

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era bisnis yang terus berkembang pesat, manajemen keuangan menjadi kunci utama bagi kesuksesan perusahaan. Salah satu aspek penting dari manajemen keuangan adalah proyeksi arus kas atau cash flow, yang memberikan gambaran jelas tentang masuk dan keluarnya dana perusahaan. Namun, tantangan dalam mengelola cash flow dapat diatasi dengan penerapan sistem Supply Chain Financing (SCF). SCF menjadi solusi inovatif yang tidak hanya mengoptimalkan aliran kas, tetapi juga memperkuat ikatan antara berbagai elemen dalam rantai pasokan. Dalam analisis proyeksi cash flow ini, kami akan menjelajahi bagaimana penerapan SCF dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko keuangan, dan menciptakan sinergi positif dalam ekosistem bisnis.

Menurut Anisah & Fitria (2023) Proyeksi Cash Flow adalah suatu proses perencanaan keuangan yang mendasar bagi setiap bisnis atau proyek yang bertujuan untuk memperkirakan masuknya dan keluarnya arus kas di masa depan. Latar belakangnya bersumber dari kebutuhan perusahaan atau individu untuk mengantisipasi serta mengelola keuangan dengan lebih efektif. Melalui proyeksi ini, entitas bisnis dapat mengidentifikasi sumber-sumber pendapatan potensial, mengukur risiko, dan mengevaluasi kesehatan keuangan jangka panjang mereka. Dengan memperhitungkan berbagai faktor seperti penjualan, biaya operasional, investasi modal, dan perubahan dalam kondisi pasar, proyeksi cash flow membantu dalam pengambilan keputusan strategis, seperti alokasi sumber daya, penentuan harga produk atau layanan, serta perencanaan modal (Afriani & Asma, 2019). Latar belakangnya terletak pada kebutuhan untuk menjaga likuiditas dan keberlanjutan finansial, serta untuk memberikan pandangan yang lebih jelas mengenai kinerja keuangan di masa depan.



Dalam pengembangan proyeksi cash flow, perusahaan harus seimbang berbagai asumsi yang mendasari perhitungan, seperti volume penjualan, estimasi biaya, dan faktor risiko yang mungkin

memengaruhi aliran kas. Analisis ini juga memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi potensi hambatan keuangan dan mengambil tindakan pencegahan atau korektif yang diperlukan. Dengan teknologi dan alat perencanaan keuangan yang semakin canggih, proyeksi cash flow menjadi lebih dinamis dan dapat disesuaikan secara real-time dengan perkembangan bisnis dan perubahan pasar. Dengan demikian, latar belakang proyeksi cash flow mencerminkan kebutuhan akan pendekatan yang proaktif dan adaptif dalam mengelola aspek keuangan perusahaan, menjadikannya suatu elemen kunci dalam menjaga keberlanjutan dan kesuksesan bisnis di tengah dinamika ekonomi yang terus berubah (Saputro et al, 2022).

Supply Chain Financing (SCF) menawarkan manfaat signifikan dalam meningkatkan likuiditas dan stabilitas keuangan di seluruh rantai pasokan, memungkinkan pemasok untuk mengakses dana lebih cepat dan produsen serta distributor untuk memperpanjang periode pembayaran tanpa mengorbankan likuiditas. Namun, penerapan SCF juga menghadirkan tantangan seperti biaya implementasi, kompleksitas teknis, dan risiko regulasi. Oleh karena itu, analisis proyeksi cash flow yang mempertimbangkan penerapan SCF harus mencakup pemahaman mendalam tentang dinamika bisnis dan pasar keuangan, serta bagaimana SCF dapat mengoptimalkan sumber daya perusahaan secara keseluruhan.

Dalam konteks globalisasi dan digitalisasi yang semakin berkembang, perusahaan harus terus beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis mereka. Salah satu aspek yang sangat relevan dalam hal ini adalah manajemen keuangan, khususnya dalam mengelola aliran kas atau cash flow perusahaan. Cash flow yang sehat menjadi pondasi yang vital bagi kelangsungan operasional dan pertumbuhan bisnis. Penerapan Supply Chain Financing (SCF) menjadi sebuah strategi yang semakin diperhitungkan dalam mengoptimalkan manajemen cash flow. SCF menghadirkan berbagai keuntungan, seperti peningkatan likuiditas, pengurangan biaya modal, serta peningkatan efisiensi operasional. Dengan memanfaatkan SCF, perusahaan dapat mengonversi aset tidak bergerak, seperti piutang dagang, menjadi aliran kas yang lebih cepat (Bela et al, 2023).



Tentu, situasi ini membawa dilema yang kompleks. Di satu sisi, perusahaan distributor harus mempertahankan nilai produk/jasa yang mereka alirkan, yang pada gilirannya bisa meningkatkan biaya dan modal kerja. Dalam konteks karakteristik bisnisnya, manajemen keuangan terutama dalam hal pengelolaan modal kerja dan pengendalian biaya sangatlah penting bagi perusahaan distributor. Kecepatan dalam siklus arus kas harus sejalan dengan kecepatan dalam perputaran material. Selain itu, kemudahan dalam pembayaran dan penagihan, kecepatan transaksi, dan kemampuan untuk mengatasi kebutuhan kas akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional bisnis. Untuk mencapai kondisi ideal tersebut, sistem pengelolaan keuangan yang terintegrasi antara satu mata rantai pasokan dengan yang lainnya menjadi sangat diperlukan (Anthony et al, 2024).

Distributor Financing adalah bentuk pendanaan yang dirancang untuk membantu distributor dalam rantai pasokan mengatasi tantangan keuangan, seperti keterbatasan dana atau modal kerja. Program ini memungkinkan lembaga keuangan untuk bekerja sama dengan distributor, menyediakan dana yang diperlukan untuk menutupi biaya persediaan, pengiriman, dan operasional lainnya. Dengan sifatnya yang fleksibel, pendanaan ini disesuaikan dengan kebutuhan spesifik distributor, sehingga mereka dapat memenuhi permintaan dan menjaga kelancaran operasional bisnis mereka.

PT. Semen Tonasa adalah sebuah perusahaan yang beroperasi dalam industri semen, menghadapi tantangan besar untuk meningkatkan pangsa pasar dan mempertahankan keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang ketat. Perusahaan telah mengimplementasikan berbagai strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi tantangan ini. Tinjauan efektivitas strategi manajemen pemasaran menjadi sangat penting dalam menilai dampak positif upaya ini terhadap posisi perusahaan di pasar. Fokus utama evaluasi adalah pada segmentasi pasar, penentuan target pasar, serta pengembangan dan pemasaran produk.

Pada tahun 2015, PT Semen Tonasa menyediakan fasilitas modal kerja bagi para distributornya melalui kerjasama pembiayaan dengan Bank BNI, sebagai bagian dari perjanjian supply chain financing yang ditandatangani pada peringatan HUT Semen Tonasa ke-47. Fasilitas ini dirancang untuk meningkatkan efektivitas distributor dengan menawarkan pembiayaan yang lebih terjangkau, termasuk suku bunga yang lebih rendah dan persyaratan agunan



yang lebih ringan. Kerjasama ini berlaku di seluruh area pemasaran Semen Tonasa, dan BNI siap memberikan pembiayaan hingga Rp500 miliar untuk mendukung distributor dalam pembelian semen. Fasilitas ini juga diharapkan dapat meminimalisir risiko bisnis dengan memperluas kerjasama ke sub-distributor di masa depan.

Pemimpin Wilayah BNI Makassar, Slamet Djumantoro, menjelaskan bahwa perjanjian kerjasama dengan PT Semen Tonasa, yang meliputi kredit modal kerja dan bank garansi, bertujuan untuk menjaga kestabilan arus kas perusahaan dan mendukung kelancaran pendistribusian semen serta pembayaran kewajiban distributor. BNI Makassar menyediakan pembiayaan hingga Rp500 miliar melalui skema supply chain financing, yang dianggap sebagai garansi penting untuk keberlangsungan usaha para distributor dan PT Semen Tonasa.

BNI menyediakan solusi supply chain financing untuk distributor PT Semen Tonasa, berupa pembiayaan untuk jaminan pembelian dan modal kerja, melalui model lending yang telah diterapkan di tingkat pusat dan juga dengan PT Semen Gresik. Pemimpin BNI Wilayah Makassar percaya bahwa sinergi antara PT Semen Tonasa, BNI, dan mitra distributor akan memberikan dampak positif, memungkinkan distributor untuk berkembang lebih besar dan mendukung pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan produktivitas, daya saing, dan kemandirian ekonomi.

Selain kerjasama dengan BNI, PT Semen Tonasa juga telah menggandeng beberapa bank lain untuk memberikan pilihan pembiayaan yang lebih menarik bagi para distributornya. Dalam skema ini, BNI berkomitmen penuh untuk mendukung aspek pembiayaan dengan nilai kontrak yang besar, mencerminkan kepercayaan dan potensi bisnis yang signifikan. Kerjasama ini bukan hanya meningkatkan daya saing dan stabilitas para distributor, tetapi juga memperkuat posisi PT Semen Tonasa di pasar dengan memastikan ketersediaan modal kerja yang cukup untuk para mitra usahanya di seluruh wilayah pemasaran.

Pada tahun 2023, PT. Semen Tonasa mendominasi pangsa pasar domestik dengan 8,5%, serta memberikan kontribusi penting terhadap pangsa pasar PT. Semen Indonesia Group (SMIG) hingga mencapai 44%. PT Semen Tonasa juga menjadi pemimpin pasar di Kawasan Timur Indonesia (KTI) dengan pangsa pasar 5-40%. Keunggulan ini didorong oleh beberapa faktor, seperti lokasi yang strategis di KTI, memudahkan distribusi semen ke wilayah-wilayah



sekitarnya, jaringan distribusi yang luas dan kuat, produk semen berkualitas tinggi yang sesuai dengan permintaan pasar di KTI, dan harga semen yang bersaing.

Dalam menghadapi lingkungan persaingan yang dinamis, PT. Semen Tonasa terus berupaya mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempertahankan posisinya dan meraih pertumbuhan yang berkelanjutan di pasar semen Indonesia. Adapun pertumbuhan laporan arus kas PT. Semen Tonasa tahun 2021-2023 yang meliputi arus kas operasi, arus kas investasi, arus kas pendanaan, dan arus kas bersih sebagaimana ditunjukkan pada tabel 1.1 dibawah ini.

Tabel 1. 1 Pertumbuhan Cash Flow PT. Semen Tonasa Tahun 2021-2023
(dalam satuan Rupiah)

Tahun	Arus Kas Operasi	Arus Kas Investasi	Arus Kas Pendanaan	Arus Kas Bersih
2021	1.738.408.000.000	(1.413.484.000.000)	328.928.000.000	1.053.844.000.000
2022	2.010.120.000.000	(1.324.840.000.000)	390.440.000.000	1.075.720.000.000
2023	2.284.044.000.000	(1.248.440.000.000)	439.444.000.000	1.475.044.000.000

Sumber: PT. Semen Tonasa, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa PT. Semen Tonasa menunjukkan kinerja keuangan yang positif dengan peningkatan arus kas operasi dan arus kas bersih yang signifikan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar dari aktivitas operasinya dan mampu membiayai kegiatan investasinya. Meskipun arus kas investasi mengalami penurunan, hal ini dapat dimaklumi karena perusahaan mungkin sedang fokus pada peningkatan efisiensi dan optimalisasi asetnya. Fluktuasi pada arus kas pendanaan juga terbilang wajar, dan perusahaan masih mampu menjaga arus kas bersihnya tetap positif. Secara keseluruhan, PT. Semen Tonasa menunjukkan kondisi keuangan yang sehat dan prospek yang baik untuk masa depan.

Menurut Rosalinda & Pratiwi (2018) Analisis proyeksi cash flow dengan pendekatan SCF memerlukan pemahaman mendalam tentang dinamika rantai pasokan perusahaan. Hal ini termasuk evaluasi terhadap kualitas pemasok, risiko serta struktur pembayaran yang optimal. Dengan memahami kebutuhan karakteristik unik dari setiap mitra dalam rantai pasokan, perusahaan dapat



merancang strategi SCF yang sesuai untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan operasional. Namun demikian, implementasi SCF juga menghadirkan tantangan tersendiri. Perubahan dalam proses bisnis, integrasi sistem teknologi informasi, serta manajemen risiko yang efektif menjadi kunci keberhasilan dalam menerapkan SCF. Oleh karena itu, analisis proyeksi cash flow harus mempertimbangkan secara komprehensif berbagai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi implementasi SCF (Harsono & Kiswara, 2023).

Dalam sistem rantai pasokan, peran manajemen keuangan sangat signifikan karena terdapat tiga arus utama, yaitu material, informasi, dan keuangan. SCF dapat membantu mempercepat aktivitas pembayaran sehingga arus keuangan dapat berjalan dengan lancar dan seimbang. Inisiatif ini mendorong industri perbankan untuk mengembangkan program pembiayaan khusus yang disebut sebagai supply chain financing, yang ditujukan bagi perusahaan yang beroperasi dalam rantai pasokan. Program ini merupakan paket layanan yang menyeluruh untuk mendukung perusahaan dalam sistem rantai pasokan.

Melalui supply chain financing, industri semen menawarkan berbagai produk dan fasilitas menarik yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan rantai pasokan untuk mendukung bisnis mereka. Berdasarkan uraian di atas, maka akan dianalisis dan diteliti penelitian dengan judul “Analisis Proyeksi Cash Flow dengan penerapan system Supply Chain Financing (SCF) di PT Semen Tonasa”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang tepat untuk memaksimalkan manfaat dan memitigasi risiko penerapan sistem DF terhadap arus kas PT Semen Tonasa?
2. Bagaimana cara menentukan besaran pendanaan yang ideal melalui sistem DF untuk memaksimalkan proyeksi cash flow PT Semen Tonasa?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini dilaksanakan untuk mencapai tujuan penelitian sebagai berikut:



1. Untuk mengetahui strategi yang tepat dalam memaksimalkan manfaat dan meminimalisir risiko penerapan sistem DF terhadap arus kas PT Semen Tonasa.
2. Untuk mengetahui cara menentukan besaran pendanaan yang ideal melalui sistem DF untuk memaksimalkan proyeksi cash flow PT Semen Tonasa?

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan bukti empiris tentang bagaimana DF dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan kas. Penelitian ini juga dapat menambah wawasan tentang peran DF dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi para akademisi dan praktisi dalam memahami potensi DF sebagai alat untuk meningkatkan nilai perusahaan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat membantu PT Semen Tonasa dalam membuat keputusan investasi yang lebih terukur dan prudent. Dengan mengetahui proyeksi cash flow yang akurat, perusahaan dapat memilih proyek-proyek yang memiliki potensi keuntungan yang tinggi dan risiko yang rendah. Penerapan DF dapat membantu perusahaan dalam mempercepat pembayaran kepada pemasok dan memperlambat pembayaran kepada pembeli, sehingga meningkatkan cash flow perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan

Pada usulan penelitian tesis ini, rancangan sistematika penulisan secara keseluruhan diperincikan menjadi 4 bab. Keenam bab tersebut akan diuraikan satu persatu yang dapat dilihat melalui uraian dibawah ini:

1. Bab I Pendahuluan

Bab pertama pendahuluan menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

2. Bab II Tinjauan Pustaka

kedua tinjauan pustaka yang berisi tinjauan teori dan konsep, tinjauan ris



3. Bab III Kerangka Pemikiran

Bab ketiga ini berisikan kerangka pemikiran

4. Bab IV Metode Penelitian

Bab ketiga metode penelitian yang berisi tentang rancangan penelitian, kehadiran peneliti, situs dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan validitas temuan, dan tahap – tahap penelitian.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Cash Flow (Arus Kas)

2.1.1.1. Pengertian Cash Flow (Arus Kas)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2013) cash flow adalah representasi dari arus kas atau aliran uang yang terjadi di perusahaan dalam suatu periode tertentu. Cash flow mencerminkan jumlah uang yang masuk (cash in) ke perusahaan beserta sumber-sumber pemasukannya. Selain itu, cash flow juga mencerminkan jumlah uang yang keluar (cash out) dari perusahaan dan jenis-jenis pengeluarannya. Cash flow merupakan konsep yang sangat penting dalam dunia keuangan perusahaan. Ini mengacu pada arus masuk dan keluar uang yang terjadi selama periode waktu tertentu. Dalam konteks ini, cash flow tidak hanya sekedar menggambarkan jumlah uang yang masuk dan keluar dari perusahaan, tetapi juga memberikan gambaran tentang kesehatan keuangan perusahaan serta kemampuannya untuk memenuhi kewajiban keuangan dan investasi.

Arus kas masuk meliputi pendapatan dari penjualan produk atau layanan, penerimaan pembayaran dari pelanggan, pinjaman, dan investasi. Di sisi lain, arus kas keluar mencakup biaya operasional, pembayaran hutang, pembelian inventaris, investasi dalam aset tetap, dan pembayaran dividen kepada pemegang saham. Analisis terperinci terhadap cash flow membantu manajemen perusahaan untuk membuat keputusan yang tepat terkait dengan alokasi sumber daya, perencanaan keuangan, dan strategi pertumbuhan jangka panjang. Dalam konteks operasional sehari-hari, pemahaman yang mendalam tentang cash flow memungkinkan manajer untuk mengidentifikasi pola-pola yang mungkin memerlukan penyesuaian atau perbaikan dalam pengelolaan keuangan perusahaan (Handoko, 2001).

Selain itu, pemahaman yang komprehensif tentang cash flow juga penting bagi pihak luar seperti investor, kreditur, dan analis keuangan. Mereka



akan informasi tentang cash flow untuk mengevaluasi kinerja dan potensi di suatu perusahaan, serta untuk membuat keputusan investasi atau pinjaman kredit. Dengan demikian, cash flow bukan hanya sekedar alat pengukur

kesehatan keuangan perusahaan, tetapi juga merupakan instrumen manajemen yang kuat dan penting dalam perencanaan, pengambilan keputusan, dan pengawasan keuangan perusahaan. Dengan pemahaman yang baik tentang cash flow dan analisis yang cermat terhadapnya, perusahaan dapat mengoptimalkan kinerja keuangannya, mengurangi risiko keuangan, dan menciptakan nilai bagi pemegang saham dan stakeholders lainnya.

Investor memandang arus kas sebagai indikator yang lebih akurat dari kesehatan keuangan suatu perusahaan daripada laba. Ini karena laba dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor akuntansi dan non-akuntansi seperti depresiasi, amortisasi, serta fluktuasi nilai pasar. Di sisi lain, arus kas mencerminkan uang yang sebenarnya masuk dan keluar dari perusahaan, yang memberikan gambaran yang lebih langsung tentang likuiditas dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan serta berinvestasi kembali untuk pertumbuhan masa depan.

Kebutuhan akan uang tunai sehari-hari adalah hal yang penting bagi kelangsungan operasional perusahaan, dan arus kas adalah yang memungkinkan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Selain itu, arus kas juga diperlukan untuk membayar berbagai kewajiban seperti hutang, gaji karyawan, pembelian bahan baku, dan berbagai biaya operasional lainnya. Selain itu, arus kas juga menjadi sumber untuk melakukan investasi kembali dalam perusahaan. Ini mencakup pengembangan produk, ekspansi operasional, peningkatan infrastruktur, dan berbagai proyek lain yang dapat meningkatkan nilai jangka panjang perusahaan. Investor menganggap arus kas sebuah perusahaan lebih penting daripada laba yang diperoleh perusahaan tersebut karena beberapa hal diantaranya:

1. Arus kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-hari.
2. Arus kas digunakan untuk membayar berbagai kewajiban yang jatuh tempo.
3. Arus kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.

2.1.1.2. Tujuan dan Kegunaan Cash Flow (Arus Kas)

Cash flow, atau arus kas, merupakan salah satu konsep yang vital dalam mengelola keuangan suatu entitas bisnis. Tujuan utama dari analisis arus kas adalah untuk memantau aliran masuk dan keluar uang tunai dalam suatu periode tertentu. Pertama-tama, arus kas digunakan untuk mengevaluasi kesehatan



keuangan perusahaan dengan memberikan gambaran yang jelas tentang kemampuan perusahaan untuk menghasilkan uang tunai dari operasinya. Ini memungkinkan manajemen dan investor untuk menilai apakah perusahaan dapat memenuhi kewajiban keuangannya dan membiayai operasinya secara berkelanjutan. Selain itu, arus kas membantu dalam mengidentifikasi tren dan pola pengeluaran yang dapat memberikan wawasan yang berharga untuk perencanaan keuangan di masa depan (Damodaran).

Kegunaan lain dari analisis arus kas adalah sebagai alat untuk membuat keputusan investasi yang lebih baik. Investor menggunakan informasi arus kas untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan menentukan apakah investasi dalam perusahaan tersebut akan menghasilkan pengembalian yang memadai. Analisis arus kas juga membantu manajemen dalam mengidentifikasi area di mana perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya, serta membantu dalam pengambilan keputusan terkait alokasi sumber daya keuangan. Dengan demikian, tujuan utama dari arus kas adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang aliran uang tunai perusahaan dan kebutuhan keuangan jangka pendek dan jangka panjangnya, sehingga memungkinkan manajemen untuk mengambil keputusan yang lebih tepat dan berkelanjutan.

Selain itu, arus kas juga memberikan kejelasan dalam pengungkapan informasi keuangan kepada pihak luar, seperti kreditur, investor, dan pemerintah. Informasi arus kas memungkinkan pihak-pihak ini untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan dengan lebih baik dan membuat keputusan investasi atau pemberian kredit yang lebih informan. Ini penting terutama dalam hubungannya dengan kreditur yang seringkali ingin memastikan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk membayar kembali pinjaman mereka secara tepat waktu. Dengan memberikan pemahaman yang jelas tentang aliran masuk dan keluar uang tunai, serta membantu dalam pengambilan keputusan strategis, analisis arus kas membantu memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis jangka Panjang (Copeland & Weston, 2008).

Selain itu, arus kas juga berperan dalam mengevaluasi kinerja operasional perusahaan secara keseluruhan. Dengan menganalisis sumber dan penggunaan dana secara rinci, manajemen dapat mengidentifikasi bagian dari bisnis yang menguntungkan dan yang mungkin memerlukan perhatian lebih lanjut. , perusahaan dapat melihat apakah investasi dalam peningkatan efisiensi



produksi atau pemasaran telah menghasilkan hasil yang diharapkan dalam bentuk aliran kas yang positif. Selain tujuan internal, arus kas juga penting dalam komunikasi dengan para pemangku kepentingan eksternal, seperti investor, analis keuangan, dan regulator. Informasi arus kas yang jelas dan transparan membantu membangun kepercayaan dengan para pemegang saham dan mendorong investasi jangka panjang dalam perusahaan. Hal ini juga membantu mengurangi ketidakpastian di pasar keuangan dan memberikan gambaran yang lebih akurat tentang kesehatan finansial perusahaan.

2.1.1.3. Klasifikasi Arus Kas

Menurut PSAK No.2 paragraf 9 (2012), laporan arus kas harus mencakup semua arus kas yang terjadi selama periode tertentu dan harus diklasifikasikan berdasarkan aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Karakteristik dari setiap jenis aktivitas tersebut dapat diuraikan sebagai berikut: aktivitas operasi mencakup arus kas yang dihasilkan dari kegiatan utama perusahaan, seperti penjualan barang atau jasa serta pembayaran kepada pemasok dan karyawan. Aktivitas investasi mencakup arus kas yang berkaitan dengan investasi dalam aset-aset jangka panjang, seperti pembelian atau penjualan properti, peralatan, atau investasi dalam perusahaan lain.

Sementara itu, aktivitas pendanaan mencakup arus kas yang terkait dengan modal dan pinjaman, termasuk penerimaan atau pembayaran pinjaman, pembayaran dividen kepada pemegang saham, serta penerbitan atau pembelian saham perusahaan sendiri. Dengan mengklasifikasikan arus kas menurut aktivitas-aktivitas ini, laporan arus kas memberikan gambaran yang jelas tentang sumber dan penggunaan dana perusahaan selama periode tertentu, yang sangat penting untuk pemangku kepentingan dalam mengambil keputusan yang informan tentang kesehatan finansial perusahaan.

Pengklasifikasian arus kas menurut aktivitas-aktivitas tersebut memungkinkan pembaca laporan arus kas untuk memahami sumber daya keuangan perusahaan dengan lebih baik. Aktivitas operasi memberikan wawasan tentang seberapa baik perusahaan dapat menghasilkan arus kas dari kegiatan inti bisnisnya. Ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan arus kas yang cukup untuk menutup biaya operasionalnya dan masih memiliki arus kas yang cukup untuk pertumbuhan dan pembayaran utang.



Di sisi lain, aktivitas investasi memberikan informasi tentang bagaimana perusahaan mengelola aset-asetnya. Misalnya, jika perusahaan menghabiskan banyak uang untuk membeli aset tetap, ini bisa menjadi tanda bahwa perusahaan sedang mengembangkan atau memperluas operasinya. Sebaliknya, penjualan aset bisa mengindikasikan bahwa perusahaan sedang melakukan restrukturisasi atau mengalokasikan sumber daya ke area lain yang dianggap lebih menguntungkan.

Karakteristik transaksi dan kejadian lain dari setiap jenis aktivitas-aktivitas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aktivitas Operasi

Menurut PSAK No.2 paragraf 5 (2012), arus kas operasi mencakup aktivitas yang merupakan sumber utama pendapatan perusahaan dan kegiatan lain yang bukan termasuk dalam aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan. Aktivitas operasi berkaitan dengan kegiatan sehari-hari suatu perusahaan yang terkait dengan penghasilan pendapatan dan biaya operasional. Karakteristik transaksi dan kejadian dalam aktivitas operasi meliputi:

- a. Pendapatan dan Biaya Operasional, yaitu Transaksi penjualan produk atau jasa serta pengeluaran untuk memproduksi atau menyediakan barang atau jasa.
- b. Penerimaan dan Pembayaran Kas, yaitu Penerimaan kas dari pelanggan, pembayaran kepada pemasok, pembayaran gaji karyawan, dan aktivitas kas lain yang terkait dengan operasi perusahaan.
- c. Penyesuaian Non-Kas, yaitu Perubahan dalam piutang dagang, hutang dagang, persediaan, dan aset atau kewajiban operasional lainnya.
- d. Penyusutan dan Amortisasi, yaitu Pengakuan penyusutan aset tetap dan amortisasi aset tidak berwujud yang digunakan dalam operasi.

2. Aktivitas Investasi

Dalam PSAK No. 2 paragraf 15 (2012), disebutkan bahwa pengungkapan terpisah mengenai arus kas yang berasal dari aktivitas tertentu penting. Hal ini dikarenakan arus kas tersebut mencerminkan pengeluaran yang telah dilakukan untuk mendapatkan sumber daya yang dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan dan arus kas di masa depan. Karakteristik transaksi dan kejadian dalam aktivitas investasi meliputi:



- a. Pembelian dan Penjualan Aset Tetap, yaitu Transaksi pembelian dan penjualan properti, peralatan, dan aset tetap lainnya.
- b. Investasi dalam Saham dan Obligasi, yaitu Pembelian dan penjualan saham atau obligasi perusahaan lain.
- c. Penerimaan Dividen dan Bunga, yaitu Penerimaan dividen dari investasi saham dan bunga dari investasi obligasi.
- d. Pembayaran Kas untuk Investasi, yaitu Pembayaran kas untuk akuisisi aset baru atau pengeluaran investasi lainnya.

3. Aktivitas Pendanaan

Dalam PSAK No. 2 paragraf 16 (2012), disebutkan bahwa pengungkapan terpisah mengenai arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan penting. Hal ini berguna karena membantu dalam memprediksi klaim atas arus kas yang akan datang oleh para penyedia modal entitas. Karakteristik transaksi dan kejadian dalam aktivitas pendanaan meliputi:

- a. Penerimaan dan Pembayaran Utang, yaitu Penerimaan pinjaman baru, pembayaran utang pokok, dan pembayaran bunga.
- b. Penerimaan Modal dari Pemegang Saham, yaitu Penerimaan modal dari penjualan saham baru atau kontribusi modal oleh pemegang saham.
- c. Pembayaran Dividen, yaitu Pembayaran dividen kepada pemegang saham.
- d. Pembelian dan Penjualan Kembali Saham, yaitu Pembelian kembali saham oleh perusahaan atau penjualan kembali saham ke pasar.

2.1.1.4. Jenis – Jenis Arus Kas

Menurut Sukrisno & Trisnawati (2013) Pengelolaan arus kas adalah aspek penting dalam keuangan perusahaan, dan pemahaman tentang jenis-jenis arus kas menjadi kunci untuk pengambilan keputusan yang efektif. Terdapat tiga jenis arus kas utama yang perlu dipahami: aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Arus kas dari aktivitas operasi mencakup penerimaan dan pembayaran kas yang berasal dari kegiatan operasional sehari-hari perusahaan, seperti penjualan produk atau jasa serta pembayaran kepada pemasok dan karyawan. Sementara itu, arus kas dari aktivitas investasi berkaitan dengan penerimaan dan pembayaran kas yang terkait dengan investasi jangka panjang,



seperti pembelian atau penjualan aset tetap dan investasi dalam saham atau obligasi.

Ada beberapa jenis cash flow yang dikaitkan dengan suatu usaha menurut Kasmir dan Jakfar (2013) sebagai berikut:

1. Innuual Cash Flow (Kas Awal)

Kas awal merupakan fase yang kritis dalam memulai suatu usaha atau proyek. Ini mencakup semua pengeluaran kas yang diperlukan sebelum operasi bisnis mulai menghasilkan pendapatan. Pengeluaran kas awal bisa mencakup pembelian aset tetap seperti mesin, peralatan, kendaraan, serta biaya pendirian usaha seperti biaya registrasi, biaya legal, dan biaya promosi awal. Ini mencakup semua pengeluaran kas yang dibutuhkan untuk memperoleh aset tetap, inventaris, serta semua biaya awal lainnya yang terkait dengan memulai operasi usaha baru atau proyek. Kas awal ini seringkali merupakan jumlah besar uang yang dibutuhkan untuk memulai suatu bisnis atau proyek.

2. Operational Cash Flow (Kas Operasional)

Operational Cash Flow atau Kas Operasional adalah arus kas yang dihasilkan dari operasi bisnis atau proyek setelah memperhitungkan semua biaya operasional yang terkait. Ini mencakup penerimaan kas dari penjualan produk atau jasa, dikurangi dengan semua biaya operasional seperti bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, dan biaya lainnya yang terkait dengan menjalankan bisnis. Kas operasional adalah indikator utama dari kesehatan keuangan suatu bisnis atau proyek dalam jangka pendek.

3. Terminal Cash Flow (Kas Akhir)

Terminal Cash Flow atau Kas Akhir adalah arus kas yang terkait dengan penjualan atau likuidasi aset pada akhir periode proyek atau kehidupan bisnis. Ini terutama terjadi ketika suatu proyek atau bisnis diharapkan akan berakhir atau dijual setelah jangka waktu tertentu. Kas akhir mencakup penerimaan kas dari penjualan aset dikurangi dengan semua biaya terkait dengan penjualan atau likuidasi, seperti biaya penjualan dan biaya terkait lainnya.



2.1.2 Distributor Financing (DF)

Distributor financing adalah bentuk kerjasama yang menyediakan fasilitas kredit kepada distributor atau agen untuk pembelian persediaan barang dagangan. Tujuannya adalah untuk menyesuaikan jangka waktu pembayaran dengan kewajiban distributor terhadap prinsipal. Prinsipal, menurut Ellen Pantouw (2008:199), adalah perusahaan pemegang lisensi atau penyalur utama produk kepada distributor. Sementara itu, distributor atau agen adalah perusahaan yang ditunjuk oleh prinsipal untuk memasarkan atau menjual produk kepada konsumen. Skema ini membantu memastikan kelancaran operasional distributor dengan mengakomodasi kebutuhan pembiayaan mereka.

Menurut Hausman (2017) adapun keuntungan dari system distributor financing (DF) sebagai berikut:

1. Pemenuhan Kebutuhan Modal Kerja

Distributor sering menghadapi tantangan keuangan akibat siklus pendanaan yang panjang, di mana jarak waktu antara pembelian barang dan pembayaran pelanggan dapat berlangsung lama, mengakibatkan kekurangan modal kerja. Distributor financing menjadi solusi dengan menyediakan akses cepat ke modal, memungkinkan distributor membeli inventaris, membayar pemasok, dan mengelola biaya operasional tanpa harus menunggu pembayaran. Ini membantu menjaga arus kas, meningkatkan efisiensi operasional, serta memanfaatkan peluang pasar, sehingga mendukung daya saing dan pertumbuhan bisnis.

2. Optimalisasi Rantai Pasokan

Distributor financing tidak hanya mengatasi kekurangan modal kerja, tetapi juga memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan keuangan. Dengan akses cepat ke dana, distributor dapat merespons fluktuasi permintaan, memanfaatkan diskon, memperluas produk, atau meningkatkan sistem distribusi tanpa terbatas oleh modal. Pembiayaan ini sering kali menawarkan syarat lebih fleksibel dan dukungan lebih baik daripada pembiayaan tradisional, memungkinkan perencanaan bisnis jangka panjang yang lebih efektif. Hal ini mendukung kelancaran operasional, mempercepat pertumbuhan, dan mengurangi risiko modal kerja.

3. Peningkatan Daya Tawar

Dengan modal kerja yang lebih kuat, distributor dapat memiliki posisi tawar yang baik saat bernegosiasi dengan produsen. Mereka bisa membeli dalam



jumlah besar atau membayar lebih cepat, yang sering kali memberi mereka diskon tambahan dan syarat pembayaran yang lebih menguntungkan. Ini tidak hanya menurunkan biaya per unit barang, tetapi juga meningkatkan margin keuntungan dan profitabilitas. Diskon tersebut memperkuat kondisi finansial distributor, membuka peluang untuk investasi dan ekspansi bisnis, sehingga meningkatkan daya saing dan pertumbuhan di pasar.

4. Fleksibilitas Pembayaran

Distributor Financing sering kali menawarkan opsi pembayaran yang lebih fleksibel, termasuk suku bunga yang kompetitif, yang memberikan keleluasaan tambahan bagi distributor dalam mengelola keuangan mereka. Dengan berbagai pilihan pembayaran yang dapat disesuaikan dengan arus kas, distributor tidak perlu khawatir tentang kesulitan finansial yang timbul akibat jatuh tempo pembayaran yang mendesak atau beban bunga yang tinggi. Fleksibilitas ini memungkinkan distributor untuk merencanakan pengeluaran dengan lebih baik, menjaga aliran kas tetap stabil, dan mengurangi tekanan keuangan yang mungkin timbul dari siklus pendanaan yang panjang.

2.1.3 Modal Kerja

Modal kerja adalah elemen krusial yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha (Habibah, Gustian Djuanda, 2019). Modal kerja sangat diperlukan untuk operasi sehari-hari perusahaan. Contoh penggunaan modal kerja meliputi pembelian bahan baku, bahan baku tambahan, pembayaran gaji karyawan, kegiatan promosi untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada konsumen, dan perekrutan karyawan baru. Adapun rumus dari modal kerja sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

Modal kerja memegang peranan penting dalam operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan berusaha memaksimalkan kebutuhan modal kerjanya. Dengan pemenuhan modal kerja yang tepat, perusahaan dapat mengoptimalkan laba yang diperoleh. Penting bagi perusahaan untuk menggunakan modal kerja secara efektif dan memiliki



tujuan yang jelas untuk modal kerja tersebut. Berikut adalah tujuan dari modal kerja:

1. Memenuhi kebutuhan likuiditas Perusahaan
2. Perusahaan memiliki modal kerja yang cukup dan mampu melaksanakan untuk kewajibannya
3. Membuat perusahaan memiliki persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan
4. Memungkinkan perusahaan memperoleh tambahan dana dari kreditor
5. Memungkinkan perusahaan menggunakan kemampuan untuk menawarkan persyaratan kredit yang menarik kepada pelanggan
6. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan
7. Melindungi usaha jika terjadi krisis modal kerja karena turunnya nilai aktiva lancar menurun

2.1.4 Risiko dan Manajemen Risiko

Menurut Suseno, P. (2022:26), manajemen risiko secara sederhana adalah penerapan fungsi-fungsi manajemen untuk menangani risiko yang dihadapi oleh organisasi, perusahaan, keluarga, atau masyarakat. Ini melibatkan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pemimpinan, dan pengawasan (termasuk evaluasi) program penanggulangan risiko. Program manajemen risiko mencakup tugas-tugas seperti mengidentifikasi risiko yang ada, mengukur atau menentukan besarnya risiko tersebut, mencari cara untuk menangani atau mengurangi risiko, menyusun strategi untuk mengendalikan risiko, mengkoordinasi pelaksanaan penanggulangan, dan mengevaluasi efektivitas program yang telah dibuat.

Secara umum, tujuan utama dalam manajemen risiko sebuah lembaga keuangan meliputi beberapa hal sebagai berikut:



• jelasarkan antara risk appetite dan strategi
 • gaitkan antara pertumbuhan, risiko, dan imbal hasil
 • malkan guncangan dan kerugian operasional

4. Identifikasi dan kelola risiko-silang
5. Memberikan tanggapan terpadu terhadap berbagai risiko
6. Rasionalisasi modal

Menurut Siswanti et al. (2020), tugas manajemen perusahaan meliputi identifikasi dan penyampaian informasi tentang risiko yang dihadapi perusahaan. Aktivitas ini sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Berikut adalah langkah-langkah yang harus dilakukan manajemen Perusahaan sebagai berikut:

1. Identifikasi sejarah, data dan fakta

Sejarah perusahaan, data dan fakta merupakan informasi akurat dalam mengidentifikasi risiko yang akan terjadi. Seperti: ketidakpuasan pelanggan, turn over karyawan, laporan keuangan, produk yang error sampai ke pasar penjualan dan daur hidup produk menurun.

2. Pengamatan lingkungan

Lingkungan terbagi menjadi dua, yaitu: Lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Pengamatan lingkungan eksternal seperti: selera pasar, produk baru dari pesaing, tata letak lokasi, dan budaya lokasi penjualan. Pengamatan lingkungan internal, hal yang penting yang sering diabaikan oleh perusahaan.

2.1.5 Hubungan Kredit

Menurut Thomas dalam Ismail (2010), secara umum, kredit merupakan kepercayaan terhadap kemampuan debitur (penerima kredit) untuk membayar sejumlah uang di masa depan. Dari berbagai definisi kredit, terdapat beberapa unsur yang memungkinkan terjadinya kredit. Pemberian fasilitas kredit memiliki tujuan tertentu yang bergantung pada tujuan masing-masing bank atau lembaga non-bank. Menurut Suyatno (1998:15) pemberian kredit mempunyai tujuan, yaitu:

1. Turut mensukseskan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan.



tingkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya
 a) menjamin terpenuhi kebutuhan masyarakat.

3. Meningkatkan aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya guna menjamin terpenuhi kebutuhan masyarakat.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 14 tahun 1967, pemberian kredit didasarkan pada keyakinan bank terhadap kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk membayar utangnya. Menurut Kasmir (2012) prosedur pemberian kredit adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum suatu kredit diberikan kepada nasabah. Prosedur pemberian kredit sebagai berikut:

1. Pengajuan proposal hendaknya berisi keterangan
2. Penyelidikan berkas pinjaman
3. Penilaian kelayakan kredit
4. Wawancara pertama
5. Peninjauan ke lokasi (On the Spot)
6. Wawancara kedua
7. Keputusan kredit
8. Penandatanganan akad kredit atau perjanjian lainnya
9. Realisasi kredit

2.1.6 Penetapan Harga dan Margin

Penentuan harga harus dilakukan perusahaan dengan mempertimbangkan nilai yang diterima dan dipahami pelanggan. Jika harga yang ditetapkan lebih tinggi dari nilai yang dirasakan pelanggan, perusahaan berisiko kehilangan peluang untuk meraih laba. Sebaliknya, jika harga terlalu rendah dibandingkan nilai yang diterima, perusahaan tidak akan berhasil mendapatkan potensi laba (Benyamin Molan, 2005).

Menetapkan tujuan berdasarkan harga adalah proses yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan cepat mengikuti perubahan pasar, termasuk persaingan harga. Umumnya, tujuan utama penetapan harga adalah untuk memperoleh laba yang memungkinkan perusahaan beroperasi. Namun, dalam situasi persaingan yang ketat, mencapai laba maksimum menjadi

sehingga karena itu, manajemen perlu menetapkan berbagai tujuan.

Kotler dan Keller (2016), beberapa tujuan penetapan harga



1. Kemampuan Bertahan

Perusahaan berfokus pada kemampuan bertahan sebagai tujuan utama saat menghadapi kelebihan kapasitas, persaingan ketat, dan perubahan preferensi konsumen. Selama harga menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan tetap beroperasi. Kemampuan bertahan adalah tujuan jangka pendek; dalam jangka panjang, perusahaan perlu mencari cara untuk menambah nilai atau menghadapi kemungkinan kepunahan.

2. Laba maksimum saat ini

Banyak perusahaan berusaha menetapkan harga untuk memaksimalkan laba saat ini dengan memperkirakan permintaan dan biaya terkait harga alternatif. Mereka memilih harga yang menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi maksimum. Namun, fungsi permintaan dan biaya sulit diprediksi. Fokus pada laba jangka pendek dapat mengorbankan kinerja jangka panjang, mengabaikan variabel bauran pemasaran lain, reaksi pesaing, dan batasan hukum pada harga.

3. Pangsa Pasar Maksimum

Beberapa perusahaan ingin memaksimalkan pangsa pasar mereka. Perusahaan percaya bahwa semakin tinggi volume penjualan, biaya unit akan semakin rendah dan laba jangka panjang semakin tinggi. Perusahaan menetapkan harga terendah mengasumsikan pasar sensitive terhadap harga

4. Pemerahan Pasar Maksimum

Perusahaan mengungkapkan teknologi baru yang menetapkan harga tinggi untuk memaksimalkan pemerahan pasar. Pada mulanya harga ditetapkan dengan tinggi dan pelan – pelan turun seiring waktu.

5. Kepemimpinan Kualitas Produk

Banyak merek berusaha menjadi “ kemewahan terjangkau “ produk

jasa yang ditentukan karakternya oleh tingkat kualitas anggapan, dan status yang tinggi dengan harga yang cukup tinggi agar tidak da diluar jangkauan konsumen



Tujuan penetapan harga menurut Rahman (2010) terbagi menjadi tiga orientasi yaitu:

1. Pendapatan

Hampir sebagian besar bisnis berorientasi pada pendapatan, hanya perusahaan nirlaba atau pelayanan jasa publik yang biasanya berfokus pada titik impas.

2. Kapasitas

Beberapa sector bisnis biasanya menyelaraskan antara permintaan dan penawaran dan memanfaatkan kapasitas produksi maksimal.

3. Pelanggan

Biasanya penetapan harga yang diberikan cukup representative dengan mengakomodasi segala tipe pelanggan segmen pasar dan perbedaan daya beli, bisa dengan menggunakan system diskon, bonus dan lain – lain.

2.1.7 Inovasi Finansial

Inovasi Keuangan adalah tindakan menciptakan dan mempromosikan instrumen serta teknologi keuangan baru di lembaga dan pasar (Tufano, 2003). Inovasi ini juga dapat diartikan sebagai alat dalam sistem keuangan untuk mencapai tujuan peningkatan kinerja ekonomi yang riil (Merton, 2009). Frame & White (2002) menyatakan bahwa inovasi keuangan bertujuan untuk mengurangi biaya dan risiko, serta meningkatkan produk, jasa, atau instrumen yang ada dalam sistem keuangan agar lebih baik dibanding sebelumnya.

Menurut Tufano (2003), tujuan inovasi keuangan adalah untuk memperbaiki ketidaksempurnaan pasar, mengatasi masalah agensi dan asimetri informasi, mengurangi biaya transaksi, merespons pajak atau regulasi, serta menanggapi perubahan teknologi. Selain itu, inovasi keuangan juga bertujuan memberikan keuntungan dalam bentuk sumber daya berkelanjutan bagi pelaku ekonomi, meskipun tetap disertai risiko dari inovasi tersebut (Frame & White, 2002).



Fungsi utama dari inovasi keuangan sendiri adalah suatu sistem atau alat yang dapat digunakan sebagai sistem pembayaran yang berbentuk media 17 pertukaran, transfer, tabungan, dan juga sebagai pengurangan resiko melalui asuransi dan diversifikasi (Merton, 2009). Adapun jenis – jenis inovasi keuangan adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Keuangan (*Financial Management*)

Manajemen keuangan melibatkan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian, dan penyimpanan dana perusahaan atau organisasi (Arief, 2009). Menurut Fahmi (2013), tujuan manajemen keuangan adalah menggabungkan ilmu dan seni untuk mencari, mengelola, dan membagi dana guna memberikan profit bagi pemegang saham serta memastikan keberlanjutan usaha.

2. Pasar Keuangan (*Financial Market*)

Menurut Zaini & Sasmita (2012:75) pasar keuangan merupakan suatu tempat yang mempertemukan pihak yang membutuhkan dana (*borrower bank*) dengan pihak yang meminjamkan dana (*lender bank*) untuk melakukan transaksi pinjam – meminjam dana dengan bunga dan selama jangka waktu tertentu.

3. Investasi Keuangan (*Financial Investment*)

Menurut Sunariyah (2004), investasi adalah penanaman modal pada satu atau lebih aktiva dalam jangka panjang dengan harapan mendapat keuntungan di masa depan. Sementara itu, menurut Soliha & Taswan (2002), investasi dapat dilakukan oleh individu atau badan usaha yang memiliki kelebihan dana, baik di pasar uang, pasar modal, maupun sebagai kredit bagi masyarakat yang membutuhkan.

4. Produk Keuangan (*Financial Product*)

Perjanjian ini ditawarkan oleh perusahaan keuangan untuk memenuhi kebutuhan finansial pelanggan. Awalnya, regulasi fokus pada

ungkapan agar konsumen membuat keputusan yang lebih baik. un, pengungkapan sering kali tidak cukup untuk meningkatkan itas keputusan keuangan konsumen.



5. Jasa Keuangan (*Financial Service*)

Jasa keuangan adalah produk dan layanan yang ditawarkan lembaga keuangan, seperti bank, untuk memfasilitasi transaksi seperti pinjaman, asuransi, investasi, dan manajemen uang (Goel, 2012). Layanan ini merupakan komponen penting dari sistem keuangan, yang mencakup institusi, pasar, dan instrumen keuangan, serta memenuhi kebutuhan nasabah, institusi, dan korporasi (Gurusamy, 2009).

Adapun faktor – faktor yang mempengaruhi pada inovasi keuangan adalah sebagai berikut:

1. Efisiensi

BOPO mengukur efisiensi bank dengan membandingkan beban operasional dengan pendapatan operasional (Rivai et al., 2017). Semakin kecil rasio BOPO, semakin efisien bank dalam mengelola dana, yang mendorong inovasi keuangan di sektor perbankan (Arnaboldi & Rossignoli, 2016).

$$BOPO = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100\%$$

2. Ukuran (*Size*)

Ukuran bank diukur dari total asetnya, yang mempengaruhi keputusan untuk berinovasi. Bank dengan aset lebih besar cenderung mampu berinovasi karena inovasi memerlukan biaya (Malhotra & Singh, 2007). Semakin besar aset, semakin mungkin bank melakukan inovasi keuangan, seperti menambah mesin ATM dan memperluas layanan Internet Banking serta Mobile Banking.

$$\text{Ukuran Perusahaan} == \text{Ln Total Assets (LnTA)}$$

3. Usia (*Age*)

Usia bank berperan penting dalam inovasi. Bank yang sudah lama berdiri cenderung sulit berinovasi karena merasa nyaman dengan status quo yang ada, sementara bank yang lebih baru biasanya lebih cepat berinovasi untuk bersaing dan mengikuti perkembangan zaman (Malhotra & Singh, 2007).



$$Age = Ln (Tahun Penelitian - Tahun Berdiri)$$

4. Profitabilitas

Profitabilitas diukur melalui *Return On Assets* (ROA), yaitu laba bersih setelah pajak dibagi total aset. Kesehatan bank dinilai dari berbagai aspek untuk menentukan apakah bank beroperasi dengan baik dan memenuhi kewajibannya sesuai peraturan perbankan (Triandaru et al., 2006).

$$ROA = \frac{Laba Bersih Setelah Pajak}{Total Asset} \times 100\%$$

2.2. Tinjauan Empiris

Dalam kajian pustaka akan diulas tentang hasil-hasil penelitian terdahulu yang memiliki isi atau relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan, hal tersebut sebagai acuan dan sebagai pembandingan untuk mencari perbedaan-perbedaan agar tidak terjadi adanya duplikasi. Beberapa penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya dapat dilihat melalui tabel dibawah ini:



Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

Peneliti/Tahun	Judul	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
Arry Eksandy dan Dirvi Surya Abbas (2020)	Relevansi Nilai Earning per Share, Price Book Value, Cash Flow, Current Ratio dan Harga Saham: Return on Asset Sebagai Pemoderasi	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Independen: Earning per Share (EPS), Price Book Value (PBV), Cash Flow (CF), Current Ratio (CR) • Variabel Dependen: Harga Saham • Variabel Moderasi: Return on Asset (ROA) 	Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang menggunakan data sekunder dari 47 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2019. Analisis data dilakukan dengan regresi linier berganda dan moderasi.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa EPS, PBV, dan ROA merupakan faktor penting yang mempengaruhi Harga Saham. CFO dan CR memiliki pengaruh negatif, menunjukkan bahwa perusahaan dengan pengelolaan kas dan likuiditas yang baik cenderung memiliki harga saham yang lebih rendah. ROA memperkuat hubungan antara EPS, PBV, dan Harga Saham, menunjukkan bahwa perusahaan yang mampu menghasilkan laba yang tinggi dari asetnya akan lebih dihargai oleh investor.
aidah Liza	Pengaruh Net Profit Margin, Debt To Equity Ratio Dan Current	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Independen: Net Profit Margin (NPM), 	Penelitian ini ialah penelitian kuantitatif yang menggunakan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi (NPM tinggi) dan efisiensi



Novietta, dan Desi Ika (2022)	Ratio Terhadap Dividen Payout Ratio Melalui Return On Asset	Debt to Equity Ratio (DER), dan Current Ratio (CR) • Variabel Dependen: Dividen Payout Ratio (DPR) dan Return on Asset (ROA)	metode purposive sampling dengan 50 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2017-2021.	penggunaan aset yang baik (ROA tinggi) cenderung memiliki DPR yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut lebih memilih untuk membagikan keuntungannya kepada pemegang saham dalam bentuk dividen.
Trisninawati, Zaid Amin, Heriyanto, dan Darwin (2023)	Analisis Prosedur Operasional Standar Pengajuan Plafon Penjualan	• Prosedur Operasional Standar (POS) Pengajuan Plafon Penjualan Spesial • Kinerja Divisi Penjualan	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan informan kunci dan observasi.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perbaikan POS pengajuan plafon penjualan dapat meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas proses pengajuan plafon penjualan. Hal ini dapat membantu Divisi Penjualan mencapai target penjualannya dengan lebih efektif.
Risa Bela, Tantri Yanuar Rahmat Rhian dan	Implementasi Perencanaan Manajemen Risiko pada Perusahaan Platform	• Variabel Independen: Implementasi perencanaan manajemen risiko	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus pada PT. Esa Dana Unggul. Data	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Esa Dana Unggul telah menerapkan perencanaan manajemen risiko yang komprehensif. Perusahaan telah mengidentifikasi berbagai risiko yang



Dimas Angga Negoro (2023)	Crowdfunding di PT. Esa Dana Unggul	<ul style="list-style-type: none"> Variabel Dependen: Kinerja perusahaan 	dikumpulkan melalui wawancara dengan informan kunci dan analisis dokumen.	terkait dengan bisnis crowdfunding, dan mereka telah mengembangkan berbagai strategi untuk memitigasi risiko tersebut.
Ahmad Sabiq Eko Saputro, Aloysius Harry Mukti, dan Suryati Veronika (2022)	Analisis Dampak dan Rencana Mitigasi Pandemi COVID-19 yang Ditinjau dari Aspek Operasional dan Keuangan di Divisi Operasi 2 PT Brantas Abipraya (Persero)		Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus pada Divisi Operasi 2 PT Brantas Abipraya (Persero). Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pandemi COVID-19 memberikan dampak negatif pada aspek operasional dan keuangan Divisi Operasi 2 PT Brantas Abipraya (Persero). Dampak pada aspek operasional antara lain terhambatnya pelaksanaan proyek, menurunnya produktivitas, dan meningkatnya biaya operasional. Dampak pada aspek keuangan antara lain menurunnya pendapatan, meningkatnya beban biaya, dan menurunnya laba perusahaan.



2.3 Kerangka Pemikiran

Analisis proyeksi cash flow dengan penerapan sistem Supply Chain Financing (SCF) di PT Semen Tonasa dapat disusun sebagai berikut. Pertama, akan dilakukan pemahaman mendalam mengenai kondisi keuangan serta arus kas perusahaan. Ini mencakup pemahaman terhadap sumber-sumber pendanaan yang ada, khususnya dalam konteks industri semen dan konstruksi di Indonesia. Kedua, penelitian akan difokuskan pada pemahaman mendalam tentang sistem Supply Chain Financing (SCF) dan bagaimana penerapannya dapat memengaruhi arus kas perusahaan, termasuk manfaatnya dalam meningkatkan likuiditas dan mengoptimalkan pengelolaan modal kerja. Ketiga, analisis akan dilakukan terhadap aspek-aspek risiko yang terkait dengan penerapan SCF, termasuk risiko kredit, risiko likuiditas, dan risiko operasional.

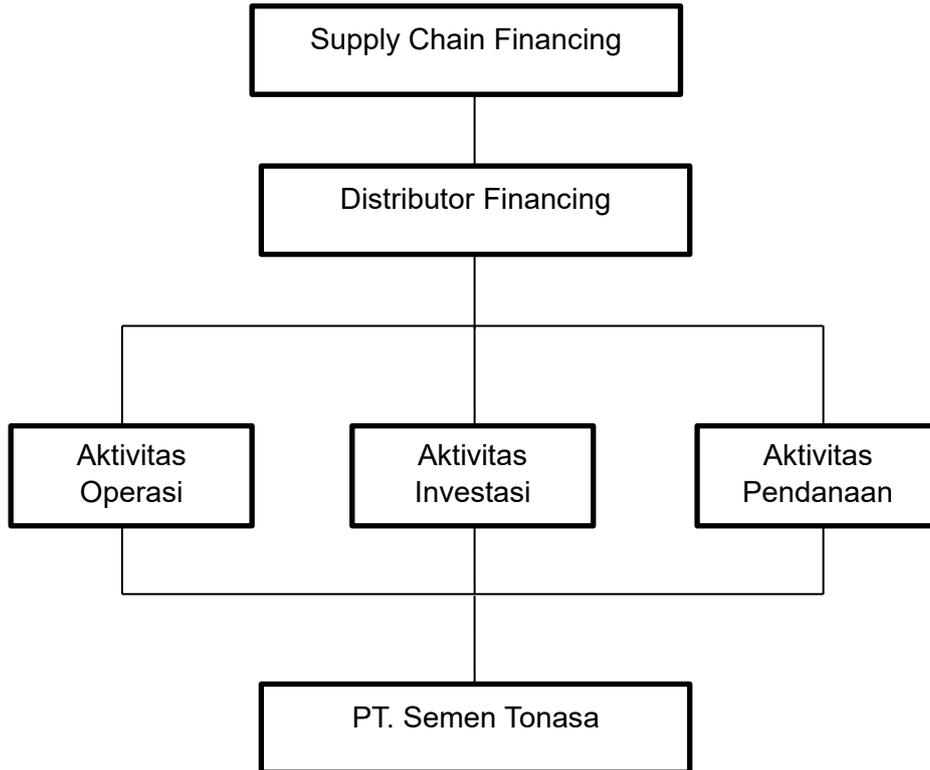
Selanjutnya akan dieksplorasi bagaimana integrasi SCF dapat mempengaruhi hubungan antara PT Semen Tonasa dengan pemasok dan mitra bisnisnya, serta dampaknya terhadap efisiensi operasional dan hubungan bisnis jangka panjang. Kelima, hasil analisis akan digunakan untuk menyusun rekomendasi strategis bagi PT Semen Tonasa dalam mengimplementasikan SCF dengan baik, termasuk langkah-langkah mitigasi risiko yang tepat dan langkah-langkah untuk meningkatkan manfaat SCF dalam mengoptimalkan arus kas dan kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan.

Dalam melakukan analisis proyeksi cash flow, akan dievaluasi berbagai skenario yang memperhitungkan potensi dampak dari perubahan kondisi pasar, fluktuasi harga bahan baku, dan variabilitas permintaan pasar terhadap arus kas perusahaan. Ini melibatkan penggunaan metode analisis sensitivitas dan simulasi untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang rentang kemungkinan hasil keuangan di masa depan. Ketujuh, akan dievaluasi juga faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi penerapan SCF di industri semen, seperti kebijakan pemerintah, perubahan regulasi, dan dinamika pasar global. Kesimpulannya, analisis proyeksi cash flow dengan penerapan SCF di PT Semen Tonasa akan memberikan wawasan yang komprehensif tentang potensi manfaat, tantangan, dan strategi yang diperlukan untuk mengoptimalkan penggunaan SCF dalam konteks perusahaan dan industri secara keseluruhan.

Analisis ini akan menjadi dasar untuk pengambilan keputusan yang informasional dan strategis bagi manajemen perusahaan dalam mengelola arus kas dan meningkatkan kinerja keuangan jangka panjang. Berdasarkan penjelasan tersebut adapun kerangka pemikiran

ini ditunjukkan dalam bagan di bawah ini sebagai berikut:





Gambar 2. 1 Bagan Kerangka Berpikir

