan mengatur risiko yang ada, untuk memberikan kepastian terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

Dengan adanya piutang tak tertagih akan berakibat pada laba yang diperoleh perusahaan akan mengalami penurunan diakhir periode. Apalagi pada persaingan di dunia farmasi termasuk pada Pedagang Besar Farmasi, harga penawaran dan harga jual barang cepat mengalami pergantian. Hal ini disebabkan oleh besarnya beban yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk piutang tak tertagih sedangkan perusahaan juga memiliki kewajiban melakukan pembayaran atas hutang yang terjadi akibat pembelian barang yang akan dijual kembali. Dari laba yang didapatkan akibat penjualan kredit seharusnya dapat dijadikan sebagai evaluasi untuk lebih meningkatkan resiko beban kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagihkan pada periode akuntansi selanjutnya. Oleh karena itu pentingnya menerapkan *Enterprise Risk Management* pada perusahaan, sehingga perusahaan dapat melakukan pemantauan risiko dari nilai setiap aktivitas yang ada.

Berdasarkan observasi diatas PT Barriz santun Jaya perlu melakukan upaya pengelompokan pelanggan berdasarkan pembelian dan penjualan sebelumnya supaya bisa menjadi pertimbangan dalam pemberian piutang, sehingga mengetahui kemampuan pembayaran tagihan. PT Barriz Santun Jaya dalam melakukan penagihan, banyak kendala yang dihadapi. Keterlambatan pembayaran piutang yang telah jatuh tempo hingga piutang tak tertagih. Kendala seperti ini yang menjadi penyebab kerugian pada PT Barriz Santun Jaya. Oleh karena itu PT Barriz Santun Jaya perlu melakukan pengendalian piutang dengan melakukan penilaian risiko piutang untuk menghindari risiko piutang tak tertagih. Hal ini mendorong penulis untuk melakukan penelitian

yang berjudul “**Analisa Risiko Bisnis Penjualan Kredit Studi Kasus pada PT Barriz Santun Jaya Jombang**”

1.2 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penulisan ini adalah :

Tahapan penilaian yang dilakukan oleh peneliti adalah tahapan identifikasi risiko, analisa risiko dan evaluasi risiko, karena pada tahapan *risk response* dan *risk controlling* merupakan tahapan audit perusahaan.

1.3 Rumusan Masalah

Dari latar belakang rumusan masalah tersebut, dapat disimpulkan bahwa perumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimanakah penerapan penilaian risiko bisnis penjualan kredit dengan kerangka kerja *Enterprise Risk Management* ?
2. Bagaimanakah penerapan penilaian risiko bisnis penjualan kredit yang terkait dengan piutang tak tetagih dengan menggunakan kerangka kerja *Enterprise Risk Management* ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui risiko dalam penjualan kredit terhadap risiko piutang tak tertagih dan mengetahui cara pengendalian internal perusahaan dengan menggunakan kerangka kerja *Enterprise Risk Management*.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta ilmu penulis terutama akan pentingnya penilaian risiko bisnis dengan menerapkan *Enterprise Risk Management* dalam penjualan kredit dan pengendalian piutang usaha terhadap risiko piutang tak tertagih.

2. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan saran mengenai pengendalian piutang dan risiko piutang tak tertagih.
- b. Sebagai media evaluasi untuk meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan referensi bacaan mengenai pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih pada suatu perusahaan.