

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PROFESI**

#### **3.1 Bidang Pekerjaan**

Pada tahap pelaksanaan Kerja Profesi, praktikan memegang peran krusial sebagai Tim Penjualan di Dalam (Inside Sales) di lingkungan PT Simenteknindo. Sebagai bagian dari tim penjualan di dalam, praktikan terlibat langsung dalam berbagai aspek kegiatan penjualan produk dan layanan perusahaan kepada pelanggan internal.

Dalam peran sebagai Tim Penjualan di Dalam (Inside Sales), praktikan memiliki tanggung jawab utama untuk menjalankan proses penjualan dari awal hingga akhir, yang terdiri dari :

1. Integrasi Informasi Pelanggan
2. Penyusunan Penawaran
3. Pelaksanaan Proses Negosiasi
4. Proses Penerimaan Pesanan pelanggan Barang
5. Monitoring dan Evaluasi Kinerja Penjualan
6. Penghitungan Komisi Penjualan

Sebagai seorang Inside Sales, praktikan memiliki peran strategis dalam memastikan kelancaran proses penjualan internal. Hal ini melibatkan kerjasama erat dengan tim penjualan eksternal, tim teknis, dan tim dukungan pelanggan untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan kepada pelanggan akurat dan solusi yang ditawarkan dapat diimplementasikan dengan baik. Tugas utama praktikan yaitu Penyusunan Penawaran, Interaksi Pelanggan, Negosiasi, Koordinasi Tim, Pemenuhan Pesanan.

Melalui pengalaman sebagai Inside Sales, praktikan diharapkan dapat mengembangkan keterampilan komunikasi yang efektif, kemampuan manajemen waktu yang baik, serta pemahaman mendalam terhadap berbagai produk serta layanan-layanan yang ditawarkan oleh PT Simenteknindo. Pelaksanaan Kerja Profesi ini menjadi kesempatan bagi praktikan untuk terlibat langsung dalam

proses penjualan dan mendapatkan wawasan praktis mengenai dinamika industri serta tuntutan pelanggan di lingkungan kerja yang sebenarnya.

### **3.2 Pelaksanaan Kerja**

Pada tahap pelaksanaan Kerja Profesi di PT Simenteknindo, praktikan menjalani serangkaian kegiatan yang mencakup berbagai aspek penjualan dan pelayanan pelanggan secara mendalam dan terfokus. Sebagai seorang Inside Sales di PT Simenteknindo, praktikan terlibat secara langsung dalam memahami dan melaksanakan proses penjualan serta pelayanan pelanggan di lingkungan industri teknologi. Praktikan secara aktif terlibat dalam tim Inside Sales PT Simenteknindo, berkoordinasi dalam pemahaman mendalam terhadap peran serta tanggung jawab dari masing-masing anggota tim, serta pengembangan hubungan kerja yang kuat untuk meningkatkan kolaborasi dan menghindari terjadinya double quote untuk pelanggan yang sama. Pelaksanaan Kerja Profesi ini mencakup serangkaian kegiatan yang mendalam dan beragam, memungkinkan praktikan untuk terlibat aktif dalam menjalankan tugas-tugas yang melibatkan aspek teknis, interpersonal, dan manajerial. Berikut adalah gambaran lebih rinci mengenai pelaksanaan kerja praktikan selama periode tersebut.

#### **3.2.1 Integrasi Informasi Pelanggan**

Inside Sales bertanggung jawab untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, mendapatkan informasi mengenai kebutuhan, dan menjalankan proses penjualan. Informasi ini dapat diintegrasikan dengan sistem akuntansi Odoo ERP untuk memastikan data pelanggan konsisten di seluruh platform. Apabila terdapat permintaan dari pelanggan melalui telepon, email atau pesan singkat *whatsapp* kepada masing-masing Inside Sales, Inside Sales dapat melakukan pengecekan terlebih dahulu di dalam sistem Odoo ERP untuk mengetahui apakah pelanggan tersebut merupakan pelanggan baru atau pelanggan yang sudah pernah melakukan pembelian sebelumnya. Jika pelanggan tersebut merupakan pelanggan baru, Inside Sales penerima permintaan pelanggan (inquiry) tersebut dapat melayani permintaan pelanggan itu sendiri, akan tetapi jika nama pelanggan tersebut sudah ada di dalam sistem maka permintaan pelanggan tersebut dapat dialihkan kepada Sales terkait untuk ditindaklanjuti. Misalnya terdapat email masuk mengirimkan RFQ dari PT Unilever

Indonesia Tbk, sebelum ditindaklanjuti Inside Sales harus melakukan pengecekan di dalam sistem.

#	Quotation Number	Order Date	Customer	Salesperson	Total	Status	Status Follow Up	Follow Up By
1	00202010101	01/09/2021 11:12:42	Unilever Indonesia Indonesia, PT	Nara Nurbaet	Rp. 153.720.000,00	Quotation Sent	In Progress	Nara Nurbaet
2	00202010101	16/09/2021 08:11:52	Unilever Indonesia Tbk PT	Nara Nurbaet	Rp. 2.590.968,00	Quotation Sent		Nara Nurbaet
3	00202010101	23/09/2021 11:22:46	UNILEVER INDONESIA PRODUCT	Nara Nurbaet	Rp. 17.000.000,00	Quotation Sent		Nara Nurbaet
					<b>104.430.968,00</b>			

Gambar 3. 1 Pengecekan Berdasarkan Nama Pelanggan

Dapat dilihat bahwa PT Unilever Indonesia, Tbk sudah pernah ada permintaan penawaran harga dan di handle oleh sales lain, sehingga permintaan tersebut dapat kita informasikan kepada sales terkait jika sales tersebut masih aktif bekerja, dan dapat langsung ditindaklanjuti sendiri jika sales terkait sudah tidak aktif bekerja di PT Simentekniindo atau resign. Selain itu apabila pelanggan tersebut belum ada di sistem, Inside Sales dapat menindaklanjuti permintaan pelanggan itu sendiri dengan mencatat di dalam sistem sebelum membuat penawaran harga, seperti contoh berikut :

Individual Company

**Unilever Indonesia Tbk**

Active	0 Opportunities	0 Meetings
0 Activities	Rp0.00 Invoiced	\$ 1 Sales
	0 Analytic Acco...	0 Tasks

Address: Jl. Jababeka V Blok U No.14-16, Karangbaru, Kec. Cikarang Utara, K Bekasi Jawa Ba 17530, Afghanistan, Islamic State of

Website: e.g. www.odoo.com

Tags: Tags...

Type of Customer: End Customer

Sector Industries: Manufacturing

Phone, Mobile, Fax, Email, Language: Indonesian / Bahasa Indonesia

Contacts & Addresses | Lock History | Internal Notes | Sales & Purchases | Accounting

Create

Gambar 3. 2 Detail Informasi Pelanggan

### 3.2.2 Penyusunan Penawaran

Praktikan terlibat langsung dalam penyusunan penawaran harga dan proposal kepada pelanggan. Hal ini mencakup analisis kebutuhan pelanggan, penentuan harga yang kompetitif, dan penyampaian informasi yang jelas dan persuasif untuk memenangkan kepercayaan pelanggan. Penyusunan penawaran menjadi momen penting dalam proses penjualan di mana praktikan tidak hanya berfokus pada presentasi produk atau layanan, tetapi juga menciptakan kesan profesional dan meyakinkan kepada pelanggan potensial.

Penyusunan penawaran menjadi tahap kritis yang memerlukan perhatian mendalam. Proses ini melibatkan serangkaian langkah yang dirinci untuk menyajikan proposal kepada pelanggan potensial. Berikut adalah rincian mengenai tahap penyusunan penawaran :

1. Analisis Kebutuhan Pelanggan :

Sebelum memulai penyusunan penawaran, praktikan melakukan analisis mendalam terhadap kebutuhan dan preferensi pelanggan. Ini mencakup pemahaman terhadap spesifikasi produk atau layanan yang dibutuhkan.

2. Koordinasi dengan Tim Teknis :

Untuk memastikan penawaran mencakup informasi teknis yang akurat, praktikan berkoordinasi dengan tim teknis PT Simenteknindo. Informasi ini meliputi spesifikasi teknis produk, solusi yang ditawarkan, dan kemampuan dukungan teknis. Praktikan berkoordinasi dengan tim teknis untuk memastikan bahwa solusi yang ditawarkan kepada pelanggan dapat diimplementasikan dengan sukses. Selain itu, praktikan juga melakukan kolaborasi dengan tim penjualan eksternal mengingat tim penjualan eksternal hanya boleh menerima pesanan pelanggan berupa proyek, sedangkan untuk permintaan suku cadang (spare part) akan dialihkan kepada Inside Sales dengan menerapkan sistem kolaborasi dengan aturan pembagian berdasarkan persentase antara pemilik akun pelanggan dengan siapa sales yang melakukan eksekusi untuk proses permintaan dari pelanggan tersebut. Hal ini juga dilakukan untuk memahami dengan lebih baik terkait keinginan pelanggan dan mendapatkan informasi yang lebih akurat mengingat tim eksternal dapat setiap saat mengunjungi pelanggan untuk melakukan survey lapangan terkait permintaan dari pelanggan.

3. Pengecekan Ketersediaan Barang yang akan dijual :

Dalam menjalankan tugasnya sebagai Inside Sales di PT Simenteknindo, penting untuk melakukan pengecekan ketersediaan barang yang akan dijual sebelum penawaran dibuat karena sistem ini memberikan informasi waktu sebenarnya mengenai ketersediaan produk, kemudian Praktikan perlu berkomunikasi partner distributor resmi lainnya atau pemasok lain untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang ketersediaan barang. Ini termasuk informasi tentang stok fisik, status pesanan atas barang tersebut, dan waktu pengiriman dari pabrik yang mungkin mempengaruhi ketersediaan.

4. Penyusunan Harga dan Kondisi Pembayaran :

Setelah mendapatkan informasi teknis, praktikan menyusun rincian harga yang sesuai dengan kebijakan perusahaan. Ini mencakup penghitungan biaya, penentuan margin keuntungan, serta penentuan kondisi pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan dan kebijakan perusahaan.

5. Pemaparan Keunggulan Produk/Layanan :

Dalam penawaran, praktikan memberikan penjelasan rinci mengenai keunggulan produk atau layanan yang ditawarkan oleh PT Simenteknindo. Ini melibatkan penonjolan fitur-fitur unggulan, keandalan produk, dan manfaat yang akan diterima pelanggan.

6. Penjelasan Syarat dan Ketentuan :

Dalam penyusunan penawaran, praktikan menyertakan dengan jelas syarat dan ketentuan yang berlaku. Ini mencakup batas waktu penawaran, kondisi pembayaran, garansi produk, dan elemen-elemen penting lainnya.

7. Penyajian Penawaran :

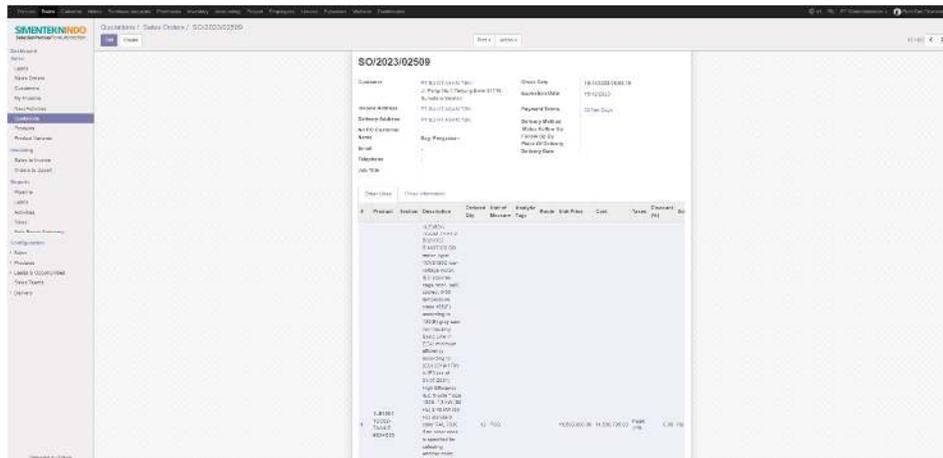
Setelah penawaran disusun, praktikan menyajikannya kepada pelanggan dengan cara yang profesional. Ini dapat melibatkan pertemuan langsung, pengiriman melalui email, atau metode komunikasi lainnya sesuai dengan preferensi pelanggan.

8. Tindak Lanjut :

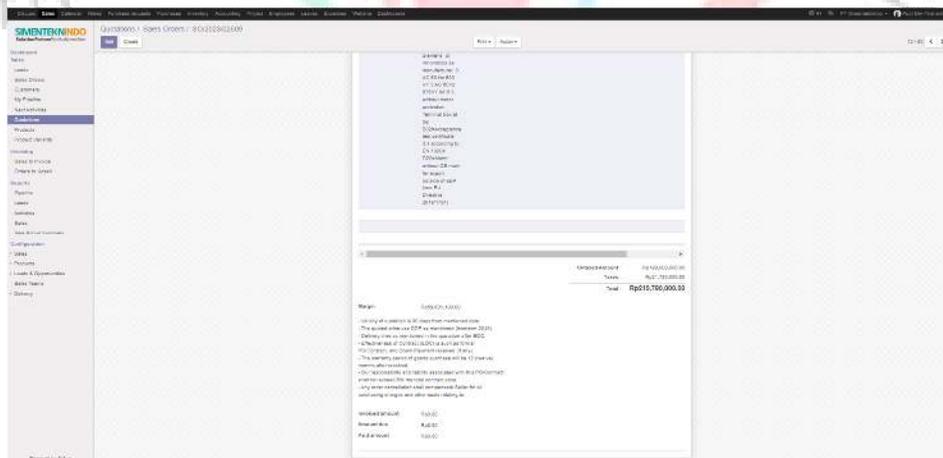
Praktikan melakukan tindak lanjut dengan pelanggan untuk menjawab pertanyaan atau membahas perubahan yang diinginkan seperti perubahan spesifikasi atau tipe, perubahan alamat pengiriman, respons terhadap pertanyaan pelanggan, klarifikasi detail teknis seperti adanya perbedaan tipe yang diinginkan oleh pelanggan dengan tipe yang ditawarkan oleh praktikan yang disebabkan oleh tidak tersedianya stok atau tipe tersebut sudah tidak diproduksi kembali oleh pabrik. Ini dapat dilakukan dengan cara mengirimkan spesifikasi barang berupa datasheet kepada pelanggan agar pelanggan dapat memastikan secara lebih mendalam dan membandingkan spesifikasi antara keduanya apakah sesuai atau tidak, serta untuk menjalin hubungan yang baik untuk memahami secara mendalam kebutuhan pelanggan. Tindak lanjut ini penting untuk memastikan pemahaman yang jelas dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Praktikan terlibat dalam interaksi langsung dengan pelanggan, baik melalui komunikasi tertulis maupun presentasi langsung.

Penawaran dari PT Simenteknindo, dibuat menggunakan sistem ERP Odoo. Sistem ini mempermudah Sales untuk mengetahui harga terakhir yang pernah ditawarkan ke customer jika barang yang dibeli merupakan pembelian kembali

barang yang sama dengan yang sudah pernah dibeli sebelumnya, mengetahui jumlah persediaan, serta menghitung margin penjualan. Pada bagian kiri bawah penawaran yang terdapat di dalam sistem Odoo ERP merupakan margin dari penjualan atas penawaran tersebut.



Gambar 3. 3 Bentuk Atas Penawaran di dalam Sistem



Gambar 3. 4 Bentuk Bawah Penawaran di dalam Sistem

Hasil Cetak Penawaran yang praktikan kirimkan kepada pelanggan :

No.	Description	Delivery	Quantity	Unit Price	Price
1.	1LE1501-1CC02-7AA4-Z B02+D22 SIMOTICS SD motor type: 1CV2130C low-voltage motor, IEC squirrel-cage rotor, self-cooled, IP55 temperature class 155(F) according to 130(B) gray cast iron housing Basic Line in EEA: minimum efficiency according to (EU) 2019/1781 is IE3 (as of 01.07.2021) High Efficiency IE2, 6-pole * size 132S, * 3 kW (50 Hz) 3.45 kW (60 Hz) standard color RAL 7030 if no order code is specified for selecting another color; this product will show either Siemens or Innomotics as manufacturer. 3 AC 50 Hz 500 VV 3 AC 60Hz 575VY IM B 3, without motor protection Terminal box at top B02=Acceptance test certificate 3.1 according to EN 10204 D22=Motor without CE mark for export outside of EEA (see EU Directive 2019/1781)	INDENT 20-22 WEEKS	12 PCS	16,500,000.00	Rp 198,000,000.00

Note's:

- Validity of quotation is 30 days from mentioned date.
- The quoted price use DDP as mentioned (incoterm 2010).
- Delivery time as mentioned in the quotation after EOC.
- Effectiveness of Contract (EOC) is such as formal PO/Contract, and Down Payment received (if any).
- The warranty period of goods purchase will be 12 (twelve) months after received.
- Our responsibility and liability associated with this PO/Contract shall not exceed 5% the total contract price.
- Any order cancellation shall compensate Seller for all purchasing charges and other costs relating to.

\*Price Quoted with IDR Currency  
 \*Base on Euro/USD Currency, if Rate Up to 5% Will be Follow the rate  
 \*Cancellation PO/WO/SPK, 50% payment will be charge from the total PO  
 \*Payment should be full amount  
 \*For a minimum order purchase of 1,000,000  
 Goods will be sent according to the courier schedule  
 or can be sent via expedition, the cost is borne by the customer

<b>Subtotal</b>	Rp 198,000,000.00
<b>Taxes</b>	Rp 21,780,000.00
<b>Total</b>	Rp 219,780,000.00

TIN: 31.491.806.1-402.000

Phone: +62 21-5315-0433 • Fax: +62 21-5312-9560 • Email: sales@simenteknindo.com •  
 Website: https://www.simenteknindo.com

Page: 1 / 2

Gambar 3. 5 Contoh Penawaran

Untuk bentuk penawaran itu sendiri terdiri dari data lengkap PT Simenteknindo, data lengkap pelanggan, nomor penawaran, tipe dan deskripsi serta spesifikasi barang yang ditawarkan, jumlah permintaan barang, harga satuan barang, harga keseluruhan barang setelah di kali jumlah barang, PPN sebesar 11%, harga keseluruhan setelah pajak, dan juga syarat dan ketentuan yang berlaku.

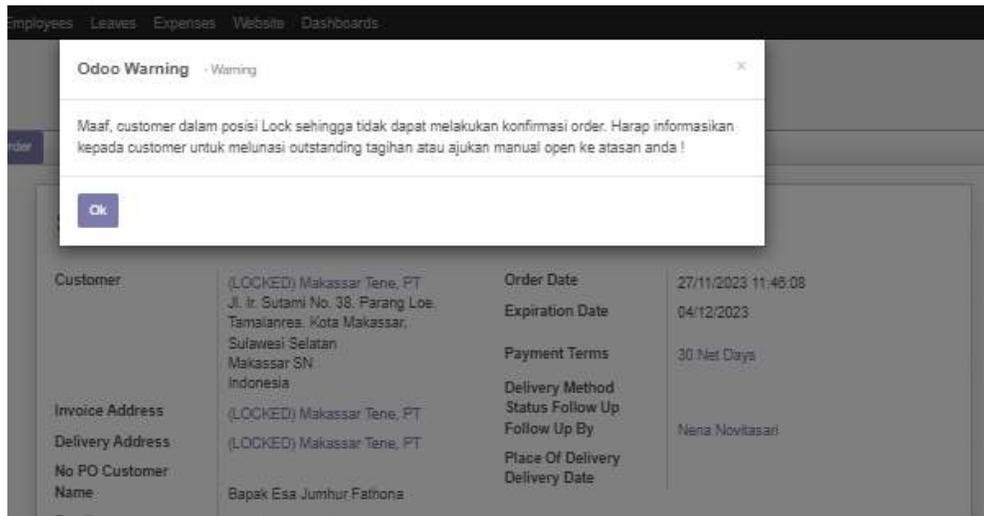
### **3.2.3 Pelaksanaan Proses Negosiasi**

Praktikan terlibat dalam proses negosiasi dengan pelanggan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Ini melibatkan kemampuan praktikan untuk berkomunikasi secara efektif, memahami kebutuhan pelanggan, dan menyesuaikan penawaran sesuai dengan keinginan dan anggaran pelanggan.

### **3.2.4 Proses Penerimaan Pesanan pelanggan Barang**

Proses penerimaan pesanan pelanggan barang merupakan tahap penting dalam operasional Inside Sales di PT Simenteknindo. Tahapan ini mencakup serangkaian langkah untuk menerima dan memproses pesanan pelanggan barang dari pelanggan dengan efisien.

Akan tetapi adakalanya pada saat proses penerimaan pesanan dari pelanggan (confirm sale) di dalam sistem Odoo ERP ternyata pelanggan belum melunasi tunggakan tagihannya (lebih dari tanggal jatuh tempo), maka secara otomatis akun dari pelanggan tersebut akan di kunci di sistem. Hal tersebut mengakibatkan pesanan dari pelanggan tidak dapat di proses oleh tim penjualan hingga tunggakan pembayaran di terima oleh PT Simenteknindo.



*Gambar 3. 6 Akun Pelanggan Terkunci*

Berikut adalah rangkaian langkah dalam proses penerimaan pesanan pelanggan barang :

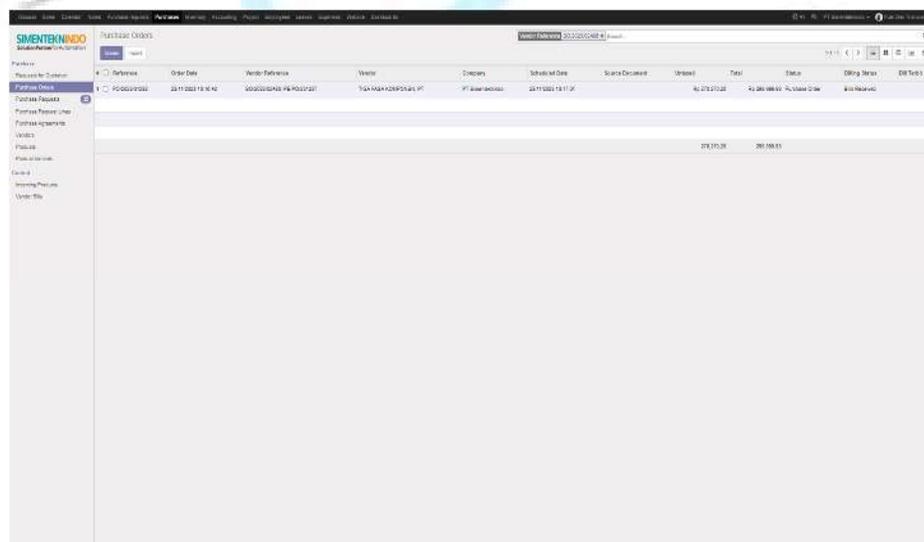
- **Penerimaan Pesanan pelanggan**  
Menerima pesanan pelanggan barang dari pelanggan melalui berbagai saluran, seperti email, telepon, atau pesan singkat whatsapp. Setiap pesanan pelanggan dicatat dengan detail lengkap, termasuk jumlah, jenis produk, dan informasi pengiriman.
- **Verifikasi Informasi Pesanan pelanggan**  
Melakukan verifikasi terhadap informasi pesanan pelanggan yang diterima. Ini mencakup memastikan bahwa jumlah dan jenis produk yang diminta sesuai dengan catatan pelanggan dan ketersediaan persediaan.
- **Konfirmasi Pesanan pelanggan kepada Pelanggan**  
Mengirim konfirmasi pesanan pelanggan kepada pelanggan untuk memberitahukan bahwa pesanan mereka telah diterima. Konfirmasi ini dapat berupa email, surat, atau pesan singkat whatsapp.
- **Pengecekan Ketersediaan Barang**  
Memeriksa ketersediaan barang di gudang atau lokasi penyimpanan. Jika barang tersedia, lanjutkan ke langkah berikutnya. Jika barang sudah tidak tersedia, berkoordinasi dengan rekanan sesama distributor resmi Siemens apakah mereka memiliki persediaan yang dapat dipakai terlebih dahulu

ataukah tidak. Jika partner memiliki persediaan dengan tipe yang sesuai dengan permintaan dari pelanggan, maka Praktikan akan memberikan informasi kepada bagian pembelian untuk proses pesanan pelanggan dari pelanggan dengan melakukan pembelian kepada partner terlebih dahulu. Akan tetapi jika partner juga tidak ada yang memiliki stok atas tipe tersebut, maka praktikan akan memberikan informasi kepada pelanggan jika barang tidak tersedia dan berkoordinasi dengan pelanggan apakah pesanan pelanggan tersebut akan tetap diproses lebih lanjut secara indent atau menunggu pembelian barang dari pabrik atukah pesanan pelanggan tersebut akan dibatalkan.

- Pembelian Barang ke pemasok lainnya

Jika barang yang sesuai dengan pesanan pelanggan sudah dikonfirmasi ketersediaan stoknya pada pemasok lain, proses selanjutnya adalah pembuatan Surat Pesanan dari PT Simenteknindo kepada pemasok lain. Sebelum membuat surat pesanan tersebut, bagian pembelian biasanya akan membandingkan kembali harga antar pemasok untuk mencari harga terendah agar dapat menaikkan margin penjualan.

Tim penjualan dapat memonitor sendiri terkait pesanan yang diterima dari pelanggan, apakah sudah diproses pembelian kepada pemasok lain atau belum. Hal tersebut dapat dilihat dari sistem Odoo ERP pada menu Purchasing, dan pencarian berdasarkan nomor pesanan dari pelanggan.



Gambar 3. 7 Pengecekan Pesanan ke Pemasok

Apabila barang yang dipesan ke pemasok merupakan barang yang memerlukan fabrikasi atau barang yang stoknya tersedia di gudang Siemens luar negeri, bagian pembelian akan mencantumkan setiap detil informasi di dalam surat pesanan yang diterbitkan baik perkiraan barang datang, biaya impor dan penanganan lainnya guna mempermudah tim penjualan untuk melakukan pengawasan terhadap pesanan tersebut.

Purchase Order  
**PO/2023/01159**

1 Shipment
1 Vendor Bills
100 Amount Paid...

Vendor	HOUDAWEI TRADING CO LIMITED (EASYCOM)	Order Date	02/11/2023 13:30:13
Vendor Reference	SO/2023/02066; 35270	Project	
Purchase Agreement		Due Date Delivery	
Currency		Company	PT Simenteknindo

Products
Deliveries & Invoices
Approval List

#	Product	Description	Scheduled Date	Company	Analytic Account	Analytic Tags	Quantity	Received Qty	Billed Qty	Product Unit of Measure	Unit Price
1	[ Inverter Interface board IVI] 6SE7031-2HF84-1BG0	[ Inverter Interface board IVI] 6SE7031-2HF84-1BG0	31/12/2023 00:00:00	PT Simenteknindo			1	0	1	PCS	3.139.841,5
2	SHIPPING COST	SHIPPING COST	31/12/2023 00:00:00	PT Simenteknindo			1	0	1	day	789.500,0
3	PAYMENT FEE	PAYMENT FEE	31/12/2023 00:00:00	PT Simenteknindo			1	1	1	PCS	442.120,0
4	BANK CHARGE	BANK CHARGE	31/12/2023 00:00:00	PT Simenteknindo			1	0	1	PCS	429.750,0
5	ESTIMASI CLEARANCE	ESTIMASI CLEARANCE	31/12/2023 00:00:00	PT Simenteknindo			1	0	1	PCS	627.968,3

Term & Conditions

- \*NEW PRODUCT 100% & Original
- \*Leading Time is 1 Week
- \*Payment : TT ADVANCED
- \*Warranty 1 Year
- \*Made In 2022

Untaxed Amount :	Rp5.429.179.80
Taxes :	Rp0.00
<b>Total :</b>	<b>Rp5,429,179.80</b>

Harga Barang USD 198,85 X Rp. 15.790 = Rp. 3.139.841,5  
 Shipping Cost USD 50 X Rp. 15.790 = Rp. 789.500  
 Payment fee USD 28 X Rp. 15.790 = Rp. 442.120  
 Bank Charge USD 25 X Rp. 15.790 = Rp. 394.750 + 35.000 = Rp. 429.750  
 Estimasi Clearance 20% = Rp. 627.968,3

Gambar 3. 8 Surat Pesanan ke Pemasok Luar Negeri

Informasi tersebut dapat bermanfaat untuk tim penjualan dikarenakan pelanggan dapat setiap saat meminta informasi terbaru terkait pesanan mereka sudah sampai dimana prosesnya.

### **3.2.5 Monitoring dan Evaluasi Kinerja Penjualan**

Praktikan terlibat dalam monitoring dan evaluasi kinerja penjualan, melibatkan analisis data penjualan, peninjauan performa produk, dan identifikasi peluang perbaikan. Tindakan ini membantu perusahaan untuk terus meningkatkan strategi penjualan dan memastikan pencapaian target yang telah ditetapkan. Monitoring dan evaluasi kinerja penjualan merupakan langkah penting dalam memastikan keberhasilan strategi penjualan serta memberikan wawasan untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Pengecekan jumlah penjualan masing-masing tim penjualan adalah proses kritis yang melibatkan evaluasi kinerja individu dan tim untuk memastikan pencapaian target penjualan. Langkah-langkah ini mencakup pemantauan hasil penjualan, penilaian strategi penjualan, dan identifikasi peluang bisnis baru. Melalui analisis yang cermat, perusahaan dapat mengoptimalkan kinerja penjualan, memperbaiki strategi yang kurang efektif, dan memastikan kontribusi positif terhadap pendapatan keseluruhan. Langkah-langkah ini juga mencakup kolaborasi antara manajemen dan tim penjualan untuk mencapai tujuan bersama dan meningkatkan hasil di masa mendatang. Selain itu, fungsi dari pengecekan ini untuk tim penjualan adalah untuk memantau pelanggan mana saja yang masih memiliki tunggakan tagihan. Hal ini harus terus dipantau oleh tim penjualan karena tim penjualan tidak dapat mengklaim komisi penjualan jika masih ada pembayaran dari pelanggan yang belum di terima.

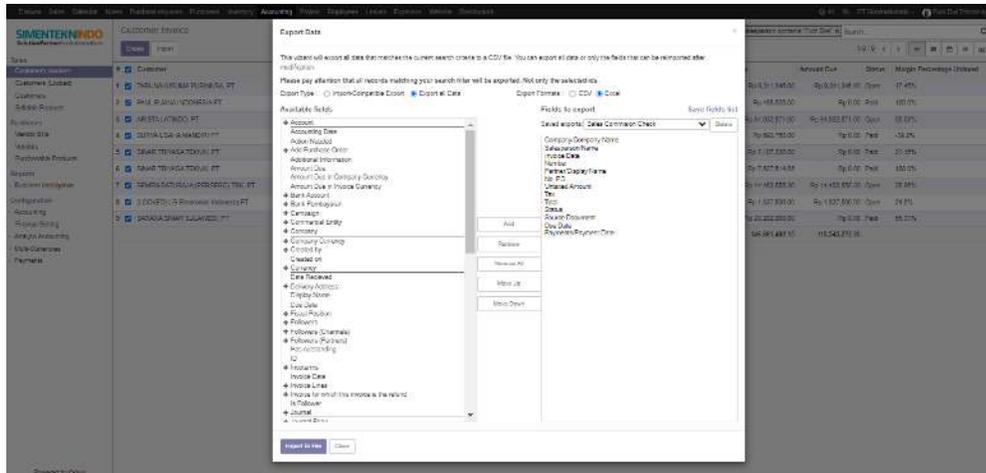
Customer Invoics	Date	Invoice Reference	Invoice Date	Invoice Amount
2023	2023-01-01	Surat Barisan	11,142,240.00	10,997,000.00
	2023-01-01	Casa Wajanti	30,472,200.00	28,468,000.00
2023-02	2023-02-01	Surat Barisan	490,884,840.00	430,816,000.00
	2023-02-01	Pusat Pelatihan	440,108,070.00	426,102,000.00
2023-03	2023-03-01	Pusat Pelatihan	110,182,000.00	101,848,000.00
	2023-03-01	Surat Barisan	6,932,888,882.42	6,416,279,800.00
2023-04	2023-04-01	Agunan Arviva	123,171,430.00	110,989,200.00
	2023-04-01	Amara Murah	10,100,000.00	16,000,000.00
2023-05	2023-05-01	Surat Barisan	5197,602,200.00	505,347,000.00
	2023-05-01	Lum Bujaber	440,912,880.00	423,116,000.00
2023-06	2023-06-01	Surat Barisan	180,244,420.00	144,480,000.00
	2023-06-01	Casa Wajanti	31,800,000.00	30,800,000.00
2023-07	2023-07-01	Casa Wajanti	77,870,040.00	69,824,000.00
	2023-07-01	Surat Barisan	1,744,800,360.00	1,631,038,000.00
2023-08	2023-08-01	Iqbal Alunqah	76,267,400.00	77,246,000.00
	2023-08-01	Casa Wajanti	1,130,708,870.00	1,101,830,000.00
2023-09	2023-09-01	Surat Barisan	300,000,000.00	307,416,000.00
	2023-09-01	Pusat Pelatihan	20,174,800.00	21,466,000.00
2023-10	2023-10-01	Surat Barisan	4,814,144,800.00	4,188,148,000.00
	2023-10-01	Agunan Arviva	530,073,880.00	97,707,000.00
2023-11	2023-11-01	Surat Barisan	470,080,140.00	430,019,000.00
	2023-11-01	Casa Wajanti	6,786,000.00	7,016,000.00
2023-12	2023-12-01	Surat Barisan	249,080,000.00	236,000,000.00
	2023-12-01	Surat Barisan	1,070,712,400.00	1,050,000,000.00
2024-01	2024-01-01	Casa Wajanti	1,330,000,000.00	1,140,000,000.00
	2024-01-01	Pusat Pelatihan	400,000,000.00	425,516,000.00
2024-02	2024-02-01	Pusat Pelatihan	148,000,400.00	137,300,000.00
	2024-02-01	Unikawal	0.00	0.00

Gambar 3. 9 Pengecekan Penjualan Masing-masing Tim Penjualan

### 3.2.6 Penghitungan Komisi Tim Penjualan

Penghitungan komisi tim penjualan merupakan proses yang penting dalam menghargai dan memberikan insentif kepada anggota tim penjualan atas pencapaian target dan kontribusi mereka terhadap penjualan perusahaan. Proses ini bertujuan untuk memberikan insentif kepada anggota tim penjualan berdasarkan pencapaian target penjualan, dengan tujuan meningkatkan motivasi dan kinerja mereka. Keterbukaan, akurasi, dan konsistensi dalam proses ini penting untuk menjaga kepercayaan dan partisipasi tim penjualan. Odoo ERP platform perangkat lunak manajemen bisnis yang menyediakan berbagai aplikasi terintegrasi, termasuk modul penjualan dan manajemen keuangan. Pendataan komisi penjualan di Odoo membantu perusahaan untuk secara efisien mengelola, menghitung, dan melacak komisi penjualan, memastikan akurasi dan transparansi dalam proses tersebut.

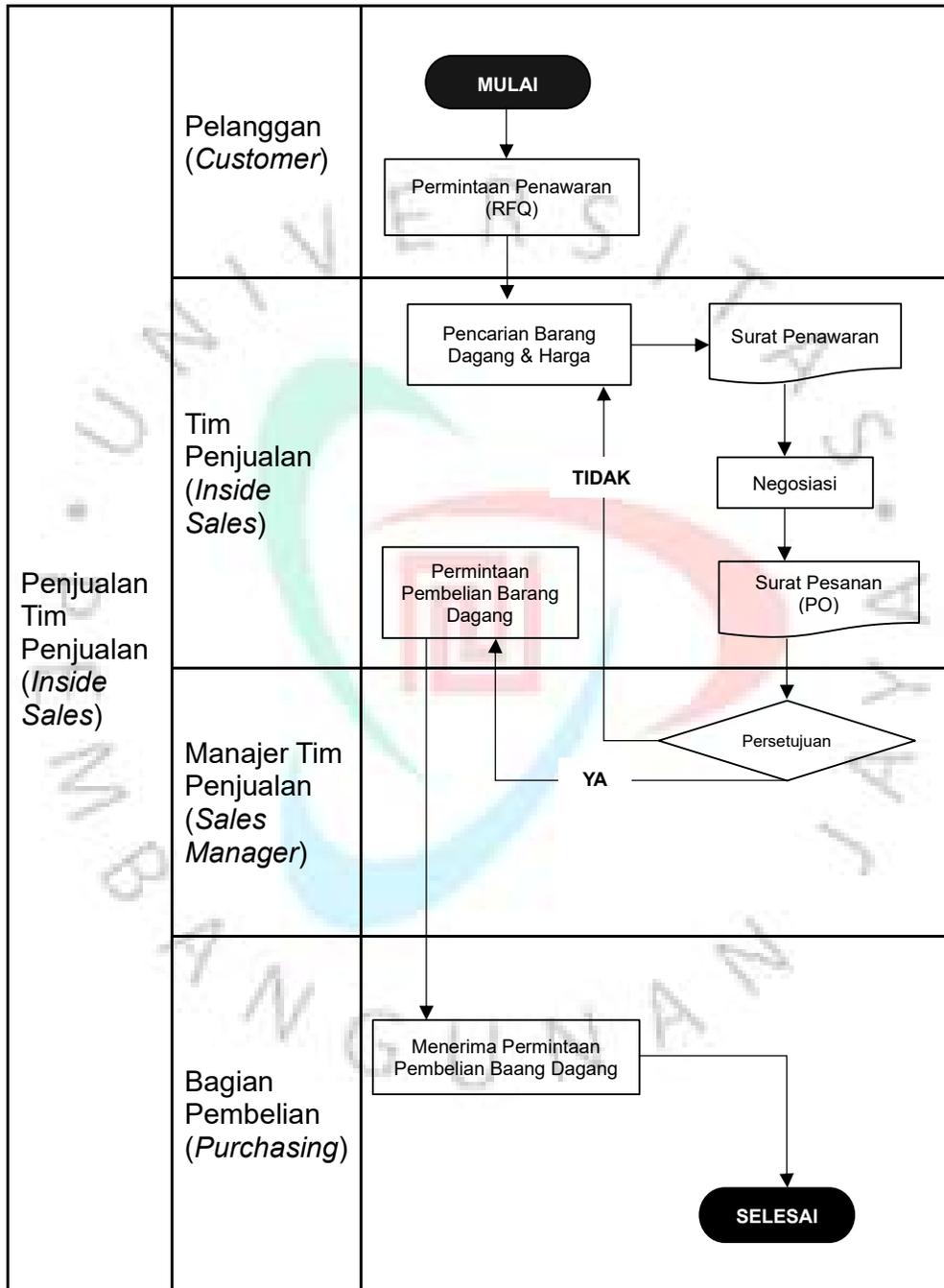
Berikut merupakan pengaturan penarikan data komisi penjualan untuk tim penjualan :



Gambar 3. 10 Penarikan Data Untuk Pengajuan Komisi

Dalam proses pengajuan insentif untuk tim penjualan, hal yang perlu digarisbawahi adalah bahwa semua tagihan atas penjualan yang akan diajukan komisinya sudah terbayar lunas.

Adapun flowchart dari proses penjualan yang dilakukan oleh tim penjualan (Inside Sales) adalah sebagai berikut :



Gambar 3. 11 Flowchart Proses Penjualan Tim Penjualan

(Sumber : Praktikan, 2023)

### **3.3 Kendala yang dihadapi**

Dalam menjalankan operasional penjualan di PT Simenteknindo, terdapat sejumlah kendala yang dapat memengaruhi kinerja dan pencapaian tujuan. Berikut adalah beberapa kendala yang mungkin dihadapi :

1. Tidak tersedianya stok/tidak menyediakan stok

Kendala yang di hadapi oleh praktikan dalam pekerjaan ini adalah karena PT Simenteknindo tidak memiliki stok sendiri. Item yang dijual bukan berasal dari stok pribadi perusahaan melainkan dari partner atau stok dari distributor lain. Hal ini mengakibatkan keterlambatan memberikan respon kepada pelanggan dan harga jual yang lebih tinggi daripada pesaing, mengingat bahwa partner atau distributor resmi lainnya juga merupakan pesaing karena mereka juga melakukan penjualan kepada pengguna akhir dan juga reseller.

2. Persaingan yang Ketat

Lingkungan bisnis yang kompetitif dapat menjadi kendala, dengan pesaing yang agresif dalam merebut pangsa pasar, mengingat tidak hanya distributor resmi saja yang dapat menjual produk-produk dari Siemens ini sendiri, akan tetapi ada juga reseller yang menjual produk serupa dengan harga jauh lebih murah melalui marketplace yang tanpa kita bisa pastikan bahwa barang tersebut memang benar-benar original dan baru ataukah hasil rekondisi, karena tidak semua pelanggan fokus pada keaslian dan kualitas barang akan tetapi banyak juga pelanggan yang hanya fokus pada harga yang jauh lebih murah.

3. Perubahan Kondisi Ekonomi

Fluktuasi atau ketidakstabilan ekonomi dapat mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan dan menimbulkan tantangan dalam mempertahankan volume penjualan. Seperti yang terjadi belakangan ini yang dapat kita lihat bahwa kurs dollar terus merangkak naik. Hal tersebut sangat mempengaruhi hasil penjualan dari praktikan karena harga jual yang ditawarkan jauh lebih tinggi untuk barang-barang yang tidak tersedia dan perlu dilakukan pembelian ke pabrik / Siemens Jerman dan Siemens China

#### 4. Perubahan Kebijakan Perusahaan

Adanya perubahan dalam kebijakan perusahaan, terutama terkait harga atau strategi pemasaran, dapat memerlukan penyesuaian dan dapat memengaruhi reaksi pasar.

#### 5. Tantangan dalam Logistik dan Distribusi

Kendala logistik seperti keterlambatan pengiriman dari pabrik / dari principal, keterlambatan pengiriman dari PT Simenteknindo ke pelanggan, kerusakan barang selama pengiriman, atau masalah distribusi barang lainnya yang dilakukan oleh PT Simenteknindo ke pelanggan dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan.

#### 6. Keterbatasan Sumber Daya Manusia

Keterbatasan jumlah atau kualitas staf penjualan dapat menjadi kendala, terutama jika permintaan pelanggan meningkat atau ada proyek besar yang memerlukan lebih banyak sumber daya. Misalnya permintaan barang dari pelanggan meningkat sedangkan tim penjualan yang menangani penjualan suku cadang atau spare part hanya 3 orang, hal tersebut membuat respon kepada pelanggan lebih lama, mengingat PT Simenteknindo tidak memiliki stok sendiri.

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

Untuk mengatasi kendala-kendala yang mungkin dihadapi dalam operasional penjualan di PT Simenteknindo, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah strategis berikut :

#### 1. Tidak tersedianya stok/tidak menyediakan stok

- Menyediakan stok barang-barang yang sering di cari oleh pelanggan dan cepat terjual (fast moving) untuk memperoleh harga modal yang jauh lebih rendah dan mengurangi lama waktu pengiriman ke pelanggan karena barang sudah tersedia di gudang.

#### 2. Persaingan yang Ketat

- Identifikasi keunggulan bersaing perusahaan dan fokus pada poin-poin unik yang dapat membedakan produk atau layanan dari pesaing.
- Tingkatkan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran merek dan nilai tambah produk.

- Perkuat hubungan dengan pelanggan dan tawarkan layanan purna jual yang superior.
3. Perubahan Kondisi Ekonomi
    - Diversifikasi portofolio produk atau layanan untuk mengurangi risiko terhadap fluktuasi ekonomi, seperti tidak hanya menjual produk dan jasa untuk barang-barang Siemens tetapi juga menjual barang-barang dengan merek yang lain untuk keperluan pabrik
    - Kembangkan strategi harga yang fleksibel untuk mengakomodasi perubahan kondisi ekonomi.
    - Optimalkan Efisiensi Operasional. Identifikasi area-area di dalam bisnis yang dapat dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional. Evaluasi rantai pasok dan proses bisnis untuk mencari potensi penghematan.
  4. Perubahan Kebijakan Perusahaan
    - Komunikasikan perubahan kebijakan perusahaan secara jelas kepada pelanggan dan pihak terkait lainnya.
    - Sediakan pelatihan kepada staf terkait untuk memastikan pemahaman yang baik terhadap perubahan kebijakan.
    - Evaluasi dampak perubahan kebijakan terhadap pasar dan siapkan strategi adaptasi.
  5. Tantangan dalam Logistik dan Distribusi
    - Tingkatkan efisiensi dalam rantai pasok dengan meningkatkan manajemen persediaan dan menggunakan teknologi untuk pemantauan yang lebih baik.
    - Jalin kerjasama yang kuat dengan mitra logistik dan pilih penyedia layanan logistik yang andal.
  6. Keterbatasan Sumber Daya Manusia
    - Rekrut dan latih lebih banyak staf penjualan untuk mengatasi kenaikan permintaan.
    - Rekrut dan latih lebih banyak Admin Penjualan (Sales Support) untuk mendukung dokumentasi dan administrasi Tim Penjualan Eksternal mengingat Tim Penjualan Eksternal fokus untuk melakukan kunjungan ke

pelanggan dan koordinasi dengan tim teknis untuk menangani proyek yang akan ditangani.

- Prioritaskan pendelegasian tugas dan tanggung jawab untuk mengoptimalkan produktivitas.

### **3.5 Pembelajaran yang Diperoleh dari Kerja Profesi**

Selama kurang lebih 3 bulan, praktikan dipercaya untuk menjadi bagian dari divisi Sales sebagai Tim Penjualan di Dalam (Inside Sales). Dari hasil Kerja Profesi yang praktikan lakukan di PT Simenteknindo, praktikan menambah banyak pengalaman baru, ilmu, wawasan serta ketrampilan yang praktikan peroleh sebagai Tim Penjualan di Dalam (Inside Sales).

Berikut merupakan hasil pembelajaran yang didapatkan oleh praktikan :

1. Keterampilan Penjualan :
  - Mempelajari teknik penjualan yang efektif untuk produk atau layanan Siemens.
  - Mengembangkan kemampuan dalam mengidentifikasi dan memahami kebutuhan pelanggan.
  - Memahami proses penjualan dari awal hingga penutupan.
2. Pemahaman Produk dan Industri
  - Memperoleh pengetahuan mendalam tentang produk-produk Siemens dan aplikasinya dalam industri digitalisasi, elektrifikasi, dan otomatisasi.
  - Mengerti tren industri dan perkembangan terkini dalam solusi teknologi yang ditawarkan.
3. Keterlibatan dengan Pelanggan
  - Belajar berinteraksi dengan berbagai pelanggan dan membangun hubungan yang baik.
  - Mengembangkan keterampilan komunikasi untuk efektif berkomunikasi dengan pelanggan dan memahami kebutuhan mereka.
4. Manajemen Waktu dan Prioritas
  - Mengasah keterampilan manajemen waktu untuk menangani sejumlah tugas penjualan dan administratif.
  - Belajar mengenai pentingnya memberikan prioritas pada tugas-tugas yang mendukung pencapaian target penjualan.
5. Negosiasi dan Penyelesaian Masalah

- Meningkatkan keterampilan negosiasi untuk menutup penjualan dan membangun hubungan bisnis yang saling menguntungkan.
  - Belajar mengatasi hambatan atau tantangan yang mungkin muncul selama proses penjualan.
6. Kerja Tim dan Kolaborasi
    - Terlibat dalam kerja tim internal untuk memastikan dukungan yang optimal dari berbagai departemen.
    - Mempelajari kolaborasi yang efektif dengan anggota tim lainnya, seperti tim teknis atau dukungan penjualan.
  7. Pengetahuan tentang Proses Bisnis
 

Memahami bagaimana proses bisnis di dalam perusahaan beroperasi, termasuk administrasi penjualan, pengiriman produk, dan layanan pelanggan.
  8. Penggunaan Teknologi Penjualan
 

Menguasai penggunaan teknologi penjualan, seperti Sistem Akuntansi Odoo ERP untuk memantau dan mengelola proses penjualan.

### **3.5.1 Analisis Teori**

#### **3.5.1.1 Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2014), sistem informasi akuntansi adalah suatu mekanisme yang menghimpun, mencatat, menyimpan, dan memproses data dengan tujuan menghasilkan informasi yang berguna bagi pengambil keputusan.

Di sisi lain, Mulyadi (2001) mendeskripsikan Sistem Informasi Akuntansi sebagai suatu struktur yang terdiri dari formulir, catatan, dan laporan yang terorganisir secara efisien untuk menyediakan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen, khususnya dalam mempermudah pengelolaan persediaan. Terdapat pula keterkaitan erat antara sistem akuntansi persediaan dengan berbagai aspek, seperti sistem penjualan, sistem retur penjualan, sistem pembelian, dan sistem retur pembelian, sebagaimana disebutkan oleh Mulyadi (2010).

#### **3.5.1.2 Sistem**

Menurut Romney & Steinbart (2014), suatu sistem merupakan rangkaian dua atau lebih komponen yang saling terhubung dan berinteraksi guna mencapai tujuan, termasuk dalamnya subsistem yang mendukung sistem keseluruhan.

Sementara menurut Sutarman dalam Mulyanto (2009), sistem diartikan sebagai kumpulan elemen yang saling terkait dan berinteraksi dalam suatu kesatuan untuk melaksanakan suatu proses guna mencapai tujuan utama.

### **3.5.1.3 Informasi**

Menurut Romney & Steinbart (2014), informasi adalah hasil dari pengelolaan dan pemrosesan data untuk memberikan makna serta meningkatkan proses pengambilan keputusan. Sementara menurut Shelly & Rosenblatt (2012), informasi didefinisikan sebagai data yang telah diubah menjadi keluaran yang lebih bernilai bagi pengguna.

### **3.5.1.4 Konsep Dasar ERP**

Konsep dasar dari ERP adalah untuk menyatukan seluruh departemen dan fungsi yang ada dalam sebuah perusahaan ke dalam satu sistem komputer terpadu. Hal ini bertujuan untuk menciptakan efisiensi dalam pengelolaan informasi dan proses bisnis. Dalam implementasinya, perusahaan dapat memilih modul-modul tertentu sesuai dengan kebutuhan mereka. Sebagai contoh, beberapa perusahaan mungkin hanya mengimplementasikan modul ERP untuk keperluan keuangan (Financial Accounting) atau distribusi penjualan (Sales and Distribution). Namun, banyak juga perusahaan yang memutuskan untuk mengintegrasikan beberapa modul sekaligus.

Sistem ERP mengintegrasikan sistem komputer yang sebelumnya berdiri sendiri di setiap departemen. Meskipun setiap departemen memiliki sistemnya sendiri, ERP menghubungkannya satu sama lain sehingga dapat memantau masalah secara terstruktur. Ini berarti informasi dapat mengalir lebih lancar antar departemen, mengurangi kebutuhan untuk pekerjaan manual yang berulang.

ERP juga diakui karena kemampuannya meningkatkan kinerja perusahaan. Dengan mempercepat proses bisnis, dari pengolahan pesanan pelanggan hingga pelacakan status terakhir, ERP dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan perusahaan. Sistem ini sering dijuluki sebagai sistem back-office karena lebih berfokus pada proses internal perusahaan daripada interaksi langsung dengan pelanggan. Sebagai contoh pengaplikasiannya, bayangkan suatu perusahaan yang menggunakan ERP dalam manajemen penjualan. ERP tidak langsung terlibat dalam proses penjualan langsung ke pelanggan, tetapi lebih pada bagaimana mengelola dan menangani setiap pesanan pelanggan dengan efisien. Semua informasi terkait pesanan pelanggan

dapat diakses oleh semua anggota tim, memastikan transparansi dan koordinasi yang baik antar departemen.

Jika suatu bagian departemen telah menyelesaikan tugasnya, sistem ERP secara otomatis melanjutkan ke tahap berikutnya. Ini menciptakan alur kerja yang lebih efisien dan memungkinkan pelanggan menerima hasil dengan cepat. Selain itu, dengan akses yang mudah ke informasi yang sama, risiko kesalahan dapat diminimalkan. Dengan demikian, implementasi ERP membawa manfaat besar bagi perusahaan dengan menyederhanakan proses bisnis, meningkatkan koordinasi antar departemen, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya.

### **3.5.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2018), sistem informasi akuntansi terdiri dari enam komponen, yaitu:

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, perangkat periferai, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi.

Menurut Krismiaji (2010), Sistem Informasi Akuntansi memiliki delapan komponen utama :

1. **Tujuan.** Setiap sistem informasi dibuat dengan tujuan mencapai satu atau lebih tujuan yang mengarahkan sistem secara keseluruhan.
2. **Input.** Data masukan harus disatukan dan dimasukkan ke dalam sistem, terutama berupa data transaksi.
3. **Output.** Merupakan hasil atau data keluaran dari pengolahan sistem, seperti laporan keuangan dan laporan internal seperti daftar usia piutang, alokasi, dan perkiraan arus kas.

4. **Penyimpanan Data.** Bertujuan untuk digunakan lagi di masa depan, perlu diperbaharui untuk menjaga data tetap aktual dan akurat.
5. **Pemroses.** Untuk menghasilkan informasi yang diinginkan, data harus diproses. Saat ini, pengolahan menggunakan teknologi seperti komputer untuk memberikan hasil yang cepat dan akurat.
6. **Instruksi dan Prosedur.** Sistem informasi memerlukan instruksi dan prosedur untuk memproses data. Perangkat lunak komputer dibuat untuk menginstruksikan komputer melakukan pengolahan data sesuai dengan prosedur.
7. **Pengguna.** Orang yang berinteraksi dengan sistem dan menggunakan informasi yang dihasilkan, termasuk karyawan yang melaksanakan dan mencatat transaksi, serta karyawan yang mengelola dan mengendalikan sistem.
8. **Pengamanan dan Pengawasan.** Output atau data keluaran harus akurat, valid, dan aman dari akses pihak yang tidak berkepentingan. Oleh karena itu, sistem pengamanan dan pengawasan harus diterapkan pada sistem.

### **3.5.3 Relevansi Teori dan Praktik**

Dalam prakteknya, PT Simenteknindo telah berhasil mengimplementasikan teori-teori sistem informasi akuntansi dengan baik. Perusahaan memenuhi semua komponen yang dijelaskan oleh Krismiaji (2010). Mereka menggunakan sistem akuntansi ERP, yaitu Odoo, sebagai alat untuk mengelola dan memproses data transaksi. Odoo digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pengguna perusahaan. Implementasi ini mencakup penggunaan perangkat lunak, prosedur, dan kontrol internal yang sesuai dengan prinsip-prinsip sistem informasi akuntansi.

**Tabel 3. 1 Relevansi Teori dan Praktik**

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
1	Sistem Informasi Akuntansi	<p>Menurut Romney &amp; Steinbart (2014) sistem informasi akuntansi adalah suatu mekanisme yang menghimpun, mencatat, menyimpan, dan memproses data dengan tujuan menghasilkan informasi yang berguna bagi pengambil keputusan.</p> <p>Menurut Weygandt, Kimmel, &amp; Kieso (2011), Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang bertugas mengumpulkan dan memproses data transaksi, serta mengkomunikasikan informasi keuangan untuk mendukung proses pengambilan keputusan</p>	Penggunaan Perangkat Lunak (Software) Akuntansi	PT Simenteknindo menerapkan sistem informasi akuntansi yang mencakup pengumpulan, pencatatan, penyimpanan, dan pengolahan data transaksi bisnis. Data tersebut diolah untuk menghasilkan informasi keuangan dan operasional yang komprehensif. Praktiknya melibatkan penggunaan perangkat lunak akuntansi atau ERP Odoo, penyimpanan

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
				<p>data terpusat, dan integrasi dengan sistem lain. Hasilnya, informasi disampaikan kepada berbagai pemangku kepentingan untuk mendukung pengambilan keputusan. Penerapan ini menggambarkan integrasi yang baik antara teori sistem informasi akuntansi dan praktik bisnis di PT Simenteknindo.</p>
2	Komponen Sistem Informasi Akuntansi	Menurut Krismiaji (2010) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi terdiri atas delapan komponen, yakni : Tujuan, <i>Input</i> , <i>Output</i> , Penyimpan data, Pemroses,	Tujuan	PT Simenteknindo menetapkan tujuan yang jelas untuk sistem informasi akuntansinya, termasuk pencapaian efisiensi,

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
		Instruksi dan prosedur, Pengguna, serta Pengamanan dan pengawasan	<p data-bbox="927 653 997 688"><i>Input</i></p> <p data-bbox="927 1268 1016 1304"><i>Output</i></p>	<p data-bbox="1120 373 1284 548">akurasi, dan mendukung pengambilan keputusan.</p> <p data-bbox="1120 653 1328 1205">Data transaksi bisnis diinput ke dalam sistem melalui berbagai sumber, seperti penjualan, pembelian, dan keuangan, memastikan kelengkapan dan keakuratan informasi.</p> <p data-bbox="1120 1268 1328 1772">Sistem menghasilkan output berupa laporan keuangan, analisis kinerja, dan informasi lain yang relevan untuk manajemen dan pihak terkait.</p>

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
			Penyimpan Data	Data transaksi dan informasi keuangan disimpan secara terpusat dalam basis data yang aman dan terkelola dengan baik.
			Pemroses	Proses pengolahan data dilakukan melalui perangkat lunak akuntansi atau ERP untuk menghasilkan informasi yang berguna dan akurat.
			Instruksi dan Prosedur	PT Simenteknindo memiliki instruksi dan prosedur yang terdokumentasi dengan baik untuk memastikan penggunaan

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
			<p>Pengguna</p> <p>Pengamanan dan Pengawasan</p>	<p>sistem informasi akuntansi sesuai dengan standar dan kebijakan perusahaan.</p> <p>Berbagai pemangku kepentingan di perusahaan, termasuk manajemen, tim penjualan, akuntan, dan staf administrasi, menggunakan sistem informasi akuntansi sesuai dengan tanggung jawab dan kebutuhan masing-masing.</p> <p>PT Simenteknindo menerapkan langkah-langkah keamanan dan pengawasan yang ketat,</p>

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
				termasuk otentikasi pengguna, enkripsi data, dan pemantauan kegiatan sistem untuk melindungi integritas dan keamanan informasi.

(Sumber : Praktikan, 2023)

Teori Sistem Informasi Akuntansi Menurut Mulyadi	Praktik Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Menurut Mulyadi pada PT Simenteknindo	Gap (Perbedaan) Pada Teori dan Praktik	Solusi (Rekomendasi)
Sistem Informasi Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan	<ul style="list-style-type: none"> <li>PT Simenteknindo tidak memiliki stok fisik, yang berarti tidak ada persediaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Teori menekankan pengelolaan persediaan, yang mungkin kurang relevan atau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PT Simenteknindo dapat mengadaptasi sistem informasi akuntansi</li> </ul>

Teori Sistem Informasi Akuntansi Menurut Mulyadi	Praktik Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Menurut Mulyadi pada PT Simenteknindo	Gap (Perbedaan) Pada Teori dan Praktik	Solusi (Rekomendasi)
<p>laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan persediaan. Mulyadi (2001)</p>	<p>barang yang disimpan atau dikelola secara konvensional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bisnis di PT Simenteknindo mungkin lebih berfokus pada layanan atau produk jasa yang tidak melibatkan stok fisik, sehingga sistem informasi akuntansinya dapat disesuaikan dengan karakteristik ini.</li> </ul>	<p>perlu disesuaikan dengan konteks PT Simenteknindo yang tidak menyimpan stok fisik.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simenteknindo dapat lebih fokus pada pencatatan transaksi terkait pembelian dan penjualan layanan atau produk jasa tanpa keterlibatan stok fisik.</li> </ul>	<p>untuk mencerminkan model bisnisnya yang berfokus pada layanan atau produk jasa tanpa stok fisik. Jika PT Simenteknindo mulai fokus pada harga jual dan tenggang waktu pengiriman barang ke pelanggan, maka alangkah lebih baiknya dipertimbangkan dengan memiliki stok sendiri</p>