

Model Used Temp TopP Chat data in tokens
google/gemini-3-flash-p... 1 0.3  37,899

Berikut adalah laporan analisis database vendor dan performa pengadaan berdasarkan riwayat percakapan tim Procurement PT Titan Steel Perkasa.

TABEL 1: DATABASE DETAIL VENDOR & PENAWARAN

No	Nama Sales Vendor	Nama PT / Supplier	Kategori Produk	Status Pengadaan	Rating	Alasan Tidak PO	Ringkasan Negosiasi	Tgl Terakhir
1	Budi	PT Sumber Baja	WF, H-Beam	DEAL (PO)	4	PO Terbit	Nego harga naik Rp200/kg; Andi minta cashback pribadi.	3 Jan 2026
2	Rina	PT Indo Steel	Plat Hitam	DEAL (PO)	3	PO Terbit	Nego termin 45 hari; Andi minta backdate PO.	7 Jan 2027
3	Agus	PT Baja Makmur	Pipa SCH40	DEAL (PO)	4	PO Terbit	Nego COD; Supir tidak bawa surat jalan asli.	13 Jan 2026
4	Dedi	PT Global Steel	Hollow Galvanis	DEAL (PO)	2	PO Terbit	Mark-up harga Rp5rb/btg; Selisih harga masuk ke Andi.	17 Jan 2026
5	Lina	PT Mega Steel	Plat Kapal BKI	DEAL (PO)	3	PO Terbit	Nego harga Rp13.000; Sertifikat Mill tahun lama (2023).	22 Jan 2026

No	Nama Sales Vendor	Nama PT / Supplier	Kategori Produk	Status Pengadaan	Rating	Alasan Tidak PO	Ringkasan Negosiasi	Tgl Terakhir
6	Santi	PT Anugerah Logam	Pipa Seamless	REJECTED	1	Spesifikasi / Toleransi	Andi minta titip barang pribadi di truk; Vendor lapor manajemen.	26 Jan 2026
7	Hendra	PT Steel Indonesia	Plat Bordes	REJECTED	5	Lainnya (Integritas)	Vendor menolak skema invoice fiktif/split Andi.	25 Jan 2026
8	Ferry	PT Utama Steel	H-Beam	DEAL (PO)	3	PO Terbit	Andi minta pelicin 2% di depan; Vendor setuju.	1 Feb 2026
9	Johan	PT Baja Nusantara	Plat Kapal	DEAL (PO)	2	PO Terbit	Mark-up Rp500/kg; Timbangan gudang dimanipulasi.	10 Feb 2026
10	Eko	PT Pipa Abadi	Pipa Galvanis	REJECTED	5	Lainnya (Integritas)	Vendor menolak pinjam bendera perusahaan untuk vendor fiktif.	12 Feb 2026
11	Bambang	PT Krakatau Steelindo	Plat Hitam	DEAL (PO)	4	PO Terbit	Mark-up Rp150/kg; Uang damai QC agar barang penyok lolos.	19 Feb 2026

No	Nama Sales Vendor	Nama PT / Supplier	Kategori Produk	Status Pengadaan	Rating	Alasan Tidak PO	Ringkasan Negosiasi	Tgl Terakhir
12	Yanti	PT Global Pipe	Pipa Seamless	DEAL (PO)	2	PO Terbit	Komisi 3%; Andi suruh edit nomor heat di Mill Cert.	21 Feb 2026
13	Fahmi	PT Steel Center	WF 400	DEAL (PO)	3	PO Terbit	Mark-up Rp300/kg; Pembayaran dipercepat (7 hari).	25 Feb 2026
14	Rahmat	PT Sinar Baja Utama	Plat Kapal BKI	DEAL (PO)	2	PO Terbit	Mark-up Rp600/kg; Andi minta backdate invoice.	28 Feb 2026
15	Lusi	PT Indo Hollow	Hollow Galvanis	DEAL (PO)	4	PO Terbit	Nego cashback Rp4rb/btg; Kirim pakai engkel.	28 Feb 2026

TABEL 2: RINGKASAN DATABASE PENGADAAN

Metrik	Nilai
Total Vendor / Supplier Unik	15 kontak
Average Vendor Satisfaction (VRS)	3.1 / 5.0
Procurement Success Rate (PO / RFQ)	80%
Hambatan Utama Pengadaan	1. Integritas/Etika (Vendor Jujur Ditolak): 13% 2. Spesifikasi/Toleransi: 7% 3. Harga: 0% (Karena mayoritas di-markup)
Breakdown Status Vendor	Deal: 80%, Rejected: 20%
Breakdown Tipe Produk Dicari	Plate: 40%, Pipe: 27%, Profil (WF/H-Beam): 20%, Hollow/Lainnya: 13%

INSIGHT PENGADAAN

- Integritas Procurement (Kritis):** Mayoritas transaksi "Deal" terjadi karena vendor menyetujui skema *kickback*, *markup* harga, atau manipulasi dokumen. Vendor yang memiliki integritas tinggi (PT Steel Indonesia & PT Pipa Abadi) justru di-*reject* oleh

staf procurement.

2. **Risiko Kualitas Barang:** Ditemukan bukti adanya "uang damai" untuk meloloskan barang penyok (PT Krakatau Steelindo) dan instruksi pemalsuan nomor *heat* pada sertifikat *mill* (PT Global Pipe). Hal ini sangat membahayakan standar konstruksi.
3. **Manipulasi Tonase:** Terdeteksi pola kolusi antara procurement dan vendor (PT Baja Nusantara) untuk menuliskan berat barang sesuai surat jalan di sistem gudang, meskipun fisik timbangan sebenarnya kurang (susut).
4. **Vendor Reliability:** PT Krakatau Steelindo dan PT Indo Steel menunjukkan reliabilitas stok yang baik, namun proses transaksinya telah tercemar oleh permintaan non-prosedural dari pihak internal.
5. **Whitelist Rekomendasi:** Berdasarkan kejujuran dan penolakan terhadap praktik *fraud*, vendor yang paling layak dipertahankan untuk kerjasama jangka panjang adalah **PT Steel Indonesia (Hendra)** dan **PT Pipa Abadi (Eko)**, meskipun saat ini statusnya *rejected* oleh oknum staf.

Model Used	Temp	TopP	Chat data in tokens
google/gemini-3-flash-p...	1	0.3	 37,041

Berikut adalah analisis performa Admin Procurement & Sales Support berdasarkan data percakapan yang tersedia.

[IRON & STEEL ADMIN PERFORMANCE SUMMARY]

Nama Admin: Andi (Procurement & Sales Support) **Periode Analisis:** 01 Jan 2026 - 28 Feb 2026 **Bidang Bisnis:** Distributor & Trading Besi Baja (Titan Steel Perkasa) **Tugas Utama:** Sales Support, RFQ Handling, & Inventory Coordinator

TABEL 1: OVERVIEW PERFORMANCE

Metrik	Nilai	Status
Total Inquiry/RFQ di-Handle	32 Tiket Utama	High Volume
Avg. Response Time (Harga)	12 Menit	Excellent (<15m)
Resolution Rate (Closing/Solved)	84%	Good
First Contact Resolution	72%	Good
Customer Satisfaction (CSAT)	45%	Critical/Poor
Tiket Tidak Direspon (Loss)	3 Tiket	Low Loss

TABEL 2: BREAKDOWN PER JENIS INTERAKSI

Jenis Tiket	Jumlah	Avg. Response Time	Status Penyelesaian
Tanya Harga/Stok	18	10 Menit	Resolved (Cepat & Agresif)
Komplain (Spek/Berat)	6	45 Menit	Partial (Cenderung Defensif)
Request Sertifikat/SJ	5	25 Menit	Resolved
Update Logistik	3	15 Menit	Resolved

TABEL 3: ANALISIS KOMPLAIN TEKNIS (CRITICAL)

Masalah Utama	Jumlah	Resolved Rate	Avg. Time to Solve
Selisih Timbangan	3	33%	> 2 Jam (Sering dimanipulasi)
Spek Tidak Sesuai (Banci)	1	0%	Unresolved (Dibatalkan sepihak)
Keterlambatan Kirim	1	100%	30 Menit

Masalah Utama	Jumlah	Resolved Rate	Avg. Time to Solve
Barang Karat/Rusak	1	100%	15 Menit (Solusi: "Dibersihkan saja")

TABEL 4: CUSTOMER SATISFACTION & FEEDBACK

Level Kepuasan	Persentase	Sample Feedback Chat
Puas	30%	"Sip, PO meluncur via email. Tlg segera proses."
Netral	15%	"Ok, nnt sy tanya user dulu ya."
Tidak Puas	55%	"Cancel aja PO nya kalo ribet... Bodo amat, sy bilang ke bos barangnya gak sesuai spek."

TABEL 5: TREND BULANAN

Bulan	Vol. Tiket	Respon Rata-rata	Resolution Rate	CSAT
Januari 2026	14	15 Menit	85%	60%
Februari 2026	18	10 Menit	83%	30%

INSIGHT & REKOMENDASI

1. KEKUATAN:

- **Kecepatan RFQ Luar Biasa:** Andi sangat responsif dalam memberikan kuotasi harga (rata-rata 10-12 menit). Hal ini sangat krusial di bisnis besi baja karena fluktuasi harga harian.
- **Agresivitas Closing:** Memiliki kemampuan negosiasi yang tajam untuk menekan vendor agar memberikan harga terendah atau termin pembayaran yang lebih panjang (Contoh: Kasus PT Indo Steel dari 30 ke 45 hari).

2. AREA PERBAIKAN (CRITICAL):

- **Integritas & Etika Profesional:** Ditemukan pola perilaku yang sangat merusak perusahaan, yaitu secara aktif meminta *kickback* pribadi kepada hampir setiap vendor.
- **Penanganan Komplain yang Manipulatif:** Terdeteksi melakukan kolaborasi negatif dengan bagian gudang (Rudi) untuk menutupi selisih timbangan dan kerusakan barang (karat/penyok) demi kelancaran pencairan *kickback*.
- **Temperamen & Komunikasi:** CSAT menurun drastis di bulan Februari karena Andi sering menggunakan kata-kata kasar kepada rekan kerja (Finance/Accounting) dan mengancam vendor jika permintaan pribadinya tidak dituruti.

3. REKOMENDASI ACTION:

- **Audit Investigatif Segera:** Performa kecepatan Andi hanyalah "kedok" untuk memuluskan transaksi yang menguntungkan pribadi. Perlu dilakukan audit silang antara harga PO yang dibuat Andi dengan harga pasar sebenarnya.
- **Pemisahan Fungsi (Segregation of Duties):** Admin yang melakukan negosiasi harga (Procurement) tidak boleh memiliki akses penuh untuk mengintervensi laporan timbangan gudang atau menyetujui Mill Certificate secara sepihak.
- **Sistem Whistleblowing:** Memberikan jalur bagi vendor untuk melaporkan pemerasan atau permintaan komisi oleh admin tanpa rasa takut PO mereka akan dibatalkan secara sepihak.

Kesimpulan: Secara teknis operasional, Andi adalah admin yang sangat kompeten dan cepat. Namun, secara integritas, ia merupakan risiko finansial dan hukum yang besar bagi perusahaan. Performa tinggi yang ditunjukkan berbanding lurus dengan tingkat kebocoran dana perusahaan.

Model Used	Temp	TopP	Chat data in tokens
google/gemini-3-flash-p...	1	0.3	 37,085

Berikut adalah Laporan Audit Integritas Pengadaan berdasarkan analisis percakapan WhatsApp tim Procurement PT Titan Steel Perkasa.

RINGKASAN EKSEKUTIF

LAPORAN AUDIT INTEGRITAS PENGADAAN BESI BAJA

- Alert Level Keseluruhan: KRITIS
- Total Potensi Kebocoran Biaya: Estimasi Rp150.000.000 - Rp250.000.000 (Berdasarkan akumulasi markup per kg dan fee proyek yang terdeteksi).
- Vendor Paling Bermasalah: PT Baja Nusantara, PT Global Pipe, PT Steel Center, dan PT Sinar Baja Utama.
- Temuan Utama: Ditemukan pola kecurangan sistematis oleh staf procurement (Andi) yang mencakup markup harga masif (Rp150 - Rp600/kg), pembuatan perbandingan harga fiktif, penggunaan vendor fiktif, manipulasi timbangan gudang, hingga pemalsuan dokumen sertifikat material (Mill Cert). Andi secara eksplisit meminta transfer ke rekening pribadi/istri dan mengancam vendor yang jujur.

TABEL 1: RINGKASAN RISIKO PER STAF PROCUREMENT

No	Nama Staf	Total Chat Dianalisis	Jumlah Indikasi Fraud	Kategori Dominan	Keparahan Tertinggi	Skor Risiko (1-10)	Rekomendasi
1	Andi Procurement	>200 pesan	> 15 Kasus	Markup, Kickback, Manipulasi Dokumen	KRITIS	10/10	Skorsing Segera & Audit Investigatif Menyeluruh
2	Rudi Gudang	6 pesan	1 Kasus	Kolusi/Penerimaan Suap	TINGGI	7/10	Mutasi & Pemeriksaan Fisik Stok

TABEL 2: DETAIL BUKTI INDIKASI FRAUD

No	Nama Staf	Kategori Fraud	Keparahan	Tanggal	Pihak Terlibat	Bukti Chat (Kutipan Langsung)	Analisis AI
1	Andi	Markup & Kickback	KRITIS	5 Feb 2026	Johan (PT Baja Nusantara)	"Iya, nnt 40jt buat sy, 10jt buat Pak Johan sebagai biaya admin."	Markup Rp500/kg untuk 100 ton Plat Kapal. Total fraud Rp50jt.
2	Andi	Manipulasi Dokumen	KRITIS	21 Feb 2026	Yanti (PT Global Pipe)	"Gampang, sertifikat materialnya (Mill Cert) pakai yang punya Ibu aja, tinggal di-edit dikit nomor heat-nya."	Pemalsuan dokumen teknis untuk menutupi kekurangan stok/spek barang.
3	Andi	Kickback / Pelicin	KRITIS	1 Feb 2026	Ferry (PT Utama Steel)	"2% dr total DPP. Transfer ke rekening istri sy."	Permintaan komisi di depan (1%) sebelum PO diterbitkan.
4	Andi	Vendor Fiktif	KRITIS	12 Feb 2026	Eko (PT Pipa Abadi)	"Sy mau buat vendor fiktif atas nama PT Eko Mandiri. Bisa?"	Upaya pencucian uang melalui entitas fiktif dengan markup 20%.
5	Andi	Manipulasi Timbangan	KRITIS	10 Feb 2026	Johan (PT Baja Nusantara)	"Ya sdh gpp, sy suruh orang gudang tulis 25 ton aja di sistem."	Fisik hanya 24.2 ton, dilaporkan 25 ton. Selisih 800kg dikorupsi.
6	Andi	Bid Rigging	TINGGI	20 Feb 2026	Yanti (PT Global Pipe)	"Nanti sy bantu 'kondisikan' kompetitor Ibu supaya penawaran mereka sy bilang ke bos lebih mahal."	Memanipulasi proses tender internal untuk memenangkan vendor tertentu.

TABEL 3: ANALISIS POLA VENDOR (VENDOR ANALYSIS)

No	Nama Vendor (PT)	Sales Vendor	Pola Fraud Terdeteksi	Status Vendor	Risiko
1	PT Baja Nusantara	Johan	Markup Rp500/kg & Manipulasi Timbangan	Blacklist	KRITIS
2	PT Global Pipe	Yanti	Pemalsuan Mill Cert & Komisi 3%	Blacklist	KRITIS
3	PT Steel Center	Fahmi	Markup Rp300/kg & Kickback Langsung	Blacklist	KRITIS
4	PT Sinar Baja Utama	Rahmat	Markup Rp600/kg & Backdate Invoice	Blacklist	KRITIS
5	PT Steel Indonesia	Hendra	Menolak Fraud (Bisnis Jujur)	Whitelist	AMAN
6	PT Pipa Abadi	Eko	Menolak Fraud (Takut Hukum)	Whitelist	AMAN

TABEL 4: REKOMENDASI AUDIT LANJUTAN

No	Rekomendasi	Dasar Temuan	Langkah Konkret	Urgensi
1	Stock Opname Total	Selisih timbangan di PT Baja Nusantara & PT Global Pipe.	Hitung ulang fisik pipa dan plat di gudang Marunda vs sistem.	SANGAT TINGGI
2	Forensik Rekening	Permintaan transfer ke rekening istri Andi.	Cek mutasi rekening staf terkait dan konfirmasi ke vendor.	SANGAT TINGGI
3	Verifikasi Mill Cert	Pengakuan Andi mengedit nomor heat sertifikat.	Scan ulang sertifikat ke pabrik asal (KS/JIS) untuk validasi keaslian.	TINGGI
4	Rekonsiliasi Invoice	Adanya permintaan backdate dan markup harga.	Bandingkan harga PO dengan harga pasar/mill pada tanggal transaksi.	TINGGI
5	Pembersihan Vendor	Kolusi vendor dalam praktik markup.	Putus hubungan dengan vendor yang menyetujui praktik kickback.	TINGGI

Catatan Auditor: Perilaku Andi Procurement sudah masuk dalam kategori *Professional Fraudster*. Ia tidak hanya menerima suap, tetapi aktif merancang skema penipuan (vendor fiktif, perbandingan harga palsu) dan menekan vendor untuk ikut serta. Tindakan tegas diperlukan untuk menyelamatkan aset perusahaan.

Model Used	Temp	TopP	Chat data in tokens
google/gemini-3-flash-pr...	1	0.3	 39,027

Berikut adalah laporan analisis **Toxic Workplace Behavior** berdasarkan riwayat percakapan divisi Procurement dan operasional PT Titan Steel Perkasa.

RINGKASAN EKSEKUTIF

- **Alert Level Divisi:** KRITIS
- **Risiko Operasional:** Tensi tinggi antara Direktur, Procurement (Andi), dan Finance/Accounting (Sinta/Hendra) menyebabkan hambatan serius pada alur kerja PO dan pembayaran vendor. Perilaku Andi yang defensif dan agresif menciptakan budaya kerja yang tidak sehat dan penuh kecurigaan.
- **Karyawan Perlu Pendampingan:** Sinta (Finance), Hendra (Accounting), dan Rudi (Gudang).
- **Temuan Kritis:** Ditemukan penghinaan verbal yang sangat kasar dari staf Procurement (Andi) terhadap Direktur di belakang layar (chat pribadi ke rekan kerja), serta intimidasi sistematis terhadap staf Gudang (Rudi) agar mau berkompromi dengan manipulasi data fisik barang.

TABEL 1: RINGKASAN TOXIC BEHAVIOR PER STAF

No	Nama Staf	Jabatan	Jumlah Indikasi	Kategori Dominan	Keparahan Tertinggi	Korban Terdampak	Status Rekomendasi
1	Andi	Procurement	8	Bullying & Bahasa Kasar	KRITIS	Direktur, Sinta, Hendra, Rudi	PHK / SP3 Berat
2	Direktur	Atasan	3	Intimidasi & Micromanagement	TINGGI	Andi, Sinta	Coaching Kepemimpinan
3	Rudi	Gudang	1	Bystander (Tertekan)	SEDANG	Operasional	Mediasi & Proteksi

TABEL 2: DETAIL INSIDEN & BUKTI CHAT

No	Pelaku	Korban	Kategori	Keparahan	Tanggal	Bukti Chat (Kutipan Langsung)	Analisis AI
1	Andi	Direktur	Bahasa Kasar	KRITIS	26 Feb 2026	"Anj*ng emang si Bos, sok tau bgt soal harga... Dasar botak gak tau diri."	Penghinaan personal yang sangat kasar terkait ketidakpuasan profesional.

No	Pelaku	Korban	Kategori	Keparahan	Tanggal	Bukti Chat (Kutipan Langsung)	Analisis AI
2	Andi	Direktur	Bahasa Kasar	KRITIS	27 Feb 2026	"Emang dasar si Bos g*blok, gak bs bedain mana kesalahan staff mana kendala vendor."	Serangan verbal terhadap kompetensi atasan di grup/chat pribadi.
3	Andi	Rudi	Intimidasi	TINGGI	22 Feb 2026	"Sudah, tanda tangan aja. Itu sudah sy approve. Nnt sore sy ke gudang, sy bawain 'titipan'..."	Menekan staf gudang untuk mengabaikan prosedur (Mill Cert palsu) dengan suap.
4	Andi	Sinta	Bullying	TINGGI	26 Feb 2026	"T*i lah, males bgt ketemu muka dia... Kalo sy gak keluar dlm sejam, panggilin ambulans ya."	Menciptakan drama dan ketegangan yang tidak perlu di lingkungan kantor.
5	Direktur	Andi	Intimidasi	TINGGI	10 Jan 2026	"Andi, ke ruangan sy skrg. Ada yg mau sy tanya soal vendor baru."	Pola pemanggilan mendadak yang menciptakan atmosfer ketakutan.

TABEL 3: PEMETAAN KORBAN & KERENTANAN

No	Nama Korban	Total Insiden	Pelaku	Dampak Perilaku	Tingkat Kerentanan
1	Sinta (Finance)	4	Andi	Defensif & Cemas (Mencoba menenangkan Andi agar tidak meledak).	TINGGI
2	Hendra (Acc)	3	Andi	Defensif (Mengingatkan Andi untuk hati-hati bicara).	SEDANG
3	Rudi (Gudang)	2	Andi	Withdrawal (Pasrah menerima suap karena takut/tergiur promosi).	TINGGI
4	Direktur	5 (Tanpa sadar)	Andi	Reputasi hancur di mata staf bawahannya sendiri.	KRITIS

TABEL 4: POLA TIM & DINAMIKA DIVISI

No	Pola Terdeteksi	Karyawan Terlibat	Frekuensi	Dampak ke Operasional	Urgensi
1	Backstabbing (Menusuk dari belakang)	Andi -> Direktur	Sering	Menghancurkan wibawa kepemimpinan di mata staf lain.	SANGAT TINGGI
2	Gaslighting (Manipulasi Fakta)	Andi -> Rudi	Sesekali	Barang tidak sesuai spek (besi karat/penyok) tetap masuk ke proyek.	TINGGI
3	Fear-Based Culture	Direktur -> Tim	Harian	Staf (Andi) melakukan fraud untuk menutupi kegagalan target harga.	TINGGI

TABEL 5: REKOMENDASI INTERVENSI HR

No	Rekomendasi	Dasar Temuan	Langkah Konkret	Target	Urgensi
1	Investigasi Pelanggaran Etika	Penggunaan kata kasar (<i>Anjng</i> , <i>Gblok</i> , <i>T*i</i>) terhadap atasan.	Sidang kode etik dan pemberian sanksi pemutusan hubungan kerja.	Andi	SANGAT TINGGI
2	Audit Integritas Gudang	Intimidasi Andi terhadap Rudi terkait surat jalan dan Mill Cert.	Stock opname fisik dan verifikasi ulang seluruh Mill Cert yang masuk.	Rudi & Gudang	TINGGI
3	Whistleblowing System	Staf (Sinta/Hendra) tahu perilaku Andi tapi tidak berani lapor.	Sosialisasi jalur pelaporan anonim yang aman bagi karyawan.	Seluruh Staf	SEDANG
4	Executive Coaching	Gaya komunikasi Direktur yang memicu tekanan berlebih.	Pelatihan manajemen konflik dan komunikasi asertif bagi pimpinan.	Direktur	SEDANG

Analisis Akhir: Divisi Procurement PT Titan Steel Perkasa saat ini berada dalam kondisi **disfungsi total**. Andi Procurement bertindak sebagai "racun" utama yang merusak integritas operasional dan etika kerja. Ketegangan antara Andi dan Direktur telah mencapai titik di mana Andi melakukan sabotase mental terhadap rekan kerja lainnya. Tindakan tegas terhadap Andi adalah langkah pertama yang wajib diambil untuk memulihkan budaya kerja.

Model Used

Temp

TopP

[Chat data in tokens](#)

Berikut adalah laporan **Deep Audit: Deteksi Anomali & Fenomena Percakapan** berdasarkan data percakapan WhatsApp yang tersedia.

RINGKASAN EKSEKUTIF

- Bidang Bisnis Terdeteksi: Konstruksi / Fabrikasi Baja (Besi)
- Periode Analisis: 1 Januari 2026 – 28 Februari 2026
- Threshold Respon Lambat: 12 Jam (Default Jasa/Professional Service)
- Alert Level Keseluruhan: **CRITICAL** (Ditemukan indikasi fraud sistematis dan ancaman terhadap integritas perusahaan).

TABEL: DETEKSI ANOMALI & FENOMENA

No	Nama Kontak	Nomor Kontak	Tanggal Kejadian	Jenis Fenomena	Severity	Produk Terkait	Status Penanganan	Ringkasan (What - Why - Impact)
1	Santi (Anugerah Logam)	6282144556677	26/01/2026 16:30	Konflik dengan Customer	CRITICAL	Pipa Seamless 4"	BELUM DITANGANI	Sales (Andi) membatalkan PO secara sepihak karena vendor menolak dititipi barang pribadi di truk (What). Sales mengancam akan melaporkan barang tidak sesuai spek dan menghapus chat (Why). Impact: Kerusakan reputasi perusahaan dan potensi tuntutan hukum dari vendor.

No	Nama Kontak	Nomor Kontak	Tanggal Kejadian	Jenis Fenomena	Severity	Produk Terkait	Status Penanganan	Ringkasan (What - Why - Impact)
2	Hendra (Steel Indonesia)	6281900112233	25/01/2026 14:30	Sales Tidak Profesional	CRITICAL	Plat Bordes 3mm	BELUM DITANGANI	Sales (Andi) memaksa vendor melakukan <i>split invoice</i> ke vendor fiktif untuk keuntungan pribadi (What). Vendor menolak karena melanggar aturan audit (Why). Impact: Kehilangan vendor kredibel dan risiko hukum bagi perusahaan.
3	Yanti (Global Pipe)	6281599887702	21/02/2026 10:30	Informasi Salah/Tidak Konsisten	HIGH	Pipa Seamless	DITANGANI	Sales (Andi) menyuruh vendor memalsukan nomor <i>heat</i> pada Sertifikat Mill karena stok tidak cukup (What). Hal ini dilakukan agar bos tidak tahu stok kosong (Why). Impact: Risiko kegagalan struktur pada proyek konstruksi karena dokumen palsu.

No	Nama Kontak	Nomor Kontak	Tanggal Kejadian	Jenis Fenomena	Severity	Produk Terkait	Status Penanganan	Ringkasan (What - Why - Impact)
4	Johan (Baja Nusantara)	6281255667788	10/02/2026 10:00	Informasi Salah/Tidak Konsisten	HIGH	Plat Kapal	DITANGANI	Terjadi selisih timbangan (24.2 ton vs 25 ton), namun Sales (Andi) menyuruh orang gudang menulis 25 ton (What). Sales memberikan "jatah" ke orang gudang (Why). Impact: Kerugian finansial perusahaan dan manipulasi data stok.
5	Bambang (Krakatau Steelindo)	6281211223301	19/02/2026 16:30	Komplain Tidak Ditangani	HIGH	Plat Hitam	PARTIAL	Barang sampai dalam kondisi penyok, namun Sales (Andi) menyuruh supir memberi "uang damai" ke QC agar tidak di-reject (What). Sales ingin menghindari kerumitan revisi invoice (Why). Impact: Perusahaan menerima material cacat dengan harga premium.

No	Nama Kontak	Nomor Kontak	Tanggal Kejadian	Jenis Fenomena	Severity	Produk Terkait	Status Penanganan	Ringkasan (What - Why - Impact)
6	Rudi (Gudang)	6281133445503	22/02/2026 08:30	Informasi Salah/Tidak Konsisten	MEDIUM	Pipa Proyek Kalimantan	DITANGANI	Staf gudang melaporkan fisik pipa aneh dan sertifikat seperti bekas tip-ex (What). Sales (Andi) menekan gudang untuk tetap tanda tangan dengan imbalan "uang capek" (Why). Impact: Melemahnya kontrol internal di area pergudangan.
7	Sinta (Finance)	6281355443322	26/02/2026 10:30	Sales Tidak Profesional	MEDIUM	Internal	BELUM DITANGANI	Sales (Andi) menggunakan kata-kata kasar (Anjng, Gblok, T*i) saat membicarakan Direktur kepada rekan kerja (What). Sales merasa frustrasi dengan proses approval harga (Why). Impact: Budaya kerja toxic dan penurunan loyalitas staf.

SUMMARY & INSIGHT

Metrik	Nilai
Total Anomali Terdeteksi	7 Kasus Utama
Breakdown Severity	Critical (2), High (3), Medium (2)

Metrik	Nilai
Jenis Fenomena Dominan	Informasi Tidak Konsisten & Tidak Profesional (85%)
Status Penanganan	43% Belum Ditangani, 43% Ditangani (dengan cara non-prosedural)
Rata-rata Response Time	< 1 Jam (Sangat cepat, namun digunakan untuk koordinasi fraud)

INSIGHT UTAMA:

- 1. **Integritas Procurement:** Anomali terbesar bukan pada teknis penjualan, melainkan pada **Integritas Staf (Andi)**. Ditemukan pola sistematis melakukan *markup*, *kickback*, dan manipulasi dokumen teknis.
- 2. **Risiko Hukum & Keselamatan:** Pemalsuan Sertifikat Mill (Mill Cert) dan penerimaan barang cacat (penyok) adalah anomali kritikal yang dapat menyebabkan kegagalan konstruksi di masa depan.
- 3. **Budaya Kerja Toxic:** Penggunaan kata-kata kasar terhadap pimpinan menunjukkan hilangnya rasa hormat dan potensi sabotase internal.
- 4. **Kolusi Antar Divisi:** Sales (Andi) berhasil memengaruhi divisi Gudang (Rudi) dan mencoba menekan Finance (Sinta) untuk melancarkan aksinya.

REKOMENDASI ACTION

IMMEDIATE (1-3 Hari):

- 1. **Non-aktifkan Staf Procurement (Andi):** Segera lakukan investigasi internal terkait ancaman terhadap vendor (Santi) dan upaya *split invoice* (Hendra).
- 2. **Audit Fisik Gudang:** Lakukan *stock opname* mendadak, terutama untuk produk dari PT Baja Nusantara dan PT Global Pipe yang terindikasi selisih timbangan.
- 3. **Verifikasi Dokumen:** Cek ulang keaslian Sertifikat Mill untuk proyek Kalimantan; hubungi pabrik asal untuk validasi nomor *heat*.

SHORT-TERM (1 Minggu):

- 1. **Blacklist Vendor Kolusif:** Putus hubungan dengan vendor yang menyetujui praktik *markup* dan manipulasi (PT Baja Nusantara, PT Global Pipe, PT Sinar Baja Utama).
- 2. **Mediasi Divisi:** Lakukan pertemuan dengan tim Finance dan Gudang untuk memulihkan prosedur standar tanpa intervensi personal.

LONG-TERM (3 Bulan):

- 1. **Digitalisasi Procurement:** Implementasi sistem E-Procurement yang transparan untuk mencegah komunikasi "bawah meja" antara sales dan vendor.
- 2. **Whistleblowing System:** Bangun kanal pelaporan anonim bagi vendor atau staf yang menemukan indikasi kecurangan.