

**ANALISIS MANAJEMEN KAS PT. TELKOM DIVRE VII MAKASSAR DALAM
RANGKA PENINGKATAN PENDAPATAN NON-OPERASIONAL : STUDI KASUS DI
PT TELKOM DIVRE VII MAKASSAR**

Ryan Fajar Hadiana¹

Universitas Telkom



BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Dalam persaingan dunia usaha yang cukup ketat saat ini, bangsa Indonesia diharapkan mampu mengaktifkan segala potensi dan kreasi yang dimiliki sehingga dapat menemukan pola sinergi yang relatif lebih efektif dan efisien agar tujuan pembangunan yang berdasarkan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 dapat tercapai.

Untuk merealisasikan maksud tersebut, maka pemerintah senantiasa mengambil langkah-langkah kebijaksanaan dalam bidang perekonomian, dimana langkah tersebut diharapkan dapat mendorong peningkatan secara merata. Dalam demokrasi ekonomi terdapat tiga pilar utama yang digunakan dalam pembangunan nasional, sebagaimana yang dikatakan oleh Abeng, (2003:1) bahwa "dalam demokrasi ekonomi terdapat tiga pilar utama yaitu sektor publik (termasuk BUMN), sektor swasta dan sektor koperasi, ketiga sektor itu pulalah yang tampil sebagai pelaku utama dalam pembangunan ekonomi nasional"

Dari sektor publik, Telkom sebagai salah satu BUMN kita harapkan dan kita usahakan dapat berkembang dengan pesat agar kemakmuran rakyat dapat meningkat dengan cepat.

Keberadaan Telkom ditengah kehidupan dinamis semakin penting, karena Telkom dengan berbagai produk jasanya dapat memasuki bagian dari kehidupan masyarakat dan juga menjadi sebuah simbol kemajuan sebuah negara, sebagaimana dengan negara-negara Super power seperti Jepang dan Amerika sebagai kiblat teknologi Informasi saat ini. Bisnis Telkom pada hakikatnya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan

Karyawan, *Stakeholders* pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Namun perlu disadari bahwasanya Telkom dalam menjalankan bisnisnya membutuhkan penerapan manajemen yang kapabel guna kelancaran bisnisnya. Salah satu penerapan manajemen dalam Bisnis Telkom khususnya pada KSO (Kerjasama Operasi) Divisi Regional VII (Divre VII) Makassar adalah manajemen kas. Apabila kas tersebut dapat dikelola dengan baik, maka hal itu akan mampu mendukung semua unit kerja/bisnis Telkom kedepan untuk menghadapi lingkungan bisnis yang semakin *competitive*.

Di masa modern saat ini tiap perusahaan memerlukan suatu manajemen yang baik tak terkecuali PT Telkom sebagai suatu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang hingga saat ini tetap eksis dalam dunia persaingan usaha.

Pengelolaan kas merupakan salah satu hal yang paling esensial karena *survive* tidaknya bisnis telekomunikasi yang makin *futuristic*, tergantung dari efektif tidaknya dua hal tersebut dikelola. Kas yang dimaksud disini adalah semua pendapatan di tiap unit bisnis dan dana dekonsentrasi yang diterima perusahaan. Kas merupakan salah satu aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Oleh karena itu pihak manajemen haruslah efektif dan efisien dalam mengelola kas, karena kas adalah unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya, sehingga keadaan kas yang tinggi atau rendah akan memberikan gambaran awal terhadap pengambilan keputusan manajemen perusahaan dan pihak investor kedepan disamping pengelolaan pajak.

Telkom Divre VII merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang usaha jasa telekomunikasi yang pada dasarnya bertujuan untuk

memberikan kemudahan layanan telekomunikasi terbaik bagi semua pelanggannya.

Untuk mencapai hal tersebut di atas, Telkom Divre VII Makassar dituntut untuk menggunakan segala potensi yang ada agar tetap bertahan dalam bisnis yang digelutinya di masa yang akan datang. Salah satu cara yang ditempuh adalah melakukan analisis, memilih dan menetapkan kembali strategi dan kebijakan yang tepat dan terarah.

Penentuan ini sebenarnya secara luas akan lebih bermanfaat untuk penyusunan anggaran pada unit – unit tertentu. Dalam artian dapat digunakan untuk memprediksi besarnya nilai anggaran untuk suatu biaya per masing – masing unit agar lebih akurat dalam penentuan anggaran dan meminimalkan realokasi dan redistribusi dalam penentuan anggaran itu sendiri.

Pada kesempatan ini, selain akan membahas tentang *Cash Management* penulis juga ingin meninjau dari segi teoritis *Model manajemen kas*. Dalam hal ini penulis tidak terlalu berfokus pada penentuan *Cash budget* karena akan melibatkan banyak aspek tetapi lebih kepada efektifitas dan efisiensi dalam hal alur penerimaan pendapatan dan alur dropping dana beban, dan perhitungan *idle cash* yang dilakukan pada pola transfer tersebut diatas dalam rangka peningkatan pendapatan operasional.

Penulisan ini difokuskan pada upaya bagaimana menentukan strategi untuk dapat meningkatkan pendapatan (non-operasional), salah satu diantaranya dengan melakukan perbaikan Manajemen Kas terhadap prosedur transfer uang penerimaan pendapatan dari rekening bank Kantor Daerah pelayanan Telekomunikasi (Kandatel) ke rekening Kantor Divisi

Regional (Divre) VII dan pengiriman dana operasional dari rekening Divre VII ke rekening Kandatel mengingat PT. Telkom memiliki Tingkat Likuiditas yang tinggi. Untuk itulah skripsi ini diberi judul : *Analisis Manajemen Kas PT. TELKOM DIVRE VII Makassar dalam rangka Peningkatan Pendapatan Non Operasional.*

I.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka dirumuskan masalah yang diangkat dalam penulisan ini adalah :

- a. Seberapa besar peranan Kebijakan Manajemen Kas terhadap kinerja keuangan perusahaan ?
- b. Apa kelemahan dari Kebijakan Manajemen Kas saat ini ?.
- c. Bagaimana rumusan perbaikan Kebijakan Manajemen Kas yang akan datang ?

I.3 Tujuan Penulisan

Pada dasarnya tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui seberapa besar peranan Kebijakan Manajemen Kas terhadap kinerja keuangan perusahaan (pendapatan non operasional.)
- b. Untuk mengetahui kelemahan dari Kebijakan Manajemen Kas saat ini.
- c. Untuk merumuskan perbaikan Kebijakan Manajemen Kas di masa yang akan datang

I.4. Kegunaan Penulisan.

Kegunaan yang diharapkan dari hasil penulisan ini adalah :

- a. Sebagai masukan kepada pihak manajemen PT. Telkom Divre VII Makassar, tentang pentingnya perbaikan Kebijakan Manajemen Kas untuk meningkatkan kinerja perusahaan, khususnya kinerja finansial.
- b. Sebagai informasi tambahan kepada pihak manajemen tentang pentingnya melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
- c. Sebagai bahan referensi bagi penulis yang tertarik untuk meneliti mengenai perbaikan Kebijakan Manajemen Kas terhadap proses lainnya pada PT.Telkom Divre VII Makassar.

I.5. Kerangka Pemikiran.

Untuk dapat mengevaluasi Kinerja Finansial suatu perusahaan, Kita dapat melihatnya dari:

- a. Likuiditas, yaitu masalah yang berhubungan dengan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi.
- b. Rentabilitas, yaitu kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
- c. Solvabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansialnya apabila sekiranya perusahaan tersebut pada saat itu dilikuidasi.

a. Laporan Keuangan

- 1) Laporan Keuangan pada dasarnya merupakan penghitungan rasio-ratio untuk menilai keadaan keuangan perusahaan dimasa lalu, saat ini dan kemungkinannya dimasa depan (Lukman Syamsuddin 1998 : 37). Analisis menggunakan rasio akan memberikan hasil pengukuran yang relatif dari operasional perusahaan. Pada umumnya ada tiga kelompok yang paling berkepentingan dengan rasio-rasio finansial, yaitu: para pemegang saham dan calon pemegang saham, kreditur dan calon kreditur serta manajemen perusahaan.

b. Analisis Laporan Keuangan

Data keuangan yang dipergunakan untuk Analisis keuangan yang pokok, yaitu Neraca dan laporan Rugi-laba. Analisis pada umumnya kedua laporan keuangan tersebut disajikan setahun sekali (yaitu pada akhir tahun kalender yang berakhir pada bulan Desember), meskipun sekarang terdapat kecenderungan untuk makin sering penyajiannya, misalnya setiap tiga bulan.

c. Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang melaporkan jumlah kekayaan, kewajiban keuangan dan modal sendiri perusahaan pada waktu tertentu (Suad Husnan 1996: 36). Jumlah kekayaan disajikan pada sisi aktiva, sedangkan jumlah kewajiban dan modal sendiri disajikan pada sisi pasiva. Karena jumlah aktiva haruslah sama dengan jumlah pasiva, maka :

$$\text{Aktiva (kekayaan)} = \text{Kewajiban finansial} + \text{modal sendiri.}$$

Persamaan tersebut sering disebut sebagai *accounting identity*.

d. Laporan Rugi-Laba

Laporan Rugi-laba menunjukkan pendapatan dari penjualan, berbagai biaya dan laba yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Dengan demikian maka laporan rugi-laba menunjukkan laporan selama satu periode, misalnya selama satu tahun sedangkan neraca menunjukkan laporan pada waktu tertentu, misal pada tanggal 31 Desember 200x.

e. Pengertian Nilai Waktu dari Uang

Bahwa salah satu tujuan perusahaan adalah memaksimalkan nilai saham perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut manajer keuangan akan berhadapan dengan aliran kas masuk (*cash in flow*) dan aliran kas keluar (*cash out flow*). Aliran kas masuk dan aliran kas keluar akan sangat dipengaruhi oleh adanya nilai waktu uang. Konsep nilai waktu dari uang berhubungan dengan tingkat bunga yang digunakan dalam perhitungan aliran kas. Nilai uang saat ini (*present value*) akan berbeda dengan nilai uang tersebut pada waktu yang akan datang (*future value*) karena adanya faktor bunga. Faktor bunga dalam kasus ini dinamakan faktor diskonto (*discount factor*). Sebaliknya apabila suatu jumlah uang tertentu saat ini dinilai untuk waktu yang akan datang, maka jumlah uang tersebut harus

digandakan dengan tingkat bunga tertentu. Faktor bunga pada kasus penggandaan ini dinamakan factor pengganda (*compound factor*).

Konsep ini penting disadari karena seringkali analis keuangan dilakukan terhadap data keuangan yang disusun menurut prinsip-prinsip akuntansi. Dalam situasi inflasi dianggap tidak terlalu serius, perusahaan mungkin menggunakan *historical cost* dalam pencatatan keuangan, dan diterapkan prinsip bahwa satuan moneter dianggap sama. Padahal nilai uang pada waktu yang berbeda tidaklah bisa dianggap sama.

a. Nilai waktu yang akan datang (*future value*)

Nilai waktu yang akan datang (*future value* disingkat FV) merupakan suatu jumlah yang dicapai dari suatu nilai (uang) tertentu dengan pertumbuhan pembayaran selama periode waktu yang akan datang apabila dimajemukan dengan suku bunga tertentu. Pemajemukan (*compounding*) merupakan proses penghitungan nilai akhir dari suatu pembayaran atau rangkaian pembayaran apabila digunakan bunga majemuk.

Untuk menghitung nilai waktu dari jumlah uang tertentu dalam proses pemajemukan dapat digunakan *bunga sederhana* atau *bunga majemuk*.

1) Bunga Sederhana.

Bunga sederhana adalah bunga yang dibayarkan (dikenakan) hanya pada pinjaman atau investasi pokoknya saja. Jumlah uang dari bunga sederhana merupakan fungsi dari variabel-variabel: pinjaman/investasi pokok, tingkat bunga pertahun dan lama waktu pinjaman, dengan rumus bunga sederhana adalah :

$$S_i = P_o(i)(n)$$

dimana, S_i = jumlah bunga sederhana
 P_o = pinjaman/investasi pokok
 i = tingkat bunga per tahun dalam persen
 n = jangka waktu

2) Bunga Majemuk.

Bunga majemuk menunjukkan bahwa bunga yang dihasilkan dari simpanan/investasi ditambahkan terhadap simpanan pokok secara berkala. Bunga yang dihasilkan dari pokok simpanan dibungakan lagi bersama-sama dengan simpanan pokoknya, demikian seterusnya.

Bunga atas bunga atau penggandaan inilah yang merupakan efek yang menghasilkan perbedaan yang dramatis antara bunga sederhana dan bunga majemuk. Konsep bunga majemuk dapat menyelesaikan berbagai macam masalah dibidang keuangan

Secara umum rumus nilai waktu yang akan datang (*future value*) dari simpanan/investasi pada akhir periode n adalah :

$$FV_n = P_o (1+i)^n \text{ atau } FV_n = P_o (FVIF_{i,n})$$

Dimana :

FV_n = Future Value (nilai yang akan datang) tahun ke n

$FVIF_{i,n}$ = Future Value Interest Factor (nilai majemuk dengan tingkat bunga i % untuk n periode).
 Faktor bunga tersebut sama dengan $(1+i)^n$

b. Nilai Sekarang (*present value*)

Nilai Sekarang atau Present Value merupakan besarnya jumlah uang pada awal periode yang diperhitungkan atas dasar tingkat bunga tertentu dari suatu jumlah uang yang baru akan diterima atau dibayarkan beberapa periode kemudian. Dalam menghitung nilai sekarang, tingkat bunga yang digunakan dikenal dengan sebutan tingkat faktor diskonto (*discount factor*). Menentukan nilai sekarang sebenarnya hanya kebalikan dari pemajemukan, sehingga rumusnya menjadi :

$$P_{vo} = P_o = PV_n / (1+I)^n \text{ atau } P_o = FV_n [1/(1+I)^n]$$

f. Pengertian Piutang

Piutang dagang atau piutang usaha (*account receivable*) merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Piutang usaha ini (untuk selanjutnya disebut piutang) muncul karena adanya penjualan kredit. Penjual pada umumnya lebih suka melakukan penjualan secara tunai karena uang hasil penjualan dapat segera diterima. Tetapi dengan adanya persaingan memaksa perusahaan untuk menjual secara kredit.

Kebijakan penjualan kredit yang akan menimbulkan piutang ini sebenarnya menimbulkan biaya bagi perusahaan, antara lain biaya

administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang, biaya penagihan dan biaya piutang yang mungkin tidak tertagih. Piutang yang ditimbulkan oleh karena penjualan kredit akan menentukan besarnya tingkat perputaran piutang. Perputaran piutang (*receivable turnover*) merupakan periode terikatnya piutang, sejak terjadinya piutang sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang kas dan digunakan untuk membeli persediaan yang kemudian dijual lagi secara kredit menjadi piutang kembali. Perputaran piutang dapat dilihat pada skema berikut :

Skema perputaran piutang

Piutang → Kas → Persediaan → Penjualan kredit (piutang)

Tingkat perputaran piutang dapat dicari dengan membagi jumlah penjualan kredit bersih (net credit sales) pertahun dengan rata-rata piutang (average receivable) :

$$Perputaran\ piutang = \frac{Penjualan\ kredit}{Rata-rata\ piutang} \times 1$$

Perputaran piutang dihitung dalam jangka waktu satu tahun, jadi apabila perputaran piutang suatu perusahaan sebanyak 5 kali, artinya bahwa dalam satu tahun piutang perusahaan tersebut berputar sebanyak 5 kali. Jika satu tahun dihitung 365 hari, maka rata-rata rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) adalah 365 hari : 5 kali = 73 hari untuk setiap

kali perputaran. Semakin tinggi perputaran piutang, berarti modal yang tertanam dalam investasi semakin kecil, karena dana yang tertanam dalam piutang semakin cepat kembali sebagai kas masuk. Proses penagihan piutang memerlukan biaya dan besar kecilnya biaya penagihan piutang akan tergantung pada besar kecilnya tagihan. Banyaknya kredit yang macet (piutang tidak tertagih) akan menyulitkan kelangsungan usaha perusahaan.

g. Pengertian Kas

Kas merupakan salah satu bagian dari aktiva yang memiliki sifat paling lancar dan paling mudah berpindah tangan dalam suatu transaksi.

Kas yang dibutuhkan perusahaan, antara lain digunakan untuk operasional perusahaan sehari-hari seperti halnya untuk pembelian bahan baku dan bahan pembantu, membayar upah dan gaji, membeli supplies kantor habis pakai, pembayaran angsuran hutang, pembayaran pajak dan sebagainya. Kebutuhan kas untuk keperluan tersebut merupakan aliran kas keluar (*cash outflow*). Sedangkan aliran kas masuk (*cash inflow*) sebagian besar berasal dari penjualan produk utama perusahaan. Dengan adanya aliran kas masuk dan aliran kas keluar, maka Manajemen kas yang baik sangat penting.

Perusahaan harus menentukan berapa besar kas minimal yang harus ada, dan berapa besar kas yang ideal boleh disimpan sehingga operasional perusahaan tidak terganggu dan kas yang ada tidak mengganggu terlalu kurang efisien karena kas tersebut mengganggu dan tidak menghasilkan keuntungan.

a. Persediaan kas minimal.

Setiap perusahaan akan berusaha agar rentabilitasnya tinggi namun tidak mengabaikan tingkat likuiditasnya. Tingkat likuiditas secara umum dapat dilihat dari jumlah aktiva lancar yang tersedia.

Aktiva lancar sebagai modal kerja akan dibandingkan dengan jumlah hutang lancar sebagai kewajiban finansial yang harus segera dipenuhi perusahaan. Perbandingan aktiva lancar, khususnya kas dengan hutang lancar disebut rasio kas (*cash ratio*). Ketersediaan kas dalam perusahaan merupakan hal yang mutlak. Setiap saat perusahaan harus memiliki persediaan kas minimal, atau sering disebut persediaan besi (*safety cash*).

b. Model manajemen kas.

Model manajemen kas yang terkenal adalah model yang dikemukakan oleh William Baumol. Model Economic Order Quantity (EOQ) yang digunakan untuk menghitung pesanan barang yang paling ekonomis. Konsep EOQ ini juga berlaku dalam perhitungan persediaan kas yang paling ekonomis atau saldo kas yang ditargetkan. Model Baumol ini mengasumsikan bahwa perusahaan menggunakan kas dengan pola yang konstan, baik kebutuhan kas, aliran kas masuk maupun aliran kas keluar. Baumol memberikan formula untuk menentukan jumlah kas yang optimal dengan konsep EOQ, yaitu :

$$C = \sqrt{\frac{2 (F) (T)}{k}}$$

dimana : C = jumlah kas yang optimal
F = biaya tetap untuk memperoleh pinjaman.
T = jumlah kas untuk transaksi selama periode tertentu
K = biaya kesempatan dari kas yang dimiliki. Biaya kesempatan merupakan penghasilan yang seharusnya dapat diperoleh dari kas yang menganggur / idle.

c. Anggaran Kas

Anggaran kas (cash budget) merupakan skedul yang menyajikan perkiraan aliran kas masuk dan keluar suatu perusahaan selama periode tertentu pada waktu yang akan datang. Periode penyusunan kas dapat untuk waktu tahunan, triwulanan, bulanan, mingguan atau bahkan harian. Tetapi pada umumnya perusahaan menggunakan anggaran kas bulanan yang disusun untuk jangka waktu 3 bulan, 6 bulan sampai 12 bulan.

Penyusunan anggaran kas bagi perusahaan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk kelangsungan perusahaan. Perusahaan akan mengetahui keadaan kas yang ada secara lebih pasti demi menjaga likuiditas perusahaan. Fokus anggaran kas adalah merencanakan penerimaan kas dan pengeluaran kas serta posisi saldo kas awal dan saldo kas akhir yang direncanakan untuk jangka waktu tertentu.

Anggaran kas secara langsung berhubungan dengan rencana lainnya, seperti anggaran penjualan, anggaran piutang, anggaran biaya-biaya dan anggaran pengeluaran modal. Namun anggaran-anggaran tersebut tidak secara otomatis langsung berpengaruh terhadap anggaran kas, karena

anggaran kas lebih menekankan pada aliran kas masuk dan kas keluar pada saat tertentu.

Penyusunan anggaran kas akan memberikan gambaran tentang sumber-sumber penerimaan kas, pos-pos pengeluaran kas, saat terjadinya kelebihan atau kekurangan kas dan saat pembayaran-pembayaran pinjaman dan atau bunga pinjamannya

Dalam rangka pencapaian kinerja finansial yang baik, maka perusahaan harus selalu melakukan upaya-upaya untuk dapat meningkatkan pendapatan dengan tetap melaksanakan efisiensi terhadap biaya-biaya yang harus dikeluarkan serta tetap menjaga dan meningkatkan kelancaran operasional perusahaan.



I.6. Metode Penelitian.

a. Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian merupakan cara kerja untuk dapat memahami suatu obyek penelitian yang akan memandu peneliti tentang bagaimana urutan penelitian harus dilakukan, yang anara lain meliputi teknik dan prosedur yang akan digunakan dalam melaksanakan penelitian.

Data adalah salah satu komponen riset, artinya tanpa data tidak akan ada riset atau penelitian. Data yang digunakan haruslah data yang benar. Demikian pula dalam menyusun Skripsi ini pengumpulan data merupakan hal yang penting.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data tersebut adalah dengan Observasi dan Studi Kepustakaan, yaitu dilakukan sebagai metode sumber primer dan sekunder, dimana dilakukan pengamatan secara langsung dan juga memperoleh data dari laporan keuangan yang telah ada.

b. Jenis dan Sumber Data

1). Jenis data.

- a). Data primer, yaitu data yang bersumber langsung berdasarkan pengamatan terhadap kinerja finansial pada PT. Telkom Divre VII.
- b) Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen tertulis yang

berhubungan dengan penulisan ini yaitu anggaran pendapatan dan realisasinya, anggaran kas dan realisasinya, laporan penerimaan pendapatan serta daftar rekonsiliasi saldo bank selama tahun 2004.

2). Sumber data.

Sumber data yaitu berupa Laporan Keuangan (Neraca dan Laporan Rugi-Laba), Buku Bank, Buku Kas serta Rekening Koran yang diperoleh dari Kantor Divre VII dan beberapa Kandatel yang diambil sebagai sampel.

c. Variabel Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini variabel yang digunakan adalah:

Variabel Penelitian	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data
Manajemen Kas	Jumlah Kas Optimal yang dimiliki oleh PT. Telkom Divre VII Makassar (C).	Cost of Capital	Sumber Sekunder (Studi Kepustakaan)- Laporan Keuangan
		Cash Ratio	
	Biaya tetap untuk memperoleh pinjaman (F).	Interest Factor	
	Jumlah kas untuk transaksi selama periode tahun 2004 (T)	Frekuensi Transaksi	
		Cash Budget	
	Biaya Kesempatan dari kas yang dimiliki/ <i>Opportunity Cost</i> (K).	Iddle Cash	
		Account Receivable	
Jangka waktu yang diperlukan untuk melakukan dropping dana (n)	Time Value of Money		

d. Data dan Teknik Pengumpulan

Data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa daftar Tel.75 dari masing-masing Kandatel, rekening koran dari Bank operasional Kantor Divre VII. Daftar Tel.75 diambil dari Kandatel Denpasar, Makassar dan Manado, selama tahun 2004, sedangkan rekening koran didapatkan dari Kantor Divre VII.

e. Teknik Sampling

Mengingat banyaknya jumlah Kandatel, sampel diambil dari tiga Kandatel terbesar, yaitu Denpasar, Makassar dan Manado dimana ketiganya memberikan kontribusi 53,34% dari total target pendapatan dan 43,95% dari total anggaran beban seluruh Kandatel di PT.Telkom Divre VII

f. Analisis Data.

Dalam menganalisis data, tanggal pembayaran pada daftar Tel.75 masing-masing Kandatel dibandingkan dengan tanggal penerimaan uang tersebut pada rekening koran Kantor Divre VII. Dari perbandingan kedua data tersebut didapatkan waktu yang dibutuhkan untuk pengiriman uang pembayaran rekening telepon sejak dari Collection Agen sampai uang efektif masuk ke rekening kantor Divre VII. Kemudian dianalisis menggunakan rumus nilai waktu dari uang dan selanjutnya dianalisis menggunakan formula manajemen kas dari Baumol (EOQ) Model untuk mengetahui *opportunity cost* yang hilang.

I.7. Sistematika Penulisan.

Sistematika penulisan ini disusun sebagai berikut :

- 1). Bab I, merupakan pendahuluan dari Skripsi ini, yang berisikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penulisan, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.
- 2) Bab II, memuat tinjauan pustaka yang membahas teori-teori dan konsep yang relevan dengan obyek penulisan.
- 3) Bab III, menggambarkan profil PT. Telkom Divre VII system dan prosedur eksisting.
- 4) Bab IV, merupakan pembahasan masalah yang berisikan pembahasan tentang system dan prosedur eksisting manajemen kas PT.Telkom Divre VII Makassar serta upaya-upaya yang dilakukan, khususnya upaya untuk meningkatkan kelancaran operasional perusahaan dan peningkatan pendapatan non-usaha, dan menjelaskan tentang perbaikan Kebijakan Manajemen Kas yang dapat memberikan tambahan pendapatan, khususnya pendapatan non-operasional.
- 5) Bab V, Kesimpulan dan Saran, yang menyajikan menyajikan kesimpulan dari hasil penulisan dan penelitian telah dilakukan dan saran serta rekomendasi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

- a. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada Kebijakan Manajemen Kas PT. Telkom Divre VII terdapat sistem transfer penerimaan pendapatan dan transfer *dropping* dana beban yang dapat menimbulkan kerugian dalam hal biaya kesempatan (*opportunity cost*) untuk memperoleh tambahan pendapatan, khususnya pendapatan non operasional.
- b. Dengan sistem yang dilaksanakan seperti sekarang, transfer penerimaan pendapatan dari Kandatel ke rekening Kantor Divre VII mengalami kelambatan rata-rata 4 hari yang dapat menimbulkan kerugian yang disebabkan tidak dapat dioptimalkannya dana yang terlambat diterima di Kantor Divre VII.
- c. Prosedur dropping dana operasional Kandatel yang dilaksanakan secara mingguan akan menimbulkan dana menganggur / *idle* di rekening Kandatel pada hari kedua, ketiga, keempat dan kelima dalam suatu minggu, yang seharusnya dapat dioptimalkan dengan cara investasi jangka pendek atau penempatan jangka pendek (*Deposit On Call*).

- d. Dengan *On-Line* Sistem yang telah banyak dilaksanakan oleh pihak perbankan, kelambatan transfer penerimaan pendapatan dapat dihindarkan dengan menerapkan *Single Account*, dan prosedur dropping dana operasional Kandatel dapat dilakukan secara harian, untuk menghindari terjadinya dana menganggur / *idle*.
- e. Dengan implementasi *Single Account system*, akan menimbulkan berbagai implikasi, namun hal itu dapat diselesaikan dengan cara melakukan komunikasi antara Divre, pihak KSO dan juga pihak Perbankan.
- f. Dengan *Single Account* Sistem akan dapat menambah pendapatan non operasional, dimana berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, pada tahun 2004 sebesar Rp 3.753.407.703- atau sekitar 20,61 % dari total pendapatan non operasional sebesar Rp 18.216.000.000,- atau 62,32 % dari pendapatan KANDATEL Poso sebesar Rp 6.022.542.000,-

V.2 Saran

- a. Melakukan perbaikan sistem dan prosedur transfer / pengiriman uang penerimaan pendapatan dari Kandatel sehingga tidak timbul kerugian atau tidak kehilangan kesempatan untuk lebih mengoptimalkan kas.
- b. Meminimalisasi kerugian yang diakibatkan kelambatan transfer penerimaan pendapatan dengan mengurangi atau menghilangkan delay / keterlambatan waktu transfer / pengiriman uang penerimaan pendapatan dari rekening Kandatel ke rekening Kantor Divre.
- c. Memanfaatkan *On-Line* Sistem perbankan untuk pelaksanaan *Single Account System* untuk transfer penerimaan pendapatan Kandatel sehingga uang penerimaan pendapatan dari Kandatel dapat diterima pada waktu yang sama dengan waktu pembayaran tagihan jastel oleh pelanggan (Customer).
- d. Prosedur pengiriman / dropping dana operasional Kandatel dilakukan secara harian, dimana setiap Kandatel mengajukan kebutuhan dana untuk kebutuhan operasionalnya secara harian, yaitu satu hari sebelum hari pelaksanaan pembayaran terhadap kewajiban-kewajiban Kandatel.

- e. Melakukan komunikasi antara Divre, pihak KSO dan pihak perbankan untuk meminimalisasi implikasi yang timbul akibat dari implementasi *Single Account System* ini, diantaranya dengan membuat kontrak KSO baru.

- f. Mengupayakan tambahan pendapatan non usaha dengan optimalisasi kas yang ada dengan investasi atau penempatan dana jangka pendek /*Deposit On Call* (DOC).



Telkom
University