

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Profesi

Kondisi lapangan pekerjaan saat ini dimana tenaga kerja diwajibkan menguasai teknologi informasi, tak terkecuali salesman. Salesman adalah seseorang yang bertanggung jawab untuk menjual produk atau jasa kepada pelanggan potensial (Mandikova et al., 2022). Seorang salesman berperan penting dalam proses penjualan, karena mereka bertugas untuk mempromosikan produk, menjelaskan manfaatnya kepada pelanggan, menangani pertanyaan atau keberatan yang mungkin timbul, serta mengarahkan proses penjualan hingga transaksi selesai. Di lain sisi seorang salesman juga dituntut untuk mengikuti alur penjualan sesuai dengan SOP Perusahaan (Pradana, 2020). Dunia salesman melibatkan serangkaian tugas yang kompleks, termasuk proses penawaran, negosiasi, pengiriman produk atau layanan, dan manajemen hubungan pelanggan (Putri, 2017). Lingkungan yang dinamis ini memerlukan pengendalian internal yang efektif untuk mengelola proses akuisisi secara efektif dan mengurangi risiko terkait akuisisi (Fahmi, 2013). Lingkungan perusahaan seringkali rentan terhadap penipuan dan pelanggaran kebijakan. Misalnya, mereka dapat memanipulasi data penjualan, melakukan pembelian palsu, atau menawarkan pembayaran tanpa izin. Pengendalian internal yang kuat membantu mencegah, mendeteksi, dan mengelola situasi seperti itu secara efektif (Ardiyanti & Supriadi, 2018).

Penjualan melibatkan interaksi dengan pelanggan dan seringkali melibatkan penggunaan data pelanggan yang sensitif (Fernanda, 2019). Pengendalian internal diperlukan untuk melindungi aset organisasi, seperti inventaris atau aset keuangan, dan untuk menjaga kerahasiaan dan integritas data pelanggan.

Dalam dunia penjualan, terdapat kebijakan dan prosedur yang harus diikuti, termasuk kebijakan pembayaran, prosedur pengiriman, dan kebijakan pemenuhan pesanan (Laksana, 2019). Pengendalian internal efektif dalam memastikan kepatuhan terhadap kebijakan ini dan menjaga konsistensi operasi penjualan. Pengendalian internal juga penting dalam memantau dan mengevaluasi kinerja organisasi (Sulaksono, 2015). Pengendalian yang memadai memungkinkan manajemen memantau hasil penjualan, menganalisis pencapaian tujuan, dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan.

Dengan adanya Kerja Praktik, praktikan dapat terjun langsung ke dunia pekerjaan untuk memahami implementasi asas pengendalian internal dalam dunia pekerjaan khususnya sales (Rahman et al., 2020). Kerja Praktik memberikan manfaat bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman di dunia kerja secara langsung (Muhammad et al., 2022). Melalui pemilihan topik Kerja Profesi, praktikan dapat mengetahui pentingnya sistem pengendalian internal yang baik pada Perusahaan. Pengendalian internal tidak hanya diberlakukan kepada karyawan dan manajemen, melainkan juga di implementasikan kepada salesman dan staff marketing. Tujuannya adalah untuk menghindari terjadinya fraud pada bisnis, serta mengembangkan bisnis Perusahaan. keterampilan yang makin mumpuni. Praktikan melakukan Kerja Profesi di PT Parastar Distrindo pada divisi Marketing. Praktikan melakukan beberapa tugas seperti membantu Area Sales Coordinator dalam melakukan sales control, penjualan produk Smartfren, development area dan merekrut outlet untuk menjual produk smartfren.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi

1.2.1 Maksud Kerja Profesi

Maksud Praktikan melakukan kerja profesi ini ialah untuk:

1. Meningkatkan kemampuan praktikan pada bidang pekerjaan yang terkait
2. Meningkatkan ilmu pengetahuan dan implementasi pengendalian internal dalam dunia pekerjaan sales
3. Meningkatkan kemampuan selling, dan sales control sesuai dengan SOP yang berlaku

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi

Adapun tujuan dari pelaksanaan Kerja Profesi ialah sebagai berikut :

1. Memberikan gambaran bagi praktikan dunia salesman
2. Memberi pengalaman, pelatihan mental, ilmu pengetahuan, dan keterampilan bagi praktikan sebagai seorang sales control dan salesman
3. Mengetahui pentingnya pengendalian bagi peningkatan kinerja salesman PT Parastar Distrindo
4. Menciptakan Kerjasama antara Universitas Pembangunan Jaya dengan PT. Parastar Distrindo

1.3 Kegunaan Kerja Profesi

1.3.1 Bagi Mahasiswa

1. Sebagai sarana untuk terjun langsung ke dunia pekerjaan khususnya praktikan yang belum memiliki pengalaman bekerja
2. Melatih mental, emosional, dan kedisiplinan praktikan agar beradaptasi dengan lingkungan pekerjaan
3. Sebagai sarana bagi praktikan untuk mengimplementasikan teori dan praktik yang dilakukan selama perkuliahan, khususnya yang berhubungan

dengan akuntansi, operasional Perusahaan, dan pengembangan bisnis

4. Meningkatkan keterampilan praktikan saat bekerja sebagai Tim *Business Development* PT. Parastar Distrindo dengan bekerja sesuai SOP Perusahaan

1.3.2 Bagi Perusahaan

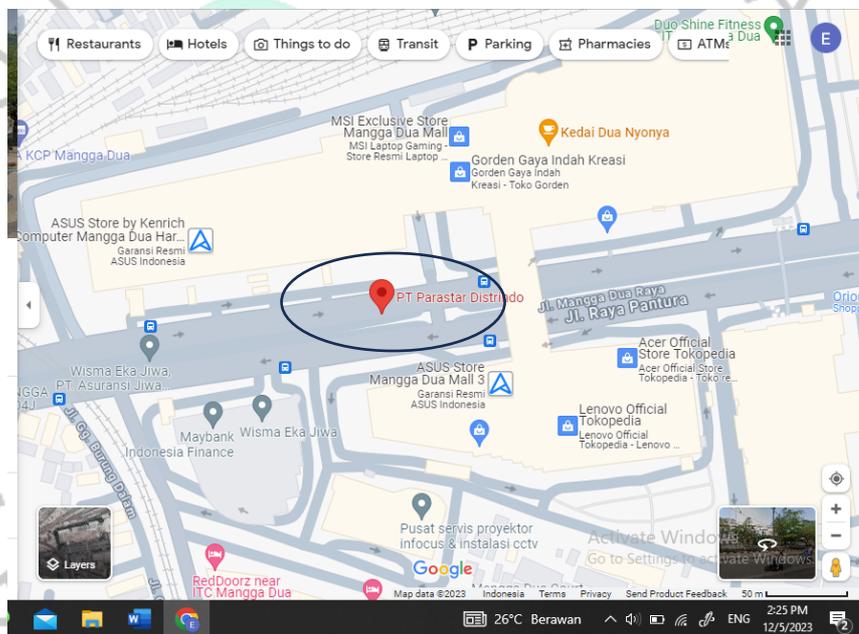
1. Praktikan dapat membantu melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh Tim Leader PT. Parastar Distrindo
2. Terdapat fungsi pengendalian salesforce yang dilakukan selama praktikan bekerja di PT. Parastar Distrindo agar bisnis Perusahaan dapat berjalan sesuai SOP

1.4 Tempat Pelaksanaan Kerja Profesi

Tabel 1.1 Tempat Kerja Profesi

Nama Tempat	PT. Parastar Distrindo
Alamat	Jl. Mangga Dua Raya Komp Mangga Dua Plaza Blok E-15 RT.001 RW.011 Mangga Dua Selatan, Sawah Besar, Jakarta Barat
No. Telp	021-6505211
Website	https://parastar.co.id/

Pemilihan tempat KP ditentukan oleh Praktikan dan dengan persetujuan dari Dosen Pembimbing KP dan Kepala Program Studi Akuntansi. Alasan praktikan memilih PT. Parastar Distrindo sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan Kerja Profesi ini karena praktikan dapat mengimplementasikan teori dan materi perkuliahan pengendalian internal dengan terjun langsung ke dunia kerja. Selain itu praktikan juga dapat mengetahui SOP Perusahaan khususnya yang bergerak di bidang telekomunikasi, serta memahami pentingnya pengendalian internal dalam Perusahaan demi tercapainya visi dan misi serta pengembangan bisnis.



Gambar 1.1 Lokasi PT. Parastar Distrindo

Sumber : Google Maps

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Pekerjaan profesional yang dilakukan praktisi sesuai dengan spesifikasi Universitas Pembangunan Jaya setara dengan 66 hari atau 528 jam. Kegiatan Kerja Profesi dilaksanakan pada tanggal 10 Oktober 2023 hingga 16 Desember 2023, dengan praktisi memulai kegiatan pada pukul 08:00 WIB dan berakhir pada pukul 17:00 WIB. Untuk Kerja Profesi, waktu istirahat satu jam akan diperhitungkan.

Universitas Pembangunan Jaya mempertimbangkan beberapa pertimbangan untuk memberikan praktisi waktu yang cukup untuk beradaptasi dengan dunia kerja, mendapatkan pengalaman, memperoleh pengetahuan ilmiah baru dan memberikan informasi yang diperlukan. Universitas Pembangunan Jaya memerlukan praktikan untuk menyelesaikan setidaknya 400 jam kerja. Instansi/perusahaan yang memberikan manfaat penuh kepada mahasiswa UPJ yang bekerja secara profesional. Pelaksanaan KP dilakukan oleh praktisi sesuai spesifikasi yang disetujui oleh atasan dan pengawas kerja.

No.	Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi	Waktu Pelaksanaan Kerja Profesi	Keterangan
1	Oktober 2023	08.00 – 17.00	Senin - Jumat
2	November 2023	08.00 – 17.00	Senin - Jumat
3	Desember 2023	08.00 – 17.00	Senin - Jumat

Tabel 1. 2 Tempat Pelaksanaan Kerja Profesi