

LAPORAN MAGANG
DIVISI HUMAS DAN PEMBELIAN PADA PT. MIROTA NAYAN
YOGYAKARTA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

ARIA SANI MUKTININGTYAS

2120 31447

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

2024

TUGAS AKHIR

LAPORAN MAGANG DIVISI HUMAS DAN PEMBELIAN PADA PT. MIROTA NAYAN YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ARIA SANI MUKTININGTYAS

Nomor Induk Mahasiswa: 212031447

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Rabu tanggal 19 Juni 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)


Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Daniel J.I. Katrupan, S.AB., M.B.A.

Penguji



Prof. Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, Ph.D., M.Si.

Yogyakarta, 19 Juni 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



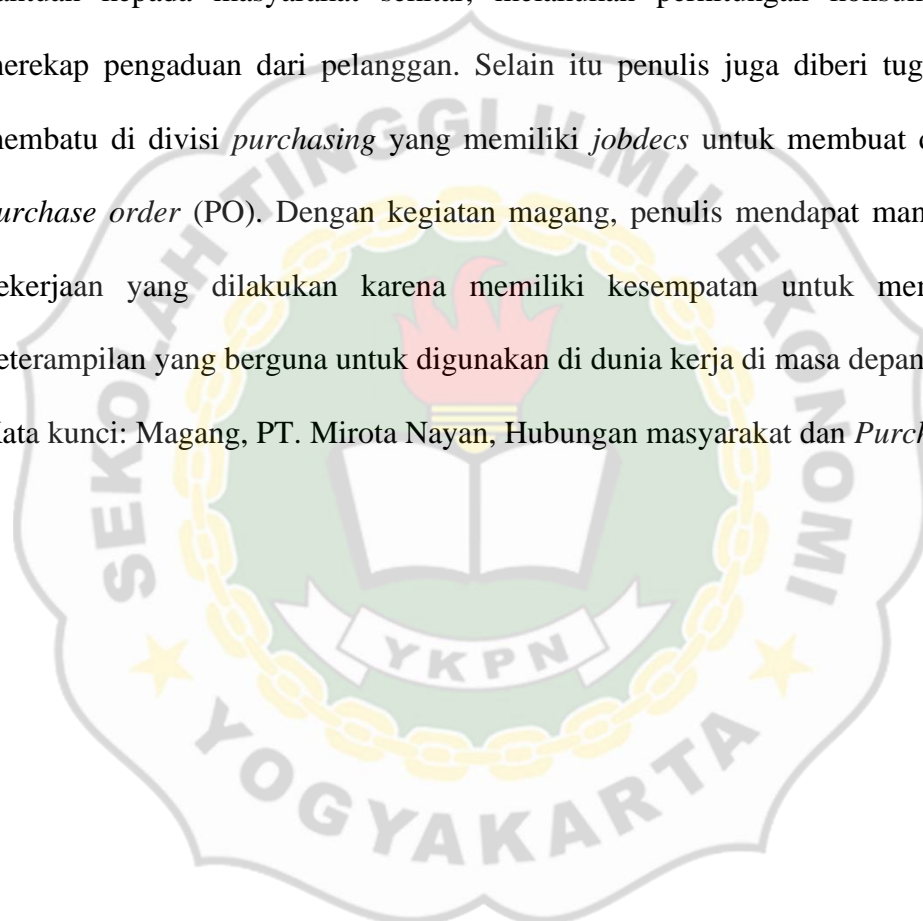
Wasnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Penulis mendapat kesempatan magang untuk ditempatkan di divisi humas di mana tugasnya yaitu melakukan kegiatan *event* bazar dan pasar murah, penyerahan bantuan kepada masyarakat sekitar, melakukan perhitungan konsumen, dan merekap pengaduan dari pelanggan. Selain itu penulis juga diberi tugas untuk membantu di divisi *purchasing* yang memiliki *jobdecs* untuk membuat dokumen *purchase order* (PO). Dengan kegiatan magang, penulis mendapat manfaat dari pekerjaan yang dilakukan karena memiliki kesempatan untuk memperoleh keterampilan yang berguna untuk digunakan di dunia kerja di masa depan.

Kata kunci: Magang, PT. Mirota Nayan, Hubungan masyarakat dan *Purchasing*

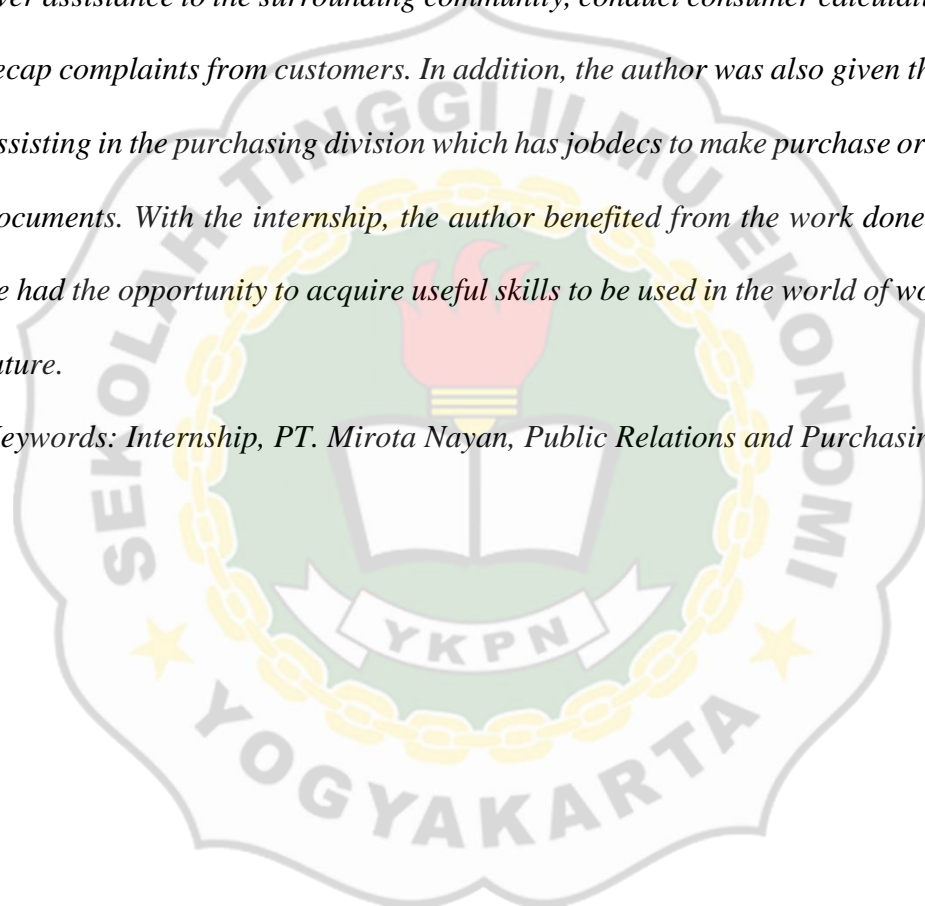


PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

The author received an internship opportunity to be placed in the public relations division where his duties were to carry out bazaar and cheap market events, hand over assistance to the surrounding community, conduct consumer calculations, and recap complaints from customers. In addition, the author was also given the task of assisting in the purchasing division which has jobdecs to make purchase order (PO) documents. With the internship, the author benefited from the work done because he had the opportunity to acquire useful skills to be used in the world of work in the future.

Keywords: Internship, PT. Mirota Nayan, Public Relations and Purchasing



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Pendahuluan

Perkembangan di dunia usaha mendorong setiap negara untuk bersaing secara pesat dalam bisnis ritel. Dengan semakin berkembangnya teknologi dan globalisasi, konsumen memiliki akses yang lebih besar terhadap berbagai produk dan merek dari seluruh dunia. Salah satu perusahaan ritel terbesar di Yogyakarta adalah Manna Kampus. Perusahaan ritel adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi atau rumah tangga. Manna Kampus menjadi peluang bagi mahasiswa magang untuk mendapatkan pengalaman dan wawasan mengenai industri ritel yang berkembang pesat di Indonesia.

Perusahaan ritel adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi atau rumah tangga. Keberadaan industri ritel pada dasarnya hanya mengeksploitasi perilaku konsumen, terutama masyarakat kelas menengah ke atas yang ingin menghindari pasar tradisional yang cukup ramai. Manna Kampus menjadi peluang bagi mahasiswa magang untuk mendapatkan pengalaman dan wawasan mengenai industri ritel yang berkembang pesat di Indonesia. Kegiatan magang merupakan salah satu aktivitas yang dapat membantu mahasiswa untuk mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja yang nyata. Melalui kegiatan magang, mahasiswa STIE YKPN dapat mengaplikasikan pengetahuan teoritis ke dalam konteks praktis di dunia kerja.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Profil Perusahaan

Pada tahun 1980 didirikan sebuah rumah makan dengan nama Mirota Nayan oleh Bapak Siswanto Hendro Sutikno selaku pemilik dan Direktur Utama usaha tersebut yang berlokasi di Jl. Solo Km 8 Yogyakarta. PT. Mirota Nayan memperluas usahanya dengan membuka toko buku dan alat tulis di Jl. C. Simanjuntak No.64C Yogyakarta dengan nama “Mirota Kampus”. Nama “Mirota” merupakan akronim dari minuman, roti, dan tart. Sedangkan “Kampus” digunakan karena letak toko dekat dengan Universitas Gajah Mada. Mulai awal tahun 2021 nama Mirota Kampus telah menjadi Manna Kampus. Perubahan tersebut merupakan semangat dari perusahaan untuk berani berubah dan lebih memperluas area layanan serta memperbaiki *service quality* dan tetap menjadi “Rumah Belanja Terpercaya.

Visi:

Menjadikan Manna Kampus sebagai rumah belanja yang bernuansa kekeluargaan, dengan memberikan layanan yang ramah, cepat, dan tepat, produk yang berkualitas harga yang murah dan fasilitas yang nyaman serta aman sehingga Manna Kampus mempunyai nilai lebih dan dapat dipercaya oleh masyarakat Yogyakarta.

Misi:

Meningkatkan Kualitas Layanan secara Internal dan Eksternal untuk mencapai kepuasan konsumen.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Aktivitas Magang

Penulis melaksanakan kegiatan magang selama 3 bulan di PT. Mirota Nayan. Pada saat melaksanakan magang penulis diberikan tugas seperti, melakukan kegiatan *event* bazar dan pasar murah, penyaluran bantuan, melakukan perhitungan konsumen, merekap pengaduan dari pelanggan, dan membuat *purchase order*.

3. Landasan Teori

Komunikasi Bisnis

Komunikasi bisnis erat kaitannya dengan divisi humas yang berinteraksi dengan mitra dan pelanggan. Dengan bekerja sama dengan divisi humas, perusahaan dapat membangun strategi komunikasi bisnis global yang efektif untuk mencapai tujuan bisnisnya dan meningkatkan daya saingnya di pasar global (Ummah, et al., 2021).

Penerapan komunikasi bisnis yang dilakukan oleh karyawan Manna Kampus adalah dengan cara komunikasi non-verbal. Hal tersebut mencakup seperti ekspresi wajah, gerakan tubuh, intonasi, suara, kontak mata, dan penampilan fisik.

Perilaku Konsumen

Produk dan layanan dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumennya didasarkan pada perilaku konsumen. Konsumen dalam membeli produk dan layanan yang berharga dan murah. Maka, konsumen akan melakukannya dengan mudah (Nur et al., 2023) sedangkan untuk produk dan layanan yang berharga mahal, maka konsumen akan mempertimbangkannya secara seksama sebelum melakukan pembelian produk dan layanan tersebut.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Enterprice Resource Planning (ERP)

Enterprice Resource Planning (ERP) adalah pendekatan yang meliputi seluruh aktivitas organisasi yang digerakkan atau dikontrol oleh satu sistem. Enterprice Resource Planning (ERP) mengintegrasikan semua fungsi bisnis utama termasuk akuntansi, keuangan, operasi, dan manajemen rantai pasokan (Hall,2023). Meskipun ERP tidak berinteraksi secara langsung dengan konsumen, namun ERP lebih berfokus dalam pemrosesan pesanan untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas perusahaan secara keseluruhan. *Website* Manna Kampus merupakan sistem yang dikembangkan berbasis ERP yang mudah digunakan karena menggunakan sistem yang sederhana.

Aplikasi Komputer

Aplikasi komputer berpengaruh pada otomatisasi tugas, penyederhanaan proses, dan peningkatan efisiensi berbagai operasi. Selain itu, aplikasi komputer mampu menjaga catatan keuangan yang akurat dengan mencatat transaksi penjualan, pembelian, dan pengeluaran secara efektif (Yuningtyas et al., 2022) PT. Mirota Nayan mengandalkan perangkat lunak khusus untuk memudahkan berbagai aspek pekerjaan, termasuk proses input pesanan (PO). Dengan menggunakan perangkat lunak tersebut, mereka dapat dengan efisien mengelola pesanan, mempercepat proses penginputan, dan meningkatkan akurasi data unuk memastikan kelancaran operasi bisnis Perusahaan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sistem Informasi Manajemen

Menurut Saifudin (2022), sistem informasi manajemen adalah suatu sistem data dan informasi yang bertujuan untuk memastikan, mengkoordinasikan, mengontrol, menganalisis berbagai informasi di suatu organisasi. Sistem informasi manajemen akan terkait dengan jalannya proses sistem di perusahaan mana kampus, dikarenakan sistem informasi manajemen berguna sebagai pembuatan keputusan bagi perusahaan untuk menyelesaikan masalah manajemen.

4. Analisis dan Pembahasan

Selama melaksanakan kegiatan magang selama 3 bulan, berikut merupakan permasalahan yang penulis hadapi, yaitu:

1. Kendala dalam kegiatan wawancara responden

Ketika penulis melakukan survei secara langsung di lapangan, penulis kesulitan dalam menemukan responden yang bersedia untuk mengisi kuesioner. Kesulitan yang dihadapi oleh penulis disebabkan karena kurangnya waktu dan kesediaan responden, dan keterbatasan responden yang dapat mengisi kuesioner karena minimnya teknologi yang dikuasai di usia 50 tahun keatas.

Dari masalah diatas, penulis membantu responden dalam mengisi kuesioner untuk masyarakat yang sudah lanjut usia. Penulis juga memberikan hadiah kepada konsumen yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner.

2. Ketidakjelasan purchase order yang dilakukan oleh *supplier*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Ketidakjelasan dalam *Purchase Order* yang disampaikan oleh *supplier* menimbulkan kebingungan dan mempersulit penulis dalam menginput PO ke dalam sistem informasi perusahaan. Solusi yang penulis berikan yaitu sebaiknya *supplier* menggunakan sistem PO elektronik atau digital agar dapat mempermudah penulis atau karyawan untuk membuat menginput data.

3. Kendala perlengkapan software oleh server down

Gangguan server yang sering terjadi sehingga menghambat penulis dalam melakukan aktivitas kerja. Penulis tidak dapat mengakses data atau aplikasi yang diperlukan sehingga tidak dapat menyelesaikan tugasnya secara maksimal dan efisien. Dari masalah tersebut, sebaiknya perusahaan meningkatkan keamanan dan memasang anti virus berbayar, dan juga staff IT harus rutin melakukan pemantauan sistem secara berkala.

4. Adanya Perbedaan Harga

Selisih harga terjadi karena perbedaan harga dalam faktur pembelian tidak sesuai dengan harga yang tercatat dalam sistem. *Supplier* tidak memberikan informasi mengenai kenaikan harga produk sehingga mengakibatkan perbedaan harga. Hal tersebut membuat staff untuk membuat ulang dokumen order. Dalam masalah tersebut biasanya penulis menghubungi *supplier* untuk menanyakan perubahan harga tersebut.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

5. Kesimpulan, Rekomendasi, dan Refleksi Diri

Kesimpulan

PT. Mirota Nayan memberikan kesempatan untuk mengembangkan pengetahuan dan pengalaman yang berharga. Berdasarkan pengalaman magang tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Penulis mendapatkan wawasan yang berharga tentang pentingnya komunikasi yang efektif dalam memelihara citra perusahaan. Dalam kegiatan magang ini dapat membantu penulis dalam mengembangkan keterampilan dan pemahaman penulis di dunia kerja.
2. PT. Mirota Nayan menggunakan sistem yang efektif, dimana setiap kegiatan atau transaksi dicatat secara otomatis oleh sistem. Selain meningkatkan pemahaman dan keterampilan penulis dalam pengoperasian, magang memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengenal sistem yang digunakan oleh PT. Mirota Nayan dan memberikan wawasan yang baik tentang praktik bisnis yang ada pada industri ritel.

Rekomendasi

Untuk PT. Mirota Nayan:

1. Meningkatkan performa dan kualitas web PT. Mirota Nayan yang digunakan oleh seluruh staff untuk mengurangi server down yang menyebabkan web menjadi lambat.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Meningkatkan kualitas layanan dan produknya, serta tetap menjaga kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama, dan terus mengembangkan inovasi.
3. PT. Mirota Nayan sebaiknya memberikan pengenalan kepada peserta magang sebelum melakukan kegiatan magang yang mencakup area dan fasilitas selama magang.

Untuk STIE YKPN:

STIE YKPN terus bekerja sama dengan perusahaan untuk membantu mahasiswa dalam mengembangkan softskill dan menambah pengalaman. Keuntungan jangka panjang bagi STIE YKPN adalah adanya kesempatan magang, yang memungkinkan mahasiswa yang memilih untuk melaksanakan magang mendapatkan rekomendasi magang dari kampus

Refleksi diri

Magang di PT. Mirota nayan selama 3 bulan merupakan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis. Penulis mendapatkan berbagai kesempatan untuk belajar dan berkembang. melalui tugas-tugas yang diberikan selama melakukan kegiatan magang di divisi humas, penulis memahami pentingnya kerjasama tim dan komunikasi yang efektif dalam lingkungan kerja. Penulis memiliki tanggungjawab yang besar untuk memastikan citra perusahaan tetap positif di mata publik. Penulis juga memahami pentingnya responsif terhadap pertanyaan dan masukan publik serta mengelola situasi yang mungkin mempengaruhi reputasi Perusahaan. Melakukan kegiatan magang di divisi *purchasing* penulis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mendapatkan banyak pembelajaran yang berharga. Penulis memperoleh pemahaman yang mendalam tentang bagaimana proses pengadaan barang, mulai dari negosiasi dengan pemasok, pemelihan vendor yang tepat, hingga memastikan kualitas dan harga yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. pada masa perkuliahan penulis diberikan peraturan dari dosen untuk menghadiri perkuliahan dengan tepat waktu. Hal tersebut memberikan dampak positif bagi penulis, terutama dalam membentuk kebiasaan disiplin. Ketepatan waktu yang diajarkan selama perkuliahan menjadi bekal berharga ketika penulis melakukan magang, kebiasaan datang tepat waktu yang terbentuk selama di perkuliahan sangat bermanfaat, dan penulis mampu menunjukkan sikap profesional dan tanggung jawab terhadap tugas-tugas yang diberikan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Hall, J. A. (2011). *Accounting Information System*. Diambil kembali dari <https://accounting.binus.ac.id/2017/06/20/enterprise-resource-planning-erp/>
- Handoko, T. (2021). *Manajemen Pembelian dan Persediaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Jogiyanto, M. (2018). *Aplikasi Komputer*. Yogyakarta: Andi.
- Kholiq, A., Maulida, S., Suganda, A. D., Hanika, I. M., Ismainar, H., Muniarty, P., . . . Nurhayati. (2020). PERILAKU KONSUMEN: Ruang Lingkup Dan Konsep Dasar. Diambil kembali dari <https://repository.penerbitwidina.com/media/publications/314623-prilaku-konsumen-ruang-lingkup-dan-konse-66bc1ea8.pdf>
- Nayan, P. (t.thn.). Diambil kembali dari Manna Kampus: <https://mannakampus.com/>
- Nur, R. A., Kartawinata, B. R., Kairupan, D. J. I., Sukendri, N., Rachman, F. S., Dahliana, D., Mulatsih, L. S., Hasmy, Z. A., Veronika, T., Arham, S., Febrianto, R., Siregar, D. M. (2023). *Psikologi Keuangan*. Bandung: Widina Media Utama
- Poter, D. E. (2024). *Komunikasi Bisnis: Membangun Keunggulan Kompetitif dalam Era Digital*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, L. A., & Supriyanto, A. (2022). *Peran Humas Sebagai Fasilitator Publikasi Informasi*. Manajemen Pendidikan. Diambil kembali dari <https://media.neliti.com/media/publications/473228-none-e028ef85.pdf>
- Saifudin, S. (2022). *Determinan Kinerja Individu: Sistem Informasi Akuntansi Dan Teknologi Informasi*.
- Ummah, A. H., Djuanda, G., Ahmad, D., Afriza, E. S. D., Athalarik, F. M., Moekahar, F., Diwyarthi, N. D. M.S., Sukri, A., Arifudin, O., Dewi, N. P. S., Rayhaniah, S. A., Pratama, I. W. A., & Kairupan, D. J. I. (2021). *Komunikasi Korporat Teori dan Praktis*. Bandung: Widina Media Utama
- Yuningtyas, E., Halim, M., & Aspirandy, R. M. (2022). *PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS APLIKASI*. *Journal of Business, Management and Accounting*.