

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Salah satu industri yang berkembang paling cepat di Indonesia adalah industri minuman, terutama karena pertumbuhan pariwisata yang semakin luas (Purnomo, 2021). Dengan jumlah wisatawan yang meningkat di tempat-tempat terkenal seperti Bali dan Jakarta, permintaan minuman meningkat. Menurut penelitian oleh Angela & Sustaningrum (2021), kelompok usia 17 hingga 55 tahun di Jabodetabek adalah yang paling banyak mengonsumsi minuman. Studi ini menunjukkan bisnis yang menguntungkan dengan keuntungan potensial Rp 523 juta pada tahun 2024 dan periode pengembalian modal sekitar 14 bulan. Data juga menunjukkan bahwa pandemi COVID-19 telah meningkatkan konsumsi minuman, dengan 25,7% dari responden melaporkan peningkatan konsumsi minuman beralkohol maupun non-alkohol.

Selain itu, kehadiran investasi asing dan perusahaan minuman internasional di pasar Indonesia telah meningkatkan variasi produk yang tersedia dan meningkatkan tingkat persaingan. Dengan pertumbuhan kelas menengah di Indonesia, orang lebih banyak menghabiskan uang untuk hal-hal gaya hidup, termasuk minuman. Industri minuman dapat mendorong pertumbuhan industri ini dengan membuat produk baru dan strategi pemasaran. Hal ini memberi perusahaan minuman peluang besar untuk mengembangkan produk baru yang sesuai dengan selera konsumen lokal dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain itu, kehadiran perusahaan minuman internasional dan investasi asing juga dapat mendorong pertukaran teknologi dan pengetahuan, meningkatkan standar industri, dan membuka peluang kerja sama yang menguntungkan (Solikin, 2021).

Namun, perselisihan mengenai kebijakan yang berkaitan dengan investasi dalam industri minuman telah menimbulkan perhatian terhadap nilai ekonomi industri. Solikin (2021) mengatakan bahwa minuman memainkan peran penting dalam menciptakan pekerjaan dan menghasilkan uang. Pengaruhnya terhadap ekonomi dapat dilihat melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan, meskipun mungkin tidak selalu jelas. Sebagai contoh, PT Pantja Artha Niaga memainkan peran penting dalam industri minuman sebagai importir dan distributor, membantu pertumbuhan perusahaan serta mengelola hambatan dan peluang pasar.

PT Pantja Artha Niaga (PAN) telah muncul sebagai pemain utama dalam impor dan distribusi minuman di Indonesia. PAN didirikan pada tahun 2007, dan telah membangun reputasi yang baik dalam memberikan rangkaian produk yang terdiversifikasi dan berkualitas tinggi kepada klien di seluruh negeri, dengan fokus pada pengembangan merek dan manajemen rantai pasokan global. PAN telah secara efektif menangani permasalahan terkait perizinan, pembatasan perdagangan, dan persyaratan kepatuhan dalam bisnis minuman. PAN terus berkembang dan menjunjung tinggi reputasinya sebagai mitra terpercaya di pasar minuman nasional dengan fokus pada pelanggan dan menjaga etika bisnis yang baik.

PAN menekankan divisi *Corporate Strategy and Financial Planning and Analysis* (CSFPA) karena pentingnya manajemen strategis dan analisis keuangan yang cermat dalam menavigasi industri yang dinamis. Divisi ini memainkan peran penting dalam mengembangkan strategi bisnis yang sukses dan mengelola sumber daya keuangan dengan hati-hati untuk memastikan pertumbuhan dan kesuksesan PAN yang berkelanjutan di pasar minuman yang terus berubah.

Corporate strategy atau strategi korporat adalah rencana komprehensif yang mengarahkan keputusan dan tindakan perusahaan dengan tujuan mencapai tujuan jangka panjang dan mempertahankan keunggulan kompetitif (Collis, 1997). *Financial planning* atau perencanaan keuangan mencakup penciptaan taktik untuk

mengawasi keuangan perusahaan, seperti penganggaran, peramalan, dan pilihan investasi (Lee & Lee, 2016). *Financial analysis* atau analisis keuangan melibatkan penilaian kinerja dan kondisi keuangan perusahaan, biasanya menggunakan alat seperti analisis rasio dan analisis tren (Litos, 1985).

Di dalam PT Pantja Artha Niaga (PAN), divisi *Corporate Strategy and Financial Planning and Analysis* (CSFPA) bertindak sebagai pusat pengambilan keputusan strategis dan berkolaborasi erat dengan departemen dan unit bisnis lainnya. Divisi ini bertugas mengeksplorasi dan mengevaluasi tren pasar, melakukan prediksi keuangan, mengidentifikasi prospek pertumbuhan, dan menawarkan saran strategis kepada manajemen senior. Divisi CSFPA memainkan peran penting dalam memandu pilihan bisnis yang tepat waktu dan tepat sasaran dengan menggabungkan data keuangan dan non-keuangan. Divisi ini bekerja sama dengan tim manajemen dan personel fungsional lainnya untuk memastikan bahwa setiap keputusan bisnis sejalan dengan tujuan jangka panjang perusahaan.

Penulis memilih untuk magang di PT Pantja Artha Niaga sebagai *Financial Analyst* di CSFPA karena ketertarikan penulis pada industri minuman dan pariwisata. Penulis tertarik dengan bidang ini karena menawarkan kesempatan untuk mengeksplorasi pembiayaan di sektor unik yang bersinggungan dengan ritel dan pariwisata. Industri minuman beroperasi di pasar yang sangat tersegmentasi, yang memiliki tantangan dan peluang berbeda yang menurut penulis sangat menarik.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1. Maksud Kerja Magang

Maksud dari dilaksanakannya kerja magang penulis di PT Pantja Artha Niaga sebagai *Financial Analyst* adalah untuk memenuhi persyaratan akademik sebagai mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara. Diperlukan untuk menyelesaikan mata kuliah Magang, persyaratan untuk memperoleh

gelar sarjana dan memenuhi satuan kredit mata kuliah wajib. Magang penulis diselesaikan pada program Magang MBKM yang bernilai total 20 SKS, yang diintegrasikan ke dalam mata kuliah *Professional Business Ethics, Industry Experience, Industry Model Validation, and Evaluation and Reporting*.

Magang dilaksanakan dengan mengikuti persyaratan MBKM, yaitu 640 jam kerja. Tujuan utamanya adalah untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan praktis melalui pengalaman kerja langsung di perusahaan dan mengembangkan hubungan profesional dalam lingkungan kerja magang.

1.2.2. Tujuan Kerja Magang

Melalui kesempatan magang sebagai *Financial Analyst* di PT Pantja Artha Niaga, maksud dan tujuan utama penulis adalah sebagai berikut:

- 1) Memahami dan menguasai tata cara penyusunan proyeksi keuangan untuk grup perusahaan Pantja dan proyeknya.
- 2) Memahami penggunaan studi kelayakan untuk membantu bisnis dalam membuat keputusan investasi.
- 3) Memahami dan membantu dalam menghasilkan ringkasan eksekutif untuk distributor perusahaan yang mendukung pemantauan indikator kinerja utama (KPI) keuangan terkait, pengelolaan kas yang efisien, dan pelacakan pengeluaran, penjualan, dan laba yang komprehensif untuk melampaui tujuan keuangan suatu departemen atau organisasi.
- 4) Membantu dalam pertemuan pemangku kepentingan yang berkaitan dengan inisiatif kelompok Pantja.
- 5) Meningkatkan pemahaman analisis dan manajemen keuangan yang berkaitan dengan industri perdagangan alkohol.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1. Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Kegiatan Magang di PT Pantja Artha Niaga sebagai *Financial Analyst* mematuhi norma dan persyaratan Kampus Merdeka Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Magang memiliki durasi minimal 640 jam kerja efektif. Spesifikasi jadwal magang adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan : PT Pantja Artha Niaga
Bidang Usaha : Perdagangan dan Distribusi
Posisi Jabatan : *Financial Analyst Intern*
Waktu Pelaksanaan : 2 Februari - 30 April 2024
Hari Kerja : Senin - Jumat Jam Kerja: 09:00 - 18:00
Tempat Kerja : Menara Kantor Ratu Plaza, Lantai 9, Jl. Jenderal Sudirman No. Kav. 9, Gelora, Tanah Abang, Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10270

Kerja magang berlangsung di Ratu Plaza Office Tower di Jakarta Pusat, yang merupakan kantor *Finance and Legal Team* PT Pantja Artha Niaga. Meski kantor pusat berada di Pulo Gadung, Jakarta Timur, penulis ditugaskan di Ratu Plaza Office Tower, karena di sinilah mayoritas Departemen Keuangan Grup Pantja beroperasi.

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut ini garis besar prosedur yang penulis ikuti selama kegiatan praktik kerja magang:

- 1) Mencari informasi mengenai peluang magang yang memenuhi persyaratan program MBKM (Merdeka Belajar - Kampus Merdeka).
- 2) Membuat daftar kompilasi perusahaan dan deskripsi pekerjaan yang sesuai dengan persyaratan kampus dan bidang studi saya.
- 3) Mengirimkan *curriculum vitae (CV)* kepada calon pemberi kerja, salah satunya PT Pantja Artha Niaga.
- 4) Melaksanakan prosedur wawancara online pada tanggal 7 Desember 2023, dikarenakan saat ini penulis masih berada di Amerika Serikat.
- 5) Mengunjungi kantor PT Pantja Artha Niaga pada tanggal 27 Desember 2023 untuk bertemu dengan Direktur Keuangan Perseroan dan mendapatkan surat penerimaan, setelah berhasil menyelesaikan proses wawancara.
- 6) Memulai kerja Praktik magang pada tanggal 2 Januari 2024 sesuai ketentuan perjanjian.
- 7) Sepanjang masa magang, penulis diberi bimbingan magang oleh supervisor yang ditunjuk oleh perusahaan.
- 8) Menyelesaikan dan menyampaikan laporan pemagangan sesuai dengan instruksi yang diberikan dosen pembimbing kepada Universitas Multimedia Nusantara.