



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 I

PENDAHULUAN

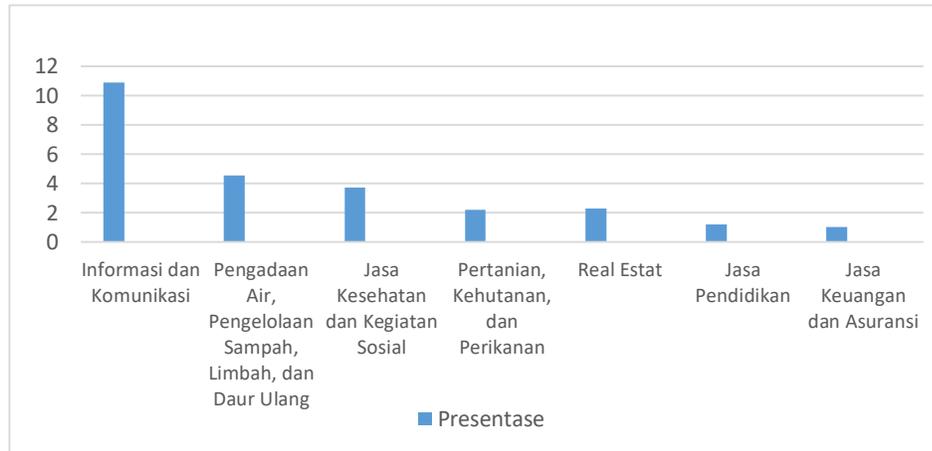
1.1 Latar Belakang

Di era pandemi saat ini, bisnis telekomunikasi di Indonesia terus mengalami pertumbuhan. Sektor telekomunikasi menjadi salah satu sektor yang masih bertahan di tengah pandemi, dikarenakan adanya kebutuhan masyarakat akan gaya hidup digital dengan menggunakan akses data internet (CNBC Indonesia, 2020). Berdasarkan berita resmi Badan Pusat Statistik (2020), ekonomi Indonesia pada triwulan II-2020 mengalami penurunan sebesar 5.32% dibandingkan dengan triwulan II-2019, dimana 10 (sepuluh) lapangan usaha mengalami pertumbuhan negatif dan 7 (tujuh) lapangan usaha mengalami pertumbuhan positif. Lapangan usaha informasi dan komunikasi menjadi lapangan usaha yang mengalami kenaikan tertinggi yaitu sebesar 10,88% dibandingkan ke enam lapangan usaha lainnya yang mengalami kenaikan kurang dari 5%. Adapun keenam lapangan usaha tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengadaan air, pengelolaan sampah, limbah, dan daur ulang (4,56%)
2. Jasa kesesahan dan kegiatan sosial (3,71%)
3. Real estat (2,3%)
4. Pertanian, kehutanan, dan perikanan (2,19%)
5. Jasa pendidikan (1,21%)
6. Jasa keuangan dan asuransi (1,03%)

Adapun kenaikan lapangan usaha informasi dan komunikasi serta beberapa lapangan usaha lainnya pada triwulan II 2020, ditunjukkan pada gambar 1.1 seperti di bawah ini.

Gambar 1.1 Laju Pertumbuhan dan Sumber Pertumbuhan PDB Menurut Lapangan Usaha Triwulan II-2020 (y-o-y) (persen)

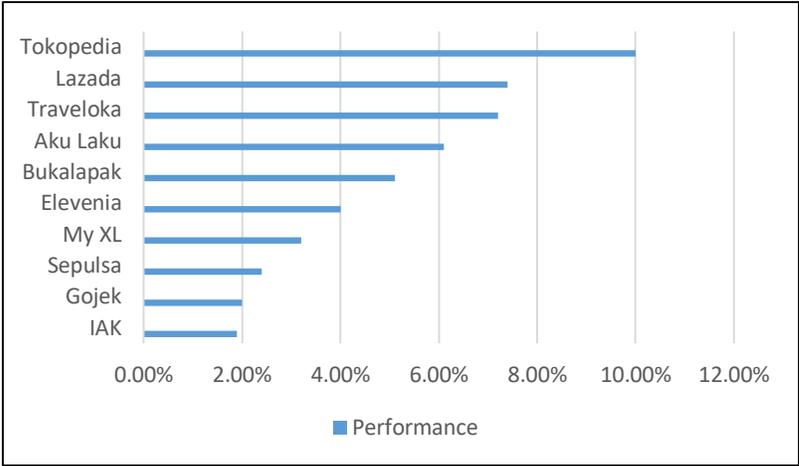


Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan tingginya angka pertumbuhan lapangan usaha informasi dan komunikasi, dapat disimpulkan dan dipastikan bahwa bisnis yang bergerak dibidang tersebut mampu bertahan dan terus berkembang di masa pandemi ini, dikarenakan kebutuhan manusia akan telekomunikasi tidak hanya sebatas untuk berkomunikasi satu sama lain baik melalui telepon maupun jaringan internet, tetapi di masa pandemi ini masyarakat juga menggunakan telekomunikasi sebagai sarana untuk melakukan beragam kegiatan jarak jauh seperti bersekolah dan juga bekerja. Pandemi covid-19 telah mengubah perilaku transaksi masyarakat, dimana masyarakat lebih menyukai berbelanja dan melakukan pembayaran secara daring tanpa perlu berinteraksi langsung dengan penjual dan banyak orang lainnya (CNBC Indonesia, 2020).

Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang telekomunikasi yang menyediakan jasa pembayaran *online* seperti pulsa (domestik maupun internasional), paket data, *voucher games*, pembayaran tagihan, sampai dengan tiket perjalanan, PT Indobest Artha Kreasi telah bekerja sama dengan berbagai operator di Indonesia dan lebih dari 25 (dua puluh lima) *supplier*, serta beberapa *e-commerce* besar di Indonesia untuk memperlancar proses bisnisnya seperti Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Elevenia. PT Indobest Artha Kreasi tetap stabil dan terus mencatatkan pertumbuhan baik sebelum maupun pada era pandemi ini. Pada tahun 2017, PT Indobest Artha Kreasi menjadi salah satu *partner data package* dengan *performance* terbaik, sehingga PT Indobest Artha Kreasi dapat masuk ke dalam *Top-10 Performance Data Package* XL Axiata.

Gambar 1.2 Top – 10 Performance Data Package XL Axiata



Sumber: PT Indobest Artha Kreasi, 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan grafik pada gambar 1.2 dapat disimpulkan bahwa penghargaan yang diberikan kepada PT Indobest Artha Kreasi sebagai *partner data package* dengan *performance* terbaik, membuktikan bahwa PT Indobest Artha Kreasi memberikan kontribusi besar terhadap penjualan produk tersebut dan membuktikan bahwa ia dapat bersaing dengan *e-commerce* besar lainnya yang menjual produk serupa. Untuk meningkatkan *performance* dan kenyamanan *customer*, PT Indobest Artha Kreasi terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pelayanannya dengan memfasilitasi Dokumentasi API, *Whitelabel*, dan O2O (*Online to Offline*). Inovasi yang dilakukan PT Indobest Artha Kreasi, tidak terbatas pada penambahan layanan produk, melainkan beberapa inovasi lainnya, sehingga membuat PT Indobest Artha Kreasi berbeda jika dibandingkan dengan 9 (sembilan) penyedia jasa pembayaran lainnya. Saat ini, PT Indobest Artha Kreasi sedang mengembangkan inovasi untuk memfasilitasi pembelian pulsa dan paket data melalui pengunggahan file *excel*, sehingga mempermudah *customer* yang melakukan pembelian dalam jumlah banyak. Tidak hanya itu, PT Indobest Artha Kreasi mengembangkan inovasi berupa pembelian pulsa, paket data, dan produk lainnya melalui aplikasi *WhatsApp*, sehingga mempermudah dan dapat menjangkau lebih banyak *customer* khususnya di daerah terpencil.

Adanya inovasi tersebut berdampak pada keuangan perusahaan, dimana perusahaan membutuhkan biaya untuk mengembangkan inovasi tersebut, dan keberhasilan inovasi tersebut akan meningkatkan pendapatan perusahaan. Hal tersebut mengharuskan perusahaan memperkuat bagian keuangannya agar dapat mengambil

keputusan tepat terakait alokasi uang dalam ketidakpastian dan mengelola uang yang didapatkan (Fabozzi, 2010).

Bertahannya PT Indobest Artha Kreasi yang didirikan pada 12 April 2012, tidak terlepas dari *cash management system* perusahaan yang baik. Menurut Bragg (2014), kas manajemen sistem merupakan pengawasan terhadap setiap arus kas masuk dan keluar perusahaan sehingga likuiditas perusahaan terjaga. Dalam menjalankan bisnisnya, sumber utama dari pengeluaran kas perusahaan adalah penyediaan cadangan saldo setiap jenis produk dengan melakukan pembelian dari setiap *supplier* dan sumber utama dari penerimaan kas perusahaan adalah hasil penjualan produk baik melalui pembayaran tunai maupun secara kredit.

Terdapat dua jenis customer pada PT Indobest Artha Kreasi, yaitu *end user customer* dan customer yang berhutang atau biasa disebut dengan *settlement customer*. Perbedaan dari kedua customer tersebut terletak pada cara pembayarannya, dimana *end user customer* diharuskan untuk melakukan pengisian saldo akunnya terlebih dahulu atau disebut juga dengan (*deposit*), setelah mendepostikan uangnya, end user baru dapat melakukan transaksi. End user customer identic dengan pembelian produk untuk konsumsi pribadi, sedangkan customer yang berhutang (*settlement customer*) dikenal sebagai retailer yang membeli produk untuk dijual kembali ke konsumen akhir. Customer yang berhutang (*settlement customer*) sering kali melakukan transaksi dalam jumlah besar, sehingga pembayaran *customer* tersebut dapat dilakukan beberapa hari setelah transaksi dilakukan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Waktu

pembayaran bervariasi, mulai dari dua hari, tiga hari, sampai dengan tujuh hari setelah melakukan transaksi.

Sama halnya dengan *customer*, *supplier* PT Indobest Artha Kreasi dikelompokkan menjadi 2 (dua) jenis berdasarkan cara pembayarannya, yaitu secara tunai dan secara kredit. Namun transaksi pembelian secara tunai lebih mendominasi dibandingkan dengan pembelian secara kredit, sehingga perusahaan harus mengontrol cadangan saldo setiap produknya pada CMS (*content management system*), dan melakukan pembelian atau *top-up* tunai secara langsung kepada *supplier* ketika cadangan saldo setiap produknya mendekati batas minimum.

Memastikan ketersediaan saldo untuk *customer* setiap harinya dengan membeli cadangan saldo secara tunai kepada *supplier* ketika sebagian pendapatan masih tertahan pada *customer* dalam bentuk piutang bukanlah hal yang mudah. Oleh karena itu, selain memastikan *customer* melakukan pembayaran tagihan tepat waktu agar penerimaan kas teratur, PT Indobest Artha Kreasi juga memiliki strategi dan sistem manajemen pengeluaran kas yang baik. Penulis terlibat secara langsung dalam manajemen kas perusahaan melalui tugas yang diberikan selama melaksanakan praktek kerja magang. Untuk memastikan penerimaan kas lancar, penulis melakukan pembuatan *invoice* agar *customer* melakukan pembayaran tepat waktu. Untuk mengatur pengeluaran kas, PT Indobest Artha Kreasi bersama penulis, menentukan jumlah minimal saldo yang perlu di *top-up* kepada *supplier*, dan menentukan *supplier* yang paling berkontribusi terhadap penjualan perusahaan. Hal tersebut dilakukan untuk menyeimbangkan pengeluaran dengan piutang perusahaan, dikarenakan perusahaan harus tetap membiayai kegiatan

operasionalnya meskipun uang dari hasil penjualan belum diterima, sedangkan penentuan kontribusi *supplier*, digunakan sebagai acuan untuk meminimalisir pengendapan uang perusahaan pada *supplier* yang tidak berkontribusi, sehingga perputaran uang perusahaan menjadi lebih cepat terkonversi menjadi penjualan.

Penulis memutuskan untuk melakukan praktek kerja magang di PT Indobest Artha Kreasi dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan yang tetap bertahan di era pandemi dimana hal tersebut tercermin melalui sistem manajemen kas yang baik, dan inovasi yang terus dilakukan untuk menjangkau lebih banyak customer dan bertahan di tengah ketatnya persaingan penyedia jasa pembayaran pada saat ini. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis menetapkan judul dari laporan kerja magang ini adalah: “**Analisa Cash Management System pada PT Indobest Artha Kreasi**”.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Adapun maksud dan tujuan praktek kerja magang adalah sebagai berikut:

1.2.1 Maksud

Maksud dari pelaksanaan pelaksanaan praktek kerja magang ini adalah untuk mendapatkan pengalaman kerja secara langsung dan sebagai sarana untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dari perkuliahan, sehingga membantu penulis menjadi lebih siap bekerja ketika sudah lulus. Selain itu, praktek kerja magang merupakan salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa tingkat akhir Universitas Multimedia Nusantara yang terdapat pada mata kuliah *Internship*.

1.2.2 Tujuan

Adapun tujuan dari pelaksanaan praktek kerja magang ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengaplikasikan secara praktikal ilmu dan pengetahuan tentang Manajemen Keuangan/*Finance* yaitu *cash management system* yang telah dipelajari dalam perkuliahan melalui pelaksanaan kegiatan magang di PT. Indobest Artha Kreasi.
2. Memperoleh pengetahuan secara nyata dalam dunia kerja yang berfokus pada *Department Finance and Opertional*.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melakukan praktek kerja magang mulai dari tanggal 15 Juni – 15 September 2020. Adapun detail pelaksanaan praktek kerja magang adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan : PT Indobest Artha Kreasi
Bidang Usaha : Pembayaran
Waktu Pelaksanaan : Senin – Jumat, 10.00 – 18.00 WIB
Posisi Magang : *Finance and Operational Internship*
Alamat Kantor : Jl. Jalur Sutera Timur Kav 20A, Ruko No 7B-11, Alam Sutera, Tangerang-Banten, 14420.
Telepon : (021) 30429884

Dalam melaksanakan praktek kerja magang ini, terdapat beberapa prosedur yang dilewati penulis berdasarkan ketetapan Universitas Multimedia Nusantara dan PT Indobest Artha Kreasi. Adapun prosedur yang ditetapkan sebagai berikut:

- a. Pengajuan *Curriculum Vitae* kepada pihak PT Indobest Artha Kreasi pada tanggal 12 Mei 2020;
- b. Melaksanakan interview praktek kerja magang dengan *Chief Executive Officer* (CEO) dari PT Indobest Artha Kreasi pada tanggal 18 Mei 2020;
- c. Menerima email dari pihak *recruitment* PT Indobest Artha Kreasi pada tanggal 19 Mei 2020, yang menyatakan bahwa penulis diterima untuk melakukan praktek kerja magang di PT Indobest Artha Kreasi dan melakukan tanda tangan kontrak praktek kerja magang efektif terhitung sejak tanggal 15 Juni – 15 September 2020;
- d. Mengajukan pembuatan surat pengantar kerja magang kepada pihak Program Studi Manajemen dan menerima KM-01;
- e. Menyerahkan KM-01 kepada PT Indobest Artha Kreasi, dan menerima KM-02 yang merupakan surat keterangan magang dari perusahaan.
- f. Mengisi dan melengkapi formulir *pre internship*, serta mengunduh KM-03 hingga KM-07 di my.umn;
- g. Menghadiri *Onboard Meeting Online* dengan pihak PT Indobest Artha Kreasi dan rekan-rekan *intern* lainnya pada tanggal; 15 Juni 2020;

- h. Melaksanakan praktek kerja magang selama 60 hari kerja dengan mengikuti peraturan-peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan;
- i. Melakukan penyusunan laporan magang dengan arahan dan bimbingan dari dosen pembimbing yang telah ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara;
- j. Melaksanakan sidang kerja magang sebagai bentuk pertanggungjawaban atas hasil program kerja magang yang telah dilakukan.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan

Penulisan dan penyusunan laporan kerja magang ini mengikuti prosedur dan sistematika penulisan yang telah ditetapkan dalam buku Panduan Kerja Magang Prodi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara Tahun 2020. Adapun struktur dari sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pertama ini, penulis menjabarkan tentang latar belakang bidang praktik kerja magang, maksud dan tujuan pelaksanaan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang, serta sistematika penulisan laporan kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab kedua ini, penulis menjabarkan tentang detail profil tempat ia melakukan kerja magang, mulai dari sejarah singkat perusahaan, filosofi perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, sampai dengan tinjauan pustaka yang berisi teori-teori pendukung yang berhubungan dengan topik laporan kerja magang penulis.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada bab ketiga ini, penulis menguraikan secara detail terkait kedudukan dan koordinasi penulis selama melakukan praktek kerja magang, tugas-tugas yang dilakukan, detail tentang setiap proses pengerjaan tugas, sampai dengan kendala yang ditemukan dan solusi atas permasalahan tersebut.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab empat atau bab terakhir dari laporan kerja magang ini, penulis menarik simpulan tentang kaitan antara teori pendukung topik laporan kerja magang penulis dengan realisasi kerja nyata di PT Indobest Artha Kreasi. Selain simpulan, penulis juga memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan pengaruh positif terhadap perusahaan.