



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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.

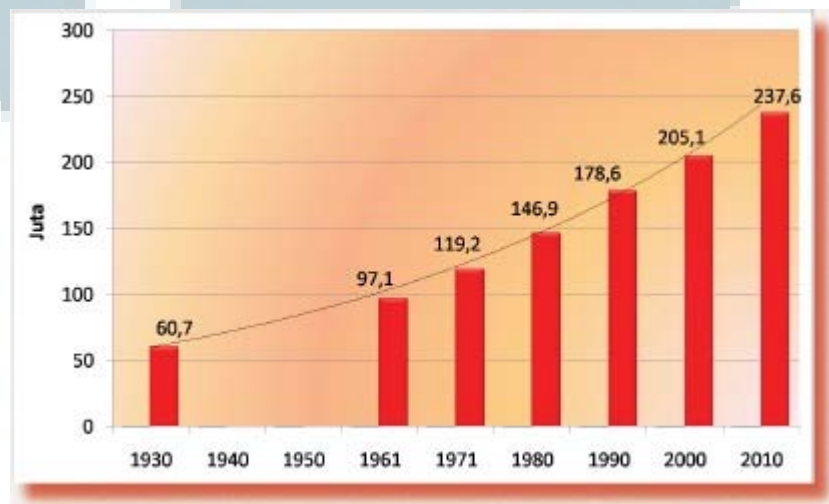
# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki jumlah penduduk paling banyak ke-4 di dunia. Kepala Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional (BKKBN) Fasli Jalal mengungkapkan pada 2013 ini diperkirakan jumlah penduduk Indonesia akan bertambah menjadi 250 juta jiwa dengan pertumbuhan penduduk 1,49 persen per tahun ([www.republika.co.id](http://www.republika.co.id)).

**Gambar 1.1.1 Grafik Perkembangan Jumlah penduduk Indonesia**



(Sumber: Data Agregat Sensus Penduduk 2010, BPS)

Jumlah penduduk Indonesia yang tinggi dan terus meningkat dari tahun ke tahun tentunya menimbulkan berbagai akibat, baik itu positif, maupun negatif. Namun bukan hanya jumlah penduduk yang bertambah, tetapi juga jumlah penduduk kelas menengah dengan pendapatan perkapita

mencapai US\$ 3.500 ([www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id)), yang memiliki daya beli yang cukup, dan seringkali konsumtif. Berdasarkan data Bank Dunia, pada tahun 2003 jumlah kelas menengah di Indonesia hanya 37,7 persen dari populasi. Namun pada tahun 2010 kelas menengah telah mencapai 134 juta jiwa atau 56,5 persen ([www.viva.co.id](http://www.viva.co.id)).

Melihat potensi pasar Indonesia yang sangat besar ini, semakin banyak perusahaan dari berbagai industri yang berlomba-lomba untuk menemukan dan memenuhi beragam kebutuhan masyarakat Indonesia. Menurut Wicaksana (2011), perusahaan merupakan suatu wadah yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen, yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Karakteristik dunia usaha saat ini ditandai oleh perkembangan yang cepat di segala bidang. Perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan (*profit*), menjaga kelangsungan hidup (*going concern*), dan pertumbuhan (*growth*). Perusahaan akan memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan, baik dalam bentuk barang maupun jasa. Oleh sebab itu, pihak manajemen selain dituntut untuk mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan.

Perusahaan yang aktifitas bisnisnya berfokus pada penjualan barang biasanya disebut perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur. Perusahaan dagang hanya menjual barang-barang dagang tanpa terlibat dalam proses produksi, sedangkan perusahaan manufaktur memproduksi barang-barang yang nantinya akan dijual ke *customer*. Perkembangan perusahaan manufaktur di Indonesia yang semakin lama semakin pesat terutama di era globalisasi saat ini, menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang-barang yang berkualitas demi meningkatkan daya saing di pasaran. Menurut data

Kementerian Perindustrian RI, pada tahun 2012, industri manufaktur tumbuh sebesar 6,4%. Dengan pertumbuhan tersebut, industri ini menyumbang 20,8% atau sekitar Rp 1.714,3 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sebesar Rp 8.241,9 triliun ([www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id)).

Salah satu sektor industri manufaktur yang memegang peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan menunjang perekonomian Indonesia adalah Industri Pulp dan Kertas. Industri Pulp dan Kertas di Indonesia sedang tumbuh dan berkembang dengan pesat sejalan dengan meningkatnya konsumsi pemakaian pulp dan kertas. Pentingnya industri pulp dan kertas ditunjang pula oleh keberadaan Indonesia yang memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan negara lain. Menurut Asosiasi Pulp & Kertas Indonesia (APKI), Indonesia termasuk negara penyedia bahan baku pulp terbesar karena letak geografisnya yang berada di garis khatulistiwa yang rata-rata memiliki pepohonan yang tumbuh tiga kali lebih cepat dibandingkan negara-negara yang berada di daerah dingin, sehingga Indonesia mempunyai hutan terluas kedua di dunia sebagai sumber bahan baku (kayu) yang berlimpah dengan harga yang relatif murah serta tenaga kerja dengan upah buruh yang relatif rendah. Selain itu, Indonesia juga berada di tengah-tengah Asia yang sedang berkembang menjadi raksasa ekonomi baru dan akan menjadi pasar terbesar pulp dan kertas dunia di masa depan ([www.antaraneews.com](http://www.antaraneews.com)).

Menurut Kementerian Perindustrian RI, sejak tahun 1980 industri pulp dan kertas di Indonesia mengalami tahap pertumbuhan yang sangat fantastis sehingga pada tahun 2009 Indonesia termasuk dalam 10 besar produsen pulp dan kertas dunia. Dari hanya sekitar 20 pabrik pada akhir tahun 1970, berkembang menjadi lebih dari 90 pabrik pada tahun 2010. 41% produk pulp dan 37% kertas diekspor ke manca negara dengan nilai devisa mencapai 7,34 triliun US\$. Saat ini, Indonesia merupakan produsen pulp dan kertas peringkat 9 dunia, dan peringkat 3 di Asia ([www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id)).

**Tabel 1.1.1 Kapasitas dan Realisasi Produksi Pulp dan Kertas periode 2007-2012**

Tabel 1  
Kapasitas Produksi Pulp dan Kertas, 2007-2012

No	Jenis Industri/ Komoditi	Kapasitas Produksi (Ton/Tahun)					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Pulp	6.697.100	7.902.100	7.902.100	7.902.100	7.902.100	7.902.100
2	Kertas	10.359.481	12.178.650	12.178.650	12.178.650	14.427.830	14.427.830

Sumber: Direktorat Jenderal Industri Agro

Tabel 2  
Realisasi Produksi Pulp dan Kertas, 2007-2012

No	Jenis Industri/ Komoditi	Realisasi Produksi (Ton/Tahun)					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Pulp	6.282.330	5.910.416	6.525.099	7.047.107	7.140.537	7.516.129
2	Kertas	8.680.804	8.251.972	9.308.225	10.518.294	12.446.090	13.482.849

Sumber: Direktorat Jenderal Industri Agro

Industri Pulp dan Kertas ini sendiri mencakup berbagai jenis kertas, termasuk kertas pembersih atau tisu. Bagi masyarakat zaman sekarang yang mementingkan kebersihan, tisu merupakan salah satu kebutuhan yang sangat mendasar. Hal ini dilihat dari konsumsi tisu Indonesia yang terus meningkat. Menurut [www.tissueworldmagazine.com](http://www.tissueworldmagazine.com), penjualan tisu di Indonesia telah mencapai US\$68 juta pada tahun 2012, mengalahkan negara India yang “hanya” sebesar US\$64 juta. Sehingga hal tersebut membuat sektor industri tisu di Indonesia semakin berkembang.

PT Graha Kerindo Utama, salah satu dari sekian banyak unit bisnis Kompas Gramedia Group, merupakan salah satu pemain besar dalam pasar tisu di Indonesia. PT Graha Kerindo Utama memproduksi semua produk tisu dengan 6 fungsi, yaitu tisu untuk wajah; tisu untuk serbet; tisu untuk sapu tangan; tisu untuk toilet; dan tisu untuk handuk dengan *brand* tisu Tessa, Multi, Dynasti, serta popok bayi dengan *brand* Peemo. Melesatnya Tessa di pasar tisu disebabkan oleh masuknya Tessa ke pasar tradisional dan kaki lima. Dengan pemasaran yang agresif, PT Graha Kerindo Utama menargetkan

pendapatan tahun ini bisa bertumbuh sebesar 40%. Tisu Tessa juga memperoleh penghargaan sebagai “The Indonesian Original Brands 2010” untuk kategori tisu dari majalah “SWA”. Selain itu, tisu Tessa kini menjadi *top of mind* masyarakat Indonesia yang dibuktikan dengan keberhasilannya menyabet penghargaan serupa dalam tiga tahun terakhir secara berturut-turut.

### **Gambar 1.1.2 Unit Bisnis Kompas Gramedia Group**



(Sumber: [www.kompasgramedia.com](http://www.kompasgramedia.com))

Namun, PT Graha Kerindo Utama masih harus menghadapi tantangan persaingan terutama dari pesaing terbesarnya yaitu Asia Pulp & Paper dari Sinar Mas Group dengan *brand* tisu Paseo dan Nice. Untuk menjawab tantangan ini, PT Graha Kerindo Utama melanjutkan perluasan jaringan kegiatannya melalui pembukaan kantor cabang baru yang didukung infrastruktur yang terintegrasi serta penggalangan sumber dana yang lebih

luas sehingga bisa memanfaatkan momentum pertumbuhan perekonomian pada tahun-tahun mendatang.

Dalam sebuah perusahaan, khususnya perusahaan manufaktur, manajemen keuangan memiliki peranan yang penting di dalam menjalankan fungsi manajemen perusahaan. Manajemen keuangan mengatur segala aliran kas masuk dan kas keluar dalam suatu perusahaan dan melakukan strategi-strategi agar perusahaan dapat unggul di sisi keuangan. Tujuan perusahaan secara umum adalah mendapatkan laba. Salah satu aktivitas utama perusahaan dalam pencapaian laba adalah penjualan. Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan tunai dan kredit. Pada saat perusahaan melakukan sistem penjualannya secara kredit maka kemudian akan menimbulkan piutang usaha yang merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa. Hal ini akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas. Perusahaan tentu berusaha mengelola piutangnya dengan baik agar laporan arus kas perusahaan juga dalam keadaan baik.

Dilihat dari urutannya dalam laporan keuangan, piutang berada di urutan kedua setelah kas. Hal ini berarti piutang merupakan aset yang *liquid*. Karena piutang merupakan salah satu investasi dari aktiva lancar, maka piutang dianggap memiliki waktu perputaran yang cepat (kurang dari satu tahun) sehingga aktiva ini mudah dicairkan menjadi uang kas.

Namun, seringkali terjadi penagihan piutang yang tidak sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan perusahaan, yang tentunya akan berdampak pada arus kas perusahaan dan berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan harus melakukan pengelolaan yang tepat atas piutang karena pada saat-saat tertentu piutang juga dapat menjadi biaya bagi perusahaan yaitu pada saat perusahaan tidak dapat melakukan penagihan kepada pelanggan dan menyebabkan kebutuhan dana yang diinvestasikan dalam piutang semakin besar. Dengan timbulnya biaya bagi perusahaan

tersebut, perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi mengenai piutang yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau lebih kecil dari biayanya. Selain itu, piutang hendaknya memiliki jangka waktu pengembalian yang tidak terlalu lama sehingga dapat segera direalisasikan menjadi kas.

PT Graha Kerindo Utama juga melakukan strategi untuk meningkatkan volume penjualan dengan melakukan sebagian besar aktivitas bisnis atau penjualannya secara kredit yang akan menimbulkan piutang. Perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang telah ditetapkan. Mengingat tingginya risiko penjualan secara kredit, kebijakan kredit yang dijalankan perusahaan ini diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan tetapi tetap meningkatkan kepuasan pelanggan.

Namun, berkaitan dengan karakteristik produk yang dijual, yakni kualitas produk tisu yang mengutamakan ke higienisan, biasanya *customer* akan melakukan retur pembelian saat produk yang diterima mengalami kerusakan kemasan atau tidak sesuai dengan tipe yang dipesan. Retur pembelian yang dilakukan *customer* tentunya akan berdampak pada pengurangan piutang yang akan diterima perusahaan. Perusahaan harus melakukan sistem pengendalian piutang yang baik agar perusahaan dapat menjaga profitabilitas serta kelancaran kegiatan produksi dan operasional untuk memenuhi permintaan *customer*.

Sebagai mahasiswi tahap akhir di perguruan tinggi, penting sekali untuk membekali diri dengan pengalaman bekerja sebagai persiapan untuk menghadapi dunia pekerjaan kelak, salah satunya dengan program kerja magang. Universitas Multimedia Nusantara memfasilitasi para anak didiknya untuk melakukan kerja magang di perusahaan agar kelak mencetak lulusan yang siap kerja. Penulis pun memperoleh kesempatan yang sama dengan melakukan program kerja magang di PT Graha Kerindo Utama pada bagian



*Finance* sesuai dengan jurusan yang diambil penulis. Diharapkan dengan kesempatan kerja magang yang diberikan oleh perusahaan, penulis tidak hanya pandai dalam ilmu teoritis, tetapi juga mampu menerapkannya dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Dalam departemen *Finance* PT Graha Kerindo Utama, penulis ditempatkan di bagian *Account Receivable*, sehingga dalam laporan ini penulis akan melakukan analisis mengenai kebijakan piutang yang telah diterapkan di PT Graha Kerindo Utama.

## 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari program kerja magang ini adalah memahami peranan Departemen *Finance* khususnya bagian *Account Receivable* dalam meningkatkan produktivitas PT Graha Kerindo Utama. Berdasarkan program kerja magang yang telah penulis lakukan, tujuan mengikuti program kerja magang bagi penulis sendiri adalah:

1. Mengaplikasikan secara praktikal segala ilmu pengetahuan yang telah diterima secara akademis mengenai *Finance*.
2. Memperoleh pengalaman dalam dunia kerja yang sesungguhnya, terutama di Departemen *Finance* perusahaan.
3. Memperluas pengetahuan mengenai *Account Receivable* dalam perusahaan manufaktur, khususnya tentang umur piutang (*aging*).
4. Memberikan referensi bagi laporan kerja magang lainnya mengenai *Account Receivable* dalam *Finance* pada perusahaan manufaktur.
5. Memenuhi syarat Strata-1 Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

## 1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

### 1.3.1 Waktu Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan pada tanggal 24 Juni 2013 sampai dengan 30 September 2013, dimana perhitungannya  $\pm$  3 bulan masa efektif kerja dengan total jam kerja  $\pm$ 520 jam. Kegiatan magang ini dilakukan di PT Graha Kerindo Utama yang beralamat di Gedung Kompas Gramedia Lt. 3, Jl.Kerajinan No. 3-7, Kel. Krukut, Kec. Tamansari, Jakarta Barat 11140.

### 1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur kerja magang yang diikuti penulis merupakan ketentuan yang berlaku berdasarkan Universitas Multimedia Nusantara dan PT Graha Kerindo Utama. Adapun prosedur yang ditetapkan sebagai berikut:

- a. Pengajuan *Curriculum Vitae* kepada PT Graha Kerindo Utama.
- b. Menjalani *interview* dengan PT Graha Kerindo Utama di Gedung Kompas Gramedia Lt. 3, Jakarta pada Senin, 17 Juni 2013.
- c. Mendapat pengumuman bahwa penulis diterima untuk menjalankan program kerja magang pada Senin, 17 Juni 2013.
- d. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
- e. Pembuatan surat pengantar kerja magang.
- f. Pemberian surat pengantar kerja magang kepada PT Graha Kerindo Utama.
- g. Penandatanganan kontrak kerja magang dengan PT Graha Kerindo Utama.
- h. Pelaksanaan kerja magang dengan mengikuti peraturan-peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- i. Pengisian dokumen yang berkaitan dengan kerja magang, meliputi kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, dan formulir laporan kerja magang.
- j. Penyusunan laporan kerja magang.

- k. Penyerahan laporan kerja magang kepada PT Graha Kerindo Utama
- l. Sidang kerja magang sebagai pertanggungjawaban atas program kerja magang yang telah dilakukan.

#### **1.4 Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Sistematika penulisan laporan memberikan gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan laporan kerja magang sehingga mempermudah pembaca memahami informasi dan materi yang dibahas dalam setiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut sebagai berikut:

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini mengemukakan latar belakang, maksud dan tujuan kerja magang, serta waktu dan prosedur kerja magang.

##### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini mengemukakan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi-misi perusahaan, serta landasan teori yang digunakan dalam penyusunan laporan magang.

##### **BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

Bab ini mengemukakan posisi apa yang diberikan kepada peserta magang, pekerjaan-pekerjaan yang dilakukan, uraian pelaksanaan kerja magang selama periode berjalan, kendala yang dihadapi dan solusi yang dilakukan guna menangani kendala yang ada, serta analisis mengenai kebijakan piutang yang diterapkan di PT Graha Kerindo Utama.

##### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini mengemukakan kesimpulan informasi dan pengetahuan yang diterima penulis dari proses kerja magang, serta masukan-masukan yang dapat memberikan kontribusi kepada PT Graha Kerindo Utama.