

**LAPORAN TUGAS AKHIR MAGANG KERJA
PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)**

RINGKASAN MAGANG



Disusun Oleh:

Muhammad Ariiq Hidayatullah

211930889

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
DESEMBER 2022**

**LAPORAN TUGAS AKHIR MAGANG KERJA
PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)**

RINGKASAN MAGANG

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana



Disusun Oleh:

Muhammad Ariiq Hidayatullah

211930889

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
DESEMBER 2022**

TUGAS AKHIR

LAPORAN TUGAS AKHIR MAGANG KERJA PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)

Dipersiapkan dan disusun oleh:

MUHAMMAD ARIIQ HIDAYATULLAH

Nomor Induk Mahasiswa: 211930889

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 26 Desember 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Heni Kusumawati, S.E., M.Si.

Penguji



Tri Hendro Sigit Prakoso, S.E., M.B.A.

Yogyakarta, 26 Desember 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



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

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This report is made based on internships carried out by the author at PT QHome Sukses Abadi for a period of approximately 3 months starting from 22 August 2022 to 20 November 2022. Interns gain a lot of experience, opportunities, lessons, and knowledge that were not previously obtained during the lecture period, one of which is the practice of running a Management Information System used by companies in carrying out internship activities. The work carried out during the internship provides benefits for interns, where interns are given the opportunity to hone and learn skills that are useful for the future when entering the world of work. One of them is in the purchasing division where interns are placed, interns have the opportunity to create product price lists on Microsoft Excel, process bills to customers, analyze product purchases, and apply an ERP system to enter product names, product codes, product images, and product quantities in the QHomePro system used by PT QHome Sukses Abadi.

Keywords: *PT QHome Sukses Abadi, SIM, ERP*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan ini dibuat berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis pada PT QHome Sukses Abadi selama kurun waktu kurang lebih 3 bulan lamanya terhitung sejak tanggal 22 Agustus 2022 hingga 20 November 2022. Peserta magang memperoleh banyak pengalaman, kesempatan, pelajaran, dan ilmu yang sebelumnya tidak diperoleh ketika masa perkuliahan, salah satunya merupakan praktik menjalankan Sistem Informasi Manajemen yang digunakan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan magang. Pekerjaan yang dilakukan selama kegiatan magang berlangsung memberikan manfaat bagi peserta magang, dimana peserta magang diberikan kesempatan untuk mengasah dan mempelajari skill yang berguna untuk masa yang akan datang ketika akan memasuki dunia kerja. Salah satunya di divisi purchasing tempat peserta magang ditempatkan, peserta magang memiliki kesempatan untuk membuat daftar harga produk pada Microsoft excel, memproses tagihan kepada customer, analisis untuk pembelian produk, dan mengaplikasikan sistem ERP untuk memasukkan nama produk, kode produk, gambar produk, dan jumlah produk pada sistem QHomePro yang digunakan oleh PT QHome Sukses Abadi.

Kata Kunci: PT QHome Sukses Abadi, SIM, ERP

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan salah satu faktor pendukung yang memiliki peran penting dalam dunia pekerjaan. Di Indonesia sendiri, pendidikan sering kali dijadikan sebagai bahan tolak ukur kualitas sumber daya masing-masing individu dalam dunia kerja. Dalam perjalanan menempuh pendidikan, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh masing-masing mahasiswa terutama dalam ruang lingkup perkuliahan atau perguruan tinggi. Pada perguruan tinggi, tugas akhir merupakan salah satu syarat yang digunakan untuk menilai kemampuan mahasiswa selama menempuh masa studi, baik secara teori maupun praktik. Dalam hal ini kegiatan tugas akhir terbagi menjadi beberapa pilihan, salah satunya merupakan kegiatan magang.

Kegiatan magang merupakan salah satu cara yang digunakan mahasiswa untuk mengasah kemampuan dan mempraktikkan teori yang sudah dipelajari selama menjalankan pendidikan dijenjang perguruan tinggi dimana hal ini akan berdampak baik bagi perkembangan individu pada mahasiswa. Selain mempersiapkan diri untuk terjun kedalam dunia kerja, mahasiswa juga dapat mengembangkan skill yang dimilikinya maupun skill yang sebelumnya belum pernah dipelajari pada masa perkuliahan. Menurut Suyanto et al (2019), kegiatan magang merupakan salah satu cara untuk menghasilkan mahasiswa yang berkualitas, memiliki kemampuan dan pengetahuan yang sama besar sehingga ketika mahasiswa sudah menyelesaikan masa studinya, mahasiswa sudah siap untuk terjun dalam dunia kerja.

Pada STIE YKPN Yogyakarta, magang merupakan salah satu syarat kelulusan dimana magang dijadikan sebagai tugas akhir bagi mahasiswa untuk menyelesaikan masa perkuliahannya. Pelaksanaan kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis bertempat pada PT. QHome Sukses Abadi. PT. QHome Sukses Abadi merupakan sebuah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan retail bahan bangunan dan memiliki brand yaitu Qhomemart. Qhomemart memiliki fasilitas yang disediakan oleh pihak perusahaan diantaranya yaitu delivery dan service. Pemilihan PT QHome Sukses Abadi (Qhomemart) sebagai tempat dilaksanakannya kegiatan magang oleh penulis didasari oleh rasa ingin mempelajari bagaimana sistem bekerja pada perusahaan retail terbesar di Yogyakarta yang menggunakan Sistem Informasi Manajemen pada setiap prosesnya sehingga nantinya pengalaman yang didapat akan berguna ketika memasuki dunia kerja di era digitalisasi saat ini.

Tujuan Magang

Tujuan melaksanakan kegiatan magang di PT. QHome Sukses Abadi:

1. Memenuhi syarat untuk menyelesaikan masa studi di STIE YKPN Yogyakarta.
2. Mengimplementasikan teori yang telah dipelajari selama masa studi di STIE YKPN Yogyakarta.
3. Mencari pengalaman sebagai landasan awal untuk memasuki dunia kerja.
4. Mempelajari alur proses serta sistem yang digunakan oleh perusahaan retail.

Manfaat Magang

Manfaat melaksanakan kegiatan magang bagi mahasiswa, manfaat bagi PT. QHome Sukses Abadi, dan STIE YKPN, diantaranya:

Manfaat bagi Mahasiswa

1. Menambah pengetahuan dan wawasan terkait sistem kerja pada perusahaan retail.
2. Mengasah kemampuan dan keterampilan dasar yang sudah dimiliki selama masa studi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Mempraktikkan teori yang telah dipelajari selama masa studi di STIE YKPN Yogyakarta.
4. Mencari pengalaman untuk mempersiapkan diri ketika memasuki dunia kerja.

Manfaat bagi PT QHome Sukses Abadi

1. Dapat menjadikan mahasiswa STIE YKPN Yogyakarta sebagai salah satu referensi calon pegawai yang nantinya akan dibutuhkan ketika PT QHome Sukses Abadi akan membuka lowongan pekerjaan.
2. Memperoleh bantuan tenaga kerja tambahan selama masa magang berlangsung di PT QHome Sukses Abadi (Purchasing).

Manfaat bagi STIE YKPN Yogyakarta

1. Mendapatkan relasi untuk menyediakan tempat magang bagi para mahasiswa STIE YKPN Yogyakarta.
2. Menilai kemampuan yang dimiliki oleh mahasiswa sebagai hasil akhir dari perkuliahan yang telah dijalani.
3. Kegiatan magang dapat menjadi point plus sehingga kualitas lulusan STIE YKPN Yogyakarta dianggap sudah mampu untuk memasuki dunia kerja.

Profil Perusahaan

PT QHome Sukses Abadi adalah sebuah perusahaan retail yang bergerak dibidang penjualan kebutuhan bangunan dan rumah tangga. PT QHome Sukses Abadi pada awalnya bernama PT Bangunan Jaya Mandiri yang kemudian pada Maret 2022 resmi berganti nama menjadi PT QHome Sukses Abadi. Perusahaan ini mengelola sebuah pusat perbelanjaan grosir yang juga merupakan toko terbesar dan terlengkap di Yogyakarta yang bernama Qhomemart. Pada operasionalnya, Qhomemart menjual berbagai macam

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kebutuhan rumah yang diperlukan oleh setiap orang mulai dari keperluan untuk pembangunan atau renovasi rumah sampai dengan perlengkapan rumah atau furniture. Konsep berbelanja yang dimiliki oleh Qhomemart yaitu konsep one stop shopping yang merupakan sebuah konsep dimana pelanggan dapat membeli seluruh produk keperluan rumah yang diperlukan dalam satu tempat seperti keramik, semen, granit hingga furniture.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menjadi perusahaan retail bahan bangunan terbesar, memiliki komoditi paling lengkap, dengan sistem bisnis yang sehat serta menciptakan budaya positif di Indonesia.

Misi:

1. Mengutamakan customer dengan memberikan pelayanan terbaik (Total Solution)
2. Mengelola SDM agar menjadi individu yang profesional dalam bekerja dan melayani customer dengan sepenuh hati (One Step Ahead)
3. Mengelola sistem bisnis yang modern dan bersinergi dengan teknologi (One Way Solution)
4. Menjadi pribadi yang memiliki rasa syukur dan mengamalkan nilai-nilai positif (Being Positive Magnet)
5. Menjadi individu yang berguna, bermanfaat, serta berkah bagi rekan kerja, masyarakat, dan orang banyak (Being Influence)

Budaya Kerja Perusahaan

Budaya yang diterapkan oleh PT. QHome Sukses Abadi untuk seluruh karyawan dengan sebutan slogan “I’M SMART PEOPLE”, dimana kata “IM SMART” memiliki arti penting sebagai berikut:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. **Integrity (Integritas)**, merupakan suatu hal yang memiliki kaitan dengan sikap, perilaku, serta nilai dalam kehidupan. Dalam hal ini, karyawan dituntut untuk memiliki sifat tegas dan berpegang teguh pada prinsip serta peraturan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
2. **Measurable (Terukur/Kompeten)**, merupakan sifat atau kepribadian yang harus dibangun dengan tujuan agar menjadi pribadi yang terukur, teratur, dan dapat memfokuskan diri pada suatu tujuan sehingga dapat memperoleh hasil akhir yang memuaskan dan memiliki ambisi agar terus berkembang dengan menunjukkan kebanggaan dan potensi diri.
3. **Smile (Ramah/Berdaya Cipta)**, merupakan sebuah sikap yang mencerminkan sifat ramah tamah yang menjadikan pekerjaan terasa menyenangkan sehingga dapat menciptakan ruang kerja yang terasa hangat dan nyaman bagi rekan kerja dan customer.
4. **Manageable (Teratur)**, merupakan sifat yang memiliki tujuan dan acuan yang pasti dalam menjalani hari-hari, menjadi pribadi yang memiliki rutinitas yang terstruktur sehingga dapat menghasilkan hasil akhir pekerjaan yang rapih dan mudah dipahami.
5. **Attitude (Sikap)**, merupakan tindakan yang dilakukan terhadap sesama rekan kerja maupun terhadap customer, dimana karyawan diharuskan memiliki rasa simpati dan empati serta sopan santun yang wajib diamalkan kepada seluruh rekan kerja, meningkatkan kepedulian terhadap sesama terbukti mampu menciptakan ruang kerja yang saling tolong menolong dan menjadikan pekerjaan terasa lebih mudah.
6. **Reliable (Handal/Unggul)**, merupakan sebuah sifat dan sikap yang mencerminkan pribadi yang memiliki semangat dan tanggung jawab terhadap pekerjaan serta

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menjadi pribadi yang selalu berkompeten dan mau belajar hal baru demi meningkatkan kualitas diri demi mencapai tujuan perusahaan.

7. **Team Work (Kerjasama Tim)**, merupakan sebuah skill yang harus dimiliki oleh setiap individu dimana sikap ini diharuskan demi tercapainya tujuan bersama. Kerjasama dilakukan sebagai salah satu opsi untuk meringankan beban kerja dan saling membantu antar sesama rekan kerja yang mana hal tersebut dapat membuat pekerjaan menjadi fleksibel dan cepat terselesaikan.

Aktivitas Magang

Menginput Gambar Produk dan Kode Produk ke Sistem QHome Pro

Kegiatan ini dilakukan untuk menyusun database produk perusahaan dimana nantinya nama, gambar, dan kode produk akan secara otomatis terekam oleh sistem yang selanjutnya data tersebut akan digunakan ketika transaksi dilakukan. Dalam aktivitas ini, penginputan nama, gambar, dan kode produk dilakukan dengan tujuan untuk memudahkan transaksi pemesanan pembelian sehingga hal ini dapat meminimalisir resiko kesalahan pembelian jenis barang. Selanjutnya penginputan kode produk yang dilakukan pada kegiatan magang ini dimaksudkan agar dapat memudahkan pencarian nama dan jenis produk agar tidak terjadi risiko barang tertukar karena terdapatnya beberapa produk sejenis namun beda type.

Analisis Produk untuk Pembelian Barang

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat perputaran pada masing-masing produk dimana hasil analisis ini akan digunakan sebagai bahan acuan dalam menyusun PO (purchase order), kegiatan ini merupakan salah satu hal yang penting dalam mengatur dan mengontrol stok pada toko, selain itu kegiatan ini juga merupakan salah satu cara untuk meminimalisir terjadinya barang habis terutama barang dengan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perputaran yang cepat atau mudah terjual (best seller) yang nantinya akan berdampak pada menurunnya kepuasan konsumen ketika hendak mencari barang yang dibutuhkan namun barang tidak tersedia.

Finalisasi Pengecekan Promo yang akan dikeluarkan

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk melakukan pengecekan ulang terhadap barang yang akan dikeluarkan untuk promosi, pada kegiatan ini peserta magang akan diberikan dokumen yang berupa list nama-nama barang yang akan dipromosikan serta POP yang sebelumnya telah dibuat oleh supervisor dan kemudian dicetak oleh tim promo in store. Tugas yang harus dilakukan yaitu menyocokkan list nama barang dengan POP yang diterbitkan dimana ketika seluruh dokumen yang diberikan telah sesuai maka POP tersebut wajib dicap atau stempel dengan tujuan untuk menunjukkan bahwa POP telah sesuai dengan dokumen dan promosi dapat diterbitkan. Kegiatan ini dilakukan setiap minggu ataupun setiap bulan bergantung dengan waktu promosi dilakukan.

Menginput Daftar Harga Produk ke Microsoft Excel

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk menilai produk mana yang nantinya akan dijadikan barang promosi. Hal pertama yang dilakukan oleh peserta magang yaitu menerima dokumen excel yang sudah berisi tanggal barang masuk terakhir dan umur produk yang selanjutnya berisi kolom harga produk, nama produk, kode produk, serta harga produk modal baru dan harga produk modal lama yang nantinya akan diisi oleh peserta magang. Setelah seluruh kolom terisi mulai dari harga produk, nama produk, kode produk, serta harga produk modal baru dan harga produk modal lama, data tersebut akan digunakan oleh tim promo in store untuk dibuatkan POP untuk promo selanjutnya dan produk apa saja yang nantinya akan dikeluarkan sebagai barang promosi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Memproses Dokumen untuk dikirim ke Supplier

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengirimkan tagihan claim cashback, tagihan discount sell out, dan tagihan discount sell in, serta klaim gaji sales kepada supplier untuk dibayarkan kepada PT QHome Sukses Abadi. Tugas peserta magang pada bagian ini adalah untuk menginput jumlah tagihan, nomor tagihan, nomor faktur pajak, dan jenis dokumen apa yang dikirimkan. Setelah dokumen telah selesai diisi, maka selanjutnya adalah proses mencetak dokumen tersebut dengan menambahkan kop surat PT QHome Sukses Abadi yang selanjutnya dokumen tersebut akan dikirimkan kepada masing-masing supplier melalui ekspedisi.

Checking Store

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk melakukan pengawasan terkait store, dimana biasanya pengecekan dilakukan untuk mengawasi apakah promo yang berlangsung sudah sesuai dengan promo yang sebelumnya sudah dibuat, hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko kesalahan menampilkan produk promo di store yang pada umumnya sering terjadi akibat kurangnya komunikasi antara pihak sales dengan purchasing. Selain itu, pengecekan terhadap store dilakukan dengan tujuan untuk mengontrol persediaan yang ada di store, apakah jumlahnya sudah sesuai dengan yang tertera pada sistem dan gudang.

Pembuatan Tanda Terima ke Divisi Lain (Finance)

Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan rekapan klaim gaji sales konsultan, tagihan discount sell out, tagihan discount sell in, dan join promosi Qhomemart kepada divisi finance. Pada kegiatan ini, tugas peserta magang adalah menginput klaim gaji sales konsultan, tagihan discount sell out, tagihan discount sell in, dan join promosi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Qhomemart pada format excel yang sudah diberikan oleh supervisor, selanjutnya dokumen tersebut diberikan kepada divisi finance untuk diproses ke tahap selanjutnya.

Edit Nama dari PT Bondall Kumala Jaya menjadi CV Bondall Indonesia didalam Sistem QHome Pro

Tugas ini dilakukan dengan tujuan untuk merubah nama PT Bondall Kumala Jaya menjadi CV Bondall Indonesia pada Sistem QHome Pro, perubahan nama tersebut dilakukan agar bagian purchasing tidak salah dalam melakukan pembelian, hal ini disebabkan karena pada awalnya PT Bondall Kumala Jaya menjual beberapa produk yang berupa cat, waterproof, dan moulding (lisplang). Namun pada akhirnya CV Bondall Indonesia memutuskan untuk memisahkan diri dari PT Bondall Kumala Jaya yang berujung pada perubahan produk yang dijual oleh PT Bondall Kumala Jaya yang berakhir hanya menjual produk cat dan waterproof dan CV Bondall Indonesia yang akhirnya hanya menjual moulding (lisplang) yang merknya namanya Bondjin. Berdasarkan pada hal tersebut maka nama PT Bondall Kumala Jaya dan CV Bondall Indonesia harus dirubah pada Sistem QHome Pro agar divisi purchasing tidak salah dalam melakukan pembelian untuk jenis produk tertentu.

LANDASAN TEORI

Sistem Komunikasi

Menurut Sakti dan Putri (2007), sistem merupakan sebuah kumpulan elemen-elemen yang menghasilkan sebuah interaksi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam hal ini, pada umumnya sistem digunakan sebagai dasar pengalmbilan keputusan dimana dalam praktiknya, pengambilan keputusan tidak lepas dari komunikasi. Menurut Rizky (2019), komunikasi dapat diartikan sebagai sebuah cara untuk bertukar pikiran, percakapan, dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

hubungan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih. Secara lebih jelas, komunikasi merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan baik secara lisan maupun tulisan yang dilakukan dengan tujuan untuk menyampaikan suatu hal agar dapat dipahami dan dimengerti oleh orang lain. Sedangkan sistem komunikasi menurut Sakti dan Putri (2007), merupakan sebuah sistem yang berisi sebuah proses atas penyampaian sebuah maksud dan tujuan yang berhubungan antara individu satu dan lainnya yang nantinya akan membentuk satu kesatuan. Sistem komunikasi digunakan sebagai salah satu cara agar pesan yang dituju dapat tersampaikan dengan jelas maksud dan tujuannya melalui pengungkapan dan penyampaian yang benar antara satu individu dan yang lainnya.

Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen menurut Wijoyo (2021), merupakan sebuah sistem yang dirancang untuk kegiatan perencanaan dan pengendalian internal pada sebuah perusahaan, dimana dalam setiap prosesnya sistem informasi manajemen memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan terutama pada sumber daya manusia yang dimilikinya. Selain itu, sistem informasi manajemen juga mencakup pemanfaatan data atau dokumen yang dimiliki oleh perusahaan, teknologi yang digunakan oleh perusahaan serta prosedur standar yang dimiliki dan diatur oleh perusahaan. Tujuan diterapkannya sistem informasi manajemen oleh perusahaan yaitu sebagai konsep untuk mencari solusi atas segala permasalahan bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, selain itu sistem informasi ini diterapkan sebagai salah satu cara untuk mengendalikan kegiatan dan kepentingan internal perusahaan.

Aplikasi Komputer

Menurut Harmayani et al (2021), secara umum aplikasi komputer merupakan sebuah perangkat lunak yang terdapat pada komputer, dimana komputer merupakan sebuah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perangkat elektronik yang digunakan sebagai alat untuk mengolah data sesuai dengan perumusan yang dijalankan pada komputer tersebut, sedangkan aplikasi pada komputer merupakan sebuah sistem yang dijalankan pada perangkat komputer yang dibangun dengan kode program tertentu sehingga menjadi sebuah aplikasi atau sistem yang selanjutnya dapat digunakan pada komputer untuk keperluan pengolahan data yang digunakan oleh para pelaku bisnis. Sebagai contoh, terdapat beberapa aplikasi komputer yang secara umum paling banyak digunakan oleh perusahaan yaitu aplikasi pengolah kata (Microsoft Word) dan aplikasi lembar kerja (Microsoft Excel, spreadsheet).

Enterprise Resource Planning

ERP atau *Enterprise Resource Planning* merupakan sebuah sistem perencanaan sumber daya perusahaan dimana sistem yang digunakan berbasis teknologi informasi yang dapat memudahkan perusahaan dalam mengelola perusahaan serta memudahkan untuk pengambilan keputusan demi peningkatan kinerja perusahaan. Menurut Prabowo et al (2022), Enterprise Resource Planning merupakan sebuah teknik dan konsep yang mengintegrasikan penerapan sebuah proses bisnis yang dianggap paling efektif dan efisien bagi perusahaan dengan menggunakan dasar sistem informasi manajemen. Sistem yang digunakan dalam Enterprise Resource Planning pada dasarnya mencakup secara keseluruhan terkait operasional sebuah perusahaan, mulai dari proses pengorganisasian persediaan, penjualan, pembelian, gudang, serta financial.

Supply Chain Management

Menurut Stadler (2008), Supply Chain Management merupakan sebuah teori yang menyatakan bahwa supply chain merupakan sebuah rantai atau jaringan yang dimiliki suatu organisasi yang secara langsung terlibat dan memiliki keterkaitan atas terjadinya berbagai proses dan aktivitas yang dapat menghasilkan sebuah nilai dalam produk barang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

maupun jasa yang nantinya akan disalurkan kepada pelanggan terakhir. Secara luas, supply chain juga dapat diartikan sebagai suatu bidang yang memiliki hubungan yang terdiri antara dua orang atau lebih yang memiliki keterikatan terkait sebuah materi, informasi, dan keuangan. Organisasi yang memiliki hubungan dengan supply chain antara lain merupakan perusahaan yang memproduksi barang jadi, penyedia layanan logistik dan bahkan pelanggan itu sendiri. Dapat disimpulkan bahwa supply chain juga memiliki tanggung jawab atas segala produk barang maupun jasa agar dapat diterima dengan baik oleh pelanggan terakhir atau end user.

ANALISIS PERMASALAHAN

Permasalahan GAP Komunikasi

Selama kegiatan magang berlangsung, peserta magang beberapa kali mengalami kendala yang disebabkan oleh kurangnya komunikasi dan minimnya informasi antar divisi dibagian purchasing, dimana pada umumnya hal ini mengakibatkan terjadinya pekerjaan yang tidak sesuai dengan flowchart yang sudah ditentukan. Permasalahan yang umumnya terjadi pada peserta magang divisi purchasing yaitu, pada kegiatan finalisasi pengecekan promo. POP yang diberikan oleh tim promo in store tidak sesuai dengan flowchart dokumen yang sudah ditentukan oleh SPV, hal ini berdampak pada kesulitan yang dihadapi oleh peserta magang saat menyusun POP sesuai dengan ketentuan dokumen yang berlaku.

Permasalahan Sarana Sistem Informasi

Permasalahan ini pada awalnya muncul karena adanya virus yang menyerang CPU komputer yang digunakan oleh peserta magang di PT QHome Sukses Abadi yang menyebabkan sering terjadinya forced close pada aplikasi-aplikasi tertentu dan terjadinya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pemadaman perangkat komputer secara tiba-tiba yang disebabkan oleh adanya virus pada CPU tersebut. Terjadinya pemadaman secara paksa oleh perangkat komputer itu sendiri mengakibatkan terhambatnya pekerjaan yang dilakukan oleh peserta magang, dimana ada beberapa aplikasi yang tidak memiliki fitur autosave yang dapat menyebabkan hilangnya pekerjaan terakhir yang dilakukan oleh peserta magang. Hal ini tentu menghambat kegiatan yang dilakukan dan menyebabkan terbuangnya waktu, dimana peserta magang harus mengulang pekerjaannya dari awal.

PEMBAHASAN MASALAH

Pembahasan Permasalahan GAP Komunikasi

Permasalahan yang terjadi akibat kurangnya komunikasi antar tim purchasing dan minimnya informasi yang diperoleh peserta magang menyebabkan pekerjaan tidak sesuai dengan ketentuan dokumen yang berlaku, dimana permasalahan yang terjadi yaitu saat menyusun POP. Permasalahan tersebut menyangkut pekerjaan yang dilakukan oleh peserta magang terutama yang ditempatkan pada divisi purchasing. Berdasarkan permasalahan yang terjadi antara SPV dan tim promo in store, solusi yang seharusnya dilakukan SPV dengan tim promo in store yaitu dengan meningkatkan komunikasi sehingga POP yang akan diserahkan oleh tim promo in store kepada peserta magang tidak tercampur dengan POP dan dokumen lainnya. Kemudian peserta magang melakukan finalisasi pengecekan promo POP dan dilanjutkan pengecekan final oleh sales yang mana pada akhirnya POP tersebut dipasang di store.

Permasalahan tersebut dapat dikaitkan dengan teori sistem komunikasi, dimana masing-masing tim dalam divisi purchasing harus menjalin komunikasi dengan baik. Selain itu, pemecahan masalah yang dilakukan seharusnya melibatkan SPV dan tim

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

promo in store agar akar permasalahan yang terjadi dapat di diskusikan solusinya sehingga pada waktu yang akan datang permasalahan tersebut tidak terjadi berulang kali.

Pembahasan Permasalahan Sarana Sistem Informasi

Permasalahan yang terjadi pada perangkat komputer yang digunakan pada dasarnya disebabkan oleh virus yang menyerang perangkat CPU yang dimiliki oleh PT QHome Sukses Abadi, dimana virus yang biasanya menyerang perangkat elektronik dapat memaksa processor untuk bekerja diluar kapasitas yang dimiliki oleh perangkat itu sendiri. Berdasarkan permasalahan yang timbul tersebut, solusi yang seharusnya dilakukan oleh pihak IT PT QHome Sukses Abadi yaitu salah satunya dengan cara memasang anti virus berbayar pada perangkat komputer untuk menghindari virus yang dapat merusak komponen komputer tersebut. Selain itu, jika anti virus yang digunakan pada perangkat komputer sudah tidak memiliki efek yang signifikan maka cara lain yang dapat dilakukan yaitu dengan mengganti CPU yang baru.

Permasalahan tersebut dapat dikaitkan dengan teori aplikasi komputer dan sistem informasi manajemen, dimana permasalahan virus yang terjadi merupakan hal yang sudah umum terjadi dan menyerang perangkat komputer, hal tersebut seharusnya sudah diantisipasi oleh pihak IT perusahaan, dimana pihak IT perusahaan sudah seharusnya memasang anti virus yang berbayar untuk melindungi perangkat komputer yang dimiliki oleh perusahaan. Selain itu, rencana lain yang harus dilakukan perusahaan jika sistem jaringan komputer terkena virus yaitu dengan mengganti perangkat komputer yang baru.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KESIMPULAN

Magang merupakan salah satu syarat penyelesaian masa perkuliahan yang cukup banyak dilakukan oleh mahasiswa, hal ini dikarenakan pengalaman yang nantinya diperoleh ketika menjalani masa magang bisa bermanfaat ketika mahasiswa sudah memasuki dunia kerja. Penulis melakukan kegiatan magang di PT QHome Sukses Abadi yang bertempat di Jalan Janti No.96 Banguntapan, Yogyakarta. Kegiatan magang yang dilakukan selama kurang lebih 3 bulan terhitung dari 22 Agustus 2022 sampai dengan 20 November 2022 menghasilkan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat bagi peserta magang. Selain itu, terdapat juga kesimpulan yang diperoleh selama kegiatan magang, yaitu:

1. PT QHome Sukses Abadi merupakan perusahaan retail bahan bangunan yang mempunyai store bernama Qhomemart. Qhomemart sendiri memiliki konsep belanja yang dinamakan one stop shopping.
2. Meningkatkan komunikasi dan penyampain informasi untuk semua karyawan khususnya di divisi purchasing agar tidak terjadi kesalahan yang berulang saat melakukan pekerjaan sehingga tidak menyulitkan mahasiswa atau peserta magang maupun sales yang akan melakukan tahap proses finalisasi pemasangan promo di store.
3. Menggunakan anti virus yang berbayar untuk keamanan sistem pada PT QHome Sukses Abadi agar tidak ada kendala saat melakukan pekerjaan sehingga pekerjaan selesai tepat waktu. Selain itu, perusahaan harus memiliki rencana lain, dimana perusahaan sudah harus siap mengeluarkan biaya untuk pergantian perangkat komputer yang baru baik untuk hardware maupun software.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Suyanto, F., Rahmi, E., & Tasman, A. (2019). Pengaruh Minat Kerja Dan Pengalaman Magang Terhadap Kesiapan Kerja Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. *Jurnal Ecogen*, 2(2), 187-196.
- Gohae, A. S. (2020). Pengalaman Magang, Minat Kerja Dan Pengaruhnya Terhadap Kesiapan Kerja Mahasiswa Akuntansi. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 1954-1964.
- Sakti, P. P. T. A. D., & PUTRI, R. J. (2007). *Sistem informasi manajemen*.
- Rizky, A. (2019). *Komunikasi antar Umat Beragama dalam perspektif Teori Agil Talcott Parsons di Sidoarjo (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya)*.
- Wijoyo, H. (2021). *Sistem Informasi Manajemen*. Insan Cendekia Mandiri.
- Harmayani, H., Apdilah, D., Mapilindo, M., Oktopanda, O., & Hutahaeen, J. (2021). *Aplikasi Komputer*. Yayasan Kita Menulis.
- Prabowo, A., Haryono, H. Y., & Soediantono, D. (2022). Peran Enterprise Resource Planning Systems (ERP) Terhadap Kinerja Perusahaan: Studi Empiris Pada Industri Pertahanan. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 3(4), 61-68.
- Kurniawati, E. P., & Permadi, F. R. E. (2016). Penerapan Enterprise Resource Planning System pada PT Garuda Indonesia (Persero). *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 9(2), 88-108.
- Stadtler, H. (2008). Supply chain management—an overview. *Supply chain management and advanced planning*, 9-36.