

ABSTRAK

Euginius Avel Supriatna (2020011052)

ANALISIS EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN KINERJA SALES DALAM PENJUALAN PRODUK SMARTFREN PT PARASTAR DISTRINDO

Laporan ini bertujuan untuk memenuhi kriteria Mata Kuliah Kerja Profesi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Humaniora dan Bisnis Universitas Pembangunan Jaya. Kegiatan ini akan memperkuat dan memperluas jaringan kerja sama antara Prodi maupun UPJ dengan PT Parastar Distrindo. Hal ini juga bermaksud untuk memberikan pengalaman, informasi luas tentang dunia kerja, pelatihan mental, dan disiplin sebelum memasuki lapangan. Praktikan menjadi Cluster Retail Development (CRD) pada PT Parastar Distrindo pada divisi Marketing. Pekerjaan utama yang dilakukan Praktikan adalah membantu melakukan sales control via aplikasi Sales Tracking System (STS). Selain itu, kegiatan tambahan lainnya yang dilakukan Praktikan adalah membantu meningkatkan distribusi dan penjualan produk Smartfren. Praktikan menggunakan aplikasi Sales Tracking System (STS) dalam proses pekerjaannya.

Kata Kunci : Sales Tracking System (STS)