

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama pelaksanaan kegiatan magang di PT. Beone Optima Solusi, penempatan dilakukan pada divisi Support dan Implementation, yang memiliki tanggung jawab utama dalam menangani berbagai kebutuhan klien terkait sistem Enterprise Resource Planning (ERP), khususnya SAP Business One. Divisi ini berperan sebagai ujung tombak dalam penyelesaian berbagai permasalahan teknis yang dihadapi oleh klien, mencakup pengelolaan laporan, struktur akun, hingga kendala fungsional dalam penggunaan sistem ERP yang terintegrasi.

Aktivitas magang berada di bawah supervisi langsung konsultan fungsional senior dan team leader divisi support. Dalam proses pelaksanaannya, keterlibatan aktif dilakukan dalam penanganan tiket layanan (support ticket) yang masuk melalui platform Freshdesk, yaitu sistem Helpdesk internal perusahaan. Setiap tiket umumnya berisi permintaan dukungan teknis, pelaporan permasalahan sistem, maupun pengajuan pengembangan laporan tambahan dari klien.

Salah satu klien utama yang menjadi fokus selama kegiatan magang adalah **PT. Industri Distribusi Bahan Baku Plastik**, sebuah perusahaan yang memanfaatkan SAP Business One dalam mendukung proses bisnisnya. Klien ini menghadapi permasalahan signifikan terkait ketidaksesuaian antara laporan **Balance Sheet** dan **Sub Ledger**, yang memerlukan analisis mendalam dari sisi struktur data dan transaksi akuntansi.

Kegiatan sehari-hari melibatkan proses penelusuran dan analisis terhadap struktur data dalam SAP Business One, khususnya pada modul akuntansi. Selain itu, dilakukan eksplorasi terhadap pola transaksi yang terjadi dalam sistem. Dukungan teknis juga diberikan melalui penggunaan **Crystal Report** sebagai alat bantu dalam pengembangan laporan keuangan yang lebih kompleks dan terpersonalisasi sesuai kebutuhan pengguna akhir. Dalam proses ini, keterlibatan dilakukan dalam peninjauan logika laporan, verifikasi konsistensi data yang ditampilkan, serta penyesuaian layout laporan berdasarkan masukan dari konsultan fungsional maupun pengguna akhir.

Koordinasi kerja dilaksanakan secara kolaboratif bersama tim engineer, product specialist, dan konsultan SAP, guna memastikan bahwa solusi yang ditawarkan tidak hanya tepat dari sisi teknis, namun juga relevan secara bisnis. Komunikasi internal menggunakan platform digital seperti Microsoft Teams dan Discord, sementara dokumentasi progres kerja dilakukan melalui Google Sheets dan pelaporan mingguan kepada mentor lapangan.

Selama masa pelaksanaan magang, partisipasi juga diberikan dalam diskusi internal tim yang membahas pemetaan ulang akun (**chart of accounts**) sebagai langkah dalam memperbaiki struktur pencatatan. Kegiatan ini dilanjutkan dengan proses validasi data setelah laporan diperbarui. Seluruh rangkaian kegiatan memberikan pemahaman menyeluruh terkait pentingnya pengelolaan sistem ERP yang terintegrasi, serta menunjukkan bagaimana koordinasi tim dan keakuratan data memainkan peran vital dalam menjaga integritas laporan keuangan perusahaan klien.

### **3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang**

Program magang di PT. Beone Optima Solusi berlangsung selama enam bulan, dari 5 Maret 2025 hingga 29 Agustus 2025. Selama periode ini, peserta ditempatkan di Divisi Support and Implementation, yang bertanggung jawab atas penanganan masalah dan pengembangan sistem SAP Business One untuk berbagai klien perusahaan. Fokus utama peserta adalah pada sistem ERP, khususnya yang berkaitan dengan modul keuangan dan pengembangan laporan menggunakan Crystal Report.

Tugas-tugas yang diberikan mencakup aspek teknis, analisis kebutuhan pengguna, pemahaman struktur data dalam sistem, serta partisipasi dalam diskusi tim untuk merancang solusi yang sesuai dengan permasalahan klien. Salah satu kasus utama yang menjadi fokus adalah masalah ketidaksesuaian antara laporan Balance Sheet dengan Sub Ledger yang dialami oleh Industri Distribusi Bahan Baku Plastik, salah satu klien utama PT. Beone Optima Solusi. Peserta magang mendapatkan kesempatan untuk mendalami kasus tersebut secara langsung

dan terlibat dalam proses pencarian solusi dari sudut pandang sistem informasi dan struktur data keuangan dalam SAP.

Tabel 3. 1 Realisasi Pelaksanaan Magang

No	Pekerjaan yang Dilakukan	Durasi	Mulai	Selesai
1	Orientasi perusahaan: struktur organisasi, budaya kerja, produk layanan (ERP SAP B1)	1 minggu	5 Mar 2025	8 Mar 2025
2	Pengenalan dasar <b>SAP Business One</b> : modul akuntansi, inventory, sales/purchase	1 minggu	11 Mar 2025	15 Mar 2025
3	Pelatihan <b>tools pendukung</b> : Freshdesk (Helpdesk), Crystal Report (laporan kustom)	1 minggu	18 Mar 2025	22 Mar 2025
4	Akses lingkungan pengujian SAP B1: eksplorasi navigasi, struktur database, transaksi dasar	1 minggu	25 Mar 2025	29 Mar 2025
<b>Total Bulan Pertama</b>	<b>Pembelajaran Intensif SAP Business One</b>	<b>1 bulan</b>	<b>5 Mar 2025</b>	<b>29 Mar 2025</b>
5	Observasi tiket Helpdesk: analisis ketidaksesuaian <b>Balance Sheet vs Sub Ledger</b> (PT. XYZ)	1 minggu	1 Apr 2025	5 Apr 2025
6	Penelusuran data transaksi dengan <b>SQL Query &amp; struktur laporan Crystal Report</b>	1 minggu	7 Apr 2025	14 Apr 2025

7	Desain layout laporan keuangan <b>PT. XYZ</b> (Balance Sheet Comparison) di Crystal Report	1 minggu	15 Apr 2025	21 Apr 2025
8	Revisi format cetak <b>AR Invoice &amp; PO</b> : penyesuaian PPN, DPP, WHT, dan grand total	2 minggu	22 Apr 2025	5 Mei 2025
9	Optimalisasi template <b>Receipt Payment &amp; Goods Receipt Cancellation</b> penanganan tiket	1 minggu	6 Mei 2025	12 Mei 2025
10	Investigasi <b>perhitungan PPN tidak akurat</b> pada laporan A/R Invoice	1 minggu	13 Mei 2025	19 Mei 2025
11	Standarisasi layout dokumen <b>GRPO, GR, Stock Transfer</b>	1 minggu	20 Mei 2025	26 Mei 2025
12	Pengembangan laporan <b>Rekap PPh 4(2) &amp; PPh23 + kolom TaxbleAmnt2</b>	1 minggu	27 Mei 2025	2 Jun 2025
13	Pembuatan <b>Report FMI Amount &amp; Profit</b> untuk analisis kategori penjualan	2 minggu	3 Jun 2025	16 Jun 2025
14	Finalisasi revisi <b>vouching</b> (penyesuaian nilai DPP sesuai SAP)	1 minggu	17 Jun 2025	23 Jun 2025

Tabel 3.1 menyajikan rincian pelaksanaan kegiatan magang selama periode Maret hingga Juni 2025 di PT. Beone Optima Solusi. Kegiatan dilaksanakan secara bertahap dan progresif, dimulai dari pengenalan dasar hingga keterlibatan dalam proyek dan pemecahan masalah nyata pada sistem SAP Business One yang digunakan oleh klien perusahaan.

#### **Bulan Pertama (Maret 2025) – Pembelajaran dan Orientasi**

Pada fase awal magang, peserta mengikuti serangkaian kegiatan pembelajaran intensif untuk memahami lingkungan kerja perusahaan, struktur organisasi, serta cakupan layanan yang disediakan oleh PT. Beone Optima Solusi, terutama dalam implementasi sistem ERP SAP Business One. Materi yang dipelajari mencakup pengenalan modul utama SAP B1 seperti akuntansi, persediaan, dan penjualan/pembelian, serta pelatihan penggunaan tools pendukung seperti Freshdesk untuk layanan helpdesk dan Crystal Report untuk pengembangan laporan kustom. Selain itu, peserta juga mendapatkan akses ke lingkungan uji SAP B1 untuk eksplorasi navigasi sistem dan struktur database.

#### **Bulan Kedua – Studi Kasus dan Implementasi Awal**

Memasuki bulan April, kegiatan magang berfokus pada observasi kasus nyata yang dihadapi klien, salah satunya terkait ketidaksesuaian laporan *Balance Sheet* dan *Sub Ledger*. Mahasiswa melakukan analisis terhadap data transaksi menggunakan SQL Query, mempelajari struktur laporan yang telah ada di Crystal Report, serta mulai terlibat dalam desain ulang layout laporan keuangan agar sesuai dengan kebutuhan klien. Kegiatan ini mencerminkan transisi dari tahap pembelajaran ke tahap kontribusi langsung dalam operasional teknis.

#### **Bulan Ketiga – Kustomisasi dan Optimalisasi Dokumen**

Pada bulan Mei, peserta magang aktif melakukan penyesuaian dan optimalisasi layout dokumen seperti AR Invoice, Purchase Order, dan Receipt Payment. Permasalahan yang berkaitan dengan perhitungan PPN dan revisi komponen seperti DPP, WHT, serta *grand total* menjadi fokus penanganan. Selain itu, dilakukan juga standarisasi layout dokumen terkait proses pembelian dan pergerakan barang (GRPO, GR, dan Stock Transfer). Peserta juga

berperan dalam penanganan tiket terkait pembatalan transaksi, sekaligus mendokumentasikan alur penyelesaiannya.

#### **Bulan Keempat – Pengembangan Laporan Pajak dan Profitabilitas**

Pada bulan Juni, fokus kegiatan beralih ke pengembangan laporan untuk kebutuhan analisis pajak dan performa penjualan. Di antaranya adalah pembuatan laporan rekap PPh 4(2) dan PPh 23 yang dilengkapi dengan kolom TaxbleAmnt2, serta pengembangan report FMI Amount & Profit untuk analisis kategori penjualan berdasarkan divisi atau toko. Pada akhir masa magang, dilakukan finalisasi revisi sistem vouching, di mana nilai DPP disesuaikan agar sejalan dengan hasil sistem SAP. Kegiatan ini menandai penyelesaian proyek-proyek teknis yang berkontribusi langsung pada peningkatan kualitas laporan dan validitas data dalam sistem ERP klien.

#### **3.2.1 Fase 1: Pengenalan Komprehensif dan Penelusuran Masalah Utama Sistem ERP**

Fase awal pelaksanaan magang di PT. Beone Optima Solusi dimulai dengan kegiatan orientasi secara menyeluruh terhadap lingkungan kerja, struktur organisasi, serta lini bisnis utama perusahaan. Tahap ini merupakan landasan penting yang tidak hanya memperkenalkan peserta magang kepada budaya kerja dan nilai-nilai profesional yang dianut oleh perusahaan, tetapi juga memberikan pemahaman utuh mengenai posisi strategis PT. Beone Optima Solusi dalam industri solusi teknologi informasi di Indonesia.

Peserta magang mendapatkan penjelasan mendetail mengenai sejarah perusahaan, visi dan misi korporasi, serta peran PT. Beone Optima Solusi sebagai konsultan resmi dan SAP Gold Partner. Ditekankan bahwa perusahaan berfokus pada penyediaan dan implementasi sistem SAP Business One sebagai solusi ERP (Enterprise Resource Planning) yang dirancang khusus untuk perusahaan skala kecil dan menengah (UKM) di berbagai sektor, termasuk manufaktur, distribusi, jasa, dan ritel. Perusahaan juga dikenal atas kemampuannya dalam merancang solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan unik tiap klien, baik dari segi laporan, alur kerja, maupun integrasi sistem.

Setelah pengenalan umum, peserta magang diarahkan untuk memahami kerangka kerja sistem SAP Business One sebagai inti dari seluruh layanan yang diberikan perusahaan kepada klien. Penjelasan mencakup struktur modular dari sistem SAP B1 yang mencakup:

- a. Modul Akuntansi dan Keuangan, seperti *Chart of Accounts*, *Journal Entries*, dan *General Ledger*, yang digunakan untuk mencatat dan mengelola semua aktivitas finansial perusahaan.
- b. Modul Penjualan, yang meliputi *Sales Quotation*, *Sales Order*, *Delivery*, hingga *A/R Invoice*, digunakan untuk mendukung proses transaksi penjualan mulai dari pemesanan hingga penagihan.
- c. Modul Pembelian, termasuk *Purchase Order*, *Goods Receipt PO*, dan *A/P Invoice*, yang berperan dalam pencatatan pembelian dan pengadaan barang atau jasa.
- d. Modul Inventory Management, yang memfasilitasi pelacakan dan pengelolaan stok barang secara real-time.
- e. Modul Produksi dan MRP (Material Requirement Planning), bagi klien yang memiliki proses manufaktur internal.
- f. Modul Pelaporan dan Analitik, untuk menyusun laporan keuangan, operasional, dan analisis performa bisnis.

Dalam sesi ini, peserta tidak hanya diperkenalkan pada antarmuka pengguna (user interface) SAP Business One, tetapi juga diajak memahami bagaimana aliran data antar modul bekerja secara terintegrasi. Disampaikan pula bagaimana satu transaksi dalam modul pembelian, misalnya, akan berdampak pada nilai inventori dan jurnal akuntansi secara otomatis, sehingga akurasi dan konsistensi data antar departemen dapat terjaga.

Untuk memperdalam pemahaman, peserta magang diberikan akses ke lingkungan pengujian SAP Business One (sandbox environment). Lingkungan ini dirancang menyerupai sistem produksi yang digunakan klien, namun dengan data simulasi. Melalui akses ini, peserta memiliki kesempatan untuk:

- a. Menjelajahi struktur sistem dan menelusuri menu antar modul

- b. Memahami hubungan antar transaksi dan entitas database
- c. Melakukan simulasi pembuatan dokumen seperti *Sales Order*, *A/P Invoice*, dan *Journal Entry*
- d. Mencoba menjalankan query standar dan melihat hasilnya melalui tampilan laporan

Aktivitas eksploratif ini tidak hanya memberikan pemahaman praktis tentang cara kerja sistem, tetapi juga melatih peserta untuk berpikir secara sistematis dalam menyelesaikan permasalahan teknis. Dengan bekal pemahaman ini, peserta diharapkan mampu menjalankan tugas-tugas teknis lanjutan di fase berikutnya seperti penanganan tiket helpdesk, analisis query SQL, serta modifikasi dan pengembangan laporan menggunakan Crystal Report.

### **Pemanfaatan Freshdesk sebagai Sistem Helpdesk Internal**

Setelah memahami fondasi teknis dari sistem SAP Business One, peserta magang diperkenalkan pada **Freshdesk**, yaitu sistem manajemen tiket berbasis cloud yang digunakan oleh tim support PT. Beone Optima Solusi untuk menangani berbagai permintaan teknis, kendala sistem, maupun permintaan pengembangan fitur dari klien.

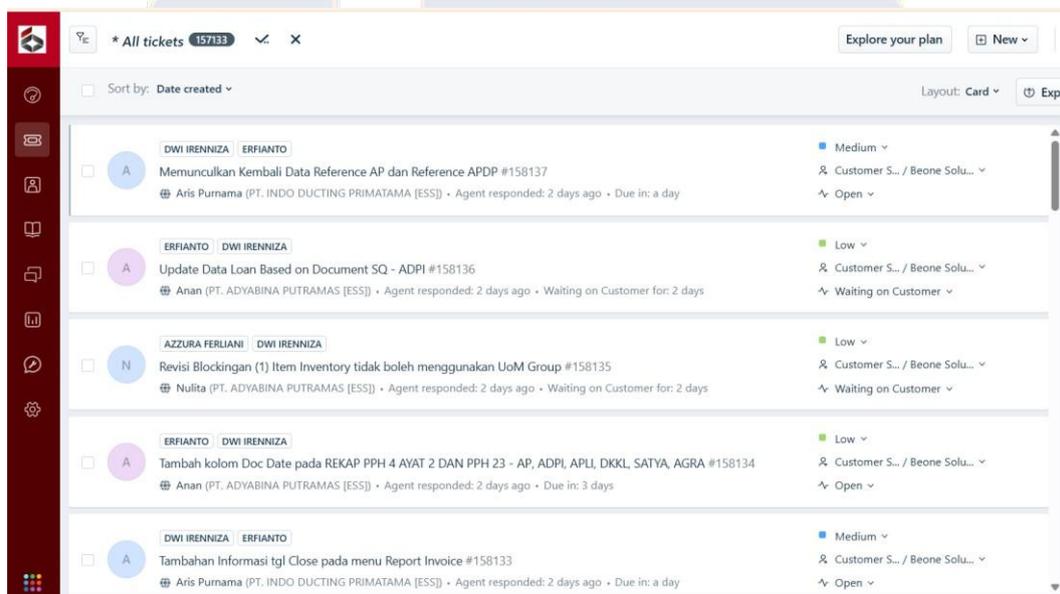
Freshdesk berfungsi sebagai **pusat koordinasi antara tim support dan klien**, di mana setiap tiket mewakili satu isu atau permintaan tertentu dari pelanggan yang telah menggunakan SAP Business One. Sistem ini tidak hanya merekam isi permintaan, namun juga mengatur alur penanganan berdasarkan prioritas, waktu tanggap, serta pihak yang bertanggung jawab. Hal ini menjadikan Freshdesk sebagai bagian penting dari ekosistem layanan teknis yang profesional dan terdokumentasi dengan baik.

Walaupun peserta magang tidak mendapatkan akun individual, akses terhadap sistem Freshdesk tetap diberikan melalui akun tim. Dari sana, peserta dapat:

- Melihat **daftar tiket masuk** dari seluruh klien
- Mengidentifikasi **nama personel penanggung jawab** melalui fitur **tag pada tiket**
- Memfilter tiket berdasarkan **urgensi** (Low, Medium, High), status penanganan (*Open*, *Waiting on Customer*, *Resolved*), dan klien

Memilih tiket yang relevan untuk dianalisis atau ditangani, berdasarkan konteks permasalahan dan tingkat kesulitan teknis

- Melakukan dokumentasi hasil penyelesaian masalah, dengan **melampirkan tangkapan layar (screenshot)** sebagai bukti dan penjelasan kepada klien



Gambar 3. 1 Berikut memperlihatkan tampilan antarmuka Freshdesk yang digunakan di PT. Beone Optima Solusi. Di dalamnya terlihat tiket-tiket aktif dari berbagai klien, lengkap dengan detail deskripsi masalah, status penanganan, tingkat prioritas, serta nama tim yang bertugas:

Contoh kasus yang sering muncul dalam Freshdesk meliputi permintaan:

- a. Revisi layout dokumen seperti AR Invoice, PO, dan GRPO
- b. Penambahan kolom informasi tertentu pada laporan pajak seperti PPh 4(2) dan PPh 23
- c. Koreksi perhitungan pajak atau nilai DPP yang tidak sesuai
- d. Permintaan pencetakan ulang data historis berdasarkan dokumen referensi

Dengan keterlibatan dalam proses ini, peserta magang tidak hanya belajar memahami permasalahan teknis dari sisi pengguna akhir, namun juga berlatih **menganalisis akar masalah**, menyusun solusi secara sistematis, dan mendokumentasikan hasil penyelesaian secara profesional. Ini merupakan bagian penting dalam praktik kerja konsultan ERP, di mana

kemampuan teknis harus berjalan seiring dengan keterampilan komunikasi dan pemahaman kebutuhan klien.

Freshdesk menjadi alat utama dalam menjembatani komunikasi antara klien dan tim teknis, sekaligus sebagai sarana dokumentasi historis atas setiap kendala yang pernah terjadi. Dalam konteks pelatihan magang, penggunaan sistem ini memberikan pengalaman kerja nyata dalam penanganan layanan teknis dan membentuk pemahaman menyeluruh tentang pentingnya respons cepat, ketelitian, serta ketepatan dokumentasi dalam dunia profesional IT Support.

### 3.2.1. Eksplorasi SAP Business One dan Investigasi Awal Permasalahan Sistem

Setelah memahami kerangka kerja dan struktur perusahaan, fase selanjutnya dari kegiatan magang berfokus pada eksplorasi sistem SAP Business One, yang merupakan inti dari layanan solusi ERP yang diberikan oleh PT. Beone Optima Solusi kepada klien-kliennya.

#### Eksplorasi Antarmuka SAP Business One

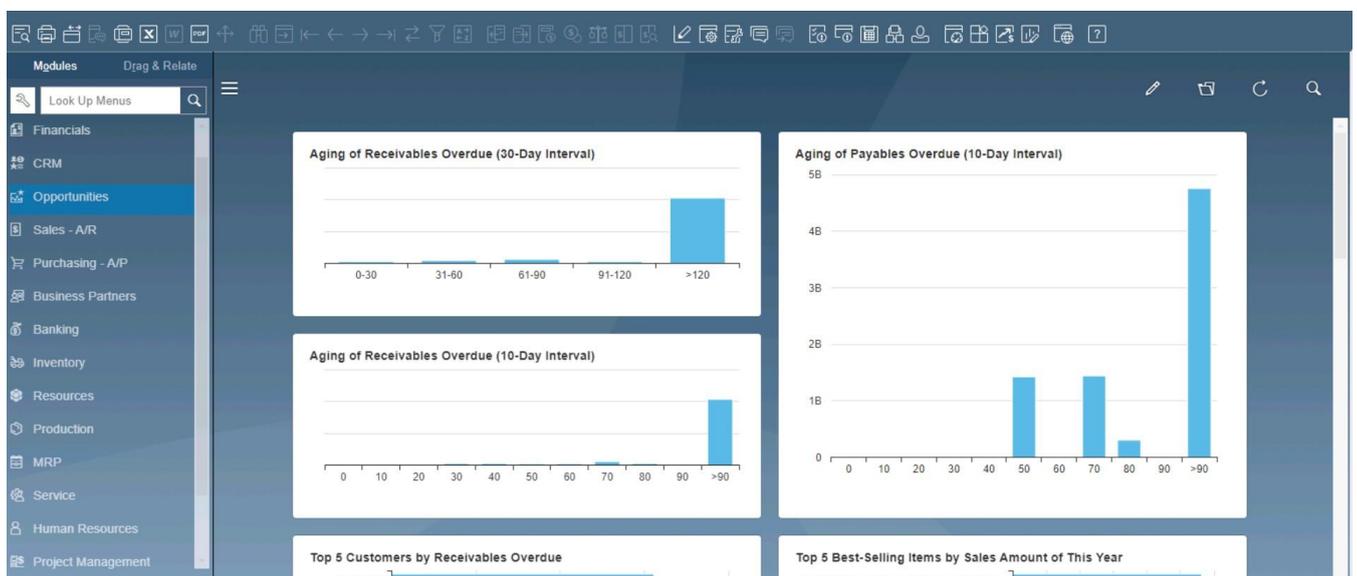
Peserta diberikan akses ke sistem SAP Business One demo (DBDEMO), yang berfungsi sebagai lingkungan uji (*sandbox*) untuk memahami alur dan fungsionalitas utama tanpa mengganggu sistem produksi. Akses ini memungkinkan peserta untuk melakukan eksplorasi langsung terhadap antarmuka grafis (GUI) dari SAP B1, yang secara intuitif dirancang untuk memudahkan pengguna dalam menjalankan berbagai fungsi bisnis.

Tampilan utama SAP Business One terdiri dari panel modul di sisi kiri layar yang memberikan navigasi cepat ke berbagai bagian sistem. Adapun modul-modul inti yang diperkenalkan dan dieksplorasi meliputi:

- a. **Financials:** Untuk pencatatan jurnal, pengelolaan General Ledger, pembuatan laporan keuangan, dan pemetaan akun (Chart of Account).
- b. **CRM (Customer Relationship Management):** Mengelola peluang penjualan, histori interaksi pelanggan, hingga layanan purna jual.
- c. **Sales - A/R:** Menangani alur transaksi penjualan mulai dari penawaran, pesanan penjualan, pengiriman barang, hingga faktur piutang.

- d. **Purchasing - A/P:** Mengelola proses pembelian dari permintaan barang, penerimaan, hingga pembayaran utang.
- e. **Inventory:** Mengelola alur keluar-masuk stok, transfer antar gudang, serta penyesuaian stok.
- f. **Business Partners:** Menyimpan data lengkap pelanggan dan vendor dalam satu pusat referensi.
- g. **Production dan MRP:** Mendukung proses manufaktur dan perencanaan kebutuhan bahan baku.
- h. **Banking, Human Resources, Service, dan Project Management:** Modul pendukung yang memperluas cakupan fungsionalitas sistem.

Selain struktur modul, peserta juga dikenalkan pada **dashboard utama SAP Business One** yang menampilkan **grafik analitik interaktif** seperti *Aging of Receivables/Payables*, *Top 5 Customers by Receivables*, dan *Top-Selling Items*. Meskipun data dalam tampilan ini berasal dari DBDEMO, dashboard tersebut memberikan ilustrasi nyata bagaimana sistem menyajikan **informasi keuangan dan penjualan secara visual dan real-time**, yang sangat bermanfaat dalam proses pengambilan keputusan.



NUSANTARA

Gambar 3. 2 berikut memperlihatkan tampilan dashboard SAP Business One pada lingkungan **DBDEMO**:

### **Investigasi Awal Isu Keuangan: Ketidaksesuaian Balance Sheet dan Sub Ledger**

Memasuki minggu ketiga, peserta magang mulai berperan aktif dalam observasi langsung terhadap tiket teknis yang masuk melalui Freshdesk. Salah satu tiket krusial yang dianalisis berasal dari PT. Industri Distribusi Bahan Baku Plastik, klien yang sedang mengalami ketidaksesuaian antara laporan Balance Sheet dan Sub Ledger.

Isu ini diklasifikasikan sebagai masalah kritis karena berhubungan langsung dengan keakuratan laporan keuangan dan kepatuhan perusahaan terhadap standar akuntansi. Permasalahan ini juga berpotensi berdampak besar terhadap pengambilan keputusan manajerial, audit, serta pelaporan pajak.

Langkah awal investigasi dilakukan dengan:

- a. Mempelajari struktur **Chart of Account** yang digunakan oleh klien.
- b. Menelusuri alur transaksi mulai dari input dokumen, jurnal otomatis, hingga integrasinya ke laporan keuangan.
- c. Menggunakan **SQL Query** sederhana untuk mengekstrak transaksi dari jurnal umum, agar dapat mengidentifikasi perbedaan nilai antar akun dan periode.
- d. Mengamati keterkaitan modul finansial dengan modul operasional (seperti Sales dan Purchasing) guna melacak sumber kesalahan input.

Pada tahap ini, peserta juga mulai dikenalkan pada **Crystal Report**, sebuah tool pelaporan yang digunakan untuk membangun format laporan yang tidak tersedia secara default di SAP. Dalam konteks ini, Crystal Report menjadi alat penting untuk:

- a. Menelusuri struktur laporan keuangan kustom milik klien.
- b. Mengidentifikasi field data yang digunakan dan bagaimana perhitungannya dilakukan.

- c. Memverifikasi apakah pemetaan akun dan metode agregasi sudah sesuai dengan struktur pelaporan SAP.

Diskusi teknis dilakukan secara berkala dengan konsultan fungsional dan tim programmer internal, yang bertanggung jawab langsung terhadap pengembangan laporan. Melalui diskusi ini, teridentifikasi beberapa akar permasalahan yang umum terjadi dalam sistem klien, di antaranya:

- a. Penggunaan jurnal manual tanpa integrasi antar modul.
- b. Ketidakkonsistenan dalam pemetaan akun antara dokumen transaksi dan laporan akhir.
- c. Duplikasi atau pengabaian entri dalam proses update data.

Melalui pengalaman ini, peserta magang memperoleh wawasan penting mengenai pentingnya integrasi sistem dalam ERP, dan bagaimana kesalahan kecil dalam input transaksi dapat berdampak besar pada hasil akhir laporan keuangan. Fase ini juga menjadi refleksi nyata mengenai konsistensi data antar modul, peran kontrol internal, dan pentingnya validasi sistem dalam menjaga integritas informasi keuangan perusahaan.

### **3.2.3. Fase 2: Desain dan Implementasi Solusi Laporan Keuangan Fundamental**

Setelah proses analisis dan identifikasi akar permasalahan pada Fase 1, kegiatan magang berlanjut pada tahapan implementatif, yaitu perancangan dan pengembangan laporan keuangan kustom untuk mengatasi permasalahan ketidaksesuaian antara *Balance Sheet* dan *Sub Ledger* pada sistem klien, PT. Industri Distribusi Bahan Baku Plastik.

Fokus utama fase ini adalah pada proses pembuatan dan penyesuaian layout laporan keuangan menggunakan Crystal Report, sebuah perangkat lunak pelaporan yang digunakan secara luas dalam integrasi dengan SAP Business One. Laporan yang dikembangkan dirancang untuk menyajikan informasi secara komparatif, sehingga memudahkan pengguna dalam melihat keselarasan nilai antara posisi saldo neraca dengan rincian akun-akun detail yang tercatat dalam sub ledger.

#### **Perancangan Struktur dan Tata Letak Laporan**

Langkah awal melibatkan pemahaman struktur tabel dan sumber data yang digunakan dalam laporan SAP, termasuk field-field penting yang menjadi indikator utama, seperti nilai saldo akhir akun, total debit/kredit, dan pengelompokan akun berdasarkan klasifikasi tertentu (aset lancar, kewajiban jangka pendek, modal, dsb.).

Penyesuaian layout dilakukan tidak hanya dari sisi teknis visual, tetapi juga mempertimbangkan aspek kegunaan praktis oleh pihak manajemen klien. Beberapa hal yang diperbaiki atau ditingkatkan meliputi:

- i. Penempatan kolom yang lebih terstruktur dan konsisten, agar informasi dapat dibaca secara horizontal tanpa membingungkan pengguna.
- j. Penamaan ulang header kolom menjadi lebih deskriptif dan representatif, misalnya mengganti label teknis seperti *AcctBalance* menjadi *Saldo Akhir*, atau *SubTotalLedger* menjadi *Total Sub Ledger*.
- k. Pengelompokan akun secara logis, berdasarkan kategori atau tipe akun, seperti pemisahan antara *fixed asset*, *current liability*, dan *capital*, agar informasi dapat dibandingkan secara hierarkis dan lebih informatif.
- l. Penggunaan format numerik dan pemisah ribuan, guna meningkatkan keterbacaan angka dalam laporan keuangan akhir.

### **Kolaborasi Fungsional dan Validasi Data**

Selama proses pengembangan laporan, dilakukan kolaborasi aktif dengan konsultan fungsional, untuk memastikan bahwa interpretasi atas struktur data yang digunakan dalam query dan pengolahan laporan sudah sesuai dengan konteks bisnis klien. Konsultasi ini sangat penting mengingat perubahan visual dalam laporan, apabila tidak dilakukan dengan pemahaman menyeluruh, berpotensi menimbulkan kesalahan interpretasi data atau duplikasi informasi.

Beberapa validasi dilakukan bersama-sama, termasuk:

- a. Pencocokan hasil per akun terhadap data aktual dalam SAP B1.
- b. Uji kelengkapan data per kategori akun (tidak ada akun penting yang terlewat).
- c. Verifikasi agregasi jumlah debit dan kredit.

Melalui proses ini, peserta magang memperoleh pengalaman nyata dalam menyatukan pemahaman teknis dan bisnis—suatu keterampilan penting dalam praktik implementasi ERP. Tidak hanya memahami bagaimana laporan dihasilkan secara sistematis, tetapi juga mengapa desain visual dan struktur laporan dapat memengaruhi interpretasi serta pengambilan keputusan strategis oleh manajemen.

Fase ini menjadi titik penting dalam perjalanan magang, di mana keterlibatan peserta beralih dari observasi ke kontribusi aktif terhadap penyempurnaan sistem yang digunakan klien.

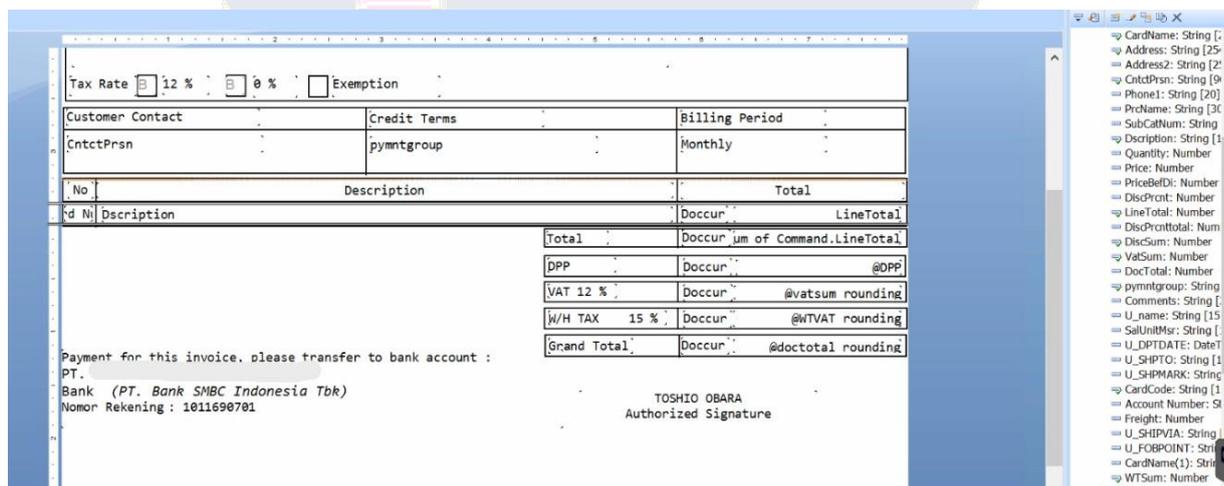
Setelah pengembangan laporan keuangan berbasis analisis Balance Sheet dan Sub Ledger, kegiatan dilanjutkan dengan keterlibatan aktif dalam **proses revisi dan optimalisasi format cetakan dokumen** pada SAP Business One, khususnya pada **dokumen AR Invoice dan Purchase Order (PO)**. Proses ini menjadi salah satu aspek penting dalam penguatan integrasi sistem dan penyajian informasi transaksi secara akurat dan profesional.

#### **Fokus Revisi pada Perhitungan Pajak dan Grand Total**

Revisi layout ini secara teknis dilakukan menggunakan **Crystal Report**, di mana penyesuaian difokuskan pada bagian-bagian kritis dari faktur, khususnya dalam aspek perpajakan dan nilai akhir transaksi. Beberapa elemen utama yang menjadi fokus revisi meliputi:

1. **Pembulatan Nilai VAT (PPN)**  
Implementasi pembulatan nilai PPN (12%) menggunakan formula khusus yang memastikan nilai akhir mengikuti standar akuntansi yang berlaku pada perusahaan klien.

2. **Pengosongan Nilai DPP dan VAT pada Item Non-Pajak** Logika sistem ditambahkan agar nilai DPP dan VAT secara otomatis dikosongkan apabila tarif pajak suatu item adalah 0%, sehingga menghindari munculnya nilai nol yang tidak relevan.
3. **Perhitungan Grand Total Baru**  
 Perumusan ulang grand total menjadi:  
**Grand Total = Total + VAT - WHT**,  
 di mana komponen **Withholding Tax (PPH 23 atau 4(2))** ditarik dari field terkait dan dihitung berdasarkan tarif 15%.  
 Formula ini memastikan keakuratan nilai akhir dan konsistensi dengan kebijakan pemotongan pajak klien.



Gambar 3.3 berikut menunjukkan tampilan layout yang sedang direvisi menggunakan Crystal Report, di mana bagian header, item line, dan total section.

### Penyesuaian Visual dan Elemen Tambahan Dokumen

Selain logika perhitungan, dilakukan pula penyesuaian visual dokumen untuk meningkatkan profesionalisme dan keterbacaan, di antaranya:

- a. Perapian struktur kolom seperti Description, Quantity, dan Total.
- b. Penyesuaian posisi field detail bank transfer, termasuk nama bank, nomor rekening, dan nama pemilik rekening.

- c. Penempatan ulang area tanda tangan untuk approval dan verifikasi.
- d. Konsistensi penggunaan font, alignment kolom, serta margin agar sesuai dengan standar perusahaan.

Seluruh penyesuaian dilakukan dengan menarik data dari **database SAP Business One** melalui fitur **Field Explorer** di Crystal Report, memastikan bahwa tidak ada perubahan manual yang mengganggu integritas data.

#### Uji Coba dan Verifikasi Format Baru

Setelah selesai dikembangkan, format dokumen diuji menggunakan data simulasi pada lingkungan pengembangan (dev server). Uji cetak dilakukan untuk memverifikasi:

- a. Akurasi nilai DPP, VAT, WHT, dan Grand Total
- b. Konsistensi hasil pada berbagai skenario item (kena pajak / tidak kena pajak)
- c. Visualisasi akhir: keterbacaan angka, posisi kolom, dan format mata uang

Uji coba ini menjadi penentu apakah layout dapat diluncurkan ke sistem produksi tanpa mengganggu operasional.

#### Penyusunan Dokumentasi Teknis Perubahan

Sebagai tahap akhir, disusun dokumentasi teknis yang lengkap untuk keperluan arsip internal dan referensi tim support ke depannya. Dokumentasi ini meliputi:

- a. Penjabaran logika baru dan rumus yang digunakan
- b. Tangkapan layar (screenshot) sebelum dan sesudah perubahan
- c. Backup template versi lama dan versi baru
- d. Catatan uji coba dan hasil verifikasi cetakan

Dokumen disimpan di server internal perusahaan, memastikan ketersediaan referensi jika di masa mendatang diperlukan rollback atau audit terhadap perubahan layout.

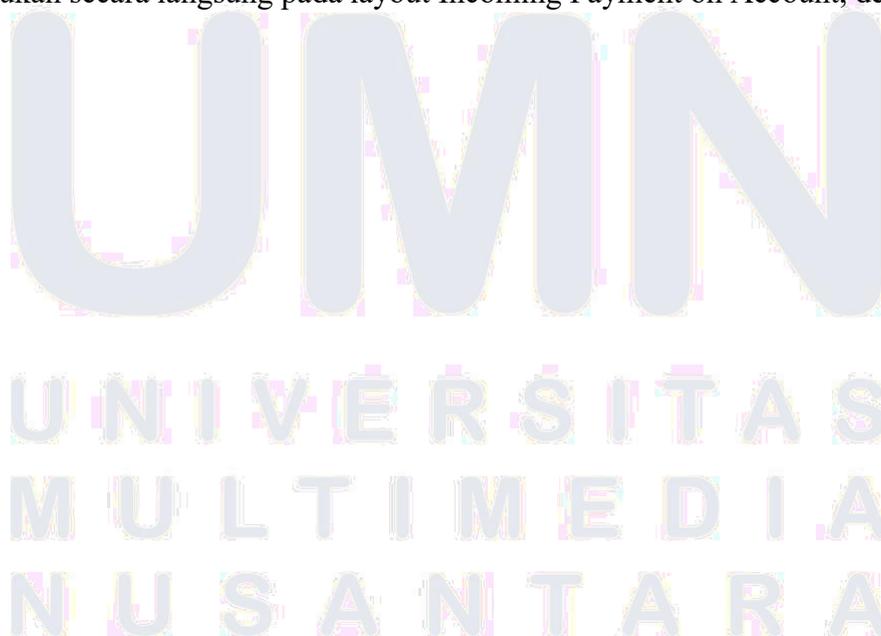
#### **3.2.4. Fase 4: Optimalisasi Estetika dan Fungsionalitas Dokumen Klien**

Memasuki fase ketiga, fokus kegiatan magang beralih ke aspek peningkatan pengalaman pengguna (user experience) melalui penyesuaian estetika dan fungsionalitas berbagai template dokumen transaksi di SAP Business One. Kegiatan ini mencakup penyesuaian layout dokumen, penanganan tiket teknis, hingga pemahaman terhadap perilaku sistem pada transaksi spesifik seperti *Incoming Payment*, *A/P Down Payment*, dan *Customer Aging Report*.

##### **Penyesuaian Template Receipt Payment**

Salah satu permintaan utama dari klien adalah agar template Receipt Payment disesuaikan agar menyerupai format Outgoing Payment yang telah lebih dulu digunakan secara luas. Tujuannya adalah menciptakan konsistensi tampilan dokumen transaksi masuk dan keluar, sehingga memudahkan pengguna internal dalam membaca dan memverifikasi informasi keuangan.

Revisi dilakukan secara langsung pada layout Incoming Payment on Account, dengan fokus pada:



Incoming Payment on Account						
No.	G/L Account	Account Name	Tax Definition	Doc. Remarks	Distribution Rule	Amount
1	21711101101	Bank Interest Income		Bunga Deposito		IDR 2,184,735.75

Pendapatan Bunga Deposito  
Incoming Payments - 21711101101

Remarks :	Net Total	IDR	2,184,735.75
	Total Tax	IDR	
	Total Amount	IDR	2,184,735.75

Signature :

Gambar 3. 4 berikut merupakan tampilan layout incoming payment

Fase ini berfokus pada peningkatan pengalaman pengguna melalui penyesuaian layout dokumen transaksi di SAP Business One serta penanganan tiket dukungan teknis dari klien yang berkaitan dengan fungsionalitas sistem.

Penyesuaian diawali dari template Receipt Payment, khususnya pada dokumen Incoming Payment on Account. Permintaan klien adalah agar layout dokumen ini memiliki tampilan dan struktur yang seragam dengan template Outgoing Payment yang telah lebih dulu mereka gunakan. Hal ini bertujuan untuk menciptakan keseragaman visual dan alur pembacaan dokumen transaksi masuk dan keluar, sekaligus memudahkan pengguna internal dalam memahami format tanpa perlu beradaptasi ulang pada masing-masing jenis dokumen.

Analisis dilakukan dengan membandingkan struktur dua template yang berbeda. Layout Incoming Payment on Account dianalisis dari sisi penempatan elemen-elemen utama seperti kolom G/L Account yang merepresentasikan akun akuntansi, kolom Doc. Remarks sebagai penjelasan narasi transaksi, dan kolom Amount yang memuat nilai pembayaran. Format tampilan ringkasan seperti Net Total, Total Tax, dan Total Amount juga dikaji agar ditata ulang dan disejajarkan secara logis mengikuti struktur template Outgoing Payment. Salah satu contoh nyata dapat dilihat pada dokumen pembayaran bunga deposito yang ditautkan ke akun Bank Interest Income dengan nilai tertentu. Dengan menyusun ulang layout elemen-

elemen tersebut secara terstruktur, pengguna akan mendapatkan pengalaman pembacaan yang lebih intuitif, mengurangi risiko kesalahan input maupun kesalahan pemahaman.

Perubahan layout ini kemudian diimplementasikan secara langsung menggunakan SAP Business One Layout Designer. Fokus penyesuaian diletakkan pada keselarasan antar elemen seperti kolom Account, kolom Remarks, dan kolom Amount. Pengaturan dilakukan sedemikian rupa agar tata letak baris dan posisi field mencerminkan struktur dokumen yang telah familiar, tanpa mengubah sumber data maupun logika dasar yang sudah berjalan di sistem. Prinsip yang dijaga dalam proses ini adalah integritas data dan keterbacaan dokumen akhir. Dengan demikian, meskipun ada penyesuaian visual, dokumen tetap sah dan akurat secara akuntansi.

Pada waktu yang hampir bersamaan, klien juga mengajukan tiket baru melalui sistem helpdesk terkait permintaan pembatalan dokumen Goods Receipt yang telah diposting. Permasalahan yang diangkat berkaitan dengan kondisi Purchase Order yang sudah dilakukan GR, namun sebagian barang yang tercantum ternyata batal dipesan. Klien ingin mengetahui apakah dokumen GR tersebut dapat direvisi atau dihapus.

Dilakukan investigasi mendalam terhadap alur transaksi GR dan PO dalam SAP Business One. Hasilnya menunjukkan bahwa sistem tidak mengizinkan penghapusan langsung terhadap dokumen Goods Receipt yang sudah diposting. Namun demikian, solusi alternatif yang sesuai dengan prosedur operasional sistem tersedia dalam dua bentuk. Pertama, menggunakan metode Return Delivery apabila barang sudah masuk stok dan perlu dikembalikan ke pemasok. Kedua, menggunakan Inventory Adjustment jika GR dilakukan secara keliru atau barang tidak pernah diterima. Simulasi teknis dilakukan di lingkungan uji, kemudian solusi yang terbukti efektif disusun dalam bentuk panduan bergambar dan instruksi tertulis. Informasi ini kemudian dilampirkan pada sistem tiket dan disampaikan kepada klien. Setelah klien mengonfirmasi bahwa metode ini dapat diimplementasikan dengan baik, tiket dinyatakan selesai.

Selain itu, terdapat juga permintaan klarifikasi dari pengguna mengenai nilai Unit Price pada dokumen A/P Down Payment bertipe Service. Pengguna mengamati bahwa nilai sebesar Rp100.000.000 muncul otomatis sebagai Unit Price, padahal mereka hanya memasukkan total pembayaran, tanpa menyentuh kolom Quantity maupun Unit Price. Permintaan ini memerlukan klarifikasi terkait cara kerja sistem dalam memproses transaksi bertipe Service.

Penjelasan diberikan bahwa pada dokumen Service, SAP Business One memang tidak menggunakan kolom Quantity. Sistem hanya menggunakan satu nilai acuan, yaitu Unit Price, yang langsung direpresentasikan sebagai total pembayaran. Dengan demikian, apabila pengguna hanya mengisi kolom Total tanpa memperbarui Unit Price, maka sistem bisa saja tetap menyimpan dokumen, namun nilai final yang dicetak bisa berbeda dari nilai yang diharapkan. Ini karena Unit Price tetap memuat angka default sebelumnya.

Untuk menghindari kesalahan serupa, pengguna disarankan agar selalu mengisi nilai langsung di kolom Unit Price. Sistem akan secara otomatis mengikuti nilai ini ke dalam Total. Agar tampilan dokumen menjadi lebih intuitif dan tidak membingungkan, direkomendasikan pula untuk menyembunyikan kolom Unit Price melalui menu Form Settings pada transaksi Service. Hal ini bertujuan untuk meminimalkan potensi salah persepsi dalam pengisian data.

Diskusi kemudian berlanjut mengenai bagaimana sistem mengakumulasi nilai total pada transaksi bertipe Service. Ditegaskan kembali bahwa pada tipe ini, karena tidak ada kuantitas, maka hanya satu nilai yang dianggap, yaitu harga satuan (Unit Price), yang secara default akan diasumsikan sebagai nilai total. Apabila pengguna hanya mengisi Total tanpa menyentuh Unit Price, sistem tidak akan memproses pembaruan secara otomatis. Oleh karena itu, praktik terbaik adalah selalu mengisi nilai pembayaran di Unit Price, untuk menjaga kesesuaian antara nilai input dan output pada laporan atau dokumen cetak.

Melalui kegiatan ini, peserta magang mendapatkan pemahaman lebih lanjut mengenai cara kerja sistem ERP dalam menangani kasus transaksi non-standar, serta bagaimana mengkomunikasikan solusi teknis secara efektif kepada pengguna melalui sistem dukungan terpadu.

## Pemantauan dan Optimalisasi Tampilan Laporan di SAP Business One

Dalam proses pemantauan laporan keuangan dan operasional menggunakan SAP Business One, ditemukan kendala pada tampilan laporan Customer Receivables Aging yang menunjukkan nilai konversi mata uang (exchange rate) tidak sesuai dengan ekspektasi pengguna. Permasalahan ini muncul ketika sistem secara otomatis melakukan translasi nilai piutang ke mata uang utama (leading currency) berdasarkan tanggal aging yang dipilih oleh pengguna.

Setelah dilakukan penelusuran lebih lanjut, diketahui bahwa penyebab utama dari ketidaksesuaian nilai tukar tersebut adalah karena opsi “Translate Leading Currency at Aging Date” belum diaktifkan. Ketika opsi ini tidak dicentang, SAP Business One akan mengambil kurs terkini alih-alih kurs pada tanggal aging yang diminta, yang kemudian menyebabkan nilai yang ditampilkan pada laporan berbeda dari nilai historis piutang yang seharusnya ditampilkan.

Solusi yang diberikan kepada pengguna adalah untuk:

- m. Mengakses menu opsi konfigurasi sebelum menjalankan laporan.
- n. Mengaktifkan checkbox “Translate Leading Currency at Aging Date” pada parameter laporan.
- o. Menjalankan ulang laporan agar hasil nilai yang muncul sesuai dengan nilai tukar pada tanggal aging yang ditentukan, dan bukan kurs sistem saat ini.

Langkah ini terbukti efektif dalam menampilkan nilai piutang yang akurat dalam mata uang lokal maupun asing, sesuai kebutuhan pelaporan manajemen.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

#	Customer Code	Customer Name	Blanket Agreement	Type	Doc. No.	Instal. No.	Posting Date	Due Date	BIP Ref. No.	Balances Due	Future Remt	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	121+	Doubtful Debt	Consolidate...
1	C-001	Cash IDR (008)	N/A							IDR 15,136,000.00						IDR 15,136,000.00		
2				IN	16000046	1	28.05.24	28.05.24		IDR 1,980,000.00						IDR 1,980,000.00		
3				IN	16000047	1	09.07.24	09.07.24		IDR 2,145,000.00						IDR 2,145,000.00		
4				IN	16000048	1	09.07.24	09.07.24		IDR 11,000.00						IDR 11,000.00		
5				IN	16000051	1	19.08.24	19.08.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
6				IN	16000051	2	19.08.24	19.08.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
7				IN	16000051	3	19.08.24	19.08.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
8				IN	16000051	4	19.08.24	19.08.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
9				IN	16000051	5	19.08.24	19.08.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
10										IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
11	C-005	PT. Hakomer Jaya (008)	N/A							IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		
12				IN	16000049	1	24.07.24	24.07.24		IDR 2,200,000.00						IDR 2,200,000.00		C-002
13	C-006	Green Co. (008)	N/A							IDR 13,428,800.00						IDR 13,428,800.00		
14				IN	16000035	1	12.06.23	12.06.23		IDR 13,428,800.00						IDR 13,428,800.00		
15										IDR 26,180,000.00						IDR 26,180,000.00		
16	C-5000001	One Time Customer	N/A							IDR 1,980,000.00						IDR 1,980,000.00		
17				IN	16000007	1	15.05.24	15.05.24		IDR (2,200,000.00)						IDR (2,200,000.00)		
18				IN	16000045	1	18.05.24	18.05.24		IDR 26,400,000.00						IDR 26,400,000.00		
19				IN	16000052	1	28.01.25	28.01.25		IDR 1,980,000.00						IDR 1,980,000.00		
20										IDR 1,980,000.00						IDR 1,980,000.00		
21	C-5000002	Indamaret HD	N/A							IDR 23,100.00						IDR 23,100.00		
22				IN	16000001	1	04.10.22	11.10.22		IDR 22,000.00						IDR 22,000.00		C-5000003
23				IN	16000001	1	18.03.22	18.03.22		IDR 1,100.00						IDR 1,100.00		
24										IDR 100.00						IDR 100.00		
25	C-5000006	PT ABC								IDR 86,266,500.00						IDR 86,266,500.00		
26										IDR 86,266,500.00						IDR 86,266,500.00		
										% 100						% 2		% 98

Gambar 3.5 Tampilan laporan Customer Receivables Aging yang menunjukkan perbedaan nilai konversi ketika opsi "Translate Leading Currency at Aging Date" belum diaktifkan:

Selain itu, optimalisasi dilakukan pada tampilan Production Order. Masukan dari pengguna menunjukkan bahwa tampilan default pada daftar dokumen produksi hanya menampilkan nama proyek (Project Name), tanpa mencantumkan item yang sedang diproduksi, sehingga menyulitkan pengguna dalam melakukan pemantauan proses produksi secara cepat.

Sebagai solusi, dilakukan pengembangan query SQL yang menggabungkan tabel OWOR (Work Order Header) dan WOR1 (Work Order Line). Penggabungan ini menghasilkan tampilan yang tidak hanya menyajikan nomor dokumen dan nama proyek, tetapi juga menampilkan Item Code dan Item Name yang terlibat dalam proses produksi.

Query disusun agar dapat:

- a. Menampilkan kolom nomor produksi (DocNum)
- b. Menampilkan nama proyek (Project)
- c. Menampilkan kode item (ItemCode) dan nama barang (ItemName)
- d. Menyaring data berdasarkan status dokumen atau tanggal pembuatan

Implementasi query ini meningkatkan visibilitas data produksi dan efisiensi tim operasional dalam melacak aktivitas produksi harian, tanpa harus membuka satu per satu dokumen kerja.

### 3.2.5. Fase 5: Peningkatan Visibilitas dan Konsistensi Data Operasional

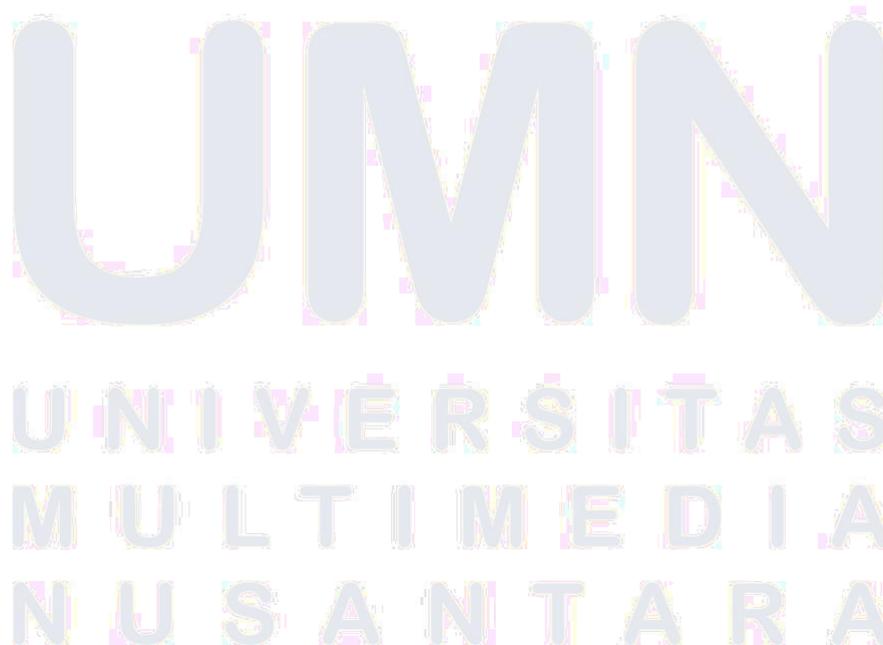
Memasuki fase keempat, kegiatan magang difokuskan pada proses investigasi dan perbaikan data laporan yang berkaitan dengan akurasi transaksi serta konsistensi penyajian informasi di SAP Business One. Perhatian utama difokuskan pada laporan-laporan berbasis query dan Crystal Report yang digunakan untuk mendukung pelaporan keuangan dan perpajakan.

#	sn	Nomor Bukti Potong	Tanggal Setor	DocDate	DocNum	No.	PPH	TaxableAmnt	TaxableAmnt2	Rate	Nama WP	NPWP Wajib Pajak	Kode Pajak	Invoice Number
17	ANLS - PO : 312400003 BL : 540400116156 T		30.10.24	412400166	882400062	36,734.00	-1,836,734.00	1,836,734.00	2%		PT. HANOMAN SAKTI PRATAMA	0828044123045000		BL-540400116156, INVHS1240001
18	ANLS - PO : 312400003 BL : EGLV5404001659		30.01.25	412500022	882500005	38,734.00	-1,936,734.00	1,936,734.00	2%		PT. HANOMAN SAKTI PRATAMA	0828044123045000		BL-EGLV540400165912, INVHS125
19	ANLS - PO : 410240010 BL : SG0263170 TUJ		30.05.24	412400051	882400021	77,469.00	-3,873,468.00	3,873,468.00	2%		PT. HANOMAN SAKTI PRATAMA	0828044123045000		BL-SG0263170, HSP-JKT24058UR
20	JA.S - PO : 52400005 AWB : 1300686096		13.11.24	222400021	392400014	3,200.00	-160,000.00	160,000.00	2%		PT. BIROTIKA SEMESTA	001310743062000		AWB-1300686096, D000316424 (5
21	JA.S - PO : 52400005 AWB : 1300686096		22.11.24	222400024	392400017	869,515.00	-8,475,743.00	8,475,743.00	2%		PT. BIROTIKA SEMESTA	001310743062000		AWB-1300686096, KTR000804901
22	LOGISTICS - PO : 410240011 BL : HAN03479		03.05.24	222400006	392400004	20,000.00	-1,000,000.00	1,000,000.00	2%		PT YUSEN LOGISTICS INDONESIA	0013311865058000		BL-HAN0347947
23	LOGISTICS INDONESIA, PT. - PO : 41024001		30.04.24	222400002	392400001	20,000.00	-1,000,000.00	1,000,000.00	2%		PT YUSEN LOGISTICS INDONESIA	0013311865058000		BL-SG0263170
24	E - PO : 312400005 -LC. BY SEA BL. - M		28.02.25	222500009	392500006	31,560.00	-1,578,000.00	1,578,000.00	2%		PT. ON TIME EXPRESS	001957808024000		BL-MGKTK252291894, DKJ2251000
25	OBAL.T - PO : 312400005 AWB : AESHALZAO		10.02.25	222500007	392500004	99,580.00	-4,978,982.00	4,978,982.00	2%		PT. BINA GLOBAL TRANSPORT	0024745464041000		AWB-AESHALZAO01, TN-250201770
26	OBAL.T - PO : 312400005 AWB : AESHALZAO		10.02.25	222500007	392500005	9,915.00	-495,750.00	495,750.00	2%		PT. BINA GLOBAL TRANSPORT	0024745464041000		BL-AESHALZAO01, TN-250201770
27	HANDLING IN & HANDLING OUT PER 1-30 APR		15.05.24	412400037	832400006	160,000.00	-8,000,000.00	8,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400155
28	HANDLING IN & HANDLING OUT PER 1-30 APR		16.05.24	412400037	832400007	25,000.00	-1,250,000.00	1,250,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400154
29	HANDLING IN & HANDLING OUT PER 1-30 APR		16.05.24	412400037	832400008	120,000.00	-6,000,000.00	6,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400153
30	HANDLING IN & HANDLING OUT PER 1-30 APR		16.05.24	412400037	832400009	80,000.00	-4,000,000.00	4,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400151
31	HANDLING IN-OUT PER 1-30 JUNI 24, DKRL		14.06.24	412400067	832400020	160,000.00	-8,000,000.00	8,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400225 (810240024)
32	HANDLING IN-OUT PER 1-30 JUNI 24, DKRL		14.06.24	412400067	832400024	160,000.00	-8,000,000.00	8,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400187 (810240021)
33	LILI BONGKAR PER 1-31 MEI 2024, DKRL -		15.05.24	412400036	832400011	25,000.00	-1,250,000.00	1,250,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400186
34	LILI BONGKAR PER 1-31 MEI 2024, DKRL -		15.05.24	412400036	832400012	120,000.00	-6,000,000.00	6,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400185
35	LILI BONGKAR PER 1-31 MEI 2024, DKRL -		15.05.24	412400036	832400013	80,000.00	-4,000,000.00	4,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400184
36	LILI BONGKAR PER 1-31 MEI 2024, DKRL -		15.05.24	412400036	832400014	160,000.00	-8,000,000.00	8,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400187
37	EWA GUANG PER 01-31 JULI 2024 Based O		26.09.24	412400141	832400036	80,000.00	-4,000,000.00	4,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400287
38	EWA GUANG PER 01-31 JULI 2024 Based O		26.09.24	412400141	832400037	120,000.00	-6,000,000.00	6,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400288
39	EWA GUANG PER 01-31 JULI 2024 Based O		26.09.24	412400141	832400038	25,000.00	-1,250,000.00	1,250,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400289
40	EWA GUANG PER 01-31 JULI 2024 Based O		26.09.24	412400141	832400039	160,000.00	-8,000,000.00	8,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400290
41	WRAPPING PER 1-30 JUNI 2024, DKRL -KUL		10.06.24	412400065	832400017	80,000.00	-4,000,000.00	4,000,000.00	2%		PT. DANA KARYA KALISTA LESTARI (HANDLING)	0023812555086000		752400223 (810240022)

Gambar 3. 6 Tampilan laporan Customer Receivables Aging yang menunjukkan perbedaan nilai konversi ketika opsi "Translate Leading Currency at Aging Date" belum diaktifkan

Logika query awal tidak melakukan pemisahan antara baris transaksi yang memiliki PPN dan yang tidak, sehingga seluruh nilai dianggap sudah termasuk pajak. Hal ini menyebabkan nilai total menjadi tidak akurat, khususnya pada pelaporan pajak dan pencocokan nilai pembayaran klien.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, query diperbarui dengan menambahkan kondisi logika yang membedakan baris berdasarkan Tax Code. Penjumlahan nilai PPN hanya dilakukan apabila Tax Code bukan OUT0. Sebaliknya, jika Tax Code bernilai OUT0, maka nilai transaksi dianggap sebagai nilai bersih tanpa pajak. Modifikasi ini dilakukan langsung pada struktur SELECT dan CASE WHEN dalam query SQL. Setelah diuji pada sejumlah



dokumen sampel, perhitungan kolom Total (inc PPN) menunjukkan hasil yang identik dengan tampilan di SAP Business One. Hal ini memastikan bahwa laporan dapat digunakan dengan andal sebagai referensi akuntansi dan perpajakan, sekaligus meningkatkan kepercayaan pengguna terhadap data sistem.

Selain laporan A/R Invoice, dilakukan juga investigasi pada laporan Balance Sheet Comparison yang digunakan untuk membandingkan nilai neraca antar bulan. Masalah ditemukan saat laporan untuk periode Maret–April justru menampilkan nilai bulan Februari pada kolom Maret. Penyebabnya adalah parameter yang digunakan dalam pemanggilan data masih bersifat statis dan mengacu pada bulan sebelumnya dari DateTo yang diberikan, tanpa validasi terhadap periode aktif.

Proses perbaikan dilakukan dengan memodifikasi field pemanggil data dan parameter tanggal di dalam template Crystal Report. Field yang sebelumnya terhubung ke bulan -1 disesuaikan agar dinamis mengikuti parameter tanggal (DateTo1 dan DateTo2) yang dimasukkan pengguna saat mencetak laporan. Perubahan dilakukan pada area subreport dan formula pemfilteran tanggal agar dapat membedakan transaksi masing-masing bulan. Uji coba dilakukan dengan menjalankan laporan pada kombinasi periode berbeda (Feb–Mar, Mar–Apr, Apr–Mei) untuk memastikan bahwa nilai laporan berubah sesuai rentang waktu yang diminta. Hasilnya menunjukkan bahwa laporan sudah mencerminkan nilai bulan yang tepat sesuai pengaturan tanggal.

Sebagai bagian dari transisi sistem, laporan-laporan yang semula menggunakan koneksi database lama juga dihubungkan ulang ke database baru berbasis SAP HANA. Proses ini melibatkan pembaruan koneksi ODBC dan relinking data source pada masing-masing template laporan di Crystal Report. Hal ini dilakukan menyusul penambahan entitas perusahaan dan kebutuhan untuk menggunakan database terbaru. Setelah koneksi diperbarui, dilakukan pengujian pada laporan keuangan bulan Maret dan April untuk memastikan bahwa data telah ditarik dari sumber yang tepat dan tidak ada perubahan struktur field yang mengganggu hasil laporan.

Investigasi juga dilakukan terhadap isu tampilan pada dokumen Goods Issue, di mana kolom Info Price tidak tampil secara konsisten antar item. Setelah diperiksa, diketahui bahwa kolom ini bersifat opsional dan tidak berpengaruh terhadap nilai transaksi atau jurnal akuntansi. Dalam kondisi default, Info Price dapat kosong, tergantung pada jenis item dan pengaturan form. Pengguna diberikan penjelasan bahwa hal ini tidak menyebabkan gangguan pada proses akuntansi dan operasional. Jika kolom tersebut tidak dibutuhkan, disarankan untuk disembunyikan melalui fitur Form Settings di SAP Business One agar tampilan dokumen menjadi lebih ringkas dan efisien.

Fase ini memperlihatkan pentingnya pemahaman terhadap struktur laporan dan logika perhitungan dalam sistem ERP, serta kemampuan untuk mengidentifikasi akar permasalahan melalui pendekatan analitis. Peningkatan visibilitas dan konsistensi data sangat krusial untuk menjamin keandalan sistem sebagai basis pengambilan keputusan, dan menjadi pembelajaran yang signifikan dalam peran peserta magang di lingkungan dukungan teknis sistem ERP.

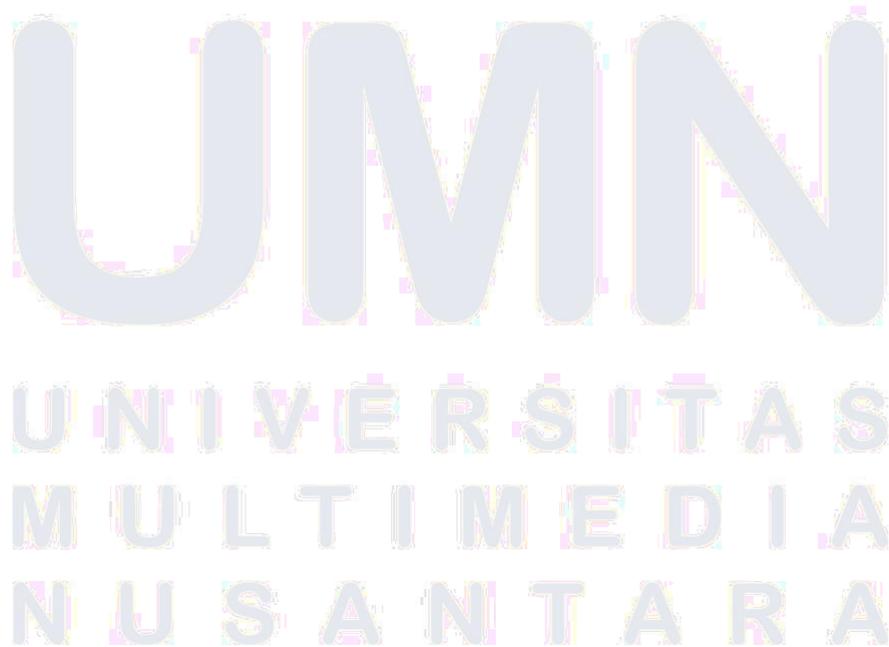
### **3.2.6. Fase 6: Standarisasi Layout Dokumen Inti dan Validasi Data Inventory**

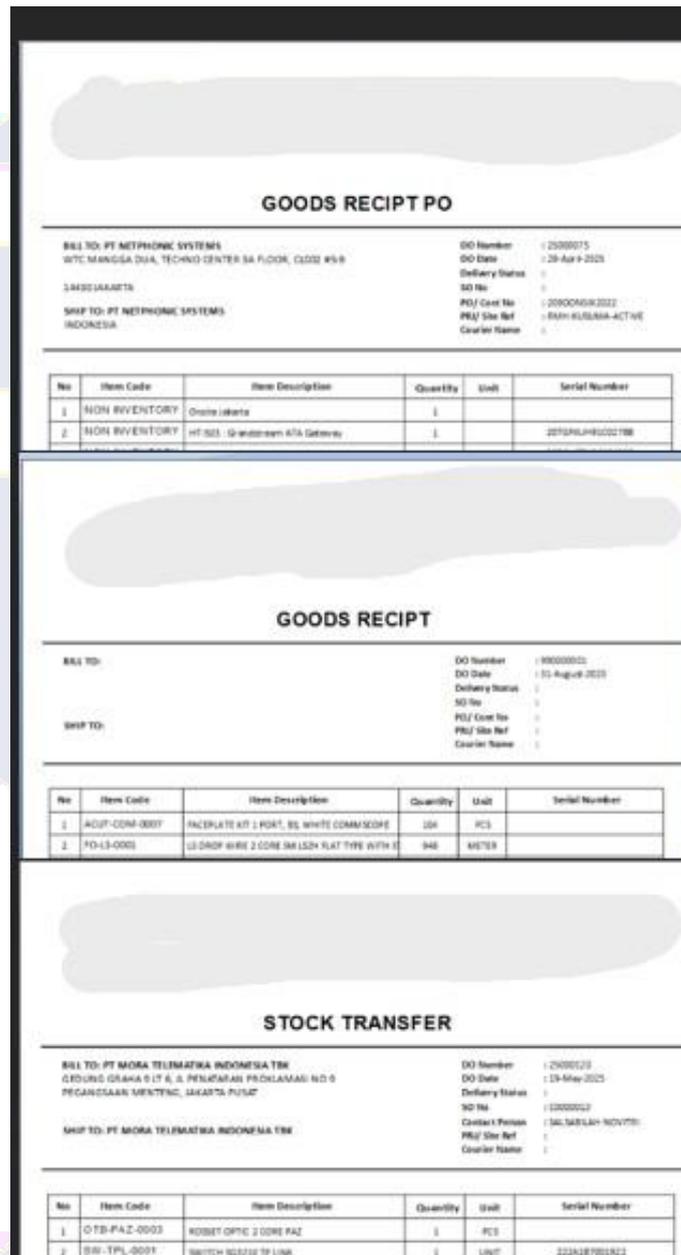
Setelah permasalahan laporan dan konsistensi data berhasil ditangani pada fase sebelumnya, kegiatan berlanjut ke fase kelima yang berfokus pada standarisasi layout dokumen operasional utama dalam proses pengelolaan inventory. Dokumen yang ditangani meliputi Goods Receipt PO (GRPO), Goods Receipt (GR), dan Stock Transfer, yaitu tiga dokumen yang sering digunakan dalam transaksi harian perusahaan terkait penerimaan dan perpindahan barang.

Pekerjaan diawali dengan peninjauan ulang terhadap layout default SAP Business One untuk dokumen-dokumen tersebut. Layout default dibandingkan dengan template dokumen Stock Transfer Request (STR) dan Delivery Order yang telah lebih dulu distandarisasi

sebelumnya. Tujuan utama dari proses ini adalah memastikan konsistensi tampilan antar dokumen, baik dari segi informasi yang disajikan maupun tata letak elemen visual, agar pengguna dapat memahami isi dokumen dengan cepat dan akurat.

Perbandingan tersebut mengungkap bahwa sejumlah elemen penting belum ditampilkan secara konsisten, khususnya informasi serial number, deskripsi barang, dan area tanda tangan. Hal ini dapat menimbulkan kebingungan ketika dokumen dicetak dan digunakan sebagai referensi operasional maupun audit internal.





Gambar 3. 7 Preview Layout GRPO Baru

Pengembangan ulang layout dimulai dengan mengacu pada struktur visual dari layout STR dan Delivery Order yang telah mendapatkan persetujuan pengguna. Proses ini dilakukan menggunakan Crystal Report Layout Designer, dengan fokus pada:

- p. Penyesuaian posisi kolom agar informasi tidak saling bertumpuk.

- q. Penambahan kolom Serial Number untuk barang yang dilacak per unit.
- r. Penyesuaian font dan ukuran teks agar tetap terbaca jelas saat dicetak.
- s. Penyusunan ulang area tanda tangan agar lebih profesional dan sesuai format standar perusahaan.

Diskusi dilakukan secara langsung dengan pengguna akhir dari bagian logistik dan inventory untuk menggali masukan terkait kebutuhan tampilan data. Dari diskusi ini, diketahui bahwa untuk item dengan tracking serial number, kuantitas cukup ditampilkan sebagai 1 unit per baris agar lebih ringkas dan tidak membingungkan saat dokumen digunakan oleh warehouse.

Selain itu, ditemukan bahwa pengaturan informasi tanda tangan seperti nama dan jabatan tidak bisa dimodifikasi langsung dari layout. Oleh karena itu, diarahkan agar setiap perubahan pada informasi tersebut dikomunikasikan melalui permintaan resmi, karena layout hanya menampilkan data tetap (hardcoded) dari master layout.

Fokus pada penyempurnaan layout berdasarkan masukan pengguna. Penyusunan ulang dilakukan terhadap:

- a. Posisi kolom: serial number, deskripsi item, quantity, dan unit.
- b. Margin kanan dan kiri agar tidak ada informasi yang terpotong saat dicetak.
- c. Ukuran font dan alignment teks agar sejajar dan mudah dibaca.

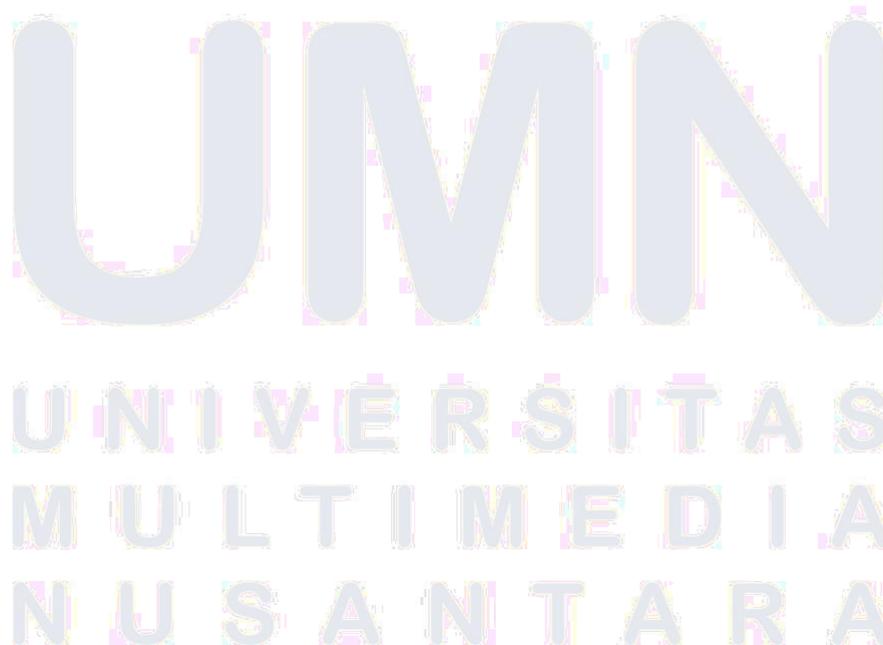
Pengujian dilakukan dengan mencetak dokumen nyata dari database pengujian. Pengujian ini bertujuan memastikan bahwa semua informasi muncul dengan benar, tidak ada data yang hilang atau tertimpa, serta layout tetap terbaca dengan jelas bahkan pada dokumen panjang yang memuat banyak item. Koreksi minor seperti penyesuaian kolom total kuantitas juga diselesaikan pada hari ini.

Finalisasi layout untuk GRPO, GR, dan Stock Transfer. Setelah dipastikan seluruh elemen telah ditampilkan secara lengkap dan akurat, layout-layout ini kemudian diatur sebagai default pada SAP Business One melalui menu Print Layout Designer. Pengaturan default ini

bertujuan agar layout akan langsung digunakan setiap kali pengguna mencetak dokumen terkait, tanpa perlu memilih manual dari daftar layout.

Setelah proses konfigurasi selesai, pengguna diinformasikan bahwa template baru telah aktif. Feedback akhir diminta untuk memastikan tidak ada hal teknis atau visual yang perlu disesuaikan lebih lanjut. Seluruh layout juga didokumentasikan dan disimpan sebagai referensi teknis jika dibutuhkan proses revisi di masa mendatang.

Dengan terselesaikannya fase ini, seluruh dokumen yang berkaitan dengan aktivitas inventory kini memiliki tampilan layout yang seragam, informatif, dan sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan. Standarisasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi proses logistik, tetapi juga meminimalisir kesalahan input, mempercepat proses verifikasi dokumen fisik, serta mendukung upaya audit dan kontrol internal yang lebih baik.



### 3.2.7. Fase 7: Perbaikan Akurasi Pajak dan Mekanisme Pembayaran

Fase ini menandai fokus pada peningkatan akurasi perhitungan pajak serta penyesuaian sistem pembayaran dalam SAP Business One, dua aspek penting yang berpengaruh langsung pada integritas data keuangan perusahaan. Beberapa keluhan yang diterima dari pengguna menjadi titik awal untuk melakukan investigasi dan perbaikan sistemik terhadap perhitungan DPP, VAT, subtotal pembayaran, serta pengelolaan nilai tukar harian.

Kasus pertama yang ditangani adalah ketidaksesuaian perhitungan Dasar Pengenaan Pajak (DPP) dan Pajak Pertambahan Nilai (VAT) pada layout dokumen A/R Invoice bertipe Service. Dalam salah satu dokumen uji, invoice terdiri dari dua jenis item dengan tax group yang berbeda, yaitu ST-10P untuk barang kena pajak dan ST-0 untuk barang tanpa pajak, seperti Duty Stamp. Meskipun sistem SAP secara internal telah memproses transaksi tersebut dengan benar, perhitungan DPP dan VAT pada saat dokumen dicetak melalui Crystal Report masih menyertakan seluruh nilai, termasuk item non-PPN, dalam perhitungan pajak.

Investigasi terhadap struktur formula di Crystal Report mengungkap bahwa logika perhitungan DPP pada layout masih bersifat umum dan tidak memfilter berdasarkan tax group. Hal ini menyebabkan seluruh nilai, tanpa memandang status PPN, dihitung sebagai bagian dari DPP. Selain itu, tampilan nilai VAT masih belum diformat dalam dua desimal, menyebabkan ketidakkonsistenan tampilan pada dokumen akhir.

Perbaikan dilakukan dengan menyesuaikan formula perhitungan agar hanya menjumlahkan item dengan tax group 12% (ST-10P). Nilai dari tax group 0% dikecualikan dari DPP dan VAT. Format tampilan nilai VAT juga diperbarui menggunakan fungsi format angka menjadi dua desimal (.00). Pengujian dilakukan dengan beberapa kombinasi dokumen invoice: semua item kena PPN, sebagian item kena PPN, dan semua item non-PPN. Hasil cetakan menunjukkan bahwa layout kini menghitung dan menampilkan nilai pajak secara akurat sesuai dengan struktur pajak di SAP Business One. Layout yang telah diperbarui diserahkan kembali kepada pengguna untuk dikaji dan dikonfirmasi validitasnya.

Selanjutnya, dilakukan pembaruan pada layout dokumen Form Telex Transfer. Pengguna menginginkan agar setiap form menampilkan informasi pembulatan (rounding) yang sebelumnya tidak tersedia. Tiga layout form dievaluasi, dan satu baris baru bernama “Rounding” ditambahkan di bawah komponen Down Payment untuk mempertahankan urutan logika dan alur visual laporan. Nilai pembulatan diambil langsung dari field sistem pada A/P Invoice yang menjadi sumber transaksi. Layout diperbarui menggunakan SAP Crystal Reports, dengan penyesuaian posisi dan label agar tampak seragam di seluruh jenis dokumen telex.

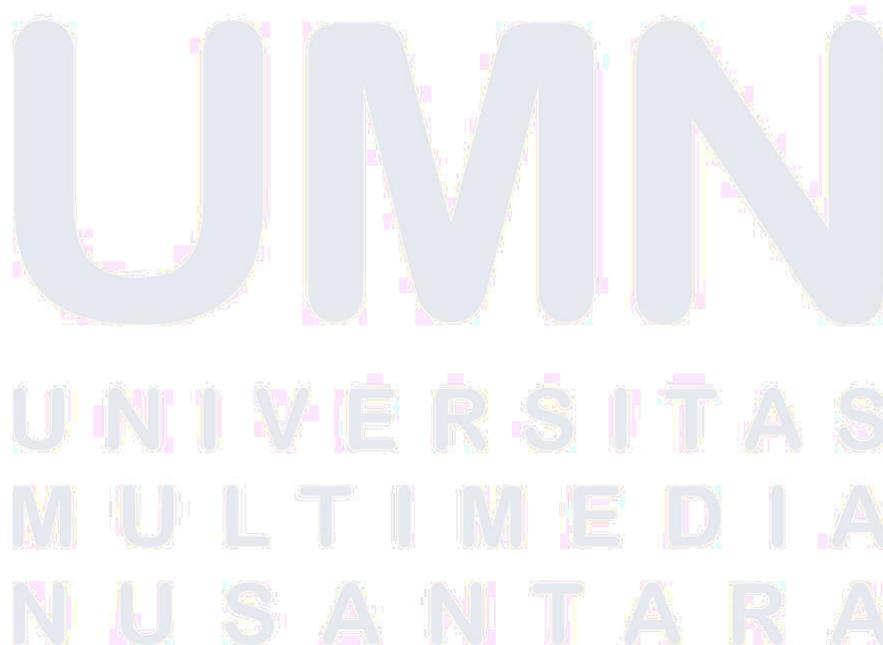
Pada hari berikutnya, fokus dialihkan pada proses validasi visual. Setiap layout diperiksa untuk memastikan bahwa baris “Rounding” tampil dalam posisi yang tepat, label terbaca jelas, dan nilai numerik tersaji dalam format standar akuntansi. Setelah tahap ini, tim pengguna menyampaikan permintaan tambahan untuk melakukan revisi terhadap rumus subtotal. Subtotal yang sebelumnya hanya menjumlahkan Total dan VAT kini perlu disesuaikan menjadi  $\text{Subtotal} = \text{Total} + \text{Rounding} - \text{Down Payment}$ . Hal ini mencerminkan alur perhitungan aktual yang berlaku dalam sistem dan lebih akurat mencerminkan nilai akhir yang harus dibayar.

Formula baru kemudian diimplementasikan pada seluruh layout yang telah menerima tambahan baris Rounding. Modifikasi dilakukan pada area perhitungan dan template visual agar mencerminkan perubahan rumus ini. Sebagai bentuk validasi akhir, perhitungan manual diuji menggunakan data referensi dari pengguna, misalnya:  $201.233.202,10 + (-17.078,33) - 327.787,39 = 200.888.336,38$ . Hasil dari laporan cetak berhasil mencerminkan angka yang sesuai, baik dari sisi nominal maupun posisi tampilannya, menegaskan bahwa formula baru telah diterapkan secara tepat.

Di samping itu, kegiatan rutin dilakukan terkait kebutuhan pengguna akan nilai tukar (exchange rate) terkini. Beberapa kali selama minggu ini, dilakukan proses input kurs harian ke dalam sistem SAP Business One untuk mendukung transaksi seperti Sales Quotation (SQ)

yang membutuhkan kurs tepat pada tanggal pembuatan dokumen. Proses dilakukan dengan masuk ke menu Tools > User-Defined Windows dan memilih tabel SETUP\_KURS - KURS. Pada kolom Code dan Name diinput tanggal kurs (misalnya 20250623), dan nilai kurs disesuaikan dengan kurs resmi dari BI/BOT yang berlaku hari itu. Dengan cara ini, pengguna dapat langsung menggunakan kurs terbaru tanpa menunggu proses upload bulanan yang biasa dilakukan oleh tim finance. Proses ini meningkatkan kelincahan transaksi penjualan yang bergantung pada pergerakan nilai tukar, sekaligus memastikan akurasi harga yang ditawarkan kepada pelanggan.

Melalui serangkaian aktivitas dalam fase ini, peningkatan dilakukan tidak hanya pada level tampilan laporan, tetapi juga menyentuh aspek logika perhitungan, standar format angka, dan fleksibilitas input data keuangan. Hasilnya, sistem menjadi lebih akurat dalam merepresentasikan nilai transaksi, konsisten dalam struktur layout, dan responsif terhadap kebutuhan dinamis dari tim operasional dan keuangan.



## **Fase 8: Pengembangan Laporan Spesifik dan Dukungan Pelaporan Pajak**

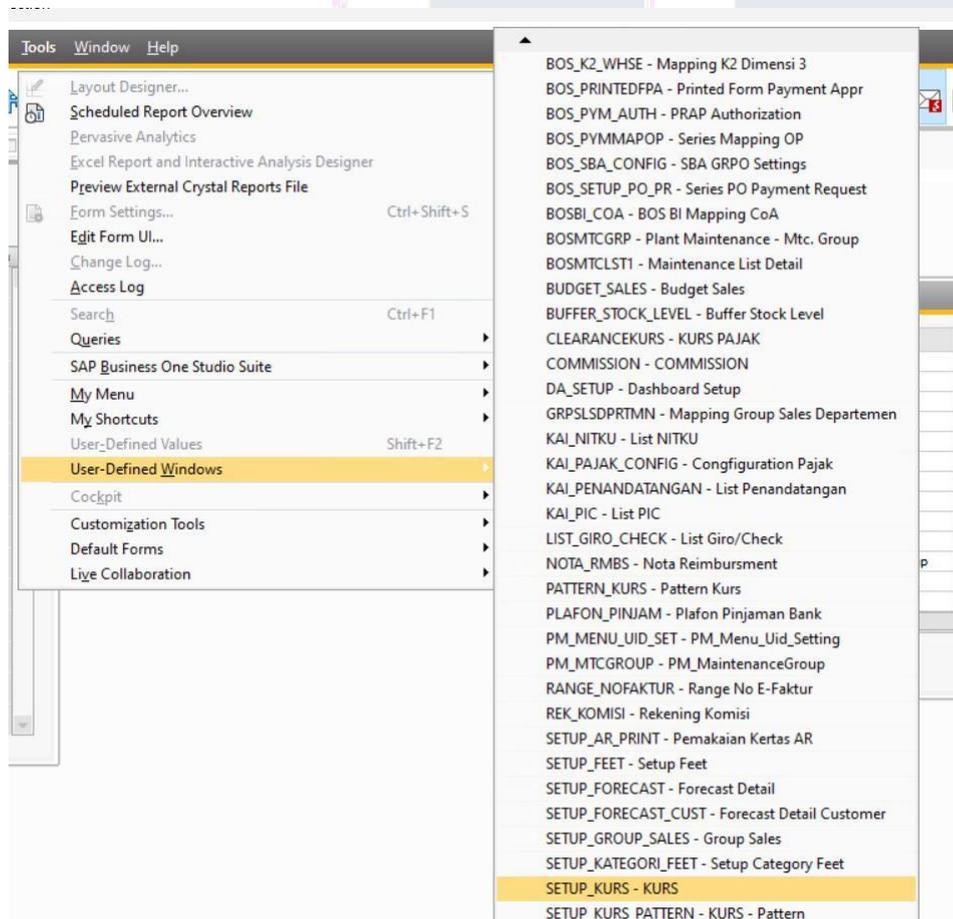
Fase ketujuh merupakan fase penutup dari kegiatan magang, dengan fokus utama pada pengembangan laporan-laporan khusus yang mendukung proses analisis bisnis dan pelaporan pajak yang lebih akurat dan menyeluruh. Kegiatan pada fase ini mencakup modifikasi struktur laporan, validasi data transaksi, penyesuaian tampilan cetak, dan penguatan fondasi sistem untuk kebutuhan analisis profitabilitas.

Kegiatan pertama dimulai dengan penyesuaian laporan rekapan pajak, yaitu laporan "REKAP PPH 4 AYAT 2 DAN PPH23", yang digunakan untuk menghimpun nilai transaksi yang menjadi objek pemotongan pajak penghasilan. Penambahan kolom baru bernama TaxbleAmnt2 dilakukan untuk menampung nilai dasar yang dapat dikenai pajak, mengikuti kebutuhan laporan internal perusahaan. Implementasi pertama dilakukan pada laporan milik ADPI Head Office (Adyabina Putramas). Setelah formula dan struktur script diperbarui, dilakukan pengujian menyeluruh guna memastikan bahwa nilai pada kolom baru tampil sesuai dengan referensi data dan dapat digunakan dalam proses verifikasi.

Pekerjaan kemudian dilanjutkan untuk tiga entitas cabang, yaitu Perusahaan 1, Perusahaan 2, dan Perusahaan 3 yang berada di bawah struktur Adyabina Putramas. Kolom TaxbleAmnt2 ditambahkan secara konsisten ke masing-masing laporan, dan seluruh script diuji kembali untuk memastikan kompatibilitas serta kesesuaian data. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh laporan cabang kini memiliki struktur yang sama dengan Head Office, menjamin keseragaman dan keakuratan data dalam pelaporan PPh.

Selanjutnya, bantuan teknis diberikan kepada pengguna dalam proses unggah kurs harian ke dalam sistem SAP Business One. Biasanya, kurs BI/BOT diinput secara bulanan oleh tim support, namun karena adanya kebutuhan mendesak untuk membuat Sales Quotation (SQ) dengan kurs terkini, dilakukan pengisian manual. Proses dilakukan melalui menu Tools > User-Defined Windows > SETUP\_KURS - KURS. Nilai kurs diinput berdasarkan tanggal hari ini, dengan kolom Code dan Name mengikuti format tanggal (misalnya: 20250623) dan kurs

disesuaikan dengan nilai resmi dari BI atau BOT. Dengan metode ini, pengguna dapat menggunakan nilai kurs terbaru tanpa menunggu input terjadwal, mempercepat transaksi dan pengiriman dokumen penawaran.



Gambar 3. 8 Preview Query KURS

Perbaikan lain dilakukan terhadap laporan "Weekly Report – Invoice New", yang awalnya menampilkan item KIT atau Parent Item dengan harga nol (Rp 0,00). Item seperti CM4371-50 KIT muncul meskipun tidak memiliki nilai, sehingga membingungkan dalam proses analisis penjualan. Dilakukan modifikasi pada script laporan untuk menyaring dan mengecualikan item dengan nilai nol, khususnya untuk item KIT. Setelah diperbarui, dilakukan validasi terhadap hasil laporan dan dipastikan bahwa hanya item-item yang relevan dengan nilai transaksi yang tampil di laporan. Hal ini memberikan kejelasan lebih bagi tim penjualan dan manajemen dalam mengevaluasi performa item.



Gambar 3. 9 Report FMI Amount

Pada fase ini juga dilakukan pengembangan laporan baru bernama Report FMI Amount & Profit, yang diturunkan dari versi sebelumnya yaitu FMI Quantity V9. Pengembangan dimulai dengan melakukan analisis struktur laporan FMI Quantity, memahami susunan kolom seperti kode item, kategori, jumlah, dan nilai profit. Selanjutnya, script dasar dimodifikasi agar laporan baru dapat menampilkan nilai transaksi penjualan dan profit secara real-time berdasarkan kategori produk.

Langkah-langkah penyempurnaan mencakup penambahan formula penghitungan langsung dari data penjualan, penggabungan struktur kategori agar seluruh data dapat ditarik sekaligus tanpa seleksi manual. Pengujian dilakukan terhadap sejumlah kategori secara acak, termasuk yang memiliki volume transaksi tinggi, untuk memastikan akurasi penghitungan. Modifikasi script dilanjutkan hingga pengguna dapat menampilkan seluruh kategori sekaligus dalam satu tampilan laporan. Validasi akhir dilakukan terhadap lebih dari 100 kategori, dan hasilnya konsisten. Layout laporan kemudian disesuaikan dengan struktur FMI Quantity agar mudah dibaca dan dapat langsung digunakan dalam analisis kinerja penjualan dan profitabilitas.

Sebagai penutup, diterima permintaan dari tim pengguna untuk melakukan revisi terhadap tampilan laporan vouching. Permasalahan yang diangkat berkaitan dengan nilai DPP

yang tercetak pada dokumen vouching, yang sebelumnya mengambil nilai total invoice, bukan nilai dasar yang sesuai dengan transaksi di SAP. Proses dimulai dengan verifikasi langsung terhadap nilai DPP dalam sistem, berdasarkan nomor dokumen invoice. Setelah nilai yang benar diperoleh, dilakukan penyesuaian pada layout vouching agar kolom DPP mencerminkan nilai aktual yang tersimpan di database SAP. Perubahan ini penting agar dokumen vouching yang digunakan untuk verifikasi transaksi oleh bagian keuangan mencerminkan angka yang sah dan dapat dipertanggungjawabkan.

Dengan berakhirnya fase ini, seluruh hasil kerja dari awal hingga akhir proyek magang telah mencakup spektrum luas kegiatan support teknis di lingkungan ERP, termasuk pengembangan laporan, optimalisasi sistem pelaporan pajak, dan perbaikan data transaksi yang mendukung kepatuhan serta efisiensi operasional perusahaan. Peserta magang telah mendapatkan pemahaman yang utuh tentang bagaimana laporan di SAP Business One dikembangkan, diuji, dan digunakan sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan bisnis.

### **3.3 Kendala dan Solusi yang Ditemukan**

Bagian ini menguraikan kendala dan tantangan signifikan yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan magang, beserta solusi dan strategi yang diterapkan untuk mengatasinya.

Kendala-kendala ini memberikan pembelajaran berharga dalam konteks implementasi dan dukungan sistem ERP.

### 3.3.1 Kendala yang Ditemukan

Selama proses pengerjaan dan dukungan sistem ERP SAP Business One, beberapa kendala utama teridentifikasi, yang secara langsung memengaruhi efisiensi dan progres penyelesaian pekerjaan:

1. **Respon Klien yang Variatif dan Terkadang Memakan Waktu Lama:** Ketergantungan pada respon dan validasi dari pihak klien merupakan aspek krusial dalam siklus hidup proyek maupun penanganan tiket dukungan. Namun, kecepatan respon klien seringkali bervariasi, dan pada beberapa kesempatan, memakan waktu yang cukup lama. Dampak spesifik dari kendala ini adalah:
  - a. **Penundaan Penyelesaian Tiket:** Progres penyelesaian tiket dukungan teknis seringkali tertunda, khususnya saat menunggu konfirmasi atau penyediaan data yang diperlukan dari klien.
  - b. **Sulitnya Verifikasi Data:** Verifikasi akurasi data atau *layout* laporan yang telah disesuaikan menjadi terhambat, yang berdampak pada validitas akhir pekerjaan.
  - c. **Penghambatan Progres Pengembangan Laporan:** Proyek pengembangan atau penyesuaian laporan keuangan dan dokumen lainnya tidak dapat dilanjutkan tanpa *feedback* atau data awal yang esensial dari klien.
  - d. **Contoh Konkret:** Kendala ini paling terasa pada tahapan **validasi layout laporan**, di mana persetujuan visual dan fungsional dari klien sangat dibutuhkan, serta saat **meminta data awal** yang krusial untuk analisis permasalahan.
2. **Kurva Pembelajaran SAP Business One yang Curam:** Sebagai pengalaman pertama dalam berinteraksi langsung dengan sistem SAP Business One, terdapat kurva pembelajaran yang signifikan. Meskipun telah melalui sesi pengenalan awal,

pendalaman fungsionalitas sistem memerlukan dedikasi dan waktu yang intensif. Aspek yang paling menantang dalam proses pembelajaran ini adalah:

- a. **Kompleksitas Logika Bisnis Modul Akuntansi (Jurnal):** Pemahaman mendalam mengenai alur pencatatan transaksi jurnal, *chart of account*, dan bagaimana setiap modul (penjualan, pembelian, *inventory*) secara otomatis memengaruhi jurnal, memerlukan adaptasi yang tidak instan. Logika bisnis yang diterapkan oleh masing-masing klien terkadang menambah kerumitan ini.
- b. **Kesesuaian Logika Bisnis Klien:** Mengadaptasi pemahaman fungsionalitas SAP Business One dengan logika bisnis spesifik dan terkadang rumit dari berbagai klien memerlukan analisis yang cermat dan waktu untuk penyesuaian perspektif.

### 3. 3. 2 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi kendala-kendala di atas dan memastikan kelancaran serta efektivitas pekerjaan magang, beberapa pendekatan strategis dan taktis telah diimplementasikan:

1. **Strategi Penanganan Respon Klien yang Variatif:** Kendala respon klien ditangani secara terstruktur melalui mekanisme yang ditetapkan oleh PT. Beone Optima Solusi, khususnya peran **tim Customer Support**. Tim ini bertanggung jawab untuk:
  - a. **Melakukan *Follow-up* Rutin:** Komunikasi proaktif dan *follow-up* rutin dilakukan kepada klien melalui berbagai kanal (email, telepon, sistem tiket) untuk mendesak penyediaan informasi atau validasi yang tertunda.
  - b. **Koordinasi Internal dengan Konsultan Fungsional:** Ketika respon klien menjadi kritis dan menghambat progres signifikan, koordinasi internal dilakukan dengan konsultan fungsional yang bertanggung jawab atas klien tersebut. Konsultan dapat melakukan pendekatan langsung atau memberikan bobot urgensi lebih lanjut kepada klien.

- c. **Pemberian Estimasi Waktu yang Fleksibel:** Dalam beberapa kasus, estimasi waktu penyelesaian pekerjaan disesuaikan untuk mengakomodasi potensi penundaan dari respon klien, sehingga ekspektasi dapat dikelola dengan lebih realistis.
2. **Metode Efektif untuk Mengatasi Kurva Pembelajaran SAP Business One:** Untuk mempercepat proses adaptasi dan pendalaman materi SAP Business One, beberapa metode pembelajaran yang terbukti efektif telah diterapkan:
    - a. **Pembelajaran Berbasis Praktik dan Visual:** Ditemukan bahwa metode pembelajaran paling efektif adalah melalui **menonton video tutorial (misalnya di YouTube)** yang menjelaskan fungsionalitas SAP Business One, diikuti dengan **mempraktikkan langsung** apa yang dipelajari di lingkungan **demo SAP**. Pendekatan ini memungkinkan pemahaman konsep yang lebih cepat dibandingkan hanya membaca *online book* atau dokumentasi statis.
    - b. **Aktif Bertanya dan Berdiskusi dengan Rekan Kerja:** Lingkungan kerja yang suportif di PT. Beone Optima Solusi memungkinkan untuk **aktif bertanya kepada rekan kerja** yang lebih berpengalaman. Diskusi ini tidak hanya memberikan jawaban atas pertanyaan spesifik tetapi juga wawasan mengenai praktik terbaik dan solusi untuk skenario kompleks.
    - c. **Pencatatan dan Simulasi Berulang:** Setiap pembelajaran baru dan solusi atas permasalahan dicatat secara sistematis. Catatan ini menjadi referensi pribadi yang berharga. Selanjutnya, **simulasi berulang** di lingkungan demo dilakukan untuk memperkuat pemahaman dan menguasai alur kerja, khususnya untuk modul akuntansi dan logika bisnis klien yang rumit. Pendekatan ini secara signifikan meningkatkan produktivitas meskipun masih dalam tahap pembelajaran intensif.