

EXECUTIVE *Newsletter*

Media Komunikasi, Edukasi dan Informasi untuk kalangan sendiri



**Transaksi Kartu Kredit Wajib
Dilaporkan ke Direktorat Pajak**

**Facing Globalization
As an Accountant**

**Cost Cutting :
Bagaimana Strategi Keberhasilan Inisiatif
Cost Cutting**



Natania Ongkowiedjo, S.E

Strategic Management System Development
Consulting Centre Consultant

Untuk keperluan konsultasi dan komunikasi silahkan
menghubungi di 031-567 1713 atau
email: natania.smsdcc@tanzilco.com



Penerapan AFTA (*Asean Free Trade Agreement*) bagaikan pedang bermata dua, di mana ancaman dan peluang mempunyai proporsi yang sama. Menurut hasil penelitian, Cina adalah negara yang paling siap untuk menjadi pemenang di rana AFTA. Contohnya, "Meskipun anda belum pernah ke Cina, tapi yang pasti barang Cina pernah ada di tempat anda." Jika dulu inovasi adalah dengan menambah fitur, fungsi, atau branding pada sebuah produk kemudian dijual dengan harga yang mahal, kini Cina mampu membuat barang dengan fungsi serupa namun dengan harga jauh lebih murah.

Melihat situasi di atas sebagai ancaman, diperlukan penyusunan strategi oleh perusahaan yang bisa menangkap peluang menjadi pemenang juga di rana AFTA. *Cost cutting* termasuk slogan yang sangat populer di dunia bisnis, bukan hanya di divisi keuangan dan akuntansi, namun hampir setiap manajer di divisi manapun mencantumkan inisiatif *cost-cutting* sebagai salah satu strategi dalam program kerja mereka, bukan hanya di divisi

Mengapa Perusahaan Perlu Menjalankan Inisiatif Cost-cutting?
Inefficiency menggelinding seperti bola salju, kian lama kian membesar. Pemborosan sekecil apapun, jika dibiarkan terus maka bisa menjadi parasit bagi kesehatan keuangan perusahaan, akibatnya kelangsungan hidup perusahaan akan terancam. Biasanya, manajemen perusahaan baru sadar ketika mengalami kesulitan likuiditas seperti *turnover account payable* yang nilainya semakin besar atau terlambat membayar *vendor*, terlambat membayar gaji, *cash flow* perusahaan yang terus mengalami defisit. Dalam kondisi tersebut, satu-satunya cara untuk kembali ke kondisi keuangan yang normal adalah dengan menjalankan program *cost-cutting*, di mana perusahaan harus segera mengikis parasit *inefficiency* itu.

Inefficiency Bukan Masalah Angka Semata

Pemborosan atau *inefficiency* adalah bentuk SIKAP dan PERILAKU, seperti :

- Daripada menggunakan kertas bekas untuk menge-print, jauh lebih mudah membuka satu rim kertas baru yang masih kosong.
- Daripada mencari bolpoin yang terselip diantara tumpukan kertas, jauh lebih mudah mengambil bolpoin baru.

COST CUTTING : **Bagaimana Strategi Keberhasilan Inisiatif** ***Cost Cutting***

- Daripada memeriksa sisa persediaan di gudang (*stock availability*), jauh lebih mudah meminta pembelian saja.
- Daripada meminta *quotation* (penawaran) dari 3 vendor yang berbeda, jauh lebih mudah meminta *quotation* (penawaran) dari 1 vendor saja.
- Daripada melakukan analisa *cost-benefit* yang layak, jauh lebih mudah memutuskan sesuatu hanya dengan menggunakan 'kira-kira'.
- Daripada melakukan verifikasi yang rumit untuk *approval* (persetujuan), jauh lebih mudah mempercayai apapun yang disajikan oleh bawahan.

Itu sebabnya, hal penting pertama yang harus dilakukan adalah mengubah pola pikir seperti itu, sesungguhnya pekerjaan yang paling besar dari menjalankan inisiatif *cost-cutting* adalah mengubah *mindset* (atau mengubah budaya).

Implementasi Cost-cutting

1. Implementasi secara bertahap, bukan instan:

Gelombang 1 :



Gelombang 2 :



Gelombang 3 :



Gelombang selanjutnya : Dilakukan berulang terus seperti itu, sampai perusahaan mencapai titik penurunan *cost*.

2. Penekanan Biaya Bahan Baku

Terdapat *hidden cost* padam harga beli bahan baku yagn perlu diperhatikan, yaitu :

- Apakah ada korelasi antara bahan baku yang dipakai dengan cacat yang dihasilkan.
- Apakah ada pengaruh antara bahan baku yang dipakai dengan lamanya waktu proses.

- Apakah ada pengaruh antara penggunaan bahan baku dengan lingkungan, berdampak pada kerusakan lingkungan atau tidak.
- Apakah dibutuhkan perlakuan tambahan untuk bahan baku yang dipakai.
- Apakah ada kemungkinan terjadinya *downtime* karena penggunaan bahan baku.

3. Make vs Buy Analysis

Identifikasi peluang efisiensi bisa dilakukan dengan cara mengevaluasi kebijakan *make vs buy* secara periodik. Pendekatan yang bisa dilakukan dalam mengimplementasikan *make vs Buy* adalah dengan cara mengukur tingkat risiko (*risk level measurement*) untuk setiap proses bisnis yang ada.

4. Optimisasi Persediaan

Optimisasi persediaan adalah cara langsung yang bisa menurunkan biaya dalam perusahaan. Caranya, untuk pengelolaan persediaan yang optimal maka perusahaan membentuk sistem yang bisa melacak arus perputaran persediaan secara detail, dari hasil pelacakan tersebut maka perusahaan bisa menentukan elemen-elemen yang mempengaruhi tingkat persediaan yang paling ideal.

5. Material Utilization

Tujuan utilisasi material adalah untuk menunjukkan efisiensi penggunaan material. Material merupakan komponen biaya yang paling besar dalam perusahaan, oleh karena itu material harus dapat diutilisasi secara maksimal.

6. Negosiasi dengan Pemasok

Harga beli merupakan faktor terbesar pembentuk *cost-of-good-sold*, oleh karena itu perlu dilakukan penghematan. Cara yang bisa dilakukan adalah dengan membentuk kontrak jangka panjang, mencari diskon kuantitas, menghilangkan duplikasi tes dan inspeksi, dan mengambil diskon pembayaran awal.

Contoh perusahaan yang mampu menerapkan *cost cutting* adalah perusahaan otomatis terbesar di Jepang, Toyota menerapkan beberapa program *cost cutting* yang berhasil seperti :

• Kanban System

Komponen-komponen hasil produksi dialirkan menggunakan kontainer di antara lini *assembly* yang ada. Setelah kontainer tersebut kosong, kontainer tersebut kembali ke proses produksi sebelumnya. Kontainer yang kosong ini menjadi sinyal untuk kembali memproduksi. Dengan sistem ini maka perusahaan :

- Bisa meminimalkan *work in progress* dengan meningkatkan perputaran persediaan.
- Mempercepat pendeteksian hasil produksi yang rusak dan melacak kerusakan tersebut ke sumbernya sebelum terjadi kerusakan yang lebih banyak dalam proses produksi.
- Mampu memangkas biaya penyimpanan persediaan.

• Supply Chain Management

Toyota membentuk asosiasi pemasok yang terdiri dari *first supplier* dan *second supplier*. *First supplier* bekerja sama Toyota sebagai bagian dari tim pengembangan produk baru, sehingga mereka dilibatkan dan otomatis ikut bertanggung jawab. Setiap *first supplier* bertanggung jawab membentuk *second supplier*. Perusahaan-perusahaan yang berada dalam *second supplier* diberi tanggung jawab untuk membuat bahan baku secara individual. Sehingga dalam asosiasi pemasok ini mereka saling berbagi informasi terkait perancangan manufaktur baru, teknik manajemen material, dan teknik produksi.

• The CCC21 Project—Leading the Way in Toyota's Cost-Reduction Efforts

Staf *engineering*, *production* dan departemen pembelian bekerja sama dengan para pemasok mulai dari tahap perancangan komponen untuk meningkatkan standarisasi suku cadang dan menilai kembali metode manufaktur. Bersama-sama dengan pemasoknya, Toyota

berusaha mencari suku cadang paling murah di seluruh dunia.

Selama lima tahun terakhir proyek ini telah berhasil menciptakan penghematan sebesar US\$ 9 milyar. Contohnya dalam penggunaan pegangan pintu untuk mobil, Toyota berhasil mengurangi jumlah suku cadang dari 34 menjadi 5 suku cadang dan memangkas *cost* pembelian sebesar 40% dan mengurangi waktu instalasi yang dibutuhkan dari 12 detik menjadi 3 detik.

• Value Innovation (VI)

Toyota mengurangi jumlah bahan baku yang digunakan tanpa mengurangi kualitas produk dengan terus menerus mereview proses produksi sampai menemukan proses produksi yang terstandar. Toyota melakukan pengurangan *manufacturing cost* meliputi pengembangan peralatan produksi sendiri sehingga dengan desain produk yang baru bisa menyederhanakan proses dan mengurangi jumlah bahan baku. Dengan adanya penghematan tempat tersebut, Toyota mampu menggandakan kapasitas pabriknya dan mampu memproduksi 8 jenis kendaraan yang berbeda dalam 1 *assembly line*.

Oleh sebab itu, jika ingin berhasil menjalankan program *cost cutting*, perusahaan harus memandang inefisiensi secara komprehensif yaitu dari hulu hingga hilir bisnis. Dan cara pandang tersebut harus digunakan dalam setiap tahapan program *cost-cutting*, sejak *cost analysis*, identifikasi, observasi, *planning*, implementasi, hingga evaluasi. Jika tidak, maka usaha untuk menekan *cost* menjadi seperti mengempiskan balon udara tanpa lubang, memencet di salah satu ujungnya, lalu kembung di ujung lainnya. Penurunan *cost* yang drastis di bagian tertentu, memicu peningkatan *cost* di bagian lain, sehingga program *cost-cutting* tidak akan pernah berhasil. **BNL**



JSI-CERTIFICATION



WORLD ENVIRONMENT DAY
JUNE 5

"WORLD ENVIRONMENT DAY"
JUNE 2016

Need Global Environmental Management System acknowledgement
(ISO14001:2015)
for your **Organization?**

ISO 9001 – ISO 14001 – OHSAS 18001 – ISO 22000 – ISO 27000 – ISO 28000 – ISO 50001

Need for more information, please let us know:

E. info@jsi-certification.com
W. www.jsi-certification.com
T. 0858-751-90000 (HOTLINE)

Recognized your **Achievement** with us!






Nataya Raphaella, S.E.

Consultant of Strategic Management
Accounting Consulting Centre

.....
Untuk keperluan konsultasi dan komunikasi silahkan
menghubungi di 031-567 1713 atau
email: nataya.kmc@jtanzilco.com



Sebagai para praktisi, akuntan publik, profesional, dan pemilik usaha, marilah kita berbicara tentang fakta yang cukup mengganggu.

Pertama, globalisasi adalah suatu hal yang sedang dan akan terus terjadi, serta mempengaruhi seluruh perekonomian dan industri-industri dunia.

Kedua, kita patut mempertanyakan, di manakah posisi Indonesia sekarang? Apakah para akuntan Indonesia cukup kompeten untuk menghadapi tantangan era perdagangan bebas dan kompetisi yang semakin meningkat?

Pada kenyataannya, tidak ada perusahaan akuntansi ataupun kantor akuntan publik Indonesia yang memasuki daftar terbaik di dunia; bahkan perusahaan konsultan akuntansi dan manajemen terbaik di Negara ini sendiri dipegang oleh rekanan dengan perusahaan asing. Sedangkan dari segi pendidikan, Indonesia tidak memasuki ranking 100 ataupun 200 besar Universitas dunia berdasarkan jurusan Akuntansi dan .

Dengan diberlakukannya AFTA dan MEA secara efektif, semakin banyak perusahaan dan investor dari luar negeri yang masuk ke Indonesia; begitu pula dengan para akuntan pesaing yang apabila diibarkan, akan merambah pangsa pasar kita. inilah saatnya para profesional, khususnya di bidang akuntansi, membuka mata lebar-lebar, keluar dari zona nyaman mereka dan mulai mencari cara agar dapat bertahan dan menang dalam persaingan global.

Memulai dengan kompetensi individual

Perumusan strategi untuk bisnis atau perusahaan untuk dapat bersaing di kancah internasional sangatlah luas dan beragam, oleh

Facing Globalization as an Accountant

karena itu, alangkah baiknya apabila kita memulai dari konstituen terpentingnya: masing-masing profesional yang serius ingin berkarir dan sukses di bidang akuntansi. Jika setiap individu memiliki *awareness* (kesadaran) dan *will* (keinginan) yang tinggi untuk terus meningkatkan kemampuan diri, pastilah perusahaan tempatnya bekerja juga akan terkena dampaknya.

1. Bahasa Asing

Mungkin tidak semua profesional cukup beruntung untuk mendapatkan pendidikan dan mampu berkomunikasi dalam bahasa asing, terutama Inggris atau Mandarin, yang merupakan dua bahasa utama di dunia. Namun tidak ada yang namanya terlambat apabila kita memiliki niat. Jadi, kejarlah kemampuan berbahasa asing anda hingga semaksimal mungkin.

Apabila Anda sudah menguasai satu-dua bahasa, jangan puas, perdalam dan praktekkan penggunaannya hingga ke lingkup bisnis (bukan hanya untuk digunakan sehari-hari); ataupun pelajirlah bahasa baru lainnya. Tidak ada yang pernah tahu kapan kemampuan berbahasa itu akan berguna untuk Anda dalam mendapatkan partner baru, memahami standar/temuan/teori internasional, serta meningkatkan nilai jual Anda saat menghadapi klien.

2. Sertifikasi Internasional

Kemudian, suka atau tidak suka, penting bagi Anda untuk mendapatkan sertifikasi internasional, seperti *Chartered Global Management Accountant (CGMA)*, *Certified Management Accountant (CMA)*, dan sebagainya untuk mendapat pengakuan internasional pula.

Memang, dewasa ini, banyak sekali akuntan yang dapat bekerja dengan baik meskipun tidak bersertifikasi. Tetapi anggaplah ini sebagai sebuah investasi jangka panjang, sekaligus ajang untuk menguji tingkat kemampuan profesional Anda pribadi. Sebagai permulaan, Anda bisa mencoba mendapatkan sertifikasi-sertifikasi nasional, namun jika Anda sungguh-sungguh ingin mempersiapkan diri untuk *go global*, gunakanlah investasi pribadi Anda ataupun mintalah dukungan dari perusahaan untuk mendapatkan sertifikasi yang sepadan.

3. Self-Development Secara Terus Menerus

Jangan lupa bahwa selain hanya memiliki kemampuan berbahasa dan membawa sertifikasi di belakang nama Anda, Anda juga harus meningkatkan kemampuan profesi Anda secara terus-menerus; selalu *update* informasi tentang peraturan/berita/teori baru dunia akuntansi, pelajari *skill* ataupun metode baru dalam penanganan *job*, menangani klien dari berbagai latar belakang; jangan batasi diri Anda dalam pengetahuan luar biasa Anda hari ini yang akan menghalangi Anda melihat dunia luar.

Secara berkala mengikuti seminar maupun workshop yang relevan dan berkualitas juga bisa membantu Anda untuk lebih memahami perkembangan dunia akuntansi.

4. Update Penggunaan Teknologi Terkini

Selain *soft skill*, seorang akuntan yang kompeten juga harus didukung oleh perangkat yang memadai. Baik *hardware* maupun *software* yang dimiliki sebaiknya mumpuni untuk mengikuti standar pengerjaan *job* secara internasional. Jangan sampai saat kita

mendapatkan kesempatan untuk bekerja sama dengan klien / partner dari Negara asing, kita tidak dapat mengikuti mereka karena teknologi kita ketinggalan jaman.

5. Sikap Intrapreneurial

Tahukah Anda bahwa bukan hanya seorang *entrepreneur* atau wirausaha yang dapat bertindak layaknya seorang pengusaha? Seseorang yang bekerja di perusahaan, namun secara aktif berusaha dan diberi kebebasan untuk mengembangkan produk/jasa perusahaannya, melakukan inovasi kreatif, dan bekerja melebihi batasan *job description* yang ditentukan untuk jabatannya bisa disebut sebagai *intrapreneur* atau *corporate entrepreneur* (wirausahawan di dalam perusahaan).

Sayangnya, tidak banyak staff atau pegawai dalam perusahaan yang mengadopsi sikap ini, di mana mereka bukan hanya bekerja sesuai perintah atasan setiap harinya, tapi menganggap bahwa perusahaan juga merupakan milik mereka, sehingga mereka akan terdorong untuk meningkatkan performa perusahaannya.

Apabila banyak staff yang bertindak sebagai *intrapreneur*, mereka bukan hanya memberi keuntungan bagi perusahaan, tapi juga bagi pengembangan karakter mereka sendiri. Dengan berkontribusi dan proaktif, seorang akuntan profesional bisa semakin tangguh dalam menghadapi permasalahan, kreatif dalam memberikan solusi, serta banyak belajar menjalin hubungan dengan baik dengan klien maupun rekan sekerja. Mungkin inilah salah satu poin terpenting untuk mempersiapkan diri menghadapi globalisasi; yaitu kemampuan untuk

tidak menyerah saat ada tantangan yang lebih besar di depan mata.

Bukan Hambatan, Tapi Kesempatan

Dengan banyaknya pihak asing yang mulai memasuki ekonomi Indonesia, para akuntan dapat melihat globalisasi sebagai suatu hal yang buruk, persaingan ketat yang dapat menghambat karir mereka. Namun dibutuhkan pemikiran yang profesional untuk dapat menganggapnya justru sebagai sebuah kesempatan.

Dengan adanya globalisasi, perusahaan dan akuntan sama-sama 'dituntut' untuk tidak puas dan nyaman dengan pencapaian mereka selama ini, sehingga pengembangan diri dan keahlian profesi terus dikejar. Dan tanpa mereka sadari, pada akhirnya tercapailah kualitas dan kompetensi profesional yang jauh melebihi apa yang bisa diraih saat semua keadaan aman dan tenteram di dalam negeri sendiri. Hambatan yang dilihat semua orang bisa jadi adalah kesempatan untuk akuntan-akuntan Indonesia untuk segera *go international*, karena saat pintu perdagangan itu terbuka, kita juga bisa pergi keluar semudah mereka masuk ke dalam. Siapa sangka di masa depan, akuntan-akuntan yang paling menonjol di kancah akuntansi internasional justru berasal dari Indonesia. Saya menunggu saat-saat itu, dan saya harap Anda salah satu orangnya.

Langkah-langkah di atas hanyalah dasar dari begitu banyak hal yang dapat Anda lakukan untuk mengembangkan kompetensi Anda, dan yang membatasi sejauh mana Anda berkarya hanyalah diri Anda sendiri.

Selamat berjuang!. **ENI**

BANK BPD DIY



Bertransformasi untuk terus tumbuh dan berkembang menuju yang terbaik bagi Jogja Istimewa dan Indonesia



15 Desember 1961 - 15 Desember 2015

54 tahun Bank BPD DIY menjadi bank terpercaya, istimewa dan pilihan masyarakat, terus berkarya untuk kemajuan dan kesejahteraan Daerah Istimewa Yogyakarta dan Indonesia



www.bpddiy.co.id



PT. NUSANTARA SEBELAS MEDIKA

A. RUMAH SAKIT

- 1. RS Lavalette Malang**
Jl. WR. Supratman No. 10 Malang
Telp. (0341) 470805 Fax. (0341) 470804
- 2. RS Djatiroto Lumajang**
Jl. PB. Sudirman 81 Jatiroto Lumajang
Telp. (0334) 321004 Fax. (0334) 322378
- 3. RS Wonolangan Probolinggo**
Jl. Raya Dringu 118 Probolinggo
Telp. (0335) 424007 Fax. (0335) 431937
- 4. RS Elizabeth Situbondo**
Jl. WR Supratman No.2 Situbondo
Telp. (0338) 671174 Fax. (0338) 678061

B. POLIKLINIK

- 1. Klinik Utama Welas Asih Medika**
Jl. Ngagel Jaya Barat No.36 Surabaya
Telp. (031) 5011338 Fax. (031) 5011269
- 2. Klinik Pratama NSM Argosari**
Jl. Raya Solo 63 Jwan Madun
Telp. (0351) 497175 Fax. (0351) 467263
- 3. Klinik Pratama NSM Kaliboto Lor**
Jl. PB.Sudirman A2 Desa Kaliboto Lor
Kec. Jatiroto Lumajang Telp. (0334) 321323

C. RENCANA PENGEMBANGAN

- 1. Oncology Center**
Dengan teknologi mutakhir (Linac)

Kantor Pusat :

Jl. Ngagel Timur No. 37 Surabaya Telp. (031) 5058058 Fax. (031) 5058057, (031) 5058056
Website : www.nsm.co.id Email : kanpus.nsm.co.id, koordinatorts@yahoo.com