**TUGAS AKHIR**

**PENILAIAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG (OLI) DENGAN METODE FIFO BERDASARKAN PSAK NO. 14 PADA CV KOMBOS SUDIRMAN**

*Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan*

*dalam menyelesaikan pendidikan diploma tiga pada*

*Program Studi Diploma III Akuntansi*

*Oleh*

I WAYAN LAPUTRA

NIM 15041001



**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**

**POLITEKNIK NEGERI MANADO**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**PROGRAM STUDI D III AKUNTANSI**

**2018**

**DAFTAR ISI**

HALAMAN SAMPUL i

HALAMAN JUDUL ii

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING iii

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN iv

DAFTAR RIWAYAT HIDUP v

ABSTRAK vi

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN

* 1. Latar Belakang 1
  2. Rumusan Masalah 6
  3. Tujuan Penelitian 6
  4. Manfaat Penelitian 6
  5. Metode Analisa Data 6
  6. Deskripsi Umum CV Kombos SudirmanCV Kombos Sudirman 7

BAB II DESKRIPSI PRAKTEK AKUNTANSI

* 1. Landasan Teori 19
  2. Praktek Penilaian Persediaan Barang Dagang (Oli) Dengan

Metode FIFO Berdasarkan PSAK No. 14 pada CV Kombos

Sudirman 39

1. Evaluasi Evaluasi Penilaian Persediaan Barang Dagang

Berdasarkan PSAK No. 14 53

BAB III PENUTUP

* 1. Kesimpulan 54
  2. Saran 55

DAFTAR PUSTAKA

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN (BERMATERAI)

LEMBAR ASISTENSI REVISI LAPORAN AKHIR

LAMPIRAN

LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBINGAN

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

# Latar Belakang

Semua perusahaan baik yang bergerak di bidang jasa, dagang maupun industri (manufaktur) perlu melakukan pencatatan akuntansi untuk mengetahui kondisi keuangan usahanya. Karena dari laporan keuangan yang dihasilkan akan dapat menunjukkan keadaan keuangan perusahaan yang sesungguhnya. Perusahaan mempunyai persediaan yang merupakan investasi terbesar dalam aktiva lancar, baik pada perusahaan jasa,dagang maupun manufaktur.

Persediaan menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 14 menyatakan persediaan sebagai aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi,dalam perjalanan dan dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.Persediaan dalam pengertian akuntansi menunjukkan nilai suatu barang yang diproduksi untuk dijual atau dikonsumsi. Metode akuntansi yang digunakan untuk mencatat dan menilai persediaan sangat penting, karena akan berpengaruh terhadap nilai rupiah persediaan dan biaya barang yang dijual.

Perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari pihak perusahaan lain kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat. Dalam persediaan terdapat beberapa metode penilaian yaitu masuk pertama keluar pertama (*First In First Out*), masuk terakhir keluar pertama *(Last In First Out*) dan rata-rata tertimbang (*Average*). Sistem persediaan yang digunakan dalama pencatatan persediaan yaitu sistem periodik (physical) dan sistem permanen (*perpetual*). **Sistem Periodik (*physical*)** yaitu pada setiap akhir periode dilakukan perhitungan secara fisik untuk menentukan jumlah persediaan akhir, sedangkan **Sistem Permanen (*Perpetual*)** yaitu melakukan pembukuan atas persediaan secara terus menerus yaitu dengan membukukan setiap transaksi persediaan baik pembelian maupun penjualan.

Dengan sistem akuntansi yang baik, penilaian terhadap persediaan akanmenjadi suatu sarana memberikan informasi yang dapat digunakan dalam evaluasi perusahaan serta sebagai alat untuk pengendalian intern yang baik. Perusahaan dituntut untuk mampu menerapkan kebijakan akuntansi perusahaan dengan baik agar dapat memberikan informasi yang akurat guna kelancaran aktifitas perusahaan. Karena itulah perusahaan wajib mengikuti Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yaitu tepatnya Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 14.

PSAK No.14 (2012: 152) memberi definisi persediaan adalah “asset yang dimiliki untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk dijual, dan dalambentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa”. Maka dari itu akuntan harus hati-hati dalam melakukan pencatatan dan penilaian persediaan. Sebuah kesalahan yang terjadi ketika melakukan pencatatan dan penilaian atas persediaan akan berakibat fatal, baik pada laporan neraca maupun laporan laba rugi. Dalam PSAK No.14 (IAI, 2007:128) dinyatakan bahwa persediaan yang dimiliki oleh perusahaan dagang meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali, misalnya barang dagang dibeli oleh pengecer untuk dijual kembali, atau pengadaaan tanah dan properti lainnya untuk dijual kembali.

Dalam buku Panduan Praktis SAK (2012:152) dinyatakan bahwapenentuan nilai persediaan di akhir tahun buku akan berpengaruh secara langsung terhadap penentuan harga pokok penjualan selama tahun tersebut. Hal ini karena nilai persediaan akhir dan harga pokok penjualan didapatkan dari hasil alokasi sejumlah biaya barang yang tersedia untuk dijual (yang merupakan jumlah dari persediaan awal dan pembelian tahun berjalan). Herry, (2011:70) mejelaskan bahwa harga pokok penjualan meliputi seluruh pengeluaran, baik langsung maupun tidak langsung, yang terkait dengan perolehan, penyiapan sampai penempatan untuk dijual. Proses pengukuran persediaan memerlukan perencanaan yang didasari pertimbangan yang tepat dalam menentukan metode pengukuran persediaan. PSAK No.14 (Juan dan Wahyuni, 2012:154) mengatur bahwa persediaan harus diukur berdasarkan biaya atau nilai realisasi bersih, yang mana yang lebih rendah*(the lower of cost and net location value*).

PSAKNo.14 (IAI,2007:128) memberi definisi nilai realisasi bersih adalah “taksiran harga penjualan dalam kegiatan usaha normal dikurangi taksiran biaya penyelesaian taksiran biaya yang diperlukan untuk melaksanakan penjualan”. Dengan demikian, sebelum perusahaan menentukan penilaian persediaan, perusahaan seharusnya menentukan terlebih dahulu biaya atau nilai realisasi bersih dengan melakukan perbandingan nilai terendah antara biaya dengan nilai realisasi bersih. Dalam menjalankan kegiatan perusahaan dan proses pencapaian tujuannya, perusahaan berusaha memanfaatkan semua sumber daya atau asset yang dimilikinya sebaik mungkin. Salah satu asset perusahaan yang berhubungan langsung untuk memperoleh pendapatan adalah persediaan yang juga merupakan aktiva lancar, dimana informasinya sangat diperlukan untuk pengambilan keputusan oleh manajemen. Pengambilan keputusan yang baik tentang persediaan akan mempertahankan kelangsungan usaha perusahaan dan mendorong masyarakat sebagai pelanggan agar tidak meninggalkan produk yang dipasarkan perusahaan. Persediaan dapat berupa bahan mentah, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi ataupun suku cadang.

CV. Kombos Sudirman adalah salah satu perusahaan dagang yang memiliki kegiatan utama yaitu menjual barang dagang sparepart dan oliserta melakukan servis terhadap kendaraan bermerek Toyota. Dalam penjualan barang dagang oli CV Kombos Sudirman menerapkan sistem pencatatan persediaan yaitu dengan sistem perpetual dan mengggunakan metode penilaian persediaan dengan metode masuk pertama keluar pertama *(First In First Out*).

Perusahaan CV Kombos Sudirman melakukan kebijakan Pencatatan Persediaan, dimana CV Kombos Sudirman menerapkan sistem pencatatan Perpetual dan diakhir periode/bulan melakukan *Stock Opname*. Sistem Perpetual yaitu setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan, sehingga sewaktu-waktu dapat diketahui jumlah persediaan yang ada, serta akan memudahkan penyusunan neraca dan laporan laba rugi jangka pendek, namun CV Kombos Sudirman tetap melakukan inventarisasi atau *Stock Opname* di akhir periode/bulan, berdasarkan pencatatan jumlah persediaan yang dilakukan setiap hari.

Penilaian persediaan di CV Kombos Sudirman menggunakan metode masuk pertama keluar pertama*(First In First Out*), dimana Jumlah harga barang yang di beli/masuk pertama ke gudang persediaan adalah harga yang akan digunakan dalam penjualan pertama. Tujuan dilakukannya penilaian terhadap persediaan yaitu untuk menentukan besarnya laba yang diperoleh perusahaan dengan cara membandingkan antara pendapatan yang diterima dalam penjualan barang dagang dengan biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang dagang tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk mengangkat sebuah judul tugas akhir praktek. Sehingga judul yang diangkat adalah **“Tugas Akhir Praktek Penilaian Persediaan Barang Dagang (Oli) dengan Metode FIFO Berdasarkan PSAK No.14 pada CV Kombos Sudirman”.**

# Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang, maka yang menjadi rumusan masalah adalah Bagaimana Penilaian Persediaan Barang Dagang (Oli) dengan Metode FIFO yang dilaksanakan pada CV Kombos Sudirman ?.

# Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penilaian Persediaan Barang Dagang (Oli) dengan Metode FIFO.

# Manfaat Penelitian

1. Menjadi bahan masukan kepada perusahaanuntuk membuat perbaikan dalam kinerja keuangan perusahaan yang lebih baik dari sebelumnya.
2. Sebagai bahan masukan untuk pengembangan kurikulum di jurusan akuntansi program studi Diploma III akuntansi khususnya mata kuliah Akuntansi Keuangan Menengah 1.
3. Menambah pengalaman, wawasan dan pengetahuan kepada penulis tentang menilai persediaan barang dagang.

# Metode Analisis Data

Metode analisis data yang penulis gunakan untuk penelitian di perusahaan CV Kombos Sudirman yaitu metode analisis deskriptif komparatif, yaitu menggambarkan menguraikan dan menjelaskan tentang Penilaian Persediaan Barang Dagang (Oli) dengan Metode FIFO sesuai dengan PSAK No.14 pada CV Kombos Sudirman.

# Deskripsi Umum CV Kombos Sudirman

1. **Gambaran Umum Entitas**

PT.Hasjrat Abadi adalah merupakan perusahaan swasta yang ada di Manado, dan bergerak dalam bidang perdagangan umum. PT.Hasjrat Abadi dahulunya adalah berbentuk CV. Hasrat Abadi yang berdiri tanggal 31 Juli 1952 yang bertempat di Jakarta dengan Notaris Sie Kwan Djien No. 12 tahun 1952. PT. Hasjrat Abadipada tahun 1956 pada mulanya menjual bahan bangunan yang berupa semen, besi , tripleks dan lain-lain.

Setelah berkembangnya perekonomian dan teknologi yang bergerak dalam bidang perdagangan yang semakin luas maka permintaan barang dari konsumen untuk memenuhi hidup yang semakin bertambah, dengan alasan CV.Hasjrat Abadi membuka cabang di Kota Manado untuk melayani kebutuhan masyarakat khususnya kendaraan beroda empat dengan merek “TOYOTA” berdasarkan Akte Notaris No.124 Tahun 1952sebagai jaminan usaha , maka didirikan di jalan Sisinga Mangaraja No.09 Calaca, dengan keputusan Mentri Kehakiman Republik Indonesia tertanggal 2 November 1981 No.5/43/13.

PT. Hasjrat Abadi adalah dealer resmi dari kendaraan TOYOTA untuk wilayah Indonesia Timur yang meliputi Sulawesi Utara, Sulawesi Tengah, Maluku dan Irian Jaya. Toyota Astra Motor yang berkedudukan di Indonesia adalah merupakan suatu ketentuan dari agen kendaraan TOYOTA yang harus mempunyai Srvice Station sebagai sarana untuk perawatan dan perbaikan kendaraan TOYOTA

Untuk itu PT. Hasjrat Abadi Manado mendirikan CV. KOMBOS sebagai *Service Station* (bengkel) dari kendaraan TOYOTA. CV. KOMBOS Manado ini didirikan tanggal 1 Mei 1979 dengan Akte Notaris yang pertama No. 36 Tanggal 14 Juli 1979 dengan Notaris Elissa Pondaag, SH. Dalam proses selanjutnya akte perusahaan ini mengalami perubahan di Jakarta yaitu menjadi No. 101 tanggal 31 Agustus 1979 dengan Notaris Elissa Pondaag, SH. Sebagai pemilik Perusahaan ini adalah Bapak Welly Lontoh dan Ny. Lily Lontoh David sedangkan sebagai kuasa Direksi adalah Bapak Harry Kindangen.

Nama CV. KOMBOS di ambil dari nama kelurahaan Kombos Kecamatan Molas yang terletak kira – kira 5 KM dari kota Manado. Perusahaan ini tidak dapat berdiri sendiri tanpa PT. Hasjrat Abadi, karena maksud dan tujuan utamanya yaitu memberikan pelayanan kepada konsumen yang berada di wilayah kerjanya dengan sebaik mungkin sebagai satu– satunya *Service Station* kendaraan TOYOTA di wilayah Indonesia Timur.

Adapun pelayanan yang selalu diberikan adalah sebagai berikut :

1. *Pre DeleveryInsvection* yaitu memeriksa kendaraan sebelum diberikan kepada konsumen.
2. *After Sales Service* yaitu pelayanan setelah penjualan kendaraan kepada konsumen.

Sesuai dengan maksud dan tujuan di atas akhirnya pada tanggal 5 Mei 1979 CV. KOMBOS diresmikan sesuai dengan Akte Notaris yang dibuat oleh Elissa Pondaag, SH, dengan status sebagai kantor pusat untuk wilayah Indonesia Timur. Untuk mendekatkan pelayanan service bagi pemilik kendaraan Toyota maka CV. Kombos terus melakukan pembangunan / pengembangan cabang yang sampai saat ini sudah 24 Cabang yang tersebar dari Manado, Ambon dan Papua selengkapnya :

1. CV. Kombos Manado (GR & BP)

Jl. Raya Kombos - Manado 95233

1. CV. Kombos Sudirman (GR)

Jl. Sudirman no.119A - Manado 95121

1. CV. Kombos Tendean (GR & BP)

Jl. Piere Tendean Kelurahan Sario Utara Lingkungan III Kec.Sario, Kota Manado

1. CV. Kombos Bitung (GR)

Jl. Wolter Monginsidi No. 2 Girian Kec. Girian Bitung

1. CV. Kombos Kotamobagu (GR & BP)

Jl. Datoe Binangkang No.17 Kotamobagu

1. CV. Kombos Gorontalo (GR)

Jl. Nani Wartabone No. 9A Gorontalo

1. CV. Kombos Limboto (GR)

Jl. Limboto Raya Desa Pentadio No. 44 Kabupaten Gorontalo

1. CV. Kombos Palu (GR)

Jl. Diponegoro 158 - Palu 94221

1. CV. Kombos Mutiara (GR)

Jl. Abdul Rahman Saleh No. 28 Birobuli Utara Palu Selatan 94121

1. CV. Kombos Poso (GR)

Jl. Pulau Sumatera No. 212 Poso

1. CV. Kombos Luwuk (GR & BP)

Jl. Urip Sumoharjo No.5 - Luwuk 94711

1. CV. Kombos Ambon (GR & BP)

Jl. Pierre Tendean No.2 - Ambon 97231

1. CV. Kombos Ternate (GR)

Jl. Pasar Bastiong No.1 - Ternate 97716

1. CV. Kombos Tobelo (GR)

Jl. Kemakmuran No. 1 Tobelo

1. CV. Kombos Tual (GR)

Jl. Gajah Mada No. 30 UN Tual

1. CV. Kombos Sorong (GR & BP)

Jl. Jend Ahmad Yani no.16A - Sorong 98416

1. CV. Kombos Biak (GR & BP)

Jl. Sisingamangaraja No.9 - Biak 98111

1. CV. Kombos Nabire (GR & BP)

Jl. RE Martadinata No.8 - Nabire 98817

1. CV. Kombos Timika (GR & BP)

Jl. Cendrawasih no.10 - Timika 98663

1. CV. Kombos Jayapura (GR & BP)

Jl. Kelapa Dua Entrop - Jayapura 99224

1. CV. Kombos Abepura (GR)

Jl. Raya Abepura Kotaraja Jayapura

1. CV. Kombos Merauke (GR & BP)

Jl. Raya Mandala Muli no.350 - Merauke 98616

1. CV. Kombos Kasuari (BP *Cente*r)

Jl. Cut Nyak Dien, Kel. Haledulaa, Kecamatan Kota Timur Gorontalo

1. CV. Kombos Durian (BP *Center*)

Jl. Durian, Kel. Baru, Kecamatan Palu Barat, Palu

Berkat pengalaman, keahlian, fasilitas yang dimiliki serta jaringan bengkel yang telah dibangun selama ini, CV. Kombos secara nyata telah berhasil membangun sistem operasi sesuai standart Toyota dan memiliki tim service yang handal untuk memenuhi tuntutan Pelanggan Toyota yang semakin meningkat dan terus berkembang.

Uraian Kerja(Job Description) CV Kombos Sudirman

|  |  |
| --- | --- |
| Jabatan | Wewenang |
| General Manager | * Mengontrol & mengawasi tugas bawahan sesuai dengan pendelegasian tugas (*Job Discription)* * Melakukan hubungan/koordinasi dengan CVK. Kantor Jakarta terhadap pembuatan ketentuan/aturan perusahaan untuk diterapkan ke Cabang * Melakukan pembinaan/ petunjuk/ peringatan baik terhadap staf H.O maupun cabang (Kabeng) terhadap aturan yang berlaku * Memeriksa/mengoreksi setiap surat/petunjuk yang akan ditujukan ke cabang yang dibuat oleh setiap bagian di H.O * Membina hubungan baik dengan TAM khususnya menyangkut divisi *service* , termasuk memonitor pelaksanaan program TAM yang dilaksanakan oleh cabang * Sebagai perpanjangan tangan direksi untuk memberikan persetujuan ke cabang tentang pengangkatan karyawan setelah diperiksa kelengkapan berkas serta kebutuhan cabang tersebut * Memberikan masukan/usulan kedireksi mengenai perkembangan operasional cabang * Membuat program dan rencana kerja secara global |
| Operasional Manager | * Membantu cabang dalam melaksanakan program kerja * Mengevaluasi terhadap pesanan cabang * Memeriksa laporan bulanan cabang * Membantu dan mensosialisasikan ke cabang terhadap program dari TAM * Memeriksa hasil pencapaian cabang setiap bulan, kemudian memberikan petunjuk * Melakukan kunjungan kerja ke cabang * Memberikan *Training* kepada MRA * Melakukan kerjasama dengan pihak rekanan bengkel |
| Finance&Accounting Manager | * Mengontrol pekerjaan semua personil adku H.O termasuk staff audit * Memberikan petunjuk dan ketentuan adku kepada cabang * Menganalisa serta menindaklanjuti hasil audit dari staff audit * Berhubungan dengan petugas pajak terutama bila ada pemeriksaan pajak * Melakukan audit langsung ke cabang * Memberikan laporan adku kepada Direksi * Memeriksa laporan kerjasama semen dengan PT TEC * Memeriksa bukti kas bank & LHKB H.O |
| HRD | * Meminta Laporan HRD setiap bulan pada masing-masing cabang * Memeriksa berkas lamaran karyawan baru baik H.O maupun di cabang * Memeriksa absensi baik yang ada di H.O maupun yang dilaporkan oleh cabang * Mengurus akomodasi & transportasi peserta training * Mengurus akomodasi & transportasi tamu TAM * Membuat Surat Jalan/Mutasi & Peringatan * Membina hubungan dengan instansi pendidikan (SMK) |
| Sekretaris | * Menerima surat/dokumen dari cabang untuk kemudian didistribusikan * Menyimpan surat dokumen masuk (file) dengan sistem kearsipan yang baik * Melakukan registrasi atas surat masuk/keluar * Sebagai operator telpon & fax * Memonitor kebersihan serta penataan inventaris H.O. * Membantu pekerjaan pengetikan umum lainnya. |
| Koordinator Audit | * Memeriksa dan mengevaluasi hasil kerja staff audit * Menyusun laporan keuangan gabungan CVK * Membantu membuat R/L semen PT Tri Eka Cipta * Melakukan kunjungan audit di cabang * Memberikan laporan hasil pemeriksaan audit kepada *Finance & Acc Manager* |
| Staff Audit | * Memeriksa semua dokumen/laporan yang dikirim cabang * Memberikan laporan hasil pemeriksaan kepada koordinator audit * Menganalisa dokumen.laporan cabang (biaya, piutang, hutang,dll) * Membuat koreksi/petunjuk/pertanyaan ke cabang sehubungan dengan hasil pemeriksaan * Membantu menyusun laporan keuangan gabungan CVK * Memeriksa bukti kas/bank dan LHKB H.O * Membuat Nota debet/kredit ke cabang * Input PSGL & ISS H.O |
| Kaizen dan TSM Kodawari GR dan BP Area Sulawesi Tengah, Maluku dan Papua | * Memonitor KPI di cabang seperti :*Unit Entry, Service Share, Retantion Rate* dll. * Bertanggung jawab atas nilai CSL Area, laporan *Label Send*, KPI, *Manpowe*r dan *Training*, masalah keuangan / profit (Evaluasi Target) yang dikirim dari cabang serta kegiatan Operasional Cabang. * Evaluasi Target, Analisa Pencapaian (*Revenue*), Biaya dan Profit * Evaluasi Program Marketing TAM maupun Internal CV. Kombos. * TSM Kodawari dan Kaizen *report* tiap bulan   Memastikan Operasional Bengkel berjalan sesuai SOP   * Melakukan analisa dan membuat laporan mengenai *performance* cabang. * Berkoordinasi dengan pihak terkait mengenai laporan ke TAM maupun laporan internal * Setiap 2 minggu sekali, melakukan rapat evaluasi. * Wajib menyampaikan hasil evaluasi ke cabang yang dipegang serta memberikan *support*. * Membuat inovasi / kreatifitas dalam meningkatkan kualitas, kuantitas, serta profit di cabang yang dipegang. |
| Kaizen dan TSM Kodawari GR dan BP area Sulawesi Utara dan Gorontalo | * Memonitor KPI di cabang seperti :   *Unit Entry, Service Share, Retantion Rate* dll.   * Bertanggung jawab atas nilai CSL Area, laporan *Label Send*, KPI, *Manpower* dan *Training,* masalah keuangan / profit (Evaluasi Target) yang dikirim dari cabang serta kegiatan Operasional Cabang. * Evaluasi Target, Analisa Pencapaian (Revenue), Biaya dan Profit * Evaluasi Program *Marketing* TAM maupun Internal CV. Kombos. * TSM Kodawari dan Kaizen report tiab bulan * Memastikan Operasional Bengkel berjalan sesuai SOP * Melakukan analisa dan membuat laporan mengenai performance cabang. * Berkoordinasi dengan pihak terkait mengenai laporan ke TAM maupun laporan internal * Setiap 2 minggu sekali, melakukan rapat evaluasi. * Wajib menyampaikan hasil evaluasi ke cabang yang dipegang serta memberikan support. * Membuat inovasi / kreatifitas dalam meningkatkan kualitas, kuantitas, serta profit di cabang yang dipegang. * Melayani kebutuhan/pesanan cabang (alat-alat bengkel)/ bahan. |
| Kodawari GR area Sulawesi | * Memonitor *Project* Kaizen dan KPI di cabang sulawesi * *Acessor* : * TSM Kodawari * PIC DERAP |
| Technical Leader | * Membantu (support) cabang dalam penanganan masalah teknik * Mempercepat *lead time* penanganan problem teknik dari cabang * Melaporkan proses penanganan masalah teknik ke TAM-*Technical* * Monitor Activitas Field Action (SSC, PDC, ETC) seluruh cabang juga *Field Fix* Partnya * Verifikasi *Claim* TWC yang masuk ke M.D sebelum diproses |
| Staf IT | * Semua pekerjaan IT * BP *Colaboration* * *Coordinator Award* untuk *Group* ( *control Label Send* , KPI, SL/DSL) |
| Instruktur Perb. Umum | * Menentukan hasil akhir (penilaian) terhadap peserta *training* * Memonitor perkembangan alat-alat praktek yang ada di LT * Mengevaluasi aktifitas instruktur * Membina hubungan dengan instansi pendidikan (SMK) |
| Instruktur Perb. Body | * Mengajar khusus mekanik *body* dan *painting* * Membantu mengontrol material *Training* khusus painting * Mengevaluasi komposisi training teknisi cabang (untuk pengusulan training) * Mengevaluasi serta mengusulkan nama-nama teknisi untuk diikutkan pada Ujian sertifikasi. * Membuat rencana Training di TAM dan Lokal *Training* * Membina hubungan dengan instansi pendidikan (SMK) * Membantu kerjasama dengan pihak rekanan bengkel * Menyeleksi karyawan baru khusus teknisi GR dan BP |

1. **Aktivitas Usaha**

Dengan lebih memfokuskan bisnis pada pelayanan jasa perbengkelan, CV.Kombos mampu memberikan komitmen penuh yang dapat diandalkan.Dukungan kompetensi bisnis yang mantap, Staffterlatih yang berpengalaman dan ramah serta fasilitas lengkap, CV.Kombos memberikan layanan service profesional, terdepan dan terpercaya.

Sebagai bengkel resmi Toyota di Indonesia Bagian tengah dan Timur, CV.Kombos selalu berusaha untuk memberikan yang istimewa sejak awal. Pengalaman dan keahlian telah membuat Staff kami sangat memahami dan mengerti keperluan pelanggan dalam hal perawatan dan perbaikan kendaraan Toyota.

Untuk menjamin pelayanan service, CV.Kombos senantiasa memberikan jaminan service yaitu untuk perbaikan berkala / umum diberikan garansi selama 15 hari, *Overhaul Enginerring* diberikan garansi selama 30 hari / 1 bulan dan perbaikan body diberikan garansi selama 30 hari / 1 bulan sejak kendaraan keluar dari bengkel.

Dengan CV. Kombos yang pasti pelanggan akan memperoleh :

1. Pelayanan yang terbaik.
2. Service yang bergaransi.
3. Part *Genuine*.
4. Perbaikan sesuai standar Toyota.