



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN DAN TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Profil Perusahaan

2.1.1 Profil PT Astra International Tbk, - Astra Motor (Honda)

Astra Motor (PT Astra International Tbk. – Honda Sales Operation), merupakan salah satu Corporate Operation PT Astra International Tbk. yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan retail kendaraan roda dua merk Honda.



Gambar 2. 1 Logo Astra Motor

Penjelasan dari logo Astra Motor dengan warna biru dan merah, dimana warna biru melambangkan kepercayaan, loyalitas, dinamisme dan kreativitas. Selain itu warna biru juga menggambarkan induk perusahaan dari Astra Motor, yaitu PT Astra International, Tbk. Warna merah melambangkan bahwa Astra Motor merupakan perusahaan yang menjual dan mendistribusikan sepeda motor bermerek Honda. Logo Astra Motor yang menyerupai pesawat yang sedang mengudara keatas menandakan fleksibilitas dan kesederhanaan Astra Motor yang terus berkembang dan melesat dengan cepat. Dan secara keseluruhan, logo Astra Motor melambangkan semangat baru Astra Motor dalam melayani dan mewujudkan harapan konsumen, yakni selalu memberikan yang terbaik dan melampaui harapan.

Visi

Menjadi retailer sepeda motor Honda pilihan dengan memberikan solusi yang
melebihi harapan konsumen

Misi

- Memberikan nilai tambah bagi para *stakeholder*.
- Menjadi perusahaan yang memiliki tanggung jawab sosial dan ramah lingkungan

Sejarah Astra Motor

Pada tahun 1970, PT Astra International, Tbk berdiri dengan nama Honda Division sebagai main distributor sepeda motor Honda di Indonesia. Astra International, Tbk – *Honda Sales Operation* (HSO) membuka kantor perwakilan pertama di Indonesia pada tahun 1983 untuk wilayah Jawa Tengah, meliputi area penjualan di Kerasidenan Semarang, Solo, Pati dan Pekalongan. Pada tahun 1984, PT Astra International, Tbk – HSO membuka kantor cabang di wilayah Jakarta, meliputi area penjualan Jakarta dan Tangerang, dan juga kantor wilayah di Bali, meliputi area penjualan propinsi Bali. Selang 2 tahun kemudian, PT Astra International, Tbk – HSO kembali membuka kantor perwakilan wilayah, kali ini di Sumatra Selatan. Pada rentang tahun 1991-1992 PT Astra International membuka kantor perwakilan wilayah pada daerah yang berbeda, yaitu di Pulau Sulawesi dan juga Ambon (1991) dan di D.I Yogyakarta (1992). Dan pada tahun 1996, PT Astra International membuka kantor cabang khusus penjualan (dealer resmi) pertama di Kudus.

Di tahun 2000, fungsi dari PT Astra International – HSO berubah menjadi *Main dealer* dari yang semula sebagai *main distributor*. Perubahan ini sekaligus mengganti nama PT Astra International – HSO menjadi Astra Motor. Dan masih pada tahun yang sama, Astra Motor kembali membuka kantor perwakilan di Kalimantan Barat sebelum akhirnya dilanjutkan sampai Kalimantan Utara dan Timur pada tahun 2017. Pada tahun 2018, Astra Motor semakin memperluas jaringannya dengan menambah 3 *sales office* di Berau, Wahau, dan Samarinda.

Produk dan Layanan Astra Motor

Produk yang di jual di Astra Motor adalah seluruh sepeda motor bermerek Honda, terdapat 4 jenis sepeda motor yang didistribusikan dan dijual oleh Astra Motor:

- CUB : Revo, Supra X, Supra GTR, dan Super Cub 125
- Sport : CB150R, CRF150L, CRF250, CBR150R, CBR250RR, dan Verza 150
- Matic : BeAT, Vario, PCX150, Forza, ADV150, Scoopy, dan Genio
- Big Bike : CB500F, CB500X, CB650F, CMX500, CBR500R, CRF 1000L, CBR1000RR, Gold Wing, dan X ADV

Tidak hanya menjual dan mendistribusikan sepeda motor, Astra Motor BSD juga memiliki layanan yang diberikan kepada para konsumennya. Terdapat 3 jenis layanan yang dimiliki, yaitu:

- *Booking Service*
Layanan ini diberikan oleh Astra Motor BSD kepada para konsumen agar konsumen dapat memiliki kepastian waktu sehingga tidak perlu mengantri pada saat melakukan servis di bengkel Astra Motor
- *Servis Kunjung*
Layanan ini ditujukan untuk perusahaan yang ingin melakukan kerjasama dalam bentuk servis berkala di lokasi yang telah disepakati.
- *Suku Cadang*
Astra Motor menyediakan suku cadang orisinil untuk motor Honda (*Honda Genuine Parts*)

2.1.2 Profil PT Global Bisnis Adisatria

ADISATRIA adalah Badan Usaha Jasa Pengamanan dan Penyediaan Tenaga Kerja profesional di Indonesia, fokus bergerak di Penyediaan Tenaga Kerja Pengamanan, Training, Konsultan Keamanan dan Penerapan Peralatan Keamanan. Di dukung oleh personil profesional yang terampil, ramah dan berkompetensi tinggi

serta manajemen yang baik dalam layanan prima, ADISATRIA siap memberikan Solusi SMART kepada konsumen dan memahami kebutuhan konsumen dari sisi pengamanan aset perusahaan dan penyediaan tenaga kerja yang terampil.

ADISATRIA selalu menjunjung tinggi prinsip *Good Corporate Governance* dan setiap saat senantiasa berusaha melakukan yang terbaik untuk mencapai tingkat keunggulan operational dalam memberikan layanan kepada semua konsumennya.

Sebagai perusahaan Penyedia Jasa Tenaga Pengamanan, ADISATRIA mengembangkan system kerja berdasarkan kebutuhan *real* di setiap konsumen. Memadukan system kerja secara kemanusiaan dan profesionalisme serta di dukung oleh perkembangan teknologi IT (*information technology*) terkini.

Visi : Menjadi perusahaan penyedia jasa dengan solusi SMART di bidang *security Services, Security Devices, Consulting* dan *Man Power Supply*.

Misi : Menjalankan usaha di Bidang *Security Services, Security Devices, Consulting* dan *Man Power Supply* lainnya, berbasis pada perkembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi guna memberikan nilai tambah bagi *stakeholder*

Services / Pelayanan

PT. Global Bisnis Adisatria yang berada pada bidang jasa keamanan memiliki beberapa pelayanan unggulan yang diberikan kepada klien mereka. Diantaranya, *Security Services, Security Devices, dan Training*.

1. Security Services

1. Security Consultant

Adisatria berkomitmen penuh untuk menyediakan personil *Security Guard* yang profesional dan terlatih untuk memberikan solusi “SMART” kepada konsumen dan memahami kebutuhan konsumen dari sisi pengamanan aset dan membangun sistem pengaman setempat agar lebih baik lagi, sebagai bentuk dari konsultasi keamanan.

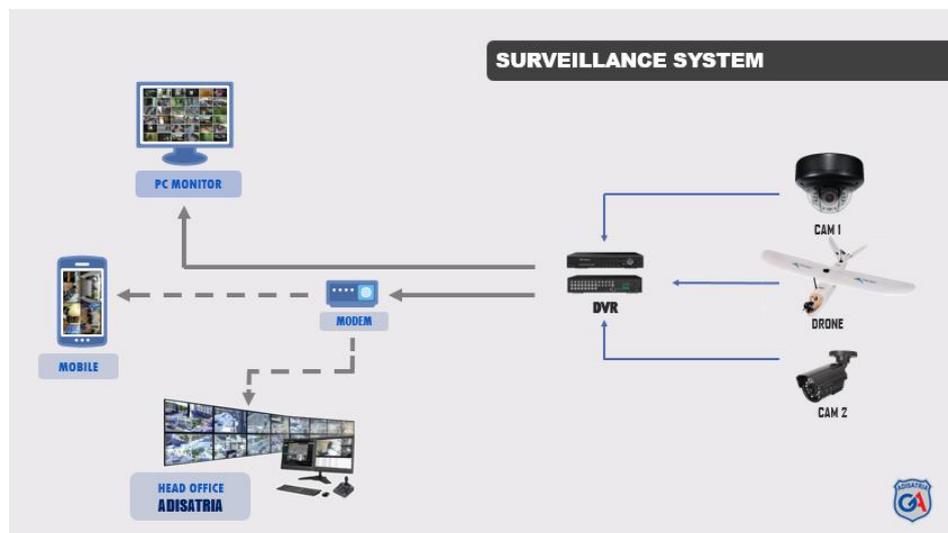
II. *Guard Services*

Adisatria menyiapkan personel Satuan Pengamanan yang berkualitas, professional, dan sudah memenuhi standar Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang telah mengikuti pelatihan khusus.

2. *Security Devices*

I. *Surveillance (CCTV)*

Kebutuhan akan *video surveillance* yang sangat tinggi menjadi perhatian lebih bagi ADISATRIA, berfungsi sebagai alat perekam aktifitas di suatu wilayah yang teridentifikasi munculnya *terror attack, insider jobs, dan fraud cases*. Fungsi lain dari adanya CCTV ini juga, secara psikologis, dapat meminimalisir terjadinya suatu tindak kriminal. ADISATRIA menyediakan fasilitas CCTV dalam bentuk kerja sama mereka.



Sumber: Arsip PT Global Bisnis Adisatria (2019)

Gambar 2. 2 Sistem Survei

II. Access Control System

ADISATRIA menyediakan teknologi berupa sistem yang dapat meng-handle pergerakan semua karyawan di suatu wilayah melalui *biometric* dan *smart card*. Teknologi tersebut didukung dengan sumber daya manusia yang berpengalaman dalam mengimplementasikan sistem akses kontrol ini. sistem ini dapat diintegrasikan dengan mesin absensi dan juga sistem pembayaran gaji atau pun disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.



Sumber: Arsip PT Global Bisnis Adisatria (2019)

Gambar 2. 3 Aplikasi Sistem Informasi Manajemen Terintegrasi

III. Patroli Guard System

Adisatria menyediakan alat pengendali kegiatan pengamanan yang mengawasi jalannya patroli oleh tenaga keamanan. Dengan system ini memadukan system pengamanan elektronik dan tenaga keamanan. Sehingga system keamanan yang di bangun dapat di kontrol dengan efektif dan efesien yang akan menghasilkan lingkungan yang tertib dan aman.

3. Training

Pelatihan untuk Satuan Pengamanan adalah suatu kewajiban yang harus dilaksanakan, untuk memenuhi Standar Kompetensi Kerja Nasional

Indonesia (SKKNI). Dalam hal ini, Adisatria menyediakan fasilitas kepelatihan untuk para anggota Satuan Pengamanannya.

I. Gada Pratama

Merupakan jenis pelatihan dasar wajib bagi calon anggota Satuan Pengaman (SATPAM). Durasi dari pelatihan selama empat minggu dengan pola 232 jam pelajaran. Materi pelatihan yang diajarkan antara lain interpersonal skill, etika profesi (tugas pokok, fungsi dan peranan dari satpam), kemampuan kepolisian terbatas, bela diri, pengenalan bahan peledak, barang berharga dan latihan menembak, pengetahuan narkotika dan zat adiktif lainnya, penggunaan tongkat polri dan borgol, serta pengetahuan baris-berbaris dan penghormatan.

Tujuan dari pelatihan itu untuk menghasilkan satuan pengaman yang memiliki sikap mental kepribadian, kesamaptaan fisik, dan memiliki pengetahuan serta keterampilan dasar sebagai pelaksana tugas satuan pengaman.

II. Gada Madya

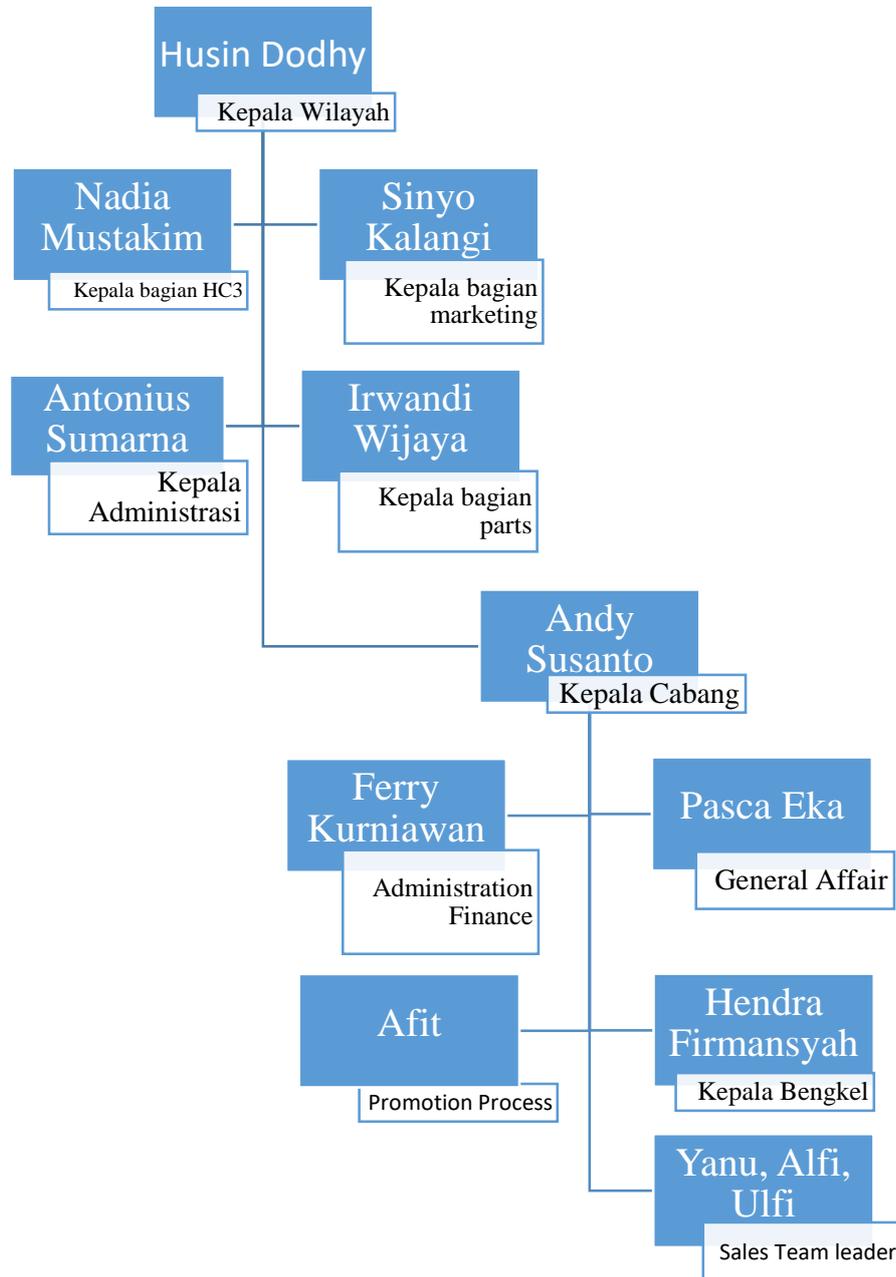
Merupakan pelatihan lanjutan bagi anggota satpam yang telah memiliki kualifikasi Gada Pratama. Lama pelatihan dua minggu dengan pola 160 jam pelajaran dengan tujuan untuk menghasilkan satuan pengaman yang memiliki sikap mental kepribadian, kesamaptaan fisik, dan memiliki pengetahuan serta keterampilan sebagai *chief security* dengan kemampuan melakukan analisa tugas dan kegiatan, kemampuan mengelola sumber daya serta kemampuan.

III. Gada Utama

Merupakan pelatihan yang boleh diikuti oleh siapa saja dalam level setingkat manajer, yaitu *chief security officer* atau manajer keamanan dengan pola 100 jam pelajaran dengan tujuan menghasilkan tenaga satuan pengaman yang memiliki sikap mental kepribadian, kesamaptaan fisik, dan memiliki pengetahuan serta keterampilan sebagai Manajer Sekuriti dengan kemampuan melakukan analisa tugas dan kegiatan, kemampuan mengelola sumber daya serta kemampuan pemecahan masalah di lapangan.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

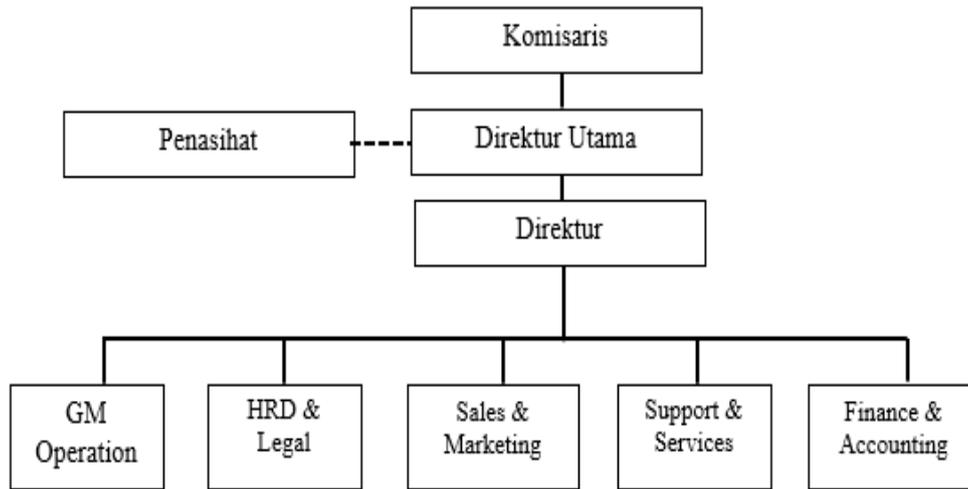
2.2.1 PT Astra International Tbk, - Astra Motor (Honda) BSD



Sumber: Astra Motor BSD (2020)

Gambar 2. 4 Struktur Organisasi PT Astra International Tbk, - Astra Motor (Honda) BSD

2.2.2 PT Global Bisnis Adisatria



Sumber: PT Global Bisnis Adisatria (2019)

Gambar 2. 5 Struktur Organisasi PT Global Bisnis Adisatria

2.3 Tinjauan Pustaka

2.3.1 Piutang (*Account Receivables*)

Piutang adalah salah satu bagian dari unsur aktiva lancar (*current asset*) yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Piutang didapatkan dari adanya aktivitas penjualan barang atau jasa, dan adanya transaksi kredit terhadap debitur (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2008). Atau sederhananya, piutang baru akan diterima setelah tanggal transaksi jual beli.

Ciri-ciri Piutang

Ciri dari piutang dapat dilihat berdasarkan durasi dari piutang itu sendiri terbayarkan. Berikut adalah ciri-cirinya:

- Adanya nilai jatuh tempo

Maksudnya adalah jumlah piutang yang harus dibayarkan ditambah dengan jumlah nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo.

- Adanya bunga yang berlaku

Terbentuknya piutang, diakibatkan oleh terjadinya transaksi secara kredit antara pembeli dan penjual. Dalam transaksi secara kredit terdapat bunga didalamnya. Bunga dalam hal ini dibayarkan sebagai bentuk konsekuensi dari pembeli karena meminta waktu pembayaran tertentu. Besaran bunga diatur sesuai dengan kebijakan atau persetujuan penjual.

Jenis-jenis piutang

- Piutang Usaha (*Account Receivables*)

Adalah piutang dari jumlah pembelian kredit dari pelanggan. Terbentuknya piutang ini dikarenakan oleh penjualan barang atau jasa. Durasi penagihan dari piutang ini berada dalam periode 30-60 hari.

- Wesel Tagih (*Notes Receivables*)

Adalah surat formal yang diterbitkan sebagai bentuk dari pengukuran hutang. *Notes receivable* ini memiliki durasi penagihan selama 60-90 hari atau lebih dan mewajibkan debitur untuk membayar bunga sesuai dengan durasi *notes receivable* nya.

- Piutang lain-lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain dapat berupa piutang bunga, piutang gaji, uang muka karyawan, dan restitusi pajak. Dengan kata lain, piutang ini bukan berasal dari kegiatan operasional perusahaan.

2.3.2 Arus Kas (*Cash Flow*)

Statement of Cash Flow atau Pencatatan Arus Kas adalah bagian dari laporan keuangan yang berisi kas masuk dan kas keluar yang terjadi pada aktifitas operasi, aktifitas investasi, dan aktifitas keuangan yang terjadi selama periode tertentu (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2008). Weygandt *et al.* (2008) juga menjelaskan, aktifitas operasional berisikan tentang kas yang berkaitan dengan kewajiban yang harus di bayar dan pendapatan. Yang mana memberikan efek terhadap *net income*. Aktifitas investasi berisikan segala penambahan dan pengurangan/penjualan instrument investasi, seperti bangunan, property, dan perlengkapan. Sedangkan aktifitas

keuangan yang dimaksud adalah masuk keluarnya kas yang berasal dari penerimaan/pengeluaran hutang jangka panjang serta penerimaan uang dari *stockholders* dan pembayaran dividen.

2.3.3 *Inventory*

Inventory atau persediaan merupakan bentuk aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan untuk di jual dalam suatu periode usaha tertentu, persediaan yang masih berada dalam proses produksi atau barang persediaan bahan baku yang masih belum digunakan untuk kegiatan produksi (Alexandri, 2009). Jenis dari persediaan juga bergantung pada jenis perusahaan yang mereka jalankan. Jenis perusahaan tersebut, menurut Weygandt, Kimmel & Kieso (2013), terbagi menjadi dua, *Manufacturer* dan *Merchandiser*. Perusahaan *merchandiser* umumnya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jual-beli barang yang sudah jadi, tanpa perlu adanya proses pembuatan, contoh *supermarket* dan *convenience store*. Sedangkan perusahaan *manufacturer* adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur, yang mengolah barang mentah menjadi barang jadi.

1. *Inventory* pada perusahaan *merchandiser*

Pada jenis perusahaan ini, perusahaan hanya memiliki satu jenis klasifikasi *inventory* yaitu *merchandiser inventory*. *Merchandiser inventory* memiliki 2 karakteristik, 1). Persediaan dimiliki langsung oleh perusahaan. 2). Persediaan sudah dalam bentuk siap jual kepada pelanggan. Dengan begitu, jenis *inventory* ini berisikan seluruh jenis barang/persediaan (barang jadi) yang digabungkan menjadi total persediaan.

2. *Inventory* pada perusahaan *manufacturer*

Pada perusahaan manufaktur, *inventory* diklasifikasikan menjadi 3 jenis, yaitu *Finish Goods Inventory*, *Work in Progress Inventory*, dan *Raw Materials*. A). *Finish Goods Inventory* adalah jenis barang yang telah dibentuk dan sudah jadi melalui proses manufaktur dan sudah siap untuk didistribusikan atau di jual kepada pelanggan. B). *Work in Progress Inventory* adalah barang baru separuh jadi yang sedang berada dalam

proses produksi dan belum selesai/siap di jual. C). *Raw Materials* adalah komponen, dapat disebut sebagai bahan baku dari produk/barang jadi yang diproduksi, yang belum memasuki tahap manufaktur/belum digunakan.

2.3.4 Metode Penghitungan Jumlah *Inventory*

Dalam bukunya, Weygandt, Kieso, dan Kimmel (2013) menyebutkan bahwa dalam sistem pencatatan perusahaan dapat menggunakan 2 sistem, yaitu perpetual dan periodic,

a. Sistem Perpetual

Dalam sistem ini, perusahaan mencatat setiap adanya *inventory* yang masuk dan keluar secara detail. Cara pencatatan ini dilakukan secara berkelanjutan atau *up to date* sesuai dengan kondisi *inventory* yang ada.

b. Sistem Periodik

Dalam sistem ini, perusahaan mencatat jumlah dari *inventory* tidak lebih detail dari sistem perpetual. Pada sistem periodik penghitungan jumlah *inventory* hanya dilakukan pada akhir periode yang ditetapkan. Untuk menghitung jumlah dari *inventory* yang lebih rinci, pada sistem ini dapat juga menggunakan metode *physical inventory count*, seperti melakukan *stock opname / stock take*, dimana *inventory* dihitung berdasarkan jenis barang satu per satu.

2.3.4 Return on Investment (ROI)

ROI merupakan rasio yang menunjukkan seberapa menghasilkannya investasi atau dengan kata lain sebagai pengukur efisiensi dari investasi. ROI dapat digunakan untuk mengukur tingkat keberhasilan dari investasi secara satu persatu, sesuai dengan jumlah yang diinvestasikan (jika melakukan beragam jenis investasi) (Ross *et al.*, 2012)

Cara menghitung ROI adalah dengan rumus berikut:

$$ROI = \frac{\text{Current value of investment} - \text{Cost of investment}}{\text{Cost of Investment}}$$

Current Value of Investment = Pendapatan/nilai tambah yang dihasilkan

Cost of Investment = Biaya yang dikeluarkan untuk investasi