

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PROFESI**

#### **3.1 Bidang Pekerjaan**

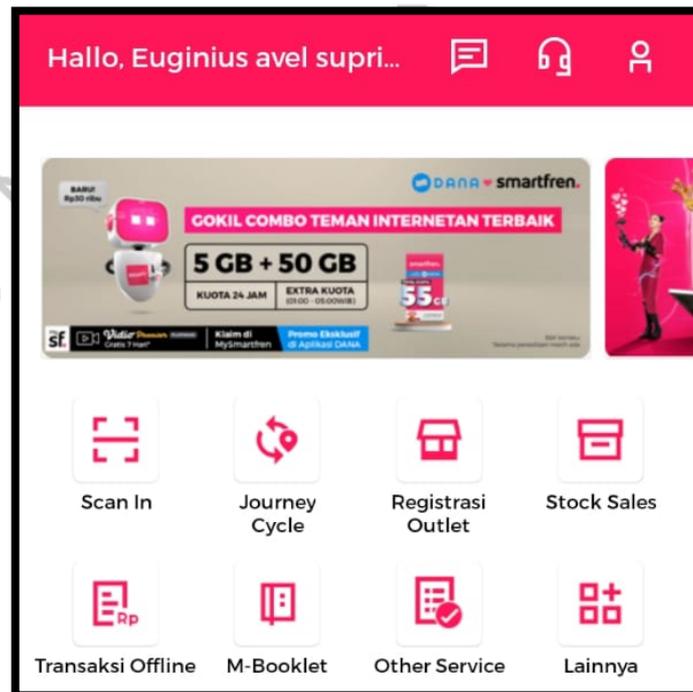
Selama praktikan melaksanakan kerja profesi di PT. Parastar Distrindo sebagai Cluster Retail Developmen (CRD), praktikan berkesempatan untuk melakukan beberapa aktivitas terkait pengendalian dan monitoring SFA serta distribusi produk Smartfren, baik penjualan kartu perdana, voucher data, kuota, mengajukan branding, dan memastikan produk yang terdistribusi sudah tepat. Di samping itu, praktikan akan menginformasikan dan meng edukasi konsumen (outlet) mengenai aplikasi dan program yang di bentuk oleh Smartfren, demi kenyamanan dan kemudahan outlet dalam menjual produk smartfren. Dalam kerja profesi ini praktikan banyak mendapatkan pelajaran dan juga pengalaman yang cukup mengenai aplikasi dan operasional Perusahaan yang disediakan dalam menjaga rasa percaya dan hubungan kerja sama yang baik dengan outlet. Kerja profesi yang praktikan lakukan di PT Parastar Distrindo mengacu pada kerangka acuan yang telah dibuat, dan telah disetujui oleh dosen pembimbing KP.

#### **3.2 Pelaksanaan Kerja**

Selama melaksanakan kerja profesi, Praktikan selalu menggunakan aplikasi yang telah disediakan oleh PT Parastar Distrindo yaitu aplikasi Sales Tracking System (STS) untuk melakukan cek stock produk smartfren yang di bawa sales, daftar kunjungan outlet yang wajib di kunjungi, produk smartfren yang sudah terjual, registrasi kartu perdana, dan lain -lain. Hal tersebut dapat memudahkan Praktikan dalam membantu melakukan pengendalian terhadap SFA. Praktikan diberikan kepercayaan untuk melakukan pekerjaan yang sesuai dengan bidang dan kemampuan praktikan. Dalam bekerja, praktikan selalu dalam pengawasan dan bimbingan Area Sales Coordinator. Dalam

melaksanakan kegiatan Kerja Profesi ini, Praktikan melakukan beberapa pekerjaan yang ditugaskan oleh perusahaan, yaitu melakukan distribusi produk, mendaftarkan kemitraan outlet baru atau seringkali disebut NOO (New Open Outlet), dan pengajuan branding berupa spanduk dan poster.

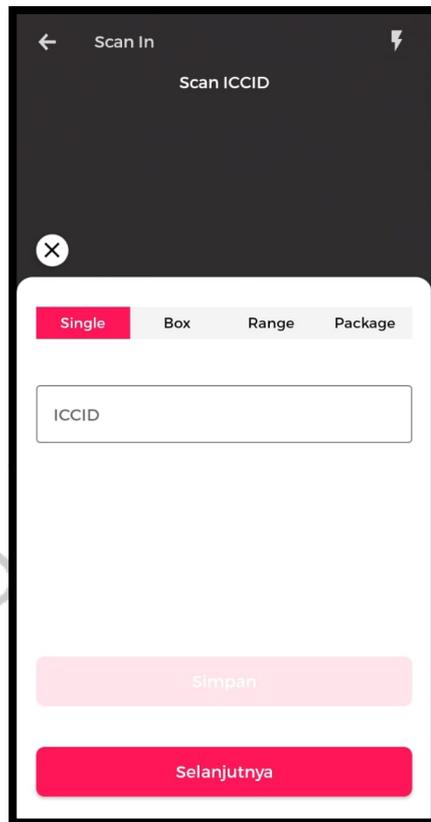
### 3.2.1 Tentang Aplikasi Sales Tracking System (STS)



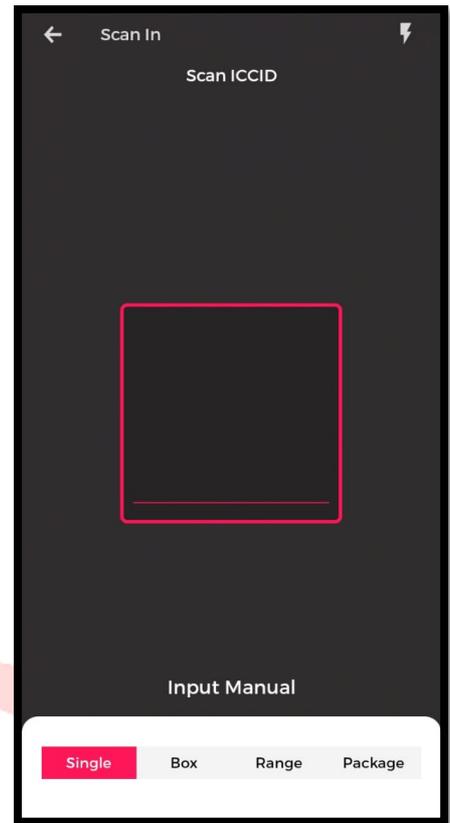
Gambar 3.1 Aplikasi STS  
Sumber : Pribadi

Seluruh SFA yang sudah tanda tangan kontrak dan resmi menjadi karyawan PT. Parastar Distrindo wajib mendaftarkan diri menggunakan Aplikasi Smartfren. Untuk mendapatkan aplikasi ini, SFA wajib memiliki nomor Smartfren yang belum pernah terdaftar pada aplikasi STS. Selanjutnya SFA dapat mendownload aplikasi STS melalui situs resmi Smartfren, karena aplikasi ini belum tersedia di Playstore atau Appstore.

### III.2.1.1 Melakukan Pemeriksaan Stock pada SFA



Gambar 3.2 Scan Aplikasi STS



Gambar 3.3 Input manual Aplikasi STS

1. Pada Aplikasi STS, SFA dan CRD dapat memilih pilhan “Stock”
2. Terdapat dua pilihan dalam melakukan “Stock in” produk smartfren, yaitu melalui metode scan dan input manual
3. Nomor yang di input adalah nomor ICCID, sedangkan untuk scan terdapat barcode di setiap produk Smartfren.
4. Terdapat pilihan “Range” jika barcode atau nomor ICCID yang di scan / input manual lebih dari 10 item. Hal ini bertujuan untuk memudahkan SFA dan CRD dalam proses Stock In produk.
5. Setelah memastikan nomor ICCID dan barcode yang tertera sesuai, SFA dapat memilih “Selanjutnya” untuk memproses Stock in produk.



Gambar 3.4 Contoh Produk Smartfren

Sumber Pribadi Praktikan

Terdapat klasifikasi produk smartfren berdasarkan Denom

Tabel 3.1 Klasifikasi Denom

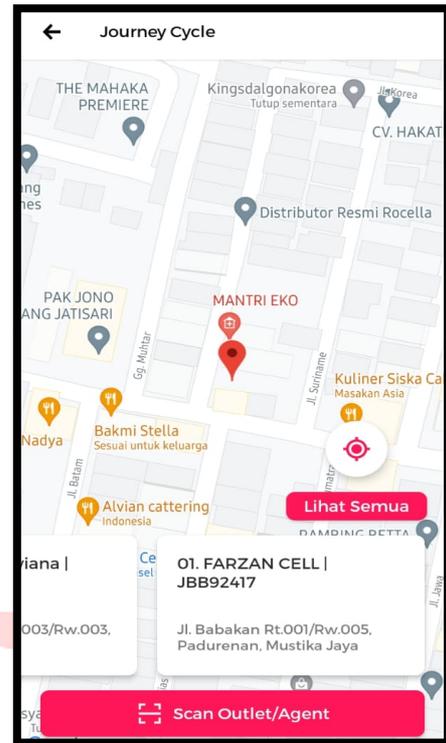
DENOM	KELAS
>50K	High Denom
10 – 50K	Middle Denom
<10K	Low Denom

### III.2.1.2 Jadwal Kunjungan

Masing – masing SFA dan CRD memiliki rute kunjungan

Tersendiri yang sudah disesuaikan berdasarkan pembagian area dan persebaran outlet. Lokasi outlet sudah ditandai dengan lambang titik merah layaknya aplikasi peta, sehingga memudahkan SFA dan CRD untuk menemukan lokasi outlet.

Seluruh SFA dan CRD wajib mengunjungi semua outlet yang sudah terdaftar sebagai kemitraan Smartfren, namun masing – masing hari memiliki jadwal kunjungan yang berbeda. Melalui aplikasi STS, Area Sales Coordinator dan CRD dapat memeriksa outlet mana saja yang sudah dikunjungi, dan kuantitas penjualan produk Smartfren yang dilakukan.



Gambar 3.5 Journey Cycle STS

Terdapat klasifikasi outlet berdasarkan jumlah aktivasi yang dihasilkan per hari

Tabel 3.2 Klasifikasi Outlet

KELAS OUTLET	AKTIVASI / HARI
Pareto	>10
Retail L	6 - 10
Retail M	1 - 5
Retail S	0 - 1

### III.2.1.3 Registrasi Kemitraan New Open Outlet (NOO)

← Registrasi Outlet Baru

Daftar Outlet Baru 1/2  
Daftar Outlet Baru

Data Outlet

Nama Outlet\*

Nomor Telepon / Whatsapp Outlet\*

Alamat\*

Provinsi\*

Kota / Kabupaten\*

Kecamatan\*

Selanjutnya

Registrasi telah diupload

Outlet ID : JBB92921  
Status : Menunggu Approval CC

Data Outlet

Nomor Eload : 08812213943  
Nama Outlet : Laela Cell 2  
Alamat : Jl. Gondang Rt.02/  
Rw.05 Kel.Cimuning,  
Kec.Mustika Jaya  
Provinsi : 0  
Kab/Kota : 0  
Kec : 0  
No Telepon Outlet : 08262311455  
Parent/Sub Distributor : 62881024748487 -  
tt2SMSbekasi

Data Pemilik

Nama Pemilik : khoirul Anam  
No Telepon : 08241553636  
No KTP : 3513080411000001  
Email : anamkhoir23@gmail  
.com

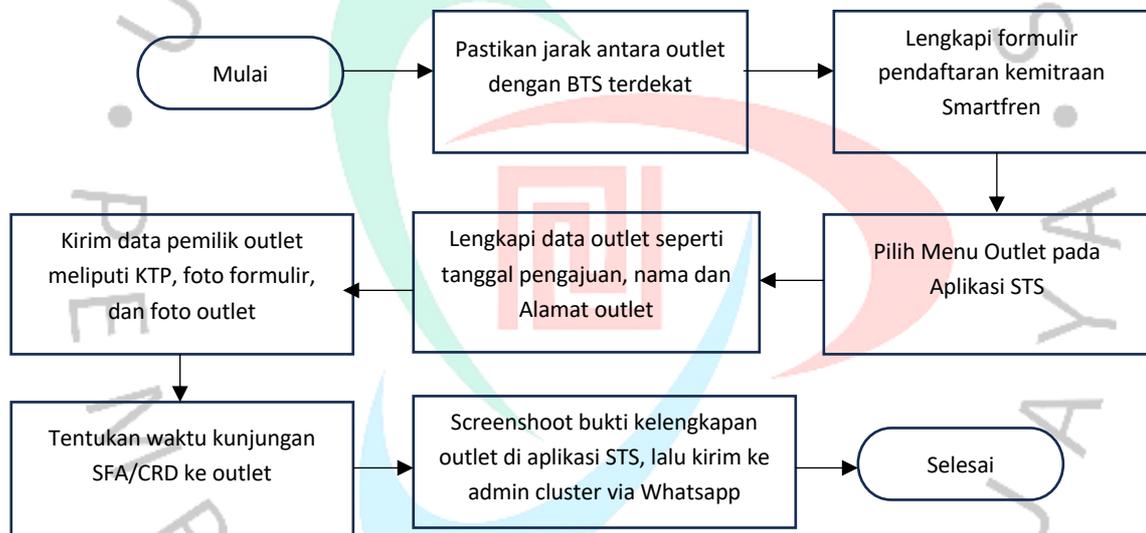
Foto Outlet

Foto ID

Gambar 3.6 Tampilan registrasi STS

Gambar 3.7 Hasil Registrasi NOO

1. SFA dan CRD dapat mendaftarkan kemitraan outlet yang baru buka dan belum ada produk smartfren atau belum belanja ke PT. Parastar Distrindo
2. SFA dan CRD mendaftarkan kemitraan outlet dengan menuliskan nama outlet, alamat outlet, data pemilik outlet yang meliputi Kartu Tanda Penduduk (KTP) asli.
3. Selanjutnya pengajuan kemitraan outlet akan disetujui oleh admin cluster. Setelah outlet berhasil terdaftar, outlet akan masuk ke dalam jadwal kunjungan SFA / CRD yang bersangkutan.



Gambar 3.8 Proses Registrasi Kemitraan New Open Outlet (NOO)

### 3.2.2 Tracking SFA Melalui Aplikasi STS

Sales yang berhasil mencapai tujuan bulanannya memiliki keterampilan organisasi dan manajemen yang sangat baik. Anda dapat menjadwalkan kunjungan pelanggan, menetapkan prioritas, dan mengoptimalkan jadwal kerja untuk memenuhi target penjualan. Sales yang termotivasi dan memiliki ketekunan tinggi cenderung lebih sukses dalam memenuhi target bulanan. Mereka memiliki

semangat dan dedikasi untuk mencapai hasil yang diinginkan, bahkan dalam menghadapi tantangan atau penolakan. Namun dalam praktiknya, seringkali sales melakukan kecurangan dengan tujuan memenuhi angka dan target penjualan mereka.

Praktikan seringkali menemukan bukti kecurangan yang dilakukan baik oleh SFA, CRD, maupun divisi lain pada saat melakukan kunjungan outlet. Kecurangan yang biasa ditemukan adalah pecah nota, dan alokasi produk silang. Sebagai contoh yang telah praktikan temukan, Sales dengan inisial S bertugas untuk melakukan penjualan hanya di area Bekasi Selatan. Namun Praktikan berhasil menemukan produk berupa Kartu Perdana Smartfren denom > 70.000 atas nama SFA S di area Mustika Jaya, yang merupakan area milik SFA J. Praktikan berhasil menemukan kecurangan ini dengan menggunakan Aplikasi STS Web dengan mengecek nomor ICCID yang tertera di produk. Bentuk kecurangan ini dapat merugikan SFA J karena outlet merasa bahwa produk Smartfren sudah tersedia dan tidak perlu belanja dari SFA J. SFA J tidak dapat menjual produk nya dan akan mengalami penurunan *performance*.

Berikut adalah lampiran bukti hasil temuan CRD di outlet area Mustika Jaya :

Informasi Item	
ICCID	89620909102475192121
MDN	88295424591
Nama Item	Pre SP Smartfren Kuota 3GB
Item Group	Starter Pack
Harga Retail	Rp. 14.000,00
Nama Distributor	PT. [REDACTED]
Regional	JABODETABEK
Cluster	Cluster 16
No. DO	4200594719
No. Box	2300160005
No. PO	30.AL30.21.07.2023
MDN Aktif	Aktif
Status Transaksi Terakhir	Sales Order

Hasil Pencarian		Log History				
<b>SELL HISTORY</b>						
Sell In ID	Time Stamp	Channel ID	Channel Name	Sales ID	Sales Name	Device
52893718	2023-08-05 13:35:37	JBB13290	IQBAL CELL	[REDACTED]	[REDACTED]	e-android

Ketika menemukan kecurangan seperti ini, CRD wajib melaporkan pada Area Sales Coordinator (ASC) agar segala bentuk keputusan terkait kecurangan langsung diatasi oleh Tim Leader masing – masing.

### 3.3 Kendala Yang Dihadapi

Terdapat beberapa Kendala yang seringkali ditemukan di lapangan oleh SFA dan CRD, yaitu :

1. SFA dan CRD lupa Username dan Password
2. Aplikasi tidak dapat mendeteksi kecurangan yang dilakukan SFA dan CRD karena ada beberapa fitur yang belum lengkap
3. Produk smartfren yang dibawa oleh SFA tidak tercatat dalam “Stock In” STS
4. Jumlah produk dan denom yang di “Stock in” oleh SFA dan CRD tidak sesuai dengan invoice yang diberikan staff finance.

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

1. Jika SFA dan CRD lupa password STS, maka dapat menghubungi admin cluster yang akan memberikan kode OTP pada email dan atau nomor telpon yang terdaftar pada aplikasi STS. Sehingga SFA dan CRD dapat mengubah password lama nya untuk log in.
2. Kecurangan yang dimaksud adalah pada alokasi produk Smartfren. SFA dan CRD bisa saja melakukan scan produk di outlet A, namun menjual produk di outlet B. Hal ini dilakukan untuk memenuhi target harian dan bulanan. Kecurangan ini dapat diatasi melalui STS Web yang dapat diakses melalui link <https://sts.smartfren.com/> .
3. Penyebab produk yang dibawa oleh SFA dan CRD tidak tercatat dalam "Stock In" STS adalah SFA dan CRD yang lupa untuk melakukan scan atau input manual Stock In pada aplikasi STS, atau produk yang dibawa oleh SFA dan CRD sudah pernah di Stock in oleh SFA dan atau CRD lain. Kendala ini dapat diselesaikan dengan melakukan scan stock in ulang atau mengembalikan produk ke admin gudang sehingga produk bisa ditukar
4. Human Error adalah resiko yang dapat terjadi pada setiap divisi. Staff finance dapat melakukan kesalahan penulisan pada invoice produk yang akan dibawa oleh SFA dan CRD. Hal ini akan berpengaruh ketika SFA dan CRD akan melakukan setoran uang pada staff finance. Untuk mengatasi hal ini, SFA dan CRD dapat melakukan scan Stok in ulang dan memeriksa kuantitas produk berdasarkan denom yang di bawa.

### **3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh Dari Pelaksanaan Kerja Profesi**

Selama menjalani Kerja Praktik di PT. Parastar Distrindo, praktikan memperoleh banyak ilmu, informasi, pengalaman dan pelatihan yang sangat bermanfaat. Praktikan dapat memahami *Product Knowledge* produk Smartfren, keuntungan menggunakan

aplikasi STS, bernegosiasi dengan outlet serta melakukan kontrol tim sales. Dengan ikut terjun langsung ke lapangan, praktikan dapat mengimplementasikan teori perkuliahan sekaligus mengikuti alur dan prosedur penjualan produk Smartfren sesuai dengan SOP Perusahaan. Praktikan dapat memahami cara menjalin relasi yang baik dengan outlet yang merupakan konsumen utama dari PT Parastar Distrindo. Terdapat beberapa tantangan, seperti target yang wajib dicapai, kompetisi dengan provider lain, persaingan harga, dan minat Masyarakat. Namun dengan adanya pelatihan dan support dari Tim Leader, praktikan dapat beradaptasi dan mampu bekerja sesuai amanat pimpinan.

Tidak hanya itu, melalui kegiatan Kerja Praktik, praktikan dapat menjalin relasi dengan SFA, Tim Leader, Area Sales Coordinator, Area Sales Manager, PIC Area, dan karyawan PT. Parastar Distrindo lainnya. Dengan menjalin relasi, praktikan dapat belajar cara berkomunikasi yang baik dengan outlet, cara mengedukasi outlet terkait produk dan program yang diberikan oleh Smartfren, Praktikan selalu berusaha untuk memberikan hasil terbaik bagi PT. Parastar Distrindo agar tidak mengecewakan baik bagi pihak Perusahaan maupun pihak kampus. Dalam menghadapi kendala, praktikan selalu bertanya kepada Tim Leader, maupun Area Sales Coordinator dan menerima masukan yang diberikan demi perbaikan di masa yang akan mendatang.

### **3.6 Analisis Teori**

#### **3.6.1 Sistem Pengendalian Internal**

Menurut Mulyadi (2017:129), sistem pengendalian internal mencakup struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang diatur bersama untuk menjaga aset perusahaan, memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi,

meningkatkan efisiensi, dan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Menurut Jason Scott (2014:226) mendefinisikan sistem pengendalian internal sebagai suatu proses yang diimplementasikan untuk memberikan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian telah tercapai.

Menurut IAPI (2011:319.2), sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan komisaris, manajemen, dan entitas lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai terkait keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasional, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Sedangkan menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:69), Sistem Pengendalian Intern adalah suatu sistem yang dirancang untuk memberikan jaminan keamanan bagi elemen-elemen yang ada dalam perusahaan.

#### **III.6.1.1 Sistem**

Menurut Mulyadi (2013:5), sistem adalah suatu rangkaian prosedur yang dirancang secara terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Romney (2015:2) mendefinisikan sistem sebagai serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan.

Jika dilihat dari informasi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan serangkaian prosedur yang saling terhubung dan terkait untuk bekerja bersama dalam mencapai tujuan perusahaan.

Romney (2015:3) menjelaskan bahwa sistem terdiri dari lima komponen :

- a. Orang-orang, yang mengoperasikan sistem dan melaksanakan berbagai fungsi.
- b. Prosedur-prosedur, baik manual maupun terotomatisasi, yang terlibat dalam pengumpulan, pemrosesan, dan penyimpanan data mengenai aktivitas organisasi.
- c. Data tentang proses bisnis organisasi.
- d. Software yang digunakan untuk memproses data organisasi.
- e. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

### **III.6.1.2 Pengendalian Internal**

Romney (2014:226) mengartikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang diimplementasikan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian tersebut telah tercapai. Pengendalian internal juga merupakan suatu proses karena meresap ke seluruh aktivitas operasional perusahaan dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kegiatan manajemen.

Menurut Hery (2014:66), Pengendalian Internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan. Tujuan pengendalian internal juga melibatkan jaminan tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat serta memastikan kepatuhan terhadap semua ketentuan hukum, undang-undang, dan kebijakan manajemen, yang harus diikuti atau dijalankan oleh seluruh karyawan perusahaan.

Sementara menurut Wakhyudi (2018:18), Pengendalian Internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain dalam organisasi untuk

memberikan keyakinan yang memadai terkait pencapaian tujuan perusahaan.

### 3.6.2 Komponen Sistem Pengendalian Internal

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71), sistem pengendalian internal memiliki lima komponen utama :

1. Lingkungan Pengendalian :

- Melibatkan sarana dan prasarana dalam organisasi untuk menjalankan struktur pengendalian internal.
- Faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian meliputi komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika, filosofi dan gaya operasional manajemen, serta struktur organisasi, metode pembagian tugas, kebijakan sumber daya manusia, dan pengaruh dari luar.

2. Penaksiran Risiko :

- Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi, seperti risiko strategis, finansial, dan informasi.
- Pemahaman risiko memungkinkan manajemen mengambil tindakan pencegahan untuk menghindari kerugian yang besar.

### 3. Aktivitas Pengendalian :

- Kegiatan pengawasan melibatkan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan.
- Committee of Sponsoring Organizations (COSO) mengidentifikasi lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, seperti pemberian otorisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab, rancangan dan penggunaan dokumen, perlindungan kekayaan perusahaan, dan pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan.

### 4. Informasi dan Komunikasi :

- Merancang sistem informasi perusahaan dan memastikan bahwa manajemen puncak memahami bagaimana transaksi diawali, data dicatat, fail data diorganisasi, dan informasi dihasilkan serta diolah.
- Menjamin informasi yang baik dilakukan dan memahami proses keberhasilan transaksi.

### 5. Pemantuan :

- Kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi dan mengambil tindakan jika ada sesuatu yang tidak sesuai harapan.
- Bentuk pemantuan melibatkan supervisi efektif, akuntansi pertanggungjawaban, dan audit internal yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

#### 3.6.3 Relevansi Teori dan Praktik

Dalam menjalani Kerja Profesi di PT. Parastar Distrindo, relevansi antara teori pengendalian internal dan praktik di lapangan sangat nyata. Konsep-konsep teoretis, seperti lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantuan, tidak hanya berfungsi sebagai landasan prinsip-prinsip pengendalian internal, tetapi juga terlihat

secara langsung dalam setiap tahapan pekerjaan yang dilakukan oleh Cluster Retail Development (CRD). Prinsip-prinsip teori pengendalian internal secara konkret diterapkan dalam kerja profesi di PT. Parastar Distrindo. Keterkaitan antara konsep teoretis dan implementasi praktis menjadi kunci untuk memahami betapa esensialnya sistem pengendalian internal dalam mencapai tujuan perusahaan dan menjaga kinerja yang andal.

Tabel 3. 3 Relevansi Teori dan Praktik

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
1	Komponen Sistem Pengendalian Internal	Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71), sistem pengendalian internal memiliki lima komponen utama, yaitu : Lingkungan Pengendalian, Penaksiran Risiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, serta Pemantuan.	Lingkungan Pengendalian	PT Parastar Distrindo dapat mengimplementasikan nilai-nilai etika dan komitmen manajemen untuk menciptakan lingkungan kerja yang mendukung pengendalian internal. Misalnya, dengan memastikan bahwa setiap karyawan mengikuti kode etik perusahaan.

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
			<p>Penaksiran Risiko</p> <p>Aktivitas Pengendalian</p>	<p>PT Parastar Distrindo dapat mengadakan proses identifikasi risiko secara berkala, termasuk risiko strategis dalam distribusi produk Smartfren. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil langkah-langkah pencegahan guna mengurangi risiko kerugian yang besar.</p> <p>PT Parastar Distrindo dapat mengadopsi prinsip-prinsip COSO (Committee of Sponsoring Organizations) dalam aktivitas pengendalian, seperti pemberian otorisasi atas transaksi, pembagian tugas dan tanggung jawab, penggunaan dokumen yang baik, perlindungan</p>

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
			Informasi dan Komunikasi	<p>terhadap kekayaan perusahaan, dan pemeriksaan kinerja perusahaan.</p> <p>PT Parastar Distrindo dapat memastikan bahwa sistem informasi yang digunakan, termasuk aplikasi STS (Sales Tracking System), mendukung pengumpulan, pemrosesan, dan penyimpanan data secara akurat.</p> <p>Komunikasi yang baik juga perlu dijaga untuk memastikan informasi yang relevan tersebar efektif di seluruh organisasi.</p>

No.	Keterangan	Teori	Sub Teori	Implementasi
			Pemantauan	PT Parastar Distrindo dapat menerapkan pemantauan efektif melalui supervisi, akuntansi pertanggungjawaban, dan audit internal. Misalnya, dengan menggunakan aplikasi STS untuk melacak kunjungan outlet, penjualan, dan aktivitas SFA secara real-time.

(Sumber : Praktikan, 2023)