

Dewi Susilowati, Eliada Herwiyanti, Christina Tri Setyorini,
Novita Puspasari, Irianing Suparlinah, Laeli Budiarti, Yudha Aryo Sudibyo,
Yanuar E. Restianto, Poppy Dian Indira Kusuma, Puji Lestari, Karina Odia Julialevi,
Uswatun Hasanah, Hijroh Rokhayati, Khrishhoe Fitrijadi, Adi Wiratno, Siti Uviyanti



BUNGA RAMPAI KASUS - KASUS AKUTANSI DAN BISNIS

Bunga Rampai Kasus-Kasus Akuntansi dan Bisnis

Karya :

Dewi Susilowati, dkk

Penyunting :

Rasyid Mei Mustafa dan Aldila Dinanti

Desain Sampul & Tata Letak :

Yusuf Muhammad Iqbal

Penerbit :

SIP Publishing (Anggota IKAPI)

Jl. Curug Cipendok Km.1

Kalisari, Cilongok, Banyumas, Jawa Tengah

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh buku tanpa izin penerbit dan penulis

ISBN :

Cetakan Pertama, April 2021

Ukuran Buku: 15.5 x 23.5 cm

Halaman: vi + 102

Isi di luar tanggung jawab percetakan



KATA PENGANTAR

Tiga dharma dalam pendidikan tinggi adalah pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Ketiganya perlu saling terintegrasi sebagai pilar penopang pendidikan tinggi. Penelitian bertujuan bukan hanya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan saja, tetapi penelitian juga harus bermanfaat bagi penyelesaian masalah praktis dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan lewat dharma kedua, pengabdian kepada masyarakat. Hasil dari keduanya idealnya menjadi bahan pengajaran di dalam kelas, sehingga jarak kampus dan masyarakat menjadi sempit.

Ilmu bukan hanya untuk ilmu, tetapi ilmu untuk kemaslahatan umat manusia. Telah banyak penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen-dosen jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNSOED, baik penelitian teoretis yang bertujuan untuk pengembangan ilmu pengetahuan, maupun penelitian praktis yang bertujuan untuk pemecahan masalah di lapangan. Pada umumnya penelitian dan pengabdian kepada masyarakat menghasilkan luaran berupa artikel yang dipublikasikan pada jurnal ilmiah sebagai bahan kajian penelitian berikutnya, namun luaran yang berupa kasus bisnis beserta solusi

pemecahannya masih relatif kurang banyak.

Dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNSOED, telah berhasil menyusun buku yang berisi kasus-kasus dalam bidang akuntansi dan bisnis. Buku ini disajikan dengan menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami oleh berbagai kalangan, baik kalangan akademisi maupun kalangan praktis. Buku ini terdiri dari 12 kasus bisnis yang merupakan hasil penelitian, pengabdian, dan hasil pemikiran dosen di Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNSOED dengan tema yang sejalan dengan penelitian payung kajian Jurusan Akuntansi UNSOED yaitu Sistem Informasi Akuntansi, Akuntansi Manajemen, Akuntansi UMKM, Akuntansi Sektor Publik, Auditing dan Akuntansi Sektor Publik.

Buku ini sangat penting terutama bagi para akademisi, baik dosen maupun mahasiswa untuk memberikan wawasan tentang permasalahan-permasalahan dan penyelesaiannya dalam bidang akuntansi dan bisnis yang sangat beragam.

Prof. Dr. Suliyanto, SE, M.M.

(Dekan FEB Unsoed)



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
 KASUS 1:	
CARUT MARUT KOPERASI SIMPAN PINJAM	1
 KASUS 2:	
DILEMATIKA BISNIS ROKOK.....	9
 KASUS 3:	
DIVIDEN TRAP: KESALAHAN KLASIK DALAM INVESTASI	15
 KASUS 4:	
TRANSFORMASI DIGITAL KOPERASI MILIK KITA (KOMIKA).....	21
 KASUS 5:	
ANALISIS KINERJA KEUANGAN PT ASTRA INTERNATIONAL TBK.	39
 KASUS 6:	
BERANI KARENA BENAR, TAKUT KARENA SALAH	45
 KASUS 7:	
KOPERASI DI INSTITUSI MILITER.....	55

KASUS 8:	
PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI PADA	
TANGGUNG JAWAB SOSIAL: KASUS PT NUSANTARA FOOD	61
KASUS 9:	
USAHA KERAJINAN 'GUYUB RUKUN CRAFT'	75
KASUS 10:	
AUDIT JASA KONSTRUKSI.....	81
KASUS 11:	
CATERING AL MAIDAH (CAM)	
MASJID BAITUL MUSLIMIN (MBM)	87
KASUS 12:	
REALISASI ANGGARAN PENDAPATAN	
DAN BELANJA SMK ABC DI MASA PANDEMI	95



CARUT MARUT KOPERASI SIMPAN PINJAM

Dewi Susilowati

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Penghentian sementara (moratorium) izin koperasi simpan pinjam pada tiga bulan ke depan terhitung sejak terbitnya Surat Edaran (SE) Nomor 26 Tahun 2020 tentang Moratorium Perizinan Usaha Simpan Pinjam Koperasi pada tanggal 29 Mei 2020. Moratorium Perizinan Usaha Simpan Pinjam Koperasi bertujuan untuk membenahi kegiatan usaha simpan pinjam koperasi yang berpraktik tidak sesuai dengan regulasi, yakni pemberian pinjaman kepada mereka yang bukan menjadi anggota koperasi tersebut. Pembenahan koperasi simpan pinjam bertujuan untuk mengembalikan citra koperasi, sehingga dapat menjaga keberlangsungan kegiatan usahanya. Saat ini marak berkembang koperasi simpan pinjam yang dikelola sebagai koperasi konvensional maupun koperasi Syariah (Baitul Maal Wat

Tamwil/BMT) yang terlibat dalam kasus-kasus menggelapkan dana nasabah/anggota atau sebagai rentenir berkedok koperasi. Hal ini penting karena hanya terdapat dua lembaga yang bersedia untuk memberikan pinjaman kepada rakyat kecil yaitu rentenir dan BMT. Kebijakan ini menuai kritik dari Suroto, selaku praktisi perkoperasian dan ketua Asosiasi Kader Sosio-Ekonomi Strategis (AKSES) yang menyatakan bahwa Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) sedang bingung untuk menyelesaikan masalah maraknya rentenir yang berkedok koperasi.

Moratorium dianggap menyalahi prinsip pelayanan publik yang dimiliki Kemenkop UKM, yaitu unit layanan teknis yang diantaranya berupa pemberian izin untuk koperasi simpan pinjam. Fungsi perizinan di Kemenkop UKM sebenarnya merupakan pendorong investasi, namun dengan adanya moratorium ini bersifat kontra produktif. Suroto menduga dibalik moratorium terdapat upaya untuk mengembalikan perizinan yang semula sudah diberlakukan secara online kembali ke sistem manual, sehingga menjadikan perizinan menghadapi birokratisasi kembali. Permasalahan yang muncul sebenarnya berasal dari lemahnya undang-undang Perkoperasian, sehingga moratorium yang dilakukan tidak memadai untuk melakukan regulasi setingkat undang-undang.

Beberapa kasus yang muncul diantaranya Koperasi Simpan Pinjam Indosurya Cipta (KSP Indosurya Cipta) yang berpusat di jalan MH Thamrin No. 3 Jakarta Pusat. KSP Indosurya Cipta memiliki 190 kantor cabang serta melayani nasabah/ anggota di wilayah Jabodetabek pada 87 kantor cabang. KSP Indosurya Cipta memiliki total nilai asset sebesar 10,69 triliun hingga tahun



2018. Jumlah aset tersebut meningkat tajam hingga 1.522,23 persen bila dibandingkan dengan total nilai aset pada tahun 2017 yakni sebesar 7,02 miliar. Total nilai aset Koperasi Simpan Pinjam Indosurya Cipta (KSP Indosurya Cipta) hanya didukung oleh modal koperasi sebesar 79,35 miliar. Permodalan koperasi menurut Undang-undang Koperasi Nomor 25 tahun 1992 pasal 41 ayat (1) merupakan modal koperasi yang berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri meliputi modal yang bersumber dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan, serta hibah. Volume kegiatan usaha KSP Indosurya Cipta untuk periode tahun 2018 tercatat sebesar 1,75 triliun, setara dengan 16,37 persen dari total nilai aset koperasi saat itu. Adapun pemahaman sederhana tentang volume kegiatan usaha KSP Indosurya Cipta adalah jumlah pinjaman yang telah disalurkan.

Kasus gagal bayar KSP Indosurya Cipta muncul ke permukaan akibat laporan anggota/nasabah KSP Indosurya Cipta pada Bareskrim Polri serta Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK). Jumlah dana nasabah yang bernilai triliunan menjadi rahasia perusahaan serta tidak adanya keterangan yang jelas kemana saja dana tersebut disalurkan. Permasalahan ini masih ditelusuri oleh pihak Bareskrim Polri dan PPATK. Mantan ketua koperasi Henry Surya menyatakan bahwa KSP sedang mengalami devaluasi serta menunjukkan itikad baiknya dengan akan mengembalikan dana nasabah.

Kasus penggelapan uang nasabah KSP berbasis Syariah, yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Insan Mandiri Ajibarang menyeret manajer berinisial T untuk diminta keterangannya terkait dana nasabah yang lenyap. T dikonfirmasi sehubungan

dengan tersangka ES sebagai pegawai BMT Insan Mandiri yang menggelapkan dana nasabah yang ditangkap oleh Satuan Reserse Kriminal (Satreskrim) Polresta Banyumas. ES menghimpun dana nasabah sejak tahun 2019, namun dana tersebut tidak pernah disetorkan ke BMT. ES memalsukan kartu dan slip setoran, serta memalsukan tanda tangan manajer. ES dapat menarik dana nasabah dari tabungan serta deposito hingga awal tahun 2020. Kecurigaan nasabah muncul setelah mereka merasa dipersulit untuk menarik dana tabungannya.

Kondisi koperasi simpan pinjam semakin suram dengan munculnya aplikasi KSP ilegal yang bertujuan untuk memberikan pinjaman secara online kepada nasabahnya, seolah mereka adalah KSP yang memiliki izin dari Kementerian Koperasi. Indikasi penyimpangan tersebut dapat dikenali melalui syarat pengajuan pinjaman yang sangat mudah tanpa melakukan pengecekan terhadap kelayakan pemberian pinjaman. Mereka akan menawarkan jasanya melalui Whatsapp (WA) atau Short Message Service (SMS) secara personal, atau melalui email perusahaan yang terdaftar. Modus operandinya beragam, seperti kasus KSP Sejahtera Bersama Denpasar Bali.

Modus dijalankan dengan memberikan pinjaman berbunga rendah sebesar 2 persen. Mereka menyasar nomor ponsel yang tersebar di seluruh Indonesia. Pinjaman yang ditawarkan berkisar antara 5 Juta hingga 500 Juta dengan syarat mengisi formulir dan membayar biaya administrasi sebesar 500 Ribu sampai 5 Juta atau sebesar 10 persen dari jumlah nilai pinjaman yang ditawarkan. Setelah pembayaran biaya administrasi dilakukan oleh calon peminjam dana dengan menunjukkan bukti transfer, mereka segera



memblokir nomor kontak calon peminjam dana tersebut.

Kasus KSP ilegal dengan nama KSP Sejahtera Bersama yang beroperasi di Denpasar Bali berbeda dengan KSP Sejahtera Bersama yang legal dan telah beroperasi selama 17 tahun. KSP Sejahtera Bersama ini tidak pernah mengecewakan para stakeholder yang meliputi anggota, pegawai, serta pihak terkait lain yang melakukan Kerjasama dengan KSP Sejahtera Bersama. Berbagai penghargaan telah diperoleh diantaranya sebagai koperasi berprestasi (MICROFINANCE AWARD, 2011) dari Kemenkop UMKM RI; koperasi ke 10 besar di Indonesia yang ditetapkan oleh majalah Peluang dan Info Pasar pada tahun 2012; pemenang kategori KSP yang memiliki Struktur Organisasi Usaha paling dinamis yang sesuai dengan fungsinya yakni sebagai Lembaga intermediasi pada tahun 2013; Majalah Peluang memberikan ranking sebagai KSP nomor 7 berdasarkan buku 100 Koperasi Besar di Indonesia (2015); peraih rekor MURI sebagai KSP pertama yang menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) secara online pada tahun 2016; penghargaan dari Kemenkop UMKM sebagai koperasi skala besar nasional dengan Teknologi Informasi/TI terbaik pada tahun 2017; Ketua pengurus KSP-SB mendapat anugrah Bhakti Koperasi (2016) dan Satya Lencana Wirakarya Koperasi (2018). Kasus yang dihadapi KSP-KB mengalami keadaan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU) karena krisis yang terdampak dari pandemic Covid 19.

Krisis yang dialami KSP-SB mungkin tidak akan terjadi bila pengelolaannya menggunakan imbal hasil berbasis profit sharing (bagi hasil), bukan berbasis bunga. Imbal hasil dengan basis profit sharing tidak hanya berbagi keuntungan tetapi juga berbagi resiko.

Keadilan menjadi poin penting dalam menjalankan usaha bersama berdasar kekeluargaan dan gotong royong. Ada permasalahan yang lebih pelik dari hanya sekedar perizinan yang memerlukan pembenahan yang holistik. Apakah diperlukan perbaikan Sumber Daya Manusia (SDM) baik untuk pengelola koperasi maupun anggota dan calon anggota? Bagaimana caranya? Akan dimulai darimana dan hal apa yang terlebih dahulu dibenahi? Sebegitu pentingkah masalah pembenahan koperasi?

Runtutan pertanyaan ini memerlukan penggalian identifikasi masalah yang jelas sebelum dicarikan pemecahan masalahnya.

Referensi:

1. Surat Edaran (SE) Nomor 26 tahun 2020 tentang Moratorium Perizinan Usaha Simpan Pinjam Koperasi, Kementerian Koperasi dan UMKM.
2. Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian
3. <http://wartakoperasi.net/menyoal-moratorium-izin-ksp-detail-428069.html>
4. <https://www.pikiran-rakyat.com/nasional/pr-01568352/pegawai-diduga-gelapkan-rp-2-miliar-milik-para-nasabah-bmt-insan-mandiri-ajibarang>
5. <https://radarbanyumas.co.id/buntut-adanya-kasus-penggelapan-uang-nasabah-manajer-bmt-insan-mandiri-ajibarang-turut-diperiksa/>
6. <https://keuangan.kontan.co.id/news/pengurus-pkpu-ksp->



indosurya-ancam-batalkan-perdamainan-gara-gara-belum-dibayar-1

7. https://ksu-sb.business.site/?gclid=CjwKCAiA4o79BRBvEiwAjteoYNvrOAjc5Bc5gV-UI12eHP5xJMjKxwQvyUeeeglgb0usrHZqgHhHGxoCy1cQAvD_BwE
8. <https://www.wartaekonomi.co.id/read310831/korban-ksp-sejahtera-bersama-bakal-gelar-aksi-damai-di-depan-kantor-kemenkop-ukm>
9. <https://akurat.co/ekonomi/id-1145853-read-moratorium-izin-koperasi-kemenkop-dan-ukm-dinilai-salah-diagnosa-kenapa>



DILEMATIKA BISNIS ROKOK

Eliada Herwiyanti

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Semua kalangan mengetahui benda yang bernama rokok. Rokok dibuat dengan bahan baku utama berupa tembakau, meskipun dalam produksinya terdapat berbagai macam kombinasi resep racikan yang mencirikan produk rokok pada masing-masing perusahaan. Sekelompok orang percaya bahwa rokok bukan barang yang berbahaya, bahkan dianggap sebagai suatu “tool” untuk menjalin relasi melalui perbincangan santai yang mengalir di antara para perokok.

Sampai pada satu waktu, merokok mulai dirasakan mengganggu hingga banyak diberlakukan kebijakan untuk tidak merokok di sembarang tempat. Kebijakan ini juga berlaku di Indonesia yang diatur dalam Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 12 tahun 2019. Berbagai aturan mengenai rokok dan merokok, merokok di tempat umum, serta merokok di dalam kendaraan juga turut diatur.

Seperti belum cukup saja pemerintah memberikan batasan untuk rokok dan merokok, peraturan yang lain terus menyusul dikeluarkan. Tidak hanya membuat tidak nyaman para perokok, tetapi juga petani tembakau. Sumber penghasilan para petani ini terancam berkurang drastis. Tahun 2003 mungkin mengawali kemunculan keresahan pada petani tembakau. Digaungkannya Framework Convention on Tobacco Control (FCTC) oleh WHO mengarah pada pembatasan perdagangan tembakau.

Dari sisi petani tembakau, tentu saja kebijakan WHO tersebut merugikan. Ketidakadilan pemerintah tampak pada perlakuan ditekannya tembakau. Di sisi lain cukai Industri Hasil Tembakau (IHT) diperkirakan dapat digunakan untuk menambal keuangan negara.

Tahun 2018 tepatnya tanggal 17 September, resmilah Presiden RI meneken Perpres 82 Tahun 2018 tentang Jaminan Kesehatan. Salah satu bagian peraturan tersebut menyatakan bahwa cukai rokok diandalkan untuk menutupi kekurangan atau deficit dari BPJS Kesehatan. Tidak peduli adanya protes yang diutarakan, pemerintah tetap mengambil dan memutuskan dengan pertimbangan pelayanan kesehatan untuk pengguna BPJS tidak terganggu.

Bagi orang yang tidak paham tentang tembakau, pastilah menganggap komoditi ini dapat menghasilkan setiap saat. Faktanya, tembakau hanya dapat ditanam di musim tertentu dengan kondisi tanah yang tidak terlalu banyak mengandung air. Berbeda dengan beras, jagung, atau biji-biji tanaman lain yang mudah tumbuh dan tak mengenal musim tertentu.



Kesalahan dalam pemilihan musim dan media tanam jelas tidak akan menyebabkan tembakau tumbuh dengan baik, walaupun tumbuh, kualitas tembakau yang dihasilkan tidak akan baik. Dari sisi keuntungan memang tidak diragukan, petani tembakau yang berhasil akan meraup uang yang banyak. Namun demikian, sebagaimana telah dijelaskan, faktor timing dan media tanam tidak boleh meleset.

Perhitungan yang pernah dilakukan oleh petugas Dinas Pertanian menunjukkan 1 hektar lahan tembakau dapat menghasilkan 20 juta rupiah. Berbeda halnya bila lahan ditanami dengan padi yang menghasilkan 8 juta rupiah, atau cabai yang menghasilkan 4 juta rupiah, bahkan jagung yang hanya menghasilkan 3 juta rupiah.

Lahan tembakau di Indonesia tersebar di 15 provinsi dengan luas sebesar 206.514 hektar. Sebagian besar lahan terletak di Jawa, sebagian kecil tersebar di Sumatera Utara dan Nusa Tenggara Barat. Meskipun secara topografi terbatas, total produksi tembakau diperkirakan tiap tahunnya mampu mencapai 198.295 ton.

Tertekannya Bisnis Rokok

Sebagian besar tembakau yang dihasilkan akan diserap masuk ke dalam industri rokok. Data per tahun 2017 menunjukkan kebutuhan tembakau oleh produsen rokok mencapai 332ribu ton. Bahkan angka sebegitu besar masih kurang dan dibutuhkan impor tembakau untuk memenuhi kebutuhan industri rokok.

Salah seorang pimpinan perusahaan rokok membuat pengakuan bahwa peraturan yang ditetapkan pemerintah memberikan dampak bagi industri rokok. Pengurangan produksi tak dapat dihindari. Setelah pemberlakuan peraturan mau tidak mau perusahaan mengurangi jumlah rokok kretek. Tak tanggung-tanggung dalam 1 lokasi pabrik, perusahaan mengurangi jumlah produksinya hingga 30%. Belum lagi industri rokok yang sarat dengan padat karya berangsur beralih ke padat modal, dimana mesin dilibatkan menggantikan peran manusia. Akibatnya, serapan tenaga kerja dengan memberdayakan orang-orang di sekitar lingkungan pabrik tidak lagi maksimum.

Menantikan angin segar kebijakan cukai

Pemerintah Indonesia memastikan tahun 2019 cukai rokok tidak akan naik. Jikalau rata-rata setiap tahun pemerintah menaikkan tarif cukai sekitar 10%, tidak pada tahun 2019. Pemerintah meyakini kenaikan cukai memberikan dampak negatif bagi industri rokok. Sayangnya, bulan Maret 2019 dalam agenda politik, ada Tim Kampanye Nasional (TKN) yang membahas isu kenaikan cukai rokok. Ditandingkan dengan upaya mengurangi jumlah perokok yang ada di Indonesia, pun tarif cukai rokok masih termasuk rendah dibandingkan negara-negara lain di dunia.

Salah satu personel di perusahaan rokok mengatakan adanya cukai yang tinggi memang akan memberikan angin segar bagi pemerintah untuk memenuhi kebutuhan dana kesehatan. Namun bagaimana bagi perusahaan rokok? Tentu sebaliknya, produksi ditekan, cukai dinaikkan, dampaknya apakah para perokok masih setia untuk membeli? Bagaimanapun cukai akan berdampak pada



kenaikkan harga jual yang harus dibayar oleh konsumen rokok. Bukan hanya itu, efek lain dari kenaikan cukai adalah pengurangan tenaga kerja yang identik dengan kenaikan cukai sebesar 10persen setara dengan pengurangan pekerja sebanyak 3.000 orang.

Setidaknya ada 6,1juta orang yang mendapatkan manfaat ekonomi langsung dari industri rokok. Dari 6,1juta orang tersebut, 2juta adalah petani tembakau, 2juta adalah pengecer rokok, 1,5juta adalah petani cengkeh, dan 600ribu adalah pekerja industri tembakau. Cukai rokok yang diterima pemerintah pada tahun 2017 sebesar 147triliun rupiah.

Absurdnya praktik penjualan rokok

Survei yang dilakukan Yayasan Arek Lintang (Yayasan ALIT) menemukan bahwa 1 di antara 11 anak di Indonesia merokok. Yayasan yang bergerak di bidang perlindungan anak ini mengungkapkan kegelisahannya terkait angka pertumbuhan jumlah perokok usia muda yang masih di bawah 18 tahun. Diprediksi pada tahun 2030 ada 15,91% perokok usia muda.

Pertumbuhan angka ini diprediksi muncul karena sebagian besar perokok usia muda tersebut memiliki anggota keluarga dewasa yang juga merokok. Sebagian besar mereka ternyata dimintai tolong oleh orang dewasa tersebut untuk membeli rokok. Bukan hanya rasa penasaran yang mendorong anak-anak ini untuk merokok, tetapi juga dari celah yang tersisa di sisi regulasi cukai.

Perdirjen Bea Cukai 37/2017 menyisakan polemik terhadap perkembangan industri rokok. Peraturan ini membolehkan penjualan rokok di bawah 85% dari bandrolnya, meskipun dibatasi

tidak lebih dari 40 kota pengawasan bea cukai. Akibatnya harga rokok menjadi relatif lebih terjangkau bagi anak-anak yang memiliki uang saku mencukupi.

Anjuran bagi pemerintah untuk menghapuskan ketentuan yang absurd datang dari berbagai pihak. Tidak hanya Yayasan ALIT, tetapi juga pengamat politik masalah pemerintahan dari salah satu universitas di Jawa Timur. Bahwa pemerintah harus waspada terhadap celah-celah yang mengganggu penegakan regulasi, jangan sampai perusahaan rokok bermain-main dan memanfaatkan suatu produk hukum. Meskipun memang peraturan yang dibuat sudah mempertimbangkan aspek ekonomi dan politik, namun bukan berarti melupakan dampak negatif lainnya yang dapat timbul.



DIVIDEN TRAP: KESALAHAN KLASIK DALAM INVESTASI

Christina Tri Setyorini

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Investasi saham pada perusahaan yang membagikan dividen adalah cara strategis untuk membangun arus pendapatan yang andal dan membangun kekayaan. Investor yang mengambil tingkat risiko lebih tinggi akan memiliki potensi pengembalian yang lebih besar. Menemukan kesuksesan dengan investasi tidak selalu dapat terjadi seperti yang diharapkan, tetapi memang membutuhkan pemahaman tentang beberapa prinsip dasar.

Bapak Hernawan Kusuma baru saja diangkat menjadi manajer investasi pada PT Cemerlang Tbk yang bergerak dalam bidang industri Farmasi. Bapak Hernawan menggantikan posisi Bapak Charlos yang dipromosikan menjadi direktur keuangan. Sebelum menduduki posisi manajer investasi, Bapak Hernawan menduduki posisi analis investasi. Sebagai analis investasi, Bapak Hernawan

hanya melakukan analisis investasi tanpa melakukan pengambilan keputusan investasi, karena keputusan investasi dilakukan oleh manajer investasi. Sebagai sosok yang berlatar belakang pendidikan Sarjana Teknik Komputer dan Magister Manajemen pada salah satu universitas ternama di Indonesia, bapak Hernawan juga mempelajari analisis investasi secara teknis maupun fundamental saat menempuh pendidikan sarjananya. Selain mempelajarinya, ia juga melaksanakan tugas akhir dengan membuat program yang dapat menentukan peluang investasi yang menguntungkan menggunakan analisa prediksi deret waktu keuangan Indeks Harga Saham Gabungan dengan metode Adaptive Neuro Fuzzy Inference System sehingga investasi saham tidak lagi asing baginya.

Selesai menempuh pendidikan sarjananya, bapak Hernawan melanjutkan pendidikan pada pascasarjana magister manajemen dengan memilih konsentrasi keuangan. Beliau banyak dikenalkan tentang teori investasi dan pengetahuan lainnya seperti beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kebijakan dividen yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan go-public, yaitu: profitabilitas, likuiditas, pertumbuhan perusahaan, dan kebijakan hutang. Beberapa teori kadang digunakan dalam pengambilan keputusan seperti halnya:

1. Teori agency

- a. Bird in the hand theory
- b. Tax differential theory
- c. Signalling hypothesis theory
- d. Clientele effect theory



Dengan demikian, Bapak Hernawan sudah sangat familiar dengan lingkup pekerjaannya dan beberapa kali beliau juga mengikuti training terkait investasi. Selain itu beberapa pengetahuan juga dibagikan oleh Bapak Charlos seperti faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh investor saat berinvestasi dalam saham yang menghasilkan dividen, yaitu:

- a. Memilih kualitas dibandingkan dengan kuantitas. Salah satu pertimbangan terpenting bagi investor ketika memilih investasi adalah dividen-yield. Semakin tinggi yieldnya, semakin baik hasilnya, namun angkanya bisa menipu. Jika tingkat pembayaran saham saat ini tidak berkelanjutan dalam jangka panjang, maka akan terjadi fluktuasi harga pasar sehingga dapat mempengaruhi pembayaran dividen.
- b. Memilih stabilitas daripada pendapatan tinggi namun hanya diperoleh dalam jangka pendek
- c. Memilih investasi yang menawarkan stabilitas lebih mungkin berarti mengorbankan sejumlah hasil dalam jangka pendek, tetapi hasilnya mungkin lebih baik, terutama bagi investor yang lebih memilih pendekatan beli dan tahan. Pendapatan yang dihasilkan oleh saham dividen berisiko rendah mungkin lebih sedikit, tetapi kemungkinan akan lebih dapat diandalkan dari waktu ke waktu.
- d. Memilih perusahaan yang telah mapan. Pasar saham bergerak dalam siklus dan memiliki kecenderungan untuk berulang sesekali. Saat memilih investasi dividen, tidak ada parameter pengukur yang lebih baik daripada kinerja masa lalu saham. Secara khusus, investor harus menargetkan

perusahaan-perusahaan yang telah mendapatkan status dividen pilihan.

Banyak ilmu yang diberikan oleh Bapak Carlos terkait dengan investasi, diantaranya pengetahuan bahwa saham yang memberikan dividen biasanya memberikan stabilitas pada portofolio tetapi biasanya tidak mengungguli saham pertumbuhan berkualitas tinggi. Namun demikian ada permasalahan yang menjadi pemikiran Bapak Hernawan terkait tindakan yang harus dilakukan segera atas investasi yang telah ditanamkan pada beberapa perusahaan seperti PT Gemah Ripah sebanyak 75 milyar ,Tbk, PT Bantimurung Abadi Tbk sebanyak 48 milyar, PT Mahira Starco, Tbk sebanyak 121 milyar.

Pada hari ini Bapak Hernawan mendengar beberapa perusahaan akan membagikan dividen. Beberapa perusahaan tersebut diantaranya, PT Elnusa Tbk (ELSA) yang membagikan dividen hingga Rp 12,21 per lembar saham, PT Victoria Insurane Tbk (VINS) dengan dividen Rp 9,5 per saham, PT Darya Varia Laboratoria Tbk (DVLA) dengan dividen Rp 70 per saham, dan PT Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI) yang akan membagikan dividen Rp 25,73 per saham.

Berita tentang pembagian dividen PT Mahira Starco juga telah didengar oleh Bapak Hernawan yang pada hari ini akan membagikan dividen interim sebesar Rp4.200 per lembar namun tidak berapa lama diubah menjadi Rp 2.420 per lembar saham. Jumlah ini setara dengan dividen yield sebesar 50,65 persen terhadap harga saham perseroan pada saat penutupan di hari Jumat Rp6.475,- sedangkan Dividen payout ratio (DPR) dengan laba bersih tahun ini sebesar 1.163 miliar dan total dividen sebesar 1,46 triliun.



Sementara untuk PT Bantimurung Abadi, Tbk belum menunjukkan tanda-tanda akan membagikan dividen, namun ada aset yang akan dijual perusahaan yang berkaitan dengan efisiensi perusahaan. Aset yang dijual berupa tanah 1000 meter di pusat kota seharga 20 miliar dan akan dibeli oleh salah seorang pemegang saham dengan harga 15 miliar.

Bersamaan dengan itu Bapak Hernawan juga mendengar bahwa kemarin harga saham PT Gemah Ripah Tbk berada pada posisi Rp 2.550, dengan dividen Rp 310 per saham. Bapak Hernawan memperkirakan akan ada penurunan ke nilai Rp 2.170 namun tertahan autorejection bawah sehingga hanya turun menjadi Rp 2.290.

Melihat kondisi tersebut di atas, maka berilah saran keputusan investasi Bapak Hernawan yang dapat memberikan posisi aman atas investasi yang dilakukannya.

Referensi

1. Jensen, Michael C., and William H. Meckling, 1976, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
2. Modigliani, Franco, and Merton H. Miller, 1958, The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, *American Economic Review* 48, 261-297.



TRANSFORMASI DIGITAL KOPERASI MILIK KITA (KOMIKA)

Novita Puspasari

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Heru menggeleng-gelengkan kepalanya tanda tidak percaya ketika Lisna, manajer keuangan mengangsurkan invoice tagihan dari perusahaan penyedia teknologi informasi mereka, PT. Hebat.

“Ini tagihan PT. Hebat untuk kita, pak. Totalnya Rp 29.250.000 untuk aktivasi sekitar 4500an akun baru HebatLink selama enam bulan terakhir”, ujar Lisna

“Kok bisa sampai segitu jumlahnya?”, Heru bertanya kembali ke Lisna

“Besaran biaya administrasi adalah Rp. 6.500 per pemakai aktif per bulan, pak”

Kening Heru kembali berkerut, dia pikir proses transformasi digital di KOMIKA (Koperasi Milik Kita), tempat ia menjabat menjadi General Manager koperasi, akan berjalan lebih nyaman. Ini sudah tahun kedua proses digitalisasi terjadi di koperasinya. Heru tidak menyangka bahwa prosesnya akan cukup panjang dan memakan biaya yang tidak sedikit.

“Biaya administrasi itu baru ya aturannya dari PT. Hebat? sebelumnya sepertinya tidak ada”, Heru kembali bertanya kepada Lisna

“Per Januari 2020, pak. Kita sudah pernah membahasnya di rapat sebelum RAT (Rapat Anggota Tahunan) waktu itu”, Lisna menjelaskan

“Sebenarnya masih ada lagi pak....”, Lisna ragu-ragu meneruskan

“Ada apa lagi mbak?”

“Karyawan kembali mengeluh dengan sistem HebatRetail. Kurun waktu satu minggu ini sudah 3 kali terjadi antrian mengular karena sistem HebatRetail ngadat lagi pak. Sudah kesekian kalinya terjadi dan membuat kekacauan di swalayan. Akhirnya, konsumen memarahi kasir-kasir yang berjaga”, terang Lisna

“Baik, ini akan jadi bahan rapat kita minggu depan kalau begitu”, tutup Heru



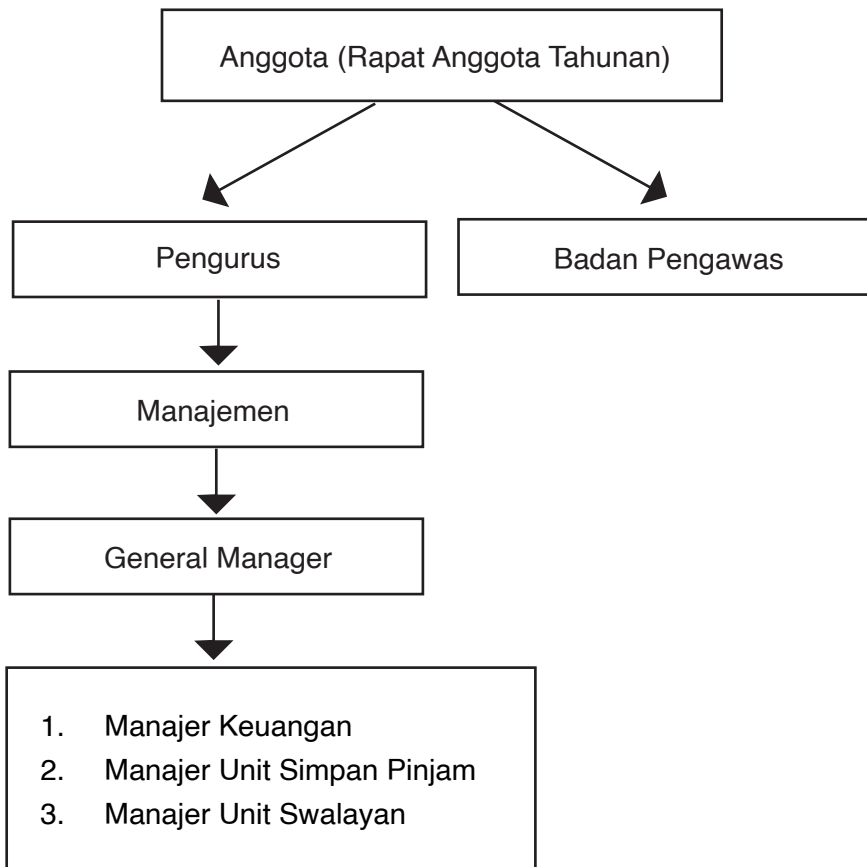
Koperasi Milik Kita (KOMIKA)

Koperasi Milik Kita (KOMIKA) merupakan salah satu koperasi terbesar di Kabupaten X. KOMIKA memiliki sekitar 1800 anggota dengan latar belakang yang heterogen. KOMIKA memiliki dua unit bisnis di bawah koperasinya, yakni retail dan simpan pinjam. Unit retail KOMIKA memiliki empat buah swalayan di Kabupaten X. Meskipun memiliki rekam jejak sebagai koperasi konsumen dengan swalayannya, namun pendapatan terbesar KOMIKA selama ini berasal dari unit simpan pinjamnya. Unit simpan pinjam selama bertahun-tahun berusaha meningkatkan literasi keuangan anggota KOMIKA dengan cara intensif memberikan pembekalan pengelolaan keuangan. Sebagai hasilnya, banyak anggota yang lebih mempercayai untuk menabung uangnya di KOMIKA ketimbang di bank.

Dua tahun terakhir KOMIKA berusaha melakukan transformasi digital di koperasinya. Hal ini didorong oleh keinginan pengurus dan manajemen KOMIKA untuk memperbaiki citra buruk koperasi di masyarakat. Banyak koperasi yang memiliki citra buruk karena kasus kecurangan yang dilakukan oleh pengurus maupun manajemennya. Sehingga ketika mendengar kata “koperasi”, orang akan cenderung mengasosiasikannya dengan koperasi bodong penghimpun dana masyarakat yang melakukan kecurangan.

Untuk mengubah citra buruk tersebut, pengurus dan manajemen KOMIKA bersepakat untuk melakukan transformasi digital pada tubuh koperasinya. Harapannya, dengan digitalisasi, koperasi akan lebih akuntabel dalam proses bisnisnya dan menghasilkan output yang reliabel yang dapat dipergunakan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk pengembangan koperasi.

Namun, yang tidak diprediksi oleh manajemen dan pengurus adalah proses transformasi digital yang ternyata membutuhkan waktu lama dan biaya yang tidak sedikit. Pada tahun kedua ini, bukan hanya lebih banyak uang yang keluar, namun energi manajemen dan karyawan terkuras akibat proses transisi yang kurang lancar. Berikut struktur organisasi KOMIKA:



Pengurus KOMIKA

Ketua : Bagyo
Sekretaris : Mardiah
Bendahara : Anisa

Badan Pengawas KOMIKA

Ketua : Adit
Anggota 1 : Ilham
Anggota 2 : Irene

Manajemen KOMIKA

General Manager : Heru
Man. Keuangan & Unit Simpan Pinjam : Lisna
Manajer Swalayan : Ratno

Suatu Sore -- Rapat Pengurus, Manajemen dan Pengawas KOMIKA

“Kritik kembali saya sampaikan untuk teman-teman manajemen dan pengurus. Berulang kali saya sudah bilang, berapa pengguna aktif Hebat.Link? bagaimana dampaknya untuk efisiensi dan efektifitas bisnis. Teknologi merupakan investasi. Kalau menggunakan teknologi malah bikin ruwet, itu bisa terjadi karena dua hal: cara mengelolanya atau memang teknologinya”,

Adit, salah satu anggota badan pengawas KOMIKA meradang mendengar laporan Lisna mengenai tagihan PT. Hebat dan laporan Ratno, manajer swalayan, mengenai sistem HebatRetail yang seringkali menghambat proses pembayaran di kasir dan pencatatan persediaan yang tidak reliabel.

“Pada rapat dua bulan lalu juga sudah kita bahas mengenai data di HebatLink yang tidak sesuai dengan data yang ada di aplikasi tiap anggota. Bulan ini, kita juga harus membayar tagihan senilai itu”, Adit masih terlihat emosi

“Tapi pak, PT. Hebat tidak fair, biaya administrasi yang sebesar Rp6.500 per pengguna dikenakan untuk aktivasi, bukan untuk transaksi”, jelas Lisna mencoba membela diri

“Kalau begitu tugasnya pengurus dan manajemen yang memotivasi anggota untuk menggunakan aplikasinya, jadi tidak sia-sia sudah dibebankan ke KOMIKA biaya administrasi aktivasinya”, Adit menunjuk ke arah Bagyo sebagai Ketua Pengurus KOMIKA dan Heru sebagai General Manager KOMIKA.

“Sebenarnya, logika biaya administrasi ini kan sama dengan rekening akun di bank-bank konvensional”, Bagyo angkat bicara

“Pada rapat tahun lalu, biaya itu dibebankan pada KOMIKA dengan asumsi bahwa anggota bisa melakukan berbagai transaksi produk digital seperti pulsa, PLN, PDAM, dll melalui Hebat.Link. Administration fee dapat diperoleh KOMIKA dari transaksi tersebut. Apabila anggota aktif menggunakannya, maka biaya administrasi aktivasi sebesar Rp6.500 yang dibayarkan KOMIKA itu akan otomatis tertutup dari fee-based tadi”, Bagyo menjelaskan pada



peserta rapat

“Bagi kami di swalayan, ini sudah entah keberapa kalinya permasalahan terjadi dengan HebatRetail. Penginputan item dan pencetakan struk menggunakan aplikasi HebatRetail justru dapat menghabiskan waktu lebih lama dari biasanya. Seringkali server aplikasi HebatRetail down tanpa penyebab yang pasti. Ini sangat mengganggu operasional kami sehari-hari”, Ratno angkat suara dan membeberkan mengenai masalahlain HebatRetail di swalayan.

“Kami juga sudah beberapa kali menghubungi PT.Hebat setiap ada permasalahan,namun seringkali sistemnya hanya benar dalam beberapa hari paska aduanlalu kembali error. Setiap kali kami meminta bantuan pemeliharaan yang seharusnya merupakan tanggungjawab PT.Hebat, kami selalu di-charge dengan tagihan”, Lisna menambahkan

“Jika ada trouble seperti itu, sepertinya solusinya adalah kita upgrade kapasitas dengan menambah biaya pemeliharaan bulanan ke PT.Hebat”, Bagyo memberikan solusi

“Sebelumnya juga kan begini, pak. Kita ada keluhan, lalu solusinya diupgrade dengan janji bahwa tidak akan ada masalah lagi di sistem. Sudah kita upgrade biaya pemeliharaannya, ehh masih saja eror-eror begini dan kembali solusinya diupgradel agi?,” Lisna bicara dengan emosional

“Wah ini jelas tidak benar. Sudah berapa uang kita keluar untuk hal-hal begini”, Adit menggebrak meja

Heru, Lisna, dan Ratno, saling berpandangan. Ini bukan kali pertama terjadi adu pendapat antara Adit, selaku Pengawas Komika dengan Bagyo, Ketua Pengurus KOMIKA. Dua tahun terakhir, perdebatan itu banyak diisi dengan permasalahan seputar transisi KOMIKA menuju sistem yang lebih terintegrasi.

“Ya sudah saya telepon pak Edi untuk menegosiasikan tenggat tagihan”, Bagyo beranjak keluar ruang rapat untuk mengkontak pak Edi, direktur utama PT. Hebat, seorang teman baik yang sering membantunya dari dulu.

Aplikasi PT. Hebat

KOMIKA membeli perangkat lunak dari PT. Hebat sekitar dua tahun lalu. Perangkat lunak yang bernama HEBAT.Online tersebut dibeli dengan harga Rp.200.000.000. Di dalam harga pembelian tersebut sudah termasuk biaya pemeliharaan untuk setahun pertama. Jadi, jika sistem mengalami kendala, maka PT. Hebat akan menyelesaikan kendala tersebut tanpa biaya. Hebat.Online yang dibeli oleh KOMIKA terdiri dari HebatRetail dan HebatLink. HebatRetail dipergunakan oleh unit bisnis swalayan KOMIKA, sementara HebatLink merupakan aplikasi di ponsel pintar yang dapat diunduh oleh anggota. Sementara unit simpan pinjam KOMIKA menggunakan Hebat.Online yang sudah terintegrasi dengan HebatRetail dan HebatLink.

Hebat.Online merupakan produk perangkat lunak dari PT. Hebat. Aplikasi HEBAT.Online diklaim akan mempermudah pengelolaan koperasi, mempermudah sistem keuangan dan



akuntansi agar koperasi dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada anggota secara realtime-online, menghemat waktu, aman,nyaman, efektif dan efisien, dan meningkatkan produktivitas. HebatRetail dan HebatLink, dua perangkat lunak yang dipergunakan KOMIKA dari PT. Hebat. Kedua perangkat lunak ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari sistem Hebat. Online. Berikut adalah fitur dari sistem HEBAT.Online, HebatLink dan HebatRetail.

A. Fitur HEBAT.Online

1. Aplikasi HEBAT adalah program aplikasi sistem online yang memungkinkan anggota koperasi terhubungkan langsung dengan koperasi, dan menghubungkan kantor cabang – pusat melalui koneksi internet secara real time.
2. Aplikasi HEBAT.Online memiliki fitur untuk mengelola pendaftaran anggota online dan pengajuan pinjaman online, mengelola simpanan anggota, mencetak buku simpanan, rekening koran, buku pinjaman dan lain-lain
3. Aplikasi HEBAT.Online dapat menangani multi jenis simpanan/tabungan, misalnya: simpanan deposito/berjangka, simpanan berencana, simpanan harian, dll.
4. Aplikasi HEBAT.Online dapat menangani multi jenis pinjaman, misalnya pinjaman bunga flat, sistem sliding (saldo menurun), dan pinjaman sistem anuitas.
5. Aplikasi HEBAT.Online memiliki fitur berbagai jenis laporan untuk mendukung manajemen koperasi.

6. Aplikasi HEBAT.Online memiliki sistem keuangan dan akuntansi yang terintegrasi dan mampu menghasilkan laporan keuangan standard serta menyajikan laporan pembagian SHU
7. Aplikasi HEBAT.Online terintegrasi dengan sistem retail dan marketplace yang dikelola koperasi ataupun anggota yang memiliki usaha. Dengan integrasi tersebut, anggota dapat memanfaatkan layanan HEBAT.Link untuk pembayaran belanja.

Fitur HEBAT.Link

1. Fitur layanan internet banking anggota yang terdiri dari cek saldo simpan pinjam, mutasi rekening, riwayat transaksi, pemindahbukuan, dan simulasi pinjaman.
2. Fitur rekening ponsel sebagai rekening simpanan digital koperasi yang dapat digunakan untuk bertransaksi, transfer, pembayaran, dll
3. Fitur transfer uang terdiri dari transfer antarrekening, transfer antar anggota, transfer antar koperasi dan transfer ke bank.
4. HEBAT.Link dapat mengirim saldo rekening ponsel ke akun eMoneyseperti OVO, Link aja, Gopay, Dana
5. Pembelian dan pembayaran pulsa, paket data, token listrik, bayar tagihan PDAM, listrik, BPJS, multi finance, telepon pasca bayar dll.
6. Top Up saldo rekening ponsel bisa dilakukan melalui koperasi, dari simpanan harian, melalui merchant, dari anggota koperasi lain, melalui bank, dan lain-lain.



7. QRIS HEBAT

HEBAT.Link dapat menerima pembayaran dengan QRIS dari aplikasi lainnya yang mendukung pemindaian QRIS seperti OVO,Gopay dan lainnya

8. Transaksi dengan menggunakan QR HEBAT.Link dan NFC

Fitur HEBAT.Retail

1. HebatRetail merupakan aplikasi penunjang sistem informasi perkoperasian yang dapat digunakan oleh seluruh anggota koperasi yang terhubung di Hebat.Online.
2. Transaksi satu hari dapat langsung terbukukan dalam jurnal dan bahkan neraca. HebatRetail bahkan dapat mudah diakses dengan gadget, kita hanya perlu terhubung ke jaringan internet dan sistem tersebut sudah bisa digunakan oleh para pengguna, baik untuk monitoring ataupun melakukan input data.
3. HebatRetail dapat mengintegrasikan data stok di gudang dan data keanggotaan yang ada pada HebatLink. Sehingga memudahkan dalam memberikan diskon keanggotaan dan meningkatkan poin penambah aktivitas anggota yang dapat dipergunakan untuk perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) di akhir tahun.

“Mas Ratno ini gimana kok swalayannya tutup, saya sudah sengaja datang karena mau beli kebutuhan mendesak”

Sebuah pesan WhatsApp masuk ke ponsel Ratno. Pesan itu dari salah satu tetangganya di perumahan yang juga merupakan anggota KOMIKA.

Ratno tidak mungkin bilang kalau swalayan tutup karena sistem HebatRetail lagi-lagi bermasalah. Ratno terpaksa menutup 4 swalayan KOMIKA siang ini. Sudah sekitar 4 jam swalayan ditutup, belum ada tanda-tanda perbaikan sampai saat ini. Entah sudah berapa juta rupiah omset yang melayang siang ini. Ratno kembali bergegas mendatangi Lisna yang ada di ruangan sebelah.

“Mbak Lis, apa masih belum ada kabar dari teknisi Hebat?”, tanya Ratno

“Belum ada mas. Pesan WhatsApp masih belum dibaca. Ditelpon pun tidak diangkat.” jawab Lisna

“Sudah 4 jam kita tutup swalayan, konsumen banyak yang protes. Apalagi ini jam-jam sibuk, seharusnya omset banyak masuk”, keluh Ratno

“Sudah coba kontak pak Bagyo mas?, mungkin pak Bagyo bisa menolong dengan kontak langsung ke pak Edi Hebat agar prosesnya lebih cepat”, usul Lisna

Ratno menarik napas panjang, dan mau tidak mau ia pun bergegas menuju ruangan Bagyo untuk mengadukan masalah yang terjadi di swalayan kesekian kalinya.



“Masalahnya ada di traffic data antara unit swalayan dan simpan pinjam di jam-jam sibuk seperti tadi”, Bagyo menjelaskan jawaban dari Edi Hebat kepada Heru, Lisna dan Ratno di kantornya

“Kapasitasnya tidak cukup untuk 4 swalayan dan 2 unit simpan pinjam kita kalau di jam-jam produktif. Solusinya adalah unit simpan pinjam mengalah dan input data setelah tidak jam sibuk di unit swalayan. Atau kita upgrade kapasitas”, terang Bagyo

“Saya tidak yakin meskipun sudah upgrade nanti Hebat.Online tidak akan ngadat lagi pak. Dulu itu juga solusi yang ditawarkan, kita sudah upgrade tapi tetap sama kan pak?. Dan opsi yang kedua, kalau kami harus mengalah dan menginput data saat tidak peak hours, juga malah menambah masalah pak. Admin simpan pinjam hanya 2 orang sementara ada ratusan transaksi yang harus diinput tiap hari, kami harus pulang jam berapa?”, Lisna menjawab dengan gusar

“Heru, kita upgrade saja kapasitasnya, toh biayanya tidak terlalu besar”, Bagyo bicara pada Heru

“Tapi pak....”, Lisna mau menambahkan tapi pak Bagyo sudah keburu pergi.

Tujuh hari sebelum Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Hari ini adalah rapat Pra-Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang dilaksanakan sebelum RAT untuk menyamakan persepsi pengurus, manajemen dan pengawas KOMIKA. Dari awal rapat, Adit sudah terlihat gusar sebab laporan keuangan terakhir belum juga selesai dan diserahkan ke pengawas.

“Tujuh hari lagi sudah RAT tapi laporan keuangan belum siap juga. Bagaimana ini?, tuntut Adit

Dahi Heru berkerut, dengan wajah muram ia berkata, “Ada banyak hal sebenarnya yang kami coba sinkronkan antara HebatOnline dengan HebatRetail, HebatLink dan catatan lainnya. Tapi sampai saat ini kami masih belum bisa menyingkronkannya. Mungkin Ratno dan Lisna bisa membantu menjelaskan detailnya”

“Di simpan pinjam data dari sistem Hebat nya sungguh ngawur. Di rekening anggota yang ada di HebatLink yang terinstal di ponsel tiap anggota, jumlahnya bisa berbeda dengan yang ada di sistem HebatOnline”, Lisna menjelaskan

“Contohnya di sistem kami (HebatOnline), data hutang salah satu anggota adalah Rp.0 karena sudah lunas hutangnya. Namun di aplikasi anggota tersebut, jumlah hutangnya masih sebesar Rp.30.000.000. Ada lagi, salah satu anggota punya simpanan hari raya sebesar Rp.100.000.000, namun di rekening ponselnya, angkanya hanya Rp.0”, terang Lisna

“Ini membuat banyak anggota shock dengan angka-angka ajaib di aplikasi mereka. Akibatnya kami menerima banyak sekali komplain”, Lisna menambahkan

“Kalau di swalayan, data transaksi anggota yang ada di sistem HebatRetail berbeda jauh dengan data yang kami verifikasi dari gudang. Di HebatRetail, data transaksi anggota tahun ini hanya sekitar Rp.900.000.000, namun hasil verifikasi manual kami menunjukkan angka hampir Rp.1,4 Miliar”, Ratno menambahkan



“Lalu sisanya?”, tanya Adit

“Entahlah, hilang di Hebat”, Ratno mengedikkan bahu

“Kami sudah berkali-kali mengajukan keluhan ke PT.Hebat, tapi tidak direspon. Belum lagi, data hasil stock opname manual yang berbeda jauh dengan persediaan yang ada di sistem HebatRetail,” tambah Ratno

“Atas dasar itu sampai dengan saat ini laporan keuangan konsolidasi unit simpan pinjam dan unit swalayan belum selesai,” Heru menjelaskan

Seluruh peserta rapat dicekam keheningan. RAT tahun ini tampaknya tidak berbeda jauh dari tahun lalu, Hebat.Online kembali berulah.

Bagyo mencoba mencairkan suasana, “semua pasti beres sebelum RAT”, ujarnya. Ia meletakkan ponsel yang sedari tadi dipegangnya. Ponsel pintar keluaran terbaru. Hadiah dari pak Edi, sahabatnya.

Rapat Anggota Tahunan (RAT) KOMIKA

Heru sedikit tegang pada hari itu, hari KOMIKA akan mengadakan RAT ke-10 nya. Ya, tepat sepuluh tahun yang lalu KOMIKA berdiri. Seperti pada RAT-RAT sebelumnya, manajemen tidak akan melakukan presentasi di depan anggota. Karena yang diberi amanah oleh anggota adalah pengurus dan badan pengawas, maka keduanya yang akan membacakan Laporan Pertanggung

Jawaban (LPJ) di depan anggota. Tugas manajemen di koperasi adalah untuk membantu pengurus menjalankan roda usahanya.

Sekitar 700an anggota sudah hadir di ballroom restoran tersebut, tempat mereka menyelenggarakan RAT kali ini. Jumlah tersebut sudah melebihi kuorum anggota aktif KOMIKA, maka, acara pun dimulai. Heru, Lisna, dan Ratno duduk di baris kedua, di belakang para pengurus dan pengawas. Adit terlihat mencengkram erat pegangan kursi, wajahnya pun tampak tidak rileks. Wajar saja karena hingga kemarin ternyata sinkronisasi data dari perangkat lunak PT. Hebat masih belum berhasil. Akibatnya, data-data keuangan yang merupakan output sistem pun menjadi tidak reliabel. Sebagai pengawas, wajar Adit gusar.

Sebaliknya, Bagyo, Ketua Pengurus KOMIKA tampak lebih tenang. Wajahnya menebar senyum kepada para anggota. Dia pula yang menepuk pundak Heru sebelum acara dimulai. “Jangan terlalu tegang”, katanya. Rangkaian acara pembukaan berjalan lancar, tibalah saat Bagyo, sebagai perwakilan pengurus untuk membacakan LPJ nya.

Bagyo membacakan LPJnya dengan tenang, membahas beberapa poin dan sampai ke penutupan. Di akhir, ia melakukan orasi yang menjadi keahliannya sejak lama.

“Teman-teman semua, tentunya ingin kan koperasinya setara dengan perusahaan-perusahaan besar di luar sana?”, tanyanya lantang kepada para peserta RAT

“Mauuu pak”, peserta melakukan koor bersemangat



“Perusahaan-perusahaan besar di luar sana punya sistem yang baik. Teknologi yang baik. Oleh karena itu, mereka cepat tumbuh, asetnya banyak. Sementara koperasi, yang kita baca dari berita setiap hari adalah berita jeleknya saja. Tahu Koperasi Pandawa?, ada kecurangan yang terjadi disana karena mereka tidak menggunakan sistem yang terintegrasi. Kalau pakai sistem kan jelas, anggota bisa melacak berapa simpanannya, berapa belanjanya, secara real time. Sementara kalau tidak ada sistem, tidak bisa sewaktu-waktu dilacak”, Bagyo menjelaskan bersemangat

“Oleh karena itu KOMIKA harus jadi percontohan koperasi yang baik, yang menggunakan sistem, menggunakan teknologi. Biar kita jadi koperasi besar yang tidak kalah dengan mal-mal dan bank-bank itu. Kita akan kembalikan koperasi menjadi sokoguru perekonomian Indonesia. Dan kita adalah garda depan percontohan. Setujuuu?”, ujar Bagyo lagi

“Setujuuuuuuu.....”, anggota ikut bersemangat, bertepuk tangan riuh rendah

Bagyo melempar senyum ke seluruh manajemen dan pengawas yang duduk di kursi depan. Heru, Lisna dan Ratno hanya saling bertukar pandang dalam diam. Untuk kali ini, mereka aman.



ANALISIS KINERJA KEUANGAN PT ASTRA INTERNATIONAL TBK.

IRIANING SUPARLINAH

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

PT Astra International Tbk didirikan di Jakarta pada tahun 1957 sebagai sebuah perusahaan perdagangan umum dengan nama Astra International Inc. Hingga tahun 2019, Grup Astra telah mengembangkan bisnisnya dengan menerapkan model bisnis yang berbasis sinergi dan terdiversifikasi pada tujuh segmen usaha, terdiri dari: 1) Otomotif, 2) Jasa Keuangan, 3) Alat Berat, Pertambangan, Konstruksi dan Energi, 4) Agribisnis, 5) Infrastruktur dan Logistik, 6) Teknologi Informasi dan 7) Properti. Dengan bisnis yang beragam, Astra Grup telah menyentuh berbagai aspek kehidupan bangsa melalui produk dan layanan yang dihasilkan.

Perkembangan iklim bisnis pada tahun 2019 memberikan tekanan pada kinerja beberapa lini bisnis Grup Astra. Menghadapi tantangan bagi pertumbuhan ke depan, Grup melakukan

pengembangan kompetensi digital secara terencana dan berkesinambungan. Grup berharap berbagai pencapaian maupun langkah strategis yang terekam pada tahun ini maupun di tahun-tahun mendatang dapat menjadi inspirasi bagi individu dan perusahaan di Indonesia, sekaligus membawa Grup Astra semakin dekat pada aspirasinya menjadi perusahaan kebanggaan bangsa.

Dengan berbagai risiko ketidakpastian yang mempengaruhi dunia bisnis nasional dan global, Grup Astra tetap mampu mencatatkan kinerja yang memuaskan pada tahun 2019, dengan pencapaian laba bersih yang sedikit bertumbuh dibandingkan dengan tahun sebelumnya, serta didukung dengan posisi keuangan yang sehat. Berikut kinerja keuangan yang tersaji pada laporan keuangan Astra international Tbk yang terpublikasi.

Laporan Posisi Keuangan Konsolidasian (Rp miliar) Consolidated Statement of Financial Position (Rp billion)	Per 31 Desember As at 31 December		Perubahan Change	
	2019	2018	Rp	%
Aset Lancar Current Assets				
Kas & Setara Kas Cash & Cash Equivalents	24,330	25,193	(863)	-3%
Piutang Usaha – bersih Trade Receivables – net	29,367	31,220	(1,853)	-6%
Piutang Pembiayaan – bersih Financing Receivables – net	36,059	33,842	2,217	7%
Persediaan Inventories	24,287	26,505	(2,218)	-8%
Aset Lancar Lainnya Other Current Assets	15,015	14,420	595	4%
Jumlah Aset Lancar Total Current Assets	129,058	131,180	(2,122)	-2%
Aset Tidak Lancar Non-current Assets				
Piutang Usaha – bersih Trade Receivables – net	179	6	173	2,883%
Piutang Pembiayaan – bersih Financing Receivables – net	32,475	32,065	410	1%
Persediaan Inventories	3,887	4,117	(230)	-6%
Investasi pada Ventura Bersama & Entitas Asosiasi Investments in Joint Ventures & Associates	45,683	40,358	5,325	13%
Properti Investasi Investment Properties	7,552	8,504	(952)	-11%
Tanaman Produktif – bersih Bearer Plants – net	6,991	7,049	(58)	-1%
Aset Tetap – bersih Fixed Assets – net	62,337	57,733	4,604	8%
Properti Pertambangan – bersih Mining Properties – net	13,831	15,889	(2,058)	-13%
Hak Konsesi – bersih Concession Rights – net	8,429	7,383	1,046	14%
Goodwill dan Aset Takberwujud Lainnya Goodwill and Other Intangible Assets	5,866	5,830	36	1%
Aset Tidak Lancar Lainnya Other Non-current assets	35,670	34,597	1,073	3%
Jumlah Aset Tidak Lancar Total Non-current Assets	222,900	213,531	9,369	4%
Jumlah Aset Total Assets	351,958	344,711	7,247	2%

Sumber: https://www.astra.co.id/Public/Annual-Report/2019/AstraAR_2019

[Final.pdf](#)



Laporan Posisi Keuangan Konsolidasian (Rp miliar) Consolidated Statement of Financial Position (Rp billion)	Per 31 Desember As at 31 December		Perubahan Change	
	2019	2018	Rp	%
Liabilitas Jangka Pendek / Current Liabilities				
Pinjaman Jangka Pendek / Short-term Borrowings	15,427	19,588	(4,161)	-21%
Utang Usaha / Trade Payables	30,087	41,881	(11,794)	-28%
Bagian Jangka Pendek dari Utang Jangka Panjang Current Portion of Long-term Debt	26,325	25,941	384	1%
Liabilitas Jangka Pendek Lainnya / Other Current Liabilities	28,123	29,057	(934)	-3%
Jumlah Liabilitas Jangka Pendek / Total Current Liabilities	99,962	116,467	(16,505)	-14%
Liabilitas Jangka Panjang / Non-current Liabilities				
Utang Jangka Panjang - bersih setelah dikurangi Bagian Jangka Pendek Long-term Debt - net of Current Portion	50,549	40,385	10,164	25%
Liabilitas Jangka Panjang Lainnya / Other Non-current Liabilities	14,684	13,496	1,188	9%
Jumlah Liabilitas Jangka Panjang / Total Non-current Liabilities	65,233	53,881	11,352	21%
Jumlah Liabilitas / Total Liabilities	165,195	170,348	(5,153)	-3%
Jumlah Ekuitas / Total Equity	186,763	174,363	12,400	7%
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas / Total Liabilities and Equity	351,958	344,711	7,247	2%

Sumber: <https://www.astra.co.id/Public/Annual-Report/2019/>

[AstraAR 2019_Final.pdf](#)

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ENTITAS ANAK/AND SUBSIDIARIES**

**LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN
KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
31 DESEMBER 2019 DAN 2018**
(Dinyatakan dalam miliaran Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR
LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME
FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2019 AND 2018**
(Expressed in billions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	Catatan/ Notes	2019	2018	
Pendapatan bersih	29	237,166	239,205	Net revenue
Beban pokok pendapatan	30	(186,927)	(188,436)	Cost of revenue
Laba bruto		50,239	50,769	Gross profit
Beban penjualan	30	(9,961)	(10,090)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	30	(14,094)	(13,811)	General and administrative expenses
Penghasilan bunga		1,953	1,859	Interest income
Biaya keuangan		(4,382)	(3,105)	Finance costs
Kerugian selisih kurs, bersih		(57)	(87)	Foreign exchange losses, net
Penghasilan lain-lain	31	4,166	3,631	Other income
Beban lain-lain		(897)	(1,207)	Other expenses
Bagian atas hasil bersih ventura bersama	11	5,605	5,123	Share of results of joint ventures
Bagian atas hasil bersih entitas asosiasi	12	1,482	1,913	Share of results of associates
Laba sebelum pajak penghasilan		34,054	34,995	Profit before income tax
Beban pajak penghasilan	10c	(7,433)	(7,623)	Income tax expenses
Laba tahun berjalan		26,621	27,372	Profit for the year

Sumber: https://www.astra.co.id/Public/Annual-Report/2019/AstraAR_2019_Final.pdf

[Final.pdf](#)

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ENTITAS ANAK/AND SUBSIDIARIES**

**LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
31 DESEMBER 2019 DAN 2018**
(Dinyatakan dalam miliaran Rupiah)

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS
FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2019 AND 2018**
(Expressed in billions of Rupiah)

	2019	2018	
Arus kas dari aktivitas operasi:			Cash flows from operating activities:
Penerimaan dari pelanggan	265,437	266,919	Receipts from customers
Pembayaran kepada pemasok, termasuk pembayaran bunga dari segmen jasa keuangan	(209,706)	(206,085)	Payments to suppliers, including payment of interest from financial services segment
Pembayaran kepada karyawan	(19,920)	(19,313)	Payments to employees
Penerimaan dari aktivitas operasi lainnya	1,816	1,202	Receipts from other operating activities
Pembayaran untuk aktivitas operasi lainnya	(10,821)	(9,604)	Payments for other operating activities
Kas yang dihasilkan dari operasi	26,806	33,119	Cash generated from operations
Penghasilan bunga yang diterima	1,637	1,617	Interest income received
Pembayaran pajak	(10,943)	(8,010)	Payments of tax
Pengembalian pajak	1,675	966	Tax refund
Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi	19,175	27,692	Net cash flows provided from operating activities
Arus kas dari aktivitas investasi:			Cash flows from investing activities:
Penambahan aset tetap	(11,864)	(13,378)	Additions of fixed assets
Penambahan investasi lain-lain	(5,668)	(6,235)	Additions of other investments
Penambahan investasi pada ventura bersama	(2,400)	(60)	Additions of investment in joint ventures
Penambahan investasi pada entitas asosiasi	(1,859)	(2,056)	Additions of investment in associates
Penambahan aset lain-lain	(1,293)	(915)	Additions of other assets
Penambahan piutang lain-lain kepada pihak-pihak berelasi	(1,000)	(481)	Additions of other receivables from related parties
Penambahan tanaman produktif	(618)	(638)	Additions of bearer plants
Penambahan aset takberwujud lainnya	(334)	(266)	Additions of other intangible assets
Penambahan properti investasi	(257)	(391)	Additions of investment properties
Dividen kas yang diterima	5,705	7,021	Cash dividends received
Penjualan dan repayment investasi lain-lain	3,906	3,538	Sale and repayment of other investments
Penurunan kas yang dibatasi penggunaannya	832	966	Reductions of restricted cash
Penjualan aset tetap	382	376	Sale of fixed assets
Penurunan piutang lain-lain kepada pihak-pihak berelasi	224	118	Reductions of other receivables from related parties
Penjualan ventura bersama	45	-	Sale of joint venture
Penjualan entitas anak, setelah dikurangi kas yang dikeluarkan	11	11	Sale of subsidiary, net of cash disposed
Penjualan properti investasi	2	2	Sale of investment properties
Pembelian entitas anak, setelah dikurangi kas yang diperoleh	-	(17,343)	Purchase of subsidiaries, net of cash acquired
Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi	(14,186)	(29,731)	Net cash flows used in investing activities

Sumber: https://www.astra.co.id/Public/Annual-Report/2019/AstraAR_2019_Final.pdf

Sebagai analis keuangan, anda diminta untuk memberikan rekomendasi berdasarkan analisis kinerja keuangan Asatra International Tbk. berdasarkan beberapa komponen analisis berikut ini:



1. Analisis aktivitas pendanaan dengan salah satu indikator kinerja pendanaan perusahaan.
2. Analisis aktivitas investasi terhadap item investasi yang terpenting pada asset.
3. Analisis aktivitas operasional dari aspek pendapatan atau biayanya.

Rekomendasi atas analisis kinerja keuangan Astra International Tbk. dibutuhkan investor untuk pertimbangan keputusan investasinya.



BERANI KARENA BENAR, TAKUT KARENA SALAH

Laeli Budiarti

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Lapor...Tidak...Lapor...Tidak....Lapor...Tidak... Andina terus mengulang mantra itu untuk yang kesekian kalinya. Malam semakin larut tetapi hampir seminggu ini Andina sulit memejamkan mata. Bukan karena insomnia, tapi peristiwa di awal November 2020 ini sangat mengganggu pikirannya. Perempuan cerdas lulusan dari universitas ternama di Indonesia itu begitu gundah. Lulus dengan predikat sangat memuaskan, mengantongi dua gelar profesi yang bergengsi di bidang akuntansi yakni CA dan CMA, nyatanya tidak mampu mengurangi kegelisahannya.

Senin, 2 November 2020 genap tiga tahun Andina mengabdikan sebagai seorang akuntan di PT Sepuluh Berlian yang merupakan produsen mobil LISTRIK bergengsi di Dunia. Hari itu Pak Ronald, CEO perusahaan memanggilnya dan mengajaknya berdiskusi

mengenai dinamika perusahaan yang terdampak oleh Pandemi Covid19.

..."Masuklah Andina silahkan duduk", kata Pak Ronald ketika mendengar salam yang diucapkan Andina.

.."Terima kasih Pak, kata Andina sambil menarik kursi yang ada di depan meja Pak Ronald.

...Menurutmu, adakah dampak pandemi terhadap perusahaan kita?" tiba-tiba saja Pak Ronald meluncurkan pertanyaan.

....."Ada Pak" jawab Andina dengan lugas. Saya sudah amati laporan keuangan kita setiap kwartal sejak pandemi melanda dunia. Penjualan kita cenderung mengalami penurunan Pak" Sambil menjelaskan Andina membuka hasil cetak laporan keuangan yang sudah dipersiapkannya.

.."ini Pak, sebagai contohnya untuk produk LISTRIK 1300 KW. Terlihat adanya penurunan penjualan. Kondisi ini juga dialami di unit produk lain yang kita hasilkan" .. lanjut Andina. Oh ya, tidak hanya penurunan penjualan pak, laba operasional juga mengalami penurunan. Persediaan akhir juga meningkat terus, sepertinya daya beli konsumen mengalami penurunan pak karena dampak pandemi menyebabkan banyak orang yang mengalami penurunan penghasilan sehingga uang yang ada sepertinya diprioritaskan untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Konsumen produk kita berkurang pak" demikian Andina menjelaskan hasil analisisnya secara panjang lebar.



**Laporan Laba Rugi per Kuartal PT Sepuluh Berlian
(dalam jutaan)**

Jenis Produk: LISTRIK 1300 KW

Harga jual per unit: Rp256.000.000; Biaya produksi per
unit Rp150.000.000

Periode Akhir:	2020 (380)	2020 (375)	2020 (425)	2019 (475)
	30-Sept	30-Jun	31-Mar	31-Des
Total Pendapatan	97.280	96.000	108.800	121.600
Pendapatan	97.280	96.000	108.800	121.600
Persediaan Awal	35.250	16.500	5.250	1.500
Biaya variabel man- ufaktur (150 x 500 unit)	75.000	75.000	75.000	75.000
Barang tersedia untuk dijual	110.250	91.500	80.250	76.500
Persediaan Akhir	53.250	35.250	16.500	5.250
Harga pokok penju- alan variable	57.000	56.250	63.750	71.250
Biaya Komisi per unit terjual	4.000	3.750	4.250	4.750
Marjin Kontribusi	36.280	36.000	40.800	45.600
Biaya tetap manu- faktur	5.000	5.000	5.000	5.000
Biaya Pemasaran Tetap	400	400	400	400
Pendapatan Opera- sional	30.880	30.400	35.400	40.200

..."Ok Andina, dari laporan yang tersaji ini, saya melihat dampak pandemi pada perusahaan kita, namun saya yakin sebentar lagi kondisi ekonomi akan pulih. Lihatlah di kuartal terakhir" perintah Pak Ronald,"ada kenaikan bukan? saya optimis tren ini akan terus naik" ujar Pak Ronald dengan penuh semangat.

....Oleh karena itu, saya telah memerintahkan bagian produksi agar tetap memproduksi dalam jumlah tetap. Tidak perlu mengurangi produksi dengan alasan pandemi. Vaksin telah ditemukan, sebentar lagi perekonomian akan membaik bahkan jauh lebih baik karena ada upaya dari dunia usaha untuk mengejar ketertinggalan yang dialaminya di awal pandemi. Akan ada perbaikan di mana-mana dan bisnis mobil akan kembali naik. Manajer produksi sudah setuju dengan usulan saya" kata Pak Ronald.. Namun satu hal Andina, sambung Pak Ronald, saya merasa cara penyusunan laporan keuangan selama ini cukup merepotkan.

.."Mengapa Pak?, Apa ada yang salah?" Andina heran dengan kalimat terakhir Pak Ronald.

.."Bukankah cara ini sudah dipraktikan sejak perusahaan ini berdiri?" sambung Andina.

Dengan tenang Pak Ronald menjawab, "tidak salah namun tidak praktis. Selama ini kamu kerja dua kali untuk menyiapkan laporan keuangan, untuk kepentingan manajemen disiapkan dengan pendekatan biaya variabel dan untuk kepentingan para pemegang saham disiapkan dengan pendekatan biaya penuh. Sangat tidak praktis dan melelahkan. Untuk menghemat waktumu, siapkan semua laporan dengan menggunakan pendekatan biaya penuh "perintah Pak Ronald. Lagipula bukankah Standar



Akuntansi Keuangan telah menetapkan bahwa laporan keuangan yang disajikan harus mengikuti metode biaya penuh? Jadi untuk apa menyiapkan laporan keuangan dengan metode biaya variabel? Hanya menghabiskan energi saja. Kita kan juga bisa melakukan analisis dengan menggunakan laporan biaya penuh” sambung Pak Ronald. Artinya, tidak salah kalau kamu hanya menyiapkan laporan keuangan dengan biaya penuh saja. Tidak usah menyiapkan yang menggunakan biaya variabel. Malah lebih ringan kan, pekerjaanmu?” kata Pak Ronald.

....”Baik Pak”, jawab Andina dengan liris penuh keraguan.

“Ok, jika sudah paham, silakan istirahat dan persiapkan laporan keuangan seperti yang saya sarankan, ujar Pak Ronald. Sambil mengucapkan salam, Andina keluar dari ruangan Pak Ronald.

Saat diskusi dengan Pak Ronald, Andina lebih banyak terdiam karena dia menyimak ucapan Pak Ronald sambil mengingat kembali kuliah yang dijalaninya di semester 4 kuliah sarjananya. Saat itu dosen favoritnya, tengah menjelaskan mengenai metode perhitungan persediaan dan dampaknya terhadap laporan Laba Rugi. Masih jelas dalam ingatannya tentang metode biaya penuh dan variabel. Metode biaya variabel akan menghitung persediaan dengan memasukkan seluruh biaya produksi yang bersifat variabel, baik langsung maupun tidak langsung. Lalu, komponen biaya produksi yang sifatnya tetap dimasukkan ke dalam komponen biaya periodik atau biaya operasional, bersama dengan biaya tetap non produksi.

Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan metode biaya penuh untuk menghitung persediaannya, maka yang termasuk

dalam komponen biaya produksi meliputi seluruh biaya produksi baik yang bersifat tetap maupun yang variabel. Jadi dalam metode biaya penuh, biaya tetap produksi akan dianggap sebagai bagian aktiva perusahaan (persediaan) ketika barang tersebut belum terjual. Sementara, jika perusahaan menggunakan metode biaya variabel, maka perusahaan akan langsung mengakui terjadinya biaya produksi yang bersifat tetap pada saat selesai produksi, meski barang tersebut belum dijual. Karena biaya produksi tetap diakui sebagai biaya periode atau biaya operasional di periode terjadinya produksi. Jadi dalam metode biaya penuh, ada penangguhan pencatatan biaya tetap produksi, yaitu ditangguhkan sampai saat barang tersebut laku dijual.

Penangguhan pengakuan biaya pada metode biaya penuh, akan berpengaruh terhadap laba yang dicatat pada suatu periode. Jika penjualan pada suatu periode lebih rendah dari jumlah barang yang diproduksi, berarti ada penangguhan pengakuan biaya produksi tetap. Akibatnya, laba yang terjadi pada periode tersebut, bukanlah laba yang sesungguhnya karena belum dikurangi dengan biaya tetap produksi yang dikeluarkan pada periode produksi saat itu.

Andina terus berpikir, jiwa skeptisnya terus bertanya apa motif yang mendorong Pak Ronald untuk memintanya berpindah dari metode variabel ke metode biaya penuh karena kebijakan perusahaan sejak dahulu telah menetapkan bahwa untuk kepentingan internal perusahaan, maka dia harus menyiapkan laporan laba rugi dengan metode biaya variabel, sedangkan untuk kepentingan eksternal disiapkan metode biaya penuh. Selama ini tidak pernah ada masalah. Dia pun tidak merasa keberatan



dalam menyiapkan dua model laporan keuangan tersebut. Namun mengapa Pak Ronald yang baru 6 bulan berada di perusahaan tersebut tiba-tiba mengambil keputusan seperti itu? Mengapa Pak Ronald juga ingin agar tidak ada pengurangan produksi, meskipun setiap kwartal semenjak pandemi selalu ada barang yang tidak terjual. Bahkan persediaan barang di kwartal tertentu lebih dari separuh jumlah produksi. Ok...mungkin vaksin sudah ditemukan, namun seruan dari gugus tugas Covid 19, mantan wakil presiden Jusuf Kalla dan banyak tokoh lainnya meminta masyarakat untuk tetap waspada dan hati-hati karena diperkirakan pandemi baru akan berakhir di tahun 2022. Mestinya untuk tahun 2021, perusahaan juga harus berhati-hati dalam menentukan jumlah produksi karena pandemi belum berakhir sehingga kebangkitan ekonomi juga belum bisa diharapkan. Penumpukan barang persediaan di gudang, bukanlah cerita yang baik bagi perusahaan karena rendahnya perputaran barang dapat memperburuk likuiditas perusahaan. Ini satu hal yang berbahaya. Jika perusahaan mengalami kesulitan likuiditas, perusahaan akan sulit untuk membayar gaji karyawan. Bisa jadi perusahaan akan melakukan pengurangan karyawan. "Ini kondisi yang harus dihindari" pikir Andina.

Sampai di ruang kerjanya, ternyata dia telah ditunggu oleh Marissa, sahabatnya di PT sepuluh Berlian yang menjadi pimpinan divisi HRD.

..."darimana An, sejam lebih lho saya menunggu kamu" sergap Marissa begitu Andina memasuki ruangan.

..."dipanggil Boss, Pak Ronald" sahut Andina

..."wah...ada apa nih? Mau diajak makan-makan ya? Sebentar

lagi akhir tahun, boss kayaknya bakal dapat bonus besar banget nih...kata Marissa

.."sok tahu lu...bonus apaan? Penjualan saja turun terus di tahun ini" jawab Andina

"Ehhhhh...Apa kamu ga tahu? Boss itu bonusnya ga dihitung dari jumlah penjualan tapi dari laba perusahaan. Selama perusahaan laba, boss tetap dapat bonus... bos itu bukan sales, yang bonusnya dari jumlah penjualan An..." sahut Marissa berapi-api. "Saya kan tahu kontrak perusahaan dengan bos. Ingat ya An, sobatmu ini pimpinan HRD, jadi tahu persis kalo bos itu akan mendapat bonus akhir tahun sebesar 3x lipat gaji bulanannya selama perusahaan menghasilkan laba. Catat ya An, asal ada laba, bukan dihitung dari penjualan" kata Marissa

Penjelasan Marissa itu membuat Andina tercenung. Sesaat dia seperti menemukan alasan Pak Ronald yang memintanya untuk mengganti metode penyusunan laporan keuangan. Lamunannya terhenti ketika Marissa menyeretnya ke kantin perusahaan untuk makan siang bersama. Kesempatan itu tidak di sia-sia kan oleh Andina untuk mengorek riwayat pekerjaan Pak Ronald sebelum bergabung sebagai CEO di PT Berlian Sepuluh. Dari obrolan saat makan siang itulah Andina tahu bahwa dalam 5 tahun terakhir, Pak Ronald bekerja di 4 perusahaan. Berarti, kurang lebihnya beliau hanya berkerja 1 tahun saja di setiap perusahaan. Menurut keterangan Marissa, Pak Ronald berpindah perusahaan karena beliau seorang CEO yang kompeten sehingga hanya bersedia menandatangani kontrak per tahun saja.

Perusahaan perlu memperbarui kontrak di tahun berikutnya jika masih menginginkan Pak Ronald bekerja di perusahaan



tersebut. Namun untuk Andina, frekuensi berpindah perusahaan yang relatif tinggi pada Pak Ronald tampak mencurigakan. Jika memang Pak Ronald sehebat yang dipikirkan Marissa, mengapa perusahaan yang mengontrak beliau, tidak memperpanjang kontraknya di tahun kedua? Apa penyebab kontrak kerja Pak Ronald tidak pernah diperpanjang?

Peristiwa pemanggilannya oleh Pak Ronald, instruksi Pak Ronald saat itu dan informasi yang dia peroleh secara tidak sengaja dari Marissa, sahabatnya yang juga kepala HRD perusahaan, terus memenuhi benaknya selama seminggu ini. Butir-butir kode etik sebagai akuntan manajemen perusahaan, yang pernah dipelajarinya selama kuliah, seperti mendorong dia untuk mendiskusikan apa yang dia pikirkan dengan Pak Lius yang menjadi pimpinan dewan komisaris perusahaan.

Pertanyaan:

1. Sebagai Andina, apa yang akan kamu lakukan? Mengikuti instruksi Pak Ronald atau menemui Pak Lius? Jelaskan!
2. Jika Andina memilih untuk menemui Pak Lius, siapkan bukti yang harus ditunjukkan saat dia berdiskusi dengan Pak Lius.

Referensi

1. Datar, Srikant M., Madhav V. Rajan. 2018. *Hongren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Sixteenth Ed. Pearson
2. Hilton, Ronald W., David E. Platt. 2017. *Managerial Accounting: Creating Value in a Dinamic Business Environment*. Eleventh Ed. McGrawHill



KOPERASI DI INSTITUSI MILITER

Yudha Aryo Sudibyo

Yanuar E. Restianto

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

“**B**esok bidang intelijen, operasi, personel, logistik, dan koperasi harus paparan di depan Komandan Batalyon (Danyon) untuk dicek kesiapannya dan lusa Danyon akan paparan di depan Tim Wasrik dari Kodam” kata Sertu W, bendahara Primer Koperasi Kartika Angkatan Darat (Primkopad) pada salah satu Batalyon Infanteri Angkatan Darat (AD).

Koperasi pada satuan tempur mempunyai karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan koperasi pada satuan AD lainnya misal pada satuan teritorial Kodim, Korem dan Kodam. “Saya bisa dikatakan tidak boleh sakit karena apabila anggota batalyon sedang ada penugasan, misalnya misi Pam Perbatasan (Pamtas) di luar Jawa maka hampir seluruh pengurus koperasi ditugaskan

untuk berangkat. Pengurus yang tersisa hanya 2 orang dan harus mengelola toko serta simpan pinjam. Toko mulai dibuka jam 7 pagi dan tutup jam 10 malam tapi seringkali masih harus melayani konsumen sampai larut malam, setelah toko tutup saya harus mulai merekap semua transaksi baik toko maupun simpan pinjam. Tidak jarang saya tidur hanya 2-3 jam saja.”

Perbedaan karakteristik koperasi pada satuan tempur AD dapat dilihat dalam hal pengelolaan dan struktur organisasinya. Pengurus koperasi adalah anggota pasukan tempur dengan spesifikasi infanteri, mereka dilatih dengan pendidikan militer. Tapi di sisi lain mereka dituntut harus mampu untuk mengelola koperasi yang lebih membutuhkan kemampuan administrasi dan bisnis bagi pengurusnya. “Kalo boleh memilih saya lebih suka disuruh latihan menembak daripada disuruh ikut pelatihan mengelola koperasi. Tapi karena semua itu adalah perintah atasan maka saya harus melaksanakannya. Pernah beberapa kali meminta izin supaya diganti tapi tidak diperbolehkan oleh atasan. Pada awalnya semua pengurus koperasi harus dinas dalam (mengikuti semua kegiatan batalyon) sehingga koperasi harus tutup. Pimpinan kemudian menugaskan saya untuk dinas luar sehingga bisa fokus mengelola koperasi.” cerita Sertu W.

Struktur organisasi untuk koperasi batalyon secara langsung berada di bawah Danyon dan setara dengan organ tempur lainnya seperti bidang intelijen, operasi, personel, logistik yang masing-masing dipimpin oleh seorang perwira. Kesuksesan kinerja koperasi turut menjadi bagian dalam pengukuran kinerja seorang Danyon, sehingga koperasi batalyon harus dapat mendukung kinerja sebuah batalyon.



Tujuan pembentukan koperasi tidak hanya untuk menyejahterakan para anggotanya tapi juga berperan untuk mendukung operasional batalyon. Bentuk dukungan bisa dilakukan pada kasus ketika pasukan mendapatkan penugasan pengamanan perbatasan (Pamtas), mereka harus memiliki perlengkapan militer pendukung seperti helm tempur dengan spesifikasi terbaru. Koperasi memfasilitasi dengan pengadaan helm tempur untuk semua pasukan secara cepat, sedangkan untuk pelunasannya dapat diperhitungkan dari potongan gaji per anggota.

Aktivitas koperasi batalyon secara umum ada 2 yaitu unit simpan pinjam dan unit toko. Personel dapat mengajukan pinjaman ke koperasi melalui unit simpan pinjam tanpa syarat dengan limit pinjaman yang sudah ditentukan. Unit toko membantu menyediakan barang kebutuhan sehari-hari dan perlengkapan militer bagi personel. Lokasi batalyon yang berada di pinggir kota dengan akses keluar masuk yang terkontrol bagi personel dan keluarganya membuat unit toko mempunyai peran penting dalam menyediakan kebutuhan anggota koperasi.

Pengurus koperasi mencoba mengembangkan unit toko dengan menambah jenis barang yang diperjual belikan. Pada awalnya unit toko hanya menangani perdagangan eceran barang kebutuhan pokok dan minimarket, kemudian untuk pengembangan usaha dilakukan dengan menambah jenis perdagangan berupa eceran gas elpiji, material bangunan, dan peralatan olahraga. Kerjasama dengan pihak ketiga berbebeentuk re-seller untuk jenis perdagangan suku cadang sepeda motor, alat kesehatan dan farmasi, dan sepeda motor baru dilakukan untuk menambah diversifikasi usaha sesuai kebutuhan anggota dan arahan Danyon.

Peran koperasi batalyon dalam menyejahterakan anggotanya diantaranya dengan penyediaan kebutuhan personel baik militer maupun keseharian, jenis barang toko selalu ditambahkan sesuai dengan kebutuhan anggota. Unit simpan pinjam berperan dalam mendukung kesejahteraan anggota dengan kemudahan pencairan kredit dengan pelunasan melalui pemotongan gaji bulanan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pendapatan koperasi masih dominan bersumber dari jasa simpan pinjam. Danyon memerintahkan kepada pengurus koperasi supaya kedepan jasa penjualan barang toko ditingkatkan dan menjadi prioritas dalam pengembangan koperasi. Pengurus koperasi menindaklanjuti arahan tersebut dengan melakukan beberapa hal seperti menargetkan koperasi menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP), menambah diversifikasi jenis barang toko, dan membuka akses toko kepada konsumen umum (non anggota). Konsumen umum menjadi pasar yang potensial bagi unit toko, pengurus koperasi atas izin Danyon dan Danbrigif akan membuka pagar batalyon secara terbatas. Hal tersebut dilakukan karena lokasi batalyon berada di pinggir jalan provinsi, dengan membuka akses secara terbatas diharapkan konsumen umum tidak sungkan untuk mampir dan membeli barang dari unit toko.

Aktivitas koperasi batalyon juga dapat dilihat pada Tabel 1 yang menunjukkan Laporan Posisi Keuangan tahunan koperasi batalyon. Pada Laporan Posisi Keuangan ada kontribusi dari pusat untuk pengembangan koperasi batalyon yang ditunjukkan dengan akun Dana Kasad, Dana Bantuan Pangdam, Dana Bantuan Inkop, Dana Bantuan Puskop dan Dana Ex Brigif. Tabel 2 menjelaskan komponen Laporan Sisa Hasil Usaha yang terdiri dari pendapatan dari unit toko, pendapatan unit simpan pinjam dan biaya-biaya.



Berbeda dengan koperasi pada umumnya yang membagikan Sisa Hasil Usaha (SHU) setiap tahun pada saat Rapat Anggota Tahunan (RAT), kebijakan koperasi batalyon berkaitan dengan pembagian SHU kepada anggota hanya dilakukan ketika seorang anggota telah berhenti keanggotaannya yaitu dimutasi ke satuan lainnya. Penyelenggaraan RAT secara rutin diselenggarakan setiap tahun, akan tetapi ketika Batalyon sedang mendapatkan penugasan sampai berbulan-bulan atau tahunan maka Laporan RAT cukup dilaporkan kepada Pusat Koperasi (Puskop) Kodam.

Tabel 1. Ilustrasi Laporan Posisi Keuangan Tahunan

Aset Aset Lancar Kas Bank Piutang Toko Piutang Simpan Pinjam Persediaan Barang Dagang Investasi Jangka Panjang Penyertaan Modal USIPA pada Puskop Simpanan Pokok pada Puskop Simpanan Wajib pada Puskop Simpanan Khusus pada Puskop Aset Tetap Kendaraan Akumulasi Penyusutan Kendaraan Peralatan Kantor Akumulasi Penyusutan Peralatan Kantor Peralatan Toko Akumulasi Penyusutan Peralatan Toko	Kewajiban dan Ekuitas Kewajiban Jangka Pendek Dana Sosial Dana Pendidikan Dana Pembangunan Dana Anggota Dana Pengurus Dana Karyawan Kewajiban Jangka Panjang Dana Kasad Dana Bantuan Pangdam Dana Bantuan Inkop Dana Bantuan Puskop Dana Ex Brigif Ekuitas Nilai Tambah Dana Kasad Simpanan Pokok Simpanan Wajib Simpanan Khusus Simpanan Wajib Khusus Simpanan Wajib Kredit SHU dari Puskop Cadangan SHU
---	--

Sumber: Laporan Keuangan Tahun 2019 Primkopad

Tabel 2. Ilustrasi Laporan Sisa Hasil Usaha

Pendapatan
Unit Usaha Toko
Penjualan Barang
Harga Pokok Penjualan
Unit Simpan Pinjam
Biaya-biaya
Sisa Hasil Usaha

Sumber: Laporan Keuangan Tahun 2019 Primkopad



PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI PADA TANGGUNG JAWAB SOSIAL: KASUS PT NUSANTARA FOOD

Poppy Dian Indira Kusuma

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Pendahuluan

Tujuan perusahaan tidak hanya berhenti untuk menghasilkan laba. Fokus perusahaan yang hanya pada penciptaan laba saja telah banyak dikritik karena perusahaan semacam ini dianggap hanya mengejar tujuan jangka pendek saja. Kenyataannya, untuk dapat bertahan di dalam bisnis dalam jangka waktu yang panjang, perusahaan perlu mengejar tujuan-tujuan yang bersifat jangka panjang. Tujuan-tujuan jangka panjang perusahaan di antaranya adalah penciptaan atau peningkatan legitimasi perusahaan.

Legitimasi adalah salah satu tujuan jangka panjang yang hampir bisa dipastikan ingin dicapai oleh semua perusahaan. Para peneliti meyakini bahwa luaran-luaran positif perusahaan dihasilkan melalui mekanisme legitimasi. Perusahaan yang memiliki legitimasi tinggi akan lebih mudah untuk mendapatkan luaran-luaran positif yang diinginkan, seperti: meningkatnya reputasi perusahaan (File dan Prince, 1998; Wang dan Qian, 2011), memudahkan perusahaan untuk mendapatkan sumber daya yang dikuasai oleh pemangku kepentingan (Fombrun et al., 2000), dan memberikan kepuasan kepada konsumen (contohnya: Brown dan Dacin, 1997; Mohr et al., 2001; Mohr dan Webb, 2005).

Untuk mendapatkan atau meningkatkan legitimasi, perusahaan perlu mengelola semua aspek dalam bisnisnya, baik aspek keuangan maupun non-keuangan. Perusahaan pada umumnya memberikan perhatian yang besar pada pengelolaan aspek keuangan. Namun, perusahaan memiliki preferensi yang berbeda dalam mengelola aspek non-keuangannya. Hal ini bisa disebabkan karena: (1) aspek-aspek non-keuangan yang bisa dikelola oleh perusahaan sangat beragam, sehingga preferensi perusahaan atas aspek non-keuangan apa yang akan dikelola, akan sangat berpengaruh terhadap pengelolaan aspek non-keuangannya; (2) pengelolaan aspek non-keuangan acapkali tidak dipandu oleh aturan atau standar yang jelas, seperti halnya pada pengelolaan aspek keuangan; (3) pengelolaan aspek non-keuangan acapkali bersifat voluntary (sukarela) sehingga beberapa perusahaan yang fokusnya pada pencapaian tujuan-tujuan yang disyaratkan oleh aturan atau hukum saja, merasa tidak penting untuk mengelolanya.



Penelitian-penelitian terdahulu menunjukkan bahwa keterlibatan perusahaan dalam aktivitas tanggung jawab sosial merupakan salah satu upaya untuk mendapatkan legitimasi. Hal ini menepis pandangan lama yang mengatakan bahwa aktivitas tanggung jawab sosial perusahaan adalah bersifat altruistik. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa keterlibatan perusahaan dalam aktivitas tanggung jawab sosial bersifat strategik (Werbel dan Wortman, 2000) yang artinya keterlibatan perusahaan dalam aktivitas tanggung jawab sosial memang direncanakan dan syarat maksud/tujuan.

Literatur tanggung jawab sosial menunjukkan bahwa laporan tanggung jawab sosial menjadi salah satu informasi yang dipertimbangkan oleh investor dalam membuat keputusan investasi. Hal ini terlihat dari reaksi investor yang tercermin dalam harga saham. Oleh karenanya, pengungkapan informasi tanggung jawab sosial menjadi tindakan yang penting bagi perusahaan untuk mengarahkan keputusan investor. Selain itu, konten dari laporan tanggung jawab sosial yang akan dipublikasikan menjadi penting untuk dipikirkan oleh perusahaan secara mendalam agar informasi yang diberikan dapat menghasilkan reaksi positif dari investor.

Usaha untuk mendapatkan reaksi positif ini acapkali diwarnai dengan tindakan-tindakan oportunistik dari manager. Sebagai contoh, manager melakukan investasi yang berlebihan pada tanggung jawab sosial untuk mendatangkan manfaat pribadi, seperti efek warm glow bagi manager atau meningkatkan reputasi pribadi manager.

Penulisan kasus ini dimotivasi oleh tiga alasan: (1) kasus ini bertujuan untuk memberikan bahan untuk pembelajaran dalam mata kuliah etika bisnis dan mata kuliah-mata kuliah lain yang di dalamnya terdapat kajian tentang tanggung jawab sosial; (2) meskipun penelitian telah banyak mengkaji tanggung jawab sosial dalam perspektif etika, namun keterkaitan keduanya belum banyak ditemukan dalam pembelajaran, (3) selama ini, tanggung jawab sosial banyak dikaji dari sisi positifnya, seperti: tanggung jawab sosial memberikan manfaat positif bagi perusahaan dan pemangku kepentingan, namun sisi gelap dari tanggung jawab sosial kurang dibahas dalam pembelajaran.

Tujuan Pembelajaran dan Panduan Implementasi

Penulisan kasus ini bertujuan untuk menyediakan bahan pembelajaran berbasis kasus untuk dapat diterapkan kepada mahasiswa pada jenjang S1. Kasus ini akan menstimulasi cara berpikir kritis dan ide-ide kreatif mahasiswa untuk membuat keputusan-keputusan terkait dengan kasus yang diberikan. Sebagai prasyarat, sebelum mengerjakan kasus ini, mahasiswa telah mendapatkan pengetahuan tentang tanggung jawab sosial beserta dimensi-dimensinya, serta pemahaman tentang proses individu dalam membuat keputusan etis.

Melalui kasus ini, mahasiswa akan diminta bertindak sebagai manager dari sebuah perusahaan, yang akan membuat keputusan terkait dengan alokasi dana perusahaan untuk aktivitas tanggung jawab sosial perusahaan di tahun depan. Mengingat tanggung jawab sosial merupakan konsep yang multi-dimensional dan dampaknya juga bisa mengena kepada berbagai pihak (multi-party),



maka melalui kasus ini mahasiswa akan menghadapi dilema dalam membuat keputusan. Kasus ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengkaji kasus ini dari berbagai perspektif, baik perspektif etik maupun perspektif bisnis.

Ilustrasi yang disajikan di dalam kasus ini merujuk pada perusahaan rekaan, bernama PT. Nusantara Food. Namun demikian, sebagian informasi yang disajikan mengadaptasi dari perusahaan nyata di Indonesia, sehingga dalam menyelesaikan kasus ini, mahasiswa dapat melihat best practices yang ada di Indonesia untuk dianalisis dan dijadikan acuan dalam menyelesaikan kasus ini. Dalam proses menganalisis kasus ini, mahasiswa diberi kesempatan untuk mencari dan memilih data-data yang relevan, baik yang tersedia di dalam kasus ini maupun dari sumber lainnya, untuk dapat mendukung analisisnya. Dengan demikian, kemampuan berpikir analitis mahasiswa akan terasah sehingga mahasiswa akan memiliki pemahaman yang lebih dalam tentang tanggung jawab sosial dan tentang pengambilan keputusan etis dan bisnis. Selain itu, kasus ini juga akan mengasah softskill mahasiswa karena penyelesaian kasus ini membutuhkan partisipasi aktif dan interaktif mahasiswa sehingga kemampuan mengemukakan pendapat secara lisan dan tulisan mahasiswa akan terasah.

Penggunaan kasus ini di dalam pembelajaran dapat dilakukan dengan beberapa model implementasi. Kasus ini dapat digunakan sebagai bahan pelengkap di dalam menyampaikan materi tentang tanggung jawab sosial atau didiskusikan secara khusus dalam satu sesi pembelajaran. Jika kasus ini didiskusikan dalam satu sesi khusus, dosen akan berperan sebagai fasilitator yang menstimulasi

dan mengarahkan diskusi. Fasilitator dapat menstimulasi diskusi dengan ‘menggarisbawahi’ informasi-informasi atau data-data penting yang diilustrasikan di dalam kasus ini.

Landasan Teoretis

Tanggung jawab sosial merupakan konsep yang multi-dimensional. Menurut Carroll dan Sabana (2010), tanggung jawab sosial memiliki 4 dimensi, yaitu: ekonomi, hukum, etik, dan filantropi. Menurut pandangan teori legitimasi, pengungkapan tanggung jawab sosial mampu memberikan manfaat legitimasi bagi perusahaan (Dowling dan Pfeffer 1975). Artinya, informasi tentang tanggung jawab sosial dapat memengaruhi legitimasi perusahaan. Oleh karena itu, mengungkapkan informasi tanggung jawab sosial merupakan salah satu tindakan strategis perusahaan yang bertujuan untuk memengaruhi persepsi pemangku kepentingan atas legitimasi perusahaan (Merkl-Davies dan Brennan 2007; Hopwood 2009; Cho dkk.2010).

Tidak mengherankan jika sekarang ini banyak perusahaan yang menganggap bahwa dana yang dikeluarkan untuk kegiatan tanggung jawab sosial bukanlah pengeluaran, tetapi investasi karena dalam jangka panjang akan mendatangkan manfaat bagi perusahaan. Bahkan penelitian membuktikan adanya fenomena investasi berlebihan pada tanggung jawab sosial yang dilakukan oleh manager (sebagai contoh, lihat: Kusuma dan Sholihin, 2018). Investasi berlebihan yang dilakukan manager ini bisa dipicu oleh berbagai motif, yang terkadang sulit untuk diidentifikasi.



Kasus PT Nusantara Food

Profil Nusantara Food

Nusantara Food adalah perusahaan milik swasta yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman yang didirikan pada tahun 1970. Produk utama Nusantara Food adalah makanan dan minuman berbahan dasar susu sapi. Produk-produk yang dihasilkan oleh Nusantara Food antara lain: berbagai varian susu cair dalam kemasan siap minum, susu bubuk, yoghurt, permen coklat, mayonaisse, dan keju. Area pemasaran produk-produk Nusantara Food tidak hanya terbatas pada pasar domestik tetapi telah merambah ke pasar internasional. Nusantara Food adalah perusahaan terbuka yang sahamnya dimiliki oleh publik.

Pada tahun ini, yaitu akhir tahun 2020, perusahaan sedang merencanakan kegiatan tanggung jawab sosialnya untuk tahun 2021. Para manager yang tergabung dalam ‘tim CSR’ perusahaan sedang berkumpul dalam sebuah rapat untuk membahas perencanaan tersebut. Salah satu bahasan penting yang belum juga mendapatkan titik temu adalah berapa seharusnya perusahaan mengalokasikan dananya untuk kegiatan tanggung jawab sosial untuk tahun 2021.

Salah satu manager bernama Irfan menyampaikan pendapatnya bahwa untuk mengambil keputusan tentang alokasi dana untuk tanggung jawab sosial, perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut antara lain: kinerja sosial perusahaan tahun lalu, rencana kegiatan tanggung jawab sosial yang telah ditargetkan untuk dilaksanakan pada tahun 2021, dan kondisi keuangan perusahaan.

Menurut informasi, perusahaan-perusahaan di Indonesia pada umumnya mengalokasikan dananya untuk tanggung jawab sosial sebesar 2 sampai dengan 5 persen dari laba perusahaan. Salah satu manager bernama Dzaky berpendapat bahwa tahun ini sebaiknya perusahaan menaikkan alokasi dana untuk tanggung jawab sosial. Alasannya agar dana tersebut dapat memberikan manfaat kepada lebih banyak orang. Selain itu, pengeluaran untuk tanggung jawab sosial akan mendatangkan manfaat bagi perusahaan dalam jangka panjang. Ia juga berasumsi bahwa semakin besar dana yang dialokasikan maka potensi manfaat yang akan didapatkan juga besar.

Sejalan dengan pemikiran Dzaky, manager yang lain yang bernama Lubna juga sepakat agar perusahaan mengalokasikan dana yang besar untuk kegiatan tanggung jawab sosial tahun 2021. Lubna berpendapat bahwa alokasi dana sebesar 10% dari laba perusahaan adalah angka yang pas. Pertimbangan Lubna adalah dengan alokasi dana yang besar seperti itu, reputasi pribadi manager akan meningkat karena manager akan dipandang sebagai socially responsible manager.

Nameera, salah satu manager yang tergabung dalam tim CSR, juga mengemukakan pendapatnya. Menurutny, tugas utama manager adalah mentransfer kekayaan sebesar-besarnya untuk investor. Oleh karena itu, ia cenderung mengambil keputusan untuk mengalokasikan dana untuk tanggung jawab sosial 2% saja seperti perusahaan pada umumnya. Alokasi dana yang terlalu besar akan mengurangi keuntungan untuk investor.



Sepakat dengan Nameera, manager lain yang bernama Andreas, juga berpendapat bahwa sebaiknya perusahaan mengalokasikan dana untuk tanggung jawab sosial dalam jumlah yang kecil saja karena alokasi dana yang besar akan mengurangi laba perusahaan, yang nantinya akan mengurangi bonus untuk manager.

Berikut ini adalah ikhtisar keuangan dan cuplikan laporan tanggung jawab sosial perusahaan.

Ikhtisar Keuangan Nusantara Food

Berikut ini adalah data penjualan bersih, asset, liabilitas, ekuitas, dan laba perusahaan untuk tahun 2018 dan 2019.

(Dalam triliun rupiah)	2018	2019
Penjualan Bersih	37,85	45,05
Aset	17,75	20,09
Liabilitas	6,80	8,04
Ekuitas	10,95	12,05
Laba	3,35	6,13

Cuplikan Laporan Keberlanjutan Perusahaan Tahun 2019

Tanggung Jawab pada Kualitas Produk

Perusahaan memiliki komitmen yang tinggi untuk menghasilkan produk-produk yang berkualitas tinggi. Berbagai upaya dilakukan untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas. Salah satunya

adalah perusahaan berusaha mendapatkan berbagai akreditasi terkait dengan manajemen mutu. Pada tahun 2018, perusahaan telah berhasil mendapatkan sertifikasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001. Pada tahun 2021, perusahaan berencana untuk mendapatkan akreditasi Good Warehouse Practices (GWP) untuk pabrik-pabrik yang dimiliki perusahaan. Untuk itu persiapan untuk mendapatkan akreditasi tersebut telah dimulai sejak tahun ini.

Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Nusantara Food memiliki komitmen yang besar untuk berinvestasi dalam pengembangan kemampuan, profesionalisma, dan keseimbangan hidup karyawan kami karena sumber daya manusia merupakan komponen penting dalam perusahaan. Tujuannya adalah agar karyawan dapat berkontribusi lebih besar pada perusahaan. Untuk mewujudkan komitmen tersebut, perusahaan berusaha menciptakan lingkungan kerja yang aman dan adil, di mana hak setiap karyawan dihormati dan setiap karyawan dapat mencapai potensi terbaiknya.

Pada tahun 2021, perusahaan memiliki target untuk mengurangi Tingkat Frekuensi Total Tercatat (TRFT) kecelakaan kerja di pabrik sebesar 60% dari tahun sebelumnya. Selain itu, perusahaan juga berencana untuk membuat program konseling bagi karyawan yang diberi nama 'Share and care.' Program ini bertujuan untuk memberikan layanan konseling bagi karyawan sehingga tanda-tanda awal ketidakpuasan karyawan terhadap perusahaan dapat diidentifikasi lebih dini. Selanjutnya, program ini diharapkan dapat menurunkan tingkat turnover karyawan.



Kepedulian pada Hak Asasi Manusia

Sejak tahun 2018, Nusantara Food telah mengembangkan program pemberdayaan peternak lokal, dan sampai dengan tahun 2020, perusahaan telah berhasil memberdayakan 150 peternak lokal. Pemberdayaan peternak lokal ini telah banyak menuai penghargaan dari berbagai pihak, di antaranya pemerintah. Pada tahun 2021, perusahaan berencana meningkatkan jumlah peternak yang akan diberdayakan menjadi 250 peternak.

Integritas Perusahaan

Nusantara Food memiliki komitmen untuk selalu menjunjung tinggi prinsip-prinsip bisnis yang sehat melalui peningkatan integritas usaha. Untuk meningkatkan integritas usaha, perusahaan menerapkan aturan tentang anti-suap/anti korupsi. Perusahaan tidak memberi atau menerima suap atau manfaat lain yang tidak layak, yang melanggar prinsip bisnis yang sehat.

Sebagai salah satu bentuk usaha perusahaan untuk meningkatkan integritas karyawan, mulai tahun 2018, setiap tahun perusahaan mengirimkan karyawannya untuk mengikuti pelatihan tentang “kebijakan dan prosedur anti-suap/anti-korupsi di dalam organisasi.” Oleh karena itu, sampai dengan tahun 2020 ini, sebanyak 60% karyawan telah mendapatkan pelatihan tentang kebijakan dan prosedur anti-suap/anti-korupsi.

Berdasarkan informasi dan data yang disajikan di dalam kasus, mahasiswa diminta untuk membahas beberapa hal, di antaranya sebagai berikut.

1. Peran dan tugas manager di dalam perusahaan.
2. Kelompok pemangku kepentingan utama perusahaan.
3. Komponen-komponen dalam laporan tanggung jawab sosial perusahaan.
4. Pengukuran kinerja sosial perusahaan.
5. Penilaian etis terkait dengan investasi berlebihan pada tanggung jawab sosial.
6. Keputusan terkait dengan alokasi dana yang tepat untuk kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan.

Referensi

1. Brown, Tom J. dan Peter A. Dacin. 1997. "The Company and the Product: Corporate Associations and Consumer Product Responses." *Journal of Marketing* 61, no.1: 68–84.
2. Cho, Charles H., Robin W. Roberts, dan Dennis M. Patten. 2010. "The Language of US Corporate Environmental Disclosure." *Accounting, Organizations and Society* 35, no. 4: 431–443.
3. Dowling, John dan Jeffrey Pfeffer. 1975. "Organizational Legitimacy: Social Values and Organizational Behavior." *Pacific Sociological Review* 18: 122-136.
4. File, Karen M. dan Russ A. Prince. 1998. "Cause Related Marketing and Corporate Philanthropy in the Privately Held Enterprise." *Journal of Business Ethics* 17: 1529-1539.



5. Fombrun, C. J., N. A. Gardberg, dan M. L. Barnett. 2000. Opportunity platforms and safety nets: Corporate reputation and reputational risk. *Business Society Review* 105 (1):85–106.
6. Hopwood, Anthony G. 2009. “Accounting and the Environment. ”*Accounting, Organizations and Society* 34, no. 3–4: 433–439.
7. Merkl-Davies, Doris M. dan Niamh M. Brennan. 2007. “Discretionary Disclosure Strategies in Corporate Narratives: Incremental Information or Impression Management?” *Journal of Accounting Literature* 26: 116–194.
8. Mohr, Lois A., Deborah J. Webb, dan Katherine E. Harris. 2001. “Do Consumers Expect Companies to be Socially Responsible? The Impact of Corporate and Socially Responsibility on Buying Behavior.” *Journal of Consumer Affairs* 35, no. 1: 45–72.
9. Mohr, Lois A. dan Deborah J. Webb. 2005. “The Effects of Corporate Social Responsibility and Price on Consumer Responses.” *The Journal of Consumer Affairs* 39, no. 1: 121–147.
10. Wang, Heli dan Cuili Qian. 2011. “Corporate Philanthropy and Corporate Financial Performance: The Roles of Stakeholder Response and Political Access.” *Academy of Management Journal* 54, no. 6: 1159–1181.
11. Werbel, J. D., dan Wortman, M. S. (2000). Strategic philanthropy: Responding to the negative portrayals of social

- responsibility. *Corporate Reputation Review*, 3, 124-136.
12. Kusuma, P. D. I., Sholihin, M., dan Agridansia, P. P. (2018). The Effect of Pay Schemes and Long-Term Orientation on Managers' CSR Overinvestment Ethical Judgments.
 13. *International Journal of Economics and Management* 12 (S1): 79-90.



USAHA KERAJINAN ‘GUYUB RUKUN CRAFT’

Puji Lestari

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Sudah seminggu berlalu sejak pertemuan para anggota kelompok pengrajin dilakukan. Pada pertemuan itu, Bu Amira mengeluhkan mahalnya bahan-bahan untuk pembuatan karya kerajinan. Apalagi dengan adanya pandemi Covid 19 yang melanda dunia. Harga bahan yang sebelumnya sudah mahal jadi semakin terasa mahal. Bukan hanya karena harga bahan itu sendiri yang mahal, namun harga barang-barang kebutuhan lainnya yang juga semakin mahal. Hal ini menyebabkan cadangan dana untuk kerajinan menjadi semakin terbatas. Maklumlah, pembiayaan pembuatan kerajinan selama ini berasal dari uang belanja harian yang disisihkan. Apa yang disampaikan Bu Amira sebetulnya dirasakan juga oleh semua anggota. Biaya hidup yang semakin meningkat, sementara penghasilan yang cenderung tetap-kalau tidak bisa dikatakan menurun- harus disiasati oleh semua anggota.

“Bu Rara...” seru B Aira. “Bagaimana kalau kita turunkan harga jual produk kerajinan kita? Saya, Bu Novi, Bu Amira dan Bu Intan terdiam. Sudah sejak lama kami juga memikirkan hal yang sama. “Produk yang kita hasilkan sebenarnya unik” kata Bu Novi. Di buat handmade, perlu ketelitian dan ketelatenan dalam pengerjaan membuat karya kami memang unik, tak mungkin sama persis antar produk. Berbeda dengan produk-produk standar yang dihasilkan dengan mesin, yang bisa menghasilkan produk terstandar dalam jumlah besar dalam waktu yang relative singkat. Semua setuju dengan Bu Novi. “Selama ini, hanya kalangan tertentu yang membeli produk kita, kadang karena pertemanan. Kalau hanya melihat fungsinya, banyak produk sejenis yang tersedia di pasar dengan harga yang jauh lebih murah” kata Bu Intan menguatkan fakta yang disampaikan Bu Novi. Saya termenung. Selama ini, produk kerajinan kami pasarkan melalui acara pameran yang diselenggarakan instansi-instansi baik pemerintah maupun swasta, juga melalui pemasaran online melalui whatsapp group yang sekarang banyak bertebaran. Namun hal itu belum membuahkan hasil yang kami inginkan. Pernah berusaha mengajukan untuk mendapatkan pembinaan dari program Corporate Social Responsibility perusahaan, namun belum berhasil.

Mimpi kami, dapat menghasilkan produk kerajinan yang diterima pasar. Kepuasan batin menjadi salah satu yang kami dapatkan, mungkin melebihi kepuasan material yang kami terima. Ini tidak menutup harapan kami untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. Teringat awal-awal perjuangan, berbekal kecintaan menyulam, menjahit dan melukis, kami berlima belajar bersama, saling berbagi ketrampilan, terutama jika ada pola atau teknik baru dalam pembuatan kerajinan. Awal belajar tentu menggunakan



kain seadanya, yang penting bisa belajar. Lama kelamaan ketika ketrampilan mulai terasah baik, kami memberanikan diri untuk mencoba membuat barang-barang kerajinan olah tekstil (ecoprint, shibori, batik). Produk kerajinan yang sudah pernah dihasilkan misalnya pashmina/kerudung dan tote bag.



Gambar 1. Totebag



Gambar 2. Kerudung

Sesuai namanya ecoprint dari kata eco asal kata ekosistem (alam) dan print yang artinya mencetak, batik ini dibuat dengan cara mencetak dengan bahan-bahan yang terdapat di alam sekitar sebagai kain, pewarna, maupun pembuat pola motif. Bahan yang digunakan berupa dedaunan, bunga, batang bahkan ranting. Tidak seperti batik tulis atau cap yang pada tahap tertentu menggunakan bahan kimia, ecoprint menggunakan unsur-unsur alami tanpa bahan sintesis atau kimia. Karena itulah batik ini sangat ramah lingkungan dan tidak menimbulkan pencemaran air, tanah atau udara (Wahyuni,2020).Sementara shibori berasal dari Jepang. Shibori berasal dari kata kerja 'shiboru' yakni merupakan teknik

pewarnaan kain yang mengandalkan ikatan dan celupan. Motif yang dihasilkan seringkali tak jauh berbeda dengan batik (meskipun dari segi pengerjaan lebih mudah dan sederhana). Tak heran jenis kain yang satu ini acap kali disebut dengan ‘batik’ asal Jepang (Kumparan, 2018).

Teringat beberapa pelatihan yang pernah kami ikuti (tepatnya, salah satu dari kami yang mengikutinya). Pelatihan ecoprint dan bahan-bahan untuk membuatnya cukup mahal. Linen 55rb/m, cuka teknik 25rb/200ml, baking soda 25.000/500gram, tawas 20.000/500gram, tunjung 25rb/500gr, soda ash 25rb/500gr. Harga pokok yang cukup mahal, dan dengan pembuatan secara handmade, wajar saja jika harga jualnya jauh lebih tinggi dibandingkan dengan produk printing.

Lintasan-lintasan pikiran seperti disampaikan Bu Amira sulit dilakukan. “Kita coba pemasaran online melalui web atau toko-toko online” usul Bu Aira. Kami pernah membicarakannya beberapa waktu kemudian. Namun kami menyadari kapasitas kami yang terbatas, khawatir tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan, jika tiba-tiba permintaan melonjak. Apalagi kami tentu saja tidak bisa mencurahkan waktu penuh untuk membuat kerajinan, mengingat tugas-tugas domestik yang tidak mungkin ditinggalkan.

Bengkel kerja kami juga seadanya, yaitu di rumah-rumah kami. Secara rutin kami mengadakan pertemuan, terutama jika ada event-event pameran yang akan kami ikuti, atau ketika akan mengikuti pelatihan-pelatihan tertentu. Pernah mencoba membuat batik biasa, sulit untuk mengerjakan proses-proses bertahap pembuatan batik, terutama tahap pencelupan warna yang menyisakan limbah



cair yang harus dibuang, dan penjemuran/pengeringan yang memerlukan tempat yang luas.

“Jangan lupa Sabtu depan jam 8 ya Bu Rara....” Bu Intan mengingatkan. Sabtu depan adalah acara pelatihan pembuatan teknik ecoprint baru, kali ini saya yang mengikuti. Pelatihan-pelatihan ini memperkaya pengetahuan kami tentang ecoprint. Puas batin kami jika hasil karya kami digunakan dan bermanfaat bagi orang lain. Tote bag kami ramah lingkungan, mengurangi penggunaan tas-tas plastik yang limbahnya menjadi ancaman keselamatan bumi dan umat manusia. Pashmina dan kerudung-kerudung kami mempercantik penampilan wanita. Suatu saat mungkin akan ada karya kami lainnya... Kami terus belajar dan bermimpi....kelak memiliki bengkel kerja yang lebih representatif dan bisa menampung karya-karya kami... Suatu saat kami melihat lalu lalang karya kami dipakai banyak orang....

Referensi

1. Upik Wahyuni. 2019. <https://mediacenter.slemankab.go.id/batik-ecoprint-kontemporer-unik-dan-ramah-lingkungan/>, diakses 5 Oktober 2020.
2. <https://kumparan.com/kumparanstyle/berkenalan-dengan-shibori-si-kain-batik-asal-jepang-1537789140189718307/full>, diakses 5 Oktober 2020.



AUDIT JASA KONSTRUKSI

Karina Odia Julialevi

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Profil Organisasi

Anda saat ini berperan sebagai Senior Auditor dalam suatu Kantor Akuntan Publik yang cukup ternama yaitu KAP Karina, Putri dan Rekan. Anda bertugas untuk melaksanakan audit; bertanggung jawab untuk mengusahakan biaya audit dan waktu audit sesuai dengan rencana; dan bertugas untuk mengarahkan dan mereview pekerjaan auditor junior.

Sebagai sebuah perusahaan Akuntan Publik, KAP Karina, Putri dan Rekan memberikan jasa asurans, yang meliputi :

- a. Jasa audit atas informasi keuangan historis;
- b. Jasa reviu atas informasi keuangan historis; dan
- c. Jasa asurans lainnya.

KAP Karina, Putri dan Rekan

KAP Karina, Putri dan Rekan juga memberikan jasa lainnya yang berkaitan dengan akuntansi, keuangan, dan manajemen sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

KAP Anda juga menjunjung nilai-nilai luhur seperti yang tercantum dalam UU RI Nomor 5 Tahun 2011 tentang Akuntan Publik.

Jasa layanan dan wawasan yang diberikan oleh KAP Anda bertujuan membantu membangun kepercayaan dan memainkan peran penting dalam membangun dunia kerja yang lebih baik bagi karyawan, klien, dan komunitas.

Dalam penugasan, Anda diminta menilai dan memperoleh bukti audit yang memadai sehingga dapat mengidentifikasi bagian perusahaan mana saja yang memiliki risiko kecurangan tinggi.

Bisnis Klien

Saat ini, KAP Karina, Putri dan Rekan memperoleh klien yang berasal dari industri farmasi. Klien Anda adalah PT Bina Agung Damar Buana sebagai penyedia barang dan jasa serta mitra RSUD BLU. PT Bina Agung Damar Buana melakukan kontrak kerja dalam pengadaan obat farmasi, gas medis, Alkes (alat – alat Kesehatan) dan BMHP (Bahan Medis Habis Pakai) Farmasi seperti vaksin, reagensia, etiket obat, kertas puyer dan botol sirup racikan.

Anda ditugaskan menjadi Ketua Tim Audit atas penugasan audit perusahaan farmasi ini. Dalam mempermudah pelaksanaan



audit, Anda dan Tim Audit menyusun jadwal audit berupa planning, interim visit, stock take, dan final visit. Hal ini dilakukan dalam rangka memahami bisnis klien secara mendalam sehingga dapat dilakukan penaksiran risiko kecurangan.

Risiko Bisnis PT Bina Agung Damar Buana

Anda menggunakan pengetahuan dan pengalaman dari risiko bisnis klien untuk menentukan luasan yang tepat terhadap bukti audit yang diperlukan. Pemahaman secara menyeluruh atas bisnis dan industri klien serta operasional perusahaan dilakukan melalui wawancara, observasi, vouching, dan melakukan pengujian yang diperlukan.

Dugaan awal Anda menentukan bahwa PT Bina Agung Damar Buana memiliki risiko bisnis rendah. Risiko bisnis yang rendah ini tercermin pada pemahaman atas :

- a. Siklus, proses dan model bisnis perusahaan
- b. Aspek pengendalian internal dan sistem informasi, dan
- c. Kondisi industri perusahaan masing-masing berdasarkan regulasi yang relevan seperti Peraturan Pemerintah, Permenkes dan perpajakan.

Risiko bisnis klien mengindikasikan bahwa perusahaan gagal mencapai tujuannya dan laporan keuangan yang tidak andal, hal ini dapat terlihat dari adanya salah saji yang material. Buruknya efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan juga terlihat selama proses turun lapangan. Selain risiko tersebut, muncul juga risiko atas ketidakpatuhan perusahaan akan hukum dan pemerintah.

Selama penugasan audit, Anda juga menemukan adanya indikasi kecurangan-kecurangan yang terjadi dalam perusahaan baik dari manajemen maupun tata kelola perusahaan.

Pengambilan Keputusan Auditor

Informasi berikut merupakan informasi yang Anda peroleh dalam mengaudit PT Bina Agung Damar Buana yaitu adanya indikasi kecurangan. Atas kecurangan yang terjadi, Anda diharuskan menentukan keputusan untuk menaksir risiko atas kecurangan tersebut.

Indikasi Kecurangan e-procurement

Dalam proses pemahaman bisnis klien melalui penjadwalan audit, Anda bersama dengan tim memperoleh informasi adanya indikasi kasus kecurangan pengadaan barang secara online (e-procurement) sebesar Rp 3.000.000.000,00 yang melibatkan pejabat pengelola dan penyedia barang.

Pengadaan barang ini menimbulkan celah korupsi yang dapat dimanfaatkan baik selama masa perencanaan, pengadaan lelang, hingga pelaksanaan teknis. Kecurangan ini diakibatkan persekongkolan tender dengan manipulasi sertifikat terkait kompetensi pihak pengadaan barang atau supplier.

Kasus kecurangan tersebut berdampak pada risiko bisnis klien yang menyebabkan potensi kerugian pada PT Bina Agung Damar Buana



Anda sebagai Senior Auditor yang diberikan tanggung jawab sebagai Ketua Tim Audit harus melaporkan informasi tersebut melalui Kertas Kerja Audit (KKA) kepada partner. Anda mengambil keputusan untuk menaksir risiko kecurangan tersebut secara individual tanpa melibatkan tim.



CATERING AL MAIDAH (CAM) MASJID BAITUL MUSLIMIN (MBM)

Uswatun Hasanah
Hijroh Rokhayati
Krisnhoe R. Fitrijati

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Pendahuluan

Sejarah perkembangan Islam menunjukkan keberhasilan Rasulullah Muhammad Sallallahu 'Alaihi Wassalam (SAW) mengelola masjid dalam rangka membangun masyarakat madani. Dalam rangka i'tiba Rasul dan membangun generasi yang kuat secara agama, sosial dan ekonomi, konsep pengelolaan masjid saat ini banyak diarahkan pada pemberdayaan masyarakat yang berpusat dari masjid. Sebut saja salah satu contoh masjid di Indonesia yang lebih dulu sukses menjadikan masjid bukan hanya sebagai sebagai tempat beribadah, tetapi juga pusat pendidikan dan perekonomian, yaitu Masjid Jogokaryan di Yogyakarta.

Berharap sukses yang sama, maka takmir Masjid Baitul Muslimin (MBM) melakukan studi banding ke Jogokaryan pada tahun 2015 dan memperoleh banyak tilikan (insight) baru dalam pengelolaan masjid. Semua biro di dalam kepengurusan takmir menyusun proposal program untuk menghidupkan masjid, lengkap dengan rencana anggaran untuk mendanai kegiatan tersebut. Salah satu program di Biro Pembinaan Ibu-ibu yang sangat krusial untuk mendukung semua kegiatan keagamaan maupun non-keagamaan di lingkungan MBM adalah badan usaha katering (penyedia konsumsi/jasa boga berupa snack dan nasi box/prasmanan). Maka dibentuklah Catering Al Maidah (CAM) untuk menjalankan amanah tersebut sekaligus sebagai badan usaha penghasil pendapatan (revenue generating) milik MBM.

Tujuan lain dari didirikannya badan usaha katering milik MBM adalah memberdayakan masyarakat di lingkungan masjid sekaligus meningkatkan perekonomian keluarga di sekitar masjid. Bagi masyarakat yang memiliki keahlian memasak dapat menjadi anggota tim katering. Sedangkan sisanya dapat berperan sebagai konsumen atau pelanggan katering maupun pemasok bahan baku yang akan diolah untuk memenuhi konsumsi saat kegiatan di masjid maupun di rumah warga masyarakat yang membutuhkan jasa katering. Dengan berputarnya perekonomian secara lokal di lingkungan masjid, diharapkan mampu membangun masyarakat madani yang mandiri secara ekonomi.



Profil dan Kasus

Catering Al Maidah dikelola oleh tim administrasi dan tim chef (juru masak), di bawah binaan ketua Biro Pembinaan Ibu-ibu Takmir MBM. Manajemen CAM dalam tim administrasi terdiri dari ketua, sekretaris, dan bendahara. Adapun tim chef dan master chef saat didirikan berjumlah 6 orang ibu rumah tangga yang aktif sebagai tim penggerak PKK di lingkungan RT/RW sekitar MBM. Saat ini anggota tim chef bertambah seiring dengan penambahan jenis menu CAM yang diandalkan dari tiap chef. Saat direkrut untuk bergabung bersama CAM, masing-masing chef telah memiliki usaha kuliner. Ada yang berjualan mie goreng dan nasi goreng, kupat tahu, maupun mengisi berbagai snack basah di warung dan toko kue, maupun menerima pesanan nasi box.

Ciri khas masakan yang ditawarkan oleh CAM adalah masakan halal, sehat dan non-MSG. Variasi menu di CAM lebih banyak menu tradisional atau yang sehari-hari dekat dan enak di lidah masyarakat Jawa Tengah pada umumnya. Namun demikian, CAM juga memiliki alternatif masakan khas dari daerah lain seperti masakan Padang dan Jawa Barat. Dengan demikian pelanggan CAM yang terdiri dari berbagai latar belakang daerah asalnya dapat dilayani. CAM melayani kebutuhan pemenuhan konsumsi untuk setiap kegiatan MBM dan juga melayani kebutuhan jamaah atau warga di lingkungan perumahan atau RT/RW di sekitar MBM.

Menu snack dapat dipesan mulai dari harga Rp6.000,- per box, sudah termasuk air mineral gelas. Sedangkan menu nasi box, ditawarkan mulai dari harga Rp10.000,- per dus, yang berisi nasi, sayur/oseng/sambal lalab dan lauk. Pelanggan juga dapat memesan menu prasmanan (bufet) lengkap yang ditawarkan

dengan harga mulai dari Rp12.500,- per porsi (sudah termasuk air mineral, kerupuk dan buah). Untuk melakukan pemesanan, calon pelanggan hanya perlu menghubungi tim administrasi dengan menyebutkan jenis pesanan dan jumlahnya, alamat yang dituju serta waktu yang disepakati untuk pengantaran pesanan (hari/tanggal dan jam). Pembayaran dapat dilakukan di muka via transfer bank, atau Cash on Delivery (COD) pada waktu yang telah disepakati. Segala kemudahan bagi pelanggan, baik saat pemesanan maupun pengantaran merupakan fasilitas yang ingin selalu dikedepankan oleh CAM agar dapat memuaskan pelanggan.

Kegiatan keagamaan di MBM yang memerlukan dukungan CAM secara rutin adalah Kajian Ahad pagi atau dikenal dengan JiHad Pagi. Sekretaris membagi jadwal piket penyediaan sarapan pagi sesuai susunan menu yang akan disajikan agar tidak monoton dalam satu bulan. Bendahara CAM menerima anggaran pelaksanaan JiHad Pagi dari bendahara MBM, kemudian mendistribusikannya kepada para chef yang bertugas. Harga yang ditetapkan per porsi adalah Rp10.000,-. Chef yang bertugas menerima pembayaran dimuka (sebelum jadwal masak jatuh tempo) dipotong infaq untuk CAM sebesar 2,5%, sesuai kesepakatan tim CAM. Tiap tahun tim CAM melaksanakan pertemuan untuk koordinasi dan mengevaluasi harga dan infaq yang ditetapkan.

Penetapan infaq yang dipotong dari penghasilan chef bertujuan membersihkan harta chef serta memberi kontribusi bagi pengembangan CAM sekaligus turut menghidupkan kegiatan MBM agar tidak bergantung kepada infaq jamaah (dari kotak infaq). Selain penghasilan dari pesanan untuk mendukung kegiatan masjid, Chef dituntut pula untuk menyetorkan infaq atas pelayanan kepada



pelanggan umum. Pelanggan umum di lingkungan MBM dapat memesan layanan CAM melalui nomor kontak yang tersedia (tim administrasi). Sekretaris CAM akan meneruskan pesanan kepada chef sesuai pesanan pelanggan atau berdasarkan menu andalan yang dimiliki para chef. Terkadang, pelanggan menghubungi langsung chef sesuai menu yang diinginkan. Biasanya pelanggan tetap sudah hafal menu tertentu yang dimasak oleh chef tertentu, yang masakannya enak di lidah dan penyajian serta pelayanannya memuaskan. Bendahara kesulitan menarik infaq dari penjualan langsung semacam itu karena tidak memiliki data pesanan pelanggan.

Seringkali terjadi kesalahpahaman terkait penjualan langsung ini, namun pihak pembina dari takmir merasa bahwa hal ini tidak menjadi masalah bagi CAM. Salah satu kejadiannya adalah saat Ibu Nur mengadakan arisan di rumahnya dan memesan snack dan nasi box kepada Bu Tedjo yang merupakan salah satu chef CAM. Bu Tedjo tidak menyarankan Ibu Nur untuk menghubungi Bu Bandi sebagai sekretaris CAM, melainkan langsung menerima pesanan Ibu Nur. Pada waktu yang disepakati antara Ibu Nur dan Bu Tedjo, Bu Vide (bendahara CAM) melihat WA story Bu Tedjo yang menampilkan masakan dengan caption bahwa pesanan Bu Nur sudah siap antar. Sepekan berlalu, Bu Vide tetap tidak menerima pemberitahuan maupun setoran infaq dari Bu Tedjo. Kemudian, Bu Vide melaporkan hal ini kepada pembina. Menurut pembina hal tersebut kemungkinan disebabkan ketidaktahuan pelanggan akan prosedur pemesanan di CAM, atau karena Ibu Nur merupakan pelanggan tetap Bu Tedjo sebelum bergabung ke CAM, sehingga Bu Tedjo tidak bisa membedakan, mana transaksi yang seharusnya untuk pribadi dan mana yang untuk CAM. Kejadian ini bisa berulang pada pelanggan dan chef yang lain.

Pada saat rapat berkala antara pembina, tim administrasi dan tim chef master chef CAM, biasanya bendahara akan melaporkan perolehan infaq dalam periode yang dilaporkan serta saldo kas yang merupakan kumpulan dana konsumsi JiHad Pagi MBM yang didapatkan dari takmir maupun dari para donatur. Di dalam rapat, pembina selalu mengingatkan prosedur serta kesepakatan harga dan besarnya infaq agar dipatuhi tim chef master chef. Ke depan, pembina menerapkan prosedur pemesanan menggunakan aplikasi berbasis android dengan menggandeng tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) FEB UNSOED.

Hasil pengamatan tim PkM terhadap operasional CAM, diketahui kelemahan yang harus segera diperbaiki dari unit bisnis bidang catering/kuliner adalah terkait perijinan usaha dan jaminan keamanan serta kehalalan masakan. Dengan adanya jaminan ini diyakini dapat menaikkan pangsa pasar CAM jika ingin go public, bukan hanya melayani masyarakat sekitar MBM saja. Dalam bidang pemasaran, tim PkM setuju untuk membuat aplikasi catering yang dapat mengintegrasikan data pesanan pelanggan ke chef sesuai menu andalannya, data pengantaran pesanan, dan data keuangan catering. Hal lain yang menjadi perhatian tim PkM adalah kemasan yang digunakan para chef. Walaupun sudah disepakati untuk menggunakan dus berwarna biru, terkadang masih ada pelanggaran dari chef dengan alasan kehabisan stok dus berwarna biru dan tidak menemukannya di toko. Menurut tim PkM desain kemasan yang ramah lingkungan saat ini menjadi isu penting, karena untuk kemasan plastik dan stereofom tidak terurai. Namun untuk menggunakan kemasan yang terbuat dari bahan anyaman bambu maupun penggunaan daun pisang, menurut para chef, selain harganya lebih mahal daripada bahan plastik, daun pisang juga sulit diperoleh saat ini.



Penutup

Sebagai UKM yang berangkat dari cita-cita besar takmir MBM agar memiliki unit usaha yang dapat menopang kegiatan keagamaan maupun kegiatan sosial kemasyarakatan berbasis masjid, CAM memiliki visi menjadi penyedia layanan kuliner berupa snack dan nasi box/prasmanan yang halal lagi baik (halalan toyyiban) dan ramah lingkungan. Adanya perbedaan pendapat dalam suatu organisasi merupakan hal yang wajar. Namun setiap unsur yang terlibat dalam organisasi harus menyikapi secara dewasa dan mengedepankan musyawarah dan mufakat.

Potensi yang dimiliki CAM untuk berkembang menjadi UKM yang solid dan dipercaya masyarakat perlu diupayakan bersama dengan cara menjalankan peran masing-masing unsur organisasi CAM secara bertanggung jawab. Kerjasama dengan pihak akademisi dapat dipertahankan untuk memberikan pencerahan dalam hal manajemen usaha. Pembinaan terhadap tim admin maupun tim chef menjadi agenda wajib yang dilakukan secara periodik, untuk mengingatkan kembali mengenai visi misi unit usaha MBM dan mempererat ikatan batin mereka terhadap CAM maupun kecintaannya terhadap MBM.

Pertanyaan Kasus

Berdasarkan kasus di atas, jawablah pertanyaan di bawah ini:

1. Jelaskan pengaruh informasi yang diberikan penjual terhadap konsumen. Apakah informasi tersebut adil bagi konsumen?

2. Menurut Saudara, apakah tindakan CAM terhadap konsumen merupakan tindakan yang tepat dari sudut pandang moral?
3. Apakah Saudara setuju dengan keputusan kemasan yang digunakan oleh CAM? Jelaskan alasan Saudara dengan mempertimbangkan isu lingkungan.
4. Bagaimana pengelolaan CAM yang etis sehingga mampu memberikan kepuasan pelanggan?
5. Bagaimana dilema etis yang dialami oleh anggota dan pengurus CAM atas pesanan yang diterima secara pribadi? Jelaskan faktor penyebab dilema etis tersebut.
6. Mengapa kasus yang terjadi di CAM menarik untuk dikaji dari sisi akuntansi dan manajemen?

Referensi

1. Hasanah, U., Rokhayati, H., Fitrijadi, K.R., Wulandari, R.A.S., 2020. Optimalisasi Pengelolaan Catering Asy Syifaa Mba Melalui Aplikasi Berbasis Android, Penjaminan Keamanan Dan Kehalalan Masakan, Strategi Clustering Dan Kualitas Untuk Keberlanjutan UMKM. Prosiding Seminar Nasional LPPM UNSOED 2020.



REALISASI ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA SMK ABC DI MASA PANDEMI

Adi Wiratno

Dosen Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Siti Uviyanti

SMK Muhammadiyah Adiwerna
Tegal

Masa pandemi covid-19 membuat ketidakstabilan keuangan di berbagai sektor, termasuk di sektor pendidikan swasta. Pendapatan dan belanja operasional pada sekolah swasta sangat terdampak oleh pandemi. Sebagai institusi pendidikan, sekolah tidak memperoleh laba atas usaha, namun pada sekolah swasta, jumlah peserta didik akan mempengaruhi pendapatan. Semakin

banyak peserta didik, pendapatan akan semakin meningkat melalui dana bantuan operasional sekolah (BOS) senilai Rp1.600.000,00 per peserta didik. Sekolah swasta diasumsikan akan mampu mengembangkan sekolah dengan akreditasi amat baik jika jumlah peserta didik mencapai 500 orang setiap tahun. Namun SMK ABC yang terletak di Tegal, hanya mempunyai peserta didik sejumlah 112 orang. Jumlah tersebut jauh dari kuantitas yang diharapkan, dan tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan sekolah.

SMK ABC Tegal berdiri pada tahun 1991 dan beroperasi hingga saat ini. Meskipun sudah 29 tahun berdiri, namun beberapa tahun terakhir, SMK ABC Tegal sedang mengalami penurunan jumlah peserta didik. Kondisi ini semakin diperparah dengan pandemi. Rata-rata peserta didik yang didapatkan setiap tahun hanya berkisar 20 hingga 30 orang peserta didik untuk 3 jurusan yang ada di SMK ABC Tegal.

Sebelum bulan Februari 2020, pengelolaan SMK ABC dilakukan secara terpusat oleh Yayasan. Yayasan juga memegang kendali atas SD, SMP dan SMK. Dalam perjalanannya, SMK ternyata memperoleh pendapatan paling sedikit, sehingga untuk biaya operasionalnya ditopang oleh penerimaan pendapatan dari SD dan SMP. Pada bulan Februari 2020 sekaligus di awal pandemi, pengelolaan SMK didesentralisasi dari Yayasan ke SMK. Yayasan mengganti Kepala Sekolah yang sebelumnya berasal dari unsur guru ke Kepala Sekolah berpengalaman yang berasal dari Jawa Timur. Hal tersebut merupakan upaya untuk melakukan perubahan di sekolah. Namun sayangnya, desentralisasi tersebut tidak diikuti dengan serah terima laporan keuangan sebelumnya oleh Yayasan.



Laporan keuangan yang dimiliki sekolah hanya sebatas realisasi pendapatan dan realisasi belanja sebagai bentuk pertanggungjawaban pada pihak Yayasan. Laporan harian hanya menggunakan laporan kas umum dan laporan buku bank. Laporan tersebut nantinya akan menjadi laporan utama di sekolah. Tidak adanya sumber daya manusia (SDM) yang mumpuni di bidang keuangan di SMK ABC menjadi kendala utama. Pelaporan keuangan selama ini hanya dikerjakan oleh 1 orang saja yaitu staf tata usaha merangkap bendahara. Selain masalah kurangnya SDM yang memiliki keterampilan di bidang keuangan, tidak tersedianya aplikasi keuangan yang mampu membantu memudahkan pelaporan keuangan di sekolah juga menjadi kendala untuk menyajikan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Permasalahan yang sudah ada sejak sekolah dikelola oleh Yayasan ini, kemudian diturunkan juga saat pergantian Kepala Sekolah dan sistem yang terdesentralisasi.

Pergantian Kepala Sekolah ini memberikan sedikit angin segar kepada SMK ABC. Bentuk kemajuan yang telah dirasakan ialah penambahan jumlah peserta didik sebanyak 80 orang. Kenaikan jumlah peserta didik memang merupakan hal yang baik, namun di sisi lain, kenaikan peserta didik juga mengharuskan sekolah menambah jumlah guru baru. Hal tersebut akan menambah jumlah pembiayaan tenaga kerjanya. Mulai bulan Juli 2020, SMK juga harus membayar kenaikan honorarium dimana ada poin integritas yang diberikan Kepala Sekolah untuk guru dan staf karyawannya dengan nominal perhari Rp. 20.000. di luar jam mengajarnya.

Di tataran manajemen, Kepala Sekolah dan bendahara sekolah merupakan tim kerja yang mengambil keputusan dan memberikan

solusi atas kegiatan sekolah. Meskipun sudah diberikan otonomi, namun semua keputusan juga harus dikonsultasikan dengan pihak Yayasan sebagai pihak yang memonitor kegiatan yang ada di sekolah.

Penentuan anggaran dan belanja di sekolah didasarkan pada delapan pengembangan standar yang harus dipenuhi dalam akreditasi sekolah. Delapan standar tersebut ialah standar isi, standar proses, standar pendidik dan tenaga kependidikan, standar sarana dan prasarana, standar pengelolaan, standar pembiayaan, standar penilaian, dan standar kompetensi kelulusan. Anggaran pendapatan yang didapatkan setiap bulannya harus mampu memenuhi kedelapan standar yang dioperasionalkan di sekolah.

Berikut tabel pendapatan dan belanja operasional sekolah pada bulan Juli, Agustus dan September 2020. Bulan-bulan tersebut merupakan bulan penerimaan peserta didik baru dan pemberlakuan Program Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) selama pandemi.

Tabel 1. Pendapatan dan Belanja Operasional SMK ABC

Bulan	Pendapatan	Belanja Operasional	Hutang
Juli	Rp49.717.578,00	Rp62.311.116,00	Rp20.000.000,00
Agustus	Rp53.281.462,00	Rp59.141.076,00	Rp12.000.000,00
September	Rp50.070.386,00	Rp59.905.548,00	

Dari tabel 1 dapat terlihat bahwa pada bulan Juli 2020, SMK ABC memperoleh pendapatan sebesar Rp 49.717.578,00. Komposisi pendapatan terbanyak diperoleh dari daftar ulang siswa baru sebanyak Rp. 29.110.000.00 dan dari alumni yang mempunyai tunggakan sebesar Rp. 12.000.000,00, sisanya didapatkan dari



sumber-sumber lain. Sementara itu, belanja operasional di bulan tersebut mencapai Rp 62.311.116,00. Pengeluaran yang besar tersebut harus ditutup dengan hutang sebesar Rp20.000.000,00. Dilihat dari belanja sekolah, untuk standar isi menghabiskan Rp. 2.214.122,00, standar proses menghabiskan sebesar Rp. 27.784.750,00, standar sarana dan prasarana Rp. 3.382.594, 00 dan standar pembiayaan sebesar Rp. 28.929.650, 00. Dari 8 standar yang disyaratkan untuk dipenuhi, hanya 4 standar yang memiliki pengeluaran di bulan Juli 2020. Standar yang paling banyak menghabiskan anggaran yaitu standar pembiayaan dan standar proses. Untuk standar pembiayaan dikarenakan operasional sehari-hari dan kebutuhan makan siang sehari-hari yang menjadi penyebab terjadinya banyak pengeluaran. Untuk standar proses, pada bulan Juli 2020 terjadi penerimaan siswa baru, sehingga ada kegiatan pembekalan sebagai penerimaan siswa baru dan sekolah mengundang narasumber dari luar.

Pada bulan Agustus 2020, SMK ABC memperoleh pendapatan sebesar Rp53.281.462,00 dengan komposisi terbanyak dari daftar ulang siswa baru senilai Rp. 18.210.000,00 dan dari SPP sebesar Rp5.040.00, selebihnya didapatkan dari subsidi yang diberikan oleh Yayasan untuk biaya operasional sekolah. Sementara itu, belanja operasionalnya sebesar Rp59.141.076,00 sehingga, selisih kekurangan tersebut kembali ditutup dengan hutang sebesar Rp12.000.000,00. Dilihat dari struktur komponen standar, standar pembiayaan yang terbesar dengan Rp. 41.312.676,00, diikuti dengan standar penilaian sebesar Rp. 8.320.000,00, standar proses sebesar Rp. 6.219.500,- dan untuk standar sarana dan prasarana sebesar Rp. 3.288.500,00. Pada bulan Agustus 2020, kembali hanya terdapat pembiayaan dari 4 standar.

Di bulan September 2020, total pendapatan yang diterima sebesar Rp. Rp. 50.070.386,00 dengan komposisi dari daftar ulang siswa baru Rp. 12.525.000,00 dan dari SPP sebesar Rp. 25.395.000,00 dan sisanya subsidi dari Yayasan. Sementara itu, belanja operasionalnya sebesar Rp59.905.548,00. Untuk bulan September terjadi lonjakan pendapatan SPP dikarenakan pada bulan September terjadi Ujian Tengah Semester (UTS) sehingga para peserta didik melakukan pembayaran untuk SPP setiap bulannya. Untuk realisasi belanja pada standar proses sebesar Rp. 14.014.348,00, standar pendidik dan kependidikan Rp. 1.031.000,00 standar sarana dan prasarana Rp. 3.869.000,00 standar pengelolaan Rp. 300.000,00 dan untuk standar pembiayaan Rp. 40.691.200,00. Di bulan September 2020, ada 5 standar yang terpenuhi.

Selama masa pandemi, sekolah masih belum mampu untuk menangani keuangannya sendiri, sehingga SMK ABC harus meminjam uang dari pihak lain untuk memenuhi anggaran belanjanya, dan untuk pendapatannya masih ditopang dari bantuan Yayasan. Dilihat dari pemenuhan kedelapan standar pun, hanya 4 sampai dengan 5 standar yang dapat terpenuhi. Hal ini juga akan menjadi catatan buruk bagi akreditasi ke depannya.

SMK ABC memiliki keinginan untuk menambah pendapatan dengan menambah jumlah siswa. Namun, ketika Kepala Sekolah baru berhasil meningkatkan jumlah penerimaan siswa, hal itu ternyata belum cukup. Penambahan murid baru juga membuat bertambahnya pengeluaran untuk guru-guru baru. SMK ABC ingin memberikan yang terbaik bagi siswa didiknya dengan melengkapi fasilitas yang ada dan meningkatkan pelayanan untuk siswa. Selain



untuk siswa, SMK ABC juga ingin memberikan yang terbaik bagi staf pengajarnya. Dengan situasi saat ini, sepertinya semua hal tersebut akan sulit terlaksana.

