



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

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Sumber: Lunarabrands.com

Gambar 2. 1 Logo Jiwa Group

Jiwa Group merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *food and beverages* di Indonesia yang didirikan oleh Billy Kurniawan pada bulan Juni 2017. Sebelumnya terdapat *brand* bisnis minuman Think Thai Tea dan Go Mango yang didirikan sebelum Janji Jiwa ini. *Head Office* Jiwa Group sendiri berlokasi di Kopi Janji Jiwa Jilid 2, Jl. Kedoya Raya No 2, Kedoya Utara, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Berikut merupakan *brand* yang diluncurkan oleh Janji Jiwa:

a. Kopi Janji Jiwa



Sumber: Lunarabrands.com

Gambar 2. 2 Logo Kopi Janji Jiwa

Kopi Janji Jiwa adalah kedai kopi yang bergerak dibawah Jiwa Group yang diluncurkan pertama kali pada bulan Mei 2018 dengan jilid pertamanya bertempat di ITC Kuningan. Konsep yang dibawakan dari kedai Kopi Janji Jiwa adalah *fresh-to-cup* yang menyajikan pilihan kopi lokal Indonesia secara langsung dengan sistem *grab and go*. Terdapat 3 filosofi dalam penyajian kopinya yaitu, *A cup from farmers* dimana setiap gelas kopi berasal dari petani langsung, *A cup to partners*, dimana Jiwa Group membuka peluang bisnis bagi banyak orang, *A cup for the people* dimana menyediakan kopi untuk konsumen.

b. Jiwa Toast



Sumber: Lunarabrands.com

Gambar 2. 3 Logo Jiwa Toast

Jiwa Toast adalah *brand* kedua yang diluncurkan setelah Kopi Janji Jiwa dan pertama kali diluncurkan pada bulan Mei 2019. Hadir dalam bentuk *toast bread* dengan konsep sederhana dan cita rasa yang khas sebagai pelengkap dari Kopi Janji Jiwa. Jiwa Toast ini dipersiapkan dari bahan dasar yang berkualitas dan dibuat secara *fresh*.

c. Jiwa Chip

Jiwa Chip merupakan *sub-brand* dari Jiwa Group yang terfokus dengan menjual keripik (*chip*). Jiwa Chip ini pertama kali diluncurkan pada bulan Desember 2019.

Hingga saat ini, Janji Jiwa telah mendapat 2 penghargaan yaitu, Rekor MURI karena berhasil memecahkan rekor MURI sebagai kopi lokal dengan "Pertumbuhan Kedai Kopi Tercepat Dalam Satu Tahun" yang diperoleh pada 23 Desember 2019. Penghargaan kedua adalah penghargaan "*In Recognition of Outstanding Achievement in Building the Top Brand*" yang diperoleh pada 19 Februari 2020 lalu.

Saat ini, Jiwa Group telah membuka dan memperluas kedai kopinya hingga 800 cabang untuk Janji Jiwa dan 150 cabang untuk Jiwa Toast per Agustus 2020.

2.1.1 Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan

Jiwa Group memiliki visi, misi, dan nilai-nilai yang dijalankan yang dipaparkan dibawah ini:

Visi:

"To be the leader to the future of Food & Beverages company, providing innovative and focused product for the masses."

Jiwa Group memiliki visi untuk menjadi pemimpin pasar di masa depan *Food and Beverages* dengan menyediakan produk yang inovatif dan produk yang terfokus kepada masyarakat.

Misi:

"Bringing Impactful, Innovative & Sustainable Brands for the world."

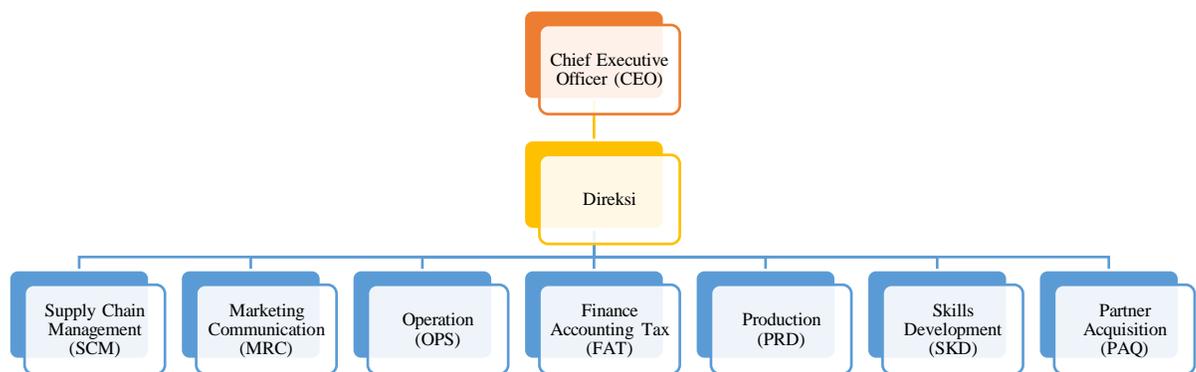
Misi yang dijalankan oleh Jiwa Group untuk mencapai visi adalah dengan menghadirkan *brand* yang berdampak, inovatif, dan berkelanjutan untuk dunia.

Nilai-Nilai:

"To be true to ourselves to lead a life of passion, life of trust, life of expansion, life of fun, and life of abundance."

Nilai- nilai yang dipegang oleh Jiwa Group sendiri adalah menjadi pribadi yang jujur terhadap diri sendiri untuk menjalani kehidupan yang penuh gairah, kehidupan yang penuh kepercayaan, kehidupan yang berkembang, kehidupan yang seru, dan kehidupan yang berkelimpahan.

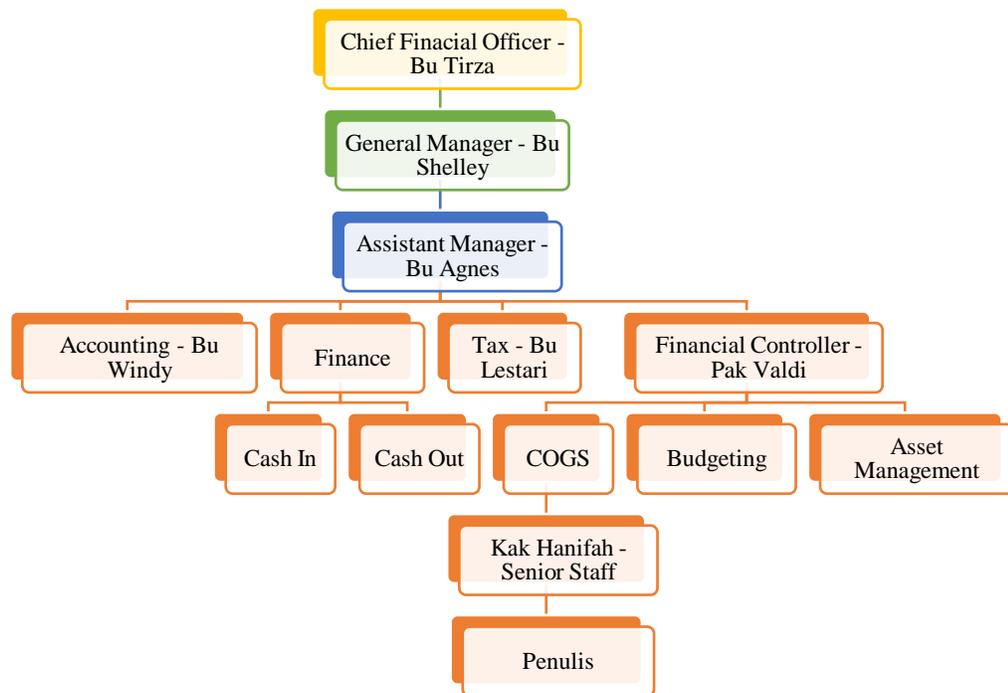
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber: Jiwa Group

Gambar 2. 4 Struktur Organisasi Perusahaan

Posisi tertinggi dalam Jiwa Group berada pada posisi *Chief Executive Officer* (CEO) yang kemudian posisi direksi yang membawahi 7 divisi yaitu, Supply Chain Management, Marketing Communication, Operation, Finance Accounting Tax, Production, Skills Development, dan Partner Acquisition. Dalam melakukan praktik kerja magang, penulis ditempatkan pada divisi Finance Accounting Tax. Untuk penjabaran divisi *Finance Accounting Tax* sendiri digambarkan pada berikut ini



Sumber: Jiwa Group

Gambar 2. 5 Struktur Divisi Finance Accounting Tax

Dalam divisi *Finance Accounting Tax* terdiri dari *Accounting*, *Financial Controller*, *Tax*, dan *Finance*. Bagian *accounting* bertanggung jawab terhadap Bu Windy dan bertugas atas pencatatan keluar masuknya arus kas perusahaan seperti pendapatan per *outlet* per harinya, pembayaran kepada *supplier*, dan rekonsiliasi. Bagian *tax* bertanggung jawab kepada Bu Lestari untuk pencatatan pajak dan pelaporan pajak. Bagian *finance* bertanggung jawab langsung kepada Asisten Manajer, Bu Agnes atas *invoice* untuk kas masuk dan kas keluar. Bagian *financial controller* terdiri dari tim *cost of goods sold*, *budgeting*, dan *asset management* yang bertanggung jawab kepada Pak Valdi untuk mengendalikan biaya dengan melakukan pengawasan penggunaan bahan baku, anggaran, dan penggunaan asset perusahaan. Penulis ditempatkan dibagian *financial controller* pada tim *cost of goods sold* dan melakukan koordinasi dengan Pak Rivaldi selaku *supervisor financial controller* dan Kak Hanifah selaku *senior staff* bagian *Cost of Goods Sold* dan melakukan laporan kinerja harian kepada Bu Agnes Simanjuntak selaku Asisten Manajer dan pembimbing lapangan.

2.3 Tinjauan Pustaka

2.3.1 Rekonsiliasi Bank

Rekonsiliasi bank adalah proses mencocokkan saldo di akun bank dengan saldo yang tercatat di perusahaan dan menyesuaikan perbedaan tersebut (Weygandt *et al.*, 2015). Rekonsiliasi dilakukan karena saldo yang tercatat di perusahaan dengan saldo di bank tidak selalu sama. Hal ini disebabkan karena 2 hal yang dipaparkan sebagai berikut:

a. Time lags

Time lags merupakan perbedaan waktu pencatatan transaksi. Hal ini biasanya terjadi karena adanya perbedaan waktu antara waktu kita mengirimkan uang dengan waktu ketika uang tersebut masuk dan tercatat di bank (Weygandt *et al.*, 2015).

b. Errors

Errors merupakan kesalahan salah satu pihak dalam mencatat transaksi. Kesalahan bisa berasal dari pihak bank atau perusahaan (Weygandt *et al.*, 2015).

2.3.3 Revenue

Menurut Horngren *et al.* (2012), *revenue* atau pendapatan adalah penghasilan dari pekerjaan (jasa) yang telah dilakukan atau barang yang telah terkirim oleh perusahaan tanpa memerhatikan kapan kas tersebut diterima. Terdapat tipe – tipe *revenue* menurut Horngren *et al.* (2012):

a. *Sales Revenue*

Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang kepada konsumen.

b. *Service Revenue*

Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan jasa.

c. *Interest Revenue*

Pendapatan yang dihasilkan dari deposit bank dan dari dana yang dipinjamkan ke pihak lain.

d. *Dividend Revenue*

Pendapatan yang dihasilkan dari investasi saham di perusahaan lain.

2.3.3 Inventory

Weygandt *et al.*, (2015) mengelompokan persediaan atau *inventory* pada perusahaan manufaktur menjadi tiga kategori:

a. *Finished goods inventory*

Finished goods inventory adalah persediaan barang yang telah selesai dimanufaktur dan siap untuk dijual (Weygandt *et al.*, 2015).

b. *Work in Process*

Work in process adalah persediaan yang telah ditempatkan pada tahap proses produksi namun belum selesai diproduksi (Weygandt *et al.*, 2015).

c. *Raw Materials*

Raw materials adalah barang dasar yang akan digunakan untuk produksi namun, belum ditempatkan di tahap produksi (Weygandt *et al.*, 2015).

2.3.4 Cost of Goods Sold

Menurut Horngren *et al.* (2015), harga pokok penjualan atau *cost of goods sold* adalah biaya dari persediaan barang jadi yang terjual kepada customer. Harga pokok penjualan ini dapat digunakan sebagai dasar penentuan harga barang yang dijual. Rumus perhitungan harga pokok penjualan sebagai berikut:

$$\text{HPP} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$$

2.3.5 Standard Cost

Dalam melakukan pengendalian, diperlukan untuk mengetahui biaya tiap bahan baku yang digunakan untuk memproduksi satu barang yang

dinamakan *standard cost* atau biaya standar. Komponen biaya standar terdiri dari standar kuantitas dan harga standar. Kuantitas standar adalah jumlah bahan baku atau input yang ditetapkan untuk memproduksi satu barang. Harga standar adalah jumlah biaya yang harus dikeluarkan atau dibayarkan untuk setiap bahan baku yang digunakan untuk memproduksi satu barang. Biaya standar ini dihitung dengan mengalikan kedua komponen tersebut, dimana biaya standar ini artinya total biaya standar untuk setiap bahan baku yang digunakan untuk produksi (Hansen & Mowen, 2007). Dari hal tersebut, didapatkan rumus biaya standar sebagai berikut:

$$\text{Biaya Standar} = \text{SQ} \times \text{SP}$$

SQ = Standard Quantity (Kuantitas standar)

SP = Standard Price (Harga standar)

2.3.6 Variance Analysis

Menurut Horngren *et al.* (2012), analisa varians digunakan untuk membandingkan yang digunakan dengan standar yang telah ditetapkan. Analisa varians terdiri dari variansi harga dan variansi efisiensi (penggunaan). Namun, penulis mengambil salah satu dari jenis analisa variansi tersebut sesuai dengan yang diterapkan dengan perusahaan yaitu, variansi efisiensi (penggunaan).

Variansi efisiensi atau penggunaan digunakan untuk mengukur seberapa baik perusahaan menggunakan material atau bahan bakunya. Variansi efisiensi adalah perbedaan antara jumlah bahan baku yang digunakan dengan jumlah bahan baku yang telah ditetapkan yang kemudian dikalikan dengan harga standar (Horngren et al., 2012).

$$\text{Efficiency Variance} = (\text{AQ} - \text{SQ}) \times \text{SP}$$

AQ = Actual Quantity (Kuantitas aktual)

SQ = Standard Quantity (Kuantitas standar)

SP = Standard Price (Harga Standar)

Setelah dilakukan perhitungan varians efisiensi, dapat dilakukan penilaian apakah penggunaan tersebut boros atau tidak. Variansi dikatakan *Unfavorable* (boros) jika penggunaan bahan baku (*actual quantity*) lebih banyak dibandingkan jumlah standar bahan baku (*standard quantity*). Sebaliknya, akan dikatakan *Favorable* (tidak boros) jika penggunaan bahan baku (*actual quantity*) lebih sedikit dibandingkan jumlah standar bahan baku (*standard quantity*) (Horngren *et al.*, 2012).

2.3.7 Cash Collection

Menurut Ross *et al.* (2012), terdapat empat alasan perusahaan memegang kas salah satunya adalah *the transaction motives* atau motif transaksi. Alasan motif transaksi ini merupakan kebutuhan memiliki kas untuk membayar tagihan. Kebutuhan transaksi ini berasal dari aktivitas pengeluaran dan penerimaan kas perusahaan, dimana aktivitas pengeluaran kas ini berupa pembayaran gaji, hutang, pajak, dan dividen. Aliran kas keluar dan masuk tidak selalu sinkron, dimana pengeluaran kas bisa melebihi penerimaan kasnya yang dapat menyebabkan kekurangan kas. Untuk menghindari hal tersebut, perusahaan harus memiliki kas cadangan. Untuk memperoleh kas ini didapatkan dari penjualan produk, asset, dll.

Menurut Indrayati (2016), penerimaan kas dari penjualan tunai terdapat 3 prosedur yang terdiri dari:

a. Prosedur penerimaan kas dari *over the counter sales*

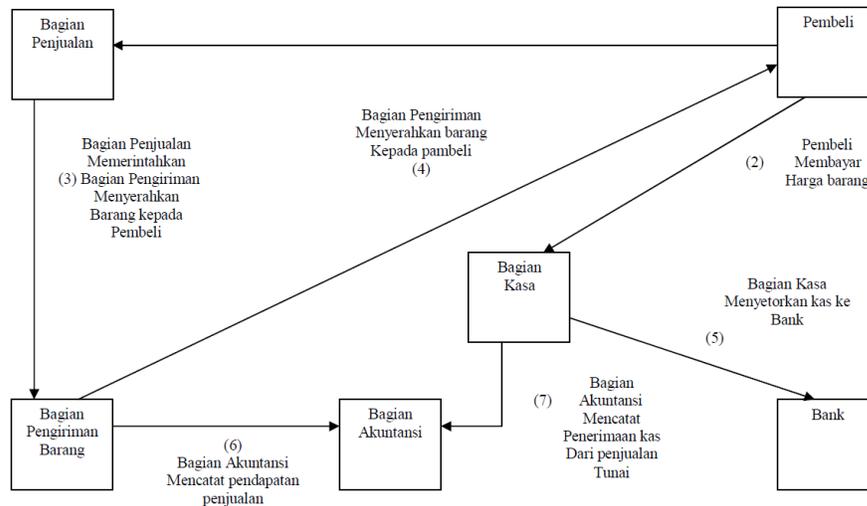
Dimulai dari konsumen datang untuk memilih barang yang akan dibeli, membayar barang tersebut ke kasir dan kemudian langsung menerima barang yang dibeli tersebut.

b. Prosedur penerimaan kas dari *cash on delivery sales*

Proses penyerahan dan penerimaan kas dari hasil penjualan melibatkan kantor pos, perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri.

c. Prosedur penerimaan kas dari *credit card*

Penerimaan kas berasal dari kartu kredit yang dapat berupa kartu kredit bank, kartu kredit perusahaan, dll.



Sumber: Sistem Informasi Akuntansi, 2016

Gambar 2. 6 Prosedur Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Indrayati (2016) menggambarkan terdapat proses penerimaan kas melalui beberapa tahap seperti yang diperlihatkan pada gambar 2.6, berawal dari pembeli membayar harga barang ke bagian kasa (kasir), adanya pembelian barang ini bagian penjualan menginformasikan bagian pengiriman barang untuk mengirimkan barang ke pembeli dan kemudian barang tersebut dikirimkan oleh bagian pengiriman barang. Adanya pembelian, bagian kasir menyetorkan kas hasil penjualan ke bank dan bagian akuntansi mencatat pendapatan penjualan. Selanjutnya, bagian akuntansi juga mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai. Adapun prinsip pengendalian internal yang diterapkan agar tidak terjadinya kecurangan, seperti bagian kasir harus menyetorkan hasil penjualan pada hari yang sama atau awal kerja hari berikutnya dan rekonsiliasi laporan bank harus dilakukan oleh orang yang tidak berwenang menerima uang maupun yang melakukan pencatatan.