BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Bidang pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek ini dimaksudkan untuk mengetahui aktivitas atau kegiatan yang dilakukan Gummo Footware Bandung yang bergerak dibidang bisnis.

Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek ini, penulis ditempatkan pada bagian divisi store manager yang laksanakan penulis dimulai tanggal 25 Juli sampai dengan 23 Agustus 2013. Yang dalam pelaksanaannya tersebut penulis diberikan pengarahan dan bimbingan mengenai kegiatan di bagian store manager. Bagian ini mempunyai ikhtisar jabatan yaitu bertanggung jawab sepenuhnya terhadap toko, merencanakan, mengendalikan dan mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan manajemen dalam pengelolaan Gummo Footware serta membawahi supervisor toko.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Sebelum penulis diberikan tugas / pekerjaan terlebih dahulu diberikan bimbingan oleh pembimbing sehingga penulis mengetahui bagaimana melaksanakan pekerjaannya.

Adapun teknis kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktek pada store manager di Gummo Footware adalah :

1. Pengenalan lingkungan kerja di Gummo Footwear

2. Perkenalan dengan para staff Gummo Footwear
3. Pengarahan dan penjelasan dari pembimbing kerja praktek mengenai tugas dari bagian – bagian lainnya.
4. Membantu staff mengecek ketersediaan barang di gudang dan kebutuhan lainnya
5. Membantu staff menginput data penjualan dari transaksi.

Praktek kerja lapangan yang dilakukan selama kurang lebih 1 bulan yang dimulai pada tanggal 25 Juli sampai dengan 23 Agustus 2013 di Gummo Footware cukup memberikan hasil yang baik pada penulis selaku mahasiswa, sehingga dapat menambah ilmu dan pengetahuan tentang ilmu kerja yang sebenarnya serta memberikan pengalaman kerja.

Kegiatan atau aktivitas penulis selama kerja praktek di Gummo Footware yaitu ikut serta dalam membantu melaksanakan perkerjaan yang berada di perusahaan Gummo, serta melaksanakan perintah yang berwenang.

3.3. Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Penulis melaksanakan praktek kerja lapangan di bagian divisi store manager yang melakukan tinjauan umum membantu dalam kegiatan yang berada di toko. Setelah melaksanakan kerja praktek selama 4 minggu, penulis telah mengetahui proses pembuatan data selling bulanan pada bagian store manager di Gummo Footwear.

3.3.1. Pengerjaan Data Selling Bulan Juli

Data selling adalah informasi yang dihasilkan dari kegiatan transaksi penjualan selama jangaka waktu yang ditentukan. Dalam sebuah perusahaan sangatlah penting melaksanakan kegiatan ini. Sama halnya dengan yang dilaksanakan di Gummo Footwear, untuk setiap bulannya dilakukan pengumpulan data dari setiap harinya untuk menjadi data bulanan. Baik untuk data barang ataupun keuangan. Dalam kesempatan ini bagian store manager memberikan pelajaran kepada penulis untuk melakukan pendataan dari harian menjadi catatan bulanan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini :

Tabel 3.1

Juli Cashier

SETORAN CASH CASHIER					
Rp	100.000	29	Rp	2.900.000	**DATE :**
Rp	50.000	23	Rp	1.150.000	
Rp	20.000		Rp	-	31/07/2013
Rp	10.000		Rp	-	
Rp	5.000	1	Rp	5.000	**STORE :**
Rp	2.000		Rp	-	
Rp	1.000		Rp	-	GUMMO 13
Rp	500		Rp	-	
Rp	200		Rp	-	**CASHIER I :**
Rp	100		Rp	-	
Rp	50		Rp	-	LULU
TOTAL			Rp	4.055.000	

Total cash :
Rp 12.765.000

Total cash+credit :
Rp 14.875.000

SETORAN CASH CASHIER					
Rp	100.000	63	Rp	6.300.000	**DATE :**
Rp	50.000	48	Rp	2.400.000	
Rp	20.000		Rp	-	31/07/2013
Rp	10.000		Rp	-	
Rp	5.000	2	Rp	10.000	**STORE :**
Rp	2.000		Rp	-	
Rp	1.000		Rp	-	GUMMO 13
Rp	500		Rp	-	
Rp	200		Rp	-	**CASHIER II :**
Rp	100		Rp	-	
Rp	50		Rp	-	DWI
TOTAL			Rp	8.710.000	

FORM TRANSAKSI CREDIT CARD

Card Number	EDC BCA	EDC MANDIRI	CARD TYPE	TOTAL
6019-0025-9053	Rp 235.000		DBT BCA	Rp 235.000
*2860	Rp 230.000		ANZ	Rp 230.000
6019-0025-7616	Rp 65.000		DBT BCA	Rp 65.000
*5996	Rp 175.000		DBT MANDIRI	Rp 175.000
*1806	Rp 180.000		DBT MANDIRI	Rp 180.000
6019-0016-5302	Rp 225.000		DBT BCA	Rp 225.000
6019-0016-5183	Rp 225.000		DBT BCA	Rp 225.000
6019-0025-9349	Rp 225.000		DBT BCA	Rp 225.000
6019-0016-4902	Rp 100.000		DBT BCA	Rp 100.000
4097-6624-5928-4835	Rp 270.000		DBT MANDIRI	Rp 270.000
*1504	Rp 180.000		DBT BNI	Rp 180.000
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
				Rp -
TOTAL	#########	**Rp -**		**Rp 2.110.000**

Sumber : Gummo Footwear

Setelah laporan dibuat maka selanjutnya diberikan kepada bapak Denni Riyadi selaku store manager.

Adapun data yang kedua yaitu selling atau disebut pengeluaran barang harian yang di kelompokan menjadi data pengeluaran barang bulanan. Dalam hal ini sangatlah penting dilaksanakannya pendataan. Karena akan terllihat banyaknya barang masuk dan keluar serta bila da barang reject (cacat) ataupun barang yang hilang. Tabel data selling pengeluaran barang dapat dilihat pada lembar lampiran 4.

3.3.2 Kegunaan dari pembuatan data sellling bulanan pada bagian store manager di Gummo Footwear

Data selling bulanan sangatlah penting bagi perusahaan, untuk kondisi keuangannya dan menjadi langkah penting dalam pengambilan keputusan perusahaan dalam pemilihan barang yang akan diproduksi selanjutnya. Melalui proses data selling inilah, maka informasi – informasi untuk kepentingan perusahaan seperti :

a. Mengurangi ketidakpastian dimasa depan
b. Memasukkan pertimbangan / keputusan manajemen dalam proses perencanaan
c. Memberikan informasi dalam profit planing control
d. Untuk mempermudah pengendalian penjualan

Secara umum data selling mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja, dan sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Data selling dalam suatu perusahaan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Data selling adalah dasar perencanaan atas kegiatan perusahaan pada umumnya. Data selling terlebih dulu disusun dari catatan harian, sehingga dapat menggambarkan suatu rencana dimasa depan. Kemudian tahap berikutnya segara dapat menyusun anggaran produksi untuk memenuhi jumlah barang jadi yang harus segera diproduksikan untuk memenuhi target penjualan.

2. Data selling sebagai alat koordinasi dan mengarahkan setiap pelaksanaan untuk memantau tugas terhadap divisi produksi supaya jangan kehabisan persediaan barang jadi dan sebaliknya anggaran produksi memantau ke bagian pembelian.
3. Data selling sebagai alat pengawasan bagi manajemen. Dengan tersusunnya data penjualan secara terperinci memungkinkan manajemen lebih mudah untuk menyusun anggaran dan kegiatan lainnya.