

SISTEM PENJUALAN PADA PIGUNO BATIK & CRAFT



LAPORAN KERJA PRAKTEK

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I
Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

DELIA ARISABELA

18.22.0028

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

SISTEM PENJUALAN PADA PIGUNO BATIK & CRAFT

Disusun oleh :

Delia Arisabela

18220028

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja Usaha, guna melengkapi Tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana

Program Studi Strata I

Surakarta, 21 Juni 2023

Mengetahui,

Kepala Program Studi


(Astuning Saharsini, S.E,M.Acc)

NIDN: 0606129102

Dosen Pembimbing


(Eko Triyanto, S.E,M.M)

NIDN: 0217048601

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Laporan kuliah kerja usaha ini disusun karena adanya kebutuhan ilmiah yang baku bagi mahasiswa di lingkungan STIE Surakarta. Laporan Kuliah Kerja Usaha yang meliputi ketentuan umum, kerangka laporan dan penjelasannya serta berisi lampiran yang memuat contoh-contoh yang diperlukan.

Laporan magang ini menjelaskan terkait system penjualan yang ada di toko Piguno Batik & Craft.

Akhir kata, dengan segala keterbatasan kami dalam penyusunan laporan ini, kami berharap buku ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamualaikum wr,wb

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL / COVER DALAM...	i
HALAMAN PENGESAHAN...	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI...	iv
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA.....	1
BAB I	
A. PENDAHULUAN	1
B. LATAR BELAKANG...	1
C. RUMUSAN MASALAH	3
D. TUJUAN PENULISAN	3
E. MANFAAT PENULISAN	3
F. METODELOGI PENELITIAN	3
G. SUMBER DATA	4
H. METODE PENGUMPULAN DATA	4
BAB II	
I. LANDASAN TEORI.....	5
BAB III	
J. HASIL DAN PEMBAHASAN	8
K. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	8
L. PEMBAHASAN.....	14
BAB IV	
M. PENUTUP.....	17

BAB I

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2016) Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan (Basu Swasta, 2001). Perusahaan memiliki 3 tujuan penjualan yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan Perusahaan (Basu Swasta dan Irawan, 2001).

Piguno Batik & Craft merupakan Anak Perusahaan dari PT Wirasindo Santakarya yang bergerak di bidang produksi Pakaian Batik. Piguno Batik & Craft berdiri sejak tahun 2019. Produk yang di tawarkan berupa pakaian batik (baik mulai dari kain uk. 2M hingga pakaian jadi seperti hem pendek, hem panjang, blouse dan dress). Selain pakaian, Piguno Batik & Craft juga menawarkan produk – produk craft (setrika arang, lukisan dari daun pisang, anyaman, dan masih banyak lagi). Ada juga beberapa furniture yang dibuat oleh PT Wirasindo Santakarya (PT. Wisanka).

Di era modernisasi sekarang ini, dibutuhkan banyaknya informasi yang lengkap agar Piguno Batik & Craft menghasilkan peluang yang sangat terbuka untuk melakukan kegiatan pemasaran dan penjualan produk. Piguno Batik & Craft memiliki website dengan nama Piguno Batik & Craft. Selain website Piguno Batik & Craft juga memiliki media sosial dan ecommerce untuk membantu pemasaran dan penjualan produk. Media sosial yang dimiliki Piguno Batik & Craft ada Facebook dan Instagram, sedangkan ecommerce Piguno Batik & Craft ada Shopee dan Tokopedia. Jika kita ingin menanyakan ketersediaan produk/stock, kita bisa berkunjung ke website, media sosial ataupun ecommerce tersebut. Saat ada customer yang tertarik pada produk yang dimiliki Piguno Batik & Craft akan langsung di follow up oleh marketing.

Kemajuan teknologi yang ada saat ini sangat membantu dan membawa dampak baik bagi para pengusaha untuk memajukan dan mengembangkan usahanya. Arus informasi telah membantu mengenalkan usaha melalui media online yang dapat terhubung dari 1 wilayah ke wilayah lain walaupun terhalang jarak yang panjang. Khususnya dalam bidang ekonomi, jadi setiap usaha bisa mengenal usaha lain juga melalui media online.

Media online juga sangat membantu untuk kasus yang baru baru ini terjadi dan menyebabkan banyak kerugian baik ekonomi maupun non ekonomi. Kasus wabah covid pertama kali muncul di Indonesia pada awal Maret 2020 yang membuat heboh publik. Akibat dari wabah ini banyak orang yang terinfeksi melalui media udara, maupun barang. Dampaknya ada lockdown total di berbagai daerah yang mengakibatkan terbatasnya hingga harus meniadakan aktivitas yang dilakukan diluar rumah. Bagi pekerja dihimbau untuk melakukan pekerjaan dari rumah (Work From Home) hingga batas waktu yang ditentukan. Hal ini juga berdampak bagi perekonomian banyak pengusaha, karena tidak adanya aktivitas diluar rumah membuat banyak orang tidak melakukan kegiatan jual beli. Banyak usaha kecil, menengah bahkan atas yang gulung tikar akibat wabah ini. Banyak juga pekerja yang diberhentikan karena pabrik/usahanya bangkrut yang membuat banyak orang kehilangan mata pencaharian mereka. Dalam hal ini juga berdampak pada penjualan di Piguno Batik & Craft.

Akibat dari wabah ini penjualan offline di Piguno Batik & Craft menurun drastis, bahkan tingkat kunjungan juga menurun. Dari kejadian ini Piguno Batik & Craft mensiasati pemasaran melalui iklan dan penjualan kembali meningkat melalui ecommerce dan media sosial. Apabila ada customer yang menanyakan katalog produk atau ketersediaan stock melalui media sosial akan diarahkan untuk mengecek sendiri di ecommerce Piguno Batik & Craft atau bisa juga melalui chat admin. Nantinya akan ada marketing yang akan handle penjualan.

Untuk penjualan via Online, customer tidak perlu khawatir akan keamanan produk. Karena packing untuk Online sudah dikemas dengan 2 lapisan plastik (plastik opp untuk pakaian dan akan dilapisi lagi oleh plastik khusus untuk paket). Jadi bisa dipastikan kemasan aman dari pengirim hingga penerima.

Sistem penjualan merupakan komponen yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan semakin banyak produk yang di pasarkan dan produk yang dijual maka perusahaan mengalami peningkatan dalam pendapatan. Perusahaan dapat memberikan hak dan kewajiban kepada karyawannya secara baik dan lancar.

Melihat pentingnya sistem penjualan seperti penjelasan diatas dan penulis telah melakukan pengamatan. Maka penulis menyusun laporan kuliah kerja usaha ini dengan judul **“Sistem Penjualan pada Piguno Batik & Craft”**.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai beriku :

Bagaimana sistem penjualan pada Piguno Batik & Craft?

Apa keunggulan dan kelemahan sistem penjualan pada Piguno Batik & Craft?

Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan yang dicapai penulis adalah :

Untuk mengetahui sistem penjualan pada Piguno Batik

Untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan sistem penjualan pada Piguno Batik & Craft

Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

- Bagi Penulis

Menambah ilmu dan wawasan mengenai dunia kerja dan tata cara mengelola usaha

Memberikan pengetahuan cara menjalankan sistem penjualan yang baik

- Bagi Perusahaan

Memberikan masukan mengenai hal yang berhubungan dengan sistem penjualan yang saat ini digunakan sehingga dapat dipergunakan sebagai salah satu bahan evaluasi bagi perusahaan untuk meningkatkan serta mengembangkan usahanya untuk menjadi lebih maju dan berkembang

- Bagi Pembaca

Memberikan tambahan informasi dalam menyusun Laporan Kerja Kuliah Usaha

Memberikan masukan untuk pengembangan penelitian lebih lanjut.

Metodelogi Penelitian

Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2010:13), Objek Penelitian adalah sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang semua hal objektif valid dan reliable tentang semua hal (variabel tertentu).

Penelitian ini dilakukan secara langsung di Piguno Batik & Craft yang berada di Jalan Bokorkencono No. 1, RT.01/RW07, Jati, Cemani, Kec. Grogol, Kab. Sukoharjo

Sumber Data

Data Primer

Data Primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2016:308). Penulis memperoleh data dari sumbernya, dengan wawancara secara langsung dengan pihak Piguno Batik & Craft

Data Sekunder

Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen (Sugiyono, 2016:137), Penulis memperoleh data dari instansi berupa dokumen terkait.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data (Sugiyono, 2016:224). Metode yang dilakukan penulis untuk menyusun laporan ini adalah sebagai berikut :

- Observasi

Penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian

- Wawancara

Penulis melakukan pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung tatap muka dengan staf dan pimpinan Piguno Batik & Craft

- Studi Pustaka

Penulis melakukan pengumpulan data dengan cara mempelajari buku atau referensi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

BAB II

LANDASAN TEORI

SISTEM

Pengertian Sistem

Sistem adalah suatu kesatuan, baik obyek nyata atau abstrak yang terdiri dari berbagai komponen atau unsur yang saling berkaitan, saling tergantung, saling mendukung, dan secara keseluruhan bersatu dalam satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien.

Harijono Djojodiharjo

Sistem adalah gabungan obyek yang memiliki hubungan secara fungsi dan hubungan antara setiap ciri obyek, secara keseluruhan menjadi suatu kesatuan yang berfungsi.

Indrajit

Sistem adalah kumpulan dari komponen – komponen yang saling memiliki unsur keterkaitan antara satu dengan lainnya.

Jogianto

Sistem adalah kumpulan dari elemen – elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang menggambarkan berbagai kejadian dan kesatuan yang nyata, seperti tempat, benda dan orang-orang yang betul ada dan terjadi.

Unsur – Unsur Sistem

- Obyek

Di dalam sistem terdapat sekumpulan obyek (fisik/abstrak) dalam bentuk elemen, bagian, atau variable

- Atribut

Sesuatu yang menentukan mutu atau sifat kepemilikan suatu sistem dan obyeknya

- Hubungan Internal

Setiap elemen saling terkait menjadi satu kesatuan

- Lingkungan

Tempat atau wilayah dimana sistem berada

Elemen Pembentuk Sistem

- Tujuan

Untuk mencapai tujuan (output) tertentu yang ingin dicapai

- Masukan

Semuanya yang masuk ke dalam sistem akan diproses, baik itu obyek fisik maupun abstrak

- Proses

Transformasi dari masukan mejadi keluaran yang lebih memiliki nilai, misalnya produk atau informasi. Namun juga bisa dapat berupa hal yang tak berguna, misalnya limbah

- Keluaran

Hasil dari pemrosesan dimana wujudnya bisa dalam bentuk informasi, saran, cetakan laporan, produk, dan lain lain

- Batas

Sesuatu yang memisahkan antara sistem dan daerah di luar sistem

Pengendalian dan umpan balik

Mekanismenya dapat dilakukan dengan memakai feedback terhadap keluaran untuk mengendalikan masukan maupun proses

- Lingkungan

Segala sesuatu di luar sistem yang berpengaruh pada sistem baik menguntungkan maupun merugikan

Sistem Penjualan

Pengertian Sistem Penjualan

Sistem penjualan merupakan serangkaian metode penjualan produk barang maupun jasa yang saling berhubungan secara multiplier dan sistematis untuk menghasilkan customer baru maupun mengkoordinir pelanggan lama secara berkesinambungan dan dinamis. Baik itu dimanage secara manual bahkan tanpa dimanage lagi sekalipun, semua akan berjalan teratur dan menghasilkan kontinuitas yang tinggi dan kian meningkat. Semakin kreatif mengembangkan sistem cara meningkatkan penjualan produk maka akan semakin dinamis, tanpa dikembangkan sekalipun bila sistem sudah fix, pun tetap berjalan, mudah diikuti dan dikembangkan generasi penerusnya.

Jenis Sistem Penjualan

Penjualan dengan sistem kredit yaitu penjualan dengan pembayaran plafon dan tenor tertentu sesuai dengan kesepakatan penjual produk dan pembeli.

Sistem penjualan kontan atau cash yaitu penjualan dengan pembayaran langsung sekali/lunas secara langsung dan pembeli bisa segera mendapatkan produk dari penjual, baik COD maupun melalui Kargo pengiriman barang.

Cara Menaikkan Page Review Produk dan Meningkatkan Kualitas Penjualan
Memperbaiki kualitas produk, internal secara teknis dan eksternal dari segi packagingnya

Memperbaiki fasilitas dan layanan

Menyederhanakan proses bagaimana produk sampai dan terpakai customer dengan segera mungkin

Jangan cepat pasrah dan bosan memasang iklan

Meningkatkan kapasitas review produk

Manfaat Sistem Penjualan

Jika kelak produk sudah jadi dan bagus, serta sistem penjualan sudah fix, maka mengembangkan produk lainnya dengan inovatif tanpa ketinggalan penghasilan dari produk yang sebelumnya sudah direlase.

Tidak harus repot pasang iklan setiap hari secara manualan dan spekulatif tanpa statistic hasil yang jelas

Kembang kempis penjualan produk terlihat melalui report yang jelas, baik lagi menurun maupun naik, sehingga mempermudah tesis dan evaluasi untuk mengembangkan pemasaran dan menemukan tempat paling tepat untuk area market berikutnya. Tanpa spekulatif dan tidak menurun lagi penjualannya

Pekerjaan akan lebih efektif dan produktif terutama untuk merelase dan menginovasi produk baru tanpa ketinggalan penghasilan dan produk lama

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

Sejarah Berdirinya Piguno Batik & Craft

Piguno Batik & Craft merupakan anak cabang dari PT. Wirasindo Santakarya yang bergerak dibidang fashion kategori batik. PT. Wirasindo Santakarya didirikan oleh Bapak J.B Susanto, S.B (Alm) selaku direktur utama PT. Wirasindo Santakarya pada tanggal 21 Mei 1993 melalui akte notaris Murtini, SH dengan status Perseroan Terbatas (PT). Adanya surat izin yang mendukung berdirinya perusahaan adalah Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) No SIUP : 101/11.35/PM/V/1993./ SIUP berlaku untuk melakukan aktivitas perdagangan diseluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih menjalankan usahanya.

PT. Wirasindo Santakarya merupakan salah satu perusahaan meubel/furniture buatan Indonesia yang diakui kualitas maupun nilai seninya oleh Dunia Internasional, hal ini patut dibanggakan karena mampu bersaing dengan produk yang dihasilkan oleh negara lain. PT. Wirasindo Santakarya memiliki anak cabang dibidang fashion yang bernama Piguno Batik & Craft. Piguno Batik & Craft merupakan toko batik yang berlokasi di Kabupaten Sukoharjo. Piguno Batik & Craft menawarkan berbagai macam jenis kain dan motif batik khas Indonesia dan berbagai daerah di Provinsi Jawa Tengah. Batik untuk pria dan wanita tersedia di Piguno Batik & Craft dengan berbagai jenis seperti batik formal, batik lengan panjang dan pendek, casual, batik tradisional dan batik modern, batik printing, sogan, batik couple, dan lainnya.

Piguno Batik & Craft juga menyediakan kain batik , batik kombinasi brokat, dan batik kombinasi polos. Untuk harga, batik batik di Piguno Batik & Craft ini dijual relatif murah tergantung jenis, motif dan bahan kainnya.

Jam operasional Piguno Batik & Craft :

Senin – Jumat 09.00 – 17.00 WIB

Sabtu 09.00 – 15.00 WIB

Piguno Batik & Craft berlokasi di Jalan Bokor Kencono No. 1, RT 01 RW 07, Jati Cemani, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah.

Struktur Organisasi

Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas kedudukan, wewenang, tugas, dan tanggung jawab dari masing masing posisi yang ada dalam lingkup perusahaan. Struktur organisasi pada Piguno Batik & Craft antara lain :

Direktur/Pimpinan

Piguno Batik & Craft dipimpin oleh seorang Direktur. Tugas dan tanggung jawab antara lain :

1. Bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh kegiatan
 2. Mengusahakan tercapainya tujuan perusahaan dengan anggaran dasar
 3. Menyempurnakan kebijakan umum perusahaan yang telah ditetapkan
- Bagian Administrasi dan Keuangan

Terdiri dari kasir dan EDP (electronic Data Processing), mempunyai tugas untuk melaksanakan kegiatan di lingkungan bagian administrasi dan keuangan meliputi :

1. Perencanaan dan pengendalian anggaran pendapatan perusahaan
2. Penyelenggaraan administrasi keuangan dan umum secara tertib dan teratur

Bagian personalia

Mempunyai fungsi sebagai pembantu pimpinan dalam kegiatan pelaksanaan tenaga/karyawan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan. Bagian personalia mempunyai tugas yang meliputi :

1. Mengkoordinasi karyawan bagian personalia dan membuat laporan hasil kerja
2. Bertugas untuk menarik, menyeleksi, menempatkan, melaksanakan training, dan memberhentikan tenaga kerja.

D. Bagian produksi

Bagian ini berfungsi membantu dan mewakili pimpinan dalam memimpin pelaksanaan kegiatan produksi dengan kebijakan yang ditetapkan. Bagian produksi mempunyai tugas dan tanggung jawab antara lain :

1. Bertanggung jawab atas ketepatan jumlah barang yang dibeli
2. Bertanggung jawab terhadap tersedianya bahan dan jalannya proses pengolahan menjadi pakaian jadi

E. Bagian pemasaran

Mempunyai fungsi membantu dan mewakili pimpinan dalam kegiatan pemasaran sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan. Tugas dan tanggung jawabnya meliputi :

1. Melaksanakan strategi pemasaran sesuai dengan kebijakan pemasaran yang ditetapkan oleh direktur
2. Bertanggung jawab atas pengembangan pemasaran
3. Merencanakan dan menyelenggarakan kegiatan pemasaran untuk meningkatkan hasil usaha

Kebijakan perusahaan

Dalam aktivitasnya sebagai perusahaan, Piguno Batik & Craft melakukan beberapa kebijakan perusahaan, antara lain kebijakan kepada :

Customer (Pelanggan)

Perusahaan menjaga pelayanan baik kualitas maupun pelayanan terhadap pelanggan

Menjalin kerjasama yang mengutamakan kepercayaan

Masyarakat

Perusahaan memperhatikan dinamika yang ada di masyarakat sekitar tentang sosial, budaya, serta ekonomi dan pembangunan.

Menjalin keakraban dengan masyarakat sekitar semisal memberikan dana bagi pemohon dengan mengajukan proposal, menjalin silaturahmi pada bulan puasa.

Karyawan

Memperhatikan jenjang karir kepada karyawan.

Selain memberi gaji juga memperhatikan kesejahteraan karyawannya, yaitu memberikan makan siang, asuransi, THR.

Kepegawaian

Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting dalam proses produksi, disamping bahan baku dan aksesoris pendukung. Tanpa tenaga kerja, meskipun bahan baku dan aksesoris pendukung telah tersedia, proses produksi tidak dapat berlangsung karena tenaga kerja merupakan tenaga pelaksana proses produksi. Piguno Batik & Craft hanya memiliki 2 staf yang 1 sudah menjadi karyawan tetap dan 1 lagi masih menjadi karyawan kontrak tahunan, namun untuk produksi Piguno Batik & Craft memiliki beberapa mitra kerja yang telah berkerjasama untuk menghandle produksi di Piguno Batik. Ada sekitar 4 mitra, 3 mitra yang sebelumnya berprofesi sebagai penjahit rumahan dan 1 mitra yang sudah memiliki sebuah konveksi kecil namun sering menerima borongan.

Penempatan Tenaga Kerja

Penempatan tenaga kerja di Piguno Batik berdasarkan tingkat pendidikan, pengalaman kerja dan keahlian masing masing karyawan. Sebelum perekrutan tenaga kerja, diadakan training atau pelatihan selama tiga bulan. Hal ini juga bertujuan untuk adaptasi karyawan baru dengan lingkungan dan pekerjaan yang di handle di Piguno Batik.

Jam Kerja

Jam Kerja di Piguno Batik hanya 6hari kerja saja

Senin – Jumat bekerja selama 8jam/hari. Pukul 09.00 – 17.00 WIB

Untuk hari Senin waktu istirahat 1jam. Pukul 12.00 – 13.00 WIB

Untuk hari Jumat waktu istirahata 1 setengah jam. Pukul 11.30 – 13.00 WIB

Sabtu bekerja selama 6jam. Pukul 09.00 – 15.00 WIB

Untuk hari Sabtu ada waktu istirahat 1jam. Pukul 12.00 – 13.00 WIB

Hari Minggu/Tanggal merah nasional toko tutup.

Pengupahan

Pengupahan untuk karyawan tetap di Piguno Batik didasarkan dengan Upah Minimum Kabupaten (UMK) Sukoharjo yang dibayarkan pada karyawan sebagai upah bulanan. Pengupahan dilakukan setiap akhir bulan yang jatuh pada tanggal 28.

Pengupahan untuk karyawan kontrak tahunan di Piguno Batik dibayarkan setiap mingguan, yang jatuh pada hari Sabtu.

Pengupahan mitra kerja yang bekerja sama dengan Piguno Batik dibayarkan setiap Piguno Batik sudah menerima pakaian jadi dari mitra Kerja.

Jika terjadi kerja lembur, maka karyawan juga mendapat upah lembur sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan.

Sarana dan Fasilitas bagi tenaga kerja

Untuk menunjang kesejahteraan karyawannya, perusahaan memberikan beberapa sarana dan fasilitas karyawannya antara lain :

Bonus tahunan Idul Fitri (THR) dimana besarnya bonus sama dengan 1x gaji masing masing karyawan

Adanya Mushola bagi karyawan beragama Muslim

Mendapatkan asuransi kesehatan (BPJS Kesehatan)

Mendapatkan asuransi ketenagakerjaan (BPJS Ketenagakerjaan)

Upah pada waktu sakit (disertai surat ijin Dokter)

Cuti Tahunan selama 12hari/tahun dan tidak boleh diambil pada saat bersamaan

Tunjangan kelahiran maupun kematian bagi karyawan

Pemberhentian Karyawan

Piguno Batik & Craft melakukan pemberhentian karyawan, jika karyawan tersebut sering melakukan kesalahan atau melakukan pelanggaran berat yang tercantum dalam peraturan perusahaan dan sering kali tidak masuk kerja tanpa meminta ijin kepada pimpinan (mangkir). Karyawan yang diberhentikan tidak langsung di PHK (Pemutus Hubungan Kerja) melainkan diberi kesempatan untuk memperbaiki kesalahannya dan biasanya diberikan waktu 2minggu untuk memperbaiki hasil kerjanya. Jika karyawan tersebut tetap tidak ada perubahan, maka atas kesepakatan bersama, karyawan tersebut dikeluarkan. Pemberhentian juga dapat terjadi karena permintaan karyawan itu sendiri, kesepakatan antara karyawan dengan pimpinan dan keputusan dari pimpinan.

Ketelitian Karyawan

Dalam suatu usaha, ketelitian harus mendapat perhatian yang utama. Piguno Batik dalam menjalankan produktifitasnya menggunakan bahan baku dan aksesoris yang sangat berkualitas dan cukup banyak komponen untuk menjadikan sebuah kain menjadi sebuah pakaian jadi yang siap digunakan. Tidak luput aksesoris pendukung, seperti kancing, tulang kerah, benang, label baju, label size, lapisan dalam baju supaya konsumen lebih nyaman saat memakai pakaian dari produk Piguno Batik & Craft. Aksesoris yang akan dipergunakan untuk sebuah baju sudah ada jumlahnya masing masing. Jika karyawan tidak teliti dalam menyiapkan perlengkapan untuk keperluan jahit maka akan membuat pakaian menjadi tidak menarik dan bisa jadi pakaian akan menjadi cacat juga. Setelah pakaian jadi dikirimkan ke Piguno Batik & Craft dari mitra kerja, akan ada proses Quality Control (QC) yang bertujuan untuk memastikan apakah pakaian sudah siap di jual atau masih ada yg perlu di revisi lagi.

Dalam proses QC ini banyak hal yang perlu di perhatikan, misal :

Memastikan sudah nyanggit batiknya, baik bagian depan maupun belakang.

Memastikan aksesorisnya sudah terpasang semua.

Memastikan dimensi ukuran sudah sesuai dengan masing masing size baju.

Mengecek kerapian seluruh jahitan.

Tata Tertib Perusahaan

Tata tertib di Piguno Batik & Craft adalah sebagai berikut :

Karyawan wajib bekerja di perusahaan selama 6 hari kerja selama 1 minggu.

Karyawan wajib fingerprint sewaktu masuk kerja dan selesai kerja (absensi kehadiran)

Karyawan wajib menjaga perlatan, serta sarana dan prasarana perusahaan.

Karyawan wajib menjaga kebersihan dilingkungan tempat kerja.

Karyawan wajib berkonsultasi setiap menghadapi permasalahan dalam bekerja kepada penanggung jawab divisi/atasannya.

Karyawan wajib mengajukan surat ijin apabila tidak masuk kerja maupun akan meninggalkan pekerjaan selama jam kerja.

Karyawan wajib menjaga kerukunan, kebersamaan diantara sesama karyawan.

Karyawan wajib menjaga nama baik perusahaan, baik didalam maupun diluar lingkungan perusahaan.

Karyawan wajib memakai pakaian kerja yang sopan dan sepatu selama berada di perusahaan.

Pemasaran

Dari pemasaran, perusahaan akan memperoleh pendapatan yang akan digunakan perusahaan untuk membiayai kelangsungan dan kelancaran kegiatan operasional perusahaan. Karena itu, pemasaran produk merupakan salah satu bagian terpenting bagi perusahaan. Jika dalam pemasaran produk produk, perusahaan tidak mempunyai pasar yang luas maka hal ini juga akan menghambat kemajuan perusahaan. Dalam memasarkan produk selain melayani offline di Toko, Piguno Batik & Craft juga menggunakan cara lain. Mengikuti jaman dan teknologi yang saat ini berkembang, Piguno Batik memasarkan produk lewat media sosial juga. Mulai dari Google My Bisnis, Instagram, hingga Marketplace.

Jenis Produk

Jenis Produk yang dihasilkan Piguno Batik sangat bervariasi. Antara lain
Bahan kain 2M

Bahan kain 2M ini nantinya bisa digunakan untuk mejadikan baju atau atasan wanita. Ukurannya 2M x 1,1M. Ukuran ini bisa dijadikan 1 hem pendek/1 hem panjang/1 atasan wanita. Jika untuk wanita kain seperti ini bisa dijadikan atasan sesuai model yang diinginkan. Mengingat model baju wanita lebih banyak daripada model baju pria. Atau bisa juga dijadikan oleh oleh untuk rekan/sanak saudara.

Hem Pria

Piguno Batik memproduksi hem lengan pendek dan hem lengan panjang dengan model kemeja biasa layaknya hem batik pada umumnya. Namun tetapi, Piguno Batik memproduksi hem pria yang memiliki lapisan ke-2 dengan bahan tricot. Piguno Batik memberikan kualitas yang terbaik supaya customer nyaman. Lapisan tricot ini juga tidak membuat customer menjadi gerah, melainkan bisa mejadi resapan keringat agar pemakai tidak cepat bau disaat berada di tempat yang panas.

Pakaian Wanita

Piguno Batik memiliki beberapa model untuk pakaian Wanita. Hal ini bertujuan karena wanita memiliki banyak model yang diinginkan pada masing masing orang. Mulai dari blouse – dress, hingga variasi lengan pendek, tanggung bahkan lengan panjang.

Pembahasan

Sistem Penjualan pada Piguno Batik & Craft

Piguno Batik & Craft memiliki website www.piguno.co.id yang dapat diakses hingga ke mancanegara, metode ini sangat efektif dan efisien. Website tersebut berisi semua informasi yang ada kaitannya dengan Piguno Batik & Craft dari segi alamat toko, nomor yang bisa dihubungi, media sosial, produk hingga harga yang juga sudah tertera. Jika ada ketertarikan untuk memiliki produk yang ada di website, konsumen bisa menghubungi nomor yang sudah tertera di website.

Piguno Batik selalu update dalam model dan motif agar produk produk baru bisa menarik perhatian konsumen. Tak jarang juga konsumen yang membeli secara borongan. Hal ini dapat meningkatkan kualitas brand Piguno Batik & Craft. Selain itu, jika banyak konsumen yang membeli produk secara borongan, bisa memberikan Piguno Batik kesempatan untuk mengeluarkan produk baru lagi, supaya konsumen menjadi lebih tertarik dan tidak kapok setelah berbelanja di Piguno Batik & Craft.

Ada beberapa cara Piguno Batik mempromosikan brand & produk. Antara lain :

Google My Business

Cara mengakses google my business ini sangat mudah, kita bisa mengakses lewat website. Nantinya akan tertera produk dan harga dari Piguno Batik. Jika ingin memesan juga akan ada nomor telfon yang bisa dihubungi. Dalam GMB menampilkan produk produk yang dijual Piguno Batik lengkap dengan harga dan diskripsi produk yang dijual.

Instagram

Instagram Piguno Batik & Craft cukup aktif, hingga saat ini memiliki kurang lebih 12ribu pengikut. Bukan tanpa sebab, instagram Piguno Batik sering memberikan konten edukasi hingga promosi supaya banyak warganet yang tertarik dan mengikuti aktifitas sosial media Piguno Batik. Selain konten, Piguno Batik & Craft juga sering mengiklankan sosial media Instagram dan Marketplace dari beberapa selebgram dan artikel website. Karena hal tersebut dapat memberikan keuntungan media sosial Piguno Batik menjadi sering dikunjungi. Dari sekedar melihat lihat produk hingga tak sedikit juga yang membeli produk Piguno Batik & Craft. Selain selebgram, Piguno Batik juga bekerja sama dengan beberapa akun publisher yang cukup terkenal untuk bisa mempromosikan media sosial Piguno Batik. Dengan adanya kerjasama iklan/promosi dengan selebgram maupun publisher seperti ini, diharapkan membuat akun sosial media Piguno Batik menjadi ikut terkenal juga. Dampaknya bisa membuat warganet melihat produk apasaja yang dipasarkan oleh Piguno Batik. Lama kelamaan bisa menarik minat warganet untuk berbelanja di Piguno Batik ini, dan bisa memperkenalkan ke orang terdekat konsumen.

Marketplace

Piguno Batik & Craft memiliki beberapa marketplace, antara lain Shopee, Tokopedia, dan Bli bli. Selain mengiklankan sosial media dari website. Piguno Batik & Craft juga mengiklankan di masing masing Marketplace dengan periode yang berbeda beda. Ada banyak cara juga dalam mengiklankan sebuah produk di Marketplace. Melalui marketplace baik Shopee maupun Tokopedia, Piguno Batik mempromosikan marketplace dengan cara memberikan promo/diskon untuk pengguna baru, pengikut baru, dan dengan minimal pembelian yang sudah ditetapkan oleh marketplace Piguno Batik. Diskon/promo yang diberikan pun bervariasi, mulai dari potongan beberapa % hingga gratis masker batik yang motifnya senada dengan motif yang dibeli konsumen. Hal ini dilakukan agar konsumen tertarik ke marketplace Piguno Batik dan menjadikan konsumen membeli produk yang di tawarkan Piguno Batik.

Keunggulan dan Kelemahan sistem penjualan Piguno Batik & Craft

Keunggulan :

Adanya website, penyebaran produk bisa lebih luas. Sehingga Piguno Batik lebih dikenal banyak orang

Sudah menggunakan sistem komputerisasi yang canggih, mulai dari pemasaran, penjualan hingga keuangan yang terinput melalui sistem Pekerjaan sudah terbagi sesuai dengan pos/job desk masing masing, sehingga bekerja di Piguno Batik & Craft ini tertata dan terperinci

Pekerjaan menjadi lebih efektif dan efisien karena semua pekerjaan sudah tersimpan didalam sistem yang dimiliki perusahaan.

Report keuangan dan semua laba rugi sudah terdetect semua didalam sistem perusahaan

Kelemahan :

Dengan adanya kemajuan teknologi, persaingan menjadi semakin ketat. Harus tetap memberikan kualitas yang terbaik agar konsumen tidak batal order maupun pindah ke toko lain.

Pada pemasaran produk melalui pengiklanan membutuhkan biaya yang cukup besar, tidak menutup kemungkinan juga tidak ada pembelian setelah mengadakan pengiklanan. Mengingat orang-orang menganggap memakai pakaian batik hanya untuk acara casual saja, dan tidak semua orang menggunakan batik di setiap harinya.

BAB IV

PENUTUP

Kesimpulan

Sistem penjualan offline pada Piguno Batik & Craft sudah berjalan efektif, banyak orang yang berkunjung langsung ke toko Piguno Batik dan melihat produk yang dijual Piguno Batik secara langsung. Selain penjualan offline, Piguno Batik & Craft juga menjual produk melalui marketplace, dimana bagian pemasaran sudah menerapkan sistem komputerisasi sehingga memudahkan marketing memasarkan produk Piguno Batim & Craft secara luas dan mendatangkan calon konsumen. Meningkatnya penjualan, toko mengalami peningkatan laba.

Lingkungan sistem penjualan offline pada Piguno Batik & Craft sudah berjalan dengan baik, hal ini ditandai dengan adanya penerapan SOP (Standart Operating Procedures). Selain itu penjualan tunai memiliki fasilitas yang cukup baik, antara lain plastik OPP untuk membungkus produk, paperbag untuk tasnya, dan melayani pembayaran tunai dan nontunai.



STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

Jl. Slamet Riyadi Makamhaji 435 - 437

Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810

Kartasura, Sukoharjo, Surakarta

Website : www.stiesurakarta.ac.id

Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

KESEPAKATAN KERJASAMA (MOU)

ANTARA

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

DENGAN

PT. WIRASINDO SANTAKARYA

UNTUK PENDIDIKAN

NOMOR: 401/F-3.d/STIES/57/I/2021

Pada hari ini *Jum'at* tanggal *29* bulan Januari tahun Dua Ribu Dua Puluh Satu, yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama : Dr. Pardi, S.E.,M.M.,M.H.
Nama Instansi : STIE Surakarta
Jl. Slamet Riyadi No. 435 – 437 Makamhaji, Surakarta

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Surakarta yang selanjutnya disebut Pihak Pertama.

2. Nama : Andreas Surya Prasetya Adi
Nama Instansi : PT. Wirasindo Santakarya
Jl. Solo Daleman No. 41 Baki 57556 Sukoharjo

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Wirasindo Santakarya yang selanjutnya disebut Pihak Kedua.

Kedua belah pihak telah menyatakan setuju dan sepakat untuk melakukan kerjasama dalam menunjang kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam hal Pemagangan Mahasiswa selama 8 Minggu terhitung mulai 29 Januari 2021 sampai dengan 31 Maret 2021.

Surat kesepahaman kerjasama ini mengikat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari dan tanggal tersebut di atas, dan dinyatakan berlaku sejak tanggal ditandatangani surat kesepahaman ini

Pihak Pertama
Ketua STIE Surakarta



Dr. Pardi, S.E.,M.M.,M.H.

Pihak Kedua,
Pimpinan PT. Wirasindo Santakarya

.....
Andreas Surya



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
Periode 29 Januari 2021 s.d. 29 Maret 2021

Nama Mahasiswa : DELIA ARISABELA
NIM : 18220028
Pembimbing : EKO TRIYANTO, S.E., M.M.
No. Telp Pembimbing : 085 647 004806
Nama Instansi : PT. MIRASINDO SANTAKARYA
Alamat Instansi : Jl. Solo Dalem No. 41 Baki Sate Sukoharjo
Nama Pimpinan : Andreas Surya Prastya Adi
No. Telp Pimpinan : 087878604595

JANUARI 2021																												
JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
LIBUR		LIBUR							LIBUR							LIBUR							LIBUR					

FEBRUARI 2021																											
SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
						LIBUR					LIBUR		LIBUR							LIBUR							LIBUR

MARET 2021																												
SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1	1	1	1	1	1	LIBUR	1	1	1	LIBUR	1	1	LIBUR	1	1	1	1	1	1	LIBUR	1	1	1	1	1	1	LIBUR	1

Surakarta, 31 Maret 2021
Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

(.....)
Andreas Surya



STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

Jl. Siamet Riyadi Makamhaji 435 - 437

Telp. (0271) 717785 Fax (0271) 724810

Kartasura, Sukoharjo, Surakarta

Website : www.stiesurakarta.ac.id

Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa
N I M
Dosen Pembimbing
Nama Perusahaan
Judul

: DELIA ARISABELA
: 18220028
: EKO TRIYANTO, S.E., M.M.
: PT. WIRASINDO SANTAKARYA
: Sistem Penjualan pada Pigura Batik & Craft

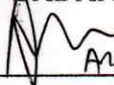
NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	9
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	9
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	9
4	Kehadiran / Absensi	9
5	Mematuhi Peraturan	9
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	9
2	Keterampilan Kerja	8
3	Kualitas Hasil Kerja	9
4	Kemampuan Beradaptasi	9
5	Kerjasamanya	9
6	Kerajinan / Inisiatif	7
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	7
2	Mampu menganalisis masalah	7
3	Mampu memecahkan masalah	7
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	9
2	Etika Berpakaian	9
Nilai Rata-Rata Perusahaan		8,5
Nilai Dosen Pembimbing Magang		80
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing Magang)		B+

Apakah Bapak/Ibu Pimpinan bersedia merekrut mahasiswa magang tersebut diatas untuk menjadi karyawan di perusahaan/instansi yang Bapak/Ibu pimpin?

☒ YA

☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA


NIK:.....

DOSEN PEMBIMBING


EKO TRIYANTO, S.E., M.M.
NIDN: 021204.0601

MENGETAHUI
KETUA PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI


Astuning Saharsini, S.E., M. Acc



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785

www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PERSETUJUAN KULIAH KERJA USAHA

Nama mahasiswa : Delia Arisabela

NIM : 18220028

Alamat : Perumahan Buran Blok C, Tasikmadu, Karanganyar, Jawa Tengah

No Hp : 085883519181

Program Studi : S1 Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa/i di atas telah **DISETUJUI** untuk mengikuti magang di instansi atau UMKM kami yaitu PT. WISANKA (Piguno Batik & Craft)

Surakarta, 29 Januari 2021

Pimpinan Instansi atau UMKM



(Andreas Surya Prasetya Adi)



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785

www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PENILAIAN DOSEN

Nama mahasiswa : Delia Arisabela
NIM : 18220028
Dosen Pembimbing : Bp. Eko Triyanto S.E, M.M.
Nama Perusahaan : PT. WISANKA (Piguno Batik & Craft)
Judul : Sistem Penjualan pada Piguno Batik & Craft

NO	KETERANGAN	NILAI (skala 1-20)
1	Kemampuan menganalisis lingkungan perusahaan/UMKM	16
2	Kemampuan mengidentifikasi masalah	16
3	Kemampuan memecahkan masalah sesuai dengan permasalahan yang ada	16
4	Kemampuan menyampaikan hasil KKU singkat dan jelas	15
5	Kemampuan menarik kesimpulan	16
Total Nilai		80

Surakarta, 21 Juni 2023

Dosen Pembimbing

(Eko Triyanto, S.E,M.M)

NIDN: 0217048601