

Evaluasi Prosedur Penjualan Voucher Elektronik B2B PT IWC = Evaluation of PT IWC B2B Electronic Voucher Sales Procedure

Karyn Auliana Junaid, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920539292&lokasi=lokal>

Abstrak

Laporan magang ini mengevaluasi prosedur penjualan dari produk voucher elektronik B2B dari PT IWC. PT IWC adalah perusahaan perusahaan teknologi di Indonesia dalam bidang e-commerce. Evaluasi fokus terhadap salah satu siklus dari lima proses bisnis utama, yaitu siklus pendapatan dengan proses penambahan saldo pada voucher elektronik B2B PT IWC. Hal yang menjadi bahasan utama dalam evaluasi adalah ancaman dan kontrol yang berlaku pada siklus pendapatan produk voucher elektronik B2B PT IWC. Berdasarkan hasil evaluasi terhadap prosedur penjualan voucher elektronik B2B PT IWC, ancaman dan kontrol yang sudah diimplementasikan perusahaan sebagian besar sudah cukup sesuai dengan teori yang berlaku dengan adanya penyesuaian dengan kondisi aktual dalam perusahaan dan terdapat potensi dilakukannya otomatisasi terhadap prosedur penjualan voucher elektronik B2B yang repetitif. Selain melakukan evaluasi terhadap prosedur penjualan voucher elektronik B2B PT IWC, laporan ini juga berisi refleksi diri penulis selama menjalankan program magang di PT IWC beserta rencana tindak lanjut penulis dalam menghadapi masa depan.

..... This internship report evaluates the sales procedure of PT IWC's B2B electronic voucher product. PT IWC stands as one of the technology companies in Indonesia specializing in e-commerce. The evaluation primarily focuses on one of the five main business processes, namely the revenue cycle involving the top-up process for PT IWC's B2B electronic voucher. The focus of the evaluation revolves around the threats and controls applicable to the revenue cycle of PT IWC's B2B electronic voucher product. Based on the evaluation results concerning the B2B electronic voucher sales procedure at PT IWC, the threats and controls implemented by the company largely align with existing theories, adapting to the current conditions within the company, and there exists potential for automating repetitive processes within the B2B electronic voucher sales procedure. Besides evaluating the B2B electronic voucher sales procedure at PT IWC, this report also contains the author's self-reflection during the internship at PT IWC, along with the author's future action plans in facing upcoming challenges.