

**LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN MAGANG
DIVISI 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:
Aulia Destya Pramesti
2120 31432**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2023**

TUGAS AKHIR

LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN MAGANG DIVISI PURCHASING PADA PT QHOME SUKSES ABADI YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

AULIA DESTYA PRAMESTI

Nomor Induk Mahasiswa: 212031432

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 16 November 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Olivia Barcelona Nasution, SE., M.Sc.

Penguji

Heni Kusumawati, SE., M.Si.

Yogyakarta, 16 November 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



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

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Perusahaan industri ritel, khususnya yang bergerak dalam bahan bangunan dan *furniture*, memainkan peran penting dalam perekonomian di Indonesia. Penulis memilih PT Qhome Sukses Abadi (Qhomemart) Yogyakarta sebagai tempat magang mereka karena perusahaan ini sangat terkenal di Yogyakarta yang menjual berbagai bahan bangunan dan *furniture* kebutuhan rumah tangga yang lengkap. Tujuan dari laporan magang ini adalah untuk mempelajari penerapan teori dan melatih keterampilan yang diperoleh selama perkuliahan program studi Manajemen di PT Qhome Sukses Abadi. Laporan ini juga ditulis sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana. Pelaksanaan magang berlangsung selama 3 bulan dan terhitung sejak 1 Juli 2023 hingga 30 September 2023.

Penulis mendapatkan kesempatan untuk ditempatkan di Divisi *Purchasing* sub divisi *internal* yang memiliki *jobdesc* yaitu membuat tanda terima, melakukan klaim perhitungan *support sell out* dari *supplier*, mendesain POP, serta melakukan rekap pembelian internal. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi dan uraian penyelesaian kendala di dalam laporan ini. Dengan demikian, penulis mendapat manfaat dari pekerjaan yang dilakukan selama magang, karena memiliki kesempatan untuk memperoleh keterampilan yang berguna untuk digunakan di dunia kerja di masa depan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Era globalisasi saat ini mendorong setiap negara untuk bersaing dengan negara lain, khususnya di bidang perekonomian global dan Indonesia. Diperlukan sumber daya manusia yang memadai, khususnya bagi para *fresh graduate* harus memiliki kemampuan dan pengalaman yang mampu bersaing. Salah satu pengalaman yang bisa didapatkan oleh mahasiswa selama menempuh kuliah ialah dengan mengikuti kegiatan magang atau kerja praktik. Salah satu jenis kuliah yang dikenal sebagai praktik kerja lapangan adalah ketika siswa melakukan pekerjaan nyata di tempat kerja dan menggunakan pengetahuan yang diajarkan di bangku kuliah secara langsung. Selain itu, tugas akhir magang ini berupaya mempersiapkan mahasiswa untuk terbiasa dengan keadaan di lingkungan kerja (Minarti dan Usaman 2009).

Kegiatan magang merupakan salah satu pilihan tugas akhir yang bisa diambil mahasiswa di STIE YKPN pada semester akhir jika telah memenuhi syarat dengan melakukan praktik kerja agar teori mata kuliah yang dipelajari di perguruan tinggi dapat diterapkan dengan baik. Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta maka penulis selaku pelaksana, mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktik magang di PT Qhome Sukses Abadi dan mendapatkan posisi tugas pada Departemen *Purchasing* sebagai tempat mendapatkan pengalaman kerja dengan ruang lingkup bagian internal. Dengan melaksanakan magang maka penulis memiliki bekal yang diperlukan untuk menjadi sumber daya manusia yang handal dan mampu bersaing.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Purchasing merupakan pekerjaan dengan posisi dalam bisnis yang memiliki tanggung jawab membeli barang dari pihak ketiga atau dari sumber luar agar bisnis tetap berjalan efisien. Terlebih lagi Qhomemart ialah industri ritel yang menjual ratusan produk sehingga diperlukan staff yang handal untuk kelancaran perusahaan. Siklus *purchasing* di PT Qhome Sukses Abadi mulai dari input pembelian hingga pengiriman pembayaran dengan menggunakan *website* yang berbasis ERP hingga melakukan penyelesaian, sampai pengajuan pembayaran menggunakan sistem ERP hingga melakukan penyelesaian.

Tujuan Magang

Tujuan magang adalah sebagai berikut:

1. Menyelesaikan mata kuliah pilihan laporan akhir dan memenuhi persyaratan program S1 Manajemen STIE YKPN.
2. Untuk memperdalam dan memperluas pengetahuan serta pengalaman di dunia kerja tentang *purchasing* khususnya pada Qhomemart Yogyakarta yang didapatkan selama proses kegiatan magang.
3. Mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan, baik teori maupun praktik yang diperoleh selama menempuh mata kuliah umum seperti, manajemen keuangan, ERP, aplikasi komputer, komunikasi bisnis, dan manajemen operasi.
4. Meningkatkan keterampilan *soft skill* mahasiswa dalam bekerja di sebuah perusahaan, seperti bekerja sama, memecahkan masalah, dan berpikir kreatif untuk dapat berguna sebagai bekal bimbingan di tempat kerja.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PROFIL PERUSAHAAN DAN AKTIVITAS MAGANG

Profil Perusahaan

PT Qhome Sukses Abadi (Qhomemart) adalah perusahaan ritel dengan slogan "One Stop Shopping" yang menjual berbagai kebutuhan bangunan yang mengacu pada gagasan bahwa seseorang dapat membeli semua kebutuhan produk dalam satu tempat atau sekali pemberhentian. Dengan kata lain, Qhomemart merupakan sebuah pusat perbelanjaan yang menjual suatu produk secara dominan dan dilengkapi dengan produk terkait. Perusahaan ini menawarkan beraneka ragam material untuk konstruksi, termasuk semen, *sanitaryware*, genting, baja ringan, *homedecor*, bahkan peralatan elektronik. Berdiri pada tahun 2008, pasar swalayan (supermarket) bahan bangunan pertama di Yogyakarta ialah Qhomemart. Pada mulanya dikenal sebagai BJ Supermarket Bangunan yang merupakan agen cabang dari supermarket bahan bangunan utama di Tangerang.

Seiring berjalannya waktu dengan perkembangan BJ Home yang pesat, perusahaan ini mendirikan bangunan baru bertepatan di Banguntapan yang berada di Jalan Raya Janti No 96. Perusahaan melaksanakan *soft opening* di tanggal 7 Juli 2013 yang dilakukan *grand opening* pada 24 November 2013. Dengan adanya pembangunan baru ini juga terdapat perubahan nama BJ Supermarket berubah menjadi BJ Home Supermarket Bangunan. Pada akhir 2019 BJ Home Supermarket Bangunan melakukan perubahan nama dan telah resmi mengganti namanya menjadi PT Qhome Sukses Abadi atau Qhomemart sampai sekarang. Pangsa pasar yang dimiliki oleh PT Qhome Sukses Abadi berdasarkan analisis terdapat dua pangsa, yaitu bisnis untuk bisnis dan bisnis untuk konsumen. Sehingga perusahaan (badan usaha) dan perorangan (pemiliki properti) adalah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

sasaran bisnis dari Qhomemart. Selain itu, perusahaan ini berkonsentrasi pada bisnis sebagai tujuan pasar serupa dengan kontraktor, vendor perumahan, pengembang, perancang, kantor, gedung, dan lainnya yang ingin membeli bahan bangunan seperti semen, *granite*, cat tembok, *furniture*, dan lainnya.

Aktivitas Magang

Ketika melakukan perencanaan memilih tugas akhir magang yang dilakukan penulis ialah mencari informasi mengenai lokasi yang cocok untuk magang. Kegiatan magang di mulai hari Sabtu, 1 Juli 2023 dengan agenda orientasi. Pada 3 Juli 2023 sampai dengan 30 September 2023. Terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan ketika melaksanakan magang di QHOMEMART pada Divisi Purchasing, yaitu:

Pengarsipan Dokumen

Pada suatu perusahaan tentunya akan memanfaatkan teknologi informasi untuk mengelola dokumen dalam suatu arsip fisik maupun *soft file*. Salah satu proses arsip dokumen yang disimpan dalam bentuk digital biasanya dilakukan dengan melakukan pemindaian atau *scan*. *Scan* tersebut dikerjakan dengan menggunakan pemanfaatan *hardware* berupa *scanner* yang nantinya akan disimpan dalam bentuk *file* dan disimpan dalam *hardrive* komputer. Dokumen PO tersebut kemudian dicatat berdasarkan nomor PO, nama *supplier*, dan tanggal pemesanan dilakukan pencatatan dengan menggunakan sistem komputer yaitu *microsoft excel*. Untuk fisik dari dokumen *purchase order* yang sudah *discan* dan diduplikat dengan FC (*fotocopy*) tersebut akan dirapikan untuk ditempatkan dalam kabinet file berdasarkan bulan pembuatan agar divisi *purchasing* memiliki data fisik dokumen tersebut.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Membuat Tanda Terima *Invoice* untuk *Supplier*

Invoice ini merupakan surat tagihan untuk pembayaran yang akan diberikan kepada *supplier* dengan mengirimkan surat bersama dengan dokumen tanda terima yang dibuat penulis, faktur pajak, dan lampiran jika diperlukan. Adanya tanda terima ini bertujuan untuk mengfirmasi bahwa *invoice* telah dibuat oleh *purchasing* dan telah diterima oleh *supplier* karena terdapat kolom tanda tangan. Apabila *invoice* tanda-terima yang telah dibuat ini selesai lalu akan dikirimkan maka *supplier* diwajibkan membayar tagihan dalam waktu yang ditentukan Qhomemart. Setelah pembayaran oleh *supplier* dilakukan, mereka akan memberikan bukti pembayaran bersama dengan tanda-terima yang telah ditandatangani oleh pihak terkait dan dibubuhi cap perusahaan, yang kemudian dikirimkan menggunakan email yang dikirim oleh pihak *supplier*.

Melakukan Perhitungan Klaim *Support Sell Out*

Support by sell out ialah salah satu bentuk *support* dari *supplier* atas penjualan yang telah dilakukan Qhomemart (distributor) ke tangan pembeli atau *end-customer*. Salah satu bentuk *support sell out* yang sering diberikan oleh *supplier* ialah berupa diskon potongan harga dan *cashback* untuk produk tertentu. Pada kerjasama ini *supplier* akan mengirimkan MoU yang telah disepakati di awal. Pada akhir masa berlaku *support sell out* akan dilakukan pengecekan laporan penjualan bulanan dari produk *supplier* yang terkait melalui sistem Qhomepro. Perhitungan *support sell out* dilakukan dengan menginput *pricelist* serta persentase diskon yang diberikan sesuai MoU. Selanjutnya perhitungan klaim dengan mengkalikan *pricelist*, persentase diskon, dan unit produk yang terjual. Perhitungan klaim harus sesuai dengan produk-produk yang telah ditentukan di

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

MoU karena seluruh nominal tersebut akan dijumlahkan untuk diberikan ke *supplier*. Apabila *supplier* sudah melakukan pengecekan perhitungan dan nominal disepakati maka akan dibuat *draft invoice* yang nantinya akan segera diproses.

Melakukan Rekap Transfer *Sallary Sales Consultant*

Rekapitulasi adalah proses meringkas untuk menjadi laporan data sehingga dokumen lebih berguna yang berbantuan tenaga tangan atau peralatan tertentu. Rekap ini bertujuan untuk membuat keputusan yang lebih baik dan efisien. *Invoice* yang telah dibuat sebelumnya salah satunya ialah untuk klaim gaji *sales consultant*. Proses setelah melaksanakan klaim ialah memastikan *supplier* telah menerima dan melakukan *follow up supplier* terkait untuk segera melakukan pembayaran. Apabila *supplier* telah melakukan pembayaran maka akan dibuat rekap setiap bulannya. Adanya rekap *transfer* masuk ini dilakukan untuk memantau *supplier* yang belum melakukan pembayaran. Jika pembayaran dari *supplier* lunas maka akan segera diproses menjadi rekap realisasi.

Membuat Tanda Terima untuk Penyelesaian PO

Purchase Order merupakan salah satu fungsi dasar dari kegiatan bisnis di suatu perusahaan. PO yang dibuat oleh *admin internal* melalui web QHOME ASET. Kegiatan pencatatan tanda terima ini memanfaatkan teknologi informasi pengolahan data berupa *Microsoft Excel*. Tanda terima ini dilakukan untuk memberikan rekap PO yang telah selesai di proses untuk diserahkan kepada divisi aset. Pada mulanya, *purchasing* akan mendapatkan dokumen-dokumen PO dari *cost control* yang telah disetujui akan pembelian yang dilakukan. *Purchasing* membuat serah terima PO ke divisi aset untuk melakukan pengecekan proses barang masuk dan barang keluar (BM/BK) yang terjadi dalam kurun waktu

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

tertentu. Jika aset telah selesai memproses maka dokumen-dokumen tersebut akan diserahkan kembali ke *purchasing* untuk melakukan cek ulang apakah dokumen sudah lengkap kontrabon, misalnya nota asli, faktur pajak, dan bukti potong PPh jika dikenakan. Dokumen PO yang sudah lengkap ini akan dipisahkan menjadi kas besar dan kas kecil untuk dibuat tanda terima penyelesaian ke divisi *finance* dengan tujuan agar *finance* mengetahui dan mengerjakan pencatatan kas keluar pada kurun waktu tersebut agar diakui kas keluar.

Kegiatan Rekap Pembelian Internal

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya mengenai *purchase order* atau dokumen pembelian yang dilakukan oleh perusahaan ke pihak *supplier* yang dibutuhkan, contohnya ialah adanya permintaan staf dari divisi lain yang membutuhkan CPU baru untuk keperluan operasional menunjang pekerjaan maka *purchasing internal* harus segera mencari penawaran harga dari produk yang diperlukan. Dari penawaran harga yang ada ini *purchasing internal* juga harus pandai untuk bernegosiasi mendapatkan harga yang rendah. PO juga digunakan sebagai kontrak yang membentuk kesepakatan antara dua belah pihak. Setiap bulannya Qhomemart tentu memiliki pembelian yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan operasional internal. Sehingga hasil dari PO yang telah diproses tersebut hingga penyelesaian harus dibuat rekap internal.

Menginput Daftar Harga Produk

Penulis melakukan kegiatan magang ini berdasarkan kategori merek dari produk tertentu. Kegiatan ini bertujuan untuk menentukan produk mana yang masuk dalam kategori promosi dengan berpatokan pada informasi yang ada pada *website*. Pada awalnya penulis akan mendapatkan *file* dokumen *excel* dari *supervisor*. File

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

tersebut berisikan beberapa list yaitu tanggal barang masuk terakhir dan umur produk, untuk mempermudah mencari *pricelist* juga terdapat nama produk, kode produk, serta harga modal produk atau HPP. Dalam pengerjaan kegiatan ini dibutuhkan ketelitian dan kecermatan untuk tidak salah memasukan data daftar harga sesuai dengan *barcode* atau kode produknya karena biasanya data yang perlu input daftar harga cukup banyak. Apabila seluruh kolom data sudah terisi dan valid maka data akan digunakan oleh tim *promo in store* untuk pembuatan POP untuk promosi produk selanjutnya yang akan dikeluarkan sebagai produk promosi. Selain itu, input daftar harga juga bisa digunakan untuk memberikan informasi kepada *supplier* untuk perkembangan penjualan.

Mendesain POP (Point of Purchase)

Desain POP dibuat untuk sarana promosi meningkatkan minat pelanggan untuk membeli produk yang menjadi pusat perhatian karena adanya diskon atau dengan kata lain adanya POP ini berfungsi untuk memberikan informasi kepada setiap *customer* yang datang ke Qhomemart tentang adanya penawaran potongan harga. POP terdapat beberapa klasifikasi, yaitu diskon reguler setiap bulan, diskon *all item* yang dilaksanakan pada hari tertentu dan hanya dalam tempo singkat, serta *clearance sale* dengan potongan harga yang cukup besar untuk produk tertentu dengan unit yang terbatas. Dalam membuat desain tersebut dilakukan menggunakan *software* aplikasi *Corel Draw*. Desain POP ini dibuat oleh *staff purchasing* bagian PIS atau *Promo in Store* yang bekerjasama dengan masing-masing *supervisor* divisi produk untuk memberikan informasi tentang promo produk dan *marketing communication* untuk menentukan KOP serta *layout* tema yang sudah ditentukan pada tiap bulan atau pada *event* tertentu.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Checking Promo Produk

Checking promo dilakukan dengan tujuan proses pemeriksaan promosi yang dilakukan penulis untuk memeriksa POP yang sudah dicetak apakah sudah sesuai dengan sistem di *web* QHOMEPRO, biasanya *supervisor* divisi produk terlebih dahulu akan memberikan rekapan untuk item produk yang masuk dalam promo berupa barcode, nama produk, *pricelist*, dan diskon. *Checking* ini juga bertujuan untuk memastikan desain sudah tepat dengan tema yang ditentukan. Alur kegiatan *checking* POP ini biasanya *Promo in Store* menyerahkan hasil POP yang sudah dicetak kepada masing-masing *supervisor* divisi produk untuk dicek dengan tujuan ketika terjadi kesalahan penulisan dalam nama, promo, dan harga maka dapat segera direvisi sebelum POP turun ke *store* dibagikan ke *sales*. Apabila POP sudah turun dengan posisis memiliki kesalahan promo maka yang akan terkena imbas ialah seluruh staff *purchasing* atau yang sering disebut *merchandiser* (MD). POP yang sudah sesuai dengan *form list discount* tersebut akan distempel untuk menunjukkan bahwa POP sudah siap untuk dipasang di *store*.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Manajemen (SIM)

Sistem Informasi Manajemen merupakan sistem data dan informasi yang dimaksudkan untuk menentukan, mengordinasikan, mengontrol, menganalisa, dan memvisualisasikan informasi dalam suatu organisasi (Saifudin, 2022). QHomemart memanfaatkan penggunaan sistem informasi melalui pengembangan sistem *website*. Qhomemart menggunakan tiga sistem berbasis *website* yang berbeda karena masing-masing memiliki kapasitas informasi yang berbeda.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Seluruh staff divisi menggunakan *web* QHOMEPRO Di dalam *web* ini terdapat semua data yang lengkap dan dibutuhkan oleh masing-masing divisi sesuai dengan kebutuhan. Data di QHOMEPRO dapat diolah dan diakses oleh semua divisi yang saling terintegrasi, hingga pihak Direktur dan Manajer bisa memantau jalannya kegiatan bisnis. Selain itu, sistem informasi dari *web* QHOMEPRO ini memiliki sistem yang memungkinkan manajemen untuk menganalisa dan membuat keputusan guna meningkatkan profitabilitas bisnis.

Enterprise Resource Planning (ERP)

ERP merupakan sistem yang erat kaitannya dengan *back office* karena sistem tidak melibatkan pelanggan secara langsung, berbeda dengan *front office system* yang melibatkan *customer* secara langsung misalnya *e-commerce*. Sehingga ERP dapat memecah kebuntuan berbagai hambatan praktik bisnis yang umum diantara semua pengguna dalam organisasi. *Web* QHOMEPRO merupakan sistem yang dikembangkan berbasis *Enterprise Resource Planning (ERP)* yang lebih yang lebih mudah digunakan karena menggunakan modul yang sederhana. Sistem ini hanya membutuhkan modul yang berkaitan dengan berbagai aspek, seperti pembelian produk dari *supplier*, penyimpanan data produk, pengiriman produk dari gudang ke konsumen, penagihan produk, dan produk kongsi yang telah bekerja sama dengan *supplier*.

Aplikasi Komputer

Aplikasi menurut Sanjaya (2015) adalah *software* yang dibuat oleh perusahaan komputer untuk menyelesaikan tugas tertentu. Salah satu materi yang diperoleh di kampus adalah aplikasi komputer. Penggunaan perangkat lunak sebagai alat bantuan pengelolaan data-data *Microsoft Office*, seperti *Microsoft Word* dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Microsoft Excel dalam Qhomemart merupakan implementasi pemanfaatan adanya teknologi aplikasi komputer. Penulis melakukan pekerjaan mengolah data selama magang contohnya melakukan perhitungan klaim *discount sell out* dan menyusun katalog *barcode* untuk menambahkan *pricelist* dengan memanfaatkan *Microsoft Excel*. Ketika tanda-terima *invoice* dibuat untuk dikirim dan *jobdesc* yang berkaitan dengan pembuatan surat-menyurat maka memanfaatkan penggunaan *Microsoft Word*. Selain itu, Qhomemart sebagai industri yang maju juga telah menggunakan pemanfaatan teknologi *platform* digital untuk berjualan, yaitu *e-commerce*. Dengan menggunakan *e-commerce* dapat mempercepat kegiatan bisnis perdagangan yang mana membutuhkan waktu yang lebih singkat dan tidak membutuhkan waktu yang lama atau berjam-jam.

Supply Chain Management

Supply Chain Management adalah strategi, alat, atau pendekatan yang dimulai dengan pembelian bahan baku, pembuatan produk, dan pengiriman produk ke pelanggan akhir (Pradana, 2022). Khususnya pada divisi *purchasing* yang terus menerus akan berhubungan langsung dengan para *supplier* dan juga memiliki tugas untuk meningkatkan kinerja perusahaan melalui pencapaian target penjualan. Apabila target penjualan dapat tercapai beberapa *supplier* akan memberikan *reward* kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu, perusahaan harus memilih pemasok yang dapat dipercaya dan mampu mendukung penjualan yang terus berjalan. Manajemen harus memiliki kemampuan untuk menetapkan harga, mengelola pengiriman, serta menjaga dan meningkatkan hubungan bisnis dengan *supplier*. Sehingga *supply chain* bertanggung jawab atas produk barang maupun jasa agar diterima oleh pelanggan terakhir atau *end-user*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dapat disimpulkan bahwa *supply chain* harus diterapkan dengan baik dalam Qhomemart yang menawarkan produk dan juga jasa untuk *customer* agar memiliki kepuasan memlih Qhomemart.

Komunikasi Bisnis

Komunikasi bisnis adalah jenis komunikasi yang dilakukan di lingkungan bisnis dan terdiri dari berbagai cara, baik lisan maupun nonverbal, untuk mencapai tujuan tertentu yang relevan dengan kepentingan bisnis (Mangendre, 2022). Negosiasi adalah sebuah transaksi dimana kedua belah pihak yang melakukan komunikasi mempunyai hak atas hasil akhir. Sebuah negosiasi tidak akan terjadi tanpa adanya komunikasi. Jika dalam sebuah manajerial memiliki komunikasi yang baik maka sarana pertukaran informasi juga akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Komunikasi bisnis erat kaitannya dengan staf *purchasing* yang selalu berkaitan dengan para pemasok. Komunikasi yang baik digunakan sebagai salah satu strategi negosiasi agar perusahaan memperoleh harga yang rendah. Salah satu bentuk penerapan komunikasi yang dilakukan penulis dengan pihak eksternal ialah dengan mengiriminkan surat dokumen *invoice*. Komunikasi yang efektif dapat mengurangi konflik dalam perusahaan. Oleh karena itu, peran komunikasi sebagai proses manajemen konflik harus berjalan dengan baik untuk mendorong karyawan untuk berpartisipasi dan bekerja sama.

Manajemen Pemasaran

Menurut Kotler dan Amstrong (2016) memberikan penjelasan tentang apa itu manajemen pemasaran, yang merupakan proses dimana bisnis membangun hubungan pelanggan yang kuat dan menciptakan nilai bagi pelanggan untuk mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Qhomemart menggunakan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

strategi promosi potongan harga dan pengadaan *event* program yang menarik bagi pelanggan. Beberapa promosi yang dilakukan ialah dengan adanya promo diskon *all item*, *night sale*, dan *clearance sale* untuk produk tertentu dengan potongan harga yang cukup menarik. Dengan demikian, pihak *marketing* harus bisa mengikuti perkembangan zaman untuk memilih strategi yang tepat dengan menerapkan teori dan analisis lapangan mengenai *customer*.

PERMASALAHAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Permasalahan

Perbedaan Informasi oleh Sistem

Ketika penulis mengerjakan kegiatan mendesain POP akan mendapatkan *form list* rekapan dari *supervisor* yang berisikan barcode, nama produk, *pricelist*, dan harga promo. POP tersebut dibuat atas dasar pengajuan dari *supervisor* produk. Dengan adanya informasi tersebut akan memudahkan staff *promo in store* untuk membuat POP. Walaupun dengan diberikannya *form list* dari *supervisor* penulis juga harus tetap melakukan pengecekan ulang dengan melihat informasi melalui *web*. Pengecekan informasi saat mengerjakan POP untuk memastikan harga promo dan periode yang berlaku sudah sesuai agar bisa menentukan *layout* yang digunakan karena setiap periode yang digunakan menggunakan *layout* yang berbeda. Selama membuat POP ini beberapa kali penulis menemukan perbedaan harga oleh sistem dengan rekapan yang diberikan oleh masing-masing *supervisor*. Terkadang adanya perubahan harga yang telah disetujui oleh Manajer belum diubah atau terbaru oleh masing-masing *staff* yang bertanggung jawab atas merek yang dikerjakannya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Adanya Selisih Harga

Salah satu hambatan umum yang mungkin dialami staf *purchasing* ialah adanya perbedaan harga atau yang disebut selisih harga yang mana jika data harga yang dicatat atau ditulis dalam order pembelian pada kenyataannya lebih mahal atau bahkan lebih murah dibandingkan dengan harga terbaru dari *supplier*. *Supplier* mungkin tidak memberikan informasi tentang kenaikan harga produk, yang mengakibatkan perbedaan harga. Akibat dari adanya perubahan harga ini membuat staff admin harus membuat dokumen ulang sesuai dengan harga terbaru dari *supplier*. Kenaikan harga dari *supplier* juga akan berpengaruh dalam harga jual produk yang ada di *store*. Selain dialami oleh admin eksternal, permasalahan ini juga terkadang dialami oleh *purchasing internal*.

Kendala Perlengkapan *Hardware* dan *Software*

Seluruh aktivitas yang dilakukan oleh staff *back office* sangat erat dengan penggunaan perangkat komputer, baik *hardware* dan *software*. Beberapa komputer yang tersedia masih belum diperbarui sehingga penulis beberapa kali mengalami kendala terkait komputer. Salah satunya karena adanya virus sehingga menyebabkan perangkat *hardware* mengalami *server down*. Selain itu, sistem QHOMEPRO juga beberapa kali mengalami *trouble* yang menyebabkan kurang efisiennya waktu untuk mengunduh data. Adanya penumpukan data yang sering terbaur karena adanya akses umum divisi dan hubungan kerja yang ketat sehingga kecurangan mungkin terjadi. Beberapa aplikasi yang digunakan oleh penulis tidak memiliki fitur *autosave*. Apabila terjadi pemadaman listrik secara tiba-tiba atau komputer mati mendadak maka bisa menghambat tidak tersimpannya *file* yang dikerjakan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pembahasan Permasalahan

Dengan adanya permasalahan yang dihadapi tentunya menjadikan tantangan bagi penulis untuk mencari solusi yang berkaitan dengan teori atau wawasan yang telah diperoleh selama kuliah guna menambah pengalaman penulis. Analisa untuk permasalahan yang dihadapi yaitu:

Perbedaan Informasi oleh Sistem

Informasi yang ada di *web* QHOMEPRO terkadang masih belum akurat atau belum diperbarui, artinya masih terdapat kesalahan informasi di dalamnya. Hal ini bisa disebabkan oleh *human eror* atau *server down* yang sudah dilakukan pembaharuan tetapi data tidak terekam. Misalnya pada informasi harga produk, total persediaan barang yang tercatat pada sistem *website* tersebut dan jumlah total fisik *real*-nya. Untuk perbedaan keterangan harga terjadi akibat belum adanya perubahan harga yang dilakukan oleh *supervisor* terkait, hal ini juga merupakan imbas dari permasalahan selisih harga oleh *supplier*. Adanya perbedaan stok barang dapat ditimbulkan dari masalah kesalahan pemesanan jumlah barang oleh staf tiap divisi. Permasalahan ini bisa dikaitkan dengan teori Sistem Informasi Manajemen dengan kerucut perangkat lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data dalam bentuk informasi yang berguna. SIM akan membangun hubungan yang baik antara satu departemen dengan departemen lainnya. Terjadinya masalah sistem dapat menyebabkan sistem tidak akurat ketika dilakukan sebuah transaksi atau akibat dari staf selaku SDM yang mengelola sistem, yang menyebabkan perbedaan antara jumlah yang ada di sistem dan jumlah fisiknya. Sehingga diperlukan adanya pengecekan secara berkala mengenai daftar harga dan juga promo bila tersedia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Adanya Selisih Harga

Komunikasi merupakan hal yang cukup penting ketika dalam bekerja dengan beberapa pihak luar. Berdasarkan masalah dari kekurangan komunikasi antara *supplier* dan staf manajemen dapat menyebabkan informasi yang salah tentang harga produk yang akan dibeli, termasuk harga pokok, potongan harga, dan ketentuan harga jual. Selain itu, *supplier* memberikan harga terbaru pada barang pesanan tanpa meminta konfirmasi ke divisi *purchasing* Qhomemart. Dengan adanya perubahan ini maka staff harus bekerja dua kali untuk mengubah dokumen pemesanan barang dan berkomunikasi ulang dengan *supervisor* sehingga pekerjaan akan memakan waktu. Dalam konteks teori komunikasi bisnis, komunikasi yang efektif dapat membantu menyelesaikan atau bahkan menghilangkan hambatan.

Kendala Perlengkapan *Hardware* dan *Software*

Permasalahan yang berkaitan dengan perangkat komputer ini dapat dikaitkan dengan teori aplikasi komputer dan sistem informasi manajemen. Masalah mengenai virus dapat dikatakan suatu permasalahan yang sudah umum terjadi menyerang komputer. Dengan banyaknya kasus virus ini, staf IT perusahaan harus mempertimbangkan untuk memasang anti virus yang berbayar untuk melindungi perangkat komputer yang mungkin menyimpan informasi dan data-data penting perusahaan. Apabila langkah pencegahan tidak bisa diterapkan dengan efektif maka rencana yang mungkin dilakukan ialah mengganti perangkat komputer. Selain itu, perusahaan juga harus memantau kondisi perangkat komputer dan memastikan koneksi tetap stabil. Perbaikan tersebut bisa dilakukan juga oleh IT pada pagi atau malam.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN REFLEKSI DIRI

Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa diperoleh penulis berdasarkan kegiatan magang yang telah berjalan ialah:

1. Penulis memperoleh wawasan baru ketika magang yaitu berkaitan dengan join promosi yang dilakukan oleh *supplier*. *Hardskill* baru yang didapatkan oleh penulis berkaitan dengan mendesain dan *editing* di aplikasi *CorelDraw* untuk membuat POP.
2. Penulis dapat mengenal dan mengetahui sistem yang digunakan oleh PT Qhome Sukses Abadi. Sistem ini merupakan sistem yang baik karena beberapa fitur yang ada sudah menerapkan teori ERP yang mana setiap transaksi dan aktivitas yang dilakukan dapat tercatat oleh sistem komputer.
3. Untuk meningkatkan produktivitas karyawan, sistem dan perangkat komputer harus diperbarui karena perangkat komputer yang mengalami masalah dengan koneksi jaringan atau *software* dapat mengganggu pekerjaan.
4. Tugas-tugas yang diberikan dapat mengajarkan ketelitian, kecermatan, dan mengerjakan dengan terstruktur dalam mengisi laporan data untuk membuat dokumen, sehingga mengurangi kekeliruan. Penulis juga dapat meningkatkan kemampuan *time management* untuk menyelesaikan tugas tepat waktu.

Rekomendasi

Berdasarkan pengalaman yang didapat ketika magang penulis yang dilaksanakan di PT Qhome Sukses Abadi, penulis memberikan saran atau pertimbangan untuk meningkatkan aktivitas program ini dapat semakin maksimal, seperti berikut:

Rekomendasi untuk PT Qhome Sukses Abadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Meningkatkan kinerja dari kualitas dari *web* QHOMEPRO yang digunakan oleh seluruh staf untuk mengurangi adanya *server down* yang bisa membuat *web* tersebut lemot dan perlu adanya pembaharuan berkala untuk meminimalisir kesalahan informasi yang ada di dalamnya dan meningkatkan efisiensi pekerjaan.
2. Sebelum melaksanakan magang di Qhomemart lebih baik memberikan waktu yang cukup untuk orientasi agar peserta magang lebih mencerna informasi terkait lingkungan kerja dan juga adanya penjelasan dari kepala divisi (*supervisor*) sangat diperlukan untuk menjalankan pekerjaan berjalan sesuai dengan prosedur yang ada.
3. Akan lebih baik jika pemberian informasi mengenai perusahaan lebih detail untuk keperluan penulisan laporan tugas akhir dengan lengkap dan sesuai dengan data yang sebenarnya.
4. Diperlukan perhatian mengenai pengadaan inventaris aset agar karyawan tidak memiliki keterbatasan ketika melaksanakan pekerjaan.

Rekomendasi untuk STIE YKPN

1. STIE YKPN selaku perguruan tinggi terus memperluas kolaborasi dengan perusahaan atau lembaga tertentu untuk menjadi wadah agar mempermudah mahasiswa dan mengembangkan *softskill* serta pengalaman. Keuntungan berkepanjangan bagi STIE YKPN ialah adanya tempat magang sehingga bagi mahasiswa yang memilih tugas akhir magang sudah memiliki rekomendasi tempat dari kampus.
2. Diharapkan pembekalan tugas akhir yang diberikan oleh kampus lebih awal karena terdapat beberapa mahasiswa yang melaksanakan magang sebelum KRS

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dimulai yang mana akan memakan tenggang waktu yang cukup lama dalam proses sebelum diterima. Sosialisasi lebih awal bertujuan agar informasi terkait kegiatan magang dapat tersampaikan sepenuhnya menghindari kebingungan mahasiswa ketika proses magang.

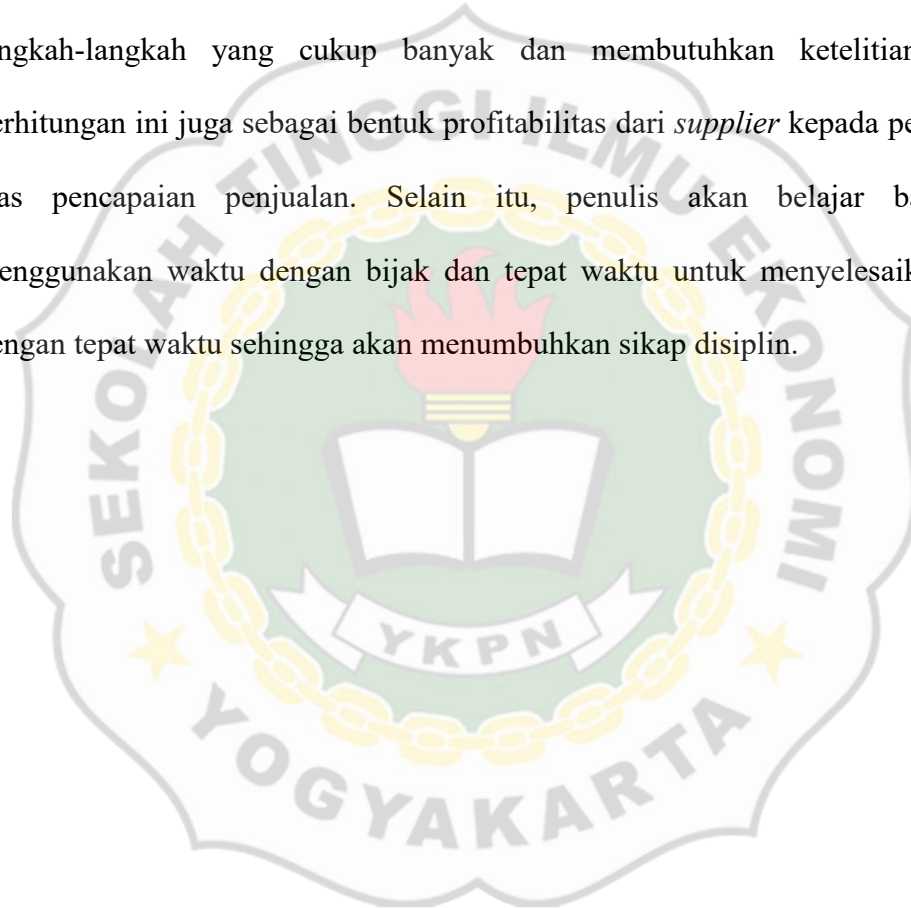
Refleksi Diri

Dalam refleksi ini, penulis mengacu tentang perspektifnya sendiri selama kerja praktik di PT Qhome Sukses Abadi. Selama melaksanakan kegiatan magang di PT Qhome Sukses Abadi mendapatkan banyak pengetahuan, pengalaman, dan wawasan baru mengenai implementasi dari teori yang telah didapatkan di kampus. Kesan awal penulis pada hari pertama magang ialah merasa bersemangat untuk merasakan suasana kerja yang berbeda walaupun pada awalnya merasa sedikit canggung. Namun secara bertahap rasa canggung hilang karena penulis di divisi *purchasing* ini diterima dengan hangat dan juga para staff yang ramah dan solutif. Para staff dengan senang hati memberikan penjelasan dan arahan ketika penulis bertanya tentang pekerjaan yang sedang dilakukan. Ilmu yang diperoleh tidak hanya praktik bekerja semata tetapi juga ilmu yang berkaitan dengan akademik seperti Sistem Informasi Manajemen, Manajemen Pemasaran, dan Komunikasi Bisnis. Dengan adanya progam magang ini penulis merasa senang karena telah diberikan kesempatan untuk merasakan dunia kerja yang sesungguhnya di perusahaan retail PT Qhome Sukses Abadi untuk memperluas relasi.

Meskipun demikian, penulis menghadapi masalah seperti adanya perbedaan harga atau selisih harga dan kurang *update* informasi sistem selama magang. Sehingga dengan adanya masalah yang dihadapi dapat memberikan penulis pemahaman yang lebih baik tentang sistem yang digunakan perusahaan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

serta penyelesaian untuk menemukan titik jelasnya. Selama magang di PT Qhome Sukses Abadi penulis berusaha maksimal ketika menyelesaikan pekerjaan yang diberikan oleh *supervisor* PIC untuk melatih tanggung jawab. Pengalaman yang paling berkesan saat melakukan *job desc* ialah ketika penulis mengerjakan klaim perhitungan *support sell out* untuk pertama kalinya, penulis harus mengingat langkah-langkah yang cukup banyak dan membutuhkan ketelitian. Klaim perhitungan ini juga sebagai bentuk profitabilitas dari *supplier* kepada perusahaan atas pencapaian penjualan. Selain itu, penulis akan belajar bagaimana menggunakan waktu dengan bijak dan tepat waktu untuk menyelesaikan tugas dengan tepat waktu sehingga akan menumbuhkan sikap disiplin.



DAFTAR PUSTAKA

- bj home jogja*. (2017). Retrieved from <https://www.qhomemart.com/>
- Getchell, K. M., etc. (2022). Artificial Intelligence in Business Communication: The Changing Landscape of Research and Teaching. *Business and Professional Communication Quarterly*, 85(1), 7–33.
- Pradana, M. F., Ramadhani, A., & Dalimunthe, R. A. (2022). Perancangan Supply Chain Management Dalam Pengendalian Proses Produksi Batu Bata Di Desa Sukadamai. *JUTSI (Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi)*, 2(2), 151–156.
- Rahmawati. (2015). Peran Aplikasi Komputer Berbasis Akuntansi untuk Badan Usaha dalam Perspektif Sistem Informasi. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 13(2).
- Rahmat, A. (2019). Peranan Aplikasi Komputer Dalam Pengembangan Usaha Perdagangan. *Jurnal Aghniya*, 2(2), 134–146
- Ritonga, M., Irawan., dan Fikri, M.E. (2019). Faktor Manajemen Biaya dan Manajemen Pemasaran terhadap Pendapatan melalui Intensitas Produksi pada UKM Industri Rumahan. *Jurnal Manajemen Tools*, 8(2), 75-86.
- Septiani, M. B. (2020). Architectural Education in the Digital Age: Computer Applications: Between Academia and Practice. *Alexandria Engineering Journal*, 58(2), 809–818..

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Soliman, S., Taha, D., & El Sayad, Z. (2019). Analisis Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer dalam Proses Pengambilan Keputusan. *Jurnal Telka Indonesia*, 8:2.

Wijayanti, E. (2008). Retrieved from <https://lontar.ui.ac.id/FT.UI>

Wijayanti, E. (2008). Retrieved from <https://lontar.ui.ac.id/FT.UI>

Wijoyo, H. (2021). Manajemen Pemasaran. Insan Cendekia Mandiri, Sumatera Barat, Indonesia. Retrieved from <https://books.google.com/>

