



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Dalam pelaksanaan praktek kerja magang yang dilakukan oleh penulis di STAR Department Store Summarecon Mall Serpong, penulis pada 2 minggu pertama ditempatkan di bagian tenaga penjualan dengan tugas memahami jenis produk yang dijual dan bagaimana cara menjualnya langsung ke konsumen. Pada saat ini penulis berkoordinasi dengan SPG/B yang bertugas menjual di konter tersebut. Setelah itu penulis ditempatkan dibawah supervisor SBU sebagai asisten supervisor Bapak David Epriyaji K. Tugas utama penulis adalah melakukan analisa penjualan dan barang serta memberikan laporan terhadap analisa yang dilakukan.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Dalam pelaksanaan magang, penulis dapat ikut serta dalam beberapa kegiatan di berbagai bagian oprasional yang terjadi di STAR Department Store. Berikut adalah beberapa pekerjaan yang penulis lakukan di STAR Department Store:

1. Menjadi *sales person* dengan mempelajari jenis-jenis produk yang dijual dan bagaimana cara melayani konsumen dengan baik melalui *value* yang dimiliki STAR Department Store serta mempelajari bagaimana cara men-*display* produk di *counter* agar menarik perhatian pembeli.



Sumber: Penulis

Gambar 3.1 Menjadi Tenaga Penjual



Sumber: Penulis

Gambar 3.2 Men-*display* counter

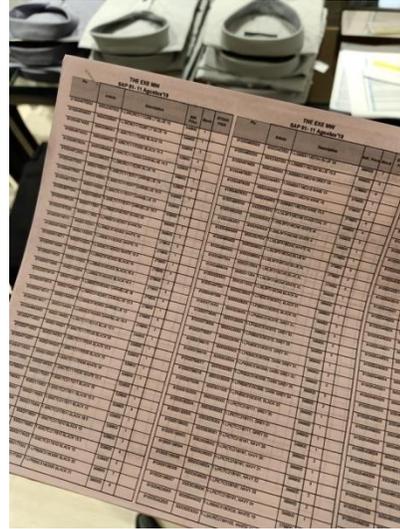
2. Mempelajari penggunaan POP, tag barcode serta DJP yang sedang berlangsung pada periode tersebut.

3. Mengamati dan mempelajari proses oprasional dalam menjalankan bisnis STAR Department Store serta menganalisa masalah yang terjadi.
4. Membantu SPG/B dalam membuat laporan stock dan penjualan serta laporan bulanan (stock opname).



Sumber: Penulis

Gambar 3.3 Melakukan SO



Sumber: Penulis

Gambar 3.4 Daftar SO

5. Mengamati dan mempelajari layout serta tenaga penjual di STAR Department Store.
6. Melakukan inspeksi terhadap fasilitas gudang penyimpanan yang disediakan.



Sumber: Penulis

Gambar 3.5 Kegiatan penulis di Gudang

7. Membantu supervisor dalam melakukan analisa sales dan produk serta analisa yang dibutuhkan untuk bazaar dan memberikan hasil laporannya.
8. Membantu supervisor dalam menentukan roster jadwal masuk SPG/B agar dapat dialokasikan secara maksimal.

Sumber: Penulis

Gambar 3.6 Membuat Roster SPG/B

9. Membantu persiapan bazaar Oval dan Forum.
10. Membantu kegiatan operasional yang membutuhkan bantuan.
11. Membantu Visual Merchandising mendisplay POP untuk toko.
12. Membantu tugas admin dalam menjalankan DJP dan membuat POP serta merekap absensi SPG/B.
13. Membantu menginspeksi adanya kecacatan barang yang datang sebelum masuk ke selling floor.
14. Mengerjakan pembuatan label atau tag barcode serta memasangnya pada produk yang dijual.



Sumber: Penulis

Gambar 3.7 Membuat Barcode



Sumber: Penulis

Gambar 3.8 Memasang Barcode

15. Membantu *Merchandise Inspection* dalam pengurusan proses datang barang serta retur barang dengan mempersiapkan dokumen dan memasukannya kedalam SAP.



Sumber: Penulis

Gambar 3.9 Menginspeksi barang datang atau keluar

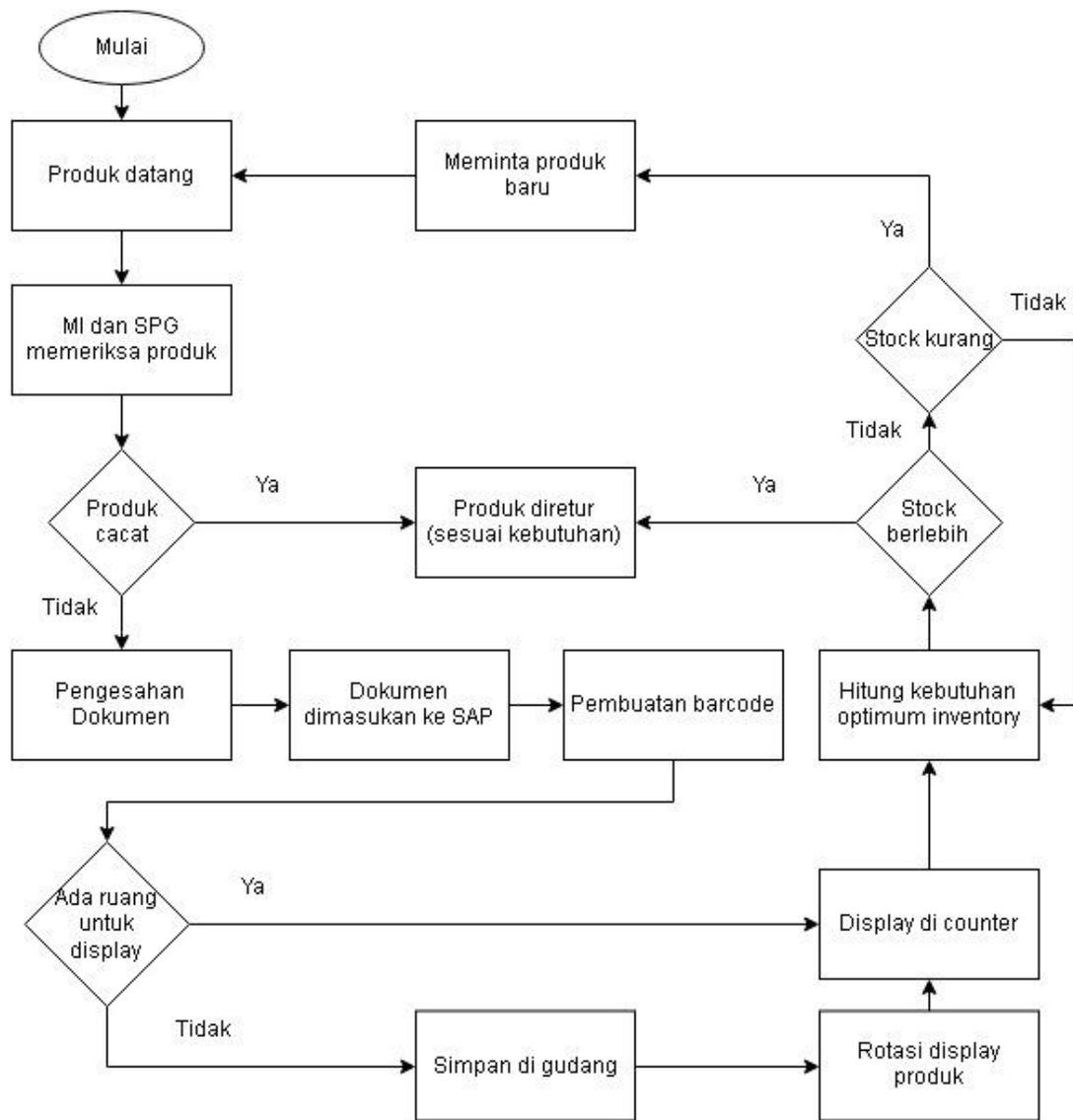
16. Memberikan Briefing singkat sebelum membuka toko.
17. Melakukan survey pendapat karyawan mengenai kantin yang berjualan di STAR Department Store SMS.

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Setelah menjalankan program kerja magang di STAR Department Store, penulis menyadari bahwa strategi manajemen yang matang sangat diperlukan dan menjadi pedoman untuk dapat menghasilkan kinerja yang baik bagi perusahaan. Setiap individu yang terlibat didalamnya juga menjadi motor penggerak yang dapat menggerakkan perusahaan menuju kesuksesannya.

Penulis juga menyadari manajemen produk yang dijual menjadi salah satu faktor utama dalam suksesnya suatu perusahaan. Manajemen produk yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan konsumennya dapat menjadikan perusahaan tersebut sebagai tujuan utama konsumen dalam mencari produk yang diinginkan. Berikut ini adalah *flowchart* proses manajemen produk konsinyasi mulai dari datangnya produk sampai pada tahap pemesanan ulang produk ke supplier.



Sumber: Penulis

Gambar 3.10 Flowchart Proses Manajemen Produk Konsinyasi

Tahap awal proses manajemen produk konsinyasi dimulai sejak produk datang ke STAR Department Store. Dilakukan inspeksi terhadap produk tersebut oleh petugas *merchandise inspection* bersama dengan SPG. Jika ditemukan produk cacat maka produk tersebut akan ditolak dan dikembalikan (retur) kepada *supplier*. Setelah melewati proses inspeksi, dokumen dari produk yang baik akan disahkan kemudian dokumen dimasukkan kedalam SAP dan produk diberi kelengkapan berupa *barcode*.

Produk yang sudah lengkap kemudian dapat dipajang pada *counter*, jika tempat penyimpanan pada *counter* sudah penuh maka produk tersebut bisa dimasukkan kedalam gudang penyimpanan terlebih dahulu. Jika dirasa produk yang berada di *counter* perlu diganti maka dapat dilakukan rotasi *pen-display-an* produk dengan yang ada di gudang.

Produk-produk yang ada kemudian dilakukan perhitungan apakah produk yang tersedia jumlahnya sudah optimum atau belum. Jika ditemukan produk berlebih maka produk tersebut bisa dilakukan retur atau pengembalian kepada *supplier*. Ketika produk yang ada dikira terlalu sedikit maka *supervisor* maupun SPG dapat untuk meminta adanya pengadaan produk baru.

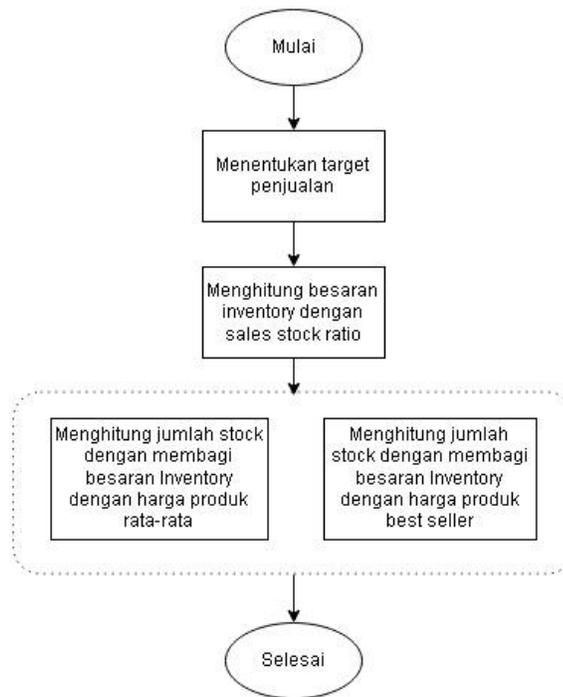
Dalam menjalankan program kerja magang di STAR Department Store, penulis telah melakukan survey dan wawancara kepada supervisor dan manager mengenai cara perhitungan stok optimum yang harus tersedia di sebuah konter agar dapat mencapai *sales* yang optimum. Penulis memilih divisi *mens wear* pada bagian *casual* dan *formal* sebagai objek penelitian

Setelah dilakukan observasi dan survey, penulis menemukan bahwa perhitungan stok optimum yang harus dimiliki oleh sebuah konter adalah sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaannya di lapangan penentuan stok minimum ditentukan berdasarkan banyak faktor yang saling terkait satu dengan yang lain. Hal dasar yang mempengaruhi penentuan stok adalah berapa besar target minimum yang harus dicapai oleh sebuah *brand*. Penentuan target secara kasar dapat dihitung berdasarkan luas wilayah sebuah brand yang mereka sewa.

Menurut *supervisor* yang penulis wawancarai bahwa rata-rata setiap *brand* untuk setiap meter persegi yang mereka sewa harus menghasilkan penjualan sebesar 2,5 juta rupiah per bulannya. Contoh: luas counter yang disewa oleh *brand* Jack Niclause adalah 16 meter persegi. Berarti target dasar penjualan yang harus dicapai brand tersebut adalah 40 juta rupiah per bulan.

2. Setelah mengetahui target dasar penjualan suatu brand kemudian hasil tersebut dihitung melalui *sales stock ratio*. Menurut hasil wawancara dengan supervisor, *sales stock ratio* yang digunakan adalah 1:6 dimana untuk menghasilkan 1 sales dibutuhkan 6 stok produk. Hasil dari perhitungan ini adalah besaran stok minimum yang harus dimiliki oleh suatu counter dalam besaran jumlah uang. Contoh: dengan target dasar sebesar 40 juta rupiah (*sales*), jumlah stok minimum yang harus dimiliki adalah $40 \text{ juta} \times 6 \text{ (sales stock ratio)} = 240 \text{ juta rupiah}$
3. Dengan mengetahui berapa besar aset maka untuk mengetahui berapa banyak produk yang menjadi stok adalah dengan cara membagi jumlah uang tersebut dengan rata-rata harga suatu produk. Rata-rata harga suatu produk dapat ditentukan melalui 2 cara. Yang pertama adalah dengan merata-rata harga produk yang paling mahal dengan harga produk yang paling murah. Kedua adalah dengan cara memilih satu harga dengan menentukan harga produk yang paling laris di pasaran. Contoh: harga rata-rata pada *brand* tersebut adalah 240.000 dengan begitu bisa diketahui jumlah stok minimum untuk *brand* tersebut adalah $240 \text{ juta} \div 240.000 = 1000 \text{ pcs}$ stok minimum.



Sumber: Penulis

Gambar 3.11 *Flowchart* Perhitungan *Stock* Optimum

Dengan perhitungan minimum stok saat ini, penulis berpendapat bahwa *sales stock ratio* yang digunakan perlu dilakukan *review* kembali karena *stock* yang tinggi dapat menjadi beban yang cukup besar yang harus ditanggung oleh sebuah perusahaan tetapi di sisi lain *stock* yang terlalu rendah akan menyebabkan hilangnya kesempatan. Penulis berharap *sales stock ratio* dapat dilakukan *review* sehingga dapat membantu kinerja perusahaan karena dengan adanya rumus perhitungan stok ini dapat menjadi salah satu tolak ukur dan membantu kerja supervisor dalam melihat apakah jumlah stok yang dimiliki oleh konter yang ada dapat memberikan kinerja dan hasil penjualan yang dapat memenuhi harapan.

Penulis telah memberikan beberapa rumus perhitungan dan metode manajemen persediaan pada bab 2 dimana terdapat rumus perhitungan EOQ, *safety stock*, *reorder point*, *probabilistic model* dan metode peramalan. Karena adanya keterbatasan waktu penulis dalam menjalankan praktek kerja magang dan keterbatasan penulis dalam menggali dan menumpulkan data perusahaan sehingga penulis hanya dapat

memberikan rekomendasi dalam perbaikan perhitungan stok dengan mempertimbangkan beberapa aspek yang terdapat dalam rumus dan metode yang telah penulis sampaikan di bab 2.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Ketika melaksanakan program kerja magang di STAR Department Store, penulis menemukan beberapa kendala yang mengganggu kegiatan operasional sehingga perlu mendapatkan perhatian khusus, adapun kendala yang dihadapi adalah sebagai berikut:

1. Sering ditemukan tidak lengkapnya produk yang dijual terutama untuk *brand direct* karena stok yang *broken size* terutama pada divisi *mens wear* dan juga ditemukan *brand* yang memiliki *stock* yang banyak sehingga menumpuk di gudang.
2. Kondisi gudang saat ini memungkinkan terjadinya barang terselip di gudang sehingga perhitungan dan analisa stok tidak akurat dan juga memungkinkan rusaknya barang sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
3. Kurangnya peramalan penjualan yang baik sehingga menciptakan menumpuknya produk di gudang atau bahkan *out of stock* sehingga kehilangan potensi penjualan
4. Ada beberapa produk yang tidak memiliki *barcode* atau menggunakan *barcode* yang salah sehingga menimbulkan kesalahan pencatatan persediaan.
5. Produk yang dikirim oleh pihak konsinyasi kadang terlalu banyak dan sulit untuk diretur.
6. Variasi produk yang dijual di SBU Home kurang bervariasi.
7. Pada proses manajemen produk ditemukan proses yang memerlukan 2x pengisian data yaitu pada tahap pemasukan dokumen kedalam SAP dan juga Pemasukan data untuk pembuatan *barcode*.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Setelah berkonsultasi dengan supervisor dan beberapa rekan kerja di tempat magang, penulis menyampaikan solusi yang mungkin dapat membantu

menanggulangi kendala yang ada. Berikut ini adalah solusi dari kendala yang dihadapi penulis:

1. Lebih memperhatikan jumlah stok yang ada. Ketika diketahui ada produk *basic* (produk yang selalu ada) yang jumlah *stocknya* menipis segera dilakukan pemesanan ulang ke *supplier* karena sering terjadi pembatalan transaksi karena produk yang ada *broken size*.
2. Melakukan perapihan penataan gudang serta pembagian *space* gudang untuk setiap *brand* agar lebih rapih sehingga tidak ada produk yang terselip, hilang ataupun rusak.
3. Membuat perhitungan peramalan penjualan agar penyiapan produk yang dijual lebih efektif untuk mencapai target penjualan.
4. SPG/B harus lebih memperhatikan produk yang dijual sehingga kelengkapan produk selalu tersedia dengan lengkap serta selalu diingatkan oleh supervisor
5. Pihak manajemen harus bisa lebih tegas menindak perusahaan yang kemungkinan dapat merugikan pihak STAR Department Store
6. Mengurangi produk *home* berupa produk pecah belah diganti dengan peralatan dapur seperti panci, teflon, pisau, dsb.
7. Dapat dilakukan integrasi antara dokumen produk datang yang dimasukkan kedalam SAP dengan pembuatan *barcode* sehingga proses yang ada dapat lebih efisien dan efektif.