

**PENYUSUNAN SKENARIO UNTUK MENINGKATKAN
ALIRAN KAS PERUSAHAAN GRAHA KERAMIKINDO
PRATAMA**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

oleh:

Jenzo Andika Prasetyo

2012120240

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
(Terakreditasi berdasarkan Putusan
BAN – PT No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017**

**PREPARATION OF SCENARIO TO INCREASE CASH
FLOW OF GRAHA KERAMIKINDO PRATAMA
COMPANY**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirements
of Bachelor Degree in Economics

by:

Jenzo Andika Prasetyo

2012120240

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
MANAGEMENT STUDY PROGRAM
(Accredited by The Decision of BAN – PT
Number : 227/SK/BAN-PT/AKXVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017**

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



**Penyusunan Skenario Untuk Meningkatkan Aliran Kas Perusahaan
Graha Keramikindo Pratama**

Oleh:

Jenzo Andika Prasetyo

2012120240

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2017

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,

Dra. Triyana Iskandarsyah, M. Si.

Pembimbing,

Dra. Catharina Tan Lian Soei, M. M.



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Jenzo Andika Prasetyo
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 27 September 1994
Nomor pokok : 2012120240
Program studi : Manajemen
Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

Penyusunan Skenario Untuk Meningkatkan Aliran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama

dengan,

Pembimbing : Dra. Catharina Tan Lian Soei, M. M.

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Pasal 25 Ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003:

Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70 : Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapat gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/pidana denda paling banyak Rp200 juta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Januari 2017

Pen

METERAI
TEMPEL
78403AEE027258636
6000
ENAM RIBU RUPIAH

(Jenzo Andika Prasetyo)

ABSTRAK

Dalam industri keramik, Indonesia kini telah masuk dalam lima negara dengan produksi keramik terbesar di dunia bersama China, India, Spanyol, dan Italia. Dengan menjadi salah satu produsen keramik terbesar di dunia, tentu tidak sedikit perusahaan di Indonesia yang menjalankan bisnis keramik maupun bahan bangunan lainnya. Menurut data dari pemerintah provinsi Jawa Barat tahun 2014, luas dari areal pemukiman/perumahan Jawa Barat seluas 3.368 kilometer persegi, dimana hal tersebut tentu menjadi peluang bisnis baik untuk usaha properti maupun penyedia bahan bangunan. Hal ini dijadikan peluang usaha oleh perusahaan Graha Keramikindo Pratama, yaitu perusahaan distributor bahan bangunan yang berfokus pada penjualan lantai keramik berdomisili di Bandung dan berfokus pada penjualan B2B (*Business to Business*) di Jawa Barat. Untuk memperoleh bisnis yang lebih menguntungkan, perusahaan GKP memberikan penjualan dengan sistem kredit kepada para pelanggannya. Syarat kredit untuk pelanggannya adalah pemesanan dengan minimal 100 dus, pembayaran maksimal 2 bulan serta uang muka sebesar 20% untuk pelanggan baru. Akan tetapi pada kenyataannya keterlambatan pengumpulan piutang usaha dari pelanggan kerap kali terjadi. Hal ini berdampak pada kecilnya penerimaan kas sehingga mengakibatkan perusahaan Graha Keramikindo Pratama memiliki saldo kas negatif di beberapa bulan pada tahun 2015 dan memaksa perusahaan meminjam dana ke bank untuk mengembalikannya menjadi positif. Untuk itu diperlukan adanya penyusunan anggaran kas serta pengelolaan strategi yang tepat untuk meningkatkan aliran kas perusahaan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan studi pustaka.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perusahaan Graha Keramikindo Pratama menjual 7 jenis produk unggulan yaitu keramik lantai, granit, kloset, pintu PVC, *Glassfibre Reinforced Cement* (GRC), bak air dan asbes dengan penjualan terbesar di tahun 2015 yaitu produk keramik lantai sebesar Rp12.248.147.667. Dari total penjualan pada tahun 2015, 90% menggunakan sistem pembayaran kredit.

Melalui realisasi kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama tahun 2015, terdapat 6 bulan dengan saldo selisih penerimaan dan pengeluaran yang negatif. Saldo kas akhir tiap bulan tidak pernah negatif karena terbantu oleh pinjaman dana ke bank dengan biaya bunga 12%.

Perusahaan Graha Keramikindo Pratama disarankan untuk menyusun skenario anggaran kas melalui 3 skenario yaitu skenario penerapan uang muka untuk pelanggan lama sebesar 10%, skenario peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank, serta skenario penggabungan keduanya. Skenario ini bukan semata-mata untuk meningkatkan posisi aliran kas saja, akan tetapi dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan agar penerimaan kas perusahaan bisa seimbang dengan total transaksi yang terjadi, perusahaan juga tidak harus selalu bergantung pada peminjaman dana ke bank, dan dapat menguatkan pangsa pasar perusahaan melalui potensi *media online*. Melalui skenario terbaik yaitu penggabungan kedua skenario, perusahaan dapat meningkatkan saldo kas menjadi Rp814.420.685.

ABSTRACT

In the ceramic tiles industry, Indonesia has now entered the top five countries with the largest ceramic production in the world along with China, India, Spain, and Italy. By becoming one of the largest ceramic manufacturer in the world, certainly not a few companies in Indonesia run ceramics tiles business and other building materials. According to data from the West Java provincial government in 2014, the areas of residential areas / housing West Java area of 3,368 square kilometers, where it would be a good business opportunity for the property business as well as providers of building materials. It is used as a business opportunity by the Graha Keramikindo Pratama company, namely building materials distributor company that focuses on the sales floor tile domiciled in Bandung and focuses on selling B2B (Business to Business) in West Java. To obtain a more profitable business, the company provides sales with a credit system to its customers. Credit terms to customers are booking with a minimum of 100 boxes, a maximum of 2 months and the payment of an advance of 20% for new customers. But in fact delay the collection of receivables from customers often occur. This has an impact on the size of cash receipts resulting Graha Keramikindo Pratama company has a negative cash balance in a few months in 2015 and forced the company to borrow funds to banks to turn them into a positive. It required a cash budget preparation and management of appropriate strategies to improve the company's cash flow.

The method used in this research is descriptive method. Data collected in the form of primary data and secondary data with data collection techniques such as observation, interviews, and literature.

Based on the survey results revealed that the Graha Keramikindo Pratama company sell 7 kinds of excellent products which tile floors, granite, bidets, PVC doors, Glassfibre Reinforced Cement (GRC), tubs and asbestos with the largest sales in 2015 which amounted floor ceramic products Rp12.248.147.667. of total sales in 2015, that 90% use credit payment system.

Through the realization of the company's cash Graha Keramikindo Pratama in 2015, there are 6 months to balance the difference between revenues and expenditures were negative. Each month-end cash balance is never negative because it helped by lending funds to banks at a cost of 12%.

Graha Keramikindo Pratama company advised to draw up a cash budget scenarios through three scenarios ie implementation scenarios advances to existing customers by 10%, increase in cash sales scenario in order to reduce the borrowing of funds to the bank, as well as the merger of the two scenarios. This scenario is not merely to improve the position of cash flow, but also can provide a positive impact for the company to cash receipts of companies to be balanced with the total transactions that occur, the company also does not have to always rely on borrowing funds to the bank, and can strengthen market share companies with the potential for online media. Through a best-case scenario, namely the merger of the two scenarios, companies can improve cash balance becomes Rp814.420.685.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, kesehatan, kekuatan, dan kesabaran-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penyusunan Skenario Untuk Meningkatkan Aliran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama.”

Alhamdulillah, atas ridho Allah SWT akhirnya penulisan skripsi ini dapat selesai dengan waktu yang sesuai ekspektasi penulis. Skripsi ini tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada bagian ini penulis ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Allah SWT, terimakasih ya Allah atas nikmat dan karunia-Mu, sampai saat ini saya masih diberi umur untuk hidup dan diberi kenikmatan termasuk nikmat untuk menyelesaikan studi Strata-1 di Manajemen Unpar.
2. Bapakku Suherman dan Ibuku Sumiyati Maily, atas kasih sayang tiada habisnya sampai detik ini penulis menuliskan kata pengantar, sebagai motivator terbaik, sebagai narasumber perusahaan, dan sebagai orangtua terbaik sepanjang masa yang selalu mendukung anaknya menjadi manusia yang hebat.
3. Kakak penulis yaitu Jeffry Aldilla Pratama dan Jeffin Andria Prabowo bersama para istrinya, terimakasih telah menjadi bagian dari hidupku, memotivasi penulis untuk menjadi lebih baik dan lebih baik lagi.
4. Keluarga penulis lainnya yang berada di luar kota Bandung yang menjadi motivasi agar penulis bisa segera sarjana dan membawa berita gembira ini ke keluarga disana.
5. Ibu Dra. Catharina Lian Soei, M.M. selaku dosen pembimbing penulis atas segala bentuk bimbingan, semangat, wawasan, kritik, dan saran yang membangun yang telah diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
6. Bapak Fernando, S.E., M.Kom selaku dosen wali penulis atas arahan, wejangan, obrolan menarik, semangat dan bimbingan yang diberikan kepada penulis sedari awal penulis menginjakkan kaki di Unpar hingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan.
7. Ibu Dra. Triyana Iskandarsyah, M. Si. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

8. Ibu Dr. Dra. Maria Merry Marianti, M. Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
9. Seluruh dosen Universitas Katolik Parahyangan atas semua ilmu dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
10. Seluruh staf tata usaha, pekarya, perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu mengisi hari-hari penulis dan membantu menunjang perkuliahan penulis.
11. Terimakasih Nelly Rahayu telah menemani penulis dalam penulisan skripsi ini, dalam suka dan duka. Semangat terus dalam mengejar impian, semoga Allah senantiasa membalas kebaikanmu dan mudah-mudahan kita terus dipertemukan hingga akhir hayat.
12. Barudak Bandung Explorer collabs Backstreet Boys macem Ayank, Abel, Bobby, Grady, Indra, Firda, Sheila, Arina, Frans, Okta, Haidar, Robert, Jya, Saras, Eca, Timmy yang telah menghias hari – hari penulis selama hidup di Unpar. Sarukses ya teman – temanku see you on top of the top.
13. Seluruh pengurus HMPSM 2012, mantan dan penerus, pejuang sejati yang bisa kalian cari tau sendiri siapa saja orangnya, dimana orang – orang ini teh mantep banget euy aku berkembang bersama mereka dan bisa menjadi seperti ini.
14. Kepada Sahabat Selamanya dari SMP ya walaupun sekarang sudah pada sibuk dan sararombong yaitu Salman, Bian, Lendi, Aul, Ela, Upeng dan terutama Arina si soleha berhijab terimakasih siap direcokin penulis terus.
15. Teman – teman “Masih Realexpedition” yang terkadang terlalu banyak gisoh tapi pecinta adrenalin yang membantu membuang kejenuhan penulis seperti Iqbal bos Burj, Raden Sangu, Ulki Prio, Adit Bopak, Fariz Kembar, Eriz Gisoh, Beni Blemo, Faja Sesepeuh serta sohib penulis sejati dan personil pasukan lainnya.
16. Manajemen Unpar 2012, atas pertemanan yang heterogen, serta orang – orang unik didalamnya, mohon maaf saya belum jadi ketua angkatan yang mantep.
17. Pejuang Sarjana Manajemen Stratejik senasib yaitu Nike, Tori, Alson, yang menjadi acuan penulis untuk harus ngegas pol atau nyantai dikit dalam pengerjaan skripsi ini.
18. Kepanitiaan Unpar dan tim BANGGA dimana terdiri dari orang – orang hebat Unpar yang dapat membuat penulis membuka pikiran lebih luas.

19. Tim Brodo Footwear dan Bromarket, terimakasih saya bisa bekerja, belajar, nambah uang jajan, sambil menyelesaikan kuliah di Unpar.
20. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas segala bentuk bantuan yang telah diberikan.
21. Sekali lagi kepada Allah Swt, Terimakasih yaAllah.

Saya menyadari bahwa di dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan terdapat banyak kekurangan dalam hal penulisan maupun pembahasan yang ada di dalamnya. Maka dari itu, saya berharap dapat menerima kritik dan saran yang dapat menjadi masukan agar dapat disempurnakan di masa yang akan datang.

Bandung, Januari 2017

Jenzo Andika Prasetyo

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GRAFIK.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Manajemen Stratejik.....	9
2.2 Pengertian Strategi Bisnis	9
2.3 Strategi Penetrasi Pasar.....	10
2.4 Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>)	10
2.4.1 Pengertian Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>).....	10
2.4.2 Unsur – unsur Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>).....	10
2.4.3 Tahapan Penyusunan Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>).....	11
2.4.4 Tujuan Penyusunan Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>).....	11
2.4.5 Format Umum Anggaran Kas.....	12
2.4.6 Manfaat Penyusunan Anggaran Kas (<i>Cash Budget</i>).....	13
2.5 Laporan Laba Rugi	13
2.6 Analisis Skenario	14
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	16
3.1 Metode Penelitian	16

3.2	Sumber Data Penelitian.....	16
3.2.1	Data Primer	16
3.2.2	Data Sekunder.....	16
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	17
3.4	Pengolahan Data	18
3.5	Objek Penelitian.....	18
3.5.1	Sejarah Perusahaan	18
3.5.2	Analisis Divisional Perusahaan	20
3.5.3	Struktur Organisasi	23
BAB 4	ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	24
4.1	Deskripsi Penjualan, Pemasaran, Serta Proses Distribusi Produk Pada Perusahaan Graha Keramikindo Pratama	24
4.1.1	Penjualan.....	24
4.1.2	Kegiatan Pemasaran.....	28
4.1.3	Sistem Distribusi.....	29
4.2	Realisasi Kas, Laporan laba Rugi, Dan Deskripsi Biaya Dari Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Pada Tahun 2015.....	31
4.2.1	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Januari 2015	31
4.2.2	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Februari 2015	32
4.2.3	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Maret 2015	33
4.2.4	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan April 2015	35
4.2.5	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Mei 2015	36
4.2.6	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Juni 2015	37
4.2.7	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Juli 2015	38
4.2.8	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Agustus 2015.....	39
4.2.9	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan September 2015.....	41
4.2.10	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Oktober 2015.....	42
4.2.11	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan November 2015.....	43
4.2.12	Realisasi Kas Graha Keramikindo Pratama bulan Desember 2015.....	44
4.2.13	Penerimaan Kas Yang Diterima Perusahaan GKP	49
4.2.14	Biaya – Biaya Yang Dikeluarkan Graha Keramikindo Pratama	50
4.2.15	Laporan Laba Rugi Graha Keramikindo Pratama tahun 2015	52

4.3	Skenario Anggaran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015.....	58
4.3.1	Skenario Penerapan Uang Muka Untuk Pelanggan Lama	58
4.3.2	Anggaran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015 – Skenario Penerapan Uang Muka Untuk Pelanggan Lama	60
4.3.3	Skenario Peningkatan Penjualan Tunai Guna Mengurangi Peminjaman Dana Ke Bank	67
4.3.4	Anggaran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015 – Skenario Peningkatan Penjualan Tunai Guna Mengurangi Peminjaman Dana Ke Bank	73
4.3.5	Skenario Gabungan Penerapan Uang Muka Untuk Pelanggan Lama Serta Peningkatan Penjualan Tunai Guna Mengurangi Peminjaman Dana Ke Bank	79
4.3.6	Anggaran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015 – Skenario Penerapan Uang Muka Untuk Pelanggan Lama Dan Peningkatan Penjualan Tunai Guna Mengurangi Peminjaman Dana Ke Bank	79
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN		86
5.1	Kesimpulan	86
5.2	Saran	90
DAFTAR PUSTAKA		91
LAMPIRAN.....		xiii

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Pengguna Internet Yang Aktif Di Indonesia Januari 2016	67
Gambar 4.2 Pertumbuhan Pengguna Internet Januari 2015 – Januari 2016	68
Gambar 4.3 Pencarian Kata Kunci “Keramik Lantai” Oleh Pengguna Internet Di Indonesia	69
Gambar 4.4 Kompetitor Sejenis Pada Media Online	71

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Deskripsi dan Harga Produk Yang Dijual Perusahaan GKP	25
Tabel 4.2 Rata – Rata Penjualan Produk Tahun 2015	26
Tabel 4.3 Sistem Kredit Perusahaan Graha Keramikindo Pratama	27
Tabel 4.4 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Januari 2015	31
Tabel 4.5 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Februari 2015	32
Tabel 4.6 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Maret 2015	32
Tabel 4.7 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP April 2015	35
Tabel 4.8 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Mei 2015	36
Tabel 4.9 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Juni 2015	37
Tabel 4.10 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Juli 2015	38
Tabel 4.11 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Agustus 2015	39
Tabel 4.12 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP September 2015	41
Tabel 4.13 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Oktober 2015	42
Tabel 4.14 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP November 2015	43
Tabel 4.15 Realisasi Aliran Kas Perusahaan GKP Desember 2015	44
Tabel 4.16 Laporan Laba Rugi Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015	52
Tabel 4.17 Perbandingan Total Penjualan Per Bulan Dengan Realisasi Penerimaan Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015	57
Tabel 4.18 Anggaran Kas Perusahaan GKP Tahun 2015 – Skenario Uang Muka	61
Tabel 4.19 Perbandingan Saldo Realisasi Selisih Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Dengan Skenario Uang Muka Perusahaan GKP Tahun 2015	65
Tabel 4.20 Anggaran Kas Perusahaan GKP Tahun 2015 – Skenario Peningkatan Penjualan Tunai	74
Tabel 4.21 Perbandingan Saldo Realisasi Selisih Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Dengan Skenario Peningkatan Penjualan Tunai Perusahaan GKP Tahun 2015	78
Tabel 4.22 Anggaran Kas Perusahaan GKP Tahun 2015 – Skenario Uang Muka Dan Peningkatan Penjualan Tunai	80
Tabel 4.23 Perbandingan Saldo Kas Realisasi Dan Skenario Perusahaan GKP Tahun 2015	84

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Penerimaan Kas Graha Keramikindo Pratama tahun 2015	46
Grafik 4.2 Pengeluaran Kas Graha Keramikindo Pratama tahun 2015	47
Grafik 4.3 Saldo Selisih Penerimaan dan Pengeluaran Kas Graha Keramikindo Pratama tahun 2015.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 2 Variasi Produk Yang Dijual Perusahaan GKP
- Lampiran 3 Kondisi Gudang Perusahaan GKP
- Lampiran 4 Contoh Surat Jalan Dan Faktur Pemesanan
- Lampiran 5 Worksheet Perusahaan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2015

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Manusia memiliki kebutuhan akan sandang, pangan dan papan yang harus dipenuhi agar dapat terus bertahan hidup. Sandang adalah pakaian yang diperlukan oleh manusia sebagai makhluk berbudaya, pangan merupakan kebutuhan berupa asupan makanan bagi manusia dan papan yaitu kebutuhan manusia untuk tinggal dalam suatu tempat yang aman. Berkaitan dengan kebutuhan akan papan, awalnya fungsi rumah hanya untuk bertahan diri. Namun lama kelamaan berubah menjadi tempat tinggal keluarga dan kemudian timbullah kebutuhan untuk tempat tinggal yang nyaman, aman dan dapat menjadi fasilitas berkumpul dengan keluarga.

Setiap bangunan mempunyai banyak komponen, salah satu komponen dominan dari sebuah bangunan adalah lantai, yang sering berbahan keramik. Menurut Anto Erawan seorang jurnalis rumah.com, dalam industri keramik, Indonesia kini telah masuk dalam lima negara dengan produksi keramik terbesar di dunia bersama China, India, Spanyol, dan Italia. Pada 2014 lalu, kapasitas produksi keramik Indonesia mencapai 490 juta meter persegi. Tahun 2015, kapasitas produksi menyentuh angka 550 juta meter persegi per tahun.

Dengan menjadi salah satu produsen keramik terbesar di dunia, tentu tidak sedikit perusahaan di Indonesia yang menjalankan bisnis keramik maupun bahan bangunan lainnya. Menurut data dari pemerintah provinsi Jawa Barat tahun 2014, luas dari areal pemukiman/perumahan Jawa Barat seluas 3.368 kilometer persegi, dimana hal tersebut tentu menjadi peluang bisnis baik untuk usaha properti maupun penyedia bahan bangunan.

Perusahaan Graha Keramikindo Pratama, yaitu perusahaan distributor bahan bangunan yang berfokus pada penjualan lantai keramik berdomisili di Bandung dan sudah berdiri sejak tahun 2000. Tentu sebuah pencapaian cukup berarti bagi perusahaan karena sudah berjalan lebih dari 10 tahun, penggunaan strategi bisnis yang tepat adalah salah satu faktor penting yang membuat perusahaan terus bertahan dalam persaingan yang makin lama makin ketat.

Sebagai perusahaan yang berfokus pada penjualan B2B (*Business to Business*) atau penjualan kepada toko – toko bangunan yang tersebar di berbagai daerah di Jawa Barat, sebagian besar pelanggan perusahaan ini banyak yang mengambil pembelian secara kredit dan membuat persentase penjualan Graha Keramikindo Pratama sebesar 90% untuk penjualan kredit per bulannya, dan sisanya penjualan tunai. Dengan cara jual perusahaan GKP yang lebih dominan ke penjualan kredit, maka ada potensi masalah yang timbul dan mengganggu aliran kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama. Salah satunya adalah pelanggan tidak tepat waktu untuk melakukan pembayaran, padahal sudah ditetapkan tenggat waktu pembayaran secara 2 pihak terhadap barang yang dibeli, yang akhirnya mengakibatkan berfluktuasinya penerimaan perusahaan GKP dan tidak sesuai dengan perhitungan maupun ekspektasi yang diharapkan.

Tabel 1.1

Total Penjualan Graha Keramikindo Pratama Tahun 2013 - 2015

2013	2014	2015
Rp18.577.407.613	Rp18.095.643.474	Rp18.308.143.000

Sumber: Data Laporan Perusahaan (telah diolah penulis)

Pada tabel 1.1, terlihat bahwa total penjualan perusahaan dari tahun 2013 – 2015 berfluktuatif dan tidak konsisten, yaitu pada tahun 2013 ke tahun 2014 penjualan perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp 481.764.139 atau sebesar 2.59 %. Akan tetapi pada tahun 2014 ke 2015, penjualan perusahaan GKP mengalami kenaikan sebesar Rp212.499.526 atau kenaikan sebesar 1.17 %. Pada tahun 2015, perusahaan Graha Keramikindo Pratama telah mengambil tindakan untuk meningkatkan limit peminjaman yang diharapkan dapat menanggulangi permasalahan dalam pelunasan piutang ke pabrik / *supplier* dan membuat aliran kas tetap stabil, akan tetapi muncul kekhawatiran juga total penjualan serta penerimaan kas mereka pada tahun berikutnya dapat menurun apabila perusahaan GKP tidak bisa mengoptimalkan penggunaan pinjaman dana ke bank tersebut.

Ketatnya persaingan bisnis didalam satu industri yang sama, serta banyak bermunculan pesaing dengan konsep modern, mengharuskan perusahaan yang

sudah ada seperti Graha Keramikindo Pratama untuk berinovasi dan tidak kalah bersaing dengan pendatang baru. Kekuatan daya beli konsumen dalam bisnis ini sangat tinggi, apalagi perusahaan GKP berfokus pada pelanggan yang memiliki toko bangunan dan notabene mengambil kuantitas produk dengan jumlah banyak serta harga grosir, jika terjadi perbedaan harga tipis, waktu pengiriman yang lama, ataupun pelayanan dan *after sales* yang buruk, secara instan dapat membuat pelanggan pindah kelain hati.

Mengingat Graha Keramikindo Pratama mengambil bisnis yang terdapat banyak sekali varian produk, motif, jenis, serta harganya sangat kompetitif dari satu merk ke merk lainnya dan *margin* keuntungan dari satu produk terbilang sangat tipis jika dibanding dengan bisnis makanan, furnitur, atau bisnis grosir lainnya, tentu kas yang macet dan tidak dapat ditanggulangi dengan baik dapat menjadi sebuah masalah berarti bagi perusahaan. Dalam hal ini, penerimaan dari kas tersebut sebagian besar dibayarkan kembali ke pihak *supplier*, dengan macetnya pembayaran yang dilakukan oleh para pelanggan perusahaan GKP, membuat *supplier* juga menekan GKP agar segera melakukan pembayaran dan akhirnya memaksa perusahaan Graha Keramikindo Pratama untuk membayar dengan kas pribadi kepada *supplier*. Jika kas pribadi tidak mencukupi, tentu memerlukan pinjaman yang cukup besar ke bank dan menambahkan beban bunga kepada perusahaan Graha Keramikindo Pratama.

Dari beberapa uraian diatas, membuktikan bahwa posisi aliran kas memegang posisi krusial dalam keberlangsungan berjalannya perusahaan. Lalu dalam manajemen juga, perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen, karena tanpa perencanaan fungsi - fungsi lain seperti pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan tak akan dapat berjalan. Situasi bisnis yang kadang tidak pasti, membuat perusahaan harus merencanakan anggaran kas dengan mempertimbangkan perubahan situasi dan kondisi. Oleh karena itu berdasarkan fenomena yang terjadi, penulis memiliki ketertarikan lebih lanjut untuk merancang sebuah skenario dengan memiliki tujuan agar aliran kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama tetap meningkat dari tahun ke tahun, membuat posisi perusahaan terus bertahan dan bersaing di pasar, serta memberikan perusahaan GKP sebuah ide inovasi dan perencanaan anggaran kas yang dapat digunakan pada situasi

bisnis yang tidak menentu, sehingga mendorong penulis untuk meneliti dengan judul **“Penyusunan Skenario Untuk Meningkatkan Aliran Kas Perusahaan Graha Keramikindo Pratama”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, permasalahan dapat diidentifikasi menjadi:

1. Bagaimana deskripsi penjualan, pemasaran serta proses distribusi pada perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015?
2. Bagaimana realisasi kas, laporan laba rugi, dan deskripsi biaya dari perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015?
3. Bagaimana penyusunan skenario untuk meningkatkan aliran kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Mengetahui deskripsi penjualan, pemasaran serta proses distribusi pada perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015.
2. Mengetahui realisasi kas, laporan laba rugi, dan deskripsi biaya dari perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015.
3. Mengetahui hasil penyusunan skenario untuk meningkatkan aliran kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama.

1.4 Manfaat Penelitian

Bagi perusahaan:

- Mendapatkan masukan berupa penyusunan skenario, yang dapat dikaji ulang untuk diimplementasi dalam perusahaan serta menjadi bahan pengembangan dan perbaikan dalam meningkatkan aliran kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama.
- Mendapatkan masukan ide inovasi dan strategi yang dapat diolah lebih jauh untuk membuat perusahaan Graha Keramikindo Pratama memiliki keunikan dan peningkatan daya saing.

Bagi penulis:

Untuk mengembangkan pengetahuan dalam manajemen stratejik, pengetahuan dalam menggunakan skenario terhadap aliran kas serta menambah wawasan dalam bisnis perdagangan, terutama perdagangan di industri retail keramik lantai.

1.5 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan pasti memiliki suatu tujuan yang ingin dicapai, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan juga terbagi menjadi dua yaitu tujuan finansial dan tujuan strategis. Tujuan finansial adalah tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan dimana kondisi sasaran diukur dalam istilah moneter, seperti sejumlah keuntungan, atau peningkatan persentase tertentu keuntungan selama periode waktu, sedangkan tujuan strategis adalah tujuan organisasi jangka panjang yang membantu untuk mengkonversi pernyataan misi dari visi yang luas ke dalam rencana dan proyek-proyek yang lebih spesifik.

Untuk mencapai tujuan, diperlukan sebuah strategi. Strategi sebuah perusahaan merupakan bagian dari rencana yang dirancang pihak manajemen dan biasanya terjadi berbagai tindakan bisnis untuk dapat bersaing, memuaskan pelanggan, menjalankan operasi, serta mengembangkan bisnis agar tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan tercapai. Dengan kata lain, strategi bisa diibaratkan sebagai sebuah cara yang dipilih manajemen agar tujuan perusahaan tercapai. Tujuan yang berbeda akan memiliki strategi yang berbeda pula. Strategi perusahaan bukanlah sesuatu yang hanya dibuat sekali saja. Strategi merupakan sebuah hasil dari suatu proses yang terus menerus berkelanjutan. Strategi perlu senantiasa dievaluasi dan diperbaiki jika kinerja selama ini tidak berjalan dengan baik.

Salah satu hal yang penting tapi sering menjadi masalah di perusahaan adalah likuiditas, terutama jika perusahaan menjual secara kredit. Definisi penjualan kredit menurut Mulyadi (2001;220) “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Sesuai dengan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan penjualan kredit yaitu transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.

Aliran kas memiliki 2 unsur yaitu *cash inflow* dan *cash outflow*. *Cash inflow* / aliran kas masuk / penerimaan kas merupakan kas yang diterima oleh perusahaan dari berbagai sumber yang berasal dari penjualan tunai maupun piutang yang telah dibayar pelanggan dan sumber-sumber lainnya. *Cash outflow* / aliran kas keluar / *cash disbursement* merupakan kas yang dikeluarkan perusahaan untuk berbagai hal. Contohnya adalah pembelian barang dagangan secara tunai, pelunasan hutang dagang, pembayaran upah tenaga kerja, dan pembayaran biaya biaya operasional perusahaan secara tunai.

Kas merupakan salah satu aspek fundamental di dalam perusahaan karena kas merupakan aset paling likuid yang berfungsi sebagai penggerak operasi rutin perusahaan. Keberadaan kas dalam perusahaan sangat penting karena tanpa kas, aktivitas operasi perusahaan tidak dapat berjalan. Perusahaan harus menjaga jumlah kas agar sesuai dengan kebutuhannya. Jika jumlah kas kurang, maka kegiatan operasional akan terganggu, dan jika terlalu banyak kas, menyebabkan perusahaan tidak dapat memanfaatkan kas tersebut untuk mendapatkan imbal hasil yang tinggi (Martani dkk.,2012). Untuk itu, pengelolaan dan pengendalian kas yang mencakup eksistensi dan ketepatan jumlahnya merupakan hal yang krusial bagi perusahaan.

Setiap perusahaan membutuhkan kas untuk membiayai kegiatan usahanya baik itu kegiatan operasional, perencanaan investasi dalam bentuk aktiva tetap, maupun pembayaran kewajiban finansial. Menurut Ridwan S. Sundjaja, Inge Barlian, dan Dharma Putra Sundjaja (2013:307), kas terdiri dari saldo kas (uang tunai) dan rekening giro. Sedangkan menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2011),

“Cash as the most liquid of assets is the standards medium of exchange and the basis for measuring and accounting for all other items. Cash consists of coin, currency, and available funds on deposit at the bank. Negotiable instruments such as money orders, certified checks, cashiers checks, personal checks, and bank drafts are also view cash.”

Dengan kata lain, kas sebagai asset yang paling likuid adalah alat pembayaran dan dasar untuk mengukur dan menghitung untuk seluruh barang. Kas terdiri dari koin, mata uang, dana yang tersedia di bank. Instrumen – instrumen seperti wesel dan cek juga dapat digolongkan ke dalam kas.

Menurut Sundjaja dkk (2013:307), ada tiga motif sebuah perusahaan memegang kas dan setara kas yaitu:

1. Motif Transaksi

Motif memegang kas atau setara kas adalah untuk merencanakan pembayaran barang (bahan baku) dan gaji. Motif transaksi memungkinkan perusahaan menjalankan operasi sehari-hari seperti melakukan pembelian dan penjualan yang berhubungan dengan likuiditas.

2. Motif Berjaga-jaga

Motif memegang kas atau setara kas adalah untuk melindungi perusahaan dari ketidakmampuan memenuhi kebutuhan akan kas. Motif ini berhubungan dengan ramalan/proyeksi dari arus kas masuk dan arus kas keluar. Bila ramalan cukup baik maka kas yang dibutuhkan untuk menjaga keadaan darurat akan lebih sedikit. Kas dibutuhkan lebih banyak jika perusahaan tidak dapat mencari pinjaman dalam waktu singkat untuk menutupi kebutuhan kas dengan setara kas. Motif ini dapat dipenuhi dengan memiliki aktiva yang mudah diuangkan.

3. Motif Spekulasi

Motif memegang kas atau setara kas dapat untuk memanfaatkan dana yang tidak digunakan atau untuk mencari keuntungan secara cepat dan memanfaatkan peluang yang tidak diduga.

Adapun tujuan dari penyusunan anggaran kas menurut Christina dkk (2001:188) adalah sebagai berikut:

1. Menentukan posisi kas pada berbagai waktu dengan membandingkan uang kas masuk dan uang kas keluar.
2. Memperkirakan kemungkinan terjadinya surplus atau defisit.
3. Mempersiapkan keputusan pembelanjaan jangka pendek dan jangka panjang, dimana bila terjadi defisit, perusahaan perlu mencari dana tambahan baru dan

sebaliknya bila perusahaan mengalami surplus maka perusahaan harus memilih alternatif penggunaan yang paling menguntungkan.

4. Sebagai dasar kebijakan pemberian kredit.
5. Sebagai dasar otorisasi dana anggaran yang disediakan.
6. Sebagai dasar penilaian terhadap realisasi penerimaan dan pengeluaran yang sebenarnya.

Agar mendapatkan aliran kas yang tetap positif dan meningkat, diperlukan sebuah perencanaan dan implementasi yang baik. Dalam hal ini, sebuah skenario bisa menjadi salah satu alat untuk membuat aliran kas tetap positif, karena skenario dapat membantu perusahaan menghadapi ketidakpastian dalam menghadapi resiko, terutama resiko defisit dan kredit macet.

Menurut Gitman dan Zutter (2011:133), penyusunan skenario dapat menjadi salah satu cara untuk mengatasi ketidakpastian dalam anggaran kas, dengan melakukan penyusunan skenario berdasarkan kondisi *pessimistic*, *optimistic*, dan *expected*.

Dengan disusunnya anggaran kas, maka perusahaan dapat memprediksikan kebutuhan atau kelebihan kas yang akan terjadi, *cash inflow*, *cash outflow*, defisit ataupun surplus. Adapun agar dapat meminimalisir kerugian atau defisit tinggi, peran skenario bisa membuat aktivitas perusahaan ke kondisi optimal, dan mencegah agar kerugian terus terjadi. Dengan demikian, pimpinan perusahaan dapat terbantu untuk mengatasi defisit dengan optimal serta menginvestasikan surplus untuk memperoleh profitabilitas.