

**Peningkatan Tim yang Kompeten guna Meningkatkan Penjualan
di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera**

Hajar Muniroh

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Drs. Ute Chairuz M.Nasution,M.S

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

ABSTRAK

Pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk karakter, keterampilan, mahasiswa dan kemampuan seseorang memasuki dunia kerja. Adanya kesenjangan antara penyedia jasa dengan pengguna jasa, Adanya Batasan antara kedua belah pihak tersebut maka diperlukan program Magang. Magang diharapkan dapat menambah pengalaman serta mahasiswa dapat mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh selama kegiatan perkuliahan. Kegiatan Magang ini dilaksanakan di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera mulai tanggal 11 Januari sampai 28 Februari 2024. Penulis ditempatkan di bagian Administrasi Penjualan divisi Marketing. Bagian administrasi penjualan mempunyai tugas untuk Memproses orderan yang masuk sesuai dengan surat pesanan, Membuat stok harian & mingguan/ stok komposisi, Membuat rekap penjualan dalam harian, mingguan, dan bulanan, Mengarsip data outlet/pelanggan yang bekerja sama dengan perusahaan. Saya dan tim dapat mengembangkan hal yang sebelumnya ditulis manual diubah menjadi input melalui *Ms. Excel*. Kegiatan magang ini memberikan saya banyak pengalaman di bagian administrasi penjualan, praktik secara langsung, dan relasi baru.

Kata kunci : Administrasi Penjualan, Pemasaran, Kegiatan Magang

ABSTRACT

Education has a very important role in shaping a person's character, skills, abilities and ability to enter the world of work. There is a gap between service providers and service users, there are boundaries between the two parties, an internship program is needed. It is hoped that internships can increase experience and students can apply the theories obtained during lecture activities. This internship activity was carried out at PT. Nobelindo Bersama Sejahtera from January 11 to February 28 2024. The author is placed in the Sales Administration section of the Marketing division. The sales administration section has the task of processing incoming orders according to the order letter, making daily & weekly stock/composition stock, making daily, weekly and monthly sales recaps, archiving outlet/customer data that collaborates with the company. My team and I can develop things that were previously written manually and converted into input via *Ms. Excel*. This internship activity gave me a lot of experience in sales administration, direct practice, and new relationships.

Keywords: Sales Administration, Marketing, Internship Activities

PENDAHULUAN

Pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk karakter, keterampilan, mahasiswa dan kemampuan seseorang memasuki dunia kerja. Pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi hanya sebatas teori dan praktik skala kecil. Kegiatan magang merupakan salah satu program yang ada di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Program magang merupakan mata kuliah wajib yang harus diselesaikan oleh Mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Politik dan Ilmu Sosial Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Karena adanya kesenjangan antara penyedia jasa dengan pengguna jasa, Adanya Batasan antara kedua belah pihak tersebut maka diperlukan program Magang. Melalui program magang ini mahasiswa mendapatkan pengalaman dari PT. Nobelindo Bersama Sejahtera dan dapat langsung mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh selama kegiatan perkuliahan.

PT. Nobelindo Bersama Sejahtera (NBS) Didirikan tahun 2018, merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan obat-obat farmasi & alat kesehatan. Merupakan perusahaan yang menemani kebutuhan masyarakat Indonesia melalui berbagai pabrik farmasi seperti Dexa, Graha Farma, Nova, Ifars, Berlico, Erel, Erpha, Rama, Errita, Kalbe, dll. Perusahaan memiliki kantor utama di Kalirungkut, Surabaya. Dengan jangkauan distribusi obat di Jawa Timur hingga Indonesia bagian Timur yang mencakup lebih dari 500 klinik dan rumah sakit BUMN dan swasta. Perusahaan ini terletak di Jl. Raya Kalirungkut No. 59B Kelurahan Kalirungkut, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur.

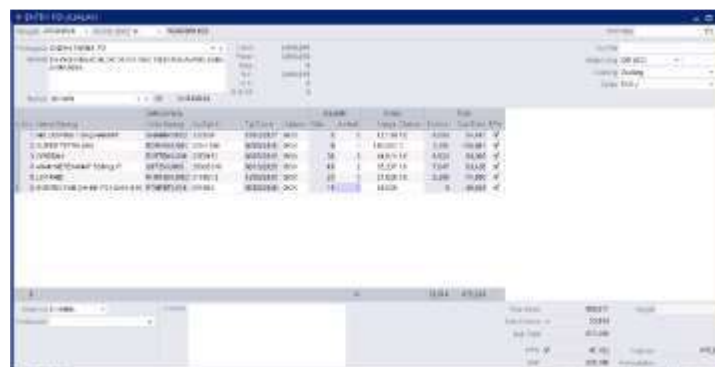
Tujuan dilaksanakannya Kegiatan Magang ini adalah untuk Memberikan kesempatan pada mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari di perkuliahan program studi Administrasi Bisnis serta Membangun relasi profesional dengan rekan kerja, atasan dan pihak lain agar berguna dalam dunia kerja. Kegiatan ini dirancang agar mahasiswa mendapatkan pengalaman sebelum memasuki dunia kerja nyata sehingga mahasiswa memperoleh bekal dari praktik kerja lapangan yang telah dijalani.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Magang dilaksanakan di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera mulai tanggal 11 Januari sampai dengan 28 Februari 2024. Penulis ditempatkan di bagian Administrasi Penjualan divisi Marketing. Administrasi Penjualan sendiri memiliki tugas untuk Proses orderan masuk, pembuatan stok, membuat rekap penjualan, mengarsip data outlet/pelanggan, serta berkomunikasi dengan pihak internal maupun eksternal

1. Proses Orderan Masuk

Orderan yang sudah masuk melalui sales/pihak outlet langsung yang menghubungi setelah dicek kelengkapan data outlet (SIA, SIPA, NPWP, KTP pemilik & apoteker) jika sudah lengkap bisa diproses. Jika sudah terinput semua sesuai surat pesanan mulai dari (produk/barang, jumlah, harga) sudah sesuai dengan Surat Pesanan yang masuk lalu melakukan cetak faktur. jika ada barang yang kosong konfirmasi terhadap sales/ outlet tsb.



Gambar 1 Proses Input Penjualan

2. Pembuatan Stok

Stok dibuat melalui media ms. Excel dengan cara mengcopy data dari software yang sudah direkalkulasi. Format stok berisi (no, nama produk, harga, jumlah, dan keterangan produk/barang).

3. Pembuatan Rekap Penjualan

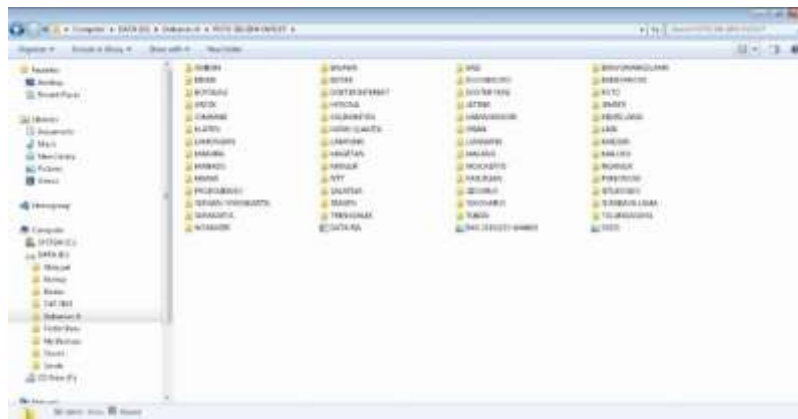
Dalam pembuatan rekap penjualan ini berfungsi untuk mengetahui ada berapa faktur yang sudah diproses serta No. faktur mana saja yang sudah dicetak dan diserahkan ke bagian gudang begitupun sebaliknya. Pada intinya pembuatan rekap dilakukan agar tidak ada faktur yang hilang/ belum terproses.

Tgl Nota	No Nota	Pelanggan	Grand Total	Yard	Saldo	PENSIKAN	SEBALI	EST
13/01/2024	PIA/DI/2402/17470	KITA SEHAT APT (PIA024)	44.160	TIDAK	MARDIAN (LI0020)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17471	DKT SIDOMARJO KUNIK (PIA024)	3.726	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17472	TISA PRIMA APT (PIA021)	240.687	TIDAK	BUJO (LI0041)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17473	DOKTER DUDUPUSUKIN ZUMR (PIA020)	91.130	TIDAK	SANDY (LI0005)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17474	DOKTER WAHPU HUTONG (PIA020)	21.624	TIDAK	SANDY (LI0005)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17475	ADITABA 2 APT (PIA2167)	63.888	TIDAK	SUNONO (LI0016)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17476	ADA FARMA TO (MOR117)	35.678	TIDAK	EKO J (LI0001)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17477	MEDISIA SURABAYA GUBENG (PIA020)	1.817.464	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17478	KUNIK PRATAMA SATEK KODIRAJAL (SBY17)	113.078	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17479	DRG HENDI KELWANTO (PIA135)	289.567	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17480	DRG PERDINAND NADINATA rd. gnyu (PIA172)	2.643.354	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17481	MEDISIA SURABAYA GUBENG (PIA020)	618.147	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17482	PIKA FARMA MEDIKA APT (MOR117)	321.900	TIDAK	YUWIS (LI0017)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17483	ADI LUMING FARMA APT (MKT020)	602.148	TIDAK	BUJO (LI0041)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17484	DRG HENDI GUNAWAN (PIA204)	1.371.960	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17485	DOKTER FARRIS ANAM (PIA135)	482.388	TIDAK	HADI (LI0043)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17486	DRG YONA ELIA SIMON tp KGA (PIA2000)	289.044	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17487	DRG RENDHY POPANDABA tp KGA (PIA101)	1.795.713	TIDAK	KANTOR (LI0004)			
13/01/2024	PIA/DI/2402/17488	DRG BRANA A.G (PIA135)	1.726.672	TIDAK	KANTOR (LI0004)			

Gambar 2. Rekap Penjualan Harian

4. Arsip Data Pelanggan

Pengarsipan data outlet/pelanggan yang terdiri dari (SIA, SIPA, NPWP, KTP pemilik & apoteker, dan Form data pelanggan) disimpan digital sesuai dengan kota pada masing masing outlet tsb dan format penamaan pengarsipan data outlet disesuaikan dengan nama outlet itu sendiri.



Gambar 3. Arsip Data Outlet Digital

5. Input Pembelian

Proses input pembelian pengguna bisa memasukkan nama pemasok dan nomor faktur pembelian kedalam kolom rev sesuai dengan faktur pembelian tersebut, serta input barang dan harga barang sesuai dengan faktur pembelian yang tertera.

HASIL dan PEMBAHASAN

Kegiatan Magang yang dilaksanakan pada 11 Januari sampai 28 Februari 2024 di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera bagian Administrasi Penjualan. PT. Nobelindo Bersama Sejahtera telah memberikan pengalaman, rekan kerja/relasi baru yang baik, dan hal positif lainnya. Hasil yang diperoleh selama menjalani kegiatan magang di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera.

1. Dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan di dunia kerja.
2. Mendapatkan pengalaman kerja khususnya di bidang administrasi penjualan.
3. Menjadi disiplin dan tanggungjawab terhadap tugas tugas yang telah diberikan
4. Mendapat rekan kerja dan relasi yang baru sehingga dapat berguna untuk dunia kerja nantinya.
5. Dapat berkomunikasi dengan baik dengan rekan kerja maupun pelanggan.
6. Mengetahui cara pembuatan stok dan upload produk diwebsite E-catalog.



Gambar 5. Proses Input Penjualan



Gambar 4. Proses Stempel setelah cetak faktur

Tugas yang diberikan selama kegiatan magang secara keseluruhan dapat diselesaikan dengan baik. Namun, ketika terjadi kesulitan dalam mengerjakan tugas – tugas yang diberikan, maka saya berkoordinasi dengan rekan kerja lainnya serta berdiskusi juga dengan pembimbing magang. Berikut ini faktor pendukung, penghambat dan penyelesaian selama kegiatan magang.

1. Faktor Pendukung

- A. Prosedur kerja yang sistematis mengenai bagaimana alur penjualan dari awal hingga akhir yang tentunya akan sangat efektif bagi pengenalan pada peserta magang.
- B. Lingkungan tempat magang yang ramah dalam memberikan arahan atau masukan selama proses kegiatan magang.

2. Faktor Penghambat

- A. Proses input penjualan mengalami kendala karena adanya pihak outlet tertentu yang memiliki keinginan untuk nego harga serta tampilan faktur yang berbeda tidak seperti biasanya.
- B. Proses upload produk di website ecatalog tidak bisa edit jika produk sudah tayang.
- C. Terkadang software mengalami gangguan sehingga hal itu akan menghambat pekerjaan

3. Penyelesaian

- A. Berkoordinasi dengan sales yang menangani outlet tersebut serta berkoordinasi dengan pimpinan mengenai permintaan faktur yang berbeda.
- B. Mencari tahu melalui internet bagaimana cara edit produk yang sudah tayang pada website ecatalog.
- C. Berkoordinasi dengan pimpinan mengenai software yang terkadang ada gangguan agar dilakukan pengecekan secara rutin dan berkala.

KESIMPULAN DAN SARAN

Proses kegiatan magang di PT. Nobelindo Bersama Sejahtera. Ditempatkan di bagian administrasi penjualan yang memberikan banyak pengalaman serta manfaat bagi mahasiswa dalam dunia kerja. Dari kegiatan magang ini dapat disimpulkan bahwa: Mahasiswa dapat mengimplementasikan ilmu yang telah didapat dalam perkuliahan contohnya seperti pembelajaran mata kuliah manajemen pemasaran, kreatifitas dan inovasi, serta manajemen pembelian dan inventori, Mahasiswa dapat mengembangkan keterampilan yang dimiliki dalam dunia kerja seperti pencatatan surat pesanaan manual sekarang dilakukan di excel dengan cara copy data yang sudah ada di software ke excel. Sehingga hal tersebut akan membantu pekerjaan lebih efektif serta efisien. Dengan adanya kegiatan magang mahasiswa mendapat relasi yang nantinya akan berguna dalam dunia kerja.

Saran bagi Bagi Penulis/Mahasiswa yakni Melakukan pencatatan pada setiap tugas yang diberikan pada proses kerja sehingga dapat membantu serta merefleksikan pengalaman dan memperdalam pemahaman dalam dunia kerja. Melakukan adaptasi dan solusi jika mahasiswa mengalami kondisi berbeda ketika teori yang diperoleh dengan praktik berbeda. Mencoba membangun hubungan baik dengan rekan kerja, atasan, dan pihak lain agar nantinya berguna ketika memasuki dunia kerja. Untuk Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Memperluas kerjasama dengan berbagai perusahaan untuk menyediakan kesempatan magang bagi mahasiswa, Mengembangkan kompetensi mahasiswa sehingga mahasiswa dapat memperoleh peluang magang dan pekerjaan. Dan saran bagi PT. Nobelindo Bersama Sejahtera Perusahaan agar membantu mahasiswa untuk berinteraksi dengan berbagai departemen dan anggota tim untuk memperluas relasi, dan melibatkan mahasiswa dalam rapat sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan ide yang telah disampaikan oleh mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

Kurniawan, A. (2014). Pengertian Administrasi. Melalui, <https://www.Guru pendidikan.co.id>

Riadi, M. (2022). Pelayanan Pelanggan - Pengertian, Aspek, Karakteristik, Indikator dan Manfaat.

Melalui, <https://www.kajianpustaka.com/2022/01/pelayananpelanggan.html>

PT. Nobelindo Bersama Sejahtera. 2018 "Profil Perusahaan" Melalui

<https://perusahaan.net/detail/4kgqn/Nobelindo-Bersama-Sejahtera/>