

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dan perkembangan industri yang semakin pesat, sektor keuangan memiliki peran strategis dalam menjaga stabilitas ekonomi dan mendukung pertumbuhan berkelanjutan. Pengelolaan keuangan tidak hanya terbatas pada pencatatan transaksi, tetapi juga mencakup manajemen arus kas, perencanaan anggaran, analisis laporan keuangan, serta pengambilan keputusan yang berbasis data. Menurut Indrakusuma dan Soesilo (2021), sistem keuangan yang dikelola dengan baik mampu meningkatkan efisiensi pasar dan memperluas akses pembiayaan bagi sektor riil, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

Dalam konteks perusahaan distribusi seperti **JPB International Limited Indonesia**, keberadaan sistem keuangan yang solid menjadi fondasi penting untuk menjaga kelangsungan usaha. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan perusahaan mempertahankan likuiditas, mengoptimalkan pengelolaan piutang, serta memastikan proses distribusi produk berjalan lancar dan efisien. Perusahaan ini merupakan distributor resmi permainan kartu **Yu-Gi-Oh!** dari Konami, dan beroperasi di bawah jaringan global **JPB Group** yang memiliki reputasi dalam mendistribusikan produk hiburan dan hobi berlisensi resmi di berbagai negara (Konami Digital Entertainment, 2023).

JPB Indonesia melayani pasar domestik melalui strategi distribusi multi-channel, baik melalui toko ritel konvensional maupun platform e-commerce. Strategi ini meningkatkan aksesibilitas produk bagi pelanggan di seluruh Indonesia, namun juga menimbulkan tantangan dalam hal pengelolaan piutang, pengiriman tepat waktu, dan pelacakan transaksi lintas kanal. Untuk itu, peran **Divisi Finance and Accounting** sangat krusial dalam mendukung operasional yang kompleks dan

dinamis, terutama dalam hal pencatatan transaksi penjualan, pembuatan invoice, pengelolaan piutang, dan pelaporan arus kas secara berkala.

Menurut Mulyadi (2016), sistem akuntansi yang terstruktur akan membantu perusahaan memperoleh informasi yang akurat dan relevan sebagai dasar pengambilan keputusan. Divisi *Finance* bertanggung jawab dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan, sementara divisi akuntansi mendukung melalui pelaporan dan pencatatan transaksi sesuai standar. Dalam praktiknya, kedua fungsi ini tidak dapat dipisahkan karena saling melengkapi dalam menciptakan transparansi dan akuntabilitas keuangan.

Selama masa magang, penulis ditempatkan di **Divisi *Finance and Accounting* JPB International Limited Indonesia** dan terlibat langsung dalam berbagai aktivitas seperti input transaksi harian, pembuatan dan verifikasi *invoice*, pengelolaan aging piutang, serta penarikan data untuk keperluan laporan keuangan internal. Pengalaman ini memberikan wawasan praktis mengenai bagaimana divisi keuangan berfungsi secara langsung dalam mendukung siklus operasional distribusi yang cepat dan padat.

Pemilihan JPB International Limited Indonesia sebagai tempat magang didasarkan pada minat penulis terhadap bidang keuangan serta keinginan untuk memahami praktik pengelolaan arus kas dan piutang dalam konteks perusahaan yang memiliki skala distribusi nasional. Penulis berharap pengalaman ini dapat menjadi bekal dalam menyiapkan diri untuk memasuki dunia kerja dan memahami tantangan nyata dalam pengelolaan keuangan perusahaan distribusi.

Laporan ini disusun sebagai dokumentasi atas kegiatan dan pembelajaran selama masa praktik kerja magang, dengan fokus utama pada bagaimana **Divisi *Finance and Accounting* berkontribusi dalam menjaga efisiensi, ketepatan transaksi, serta transparansi keuangan di JPB International Limited Indonesia**. Harapannya, laporan ini dapat memberikan gambaran yang utuh mengenai praktik

manajemen keuangan yang relevan bagi perusahaan distribusi modern di era digital.

Accounting dalam menjaga keberlangsungan dan transparansi keuangan perusahaan. Penulis berharap laporan ini dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai peran strategis divisi keuangan dan akuntansi dalam ekosistem perdagangan berjangka di Indonesia.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1. Maksud Kerja Magang

Maksud penulis dalam melaksanakan praktik kerja magang di JPB International Limited Indonesia adalah untuk memenuhi kewajiban akademis yang telah ditetapkan dalam kurikulum program studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, khususnya dalam pelaksanaan program **Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)**. Praktik magang ini merupakan bentuk implementasi dari empat mata kuliah terapan, yaitu *Professional Business Ethics (EM 928)*, *Industry Experience (EM 929)*, *Industry Model Validation (EM 930)*, dan *Evaluation and Reporting (EM 931)* yang secara keseluruhan memiliki bobot sebesar **20 Satuan Kredit Semester (SKS)**. Pemenuhan ini menjadi bagian dari proses akademik yang harus dilalui oleh setiap mahasiswa sebagai prasyarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) di bidang Manajemen.

Selain sebagai syarat kelulusan, pelaksanaan praktik kerja magang ini bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terjun langsung ke dunia industri dan merasakan secara nyata proses kerja di lingkungan profesional, khususnya dalam bidang yang relevan dengan disiplin ilmu yang telah dipelajari selama masa perkuliahan. Penulis memilih JPB International Limited Indonesia sebagai tempat pelaksanaan

magang karena perusahaan ini beroperasi dalam sektor distribusi dan perdagangan barang koleksi resmi seperti kartu Yu-Gi-Oh!, yang membutuhkan pengelolaan keuangan dan akuntansi yang rapi, sistematis, serta berorientasi pada efisiensi proses.

Melalui kegiatan magang ini, penulis berharap dapat mengintegrasikan antara **teori dan praktik**, dengan menerapkan berbagai pengetahuan yang telah diperoleh dalam mata kuliah seperti *Principles of Accounting, Financial Management, Business Communication*, hingga *Fundamental of Investment*. Penerapan tersebut mencakup aktivitas nyata dalam dunia kerja seperti pencatatan transaksi keuangan, penyusunan invoice, manajemen piutang, hingga penyusunan laporan keuangan sederhana.

Lebih jauh, pelaksanaan praktik kerja magang juga menjadi media pembelajaran yang memungkinkan penulis untuk melatih **kedisiplinan, tanggung jawab, kemampuan beradaptasi, dan kerja sama tim**, yang semuanya merupakan keterampilan penting dalam dunia kerja profesional. Pengalaman ini diharapkan tidak hanya memperkuat kompetensi teknis penulis dalam bidang keuangan dan akuntansi, tetapi juga membentuk karakter dan etika kerja yang sesuai dengan nilai-nilai profesionalisme.

Dengan demikian, maksud dari pelaksanaan kerja magang ini bukan hanya sebatas memenuhi persyaratan akademik, tetapi juga menjadi langkah konkret dalam mempersiapkan penulis sebagai lulusan yang siap bersaing, kompeten, dan relevan dengan kebutuhan dunia industri, khususnya di bidang **Finance & Accounting** pada perusahaan distribusi berskala nasional seperti JPB International Limited Indonesia.

1.2.2. Tujuan Kerja Magang

Tujuan dari pelaksanaan praktik kerja magang yang dilakukan penulis di JPB International Limited Indonesia adalah untuk memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja serta mengembangkan kompetensi akademik dan profesional secara menyeluruh. Adapun tujuan spesifik dari kegiatan magang ini dapat dilihat dari tiga perspektif utama, yaitu bagi mahasiswa (penulis), perusahaan tempat magang, dan institusi pendidikan (Universitas Multimedia Nusantara), sebagai berikut:

A. Tujuan Magang bagi Mahasiswa (Penulis)

- Memenuhi Persyaratan Akademik Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)
Praktik kerja magang ini dilaksanakan sebagai bagian dari pemenuhan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang menjadi ketentuan kurikulum Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Magang ini menjadi komponen penting dalam menyelesaikan perkuliahan jenjang Sarjana (S1), khususnya melalui mata kuliah berbobot total 20 SKS seperti *Professional Business Ethics*, *Industry Experience*, *Industry Model Validation*, dan *Evaluation and Reporting*.
- Menerapkan Ilmu Pengetahuan yang Telah Dipelajari di Bangku Kuliah
Penulis bertujuan untuk mengaplikasikan teori-teori dan konsep manajerial yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di lingkungan kerja. Mata kuliah seperti *Principles of Accounting*, *Financial Management*, dan *Fundamental of Investment* menjadi landasan utama dalam memahami tugas-tugas yang berkaitan dengan pencatatan

transaksi, pembuatan laporan keuangan, hingga pengelolaan piutang pelanggan.

- Menambah Wawasan Praktis dalam Operasional Keuangan dan Akuntansi
Magang ini memberikan kesempatan kepada penulis untuk memahami secara langsung bagaimana operasional Divisi *Finance & Accounting* dijalankan di perusahaan distribusi resmi seperti JPB International Limited Indonesia. Pengalaman ini mencakup kegiatan nyata seperti input data keuangan harian, penyusunan *invoice*, *follow-up* pembayaran pelanggan, serta verifikasi dan pengarsipan dokumen keuangan.

- Meningkatkan Kemampuan Komunikasi dan Penyelesaian Masalah (*Problem Solving*)

Selama magang, penulis dilibatkan dalam proses komunikasi dengan berbagai pihak, termasuk tim internal, pelanggan, dan mitra distribusi. Hal ini melatih kemampuan dalam menyampaikan pendapat, menyusun laporan, serta memberikan saran dan solusi yang relevan terhadap kendala yang dihadapi di lapangan. Keterampilan komunikasi dan pemecahan masalah yang diperoleh sangat bermanfaat sebagai bekal menghadapi tantangan dunia kerja yang dinamis.

- Mempersiapkan Diri secara Mental dan Profesional untuk Dunia Kerja
Dengan melaksanakan tugas-tugas di bawah bimbingan supervisor dan beradaptasi dengan lingkungan kerja profesional, penulis memperoleh pembekalan nyata mengenai etika kerja, manajemen waktu, serta tanggung jawab terhadap pekerjaan. Hal ini mempersiapkan penulis untuk lebih siap dalam memasuki dunia kerja setelah lulus dari jenjang pendidikan tinggi.

B. Tujuan Magang bagi Perusahaan (JPB International Limited Indonesia)

Magang yang dilaksanakan oleh mahasiswa di JPB International Limited Indonesia memberikan kontribusi langsung terhadap kelancaran aktivitas operasional, khususnya dalam mendukung divisi keuangan melalui peran administratif dan analitis. Bagi perusahaan, tujuan utama dari program magang ini adalah untuk mendukung **penguatan sistem pengelolaan piutang** dan **perbaikan strategi penagihan**, yang sangat relevan dengan kebutuhan perusahaan dalam menekan tingkat keterlambatan pembayaran.

Dengan melibatkan mahasiswa dalam kegiatan pencatatan transaksi, penyusunan aging piutang, serta proses *follow-up* kepada pelanggan, perusahaan memperoleh manfaat dalam bentuk:

- **Peningkatan efektivitas pencatatan dan dokumentasi piutang usaha**, yang menjadi dasar dalam evaluasi risiko keterlambatan pembayaran.
- **Penerapan dan uji lapangan terhadap strategi pengelolaan piutang**, seperti klasifikasi pelanggan berdasarkan ketepatan pembayaran, serta rekomendasi penagihan berdasarkan data historis.
- **Pengembangan proses monitoring piutang**, melalui analisis data aging dan perbaikan siklus penagihan yang lebih tepat sasaran.
- **Evaluasi dan umpan balik terhadap sistem keuangan internal**, dari sudut pandang pihak eksternal (mahasiswa magang), yang dapat memberikan insight terhadap efisiensi dan kendala lapangan.
- **Penyiapan dan pelatihan tenaga kerja muda**, yang mengenal sistem dan budaya perusahaan sejak dini, sekaligus memperkuat pipeline SDM berkualitas di masa depan.

Melalui peran aktif mahasiswa magang, JPB International Limited Indonesia dapat melakukan penguatan berkelanjutan terhadap tata kelola piutang usaha,

yang berdampak langsung pada **kelancaran arus kas perusahaan dan mitigasi risiko keterlambatan pembayaran** secara sistematis.

C. Tujuan Magang bagi Universitas Multimedia Nusantara (UMN)

- Mengimplementasikan Kurikulum MBKM secara Nyata
Melalui pelaksanaan program magang, UMN merealisasikan kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka yang memberikan mahasiswa kesempatan belajar di luar kampus secara terstruktur dan kredibel.
- Meningkatkan Kualitas Lulusan
Dengan magang sebagai bagian dari proses pendidikan, UMN mendorong mahasiswanya untuk memiliki kombinasi antara hard skill dan soft skill yang sesuai dengan kebutuhan industri, sehingga menghasilkan lulusan yang unggul dan siap kerja.
- Menjalin Kemitraan Strategis dengan Dunia Industri
Melalui program magang, UMN dapat memperluas jejaring kerja sama dengan berbagai perusahaan, termasuk JPB International Limited Indonesia, yang bermanfaat untuk pengembangan kurikulum, penyerapan lulusan, serta pelaksanaan kegiatan tridarma perguruan tinggi.
- Mendorong Mahasiswa untuk Belajar Secara Kontekstual
Magang memberikan ruang bagi mahasiswa untuk belajar secara aplikatif dan kontekstual, memahami dinamika dunia kerja yang tidak selalu didapatkan di kelas, serta membentuk karakter dan etos kerja yang tangguh.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1. Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melaksanakan aktivitas praktik kerja magang sesuai dengan prosedur dan standar dari program MBKM, yaitu selama 4 bulan atau setara dengan 640 jam kerja. Di bawah ini merupakan data pelaksanaan praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis.

Nama Perusahaan : JPB International Limited Indonesia
Bidang Usaha : Distribusi produk permainan dan koleksi resmi
Waktu Pelaksanaan : Senin, 6 Januari 2025 s/d Jumat, 6 Juni 2025
Hari Kerja : Senin – Jumat
Waktu Kerja : 08:00 s/d 17.00 WIB
Posisi Magang : Finance & Accounting
Alamat Perusahaan : Neo Soho Capital,
Jl. Letjen S. Parman No.28, Tanjung Duren Selatan,
Grogol Petamburan, Jakarta Barat 11470

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur pelaksanaan praktik kerja magang yang dilaksanakan oleh penulis sesuai dengan ketentuan yang telah tertera pada Buku Panduan MBKM Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, yaitu menjalankan tiga tahapan prosedur pelaksanaan praktik kerja magang sebagai berikut:

1. Tahap Awal

- Penulis mengikuti pembekalan magang yang diselenggarakan oleh Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara sebagai persiapan bagi mahasiswa yang akan menjalankan praktik kerja magang. Pembekalan ini menjelaskan alur pengajuan dan pelaksanaan magang berdasarkan sistem kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM).

- Penulis mengajukan permohonan untuk mencetak transkrip nilai dari semester 1 hingga 5 melalui layanan Student Service yang tersedia di website Gapura UMN.
- Penulis juga mengisi formulir permohonan surat pengantar magang yang difasilitasi oleh Bapak Bangkit Dewanto selaku staf Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara untuk diberikan kepada pihak perusahaan.
- Setelah seluruh dokumen pendukung dipersiapkan, penulis menyusun dan mengirimkan surat pengantar magang beserta Curriculum Vitae (CV) kepada staf bagian Human Resource JPB International Limited Indonesia secara langsung pada tanggal 19 November 2024.
- Selanjutnya, penulis mengikuti proses wawancara secara luring bersama tim HRD pada tanggal 12 Desember 2024, sebagai bagian dari prosedur seleksi administrasi dan penempatan posisi magang di perusahaan tersebut.
- Setelah dinyatakan diterima untuk melaksanakan praktik kerja magang di JPB International Limited Indonesia, penulis mengajukan registrasi melalui jalur **Internship Track 1** pada website Kampus Merdeka UMN dan melengkapi seluruh data yang diperlukan terkait perusahaan dan posisi magang.
- Setelah memperoleh persetujuan dari Ketua Program Studi Manajemen, penulis mengakses laman resmi program untuk mengunduh Surat Pengantar Magang MBKM (MBKM 01) melalui fitur Cover Letter yang tersedia.
- Tahap berikutnya, penulis mengunggah dokumen surat penerimaan magang dari perusahaan, melengkapi informasi terkait supervisor serta profil instansi, dan kemudian mengunduh Kartu Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MBKM 02) melalui menu Complete Registration sebagai bagian dari proses administrasi pendaftaran magang MBKM.

2. Tahap Pelaksanaan

- Pelaksanaan praktik kerja magang oleh penulis di JPB International Limited Indonesia dimulai pada hari Senin, 6 Januari 2025, dan berlangsung hingga hari Jumat, 6 Juni 2025, sesuai dengan jadwal yang tertera dalam surat penerimaan magang yang telah disetujui. Kegiatan magang ini dijalankan selama periode empat bulan penuh.
- Pada hari pertama, penulis mengikuti sesi orientasi yang dipandu oleh pihak Human Resource, yang mencakup pemaparan peraturan kerja, pengenalan fasilitas dan lingkungan kantor, serta penjelasan mengenai pola koordinasi dengan rekan kerja di divisi terkait.
- Selama menjalani kegiatan magang, penulis berada di bawah bimbingan langsung dari supervisor perusahaan yang telah terdaftar di sistem Kampus Merdeka Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Proses magang dimulai dengan melakukan absensi harian, dilanjutkan dengan pelaksanaan tugas-tugas sesuai dengan deskripsi pekerjaan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan.
- Setiap aktivitas magang yang dilakukan dicatat secara teratur oleh penulis melalui fitur Daily Task (MBKM 03) pada sistem informasi Kampus Merdeka milik UMN sebagai bagian dari pelaporan harian dan pemantauan kinerja.
- Selain bimbingan dari pihak perusahaan, penulis juga memperoleh pendampingan akademik dari dosen pembimbing yang ditugaskan oleh universitas. Dosen pembimbing tersebut berperan dalam memberikan arahan, masukan, serta melakukan evaluasi atas proses penyusunan laporan magang yang dilakukan penulis hingga akhir masa program.

3. Tahap Akhir

- Laporan praktik kerja magang ini disusun oleh penulis sebagai bentuk dokumentasi sekaligus pelaporan atas seluruh aktivitas yang telah dijalankan selama masa magang, serta untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada program Internship Track 1.
- Dalam proses penyusunannya, penulis melakukan serangkaian revisi berdasarkan arahan, koreksi, dan masukan yang diberikan oleh dosen pembimbing. Perbaikan dilakukan secara bertahap hingga laporan dianggap lengkap dan memenuhi standar akademik.
- Setelah laporan dinyatakan final dan layak untuk diajukan, penulis memperoleh lembar verifikasi laporan (MBKM 04) dari dosen pembimbing sebagai bukti bahwa laporan telah disetujui secara akademik.
- Penulis kemudian melanjutkan dengan tahap pendaftaran sidang magang, setelah memastikan bahwa persyaratan minimal jumlah jam kerja, yaitu 640 jam, serta 207 jam bimbingan akademik telah terpenuhi sesuai ketentuan program Kampus Merdeka.
- Sebagai tahap akhir dari rangkaian kegiatan magang, penulis mengikuti sidang magang yang berfungsi sebagai forum evaluasi komprehensif untuk menilai hasil pembelajaran, pengalaman praktis, serta kontribusi nyata yang telah diberikan selama berada di perusahaan tempat magang.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo JPB International Limited Indonesia

JPB International Limited Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi produk mainan, model, perangkat lunak game, dan aksesoris, dengan salah satu fokus utamanya adalah produk permainan kartu **Yu-Gi-Oh!**, yang merupakan lisensi resmi dari perusahaan hiburan global asal Jepang, **Konami**. Produk Yu-Gi-Oh! sendiri telah dikenal secara luas sebagai bagian dari budaya pop global dan memiliki basis penggemar yang besar di berbagai negara, termasuk Indonesia.

JPB International Limited Indonesia merupakan bagian dari jaringan distribusi global **JPB Group**, sebuah entitas yang memiliki pengalaman panjang dalam pendistribusian produk-produk hobi dan koleksi, terutama permainan kartu dan merchandise terkait. Jaringan ini tidak hanya berperan sebagai perantara dalam pendistribusian produk, tetapi juga turut mendukung perkembangan komunitas pemain dan penggemar melalui kerja sama dengan toko-toko hobi, penyelenggaraan turnamen, serta edukasi pasar mengenai pentingnya pembelian produk resmi (Konami Digital Entertainment, 2023).

Keberadaan JPB International Limited di Indonesia bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar domestik terhadap produk hiburan dan koleksi yang berkualitas, aman, dan memiliki lisensi resmi. Dalam praktiknya, perusahaan menjalin kerja sama dengan berbagai mitra ritel dan saluran distribusi, baik secara offline melalui toko-toko hobi maupun secara online melalui platform e-commerce. Pendekatan multi-channel ini digunakan untuk memperluas jangkauan pasar dan memudahkan konsumen dalam mengakses produk.

Sejak didirikan, JPB International Limited Indonesia berkomitmen untuk menjaga reputasinya sebagai distributor resmi yang profesional. Perusahaan senantiasa mengutamakan ketepatan waktu dalam pengiriman, keakuratan dalam sistem pemesanan dan pembayaran, serta hubungan jangka panjang dengan para mitra. Komitmen ini menjadi kunci dalam menjaga kepercayaan pasar dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Seiring perkembangan teknologi dan dinamika industri distribusi, JPB International Limited Indonesia juga terus mengembangkan sistem operasional dan manajemen keuangannya. Penerapan sistem Enterprise Resource Planning (ERP), digitalisasi proses transaksi, serta peningkatan efisiensi dalam pengelolaan piutang menjadi bagian dari transformasi digital perusahaan. Langkah-langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh proses distribusi berjalan lancar, transparan, dan adaptif terhadap perubahan kebutuhan pasar.

Dengan dukungan tim profesional, sistem kerja yang terstruktur, dan jaringan distribusi yang luas, JPB International Limited Indonesia telah berhasil menempatkan diri sebagai salah satu distributor terpercaya di industri mainan dan hobi di Indonesia. Perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan komersial, tetapi juga aktif berkontribusi dalam membentuk komunitas pengguna yang sehat dan mendidik pasar akan pentingnya produk resmi.

2.1.1 Visi Misi

Visi Perusahaan

“Menjadi distributor terdepan dan terpercaya dalam industri hiburan dan permainan koleksi di Indonesia, dengan layanan profesional dan produk berkualitas tinggi.”

Visi ini mencerminkan komitmen JPB International Limited Indonesia untuk menjadi pemimpin pasar dalam industri distribusi produk hiburan, khususnya permainan kartu dan koleksi. Perusahaan tidak hanya berambisi menjadi yang terbesar secara kuantitas, tetapi juga menekankan aspek **kepercayaan** dan **profesionalisme** sebagai landasan hubungan jangka panjang dengan mitra dan pelanggan.

Kepercayaan ini dibangun melalui konsistensi dalam penyediaan produk yang **resmi dan original**, serta layanan yang **tepat waktu, efisien, dan transparan**. Visi ini juga menegaskan bahwa perusahaan akan terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar demi mempertahankan posisinya sebagai distributor unggulan di Indonesia.

Misi Perusahaan

Untuk mewujudkan visinya, JPB International Limited Indonesia menetapkan beberapa misi utama sebagai pedoman strategis dan operasional, yaitu:

1. **Menyediakan produk permainan dan koleksi yang original, berkualitas, dan berlisensi resmi.**

Perusahaan berkomitmen hanya mendistribusikan produk yang memiliki lisensi resmi dari pemegang hak cipta, seperti Konami, untuk memastikan bahwa konsumen menerima produk yang legal, aman, dan berkualitas. Dengan fokus ini, perusahaan turut mendukung pemberantasan produk palsu dan edukasi pasar tentang pentingnya membeli produk original.

2. **Menjalin kerja sama jangka panjang dengan mitra bisnis secara profesional.**

JPB International Limited Indonesia membangun hubungan kemitraan yang strategis dengan berbagai toko hobi, distributor regional, dan platform e-commerce. Profesionalisme dalam komunikasi, transparansi dalam transaksi, dan kejelasan perjanjian bisnis menjadi dasar utama dalam menjalin relasi yang saling menguntungkan dalam jangka panjang.

3. **Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui layanan distribusi yang tepat waktu dan efisien.**

Dalam industri distribusi, **kecepatan dan ketepatan waktu pengiriman** adalah faktor penting untuk menjaga kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan terus memperbaiki alur kerja logistik dan sistem manajemen gudang untuk memastikan bahwa produk sampai kepada mitra tepat waktu dan dalam kondisi prima.

4. **Mengembangkan sistem kerja dan manajemen internal yang transparan dan akuntabel.**

Untuk mendukung keberlanjutan operasional, perusahaan menerapkan sistem kerja yang berbasis data dan teknologi, seperti penggunaan software ERP dan sistem pencatatan keuangan yang tertata. Hal ini bertujuan agar seluruh aktivitas operasional dapat dipantau secara efisien dan dapat dipertanggungjawabkan dengan baik kepada pemangku kepentingan.

5. **Berkontribusi terhadap pertumbuhan industri hobi dan permainan di Indonesia.**

Perusahaan tidak hanya berperan sebagai distributor produk, tetapi juga sebagai **pendukung komunitas dan edukator pasar**. Melalui kerja sama dalam penyelenggaraan event, kompetisi, dan program komunitas, JPB

turut mendorong perkembangan industri permainan koleksi yang sehat, kompetitif, dan inklusif di Indonesia.

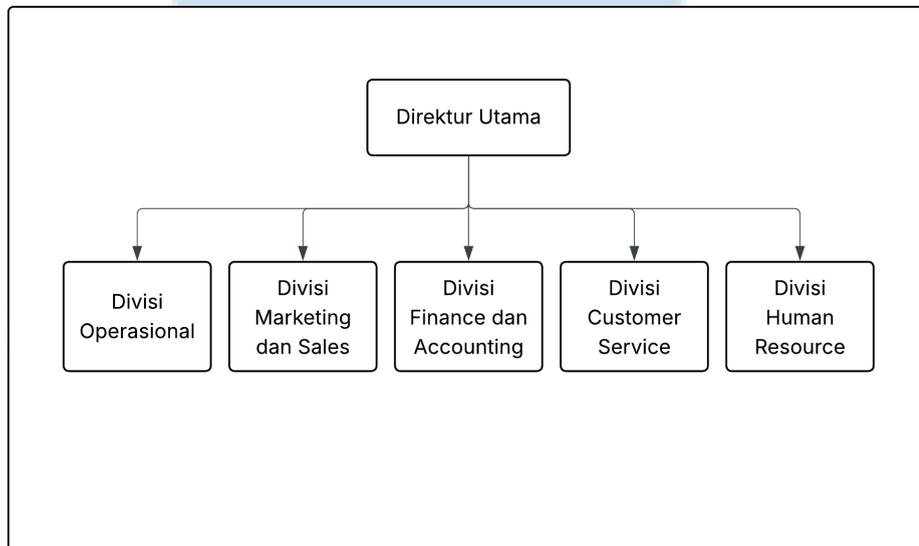
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan landasan penting dalam pelaksanaan operasional suatu perusahaan karena berfungsi sebagai pengatur hubungan kerja dan alur tanggung jawab antar bagian. JPB International Limited Indonesia menerapkan **struktur organisasi berbasis fungsi** (*functional structure*), di mana pembagian kerja dilakukan berdasarkan spesialisasi atau bidang keahlian tertentu. Setiap divisi memiliki peran dan fungsi yang saling melengkapi untuk mendukung pencapaian tujuan strategis perusahaan.

Struktur organisasi yang jelas dan sistematis memungkinkan perusahaan untuk menjalankan aktivitas distribusi produk dan pengelolaan keuangan secara efisien. Koordinasi antar divisi dapat dilakukan secara lebih terarah dan efektif karena setiap unit kerja memahami tanggung jawab dan batas kewenangannya masing-masing.



Secara garis besar, struktur organisasi JPB International Limited Indonesia terdiri atas beberapa unit utama sebagai berikut:



Gambar 2.2 Struktur Organisasi JPB International Limited Indonesia

1. Direktur Utama

Direktur Utama adalah pemimpin tertinggi dalam struktur organisasi yang memiliki tanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis dan pengawasan keseluruhan jalannya perusahaan. Selain itu, Direktur Utama juga berperan dalam menjalin hubungan bisnis jangka panjang dengan prinsipal global, seperti Konami, serta melakukan evaluasi atas kinerja divisi-divisi utama perusahaan.

2. Divisi Operasional

Divisi ini bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional yang berkaitan dengan logistik dan distribusi produk. Tugas utama dari divisi ini meliputi pengadaan barang dari prinsipal, pengelolaan gudang (inventory), pengepakan (packaging), dan pengiriman produk ke toko-toko ritel maupun mitra distribusi lainnya. Efisiensi dalam divisi ini sangat menentukan ketepatan waktu pengiriman dan kepuasan pelanggan.

3. Divisi Marketing dan Sales

Divisi Marketing dan Sales memegang peran penting dalam menjalin komunikasi dengan pasar, menyusun strategi promosi, serta mengelola aktivitas penjualan. Divisi ini bertugas untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan memiliki daya tarik dan eksposur yang cukup di mata konsumen. Selain itu, tim sales juga menjalin hubungan bisnis dengan mitra toko hobi dan channel e-commerce, serta memberikan laporan pasar kepada manajemen.

4. Divisi Finance dan Accounting

Divisi ini merupakan bagian vital dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Tugasnya meliputi pencatatan transaksi keuangan, pengelolaan kas dan bank, pengurusan piutang dan penagihan pelanggan, serta penyusunan laporan keuangan secara berkala. Divisi ini juga bertanggung jawab dalam proses rekonsiliasi, pengendalian anggaran, dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi akuntansi yang berlaku.

5. Divisi Customer Service

Divisi Customer Service bertugas sebagai penghubung antara perusahaan dengan pelanggan. Mereka menangani berbagai pertanyaan, keluhan, serta permintaan informasi dari pelanggan terkait produk maupun pengiriman. Fungsi pelayanan pelanggan ini sangat penting dalam menjaga loyalitas dan kepuasan pelanggan, serta memberikan feedback dari konsumen kepada tim operasional dan manajemen.

6. Divisi Human Resource (HR)

Divisi HR bertanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia di perusahaan, termasuk proses rekrutmen, pelatihan dan pengembangan karyawan, pengelolaan absensi dan kompensasi, serta pengaturan administratif yang berkaitan dengan hubungan kerja. Divisi ini

juga berperan dalam menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan mendukung produktivitas karyawan.

2.3 Implementasi Etika Bisnis Perusahaan

Etika bisnis merupakan seperangkat prinsip moral dan nilai-nilai yang menjadi landasan dalam menjalankan kegiatan usaha secara adil, transparan, dan bertanggung jawab. Etika bisnis tidak hanya mengatur bagaimana perusahaan berinteraksi dengan pelanggan dan mitra bisnis, tetapi juga menyangkut perilaku internal organisasi, hubungan antar karyawan, dan kepatuhan terhadap regulasi hukum yang berlaku (Velasquez, 2012).

JPB International Limited Indonesia menyadari bahwa untuk mempertahankan reputasi sebagai distributor resmi produk hiburan yang terpercaya, diperlukan penerapan etika bisnis yang konsisten dalam seluruh aspek operasional perusahaan. Dengan menjadikan etika sebagai dasar perilaku organisasi, perusahaan dapat menjaga kepercayaan pelanggan, memperkuat loyalitas mitra bisnis, serta menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan produktif.

1. Kepatuhan terhadap Hukum dan Regulasi

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, JPB International Limited Indonesia senantiasa menjalankan bisnisnya dengan mematuhi seluruh regulasi nasional, baik dalam aspek ketenagakerjaan, perpajakan, maupun perdagangan internasional. Perusahaan memastikan bahwa seluruh produk yang didistribusikan merupakan produk resmi dan berlisensi, sesuai dengan ketentuan perlindungan konsumen dan hak kekayaan intelektual (Kotler & Armstrong, 2016).

2. Integritas dan Transparansi

JPB menanamkan nilai integritas sebagai pedoman dalam setiap transaksi dan komunikasi bisnis. Transparansi diterapkan dalam bentuk dokumentasi yang akurat, laporan keuangan yang jujur, dan proses audit internal yang dilakukan secara berkala. Prinsip ini sejalan dengan pandangan Robbins dan Coulter (2018),

yang menyatakan bahwa integritas dan transparansi menjadi indikator utama dalam membangun organisasi yang kredibel dan dipercaya oleh publik.

3. Tanggung Jawab Sosial dan Komitmen terhadap Pelanggan

JPB International Limited Indonesia menunjukkan tanggung jawab sosialnya melalui penyediaan produk yang aman dan original serta dukungan terhadap komunitas pengguna seperti pemain Yu-Gi-Oh!. Selain fokus pada profit, perusahaan juga mengedepankan edukasi konsumen dan turut mendukung aktivitas positif komunitas. Hal ini sesuai dengan konsep *Corporate Social Responsibility (CSR)* yang didefinisikan oleh Carroll dan Shabana (2010) sebagai kewajiban moral perusahaan terhadap lingkungan sosial dan konsumen.

4. Keadilan dan Profesionalisme dalam Hubungan Kerja

Dalam membangun hubungan internal yang sehat, perusahaan menerapkan prinsip keadilan dan non-diskriminasi terhadap seluruh karyawan. Kesempatan pengembangan karier diberikan berdasarkan kinerja dan kontribusi, bukan latar belakang personal. Etika kerja profesional seperti komunikasi sopan, kerja sama tim, dan tanggung jawab individu ditekankan dalam budaya organisasi.

5. Etika dalam Hubungan Bisnis

Dalam menjalin kerja sama dengan mitra bisnis, JPB mengedepankan prinsip win-win solution, menjauhi praktik curang seperti kolusi, suap, atau manipulasi informasi. Etika bisnis diterapkan dengan memastikan bahwa semua perjanjian dijalankan secara tertulis, jelas, dan berdasarkan kesepakatan bersama. Menurut Crane dan Matten (2010), praktik bisnis yang etis merupakan fondasi utama bagi keberlangsungan perusahaan jangka panjang.

2.4 Konsep Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah kerangka kerja strategis yang dirancang untuk menggambarkan secara visual dan sistematis bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai (value) kepada pelanggannya. Model ini pertama kali dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur (2010) dalam buku *Business Model Generation*, dan sejak saat itu telah menjadi salah satu alat manajerial yang paling populer dalam pengembangan strategi bisnis modern. BMC memetakan sembilan komponen utama dari model bisnis perusahaan ke dalam satu kanvas visual, yang mencakup segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya.

JPB International Limited Indonesia, sebagai distributor resmi produk permainan dan koleksi seperti kartu Yu-Gi-Oh! dari Konami, mengadopsi pendekatan Business Model Canvas untuk memastikan proses bisnis berjalan efisien, responsif terhadap kebutuhan pasar, serta selaras dengan perkembangan teknologi dan dinamika industri distribusi. Implementasi BMC membantu perusahaan dalam menjaga konsistensi operasional, merancang strategi pertumbuhan, dan memperkuat posisi kompetitif di pasar nasional.

Berikut adalah penjelasan terperinci dari masing-masing komponen BMC yang diterapkan oleh JPB International Limited Indonesia:

1. **Customer Segments (Segmen Pelanggan)** JPB membagi pasarnya menjadi dua segmen utama. Pertama, retailer dan toko hobi yang membeli produk dalam jumlah besar untuk dijual kembali kepada pelanggan akhir. Segmen ini menjadi tulang punggung distribusi perusahaan karena berinteraksi langsung dengan konsumen. Kedua, konsumen individu yang membeli produk melalui kanal e-commerce dan event komunitas. Kedua segmen ini memiliki karakteristik dan kebutuhan yang berbeda, sehingga

pendekatan distribusi, pelayanan, dan promosi juga dibedakan untuk masing-masing segmen.

2. **Value Propositions (Proposisi Nilai)** JPB memberikan sejumlah nilai tambah yang membedakannya dari kompetitor. Produk yang ditawarkan adalah produk resmi dan original dari prinsipal seperti Konami, yang menjamin keaslian dan legalitas. Selain itu, perusahaan menjanjikan layanan distribusi profesional dan tepat waktu, akses terhadap produk edisi terbatas yang hanya didistribusikan secara resmi, serta dukungan terhadap komunitas melalui sponsorship, promosi, dan edukasi pasar. Proposisi nilai ini memperkuat loyalitas pelanggan dan meningkatkan citra merek perusahaan.
3. **Channels (Saluran Distribusi)** JPB menggunakan pendekatan multi-kanal untuk menjangkau pelanggan. Saluran distribusi meliputi distribusi langsung ke toko ritel, penjualan melalui e-commerce (Tokopedia, Shopee, dan mitra situs lainnya), serta event komunitas dan pameran. Pendekatan ini memungkinkan JPB untuk menjangkau pelanggan dengan cara yang sesuai dengan preferensi masing-masing segmen pasar.
4. **Customer Relationships (Hubungan dengan Pelanggan)** JPB membangun dan memelihara hubungan yang kuat dengan pelanggannya melalui layanan pelanggan aktif via email dan aplikasi pesan seperti *WhatsApp*. Untuk pelanggan dengan sistem pembayaran termin, perusahaan melakukan *follow-up* pembayaran secara sopan dan sistematis. Program dukungan promosi untuk toko mitra juga disediakan dalam

bentuk diskon atau bonus produk. Selain itu, pembaruan katalog dan informasi produk dilakukan secara berkala guna menjaga keterlibatan dan kepuasan pelanggan.

5. **Revenue Streams (Sumber Pendapatan)** JPB memperoleh pendapatan dari beberapa sumber utama, yaitu penjualan produk fisik (kartu permainan, deck, dan aksesoris), fee distribusi dari prinsipal, dan penjualan produk edisi terbatas dengan margin tinggi. Selain itu, terdapat potensi pendapatan dari sponsorship atau dukungan event meskipun kontribusinya tidak signifikan. Diversifikasi aliran pendapatan ini membantu perusahaan menjaga keberlanjutan operasional dan mengurangi ketergantungan terhadap satu sumber pendapatan.
6. **Key Resources (Sumber Daya Utama)** Sumber daya utama JPB meliputi tim *Finance & Accounting* yang kompeten, sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*) untuk mengelola transaksi dan stok, hubungan eksklusif dengan Konami, serta infrastruktur logistik yang mencakup gudang dan sistem pengiriman. Sumber daya ini menjadi pilar dalam menjaga keandalan distribusi dan efisiensi manajemen operasional perusahaan.
7. **Key Activities (Aktivitas Utama)** Kegiatan utama yang dilakukan JPB antara lain pengadaan produk dari prinsipal, pengelolaan gudang dan penyimpanan, pengiriman produk ke mitra secara tepat waktu, pengelolaan piutang dan proses penagihan, serta promosi produk melalui media sosial dan dukungan komunitas. Aktivitas-aktivitas ini disusun untuk

menciptakan sinergi antar bagian dalam mendukung kelancaran distribusi dan pertumbuhan penjualan.

8. **Key Partnerships (Kemitraan Utama)** JPB menjalin kemitraan strategis dengan berbagai pihak seperti Konami (penyedia produk), mitra logistik dan ekspedisi nasional untuk distribusi, toko ritel dan platform e-commerce sebagai channel penjualan, serta komunitas pengguna yang aktif dalam promosi dari mulut ke mulut (word-of-mouth) dan edukasi pasar. Kemitraan ini memperkuat jaringan distribusi dan meningkatkan efektivitas operasional.
9. **Cost Structure (Struktur Biaya)** Biaya utama yang ditanggung oleh perusahaan meliputi pengadaan produk dari prinsipal luar negeri, biaya logistik dan pengiriman (termasuk pengemasan), gaji dan tunjangan karyawan, biaya promosi dan pemasaran (seperti event komunitas), serta pemeliharaan sistem informasi dan teknologi (ERP dan software akuntansi). Struktur biaya ini dikelola sedemikian rupa agar tetap efisien namun tetap mampu mendukung ekspansi bisnis dan inovasi layanan.

2.5 Teori Pengelolaan Piutang dan Strateginya

Piutang usaha merupakan aset lancar yang timbul dari transaksi penjualan secara kredit, di mana pelanggan belum melakukan pembayaran pada saat barang atau jasa diterima. Pengelolaan piutang yang efektif sangat penting bagi perusahaan karena berpengaruh langsung terhadap arus kas, likuiditas, dan stabilitas operasional. Jika tidak dikelola dengan baik, piutang dapat berubah menjadi piutang tak tertagih yang membebani keuangan perusahaan.

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2019), pengelolaan piutang bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara peningkatan volume penjualan kredit dan pengendalian risiko gagal bayar dari pelanggan. Piutang yang tidak terkendali dapat menyebabkan gangguan pada cash flow dan bahkan memicu krisis likuiditas.

Adapun strategi pengelolaan piutang secara umum dapat dibagi menjadi beberapa pendekatan:

1. Analisis Kredit (Credit Analysis)

Perusahaan perlu menilai kelayakan pelanggan sebelum memberikan fasilitas kredit. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan **5C** (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) untuk menilai risiko dari calon debitur.

2. Penetapan Kebijakan Kredit

Menurut Mulyadi (2016), perusahaan harus memiliki kebijakan kredit yang jelas, meliputi batas maksimal kredit (credit limit), jangka waktu pelunasan, dan syarat pembayaran. Kebijakan ini membantu mengatur ekspektasi pelanggan dan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan penagihan.

3. Pengendalian Piutang

Pengendalian dilakukan melalui pencatatan transaksi yang akurat, pemantauan jatuh tempo, serta evaluasi aging schedule secara rutin. Perusahaan perlu melakukan pengklasifikasian piutang berdasarkan umur untuk mengidentifikasi potensi risiko keterlambatan pembayaran.

4. Strategi Penagihan (Collection Strategy)

Penagihan dilakukan secara bertahap, mulai dari pengingat lunak (soft reminder), surat penagihan formal, hingga kunjungan langsung

apabila diperlukan. Penagihan juga harus memperhatikan etika komunikasi bisnis dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

5. Pencadangan dan Penghapusan Piutang

Jika terdapat piutang yang sudah lama tertunggak dan kecil kemungkinan tertagih, maka perusahaan perlu membuat cadangan kerugian piutang (*allowance for doubtful accounts*) atau bahkan melakukan *write-off* untuk menjaga akurasi laporan keuangan.

Di JPB International Limited Indonesia, strategi pengelolaan piutang dilakukan melalui pencatatan transaksi secara rutin, pemantauan aging piutang mingguan, serta *follow-up* pembayaran yang terjadwal. Selain itu, divisi keuangan juga bekerja sama dengan tim sales untuk memastikan komunikasi yang efektif dengan pelanggan terkait tenggat waktu pembayaran. Langkah-langkah ini menunjukkan bahwa perusahaan mengintegrasikan pendekatan teoritis ke dalam praktik manajemen piutang secara langsung.

