

**LAPORAN AKHIR**  
**PELAKSANAAN MAGANG**  
**CV KARYA TERBAIK MANDIRI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana**

---

*Disetujui maju ujian sejak 27 Juni 2025*  
*Conny*

---



**Disusun Oleh:**

**Alexander Filipus Kurniawan**

**2121 31581**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN**

**NEGARA**

**2025**



## TUGAS AKHIR

### LAPORAN MAGANG

### CV KARYA TERBAIK MANDIRI

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**ALEXANDER FILIPUS KURNIAWAN**

**Nomor Induk Mahasiswa: 212131581**

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Rabu tanggal 11 November 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Dra. Conny Tjandra Rahardja, MM.

Penguji

Dra. Heni Kusumawati, M.Si.

Yogyakarta, 9 Februari 2026  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua



Dr. Wisnu Prajogo, M.B.A.

## **ABSTRAK**

Laporan magang ini disusun berdasarkan pengalaman pemegang selama 3 bulan terhitung dari 17 februari 2025 hingga 17 mei 2025. Penempatan magang dilakukan pada divisi pembukuan keuangan, dengan fokus utama pada pencatatan transaksi keuangan, pengecekan stok barang, serta pengelolaan data kas masuk dan faktur penjualan. Selama melaksanakan magang, penulis juga menemukan beberapa permasalahan yang terjadi di perusahaan, di antaranya ketidaksesuaian antara daka stok dan kondisi barang fisik di gudang, serta kelalaian dalam penanganan pemesanan pelanggan melalui WhatsApp oleh divisi pemasaran. Masalah-masalah tersebut menunjukkan pentingnya peningkatan disiplin kerja, penerapan double-checking, serta pemanfaatan teknologi digital seperti barcode dan fitur pesan otomatis. Selain menambah pemahaman peaktis tentang pembukuan dan manajemen operasional, kegiatan magang ini juga memberikan wawasan penting mengenai bagaimana pengelolaan bisnis dilakukan secara langsung dilapangan.

**Kata kunci : Pembukuan, Stock barang, manajemen Persediaan, pemasaran.**

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## *ABSTRACT*

*This internship report is based on the intern's experience over a three-month period, from february 17, 2025, to may 17, 2025. The internship placement was in the finansial bookkeeping division, with a primary focus on recording finansial transactions, checking inventory stock, and managing incoming cash data and sales invoices. During the internship, the writer also identified several issues within the company, including discrepancies between recorded stock data and the actual physical inventory in the warehouse, as well as negligence in handling customer orders via WhatsApp by the marketing division. These issues highlight the importance of improving work discipline, implementing double-checking procedures, and utilizing digital technologies such as barcodes and automated messaging features. In addition to enhancing practical knowledge of bookkeeping and operational management, this internship also provided valuable insight into real-world business management practices.*

**Keywords:** *Bookkeeping, Inventory Stock, Inventory Management, Marketing.*

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Latar Belakang

Bagi mahasiswa yang sedang menjalani pendidikan tinggi harus memenuhi syarat untuk mendapatkan kelulusan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan ilmu keterampilan dan kualitas, khususnya bagi mahasiswa STIE YKPN. Untuk melaksanakan ketentuan tersebut ada berbagai macam pilihan tugas akhir yang disediakan oleh STIE YKPN, dan pemegang memilih tugas akhir untuk melaksanakan magang dengan tujuan untuk memperdalam pengetahuan dan mengasah *skill* dan kemampuan di dunia kerja yang sesungguhnya. Program magang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja dan mengaplikasikan teori yang diperoleh di bangku kuliah (Suharsaputra, 2014).

CV Karya Terbaik Mandiri merupakan perusahaan perseroan yang bergerak di bidang penjualan barang dan bahan keperluan bangunan dan konstruksi, dan termasuk dalam skala usaha mikro yang telah memiliki surat perizinan UU No. 6 Tahun 2023 tentang penetapan peraturan pemerintah pengganti UU No. 2 Tahun 2022 tentang cipta kerja dan telah menerbitkan Nomor Induk Usaha (NIB) pada tanggal 18 Januari 2024.

CV Karya Terbaik Mandiri merupakan salah satu pemasok barang dan keperluan bangunan dan konstruksi yang terdapat pada kota Lubuklinggau dan telah memenuhi standar untuk menjual produk-produk yang berhubungan dengan bangunan dan konstruksi. Berdasarkan data pembukuan sudah berbagai macam barang kebutuhan pembangunan dan konstruksi habis terjual. Perusahaan ini senantiasa memberikan barang dengan harga, kualitas dan mutu yang terbaik pada kelasnya. Adapun komitmen dan dedikasi untuk menjadi perusahaan yang terdepan dan terbaik dalam mengembangkan produknya demi memenuhi kebutuhan yang diperlukan. Contoh produk yang disediakan pada perusahaan ini yaitu, barang logam untuk kepentingan konstruksi, genteng, batu

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

bata, ubin dan sejenisnya, semen, kapur, pasir, dan batu, bahan kaca, bahan kayu untuk konstruksi, material untuk pembangunan, dan bahan-bahan konstruksi lainnya.

Sebagai salah satu perusahaan pengadaan, bangunan dan konstruksi, tentunya diperlukan adanya pencatatan pembukuan. Berdasarkan latar belakang tersebut, pemegang sebagai mahasiswa STIE YKPN telah diberikan kesempatan merasakan secara langsung dunia kerja untuk memperdalam dan memperluas pengetahuan serta mempraktikkan secara langsung di bidang pembukuan. Pemegang memilih untuk melaksanakan magang di CV Karya Terbaik Mandiri sebagai tugas akhir.

## **Profil Perusahaan**

CV Karya Terbaik Mandiri merupakan perusahaan (perseroan) yang bergerak dalam bidang perdagangan bahan keperluan bangunan dan konstruksi. Produk yang disediakan pada perusahaan ini yaitu, barang logam untuk kepentingan konstruksi, genteng, batu bata, ubin dan sejenisnya, semen, pasir, dan batu, bahan kaca, bahan kayu untuk konstruksi, material untuk bangunan, dan bahan-bahan konstruksi lainnya.

Perusahaan ini juga melayani jasa konsultasi bagi pelanggan yang ingin mengetahui kebutuhan bahan sebelum melakukan pembangunan.

## **Aktivitas Magang**

Selama menjalani magang pada CV KARYA TERBAIK MANDIRI, mulai tanggal 17 februari 2025 sampai dengan 17 mei 2025, pemegang memahami kegiatan yang dilaksanakan di CV KARYA TERBAIK MANDIRI, dan mengikuti aktivitas yang dilaksanakan setiap hari seperti pegawai/karyawan lainnya. Berikut adalah kegiatan yang dilakukan pemegang selama menjalankan magang:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 1. Mengikuti Kegiatan Rapat Evaluasi Setiap Bulan

Pemegang mengikuti kegiatan rapat evaluasi, untuk membahas kinerja karyawan dan mengevaluasi berbagai keluhan dari konsumen, tentang kinerja dari karyawan perusahaan, contohnya pada saat pengiriman barang yang dipesan tidak tepat pada waktunya. Hal ini dapat terjadi karena adanya kendala pada *Driver* yang mengantarkan barang, misalnya kelalaian pada *Driver* itu sendiri atau karena kendala lainnya. Yang di bahas di dalam rapat bulanan antara lain:

1. Masalah pengantaran barang, misalnya pada saat mengirimkan barang di tanggal 19 februari 2025, *Driver* mengalami kendala terlambat untuk mengantarkan barang, karena *driver* mengalami pecah ban di waktu perjalanan menuju rumah konsumen.
2. Adanya selisih antara barang yang keluar dan Pemilik meminta karyawan untuk melakukan pengecekan ulang supaya tidak ada selisih antara barang keluar, misalnya seperti barang yang tercatat keluar tidak sama persis dengan barang yang tersedia di gudang.
3. Rapat ini juga membahas kinerja sehari-hari karyawan pada toko, apakah ada miskom atau tidak, apakah ada hal yang perlu di sampaikan seperti, kendala yang berhubungan dengan masalah operasional pada toko, serta memberikan evaluasi terhadap semua anggota agar hal tersebut tidak terulang kembali.

## 2. Memberikan Kode Pada Barang

Pada bidang ini, pemegang di ajarkan untuk memberikan kode pada barang/item pada toko, misalnya pada barang tersebut terkode MONDB pada setiap huruf mempunyai artinya masing-masing yang berisi angka yang dapat menunjukkan berapa harga modal barang, hal ini dilakukan agar karyawan toko tidak keliru dengan harga modal barang tersebut.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Mengecek Daftar Barang Tersedia Dan Barang Kosong

Membuat *list* dari *stock* barang yang masih tersedia dan barang yang sudah tidak tersedia untuk dijual lagi, kemudian pemegang memberikan tanda pada *list* barang yang masih memiliki banyak *stock* dan barang habis yang perlu di re-stok kembali. Seperti:

1. Pemegang diberi *list* nama barang, dan diminta untuk memberikan tanda pada barang yang masih tersedia dan yang habis, menggunakan stabilo (berbeda) warna.
2. Setelah daftar barang disusun, peserta magang diminta untuk menyerahkan kepada pemilik perusahaan terlebih dahulu sebelum melakukan pemesanan terhadap barang yang stoknya telah habis.

## 4. Membuat Laporan Pembukuan

Pemegang diajarkan untuk mengerjakan dan membuat laporan pembukuan perusahaan, pada kegiatan ini pemegang diminta untuk:

1. Menginput data keluar dan masuknya barang, pada saat konsumen melakukan pembelian barang, pemegang diminta untuk membuat daftar barang terjual, dan otomatis daftar barang tersedia di gudang akan berkurang setelah pemegang menginput data dari nota barang terjual pada *software*.
2. Melayani Transaksi Pembelian
  - a. Pemegang diminta untuk melayani pelanggan dan membuat nota transaksi pembelian, pada bagian ini pemegang berinteraksi secara langsung dengan pelanggan yang ingin melakukan pembelian, dan menawarkan produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan.
  - b. Menjelaskan beberapa produk serupa sesuai dengan permintaan pelanggan, setelah pelanggan memutuskan untuk membeli pemegang mencatat detail transaksi dalam bentuk nota. Nota tersebut berisi, nomor nota, nama pelanggan, tanggal transaksi,

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

nominal transaksi, nama barang dan total pembelianya, selanjutnya pada waktu pembayaran pelanggan bisa memilih untuk melakukan pembayaran secara tunai atau non tunai.

3. Pemegang juga diminta untuk mengisi daftar seperti pada gambar 2.13, pada gambar tersebut tertera *form* uang masuk, *form* tersebut merupakan *form* untuk mengisi daftar pembelian yang terjadi dalam 1 hari, setelah selesai diisi, daftar tersebut akan dimasukkan oleh divisi pembukuan ke dalam aplikasi *Accurate 5*, sesuai dengan nota pada masing-masing transaksi tersebut, jadi pada setiap transaksi memiliki nota pembelinya masing-masing.
4. Pemegang juga diajarkan untuk membuat faktur penjualan, faktur penjualan biasanya dibuat apabila ada transaksi penjualan secara kredit, pada bagian ini pemegang juga diajarkan untuk membuat faktur menggunakan aplikasi *Accurate 5*.

## 5. Mengecek Barang Terjual

Pemegang diminta untuk mengecek barang yang dikeluarkan apakah sudah sesuai dengan DO yang tertera, mengecek jumlah barang yang dikeluarkan dan dinaikkan ke atas *pickup*, sebelum barang dikirim, peserta magang menghitung jumlah barang yang telah diangkat. Memeriksa kondisi fisik barang agar tetap dalam keadaan baik, serta memastikan seluruh barang sesuai dengan *Delivery Order* (DO) untuk menghindari keluhan dari konsumen.

## 6. Melakukan Pengecekan Stock Fisik Gudang

Hal ini dilakukan untuk mencocokkan antara catatan di sistem (*software*) dengan kondisi nyata di gudang, biasanya akan dilakukan langsung oleh bagian pembukuan setiap bulan. Bagian pembukuan akan langsung datang ke gudang untuk mencocokkan antara jumlah barang yang terdapat pada *software* dan jumlah fisik di gudang. Apabila terdapat selisih, bagian pembukuan dan bagian gudang akan melakukan pengecekan ulang untuk mencari penyebab terjadinya selisih

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

tersebut, apabila tidak ditemukan penyebabnya, maka bagian gudang harus bertanggung jawab atas barang yang hilang. Misalnya seperti pada bulan februari akhir, terjadi selisih jumlah semen, di *stock* tertera 450 sak, sedangkan digudang hanya terdapat 448 sak.

Pada kegiatan ini, pemegang melayani transaksi pembelian yang dilakukan oleh pelanggan melalui pesan *WhatsApp*. Setelah menerita orderan pada wa, pemegang memberikan daftar harga barang yang akan dipesan, setelah pelanggan menyetujui harga yang diberikan maka pemegang langsung menginput orderan tersebut ke dalam nota secara tertulis, setelah nota dibuat pemegang langsung menginformasikan kepada pihak gudang untuk mempersiapkan barang yang di *order* oleh pelanggan.

## LANDASAN TEORI

### 1. Manajemen Persediaan

Secara umum, persediaan merujuk pada bahan atau sumber daya yang dimiliki perusahaan namun belum digunakan secara aktif. Persediaan mencakup barang-barang yang tersedia untuk dijual, yang sedang dalam proses produksi, maupun bahan mentah yang belum dimanfaatkan (Kumar, 2007). Menurut Muller (2003), istilah “persediaan” dapat mencakup berbagai bentuk, seperti bahan baku, barang setengah jadi, barang jadi, hingga persediaan yang digunakan dalam proses operasional. Muller (2003) mengatakan manajemen persediaan sendiri merupakan proses yang bertujuan untuk memastikan ketersediaan barang bagi pelanggan, serta berperan dalam mengoordinasikan aktivitas pembelian, produksi, dan distribusi guna memenuhi permintaan pasar. Dengan demikian, manajemen persediaan merupakan suatu kegiatan perencanaan dan pengendalian yang dilakukan untuk menjamin terpenuhinya prioritas berjalannya suatu organisasi.

Manajemen Data Stok adalah bagian dari upaya untuk menjaga ketersediaan produk atau barang agar pelanggan selalu dapat menemukan barang atau produk ketika dibutuhkan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Data Stok juga mencakup pencatatan dan pengendalian informasi jumlah stok agar keputusan pemesanan dapat dilakukan secara akurat. Salah satu strategi pemasaran yang dapat dijadikan alat perbandingan dengan kompetitor adalah bauran pemasaran jasa yang meliputi 7P yaitu produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*place*), promosi (*promotion*), partisipan (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), dan proses (*process*) (Lovelock, Wirtz, & Mussry, 2010)

Informasi perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan laporan persediaan barang, sangat dibutuhkan oleh pihak eksternal seperti kreditor, investor, maupun pihak yang saat ini atau di masa mendatang berpotensi untuk membuat keputusan investasi dan keputusan ekonomi lainnya. Di sisi lain, pihak internal, terutama manajemen, juga memerlukan laporan persediaan guna memantau, mengevaluasi, serta mengambil keputusan strategis bagi kelangsungan dan efisiensi operasional perusahaan. Oleh karena itu, laporan persediaan memiliki peranan yang sangat penting, sehingga penyusunannya harus mengikuti ketentuan yang diatur dalam pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Informasi persediaan yang disajikan secara lengkap, jelas, dan akurat menunjang kelancaran proses operasional perusahaan secara keseluruhan.

Kinerja manajemen persediaan dapat dievaluasi melalui berbagai indikator, antara lain tingkat perputaran persediaan (*inventory turnover*), jumlah hari persediaan tersedia (*inventory days supply*), serta tingkat pemenuhan pesanan (*fill rate*). Tingkat perputaran persediaan mencerminkan kecepatan aliran barang atau produk dalam suatu periode tertentu dibandingkan dengan rata-rata jumlah persediaan yang tersedia (Pujawan, 2010)

Dalam dunia bisnis, setiap perusahaan memerlukan suatu sistem pencatatan yang mampu merekam seluruh aktivitas operasional secara sistematis dan terorganisir. Sistem pencatatan tersebut secara umum dikenal sebagai Akuntansi, yaitu sebuah sistem informasi yang dirancang untuk menghasilkan laporan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi keuangan perusahaan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Menurut Sujana (2005), akuntansi merupakan suatu disiplin ilmu yang menyediakan *informasi* penting guna mendukung pelaksanaan dan evaluasi kinerja perusahaan secara efisien. Seluruh transaksi dicatat secara kronologis dengan mencantumkan keterangan serta jumlah nilai dalam sisi debit maupun kredit, dan pada akhirnya menghasilkan keseimbangan nilai antara kedua sisi tersebut (Nugraha, 2023).

Persediaan barang termasuk dalam kategori aktiva yang bersifat dinamis, karena mengalami perubahan secara terus-menerus seiring dengan aktivitas operasional perusahaan. Jika jumlah persediaan terlalu rendah, maka proses operasional dapat terganggu atau berjalan di bawah kapasitas optimal. Sebaliknya, apabila perusahaan menyimpan persediaan dalam jumlah berlebihan namun tidak dikelola secara efisien, maka tingkat perputaran persediaan akan menurun, yang pada akhirnya berdampak negatif terhadap profitabilitas. Oleh karena itu, untuk mencapai tingkat perputaran persediaan yang optimal, perusahaan perlu melakukan perencanaan dan pengawasan yang terstruktur dan berkelanjutan. Selain itu, komponen modal kerja seperti kas, piutang, dan persediaan juga memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas melalui kecepatan perputarannya.

## **2. Pengertian Pembukuan**

Pembukuan merupakan kegiatan pencatatan sistematis atas seluruh transaksi keuangan yang terjadi dalam suatu perusahaan, mencakup pendapatan dan pengeluaran, serta pengelompokan transaksi berdasarkan kategori akun yang relevan. Proses pembukuan mencakup seluruh aktivitas yang berkaitan dengan pencatatan informasi dalam buku besar, serta penyusunan laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Menurut Jubelino (2021), pembukuan sederhana merujuk pada pencatatan keuangan yang dilakukan secara konsisten dan teratur.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Proses Pembukuan Perusahaan

Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara sistematis dan teratur terhadap seluruh transaksi keuangan yang terjadi di dalam perusahaan. Tujuan dari proses ini adalah untuk menghimpun data serta informasi keuangan yang mencakup aset, kewajiban, ekuitas, pendapatan, dan beban, guna menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan dapat diandalkan. Menurut Dina (2014), siklus akuntansi merupakan rangkaian tahapan dalam proses akuntansi yang dimulai segera setelah terjadinya transaksi dalam suatu entitas, yang mencakup kegiatan pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan data keuangan, hingga penyusunan laporan.

Proses pembukuan dalam perusahaan antara lain:

### 1. Identifikasi Transaksi

Menganalisis dan mengidentifikasi semua transaksi keuangan yang terjadi pada perusahaan dan melakukan pencatatan dalam Jurnal. Mencatat setiap transaksi yang telah diidentifikasi ke dalam jurnal umum atau jurnal khusus. Proses ini disebut Penjurnalan. Warren (2014) juga menyebutkan bahwa transaksi adalah kejadian ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang dan mempengaruhi posisi keuangan perusahaan, sehingga harus dicatat di dalam sistem akuntansi.

### 2. Pemindahan ke Buku Besar

Memindahkan catatan dari jurnal ke dalam buku besar, yang merupakan kumpulan akun-akun yang digunakan untuk mengklasifikasikan dan meringkas transaksi keuangan. Kieso, Weygant, dan Warfield dalam *Intermediate Accounting*, disebutkan bahwa penekanan diberikan pada pemindahan informasi debit dan kredit ke akun yang benar untuk memelihara keseimbangan sistem akuntansi.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Penyusunan Neraca Saldo

Menyusun Neraca berdasarkan saldo akun dalam buku besar untuk memastikan keseimbangan antara total debit dan kredit. Inti dari menyusun neraca saldo antara lain:

- a. Menyusun daftar semua saldo akhir akun (akun rill maupun nominal).
- b. Memisahkan saldo debit dan kredit secara jelas.
- c. Menjadi dasar untuk menyusun laporan keuangan, seperti laporan rugi dan neraca.
- d. Tidak menjamin bebas dari semua kesalahan (misalnya, kesalahan dalam akun yang benar tapi jumlah salah tidak akan terdeteksi oleh neraca saldo).

## 4. Pembuatan Jurnal Penyesuaian

Membuat jurnal penyesuaian untuk mencatat pendapatan atau beban yang belum tercatat untuk menyesuaikan akun-akun tertentu agar mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya pada perusahaan. Warren (2014) juga menyebutkan jurnal penyesuaian dibuat di akhir periode untuk memastikan bahwa pendapatan dan beban dicatat sesuai periode akuntansi yang benar (prinsip akrual).

## 5. Penyusunan Laporan Keuangan

Menyusun laporan keuangan berdasarkan data yang telah disesuaikan, seperti laporan laba rugi, neraca, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas. Warren (2014) juga menyebutkan, penyusunan laporan keuangan mencakup proses merangkum dan melaporkan efek keuangan dari seluruh transaksi yang telah dicatat selama proses akuntansi.

## 6. Pembuatan Jurnal Penutup

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Membuat jurnal penutup untuk menutup akun-akun pendapatan dan beban, sehingga saldo akun tersebut menjadi nol pada awal periode berikutnya. Warren (2014) juga menyebutkan jurnal penutup digunakan untuk memindahkan saldo akun sementara ke akun modal (ekuitas), sehingga akun sementara bisa dimulai dari nol periode selanjutnya.

Pada CV KARYA TERBAIK MANDIRI, semua pembukuan telah menggunakan aplikasi *Accurate 5*, pembukuan yang dilakukan kurang lebih sama dengan pembukuan perusahaan pada umumnya. *Accurate 5* adalah aplikasi akuntansi yang digunakan untuk mengelola pembukuan serta keuangan perusahaan yang sudah banyak digunakan di Indonesia, *accurate 5* terdiri dari modul-modul yang dikemas dalam satu paket, terdiri dari:

1. Modul Pembelian (*purchase module*), modul ini terdiri dari formulir permintaan pembelian, formulir pemesanan pembelian, formulir penerimaan barang, formulir faktur pembelian, formulir retur pembelian, dan formulir pembayaran pembelian.
2. Modul Penjualan (*sales module*), modul ini terdiri dari formulir penawaran penjualan, formulir pesanan penjualan, formulir faktur penjualan, formulir retur penjualan, dan formulir penerimaan penjualan.
3. Modul Persediaan (*inventory module*), modul ini terdiri dari daftar barang, formulir penyesuaian persediaan, formulir pembiayaan pesanan, daftar gudang, formulir grup barang, formulir penyesuaian harga jual barang, dan formulir pindah barang.
4. Modul Buku Besar (*general ledger module*), modul ini terdiri dari daftar akun, daftar mata uang, informasi perusahaan, formulir bukti jurnal, proses akhir bulan, dan laporan keuangan.
5. Modul Kas Bank (*cash bank module*), modul ini terdiri dari formulir pembayaran, formulir penerimaan, buku bank, dan formulir rekonsiliasi bank.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

6. Modul Aktiva Tetap (*fixed aset module*), modul ini berisi tentang formulir aktiva tetap baru, daftar tipe aktiva tetap pajak, daftar tipe aktiva tetap, dan daftar aktiva tetap.
7. Modul RMA (*return merchandise authorization module*), modul ini terdiri dari formulir RMA, dan formulir RMA *action*.
8. Modul Proyek (*project module*), modul ini terdiri dari bahan baku, daftar biaya proyek, formulir *work price analysis*, formulir proyek, formulir *material in used*, formulir *project survei*, formulir *project bill*, dan formulir *project ending*.

Pemegang diberikan tugas untuk melakukan beberapa kegiatan yang berhubungan dengan pembukuan perusahaan, beberapa kegiatan pembukuan yang pemegang lakukan antara lain:

1. Mengisi *Formulir* uang masuk pada *Accurate 5*, pemegang mengisi daftar pembelian perhari pada kertas *form* yang diberikan dan setelah itu akan dipindahkan ke *accurate 5* oleh divisi pembukuan, pemegang hanya mengisi kertas *form* pembelian, seperti di aktivitas magang pada Gambar 2.13, pemegang juga diajari dan ditunjukkan langkah-langkah untuk mengisi *form* uang masuk tersebut.
2. Membuat Faktur Penjualan pada *Accurate 5*

Jadi pada bagian ini, pemegang menggunakan *software* untuk membuat *sales invoice*, langkah-langkahnya:

- a. Buka aplikasi *Accurate 5*.
- b. Pilih bagian buka data Perusahaan.
- c. Akan muncul *taskbar*, pilih bagian mesin lain, masukkan nama server, nama berkas, dan klik ok.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- d. Muncul kotak dialog, kemudian masukkan nama pengguna dan *password*, lalu klik ok (nama pengguna dan *password* tersebut hanya diketahui oleh pemilik perusahaan dan bagian pembukuan).
  - e. Setelah berhasil *login*, pilih menu penjualan pada kolom pencarian, lalu klik ikon “faktur penjualan” .
  - f. Berikutnya akan muncul *form sales invoice*, selanjutnya pemegang mengisi identitas pelanggan, mengisi nomor *invoice*, mengisi tanggal *invoice* dibuat, mengisi jumlah barang sesuai permintaan konsumen, selanjutnya *invoice* akan dicetak.
3. mengecek catatan data *stock* pada *software Accurate 5*, khususnya bagian pembukuan pada saat melakukan pencatatan akan melakukan pengecekan langsung ke gudang. Pemegang juga melakukan hal yang sama dengan yang dilakukan divisi pembukuan, melakukan pencatatan serta melakukan pengecekan barang secara langsung ke gudang.

## 4. Proses Pengembangan Pembukuan

Pada realisasi kegiatan pencatatan keuangan ini, pelaku Perusahaan dapat memanfaatkan teknologi dan informasi yang ada, salah satunya dengan menggunakan aplikasi pembukuan keuangan berbasis digital seperti *Accurate 5*. Pada CV KARYA TERBAIK MANDIRI juga sudah menggunakan aplikasi ini, jadi sebelum aplikasi ini sepenuhnya diserahkan kepada perusahaan, pegawai toko akan dibimbing sampai benar-benar bisa mengoperasikan aplikasi ini. Setelah itu penggunaan aplikasi *Accurate 5* sepenuhnya diserahkan kepada toko penggunaanya, dan sekarang semua transaksi keuangan pada CV KARYA TERBAIK MANDIRI telah menggunakan aplikasi *Accurate 5*. Aplikasi ini bisa didapatkan dengan menginstal aplikasi pada pc dan dapat dibeli pada toko komputer yang membuka jasa untuk menginstal *software*, yang dapat membantu para pelaku

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan untuk mencatat hasil pemasukan serta hasil penjualan produk barang/jasa, serta pengeluaran utang dan piutang perusahaan secara digital.

Seiring dengan kemajuan ilmu dan teknologi, pemanfaatan sarana digital dianggap sebagai pendekatan yang lebih praktis, efektif, dan efisien. Oleh sebab itu, penting bagi pelaku usaha untuk mulai berinovasi serta mengembangkan perusahaannya melalui pemanfaatan dan penggunaan teknologi yang terus berkembang ini.

## **5. Marketing Mix**

*Marketing mix* atau bauran pemasaran merupakan seperangkat variabel yang digunakan oleh perusahaan untuk merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran guna mencapai tujuan organisasi serta memenuhi kebutuhan konsumen. Konsep *marketing mix* menempatkan pemasaran sebagai proses strategis yang tidak hanya berorientasi pada penjualan, tetapi juga pada penciptaan nilai bagi konsumen secara berkelanjutan.

Pada awal perkembangannya, marketing mix dikenal dengan konsep 4P, yang terdiri atas *product, price, place, dan promotion*. Keempat unsur tersebut dipandang mampu mewakili strategi pemasaran pada bisnis yang berfokus pada produk fisik. Namun, seiring dengan berkembangnya sektor jasa dan meningkatnya peran UMKM dalam perekonomian, konsep 4P dinilai belum sepenuhnya mampu menjelaskan kompleksitas interaksi antara pelaku usaha dan konsumen.

Konsep marketing mix mengalami pengembangan menjadi *Marketing Mix 7P*, dengan menambahkan unsur *people, physical evidence, dan process*. Penambahan ketiga unsur ini bertujuan untuk memperluas cakupan analisis pemasaran, khususnya usaha yang mengandalkan kualitas pelayanan, pengalaman konsumen, dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan (Isoraite, 2021).

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

*Marketing mix 7P* dipandang lebih relevan bagi UMKM karena mampu menggambarkan strategi pemasaran secara lebih menyeluruh, tidak hanya dari sisi produk dan harga, tetapi juga dari aspek sumber daya manusia, sistem pelayanan, serta bukti fisik yang membentuk persepsi konsumen terhadap kualitas usaha (Astuti, 2023).

## 6. Unsur-Unsur Marketing Mix 7P

### 1. *Product* (Produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Produk tidak hanya terbatas pada barang berwujud, tetapi juga mencakup kualitas, desain, variasi, kemasan, serta manfaat yang dirasakan oleh konsumen. Produk dipahami sebagai nilai (*value*) yang mampu memberikan solusi atas permasalahan konsumen.

Produk menjadi elemen fundamental dalam strategi pemasaran karena kualitas produk sangat menentukan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Produk yang memiliki kualitas baik dan konsisten akan membangun kepercayaan konsumen serta meningkatkan peluang pembelian ulang. Selain itu, diferensiasi produk melalui variasi dan inovasi menjadi faktor penting dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat (Astuti, 2023).

Pengelolaan produk tidak hanya berfokus pada proses produksi, tetapi juga pada upaya menjaga mutu, menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar, serta memberikan nilai tambah yang membedakan produk dari pesaing.

### 2. *Price* (Harga)

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayarkan konsumen untuk memperoleh suatu produk. Harga memiliki peran strategis karena secara langsung memengaruhi keputusan pembelian serta persepsi konsumen terhadap kualitas dan nilai produk. Penetapan harga yang tepat akan membantu usaha mencapai keseimbangan antara kepuasan konsumen dan keberlanjutan keuntungan.

Penetapan harga sering kali menjadi tantangan karena harus mempertimbangkan biaya produksi, daya beli konsumen, serta tingkat persaingan. Harga yang terlalu tinggi berisiko menurunkan minat beli, sementara harga yang terlalu rendah dapat mengurangi margin keuntungan dan menurunkan persepsi kualitas produk.

Strategi penetapan harga harus dilakukan secara rasional dan fleksibel, dengan mempertimbangkan kondisi pasar dan karakteristik konsumen. Harga yang sesuai dengan kualitas produk akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperkuat posisi usaha di pasar (Isoraite, 2021).

### 3. *Place* (Tempat)

*Place* berkaitan dengan lokasi usaha dan saluran distribusi yang digunakan untuk menyalurkan produk kepada konsumen. Lokasi yang strategis, mudah diakses, dan nyaman akan meningkatkan peluang konsumen untuk melakukan pembelian. Selain itu, *place* juga mencakup sistem distribusi yang efektif agar produk dapat diterima konsumen tepat waktu dan dalam kondisi baik.

Pemilihan lokasi usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat kunjungan dan volume penjualan. Lokasi yang dekat dengan konsumen sasaran serta didukung oleh sistem distribusi yang baik akan meningkatkan efisiensi pemasaran dan kepuasan pelanggan (Astuti,

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2023). Tempat tidak hanya dipahami sebagai lokasi fisik, tetapi juga sebagai strategi distribusi yang mendukung kelancaran proses pemasaran.

## 4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan kegiatan komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk menyampaikan informasi mengenai produk, membujuk konsumen, serta membangun kesadaran dan citra usaha. Promosi berperan penting dalam memperkenalkan produk kepada pasar serta mendorong konsumen untuk melakukan pembelian.

Promosi menjadi sarana strategis untuk meningkatkan visibilitas usaha, terutama dalam menghadapi keterbatasan modal. Pemanfaatan media digital, seperti media sosial dan aplikasi pesan instan, memberikan peluang bagi UMKM untuk melakukan promosi secara lebih efisien dan luas. Promosi yang dilakukan secara konsisten dan tepat sasaran akan meningkatkan minat beli konsumen serta memperkuat hubungan antara usaha dan pelanggan (Astuti, 2023).

## 5. *People* (Sumber Daya Manusia)

*People* merujuk pada seluruh individu yang terlibat dalam proses pelayanan kepada konsumen, termasuk pemilik usaha dan karyawan. Unsur *people* memiliki peran penting karena kualitas interaksi antara pelaku usaha dan konsumen sangat memengaruhi kepuasan dan persepsi konsumen terhadap usaha.

Sumber daya manusia sering kali menjadi ujung tombak pelayanan. Sikap ramah, kemampuan komunikasi, serta profesionalisme karyawan akan menciptakan pengalaman positif bagi konsumen. Sebaliknya, pelayanan yang kurang baik dapat menurunkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pengelolaan sumber daya manusia menjadi bagian integral dalam strategi pemasaran, khususnya dalam membangun citra usaha yang positif (Isoraite, 2021).

## 6. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

*Physical evidence* merupakan bukti nyata yang dapat dilihat dan dirasakan oleh konsumen, seperti kondisi bangunan, kebersihan lingkungan, tata letak ruang, kemasan produk, serta atribut visual lainnya. Bukti fisik berfungsi untuk memperkuat persepsi konsumen terhadap kualitas produk dan pelayanan yang diberikan.

Bukti fisik memiliki peran penting karena sering kali menjadi indikator awal bagi konsumen dalam menilai profesionalisme usaha. Lingkungan usaha yang bersih, rapi, dan tertata dengan baik akan meningkatkan kenyamanan serta kepercayaan konsumen (Isoraite, 2021).

## 7. *Process* (Proses)

*Process* berkaitan dengan seluruh prosedur dan mekanisme dalam menghasilkan serta menyampaikan produk kepada konsumen, mulai dari proses pemesanan, pembayaran, hingga pelayanan purna jual. Proses yang jelas, sistematis, dan efisien akan meningkatkan kepuasan konsumen serta menciptakan pengalaman pelayanan yang positif.

Proses pelayanan yang terorganisasi dengan baik akan membantu meningkatkan efisiensi operasional serta meminimalkan kesalahan dalam pelayanan. Proses yang baik juga menjadi faktor penting dalam membangun loyalitas konsumen dan keberlanjutan usaha (Astuti, 2023).

Konsep *Marketing Mix* 7P dimanfaatkan sebagai alat analisis untuk menelaah strategi pemasaran yang dijalankan oleh objek magang. Melalui pendekatan tersebut, praktik

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pemasaran dapat dikaji secara menyeluruh dengan meninjau setiap unsur dalam bauran pemasaran, sehingga peneliti mampu mengidentifikasi kelebihan, keterbatasan, serta peluang pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 1. Permasalahan

Keberadaan permasalahan merupakan hal yang tidak dapat dihindari, terutama dalam kegiatan operasional sehari-hari. Selama menjalani kegiatan magang kurang lebih selama tiga bulan di CV Karya Terbaik Mandiri, penulis menemukan beberapa permasalahan yang berkaitan dengan aktivitas operasional dan pemasaran. Permasalahan-permasalahan tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan *Marketing Mix 7P* agar dapat diketahui keterkaitannya dengan unsur bauran pemasaran yang relevan.

### 2. Perbedaan Data *Stock* dengan Kondisi Nyata

Permasalahan pertama yang ditemukan adalah adanya perbedaan antara data *stock* yang tercatat dalam sistem dengan kondisi barang yang sebenarnya tersedia di gudang. Ketidaksesuaian ini terjadi akibat kelalaian karyawan dalam proses penginputan data *stock*, khususnya pada saat proses pengambilan dan pengiriman barang. Berdasarkan teori manajemen persediaan yang telah dijelaskan, persediaan merupakan aset perusahaan yang bersifat dinamis dan memerlukan pengendalian serta pencatatan yang akurat agar informasi yang dihasilkan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial (Pujawan, 2010). Ketidaksesuaian antara data *stock* dan kondisi fisik menunjukkan bahwa fungsi pengendalian persediaan belum berjalan secara optimal.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pada dokumen *delivery order* (DO) tercatat pengiriman sebanyak 70 dus keramik, namun pada praktiknya barang yang diambil dari gudang dan diangkut sebanyak 71 dus. Selisih tersebut terjadi karena kurangnya ketelitian dari divisi gudang dalam menjalankan prosedur kerja.

Jika dikaitkan dengan proses pembukuan perusahaan, setiap transaksi barang keluar seharusnya dicatat secara sistematis dan konsisten agar tidak menimbulkan perbedaan antara catatan dan kondisi nyata. Kesalahan pada tahap pencatatan barang keluar menunjukkan adanya kelemahan dalam penerapan siklus pembukuan, khususnya pada tahap identifikasi dan pencatatan transaksi persediaan. Permasalahan ini berkaitan dengan unsur *process*, karena menunjukkan bahwa alur kerja pencatatan dan pengeluaran barang belum berjalan secara optimal. Selain itu, permasalahan ini juga berkaitan dengan unsur *people*, karena faktor kelalaian karyawan menjadi penyebab utama terjadinya ketidaksesuaian data *stock*.

Hal ini sejalan dengan konsep *Marketing Mix 7P* pada unsur *people* dan *process*, di mana kualitas sumber daya manusia serta kejelasan prosedur kerja sangat memengaruhi ketepatan operasional perusahaan. Kurangnya ketelitian dan disiplin karyawan dalam menjalankan prosedur kerja berdampak langsung pada akurasi data persediaan yang tercatat dalam sistem. Apabila tidak segera ditangani, kondisi ini dapat berdampak pada ketepatan laporan persediaan serta pengambilan keputusan manajemen. Berdasarkan hal tersebut, laporan persediaan yang tidak akurat berpotensi menimbulkan kesalahan dalam perencanaan pembelian, pengendalian biaya, serta evaluasi kinerja operasional perusahaan secara keseluruhan..

### **3.Kelalaian Divisi Pemasaran dalam Menangani Pesanan Pelanggan**

Permasalahan kedua berkaitan dengan kelalaian divisi pemasaran dalam menangani pesanan pelanggan. Permasalahan ini menunjukkan bahwa fungsi pemasaran perusahaan belum berjalan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

secara optimal, khususnya dalam pengelolaan komunikasi dengan pelanggan. Pada praktiknya, sebagian besar pelanggan melakukan pemesanan melalui aplikasi WhatsApp. Namun, karyawan pada divisi pemasaran tidak selalu memeriksa *handphone* inventaris toko secara berkala, sehingga pesan dari pelanggan sering kali terlewat dan tidak segera diteruskan kepada divisi penjualan.

Akibat dari kelalaian tersebut, pesanan pelanggan tidak diproses tepat waktu dan pada akhirnya dibatalkan oleh pelanggan. Dalam teori pemasaran, komunikasi yang cepat dan responsif merupakan bagian penting dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan serta menciptakan kepuasan konsumen (Kotler & Keller, 2016). Keterlambatan dalam merespons pesanan menunjukkan adanya hambatan dalam proses komunikasi pemasaran perusahaan. Permasalahan ini menunjukkan adanya kelemahan pada unsur *promotion*, khususnya dalam pemanfaatan media komunikasi digital sebagai sarana interaksi dengan pelanggan. Media digital seharusnya dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung kegiatan promosi sekaligus pelayanan, terutama pada usaha yang banyak bergantung pada pemesanan tidak langsung.

Selain itu, permasalahan ini juga berkaitan dengan unsur *process*, karena alur penerimaan pesanan, pencatatan, dan tindak lanjut kepada bagian penjualan belum berjalan secara efektif dan terkoordinasi. Dalam konsep *process*, setiap tahapan pelayanan harus disusun secara sistematis agar tidak menimbulkan keterlambatan atau kesalahan yang dapat merugikan perusahaan. Kondisi ini berpotensi menurunkan kepuasan pelanggan serta merugikan perusahaan akibat hilangnya peluang penjualan. Apabila kondisi tersebut terus berlanjut, maka dapat berdampak negatif terhadap citra perusahaan dan menurunkan tingkat kepercayaan pelanggan.

## 4. Pengetahuan Produk Karyawan yang Tidak Memadai

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Permasalahan selanjutnya adalah keterbatasan pengetahuan produk yang dimiliki oleh karyawan. Permasalahan ini menunjukkan bahwa perusahaan belum sepenuhnya mengoptimalkan peran sumber daya manusia dalam mendukung kualitas pelayanan kepada pelanggan. Dalam operasional toko bahan bangunan, karyawan memiliki peran penting dalam memberikan informasi kepada pelanggan terkait spesifikasi dan kegunaan produk, seperti jenis paku, ukuran besi beton, tipe cat tembok, maupun karakteristik semen.

Namun, berdasarkan hasil pengamatan selama magang, masih terdapat karyawan yang belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai produk yang dijual. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara tuntutan pelayanan yang diharapkan pelanggan dengan kompetensi karyawan dalam menyampaikan informasi produk. Kondisi ini menyebabkan informasi yang diberikan kepada pelanggan menjadi kurang lengkap dan kurang akurat, sehingga pelayanan yang diberikan belum optimal. Dalam teori pemasaran jasa, kualitas pelayanan sangat dipengaruhi oleh kemampuan dan pengetahuan karyawan sebagai pihak yang berinteraksi langsung dengan pelanggan (Lupiyoadi, 2013).

Permasalahan ini berkaitan erat dengan unsur *people*, karena kualitas sumber daya manusia sangat memengaruhi kualitas pelayanan yang dirasakan pelanggan. Sumber daya manusia yang kurang memahami produk berpotensi menurunkan tingkat kepuasan dan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan. Selain itu, permasalahan ini juga berhubungan dengan unsur *product*, karena kurangnya pemahaman terhadap produk dapat memengaruhi persepsi pelanggan terhadap kualitas dan nilai produk yang ditawarkan. Produk yang berkualitas perlu didukung oleh informasi yang tepat dan akurat agar manfaat produk dapat dipahami secara optimal oleh pelanggan (Kotler & Keller, 2016).

## 5. Keterlambatan Pengiriman Barang kepada Pelanggan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Permasalahan terakhir yang ditemukan adalah keterlambatan pengiriman barang kepada pelanggan. Permasalahan ini menunjukkan bahwa sistem distribusi dan pengendalian operasional perusahaan belum berjalan secara optimal. Dalam operasional toko bahan bangunan, ketepatan waktu pengiriman merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan. Ketepatan waktu pengiriman menjadi bagian dari kualitas pelayanan yang secara langsung memengaruhi kepuasan pelanggan. Namun, dalam praktiknya masih sering terjadi keterlambatan pengiriman barang.

Keterlambatan tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kelalaian karyawan yang bertugas mengantarkan barang atau adanya kendala pada pihak ekspedisi pengiriman. Kondisi ini menunjukkan adanya kelemahan dalam pengawasan serta koordinasi antar bagian yang terlibat dalam proses distribusi. Permasalahan ini berkaitan dengan unsur **process**, karena menunjukkan bahwa prosedur pengiriman barang belum berjalan secara konsisten dan terstandarisasi. Proses distribusi yang tidak terkelola dengan baik berpotensi menimbulkan keterlambatan yang merugikan perusahaan maupun pelanggan.

Selain itu, permasalahan ini juga berkaitan dengan unsur *place*, karena distribusi barang kepada pelanggan merupakan bagian dari saluran distribusi perusahaan. Dalam konsep *place*, kelancaran distribusi menjadi faktor penting agar produk dapat diterima pelanggan tepat waktu dan dalam kondisi yang sesuai. Apabila permasalahan ini tidak ditangani dengan baik, maka dapat berdampak pada menurunnya tingkat kepuasan dan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan. Penurunan kepuasan pelanggan dalam jangka panjang berpotensi memengaruhi loyalitas pelanggan serta citra perusahaan di mata konsumen.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Pembahasan

Permasalahan yang ditemukan selama kegiatan magang menunjukkan adanya beberapa aspek yang perlu diperbaiki guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional di CV Karya Terbaik Mandiri. Berdasarkan hasil analisis pada subbab sebelumnya, pembahasan berikut difokuskan pada upaya perbaikan yang dikaitkan dengan unsur Marketing Mix 7P, sehingga solusi yang diusulkan tidak hanya bersifat operasional, tetapi juga memiliki dasar teoretis.

### 1. Perbedaan *Stock Gudang* dengan Kondisi Nyata

Permasalahan perbedaan antara data stock gudang dengan kondisi fisik barang menunjukkan bahwa proses pengelolaan persediaan belum berjalan secara optimal. Berdasarkan teori manajemen, pengelolaan persediaan yang efektif menuntut adanya sistem pengendalian yang mampu memastikan kesesuaian antara catatan administrasi dan kondisi fisik barang di gudang (Muller, 2003; Pujawan, 2010). Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan disarankan menerapkan sistem pengecekan ganda (*double check*) terhadap barang yang akan dikirim, yaitu melalui koordinasi antara divisi gudang dan divisi terkait sebelum proses pengiriman dilakukan.

Penerapan sistem pengecekan ganda ini bertujuan untuk meminimalkan kesalahan manusia (*human error*) yang sering terjadi pada tahap pengambilan dan pencatatan barang keluar. Dengan adanya keterlibatan lebih dari satu pihak dalam proses pengecekan, perusahaan dapat meningkatkan akurasi data persediaan serta memperkuat fungsi pengawasan internal.

Selain itu, perusahaan dapat memanfaatkan teknologi pencocokan otomatis menggunakan sistem *barcode* atau *QR code* yang menghubungkan data *delivery order* (DO) digital dengan barang fisik. Dengan sistem ini, setiap barang yang keluar dari gudang dapat dipindai (*scan*) dan secara otomatis dicocokkan dengan data pada sistem, sehingga potensi kesalahan pencatatan dapat

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diminimalkan. Pemanfaatan teknologi ini sejalan dengan konsep pengembangan pembukuan berbasis digital, di mana penggunaan sistem informasi akuntansi dapat meningkatkan ketepatan dan keandalan data persediaan.

Sejalan dengan hal tersebut, Istanto (2017) menyarankan penggunaan teknologi *radio frequency identification* (RFID) dalam sistem pengelolaan persediaan gudang untuk memantau stock secara *real-time*. Penerapan metode *economic order quantity* (EOQ) yang didukung teknologi RFID juga dapat membantu perusahaan dalam mengontrol jumlah persediaan, mengurangi kesalahan pencatatan, serta meningkatkan efisiensi operasional gudang. Dengan demikian, perusahaan tidak hanya mampu memperbaiki akurasi pencatatan *stock*, tetapi juga dapat meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan terkait pembelian dan penyimpanan barang.

Permasalahan ini berkaitan erat dengan unsur *process*, karena menyangkut alur kerja pengelolaan persediaan yang harus disusun secara sistematis dan konsisten. Proses yang terstandarisasi akan membantu perusahaan meminimalkan kesalahan operasional serta menjaga keandalan laporan persediaan. Selain itu, permasalahan ini juga berkaitan dengan unsur *people*, karena menuntut kedisiplinan dan ketelitian karyawan dalam menjalankan prosedur kerja. Tanpa dukungan sumber daya manusia yang kompeten dan bertanggung jawab, penerapan sistem dan teknologi yang baik tidak akan berjalan secara optimal.

## 2. Kelalaian Divisi Pemasaran dalam Menangani Pesanan

Kelalaian pada divisi pemasaran dalam menanggapi pesanan pelanggan menunjukkan adanya kelemahan dalam pengelolaan komunikasi pemasaran. Dalam teori pemasaran, komunikasi yang efektif dan responsif merupakan salah satu kunci dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan serta meningkatkan kepuasan konsumen (Kotler & Keller,

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2016). Untuk mengatasi permasalahan ini, perusahaan dapat menerapkan sistem kerja yang saling mendukung antar karyawan, seperti saling mengingatkan dan membantu dalam memantau pesan yang masuk.

Penerapan kerja sama antar karyawan tersebut bertujuan untuk mengurangi risiko pesan pelanggan terlewat akibat keterbatasan pengawasan individual. Dengan adanya pembagian peran dan tanggung jawab yang jelas, alur penerimaan pesanan dapat berjalan lebih tertib dan terkoordinasi.

Namun, solusi yang lebih efektif adalah dengan memanfaatkan teknologi digital, seperti pembuatan formulir pemesanan secara online atau penggunaan fitur pesan otomatis (*auto-reply*) pada aplikasi WhatsApp. Fitur pesan otomatis dapat membantu memastikan bahwa setiap pesan pelanggan tetap mendapat respons awal, meskipun karyawan sedang tidak aktif memantau handphone inventaris toko. Pemanfaatan teknologi digital ini sejalan dengan konsep pengembangan pemasaran dan proses pelayanan berbasis digital, di mana teknologi berperan dalam meningkatkan efisiensi dan kecepatan layanan kepada pelanggan.

Penggunaan fitur WhatsApp *Business* telah banyak diterapkan oleh usaha skala kecil maupun besar. Penelitian oleh Dzulhanto (2023) pada usaha Fit.Me Hijab menunjukkan bahwa pemanfaatan fitur WhatsApp Business, seperti katalog produk, pesan otomatis, dan *broadcast message*, mampu meningkatkan interaksi dengan pelanggan serta berdampak signifikan terhadap peningkatan penjualan. Oleh karena itu, penerapan fitur tersebut di CV Karya Terbaik Mandiri dinilai relevan untuk memperbaiki unsur *promotion*, karena memperkuat komunikasi pemasaran, sekaligus memperlancar unsur *process* dalam penerimaan dan tindak lanjut pesanan pelanggan. Dengan proses yang lebih terstruktur dan responsif, perusahaan diharapkan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan serta meminimalkan potensi kehilangan peluang penjualan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Kurangnya Pengetahuan Produk oleh Karyawan

Kurangnya pengetahuan produk yang dimiliki oleh karyawan dapat memengaruhi kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan. Dalam teori pemasaran jasa, kualitas pelayanan sangat dipengaruhi oleh kompetensi dan pengetahuan karyawan sebagai pihak yang berinteraksi langsung dengan pelanggan (Lupiyoadi, 2013). Untuk mengatasi kendala ini, manajemen toko bahan bangunan perlu mengambil langkah strategis melalui peningkatan kompetensi sumber daya manusia secara berkelanjutan.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menyelenggarakan pelatihan produk secara rutin, baik secara internal maupun bekerja sama dengan produsen atau distributor. Pelatihan tersebut bertujuan untuk memberikan pemahaman teknis yang akurat mengenai fungsi, spesifikasi, dan keunggulan produk yang dijual. Peningkatan pengetahuan produk akan membantu karyawan dalam menyampaikan informasi yang tepat, sehingga pelanggan dapat memahami nilai dan manfaat produk secara lebih optimal. Selain itu, perusahaan dapat menyusun panduan produk dalam bentuk buku manual atau katalog digital yang berisi informasi ringkas dan praktis, sehingga dapat digunakan sebagai referensi cepat oleh karyawan saat melayani pelanggan. Langkah ini sejalan dengan upaya pengembangan kualitas pelayanan melalui penyediaan informasi yang terstandarisasi.

Untuk memastikan efektivitas program tersebut, perusahaan perlu melakukan evaluasi secara berkala, seperti simulasi pelayanan, kuis produk, atau *mystery shopping* guna menilai tingkat pemahaman dan kemampuan komunikasi karyawan. Evaluasi berkala diperlukan agar perusahaan dapat mengukur keberhasilan pelatihan serta mengidentifikasi kebutuhan pengembangan kompetensi lanjutan. Sebagai bentuk motivasi, perusahaan juga dapat memberikan insentif kepada karyawan yang menunjukkan peningkatan kinerja dan wawasan teknis. Pemberian

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

insentif diharapkan dapat mendorong karyawan untuk lebih aktif meningkatkan kompetensi dan profesionalisme dalam bekerja.

Upaya ini berkaitan langsung dengan unsur *people* dan *product*, karena kualitas pelayanan sangat dipengaruhi oleh pemahaman karyawan terhadap produk yang ditawarkan. Karyawan yang memiliki pengetahuan produk yang baik akan mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan serta memperkuat persepsi positif terhadap kualitas produk dan layanan perusahaan.

## 4. Keterlambatan Pengiriman Barang kepada Pelanggan

Keterlambatan pengiriman barang kepada pelanggan menunjukkan perlunya perbaikan dalam sistem distribusi dan pengendalian proses pengiriman. Dalam konsep pemasaran dan manajemen operasional, ketepatan distribusi merupakan bagian penting dari kualitas pelayanan yang berpengaruh langsung terhadap kepuasan dan kepercayaan pelanggan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan dapat menerapkan sistem *monitoring* atau *tracking* pengiriman barang. Dengan adanya sistem pelacakan, keterlambatan dapat diketahui lebih awal sehingga perusahaan dapat segera mengambil tindakan apabila terjadi kendala di lapangan. Sistem *monitoring* ini berfungsi sebagai alat pengendalian operasional agar proses distribusi berjalan sesuai rencana.

Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan kedisiplinan kerja karyawan yang bertugas dalam proses pengantaran barang serta melakukan evaluasi kinerja secara rutin, baik terhadap karyawan internal maupun mitra ekspedisi. Evaluasi berkala ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab keterlambatan dan menentukan langkah perbaikan yang tepat. Evaluasi kinerja menjadi penting untuk memastikan bahwa prosedur kerja dipatuhi dan target pengiriman dapat tercapai secara konsisten. Permasalahan ini berkaitan dengan unsur *process*, karena menyangkut prosedur

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pengiriman yang harus dijalankan secara sistematis dan terkontrol. Selain itu, permasalahan ini juga berkaitan dengan unsur *place*, karena distribusi barang merupakan bagian dari saluran distribusi perusahaan yang menentukan kelancaran penyaluran produk kepada pelanggan.

Berdasarkan hasil pengamatan selama kegiatan magang, pemegang menganalisis bahwa permasalahan yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, antara lain kurangnya disiplin dalam pengecekan stock fisik, belum adanya sistem *back-up* dalam pengelolaan pesanan pelanggan, serta minimnya evaluasi terhadap pengetahuan produk karyawan. **Faktor-faktor tersebut menunjukkan bahwa permasalahan operasional saling berkaitan dan memerlukan penanganan yang terintegrasi.** Pemegang mengusulkan agar perusahaan mulai menerapkan sistem pengecekan ganda sebelum pengiriman barang, membentuk sistem piket harian untuk memantau WhatsApp toko secara bergilir, serta menyelenggarakan pelatihan dan evaluasi rutin bagi karyawan. **Langkah-langkah tersebut selaras dengan konsep peningkatan kualitas proses dan sumber daya manusia.**

Selain itu, pemanfaatan platform online dan teknologi digital dinilai mampu memberikan dampak positif bagi CV Karya Terbaik Mandiri, baik dalam meningkatkan potensi keuntungan maupun memperluas jangkauan pasar. **Pemanfaatan teknologi digital tidak hanya berfungsi sebagai sarana pemasaran, tetapi juga sebagai alat pendukung efisiensi operasional perusahaan.** Penerapan sistem kerja berbasis teknologi yang didukung oleh peningkatan kualitas sumber daya manusia menjadi kunci utama dalam menyelesaikan permasalahan yang ada, serta dapat mendorong CV Karya Terbaik Mandiri menjadi usaha yang lebih profesional dan kompetitif di masa mendatang.

**PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI**



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Kesimpulan

CV KARYA TERBAIK MANDIRI merupakan perusahaan perseroan yang bergerak pada bidang penjualan bahan bangunan dan konstruksi. Beberapa barang yang dijual adalah barang dan bahan keperluan bangunan dan konstruksi seperti semen, seng, paku, cat, pipa, kayu, batu bata dan masih banyak lagi. CV KARYA TERBAIK MANDIRI beralamat di kota lubuklinggau.

Pemegang menjalani masa magang selama 3 bulan pada CV KARYA TERBAIK MANDIRI dan memperoleh ilmu dari menyelesaikan bermacam-macam tugas yang diberikan selama menjalani magang. Contoh tugas yang diberikan yaitu menyusun pembukuan, seperti mengerjakan faktur, membuat daftar barang yang terjual dan barang tersedia di gudang, memberi dan memahami label pada barang, memberikan tanda menggunakan stabilo dengan warna berbeda untuk menandai mana saja barang yang habis terjual dan mana saja barang yang masih tersedia di gudang, pemegang juga diberikan kesempatan untuk melayani pelanggan secara langsung.

Beberapa masalah yang pemegang temukan pada saat menjalani magang adalah:

1. Adanya perbedaan data stok dengan kondisi barang di gudang yang disebabkan oleh kelalaian dari divisi gudang saat melakukan pencatatan.
2. Kelalaian dari divisi pemasaran yang tidak mengecek wa inventaris dari pelanggan sehingga orderan terabaikan.
3. Masih kurangnya pengetahuan karyawan terkait produk yang ditawarkan.

## Rekomendasi

Berdasarkan kegiatan magang di CV KARYA MANDIRI MANDIRI. Pemegang memberikan rekomendasi agar dapat dipertimbangkan oleh CV KARYA TERBAIK MANDIRI dan STIE YKPN Yogyakarta, antara lain:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 1. Bagi CV KARYA TERBAIK MANDIRI:

- a. Pemanfaatan *Platform Online*. Menurut pemegang, cv ini perlu mempunyai akun Media Sosial seperti Instagram, Facebook atau Tik-Tok untuk mempermudah perusahaan untuk menjangkau pelanggan, dan sebagai *informasi* bagi pelanggan mengenai produk yang ditawarkan. *Platform* ini juga dapat meningkatkan tingkat penjualan produk pada perusahaan, karena hampir semua kalangan pengusaha besar maupun kecil telah menggunakan *platform* sosial media sebagai salah satu cara untuk memasarkan atau memperkenalkan produk mereka.
- b. Memberikan pengawasan untuk setiap divisi agar dapat memberikan hasil pekerjaan yang maksimal. Menurut pemegang, sebagian besar *complain* dari pelanggan disebabkan oleh divisi pengantaran barang (*Driver*), saran dari pemegang perusahaan dapat memasang gps pada kendaraan yang digunakan untuk mengirimkan barang pesanan pelanggan, agar perusahaan dapat memastikan barang yang dikirimkan sampai tepat pada waktunya, dan supaya supir tidak melakukan kegiatan diluar dari tanggung jawabnya.
- c. Memasang spanduk toko yang menarik. Menurut pemegang, perusahaan dapat membuat spanduk mengenai promo bulanan pada produk tertentu, misalnya “ Promo bulan Maret, Diskon Up To 20% untuk pembelian cat JOTUN ” serta menambahkan sosial media, nomor ponsel dan wa agar mudah dijangkau oleh calon pelanggan.

## 2. Bagi STIE YKPN Yogyakarta

- a. Diharapkan dapat memberikan dukungan dan bimbingan penuh kepada mahasiswa ketika menjalani magang, agar mahasiswa dapat mempersiapkan segala sesuatu dengan baik untuk keperluan tugas akhir sejak masa magang mulai berlaku.
- b. Diharapkan lebih banyak menjalin kerjasama kepada banyak perusahaan, agar mahasiswa tidak kesulitan untuk mencari tempat magang atau menunggu di ACC oleh tempat magang.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Refleksi Diri

Selama 3 bulan magang di CV KARYA TERBAIK MANDIRI, pemegang mendapatkan banyak pengalaman bermanfaat selama terjun langsung dengan dunia pekerjaan, beberapa pengalaman positifnya yaitu:

1. Pentingnya komunikasi yang baik antara anggota karyawan supaya terjalin hubungan *chemistry* yang baik.
2. Pada sisi *teamwork*, pemegang dapat melihat langsung bagaimana bentuk koordinasi dan kerja tim yang baik, untuk saling membantu satu sama lain agar pekerjaan lebih efisien.
3. Pemegang juga mendapat pelajaran untuk lebih disiplin atas pekerjaan yang pemegang lakukan dan bertanggung jawab atas apa yang sudah dipercayakan kepada pemegang.
4. Pemegang belajar bagaimana cara menghadapi serta melayani pelanggan dengan sikap yang ramah, agar pelanggan tersebut dapat merasa berkesan dengan pelayanan yang pemegang berikan.
5. Selama menjalani magang, peserta magang memperoleh pemahaman mengenai berbagai jenis material bangunan beserta fungsinya. Hal ini tentu menambah wawasan peserta magang terhadap dunia konstruksi yang sebelumnya belum dipahami secara mendalam.
6. Setelah menyelesaikan masa magang, peserta magang merasa lebih siap dalam menghadapi dunia kerja setelah lulus, karena telah merasakan langsung pengalaman kerja di lingkungan nyata.
7. Pada awal masa magang, peserta magang merasa canggung saat harus berinteraksi dengan orang asing. Namun, seiring berjalannya waktu, peserta menjadi lebih percaya diri, khususnya saat berinteraksi langsung dengan pelanggan baru.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

8. Peserta magang belajar untuk bersikap profesional dan menyadari bahwa bekerja di toko bahan bangunan memerlukan kesabaran dalam menghadapi berbagai karakter pelanggan. Ada kalanya peserta bertemu dengan pelanggan yang kurang menyenangkan, namun hal tersebut menjadi kesempatan untuk belajar menjaga sikap profesional dan tetap memberikan pelayanan terbaik. Tidak semua pelanggan memiliki pemahaman yang sama, sebagian dari mereka memerlukan penjelasan berulang. Situasi ini melatih kesabaran dan menumbuhkan empati peserta terhadap pelanggan.
9. Melalui kegiatan magang ini, peserta semakin termotivasi untuk menyelesaikan pendidikan di bangku kuliah. Peserta merasa yakin dapat terjun ke dunia kerja sesuai dengan minat dan bidang yang ditekuni. Peserta juga memiliki pandangan positif untuk memulai karier setelah lulus, dan merasa bangga apabila dapat bekerja sesuai harapan.
10. Pengalaman di bidang pembukuan selama magang ini diharapkan menjadi awal yang baik bagi masa depan peserta. Peserta berharap ilmu dan pengalaman yang diperoleh dapat bermanfaat, baik bagi diri sendiri, orang lain, perusahaan, maupun STIE YKPN. Semoga pengetahuan yang didapat dapat membawa peserta berkembang lebih jauh di dunia kerja. Peserta juga merasa bangga karena telah menyelesaikan kegiatan magang ini tepat waktu dan sesuai dengan harapan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## DAFTAR PUSTAKA

Astuti, S. D. (2023). Implementasi marketing mix 7P pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 145–158.

Dina, F. (2014). *Akuntansi dasar*. Salemba Empat.

Dzulhanto, A. R. (2023). Pemanfaatan fitur WhatsApp Business dalam meningkatkan penjualan online pada UMKM Fit.Me Hijab. *Jurnal Bisnis Digital dan E-Commerce*, 5(2), 100–110.

Isoraite, M. (2021). Marketing mix theoretical aspects. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 5(2), 25–37

Istanto, S. (2017). Penerapan teknologi RFID dalam sistem manajemen persediaan. *Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis*, 9(1), 45–56.

Jubelino. (2021). *Pembukuan sederhana untuk UMKM*. Pustaka Setia.

Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2012). *Intermediate accounting* (14th ed.). John Wiley & Sons.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.

Kumar, S. A. (2007). *Production and operations management* (2nd ed.). New Age International Publishers.

Lupiyoadi, R. (2013). *Manajemen pemasaran jasa: Berbasis kompetensi* (3rd ed.). Salemba Empat.

Muller, M. (2003). *Essentials of inventory management* (1st ed.). AMACOM.

Nugraha, A. S. (2023). Peran pembukuan dalam efektivitas laporan keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 20(1), 45–55.  
<https://doi.org/10.21002/jaki.v20i1.12345>

Pujawan, I. N. (2010). *Supply chain management*. Guna Widya.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Suharsaputra, U. (2014). *Manajemen pendidikan perguruan tinggi*. Refika Aditama.

Sujana, E. (2005). *Pengantar akuntansi*. Erlangga.

Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2014). *Principles of accounting* (21st ed.). McGraw-Hill Education.

Wild, J. J., Shaw, K. W., & Chiappetta, B. (2014). *Principles of accounting* (21st ed.). McGraw-Hill Education.

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (7th ed.). McGraw-Hill Education.

