

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pendidikan merupakan proses pembelajaran yang membekali mahasiswa dengan berbagai ilmu dan bidang studi yang dipelajari selama perkuliahan. Pendidikan memiliki peran penting dalam memperluas wawasan serta melatih kemampuan berpikir mahasiswa. Melalui pendidikan, mahasiswa dapat mempersiapkan diri dengan lebih baik untuk menghadapi dan terjun ke dunia kerja. Untuk mempersiapkan diri untuk terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya, mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti program magang yang diwajibkan oleh kampus. Dengan pengalaman magang yang diikuti oleh mahasiswa di instansi yang dituju saat magang, mahasiswa mendapatkan pengalaman bekerja dan penerapan teori-teori yang diajarkan selama masa perkuliahan. Dengan begitu, saat mahasiswa lulus dari akademi, mahasiswa mempunyai bekal untuk menghadapi dunia kerja.

Program studi Manajemen Bisnis (S1) merupakan program studi yang berada dibawah Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya mengambil Jurusan Manajemen Bisnis dan pada semester 5 saya mengambil penjurusan *Operasional Management/Supply Chain* dimana saya mendapatkan pembelajaran mengenai *Logistik, Quality Management, Project Management, Sustainability Supply Chain*, dan penerapan ERP yang mempelajari *flow purchasing, procurement, sales and distribution*.

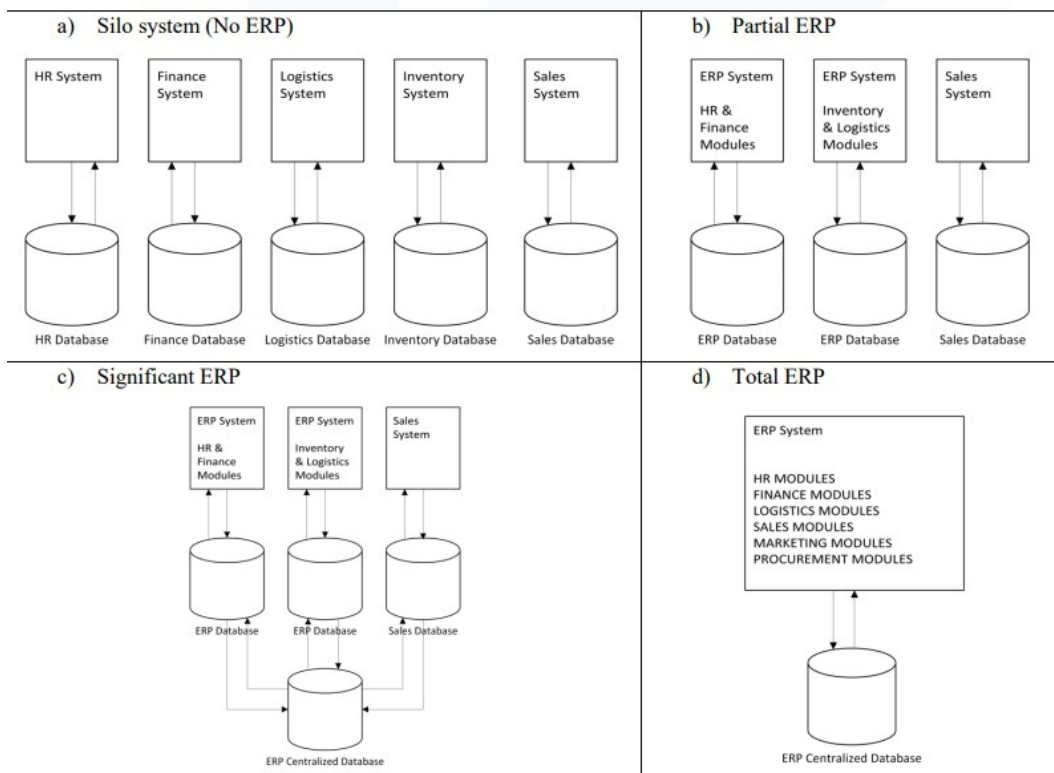
Sebagai salah satu kewajiban untuk memenuhi syarat lulus pada Semester 6, kami diwajibkan mengambil program magang yang sesuai dengan penjurusan di lembaga/perusahaan yang disetujui oleh pihak kampus, dan nantinya akan memudahkan kami untuk mengambil sertifikasi Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) di akhir semester.

Pada era digital saat ini, dunia bisnis telah mengalami transformasi teknologi yang signifikan menuju era digitalisasi. Berbagai sarana teknologi, baik dalam bentuk perangkat lunak (*Software*) maupun perangkat keras (*Hardware*), mulai

dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi perusahaan dan daya saing perusahaan.

Salah satu perangkat lunak yang paling sering digunakan oleh pelaku usaha adalah *Enterprise Resource Planning* (ERP). ERP merupakan sistem terintegrasi yang dirancang untuk membantu perusahaan dalam mengelola berbagai proses bisnis secara akurat, terpusat, dan sistematis. Pada era digitalisasi ini, sistem ERP sudah banyak digunakan pada berbagai bidang seperti bisnis, industri, teknik, dan pendidikan kesehatan untuk meningkatkan skill manajerial, perencanaan, dan sumber daya yang dimiliki masing-masing bidang (Türkmen & Sariođlan, 2026).

Penggunaan ERP dapat meminimalkan terjadinya human error serta meningkatkan akurasi dan konsistensi data, karena seluruh informasi tersimpan dalam satu sistem yang saling terhubung.



Gambar 1.1 Categories of ERP System.

A) Silo System: Pada gambar bagian *Silo System* terdapat panah yang menunjukkan lima departemen organisasi yang masing-masing memiliki sistem informasi dan basis data sendiri. Pada *Silo System* masing-masing departemen memiliki sistem dan basis data yang masih berkelompok, sehingga jika dalam proses pekerjaan *hybrid* yang memerlukan data dari departemen lain, maka akan terjadi kesulitan dikarenakan setiap departemen tidak saling terintegrasi (Mossa et al., 2025). Dalam penggunaan model *Silo System* sering ditemui pada skala bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah, Usaha Kecil, dan Bisnis Konvensional.

Contoh: Departemen Finance mempunyai basis data dan sistem tersendiri yang berbeda dari departemen milik departemen *sales*.

Kendala: Ketika ada penjualan barang team *finance* harus mencocokkan data milik team *sales* secara manual, biasanya sering terjadi *human error* salah *input* harga atau terdapat duplikasi data.

B) Partial ERP: Pada sistem *Partial ERP* perusahaan sudah menerapkan teknologi *Enterprise Resource Planning* (ERP), namun modul yang digunakan masih belum sepenuhnya terintegrasi (Mossa et al., 2025). Gambar ilustrasi menunjukkan *Human Resource* dan *Finance* tergabung dalam satu sistem dan basis data, *Inventory* dan *Inventaris* tergabung dalam satu sistem dan basis data, dan *Sales* masih memiliki sistem dan basis data sendiri. Perusahaan memilih beberapa divisi tergabung dalam satu modul yang sama dikarenakan mereka memiliki kesamaan dokumen dan pekerjaan namun dalam pekerjaan nyata sering sekali terjadi kolaborasi antar divisi di luar dari pengelompokan sistem ERP yang sudah di kelompokkan.

Contoh: *Human Resourche* dan *Finance* mempunyai sistem dan basis data yang saling terintegrasi, namun team *sales* masih mempunyai data yang berbeda dari *Human Resourche* dan *finance*.

Kendala: Dalam praktik kerja nyata dengan adanya penggabungan *Human Resource* dengan *Finance* akan memudahkan pengambilan data dokumen pada 2

departemen tersebut, namun jika ada kolaborasi dengan departemen *team sales* maka masih tetap dijalankan secara manual.

C) Significant ERP: Pada *Significant* ERP sistem yang digunakan oleh perusahaan sudah tersimpan di data pusat, namun pada sistem *significant* ERP masih terdapat beberapa divisi yang belum mendapatkan akses untuk menempatkan data mereka pada ERP, dan sebagian divisi sudah mempunyai tempat untuk menempatkan dokumen pekerjaan (Mossa et al., 2025). Sehingga secara proses bisnis sudah lebih baik daripada sistem *Silo* dan *Partial* namun masih terdapat beberapa divisi yang dinilai belum terlalu urgensi untuk menerapkan ERP sehingga proses pencatatan data masih manual.

Contoh: Pada sistem ini departemen sudah saling terintegrasi, namun biasanya departemen yang memiliki sedikit aktivitas belum diberikan akses untuk integrasi dengan departemen dengan *daily activity* yang padat.

Kendala: Jika suatu waktu ada kolaborasi dengan departemen yang belum terintegrasi dengan sistem departemen lainnya maka pemasukan dan penyocokan data akan terhambat dan akan terjadi *human error* dan sebagainya.

D) Totally ERP: Pada *Totally* ERP sistem ini sudah dapat digunakan oleh semua divisi pada perusahaan. Sehingga penempatan data masing-masing divisi dapat diakses oleh divisi lain (Mossa et al., 2025). Sehingga proses bisnis akan semakin efisien dan efektif dikarenakan tidak adanya *bottleneck* pekerjaan pada masing-masing departemen karena sudah memiliki ekosistem yang saling terintegrasi antar departemen.

Contoh: Semua departemen yang terdapat dalam organisasi sudah mempunyai sistem dan basis data yang sudah terintegrasi, sehingga ketika ada kolaborasi antar departemen data dari masing-masing departemen bisa saling terintegrasi.

Secara operasional, sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dapat memudahkan perusahaan dalam mengelola aktivitas sehari-hari, seperti

pengendalian persediaan, manajemen produksi, pencatatan keuangan, dan pembagian gaji kepada karyawan.

Dalam penerapan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), setiap departemen dalam perusahaan memiliki fungsi dan peran yang dapat dijalankan melalui sistem tersebut. Integrasi fungsi antar departemen dalam ERP memungkinkan proses operasional perusahaan berjalan lebih terstruktur dan terkoordinasi. Dengan adanya sistem ERP, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi kerja serta memastikan tingkat akurasi dan transparansi data yang lebih baik dalam pengelolaan aktivitas operasional.

Sebagai contohnya saya menggunakan data ERP milik perusahaan PT Beone Optima Solusi SAP Business One dalam menjelaskan departemen perusahaan beserta dengan modul yang dapat digunakan dalam sistem.

Dari departemen keuangan (*finance*), ERP menyediakan fitur yang mendukung proses pembuatan dan penarikan *invoice*, pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, serta pengelolaan data akuntansi secara terstruktur, akurasi, dan transparan.



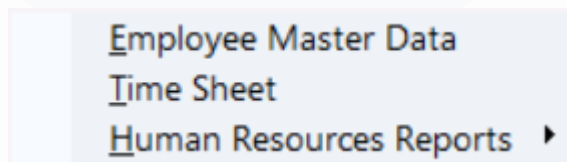
A/P Down Payment Request
A/P Down Payment Invoice
A/P Invoice
A/P Credit Memo
A/P Reserve Invoice

Gambar 1.2 Modul Finance Account Payable



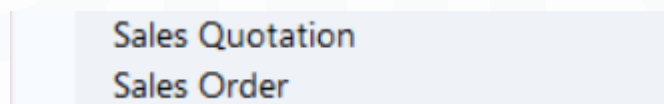
Gambar 1.3 Modul Finance Account Receivable

Dari Departemen Sumber Daya Manusia (*Human Resources*), ERP juga berperan dalam mempermudah pengelolaan data karyawan, sistem absensi karyawan, membuat *timeline* pekerjaan, dan proses penggajian (*payroll*) karyawan. Dengan adanya integrasi antar modul tersebut, perusahaan dapat menjalankan operasional *Human Resource* secara terkontrol, efektif, dan efisien yang dihasilkan dari integrasi modul yang disediakan oleh SAP.



Gambar 1.4 Modul Human Resource

Dari Departemen Operasional (*Operation*), terdapat modul yang memudahkan user untuk melakukan pekerjaan operasional sehari-hari. Seperti *Sales Quotation*, *Sales Order*, *Purchase Request*, *Purchase Order*, dan lain-lain.



Gambar 1.5 Modul Operation Sales Section



Gambar 1.6 Modul Operation Purchasing

Setiap modul yang ada pada SAP Business One milik Beone Solution mempunyai kegunaan dan fungsi yang dapat memudahkan pekerjaan operasional sehari-hari dari masing-masing divisi. Sehingga proses bisnis di Beone Solution dapat berjalan dengan lancar dan data yang disimpan sudah saling terintegrasi dan data yang dimiliki bersifat transparansi sehingga mengurangi resiko terjadinya fraud dan kehilangan data.

1.2. Maksud Kerja Magang

Program magang ini dilaksanakan sebagai bagian dari upaya pengembangan kompetensi mahasiswa dalam memahami proses bisnis di lingkungan pekerjaan, khususnya pada aktivitas *business development* yang berkaitan dengan pengelolaan penawaran penjualan, negosiasi harga, komparasi antar vendor, penghitungan margin dari setiap penjualan, koordinasi dengan vendor, dan penggunaan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam mendukung berjalannya operasional perusahaan. Melalui kegiatan ini, mahasiswa diharapkan dapat memperoleh pengalaman kerja secara langsung dan nyata serta memahami bagaimana proses bisnis dijalankan secara terstruktur dan terintegrasi dalam perusahaan.

maksud dari pelaksanaan magang ini adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pengalaman kerja secara langsung di dunia industri, khususnya pada bidang *business development* yang berkaitan dengan proses penawaran penjualan, negosiasi harga, dan koordinasi dengan berbagai vendor.

- b. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap proses bisnis perusahaan, seperti pembuatan dan pemahaman fungsi dokumen order to cash seperti memahami pembuatan dan fungsi dari dokumen *Sales Quotation* (SQ), *Sales Order* (SO), *Purchase Request* (PR), dan *Purchase Order* (PO), serta koordinasi dengan vendor dalam penyediaan barang atau layanan.
- c. Mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik kerja nyata di lingkungan perusahaan.
- d. Memahami peran sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam mendukung proses operasional perusahaan agar berjalan dengan data yang terintegrasi, efisien, dan transparan.
- e. Mengembangkan kemampuan komunikasi, koordinasi, serta sikap profesional dalam lingkungan kerja.

1.2.1 Tujuan Kerja Magang

Kegiatan magang ini memiliki sejumlah tujuan spesifik yang ingin dicapai, baik dari sisi pemahaman proses bisnis, pengalaman praktis di dunia industri, maupun pengembangan keterampilan profesional. Adapun tujuan tersebut adalah sebagai berikut:

A) Tujuan Teknis

1. Memahami Proses Bisnis dan Penjualan Solusi IT
 - Memahami alur proses penjualan solusi teknologi informasi, mulai dari identifikasi kebutuhan klien hingga proses penawaran produk atau layanan.
 - Mempelajari tahapan pembuatan dokumen penjualan seperti *Sales Quotation* (SQ), *Sales Order* (SO), *Purchase Request* (PR), *Purchase Order* (PO), hingga proses pengadaan barang.
2. Memahami Penggunaan Sistem ERP dalam Proses Bisnis
 - Mengenal peran sistem ERP dalam mendukung operasional perusahaan,

khususnya dalam pengelolaan data penjualan dan administrasi bisnis.

- Mengamati bagaimana sistem ERP seperti SAP Business One digunakan dalam mengintegrasikan proses penjualan, pengadaan, dan pengelolaan data perusahaan.

3. Mempelajari Analisis Harga dan Perhitungan Margin

- Melakukan perbandingan harga dari beberapa vendor untuk mendapatkan harga yang kompetitif.
- Memahami proses perhitungan margin sebagai dasar dalam menentukan harga jual kepada klien.

B) Tujuan Praktis

1. Terlibat dalam Kegiatan Operasional *Business Development*

- Membantu dalam proses pembuatan *Sales Quotation* berdasarkan kebutuhan klien yang diterima dari tim *sales*.
- Melakukan koordinasi dengan vendor untuk mencari ketersediaan produk serta memperoleh informasi harga.

2. Memahami Alur Kerja Penjualan di Perusahaan

- Mengamati proses pengelolaan permintaan dari klien, mulai dari pengumpulan kebutuhan hingga penyusunan dokumen penawaran.
- Mempelajari proses administrasi penjualan seperti pembuatan Sales Order serta koordinasi dengan tim terkait setelah klien menyetujui penawaran.

3. Beradaptasi dengan Lingkungan Kerja Profesional

- Mengikuti prosedur kerja, komunikasi bisnis, serta standar operasional yang berlaku di perusahaan.
- Menyesuaikan diri dengan budaya kerja yang menekankan ketelitian, tanggung jawab, dan koordinasi tim.

C) Tujuan Pengembangan Diri dan Soft Skills

1. Mengembangkan Kemampuan Komunikasi Profesional

Melatih kemampuan komunikasi dalam berkoordinasi dengan tim sales, vendor, dan departemen lain di perusahaan.

2. Meningkatkan Kemampuan Analisis dan Problem Solving

Menganalisis kebutuhan klien serta menentukan solusi yang sesuai berdasarkan produk atau layanan yang tersedia.

3. Mengembangkan Kemampuan Kerja Sama Tim

Berpartisipasi dalam kerja sama tim lintas divisi dalam proses penyusunan penawaran dan pemenuhan kebutuhan klien.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang dilaksanakan pada periode 2 Februari 2026 hingga 31 Juli 2026 di PT Beone Optima Solusi. Kesempatan mengikuti program magang diperoleh melalui proses seleksi yang diawali dengan pencarian lowongan di platform Glints. Setelah pengajuan lamaran, kandidat dihubungi melalui aplikasi WhatsApp dan Gmail untuk melaksanakan tahap interview oleh team HRGA.

Pada interview dengan HRD penulis ditanyakan terkait wawasan dan menceritakan pengalaman yang tertulis di CV penulis. Kemudian tahap berikutnya adalah interview dengan user pada role yang penulis pilih yaitu *Business Development*, pada tahap ini penulis menceritakan lebih detail lagi terkait pengalaman yang tertulis di CV dan setelah proses tersebut penulis diberikan sesi QnA dengan user dan HRD terkait perusahaan. Setelah melalui rangkaian seleksi tersebut, kandidat dinyatakan diterima sebagai peserta magang di perusahaan PT Beone Optima Solusi.

Pelaksanaan magang diawali dengan kegiatan orientasi yang mencakup pengenalan lingkungan kerja, struktur organisasi, serta kebijakan internal perusahaan. Tahapan berikutnya mencakup pembelajaran mengenai dasar-dasar

sistem SAP Business One serta implementasinya dalam operasional perusahaan, termasuk pemahaman dalam pembuatan modul yang digunakan untuk proses pekerjaan kedepannya seperti *Sales Quotation*, *Sales Order*, *Purchase Request*, dan *Purchase Order*. Selain materi teknis, peserta juga diberikan pemahaman mengenai *flow* pekerjaan sebagai *business development*, cara menghitung margin di perusahaan Beone Solution, dan mencari berbagai vendor yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan *account manager*.

Melalui tahapan tersebut, program magang ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam pengembangan keterampilan teknis, pemahaman proses bisnis berbasis teknologi informasi, Serta memahami pekerjaan sebagai *business development*.