

**LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN MAGANG MANAJEMEN DIVISI
MD (PURCHASING) PADA PT QHOME SUKSES ABADI
YOGYAKARTA**

LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

Ananda Putra Pradana

2119 30990

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

DESEMBER 2022

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN MAGANG MANAJEMEN DIVISI MD (PURCHASING) PADA QHOMEMART YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ANANDA PUTRA PRADANA

Nomor Induk Mahasiswa: 211930990

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 6 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Bambang Setia Wibowo, S.E., M.M.

Penguji



Shita Lusi Wardhani, Dra., M.Si.

Yogyakarta, 6 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan magang ini dibuat berdasarkan pengalaman magang penulis yang berlangsung selama kurang lebih 3 bulan sejak 22 Agustus sampai 20 November 2022. Pelaksanaan kegiatan magang ini bertujuan untuk mengimplementasikan ilmu yang di dapatkan selama kegiatan perkuliahan kedalam dunia kerja. Kegiatan magang kerja dilakukan oleh penulis di Qhomemart Yogyakarta yang terletak di Jalan Raya Janti Ringroad Timur No. 96, Jaranan, Banguntapan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Penulis ditempatkan pada Divisi Purchasing yang bertugas untuk pembelian barang kepada *supplier*. Penulis mempelajari dokumen dan sistem yang berkaitan dengan pembayaran dan penagihan. Sistem yang dipakai untuk mengoperasikan semua pekerjaan menggunakan QHOMEPRO. sekelompok atau sekumpulan proses dimana data dapat diolah, dianalisis, dan ditampilkan agar data tersebut menjadi berguna untuk kebutuhan pengambilan suatu keputusan yang biasa disebut Sistem Infirmasi Manajemen. Sistem ini merupakan alat yang sangat berguna untuk menunjang dan mengendalikan operasi perusahaan. Pengalaman penulis selama magang yaitu memperoleh wawasan yang luas mengenai dunia kerja, implementasi dari ilmu yang di dapat selama perkuliahan ,serta di perusahaan mendapatkan wawasan tentang Struktur, Budaya, dan Lingkungan Organisasi, serta relasi rekan baru yang sebelumnya tidak diperoleh selama kuliah. Harapannya pengalaman tersebut dapat digunakan oleh penulis untuk mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Kata kunci: Qhomemart, sistem, SIM, analisis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This internship report is made based on the author's internship experience which lasted for approximately 3 months from August 22 to November 20, 2022. The implementation of this internship activity aims to implement the knowledge gained during lecture activities into the world of work. The work internship is carried out by the author at Qhomemart Yogyakarta, which is located at Jalan Raya Janti Ringroad Timur No. 96, Jaranan, Banguntapan, Bantul, Special Region of Yogyakarta. The author is placed in the Purchasing Division in charge of purchasing goods to suppliers. The author studies the documents and systems related to payment and billing. The system used to operate all jobs uses QHOMEPRO, a group or set of processes where data can be processed, analyzed, and displayed so that the data becomes useful for the needs of making a decision which is commonly called a Management Information System. This system is a very useful tool to support and control company operations. The author's experience during the internship is gaining broad insight into the world of work, implementation of the knowledge gained during lectures, as well as in companies gaining insight into Organizational Structure, Culture, and Environment, as well as new peer relations that were not previously obtained during college. It is hoped that this experience can be used by the author to prepare for the real world of work.

Keywords: Qhomemart, sistem, SIM, analisis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Perusahaan ritel modern adalah perusahaan bisnis dengan melibatkan proses manajemen ritel professional dan memiliki ukuran yang relative lebih besar, Cara kerja perusahaan ritel yaitu dengan membeli barang langsung ke produsen atau grosir dengan harga pokok, lalu menjualnya dengan harga yang lebih tinggi dan mengambil margin keuntungan tertentu. Gilbert, David, (2003) menjelaskan bahwa retail merupakan semua usaha bisnis yang mengerahkan seluruh keahlian pemasaran produk atau jasa secara langsung supaya bisa memuaskan konsumen di tingkat akhir dengan berdasar pada organisasi penjualan produk barang maupun jasa sebagai pusat distribusinya. Bisnis retail hadir di Indonesia pada tahun 1960-an. Walaupun di dunia ini usaha retail sudah berkembang di kota-kota besar di Amerika Serikat sejak tahun 1860 an. Di Indonesia sendiri toko retail pertama kali muncul pada tanggal 23 April 1963 di gedung Sarinah Jalan. M.H. Thamrin, Jakarta. Ide pembangunan toko tersebut digagas oleh Presiden Soekarno yang saat itu mengadopsi konsep penjualan dari negara-negara Jepang serta negara Barat.

PROFIL PERUSAHAAN DAN KEGIATAN MAGANG

PROFIL QHOMEMART

QHomemart sebagai leader market perusahaan ritel yang memasarkan kebutuhan *building material* dengan konsep *one stop shopping*. Untuk mengatasi *customer* yang ingin mengajukan retur perusahaan menyediakan *call center* atau telemarketing untuk mengatasi permasalahan dan prosedur retur. Konsep *one stop shopping* meringankan *customer* dalam mencari produk. Untuk menambah pemenuhan pelanggan dan melengkapi pelayanan yang sempurna QHomemart menyediakan jasa kontraktor, *service*, *instalasi*, dan *desain interior* maupun *eksterior* untuk menambah daya tarik pengunjung Qhomemart menambah gerai kuliner.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sekarang, QHomemart berlokasi di Jalan. Raya Janti No. 96, Bantul, DIY dan beroperasi setiap hari mulai dari pukul 08.00 sampai pukul 21.00 WIB. Untuk pelayanan hari libur ataupun besar menyesuaikan ketentuan perusahaan.

Kegiatan Magang

Aktivitas magang yang dikerjakan penulis di perusahaan QHOMEMART pada divisi *purchasing*.

Penulis melakukan kegiatan magang pada:

Tanggal : 22 Agustus-20 November 2022

Perusahaan : QHOMEMART

Bagian : *Purchasing*

Lokasi : Jl. Raya Janti, Ringroad Timur No. 96, Banguntapan, Bantul, DIY.

Hari, Waktu : Senin - Jum'at, 08.00 sampai 16.30

Penulis sebelum melaksanakan harus melaksanakan prosedur rekrutmen seperti karyawan pada umumnya pada hari Jum'at 20 Agustus 2022 dimulai dari penyerahan berkas pendaftaran magang, selanjutnya dipanggil menuju ruang wawancara dan diberikan pertanyaan terkait latar belakang dan pengalaman penulis untuk kemudian diberitahukan pengumumannya lewat *whatsapp*. Setelah itu selang beberapa jam penulis mendapat pesan bahwa penulis diterima magang di Qhomemart dimulai tanggal 22 Agustus-20 November 2022.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Aktivitas Magang

Aktivitas Menganalisis Umur Stok Produk

Analisis adalah kegiatan yang sangat penting dalam divisi *purchasing* karena membantu *Merchandiser* untuk mengambil keputusan terhadap suatu produk. Analisis digunakan untuk menentukan berapa lama produk itu tidak terjual dan terjual. Kategori yang diurutkan dalam prosedur analisis data produk, adalah:

1. *Fast Moving*

Dalam kategori ini produk memiliki umur produk lebih kecil dari 1,99 bulan sehingga produk ini tidak perlu dilakukan program promo untuk mempercepat penjualan boleh saja dilakukan untuk mempertahankan penjualan tetapi jika dilakukan akan mengeluarkan biaya tambahan yg dikeluarkan perusahaan kecuali ada program dari *supplier*.

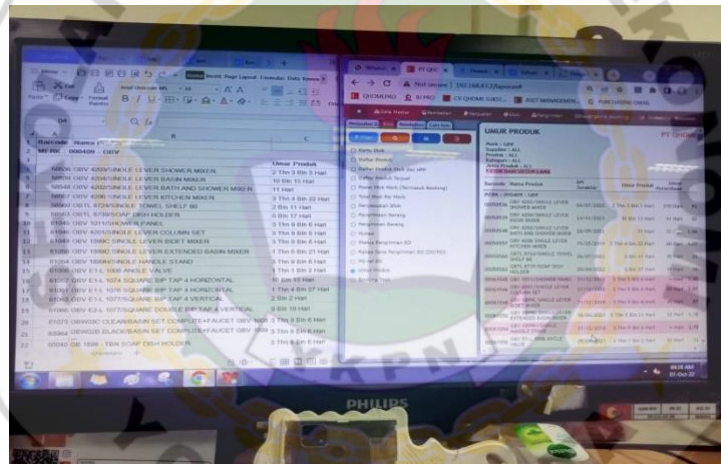
2. *Middle Moving*

Yang termasuk kedalam produk ini yaitu produk dengan umur dari 1,99 sampai kurang sama dengan 2,99 bulan, ini merupakan produk yang terjadwal dan *purchase order* biasanya masuk konsinyasi sehingga dalam permintaan barang memudahkan merchandiser karena sudah bisa ditentukan dan hanya melakukan *input* produk yang akan dipesan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. *Slow Moving*

Produk dengan kategori ini mempunyai umur produk lebih dari 2,99 bulan dan harus segera melakukan kontak dengan *supplier* apakah perlu dilakukan promo dari pihak sana atau melakukan promo manual untuk mempercepat penjualan agar tidak terlalu lama mengendap di *store* dan *life cycle* produk perusahaan terus berjalan dan jika tidak diambil tindakan segera akan berpengaruh terhadap *profit* perusahaan.



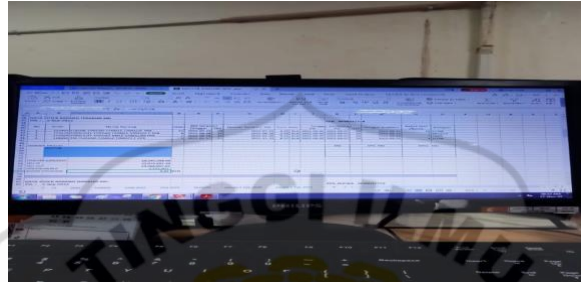
Gambar 2.1 Analisis Umur Produk

Aktivitas Melaporkan *Buffers stock*

Kegiatan ini sangat penting dilakukan karena berhubungan langsung dengan *Executive Supervisor* untuk mengambil keputusan dalam pengadaan barang suatu *merk* yang mana akan dilakukan rekap diakhir bulan. *Buffers stock* adalah laporan yang meliputi hasil persediaan, pembelian, Penjualan, dan lain-lain terkait aktivitas perusahaan selama periode tertentu. Ketika semua langkah sudah dilakukan lalu di pindahkan ke *WPS Spreadsheet* satu persatu dan mengulangi semua langkah tersebut sesuai *form list* yang diminta oleh

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

supervisor, Apabila semua proses sudah selesai disimpan di dokumen setelah itu dikirim lewat Whatsapp untuk berkomunikasi dan bertukar dokumen sebelum laporan tersebut sampai ke *Executive Supervisor Manager* akan di cek ulang oleh Supervisor Divisi.



Gambar 2.2 *Buffers Stock*

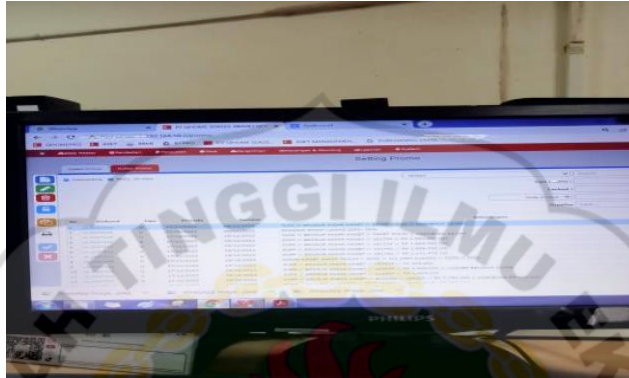
Melakukan *Setting* Promo Produk Divisi BLMT (*Building Material*)

Kegiatan ini dilakukan ketika ada perubahan *pricelist* baik dari *Executive Manajer* ataupun dari *supplier* untuk mendongkrak penjualan. Tidak hanya itu program yang dilakukan *marketing* komunikasi juga harus dilakukan *setting* promo, *setting* promo dilakukan biasanya mempunyai *deadline* tertentu sebelum program dimulai agar tidak terbentur harga lama yang sudah terpasang.

Penulis mendapatkan bagian *setting* harga khusus divisi BLMT yang berkaitan barang bahan bangunan, Berikut langkah untuk *setting* promo produk yaitu masuk di *web* QHOMEPRO lalu pilih menu *data master* karena semua *editing* lewat menu ini, Lalu masuk pilihan *setting* promo dan memilih lembar kerja baru untuk memulai *setting* produk, Terakhir memasukkan tanggal, Mengisi Keterangan, V-Promo Umum, Diskon (yang sudah ditentukan) mencentang “Termasuk HPP”, input modal/HPP, tem diskon, tambahkan(+), Memasukkan barcode , Setelah semua sudah sesuai petunjuk cek dihalaman “detail promo”

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

untuk memastikan modal dan promo sesuai *form list* diskon, ketika semua sudah sesuai klik tanda ceklis hijau , Dan mengulangi langkah tersebut untuk semua item produk yang terdaftar di promo diskon.



Gambar 2.3 Setting Promo

Mendesign POP (*Point of Price*) untuk Promo Event

Design POP dilakukan untuk menarik perhatian *customer* pada promo suatu produk tertentu sehingga terlihat mencolok untuk diketahui lebih lanjut, Design ini dilakukan menggunakan aplikasi *Corel Draw* yang dilakukan bagian *promo in store* bekerjasama dengan supervisor dan marketing komunikasi untuk *layout* tema yang sudah ditentukan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2.4 Design POP

Melakukan *Checking* Promo Divisi SNPP (*Sanitary Plumbing Pump*)

Checking Promo adalah kegiatan yang dilakukan penulis bertujuan untuk memeriksa POP yang dibuat promo in store apakah udah sesuai dengan sistem di *web* QHOMEPRO dan memastikan design sudah tepat. Biasanya supervisor akan memberikan rekap program promo yang didalamnya berisi, Tema, nama produk, *pricelist*, dan diskon.

Promo in store biasanya memberikan POP kepada supervisor karena apabila terjadi kesalahan penulisan, promo,tema,dll maka yang terkena adalah seluruh staff Merchandiser untuk menghindari hal tersebut maka perlu di periksa ulang apabila sudah sesuai dengan *form list* diskon maka akan di stempel untuk menandakan POP tersebut sudah sesuai dan siap untuk dipasang di *store*.

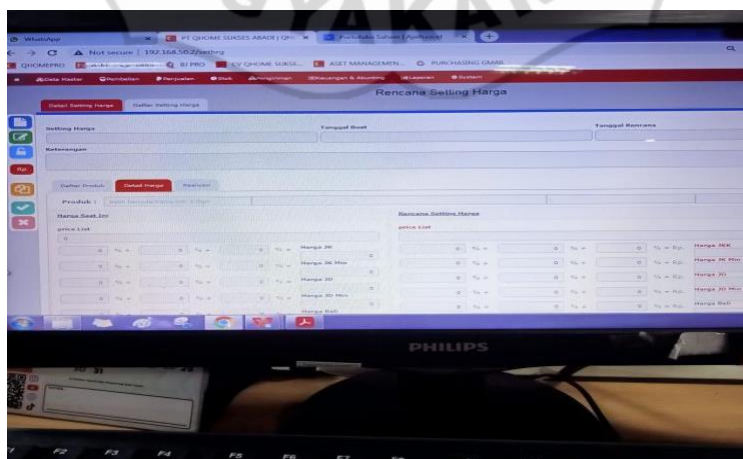
PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2.5 *Checking Promo*

Aktivitas *Planning Setting Harga*

Planning setting harga adalah kegiatan yg dilakukan apabila menerima info dari pihak *supplier* ketika ada perubahan harga biasanya kalau dari *supplier* mayoritas harga akan mengalami kenaikan dikarenakan produk tersebut masuk kategori *fast moving* untuk meningkatkan target penjualan mereka dan dari *executive manajemen* yg menurunkan harga dikarenakan produk tersebut masuk kategori *slow moving*.



Gambar 2.6 *Planning Pricelist*

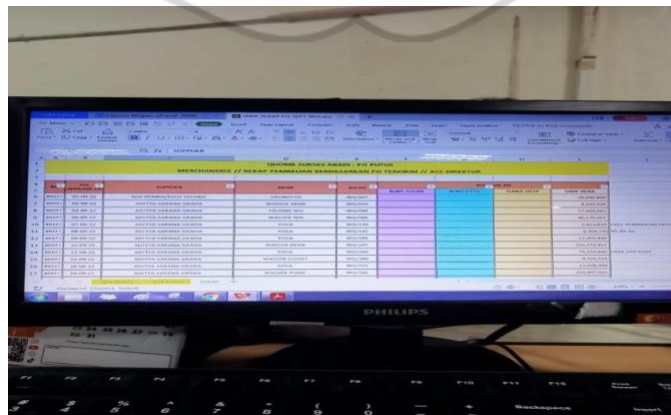
PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kegiatan *Checking* Fisik Produk di gudang dan *store*

Kegiatan ini rutin dilakukan seminggu 3 kali sesuai permintaan Supervisor kepada *aging controlling*, Dimana bertujuan untuk memastikan barang yang datang benar-benar sampai digudang dan pihak gudang akan menandai PO yang dibuat supervisor secara otomatis akan diupdate oleh sistem, Dan ketika barang keluar dari gudang baik ke *store* ataupun lgsng ke pengiriman *customer* pihak *aging controlling* akan membantu pengecekan untuk memastikan barang sampai ke pelanggan ataupun *store*.

Kegiatan Rekap PO Divisi SNPP (*Sanitary Plumbing Pump*)

Aktivitas ini dilakukan diakhir sesi yaitu sore hari sebelum pulang oleh supervisor, Yang berfungsi untuk menyimpan data, memeriksa kembali, dan membandingkan laporan dengan *Executive Manajer* menggunakan format *WPS spreadshet* dan satu dokumen dari *Executive manajer* direkap dalam satu *file* untuk kemudian dikumpulkan kembali ke *Executive manajer* lewat Whatsapp untuk laporan kepada Direktur.



Gambar 2.7 Rekap PO

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Aktivitas *Marking Product Discontinue*

Marking Product Discontinue adalah prosedur penghentian pembelian produk dari *purchasing* ke supplier dikarenakan produk dianggap tidak sesuai dan sudah tidak ada *stok* atau produk tidak diproduksi lagi. Kegiatan ini dilakukan langsung oleh supervisor karena hanya dia yang berwenang penuh dalam pengambilan keputusan untuk penghentian pembelian perusahaan,



Gambar 2.8 *Discontinue Product*

LANDASAN TEORI

SIM (Sistem Informasi Manajemen)

Menurut Danu Wira Pangestu (2007) SIM dapat diartikan sebagai serangkaian interaksi dengan system informasi yang bertanggung jawab dan bertanggung jawab untuk mengumpulkan dan mengolah data untuk menyediakan layanan informasi yang berguna bagi semua tingkatan manajemen dalam perencanaan dan pengendalian. Dari pengertian ini, Secara umum dapat diartikan bahwa system informasi manajemen adalah system informasi yang lengkap dan terkoordinasi dalam bentuk data digital sebagai informasi melalui serangkaian sarana khusus

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

sebagai sarana control dan pengawasan untuk meningkatkan produktivitas sesuai dengan tujuan kriteria kualitas yang telah ditetapkan.

Menurut Barry E.Cushing, SIM adalah Suatu sistem informasi manajemen adalah Kumpulan dari manusia dan sumber daya modal di dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen di dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian". (Jogiyanto, 2005)

Penggunaan sistem informasi oleh perusahaan lewat *web* QHOMEPRO dimana semua data yang dibutuhkan ada dan lengkap diolah oleh semua divisi yang saling terintegrasi dan mempunyai akses sampai pihak Direktur dan pihak manajemen memantau kegiatan bisnis dan digunakan sebagai acuan meningkatkan *profitabilitas* perusahaan karena *web* QHOMEPRO mempunyai sistem yang dapat digunakan untuk menganalisis dan mengambil keputusan oleh pihak manajemen.

Enterprise Resource Planning ERP

Enterprise Resource Planning (ERP) menurut O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2010: 272) adalah sistem perusahaan yang meliputi semua fungsi yang terdapat di dalam perusahaan yang didorong oleh beberapa modul software yang terintegrasi untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan. Sebagai contoh, software ERP untuk perusahaan manufaktur umumnya dimulai dari memproses data yang masuk, melacak status dari penjualan, inventory, pengiriman barang, dan penagihan barang, serta memperkirakan bahan baku dan kebutuhan sumber daya manusia.

Enterprise Resource Planning (ERP) menurut Hau dan Kuzic (2010) merupakan sebuah solusi software pengemasan bisnis multi-modul yang memungkinkan organisasi mengintegrasikan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

proses bisnis dan kinerja perusahaan, penyaluran data umum, pengelolaan sumber daya, dan meluaskan akses aktual ke informasi.

Web QHOMEPRO merupakan salah satu dari aplikasi Enterprise Resource Planning (ERP) yang lebih sederhana dalam penggunaannya dikarenakan hanya membutuhkan modul yang sedikit dengan mengacu pada divisi yang ada mulai dari pembelian barang dari supplier, Menyimpan database produk, Pengiriman barang dari gudang sampai ketangan *customer*, Penagihan barang, dan produk *kongsi* atau sudah bekerjasama dengan pihak *supplier* sehingga dalam pengadaan produk hanya terpusat menggunakan satu laman *web QHOMEPRO*.

Teknologi Informasi

Teknologi Informasi merupakan suatu alat yang dimanfaatkan untuk memanipulasi, menyusun, menyimpan, memproses, mendapatkan, dan menyebarkan data dengan berbagai macam metode. Data tersebut dapat digunakan untuk kepentingan pribadi, pemerintahan, dan bisnis serta pengambilan kebijakan-kebijakan (Sutabri, 2014). Menurut Kadir dan Triwahyuni (2013:10) Teknologi Informasi adalah studi penggunaan peralatan elektronika, terutama computer, untuk menyimpan, menganalisis, dan mendistribusikan informasi apa saja.

Pada bagian *backoffice* sangat erat kaitannya dengan penggunaan teknologi hampir seluruh pekerjaan mereka menggunakan teknologi yang digunakan untuk mempercepat dan meningkatkan produktifitas perusahaan guna menunjang profitabilitas target yang tinggi mulai dari membuat data produk, pengadaan program promosi, pengarsipan file *supplier* dan pembayaran pajak tidak lepas dari menggunakan teknologi.

Ledakan informasi merupakan pertanda dari peluang dan tantangan yang akan dihadapi manusia di masa depan. Pembengkakan volume informasi yang dicetuskan, dipindahkan, dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diterimaakan terus dan semakin menggelembung. Seiring dengan itu, makna informasi pun meningkat pula. Pada masa itu, manusia akan hidup dalam suatu tatanan masyarakat “baru,” yakni masyarakat informasi. (Ardoni, 2005)

Perilaku Organisasional

Perilaku organisasi adalah hasil interaksi antara individu-individu dalam suatu organisasi. Menurut Stephen P. Robbins & Timothy A. Judge (2008:11) perilaku organisasi adalah bidang studi yang menyelidiki pengaruh yang dimiliki oleh individu, kelompok dan struktur terhadap perilaku dalam organisasi, yang bertujuan menerapkan ilmu pengetahuan semacam ini guna meningkatkankeefektifan suatu perusahaan.

Menurut Thoha (2014:5) mengemukakan pendapat mengenai perilaku organisasi adalah “Suatu studi yang menyangkut aspek-aspek tingkah laku manusia dalam suatu organisasi atau suatu kelompok tertentu”. Menurut pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku organisasi adalah tingkah laku suatu individu dalam organisasi atau kelompok tertentu yang bertujuan untuk meningkatkan efektifitas suatu perusahaan (yayasan).

Qhomemart model bisnis keluarga yang turun temurun budaya organisasi sangatlah kental termasuk aturan yang dibuat untuk karyawan dalam kegiatan bisnis sampai tujuan perusahaan, Hal ini didasarkan Qhomemart ingin menjadikan semua pekerja layaknya keluarga sendiri sehingga acuan untuk bekerja adalah gotong royong menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan benar dengan menyamakan pemikiran dan pandangan mereka tentang arah dan tujuan perusahaan yang diraih bersama-sama.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan alat analisis, penerapan, perencanaan, dan pengendalian program yang dirancang secara sistematis untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan target sasaran pasar dengan tujuan utama untuk memperoleh laba. Menurut (Armstrong, 2016) (2016:30) mengatakan bahwa : *“Marketing management as the art and science of choosing target markets and building profitable relationship with them”*. Menurut (Alma, 2018) Manajemen pemasaran ialah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengawasi segala kegiatan guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Pemasaran yang dilakukan oleh individu atau perusahaan”.

Dari pemaparan diatas bisa penulis mendapat pemahaman bahwa manajemen pemasaran adalah suatu kegiatan atau proses dalam memilih pasar sasaran, mengkomunikasikan, mempertahankan, dan meraih nilai pelanggan yang unggul untuk mendapat laba atau keuntungan. Pada Qhomemart menggunakan pemasaran promosi dan *event* program yang menarik *customer* dengan mengikuti perkembangan zaman dimana pihak marketing terus mengembangkan strateginya dengan menerapkan teori dan analisis lapangan dengan mengacu pada kebutuhan *customer* dan mengomunikasikan dengan pihak *supplier*.

Penetapan Harga

Menurut (Guntur, 2010) harga adalah “sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk dan jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

atau menggunakan suatu produk atau jasa. harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan atau pemasukan bagi perusahaan serta bersifat fleksibel”.

(Kotler, 2016) mendefinisikan bahwa “Price the amount of money charged for a product or service, or the sum of the value that customers exchange for the benefits or having or using the product or service”.(harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk sebuah produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atau kepemilikan atau penggunaan atas sebuah produk atau jasa).

Perusahaan mengungkapkan strategi dalam menetapkan harga tinggi untuk memaksimalkan peluang pasar. Pada mulanya harga ditetapkan dengan rendah dan pelan-pelan naik seiring waktu. Perusahaan dalam menggunakan strategi skimming memperhatikan dan mempertimbangkan kondisi berikut :

- a) Terdapat cukup banyak pembeli yang permintaan saat ini yang tinggi.
- b) Biaya satuan dari supplier dengan volume kecil tidak begitu tinggi hingga menghilangkan keuntungan dari mengenakan harga maksimum yang mampu diserap pasar.
- c) Harga awal tinggi menarik lebih banyak pesaing kepasar.
- d) Harga tinggi mengkomunikasikan citra produk yang unggul.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Kendala kegiatan Magang

Sejak pertama kali masuk kegiatan magang penulis mengamati semua perangkat yang digunakan baik *software*, *hardware*, dan lingkungan kerja. Sejauh yang dialami penulis hanya sebagian kecil saja kendala yang dialami dan tidak terlalu serius tetapi apabila jika dibiarkan akan sangat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mengganggu dan menghambat keseharian. Untuk bahan evaluasi kedepan oleh karena itu penulis ingin menjelaskan beberapa kendala yang dialami oleh penulis antara lain:

Permasalahan Perlengkapan *Hardware* dan *Software* yang digunakan dalam beraktivitas sehari-hari

Aktivitas magang yang dikerjakan penulis sangat erat dengan penggunaan perangkat komputer. Kendala yang dialami oleh penulis terkait perangkat computer sangat banyak ini terjadi disebabkan perangkat hardware mempunyai virus dikarenakan komputer yang digunakan penulis adalah komputer lama dan perusahaan belum memiliki persediaan lagi selain itu perangkat *hardware* juga mengalami *server down*, dikarenakan Web server QHOMEPRO tidak berbayar dan seringnya data yang menumpuk membuat data sering tercampur karena akses publik, dan ketatnya antar rekan kerja rentan terjadi kecurangan yang dapat dimanfaatkan lewat akses public kesemua komputer. Kendala yang terakhir adalah perangkat elektronik yang terpasang mudah terkena korsleting dan sewaktu-waktu dapat berakibat kebakaran.

Permasalahan komunikasi dalam memberikan *Event Promotion* oleh divisi *marketing* kepada divisi *promo in store*

Pada bagian *purchasing*, Promo sangatlah penting promo yang menarik adalah kunci dalam terjualnya produk dan membuat *profitabilitas* kinerja perusahaan tumbuh pesat. Pada awalnya yang bertugas membuat rencana promo adalah divisi marketing dikarenakan kurangnya *profesionalitas* negosiasi mereka dan kinerja yang baik dalam berkomunikasi pada *supplier* oleh bagian *purchasing* membuat jobdesc ini diambil alih oleh bagian purchasing atas perintah bapak Hengky selaku Direktur utama.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PEMBAHASAN

Pihak teknis seharusnya melakukan pengadaan barang dengan melakukan pembelian inventaris khususnya perangkat hardware secara berkala untuk menambah asset perusahaan dan supaya mempercepat kinerja sumber daya manusia. Selain itu perlunya penambahan *warehouse server* guna mengantisipasi *web* QHOMPRO yang terlalu banyak pengguna karena kedepan pasti akan bertambahnya sumber daya manusia juga. Untuk *maintainance* sebaiknya dilakukan diluar Jam kerja secara terjadwal agar kegiatan bisnis tidak terganggu dan perusahaan tetap mendapatkan profit tanpa ada kendala yang menghambat. Instalasi elektronik harusnya bekerjasama dengan K3 (Keilmuan, Keseleamatan, dan Kesehatan kerja) agar terjamin kualitas keamanannya dan karyawan merasa tenang. Serta perlunya pengaturan ulang setting tempat kerja yang menyesuaikan komputer setiap divisi akan memudahkan pekerjaan dan aktivitas sehari-hari dalam berkomunikasi tentang pekerjaan.

Untuk kedepan bagian *promo in store* sebelum membuat *price tag promo* bisa melakukan *check* terhadap sistem yang sudah disetting. pada *web* QHOMEPRO dan menginfokan pada *sales store* tentang program mendatang pembuatan *price of point* harus menunggu persetujuan supervisor melalui pengecekan terlebih dahulu, serta pihak *sales store* harus sering *mobile* memeriksa *display* promo apabila tidak sesuai dengan *event* dan periode yang berjalan dikarenakan untuk menghindari kesalahan pembelian harga yang dilihat *customer*.

KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN REFLEKSI DIRI

KESIMPULAN

Peserta magang telah melaksanakan aktivitas magang terhitung dimulai pada 22 Agustus sampai 20 November 2022 setelah penulis melaksanakan aktivitas magang di perusahaan QHOMEMART sehingga penulis dapat membuat kesimpulan antara lain:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Pelaksanaan aktivitas magang penulis mengaplikasikan teori yang diajarkan saat masa perkuliahan dengan mata kuliah Sistem Informasi Manajemen sebagai dasar pelaksanaan kegiatan magang ini. Dalam sehari-hari penulis mendapat pengarahan secara langsung oleh supervisor divisi Purchasing.
2. Penulis memahami betapa pentingnya koordinasi antar divisi guna menyelesaikan tugas pokok bersama seperti program penjualan yang dapat dilaksanakan antar divisi purchasing, marketing, sales store.
3. Penulis memahami optimalisasi perbaikan dan pelayanan sistem dan perangkat computer perlu ditingkatkan dan dilakukan diluar jam kerja agar saat karyawan mulai beraktivitas tidak ada kendala dan hasil pekerjaan dapat maksimal sesuai target perusahaan.
4. Penulis mengerti betapa pentingnya menjaga hubungan baik terhadap pihak luar pada divisi purchasing, karena tugas ini sebenarnya didivisi lain, tetapi karena owner melihat kinerja yang dilakukan oleh purchasing saat bernegoisasi dengan supplier berhasil dan konsisten maka owner lebih memilih divisi purchasing untuk berkomunikasi dan menjalin hubungan dengan supplier.

Rekomendasi

Rekomendasi Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa harus lebih adaptif terhadap lingkungan kerja dan dapat bergaul dengan siapapun karena hal tersebut dapat meningkatkan kepercayaan perusahaan.
2. Mahasiswa dapat melaksanakan jobdesk yang diberikan dengan penuh tanggung jawab dan menyelesaikan tepat pada waktu yang sudah ditentukan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Mahasiswa diharapkan lebih disiplin mengikuti peraturan yang dibuat perusahaan dikarenakan posisi magang seperti karyawan perusahaan pada umumnya dan menjaga nama baik kampus.
4. Mahasiswa dapat proaktif memberikan solusi untuk bahan evaluasi dan memberikan saran maupun kritik yang membangun agar perusahaan dapat melakukan pengembangan kinerja.

Rekomendasi Bagi Pihak Kampus

Pihak kampus STIE YKPN sebelum pelaksanaan tugas akhir khususnya magang sebaiknya diberikan pengarahan khusus tentang perusahaan mana yang cocok untuk mahasiswanya, Agar tidak ada salah pilih dan dipaksakan karena kurangnya gambaran lingkungan perusahaan yang akan dijalani peserta magang, Serta pembekalan yang harus dipersiapkan ketika memulai masuk didunia kerja sehingga peserta magang mempunyai gambaran yang harus dipersiapkan nantinya.

Bagi QHOMEMART

Pihak QHOMEMART seharusnya memberikan orientasi dengan waktu yang cukup agar peserta magang dapat memahami betul lingkungan kerja yang akan dihadapi, Selain itu penjelasan kepala divisi sangat diperlukan sebelum memulai kegiatan magang, Hal tersebut bertujuan prosedur yang dijalankan agar terlaksana sesuai dengan yang diharapkan peserta magang.

Refleksi Diri

Alhamdulillah selama kurang lebih tiga bulan lamanya penulis mendapatkan banyak sekali pengalaman dan wawasan yang sangat luas yang belum pernah didapat selama masa perkuliahan. Mulai dari teori yang langsung dipraktikkan dilapangan mengubah mindset penulis karena

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diberikan permasalahan secara kompleks sehingga mendapat solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Hal positif yang didapat selama kegiatan magang diperusahaan melatih penulis untuk berfikir kritis dan disiplin sehingga dapat membuat bekal untuk memasuki dunia kerja kelak, serta pentingnya dalam ketelitian dikarenakan tugas yang diberikan berupa item dengan jumlah sangat banyak sehingga dibutuhkan kecermatan dan penulis bersyukur karena oleh itu melatih kesabaran.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2021). Retrieved from <https://www.gramedia.com/literasi/struktur-organisasi/>.
- Alma, B. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Jakarta.
- Aloysius Bagas Pradipta Irianto S.Kom., M. (2017). *Power Point Pengantar Teknologi Informasi*.
- Armstrong, K. (2016). *Marketing An Introductio, Edisi 13*. USA.
- Danu, W. P. (2007). *Teori Dasar Sistem Informasi. Manajemen (SIM)*.
bangdanu.files.wordpress.com/2008/08/sim.pdf.
- Gilbert, D. (2003). *Retail Marketing Management*. New Jersey.
- Guntur, D. E. (2010). *Transformasi Manajemen Pemasaran+Membangun*. Jakarta: Citra Negara. Sagung Seto.
- Jogiyanto, H. (2005). *Sistem Teknologi Informasi: Pendekatan Terintegrasi: Konsep Dasar,. Teknologi, Aplikasi, Pengembangan dan. Pengelolaan*. Yogyakarta.
- Kotler, A. (2016). *Principles of Marketing Sixteenth Edition Global Edition*. England.
- O'Brien, J. A. (2010). *Introduction to Information System. , 15 th Ed, McGraw-Hill/Irwin*. New York.
- Robbins, S. P. (2008). *Perilaku Organisasi (alih bahasa Drs. Benjamin. Molan), Edisi Bahasa Indonesia*. Klaten: PT Intan Sejati.
- Soegito. (2017). *Sistem Informasi Manajemen .*
- Sutabri, T. (2014). *Pengantar Teknologi Informasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Thoha, M. (2014). *Perilaku organisasi : konsep dasar dan aplikasinya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Triwahyuni, A. K. (2013). *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Van Hau, T. d. (2010). *Change Management Strategies for the. Successful Implementation of Enterprise Resource Planning Systems*. Hanoi.