FIXCOME

FLEXIBLE INTEGRATED COLLABORATION & OPERATIONS MANAGEMENT

F **Flexible**
Sistem menyesuaikan diri dengan perusahaan, bukan sebaliknya.

I **Integration**
Keuangan, CRM, logistik, dan SDM terpadu dalam satu basis data.

X **eXecution**
Rencana terlaksana secara nyata, tidak berhenti pada dokumen.

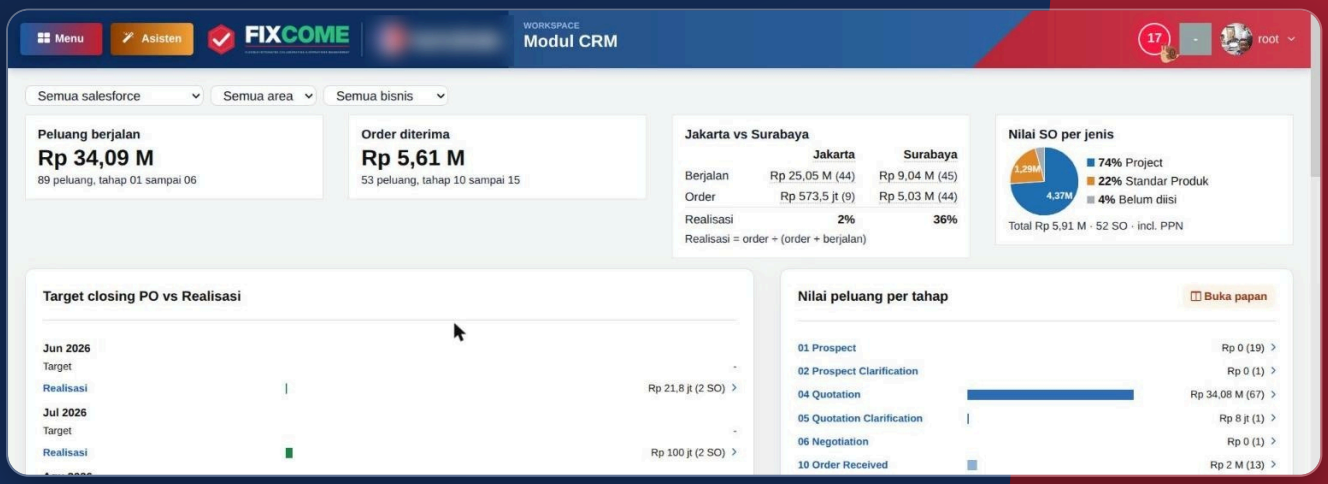
C **Collaboration**
Seluruh individu bekerja saling terhubung dalam satu ruang kerja.

O **Operation**
Operasional harian tercatat, terkendali, dan terlaporkan dengan tertib.

M **Management**
Manajemen memperoleh gambaran utuh sebagai dasar pengambilan keputusan.

E **Easier**
Antarmuka ringkas dan nyaman, cukup melalui perangkat seluler.

Simplify. Customize. Work Easier.



Dirancang dan dikembangkan oleh
PT Sabin Solusi Sejahtera

MENGAPA FIXCOME

Tiga modul utama, satu alur, satu data

Informasi yang tersebar, pengendalian yang bertumpu pada individu, dan laporan yang harus disusun ulang menyebabkan keputusan tertunda. FIXCOME menjawabnya melalui tiga modul utama yang saling terhubung tanpa input ulang, dengan wewenang yang diatur menurut jabatan.

CRM

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Prospek, pipeline peluang, aktivitas, dan penawaran (SPH) hingga memperoleh persetujuan.

SCM

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Pesanan, rencana biaya proyek, pengadaan, gudang, dan stok FIFO.

Finance

KEUANGAN DAN KAS

Invoice, piutang dan hutang, jurnal otomatis, kas, dan laporan keuangan.

Alur kerja CRM, SCM, dan Finance

CRM	Prospek	Peluang Pipeline	Draft SPH	Approval SPH	Peluang menang
SCM	Sales Order	RBOP: budget dan margin	Auto PR	PO bersertifikat elektronik	Gudang dan Surat Jalan
Finance	Invoice Suggestion	Invoice bersertifikat elektronik	Auto Jurnal	Pelunasan dan Kas	Laba rugi otomatis

Data dicatat satu kali dan mengalir dari peluang penjualan hingga laba rugi; setiap tahap melalui persetujuan berjenjang.

Modul pendukung

Melengkapi kegiatan operasional sehari-hari; keseluruhan platform terdiri atas 13 modul dan 325 menu.

- **HR** — **SDM dan Restitusi**: Kepegawaian, presensi, cuti, lembur, payroll, kesehatan
- **EO** — **E-Office**: Surat, memo, disposisi, SPPD, arsip
- **MT** — **Maintenance dan Service**: Work order dan perawatan berkala
- **AS** — **Assets**: Transaksi dan laporan aset
- **PT** — **Portal dan Kolaborasi**: Halaman muka, forum, obrolan, informasi
- **AD** — **Administrator**: Pengguna, jabatan akses, master data
- **AI** — **Asisten FIXCOME**: Panduan menu dan alur kerja



Halaman muka: pekerjaan tertunda, notifikasi, dan akses ke seluruh modul dalam satu tampilan.

MENGAPA MEMILIH FIXCOME

Lebih dari sekadar akuntansi atau CRM yang berdiri sendiri

Banyak perusahaan memakai software akuntansi dan CRM yang terpisah, lalu menyatukannya secara manual. FIXCOME menyatukan seluruh alur dalam satu platform.

Aspek	Software lainnya	FIXCOME
Cakupan	Akuntansi dan persediaan, atau pipeline penjualan saja	CRM, SCM, Finance, SDM, dan E-Office dalam satu platform
Data	Perlu input ulang atau integrasi tambahan	Satu basis data, tanpa input ulang dari peluang hingga laba rugi
Budget dan margin proyek	Terbatas atau di luar sistem; margin baru diketahui setelah proyek berjalan	RBOP: budget per proyek disetujui berjenjang sebelum PR, PO, dan kas proyek berjalan; estimasi margin terlihat sejak awal; realisasi dikendalikan terhadap budget, kas proyek, dan progres pekerjaan
Pengadaan	PR disusun manual per proyek	Auto PR: kekurangan kebutuhan dari semua RBOP dikompilasi otomatis menjadi PR
Jurnal dan tagihan	Jurnal dan invoice disusun manual	Auto jurnal dengan narasi jelas dan evidence transaksi mudah diakses; invoice suggestion dari seluruh PO proyek
Keaslian dokumen	Cetakan atau PDF biasa, keaslian sulit dibuktikan	PO, invoice, dan surat jalan bersertifikat elektronik, keaslian diverifikasi lewat QR
Persetujuan dan bottleneck	Terbatas atau seragam; hambatan baru diketahui setelah terlambat	Berjenjang menurut jabatan; widget bottleneck monitoring dengan lampu antrean hijau, kuning, merah (ikon bekicot) di setiap halaman
Penyesuaian	Mengikuti fitur standar produk	Full customization: gratis 30–50 CR (Change Request / Permintaan Perubahan) dengan SLA umumnya 1 hari; 1 scene = 1 display, form, atau report
Dashboard dan kecepatan	Laporan baru ada setelah direkap atau diekspor	Dashboard langsung dari transaksi: pipeline, target dibandingkan realisasi, pekerjaan tertunda, dan antrean persetujuan
Tautan ke detail	Angka laporan dicocokkan manual dengan data sumber	Setiap angka di dashboard adalah tautan singkat ke data rinci. Contoh: hak tagih yang siap dirilis dapat langsung diklik untuk membuat invoice, dan dokumen terkait (SO, PO, surat jalan) terbuka dari satu baris
Rancangan IT	Fitur standar yang sama untuk semua perusahaan	Rancangan detail dari praktisi IT berpengalaman 25 tahun: alur, kontrol, dan validasi data sejak input
Motivasi dan kemudahan	Berfokus pada input dan pencatatan data	Tidak sekadar input data: apresiasi kerja lapangan, capaian yang terlihat, nyaman di perangkat seluler, dan Asisten panduan

Perbandingan bersifat umum terhadap software akuntansi standar dan CRM mandiri; fitur setiap produk dapat berbeda.

MODUL UTAMA 1 · CRM

CRM: mendukung salesforce merebut peluang

Seluruh aktivitas penjualan terhimpun dalam satu papan dan satu dashboard, sehingga tim salesforce dapat bergerak lebih cepat merebut setiap peluang (grab opportunity) dan tidak ada peluang yang terabaikan.

Dashboard

Nilai peluang per tahap, perbandingan target closing dengan realisasi, serta pencapaian per area, bisnis, dan salesforce.

Prospek dan Kontak

Data calon pelanggan, kontak, dan kartu nama terhimpun dalam satu tempat.

Peluang Pipeline

Papan kartu 15 tahap, dari Prospect hingga Payment Received. Kartu digeser sesuai perkembangan, dan setiap tahap memiliki persentase peluang menang.

Aktivitas

Pencatatan kunjungan dan tindak lanjut. Kartu tanpa aktivitas selama 14 hari ditandai garis merah, dan peluang yang gagal wajib disertai alasan.

Draft dan Kalkulasi SPH

Penawaran disusun dari peluang, dikalkulasi, dan tidak dapat dikirim selama syarat pembayaran atau lokasi penyerahan belum lengkap.

Approval SPH

Persetujuan berjenjang sebelum penawaran diteruskan kepada customer. Setelah menjadi pesanan, tahap peluang berubah secara otomatis.



Peluang Pipeline: papan kartu per tahap (nama customer dan salesforce disamarkan).

Terbukti dalam 5 minggu pemakaian

Dalam lima minggu pertama, FIXCOME mendampingi seluruh salesforce menangani aktivitas penjualan, penawaran, Sales Order, dan invoice dalam jumlah besar. Setiap dokumen yang keluar bersertifikat elektronik dan keasliannya dapat diverifikasi melalui QR, sehingga customer semakin yakin.

141	52	61	272
penawaran (SPH)	Sales Order	invoice	dokumen bersertifikat elektronik

Sumber: salah satu perusahaan pengguna FIXCOME, per 17 November 2026 (nama customer dan salesforce disamarkan).

MODUL UTAMA 2 · SCM (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

SCM: pesanan, rencana biaya, pengadaan, dan gudang

Biaya direncanakan dan disetujui sebelum pembelian dilaksanakan, kemudian barang ditelusuri hingga ke gudang dan proyek.

Sales Order (SO)

Pesanan yang bersumber dari penawaran yang diterima, dengan jenis Project atau Standar Produk, status pelaksanaan, persentase invoicing, dan total omset.

Budgeting per Proyek (RBOP)

Budget biaya per proyek: daftar kebutuhan barang dan jasa, HPP, dan estimasi margin, dengan persetujuan berjenjang pada jalur Engineering dan Standar Produk sebelum pesanan dikunci.

Pengadaan

PR dan PO beserta persetujuannya, SPPH, evaluasi penawaran, HPS, negosiasi, price list atau e-catalog, serta pemantauan PR hingga PO.

Auto PR (Purchase Request otomatis)

Kekurangan kebutuhan barang dari semua RBOP yang disetujui dikompilasi otomatis menjadi satu Purchase Request, sehingga tidak ada kebutuhan proyek yang terlewat.

Gudang dan Stok

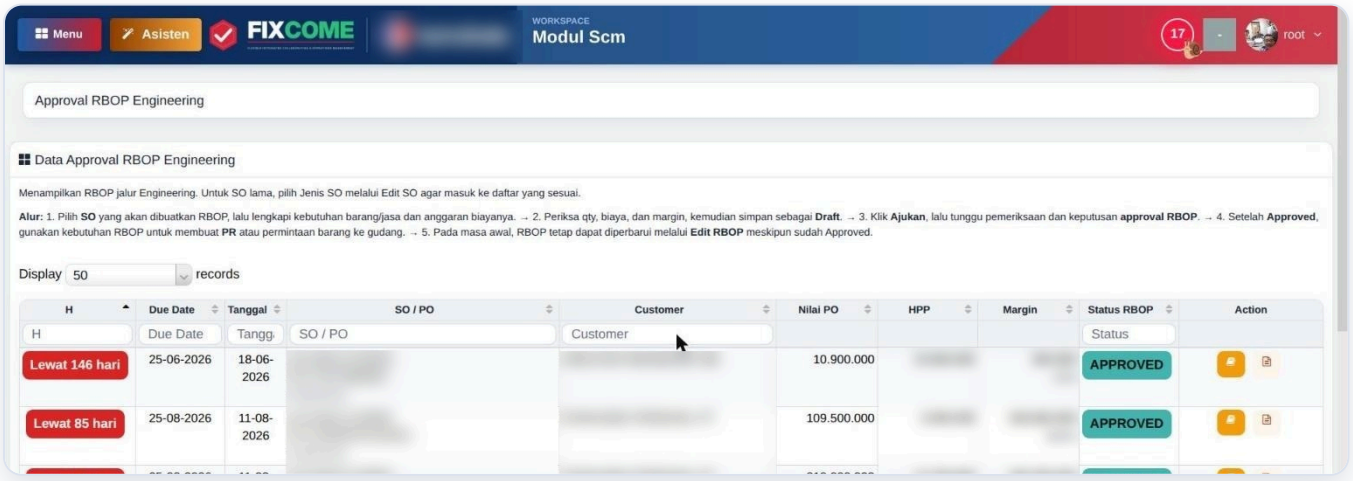
Penerimaan, permintaan dan pengeluaran barang, surat jalan atau BAST, retur, stok opname, kartu stok, mutasi, dan stok per batch.

Inventori dan FIFO

Master item, satuan, dan komoditi; BON, retur ke gudang, serta laporan FIFO demi nilai persediaan yang akurat.

Pengendalian Proyek

Realisasi biaya dikendalikan terhadap budget, bersama kas proyek per SO/PO, progres subkontraktor, dan status pekerjaan.



Approval RBOP: nilai PO, HPP, margin, dan keterlambatan (nama customer, nomor PO, HPP, dan margin disamarkan).

MODUL UTAMA 3 · FINANCE DAN KAS

Finance: pembukuan otomatis, laporan tanpa rekap manual

Jurnal terbentuk dari dokumen yang telah diperiksa dan disetujui, sehingga laporan keuangan tersedia langsung dari transaksi.

Auto Jurnal Transaksi

Setiap transaksi dijurnal otomatis dengan narasi yang jelas dan mudah dipahami. Evidence dan referensi transaksi terkait (SO, PO, invoice, surat jalan) dapat diakses langsung dari baris jurnal.

Invoice Suggestion

Sistem menyarankan invoice dari keseluruhan PO proyek yang ada: termin dan DP yang siap ditagih dikumpulkan dalam satu daftar, lalu diklik langsung menjadi invoice.

Akuntansi dan Laporan

Chart of Accounts, jurnal memorial dan penyesuaian, buku besar, neraca saldo, tutup buku, serta laba rugi dan neraca yang dapat ditelusuri hingga dokumen sumber.

Tagihan dan Pembayaran

Invoice customer (AR) dan pemasok (AP), pelunasan piutang dan hutang, serta pemantauan tagihan dan pembayaran.

Monitoring

Umur piutang dan hutang, barang diterima belum ditagih (GRNI), barang dikirim belum ditagih, dan rekonsiliasi persediaan.

Pendapatan, Aset, dan Kas

Pengakuan pendapatan, aset tetap dan penyusutan, serta kas kecil dan kas proyek per SO/PO beserta buku harian.



Auto Jurnal Transaksi: dari dokumen sumber ke jurnal, lengkap dengan narasi dan referensi.



Siap Ditagih: termin dan DP yang siap dirilis dapat langsung diklik untuk membuat invoice.



Umur Piutang Customer: tagihan yang perlu ditindaklanjuti.

MODUL PENDUKUNG

Modul pendukung operasional

Widget Bottleneck Monitoring

Antrean persetujuan dan pekerjaan yang tertahan dipantau lewat lampu hijau, kuning, dan merah dengan ikon bekicot di setiap halaman, dapat diklik langsung ke dokumen yang menunggu.

SDM dan Restitusi

Data pegawai dan jenjang karier, presensi dan jadwal shift, cuti online dua tingkat, lembur (SPKL), payroll beserta PPh21 dan slip gaji, serta restitusi dan bantuan kesehatan. Gaji dihitung dari data kehadiran yang sama.

E-Office

Surat masuk dan pembuatan surat, disposisi, memo, SPPD dan realisasi perjalanan dinas, arsip, serta laporan biaya perjalanan dinas.

Maintenance dan Service

Work order, kategori dan prioritas, tim, work order perawatan berkala (preventive), serta permintaan layanan antar divisi.

Assets

Transaksi dan laporan aset perusahaan, terhubung dengan penyusutan di Finance.

Portal dan Kolaborasi

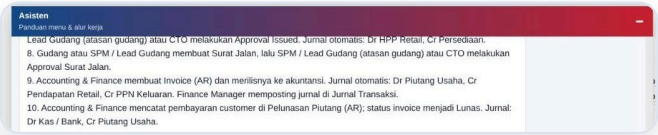
Halaman muka, forum, informasi, ruang obrolan dengan lampiran, serta aktivitas tim dan apresiasi atas kerja lapangan.

Administrator

Pengguna, jabatan akses, master data, profil perusahaan, dan pengaturan fitur sesuai kebutuhan.

Asisten FIXCOME

Panduan menu dan alur kerja: cukup ketik menu yang dicari, asisten akan menunjukkan lokasinya beserta flowchart dan kebijakan akuntansi.



Asisten FIXCOME menjawab dari buku panduan.



Widget bottleneck monitoring: antrean menunggu persetujuan.

Delapan fungsi manajemen di setiap modul

1. **Planning** — Proyeksi penjualan, rencana biaya, jadwal
2. **Monitoring** — Pipeline, stok, umur piutang, pekerjaan tertunda
3. **Controlling** — Persetujuan berjenjang, wewenang per jabatan
4. **Automation Reporting** — Laporan terbentuk dari transaksi
5. **Validation** — Data diperiksa sejak input
6. **Collaboration** — Obrolan, forum, memo, disposisi
7. **Motivation** — Apresiasi, urgensi, dan capaian terlihat
8. **Guidance** — Asisten, alur bergambar, panduan

***Easier:** nyaman di perangkat seluler. **Modular:** mulai dari modul yang paling mendesak.*

UNTUK EXECUTIVE DAN BOARD OF DIRECTORS

Decision Support Eksekutif dan Direksi

Likuiditas
Posisi kas dan bank, hak tagih yang siap dirilis, umur piutang, dan umur hutang dalam satu pandangan untuk menjaga arus kas.

Profitabilitas proyek
HPP dan margin setiap proyek terlihat sejak rencana biaya disetujui, lalu dibandingkan dengan realisasi.

Pengendalian keputusan
Antrean persetujuan terlihat menurut jabatan, sehingga tidak ada keputusan yang tertahan tanpa diketahui.

Kinerja penjualan
Pipeline, target closing dibandingkan realisasi, serta pencapaian per area, bisnis, dan salesforce.

Laporan keuangan
Laba rugi dan neraca terbentuk dari transaksi dan dapat ditelusuri hingga dokumen sumber.

Dokumen bersertifikat elektronik
PO, invoice, dan surat jalan yang keluar dilengkapi sertifikat elektronik dan QR verifikasi, sejalan dengan arah digitalisasi dokumen nasional (Coretax, sektor kesehatan).

Komitmen kami: full & fast customization

Sebagai wujud komitmen fleksibilitas, FIXCOME disesuaikan sepenuhnya dengan kebutuhan perusahaan Anda, bukan sebaliknya. Kami menyediakan Change Request (CR) tanpa biaya, dan setiap permintaan ditangani dengan cepat oleh tim dev kami, termasuk setelah sistem berjalan.

1 scene
setara dengan 1 display, form, atau report per Change Request

1 hari
SLA umum penyelesaian 1 Change Request

Gratis 30–50 CR
kuota Change Request tanpa biaya, jumlah disesuaikan dengan situasi

Simplify. Customize. Work Easier.

Kami mengundang Anda menyaksikan FIXCOME bekerja langsung dengan data perusahaan Anda.

PT Sabin Solusi Sejahtera
Kontak: Ikhsan Jayeng
WhatsApp / Telepon: 0822-4582-2080
www.sabinsolusi.com