

**PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER
BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS
(MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG**

Laporan Magang MB-KM

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Meraih gelar Sarjana Akuntansi**

Program Studi Akuntansi



**Disusun oleh :
Muhammad Miftah Farid Al Amin
31401800109**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2021**

**PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER
BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS
(MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG**

Laporan Magang MB-KM

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Meraih gelar Sarjana Akuntansi**

Program Studi Akuntansi



**Disusun oleh :
Muhammad Miftah Farid Al Amin
31401800109**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2021**

**PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER
BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS
(MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG**

Diusulkan Oleh :

Muhammad Miftah Farid Al Amin

NIM.31401800109

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada Tanggal 28 Januari 2022

Susunan Dosen Penguji

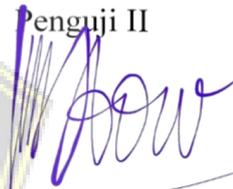
Penguji I



Dr. Winarsih, SE., M.Si., Akt., CA., CSRS., CSRA
NIK. 211415029

Pembimbing

Penguji II



Hendri Setyawan, SE, M
NIK. 211406019



Dr. Chrisna Suhendi, SE, MBA, Ak., CA
NIK : 210493034

Laporan Magang MBKM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Tanggal 28 Januari 2022

Ketua Program Studi S1 Akuntansi



Dr. Winarsih, SE., M.Si., Akt., CA., CSRS., CSRA

NIK. 211415029

Laporan Magang MB-KM

**PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER
BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS
(MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG**

Disusun Oleh :

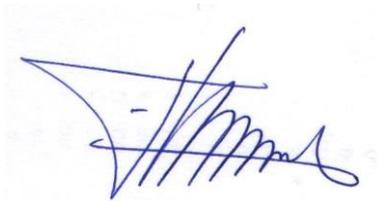
Muhammad Miftah Farid Al Amin

Nim : 31401800012

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
Dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Laporan Magang MB-KM
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 24 Januari 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,



Dr. Chrisna Suhendi, SE, MBA, Ak., CA
NIK : 210493034

Dosen Supervisor



M. Herman Saputra

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Miftah Farid Al Amin

Nim : 31401800109

Program Studi : S1 Akuntansi

Fakultas : Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Dengan ini menyatakan bahwa Laporan Magang saya dengan judul :

**PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER
BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS
(MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG**

merupakan hasil karya sendiri (bersifat original) bukan merupakan tiruan maupun duplikasi , dan semua sumber yang baik dikutip dengan benar.

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dicabut dalam perolehan gelar yang saya peroleh

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya tanpa adanya paksaan dari siapapun.

Semarang, 24 Januari 2022

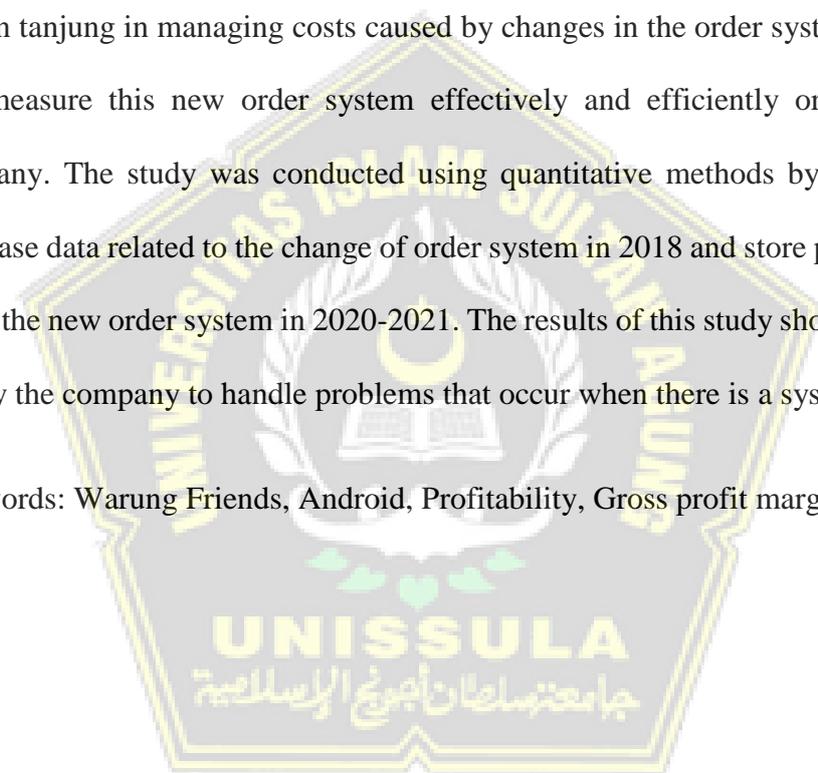


Muhammad Miftah Farid A.

ABSTRACT

This research examined the analysis of the influence of warung friends as an android-based order system to profitability ratio (gross profit margin) at PT. Berkat Rukun Tanjung. The purpose of this research is to find out the ability of PT Berkat Rukun Tanjung in managing costs caused by changes in the order system, so that it can measure this new order system effectively and efficiently or not for the company. The study was conducted using quantitative methods by taking store purchase data related to the change of order system in 2018 and store purchase data using the new order system in 2020-2021. The results of this study show how much ability the company to handle problems that occur when there is a system change.

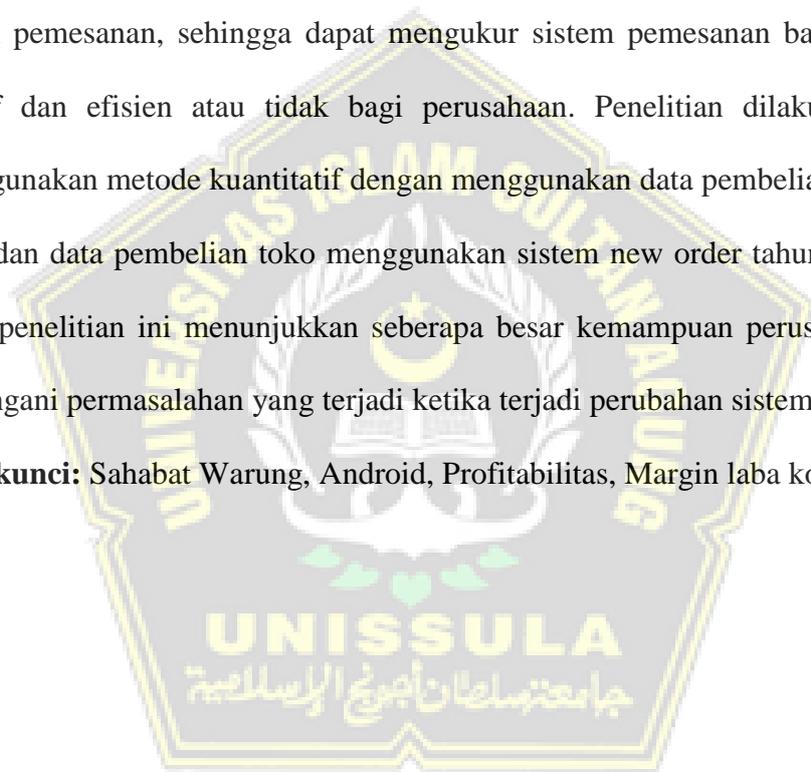
Keywords: Warung Friends, Android, Profitability, Gross profit margin



ABSTRAK

Penelitian ini menguji pengaruh “sahabat warung” sebagai sistem pemesanan berbasis android terhadap rasio profitabilitas (gross profit margin) pada PT. Berkat Rukun Tanjung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kemampuan PT Berkat Rukun Tanjung dalam mengelola biaya yang diakibatkan oleh perubahan sistem pemesanan, sehingga dapat mengukur sistem pemesanan baru ini secara efektif dan efisien atau tidak bagi perusahaan. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data pembelian toko tahun 2018 dan data pembelian toko menggunakan sistem new order tahun 2020-2021. Hasil penelitian ini menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan yang terjadi ketika terjadi perubahan sistem.

Kata kunci: Sahabat Warung, Android, Profitabilitas, Margin laba kotor



DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	viii
KATA PENGANTAR	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penelitian	5
1.3 Sistematika Penulisan	5
BAB II	8
PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG	8
2.1 Profil Organisasi	8
2.2 Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	9
2.3 Aspek Magang	13
2.4 Aktivitas Magang	14
BAB III	17
IDENTIFIKASI MASALAH	17
BAB IV	21
KAJIAN PUSTAKA	21
4.1 Pengertian Perusahaan Dagang	21
4.2 Pengertian Digitalisasi	21
4.3 Pengertian Android	22
4.4 Laporan keuangan	23
4.5 Pengertian Laba Rugi	23
4.6 Pengertian Profitabilitas	25
BAB V	28
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	28

5.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	28
5.2	Hasil Analisis Rasio Margin Laba Kotor	29
BAB VI		32
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI		32
6.1	Kesimpulan	32
6.2	Rekomendasi	32
BAB VII		35
REFLEKSI DIRI		35
7.1	Refleksi Diri	35
7.2	Manfaat dan Kekurangan Magang terhadap pengembangan Soft Skill Mahasiswa	35
7.3	Manfaat terhadap Pengembangan Kognitif dan Kekurangan Kognitif	36
7.4	Faktor Kunci Sukses dalam Bekerja	36
7.5	Rencana Perbaikan Diri, Karir dan Pendidikan Lanjutan	37
DAFTAR PUSTAKA		38
LAMPIRAN		40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Stuktur Organisasi PT Berkat Rukun Tanjung	10
----------	--------------------------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Sampel Data Pembelian Toko Tahun 2019	19
Tabel 2	Sampel Data Pembelian Toko Tahun 2021	19
Tabel 3	Data Pembelian toko PT Berkat Rukun Tanjung	19
Tabel 4	Standar Rasio Profitabilitas Industri	27
Tabel 5	Rekap Penilaian Margin Laba Kotor	29
Tabel 6	Penilaian Margin Laba Kotor Sebelum Penerapan	29

Tabel 7 Penilaian Margin Laba Kotor Sesduah Penerapan..... 30



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan karunianya kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang telah berjuang membawa umatnya dari alam kenistaan dan kebodohan ke alam yang penuh dengan kedamaian dan kebaikan yaitu Islam yang kita miliki seperti sekarang ini.

Puji syukur atas nikmat dan hidayah yang diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir dengan judul: **PENGARUH “SAHABAT WARUNG” SEBAGAI SISTEM ORDER BERBASIS ANDROID TERHADAP RASIO PROFITABILITAS (MARGIN LABA KOTOR) PADA PT. BERKAT RUKUN TANJUNG.** Penulisan Laporan Magang ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan program Sarjana (S1) Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam menyelesaikan Laporan Magang ini penulis banyak sekali mendapatkan doa, bimbingan, bantuan, motivasi, serta masukan-masukan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebanyak-banyaknya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Kepada kedua Orang Tua penulis Ayahanda Zainudin J dan Ibunda Siti Nashimah yang senantiasa memberikan doa restu, bimbingan, serta motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Magang ini.
2. Kepada Kakak penulis Ghina Nadhifa yang senantiasa memberikan doa, bantuan, serta masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Magang ini dan segala musibah pasti ada hikmahnya.
3. Bapak Drs.H.Bedjo Santoso,M.T.,Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung beserta Staf Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
viii
4. Ibu Prof.Olivia Fachrunnisa,S.E.,M.Si.,Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung, Bapak Dr.Hendar,SE,M.Si. selaku Wakil Dekan 1 dan Ibu Dr.Luluk Muhimatul Ifada,S.E.,M.Si,Akt. selaku Wakil Dekan 2
5. Ibu Dr.Winarsih,S.E.,M.Si.,Akt.,CA. selaku Ketua Jurusan/ Program Studi Akuntansi, yang senantiasa memberikan motivasi dan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Magang ini.
6. Bapak Hendri Setyawan,S.E.,M.PA. selaku Sekretaris Jurusan / Program Studi Akuntansi.
7. Bapak Dr. Chrisna Suhendi, SE, MBA, Ak., CA Selaku Dosen Pembimbing dalam penulisan Laporan Magang , yang senantiasa memberikan bimbingan, masukan serta motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Magang ini.

8. Bapak/ Ibu Dosen dan Staf Karyawan Universitas Islam Sultan Agung yang senantiasa memberikan banyak ilmu baik akademis maupun non akademis kepada penulis.
9. Bapak M. Herman Saputra selaku *Operasional Manager* PT Berkat Rukun Tanjung Bapak Faturahman selaku Sales Penjualan, Bapak Maulidi selaku *Head Of Sales*, bapak Shapri selaku *Head Of Administration* dan seluruh karyawan PT Berkat Rukun Tanjung yang senantiasa memberikan bimbingan dan membantu kelancaran dalam pengumpulan data yang diperlukan.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang sangat pesat mampu mempengaruhi dunia kerja dimana pelaku kerja diharuskan mengikuti era digital yang semakin maju dan modern saat ini. Perkembangan tersebut dianggap mampu mempermudah masyarakat baik kalangan pembisnis maupun masyarakat biasa dalam berbagi informasi terkini dan juga dianggap mampu mempermudah menyelesaikan pekerjaan secara efektif dan efisien dengan berbagai fitur layanan elektronik. Seperti fenomena yang ada pada saat ini dibahas dalam artikel www.finpay.id mengenai kasus perkembangan *fintech* di Indonesia yang merupakan sebuah inovasi teknologi dalam bidang finansial dianggap mampu membantu dan memudahkan, sehingga transaksi keuangan bisa dilakukan dengan praktis, mudah, dan efektif.

Perkembangan teknologi tersebut juga dimanfaatkan oleh PT. Unilever Tbk dengan mengembangkan inovasi menggunakan teknologi dalam pembuatan aplikasi sebagai contoh inovasi pada aplikasi pemesanan berbasis mobile. Inovasi tersebut dinamakan Sahabat Warung berbasis android. Android merupakan perangkat mobile yang berbentuk sistem operasi. Sahabat warung merupakan Aplikasi yang dibuat untuk membantu UMKM dimasa Pandemi agar mereka bisa tetap menjalankan usahanya meski hanya di rumah saja. Inovasi Teknologi sistem Sahabat Warung oleh PT. Unilever Tbk dikembangkan untuk mempermudah sistem

order oleh outlet-outlet yang ada di Indonesia. Akan tetapi realisasi yang terjadi dilapangan tidak diperkirakan oleh PT. Unilever Tbk sebelumnya, karena masih banyak permasalahan-permasalahan yang terdapat dalam penerapan sistem order yang baru tersebut. Padahal sebelumnya platform Sahabat Warung di anggap akan membantu dan mempermudah antara distributor dengan outlet-outlet akan tetapi kenyataannya berbanding terbalik.

Salah satu contoh perusahaan distributor yang menerapkan sistem order Sahabat Warung yaitu PT Berkat Rukun Tanjung. PT. Berkat Rukun Tanjung merupakan perusahaan swasta yang menjalankan usaha sebagai perantara antara produsen dengan outlet-outlet dengan membeli produk, menyimpannya lalu menjualnya kebalik ke outlet-outlet. PT Berkat Rukun Tanjung merupakan salah satu perusahaan distributor yang dibawah pengawasan PT Unilever Tbk, perusahaan ini bergerak dibidang distributor *Ice Cream* yang berwilayah di Tanjung, Kalimantan Selatan. Sebelum adanya penerapan sistem order Sahabat Warung PT Berkat Rukun Tanjung menggunakan sistem order secara manual dengan sales penjualan datang mengunjungi outlet-outlet yang sudah berkerja sama dengan PT Berkat Rukun Tanjung dalam penjualan *ice cream* Wall's. Penerapan sistem order secara manual di PT Berkat Rukun Tanjung menunjukkan angka penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahun tanpa adanya hambatan yang mengakibatkan terganggunya penjualan yang dilakukan PT Berkat Rukun Tanjung, hal ini dibuktikan dari pelaporan laporan keuangan PT Berkat Rukun Tanjung pada tahun 2018 melaporkan total penjualan senilai Rp. 25.508.505.762,00 dan pada tahun 2019 meningkat menjadi Rp. 30.916.046.407,00 namun pada tahun 2020 dan 2021

setelah menerapkan sistem order berbasis android “Sahabat Warung”, PT Berkat Rukun Tanjung melaporkan laporan keuangan yang menurun dengan total penjualan tahun 2020 yang dilaporkan senilai Rp. 28.736.912.386,00 dan pada tahun 2021 total penjualan yang didapat senilai Rp. 26.949.119.917,00 Hal ini lah yang membuktikan bahwa sistem order berbasis android Sahabat Warung masih terdapat permasalahan – permasalahan dalam penerapan sistem order berbasis android di PT Berkat Rukun Tanjung.

Penurunan angka penjualan yang terjadi di PT Berkat Rukun Tanjung salah satu sebabnya adalah adanya penerapan sistem order berbasis android ini karena dalam sistem order berbasis android ini outlet-outlet melakukan pembelian secara sembarangan dan mengakibatkan angka pembelian outlet-outlet mengalami perubahan, dimana yang seharusnya outlet-outlet bisa melakukan minimal pembelian sebanyak 5 (lima) item atau lebih namun dengan menggunakan sistem order Sahabat warung outlet-outlet tersebut hanya melakukan pembelian 2 (dua) atau 3 (tiga) kebawah. Hal ini salah satu-Nya disebabkan oleh sistem order Sahabat Warung masih belum didukungnya dengan update stok. Maka dari itu permasalahan ini berdampak buruk terhadap angka penjualan PT Berkat Rukun Tanjung.

Suatu perusahaan didirikan tidak lepas dari yang namanya untuk mendapatkan laba yang optimal baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Oleh karena itu laba dapat diartikan bahwa suatu hal yang sangat penting dalam perusahaan karena dalam hal ini laba merupakan alat yang digunakan sebagai tolak ukurnya efektifitas dan efisiensi suatu perusahaan. Perusahaan dapat bersaing secara kompetitif membutuhkan perencanaan penjualan dalam mengelola kegiatan

perusahaan. Perencanaan penjualan dapat dijadikan fasilitas untuk manajemen penjualan untuk mengambil keputusan dan mengendalikan kegiatan perusahaan. Hal ini lah yang menjadikan perusahaan sangat bergantung dalam perencanaan penjualan untuk perusahaan melakukan kegiatan penjualan dan menghasilkan laba. Salah satu informasi yang dapat dijadikan tolak ukur manajemen penjualan untuk melihatnya efisien dan efektifitas suatu kegiatan penjualan perusahaan adalah analisa Rasio Profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan dasar untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode tertentu yang digunakan untuk manajemen mengukur kesehatan keuangan perusahaan dalam jangka panjang dengan menggunakan alat analisis yaitu rasio profitabilitas. Margin Laba Kotor merupakan salah satu subsistem analisa dari rasio profitabilitas yaitu dapat menunjukkan indikasi kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien dengan mengukur efisiensi pendapatan dari penjualan dikurangi harga pokok penjualan (Pontoh et al., 2016). Semakin tinggi GPM akan menunjukkan semakin baik suatu perusahaan dan GPM dapat menghasilkan gambaran persentase laba kotor oleh masing-masing perusahaan (Pontoh et al., 2016).

Profit suatu perusahaan tidak hanya didapat dari menghasilkan penjualan yang tinggi akan tetapi menekan biaya juga salah satu faktor dalam menaikkan profitabilitas perusahaan. Laba yang diperoleh suatu perusahaan dapat dimaksimalkan dengan menekan biaya operasional yang akan dikeluarkan biaya, dengan biaya yang telah diminimalkan maka perusahaan dapat memaksimalkan laba untuk pengembangan aktivitas perusahaan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Mengingat tingginya tingkat pengaruh perencanaan penjualan terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, terutama dalam menjalankan penerapan sistem order berbasis manual menuju sistem order berbasis android yang nantinya akan menjadi sumber keuangan yang didapat oleh perusahaan, maka diperlukannya analisa rasio profitabilitas (margin laba kotor) yang diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan dalam melakukan perencanaan penjualan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti dan membahas lebih lanjut dalam bentuk laporan magang dengan judul “Pengaruh “Sahabat Warung” Sebagai Sistem Pemesanan Berbasis Android Terhadap Rasio Profitabilitas (Margin Laba kotor) pada PT. Berkat Rukun Tanjung”

1.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin penulis peroleh dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem order berbasis android “Sahabat Warung” terhadap rasio profitabilitas (Margin Laba Kotor) pada PT Berkat Rukun Tanjung.
2. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem order berbasis android “Sahabat Warung” pada PT Berkat Rukun Tanjung sudah berjalan secara efisien dan efektif.

1.3 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan membahas tentang latar belakang penulisan, tujuan penulisan topik, dan sistematika penulisan laporan.

BAB II : PROFIL ORGANISASI DAN KEGIATAN MAGANG

Bab ini berisi profil organisasi tempat magang dalam konteks topik yang dipilih. Profil organisasi terdiri dari profil organisasi, struktur organisasi, serta visi dan misi. Bab ini juga berisi uraian tentang kegiatan yang dilakukan selama magang.

BAB III: IDENTIFIKASI MASALAH

Bab ini menjelaskan tentang identifikasi masalah yang muncul di lokasi magang. Dan berisi penjelasan mengapa masalah yang dipilih penting untuk dibahas dan diangkat sebagai topik laporan magang.

BAB IV: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi uraian tentang teori yang digunakan untuk membahas masalah yang dipilih dan yang sesuai dengan topik laporan magang

BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab V, isu-isu penting yang menjadi topik pembahasan terkait dengan latar belakang, substansi, dan permasalahan yang muncul. Uraian tersebut disertai dengan teori atau metode yang relevan yang berasal dari referensi yang valid dan reliabel.

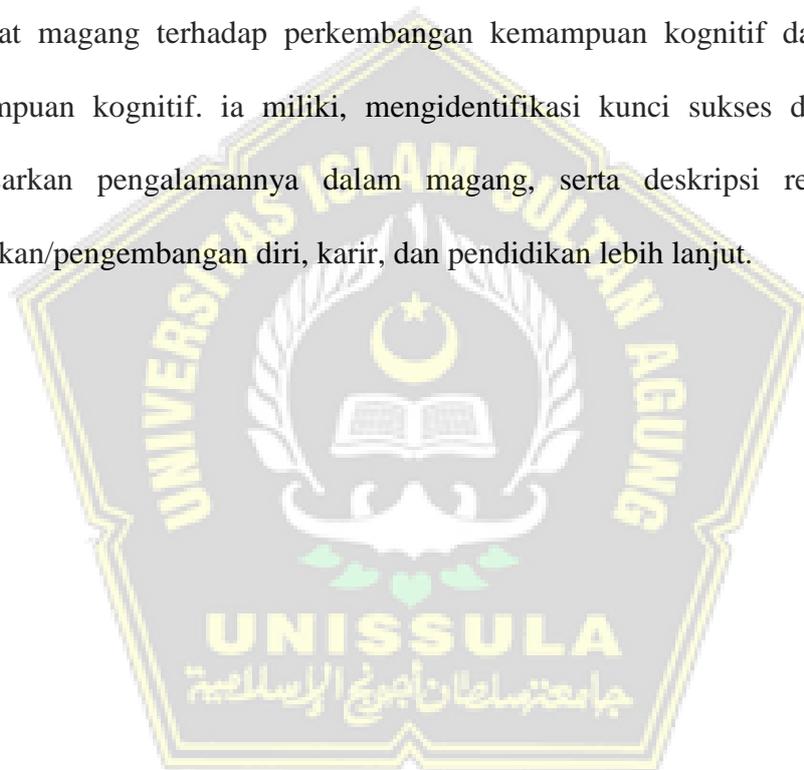
BAB VI: KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bab ini berisi kesimpulan pendapat penulis tentang kasus/masalah yang dianalisis. Bab ini juga akan menjelaskan rekomendasi dari penulis. Rekomendasi tersebut terdiri dari rekomendasi penulis terhadap permasalahan yang dianalisis pada bab v, rekomendasi penulis mengenai hal-hal yang perlu ditingkatkan oleh

penyelenggaraan pemagangan kepada peserta magang dan staf/karyawan secara keseluruhan.

BAB VII: REFLEKSI DIRI

Bab refleksi diri berisi uraian tentang hal-hal positif yang diperoleh selama perkuliahan yang relevan/bermanfaat dengan pekerjaan selama magang, deskripsi manfaat magang untuk pengembangan soft skill dan kekurangan soft skill, deskripsi manfaat magang terhadap perkembangan kemampuan kognitif dan kurangnya kemampuan kognitif. ia miliki, mengidentifikasi kunci sukses dalam bekerja berdasarkan pengalamannya dalam magang, serta deskripsi rencana untuk perbaikan/pengembangan diri, karir, dan pendidikan lebih lanjut.



BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Profil Organisasi

PT Berkat Rukun Tanjung merupakan perusahaan distributor yang bergerak dibidang penjualan es krim Walls terkemuka di Kalimantan Selatan yang melayani konsumen dengan sangat baik. Sebagai distributor penjualan es krim Walls, yang melayani penjualan es krim Walls untuk outlet, minimarket, supermarket, dan lain-lain. PT Berkat Rukun Tanjung pertama kali berdiri pada awal tahun 2017 dengan alamat Jalan Trans Kalsel – Kaltim, Desa Gunung Batu, Kel. Kabupaten Belimbing. Murung Pudak, Tabalong – Tanjung. Saat ini PT Berkat Rukun Tanjung memiliki tujuh stock point di wilayah Kalimantan Selatan – Kalimantan Tengah, untuk gerai di kota Tanjung terdapat kurang lebih 590 gerai dan gerai besar, sedangkan di seluruh Kalimantan Selatan dan Tengah terdapat 1.000 gerai yang tersebar.

Wall's adalah salah satu perusahaan es krim terkemuka di Indonesia, dan merupakan pemasok terbesar di dunia yang dimiliki oleh PT Unilever Indonesia. Setelah Wall's adalah perusahaan penjualan daging, didirikan di London pada tahun 1786 oleh Terence Banyard, diakuisisi pada tahun 1922 oleh Lever Brothers, yang menjadi bagian dari Unilever pada tahun 1930. Kembali pada tahun 1913, T. Walls and Sons memiliki momen eureka untuk menyelamatkan pekerjaan karyawan penting mereka. T. Walls and Sons menyadari bahwa sosis bukanlah camilan musim panas yang paling menyegarkan. Jadi, mereka memutuskan untuk bereksperimen dan mulai menyajikan sendok es krim yang lezat untuk membuat

pelanggan mereka merasa lebih segar. Saat itu Tembok'Tokoes krim lahir untuk menyenangkan orang-orang baik di London Hari ini Wall's adalah inti dari bisnis es krim global Unilever yang kini dijual di lebih dari 50 negara di seluruh dunia, yaitu China, Hong Kong, India, Indonesia, Yordania, Lebanon, Malaysia, Maladewa, Mauritius, Pakistan, Filipina, Qatar, Arab Saudi, Spanyol, Singapura, Sri Lanka, Thailand, Uni Emirat Arab, Vietnam, dan banyak lagi. Wall's sendiri memiliki berbagai nama di setiap negara, sehingga Wall's tetap dapat dikenal untuk memudahkan para pelanggan setianya dengan logo legendaris berbentuk hati yang bernama Unilever Heartbrand Logo. Pakistan, Filipina, Qatar, Arab Saudi, Spanyol, Singapura, Sri Lanka, Thailand, Uni Emirat Arab, Vietnam, dan banyak lagi. Wall's sendiri memiliki berbagai nama di setiap negara, jadi Wall' s masih dapat dikenali untuk memudahkan pelanggan setia dengan logo legendaris berbentuk hati yang disebut Logo Unilever Heartbrand. Pakistan, Filipina, Qatar, Arab Saudi, Spanyol, Singapura, Sri Lanka, Thailand, Uni Emirat Arab, Vietnam, dan banyak lagi.

Dinding'

2.2 Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan

Suatu perusahaan memerlukan struktur organisasi karena struktur organisasi yang baik dapat menjalin hubungan yang baik pula, selain itu juga dapat menunjukkan gambaran garis tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam suatu perusahaan. Kantor jadisehingga dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian dan kedudukan yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang

diharapkan dan diinginkan perusahaan. Struktur organisasi secara jelas menggambarkan pemisahan kegiatan kerja satu sama lain dan bagaimana hubungan antara kegiatan dan fungsi dibatasi.

Berikut adalah gambar struktur organisasi di PT Berkat Rukun Tanjung.

Gambar 1 Stuktur Organisasi PT Berkat Rukun Tanjung



Sumber: PT. Berkat Rukun Tanjung, 2021

Berdasarkan struktur organisasi di atas, maka uraian tugas masing-masing jabatan adalah sebagai berikut: Sumber:

1. Pemilik

A. Sebagai pemegang saham.

B. Memutuskan dan menentukan aturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.

2. Direktur

A. Memimpin dan bertanggung jawab dalam menjalankan perusahaan.

B. Menentukan, merumuskan dan memutuskan suatu kebijakan dalam perusahaan.

C. Bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin dihadapi perusahaan, bertanggung jawab atas keuntungan perusahaan.

D. Merencanakan, mengembangkan, dan mengelola berbagai sumber pemasukan dan pengeluaran aset perusahaan.

3. Manajer Operator

A. Membantu mengembangkan atau memperbarui prosedur operasi standar untuk semua operasi bisnis.

B. Memantau dan mengontrol pengeluaran sesuai dengan anggaran yang dialokasikan.

C. Memelihara dokumentasi yang akurat dan jelas untuk prosedur dan kegiatan operasional.

D. Lakukan pertemuan rutin dengan tim untuk membahas masalah, masalah, pembaruan, dll.

e. Memberikan penilaian, promosi, kompensasi, dan pemberhentian karyawan berdasarkan tinjauan kinerja.

4. Asisten Manajer Penjualan Area

A. merencanakan dan mencapai target penjualan di pasar tradisional yang menjadi tanggung jawabnya.

5. Tim Merchandising Unilever

A. Beritahu konsumen info tentang produk.

B. Memudahkan konsumen dalam mencari produk.

C. Menjaga produk dalam kondisi baik.

D. Menjaga fasilitas bersih dan bagus.

e. Jadikan suasana belanja menarik

6. Pengawas Penjualan

A. Mengkoordinasikan tim penjualan, untuk meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.

B. Membantu memecahkan masalah tim penjualan dan berpartisipasi dalam melakukan atau menemani presentasi tim penjualan jika diperlukan.

7. Stock Point Supervisor Mengkoordinir tim penjualan, untuk meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target di stock point (agent)

8. Administrasi Melakukan pencatatan data, mengelola dokumen, serta menyimpannya secara terstruktur, yaitu berupa penjualan, pengeluaran, kas kecil, buku besar, dan jurnal harian.

9. Operator Pengungkit

A. Cetak pesanan.

B. Menginformasikan stok barang ke penjualan.

C. Memantau penjualan harian.

10. Kepala Gudang

A. Mengontrol dan mengevaluasi semua kegiatan penerimaan, penyimpanan, dan penimbunan barang yang akan didistribusikan.

B. Kontrol dan cek barang yang keluar

C. Melaporkan stok barang ke Operator Leverage

11. Penjualan

A. Melakukan transaksi order ke outlet dan toko.

B. Mengatur tampilan produk.

C. Perhatikan stok barang di toko.

12. Driver

A. Melakukan pembersihan kendaraan.

B. Memeriksa kondisi bodi, mesin, dan hal-hal lain yang berhubungan dengan fisik kendaraan.

C. Mengemudi untuk mengantarkan semua pengiriman barang ke outlet dan toko.

13. Pembantu

A. Memuat barang dari gudang ke mobil dan mengantarkannya ke outlet atau toko yang telah dipesan.

B. Mengecek barang yang sudah dipesan apakah sesuai pesanan atau tidak.

2.3 Aspek Magang

Perusahaan yang didirikan pada dasarnya telah memilih jalur tertentu yaitu dalam bidang penjualan yang telah memberikan kualitas produk yang baik bagi konsumen untuk tetap percaya pada produk penjualan es krim Walls dan memenuhi segala keinginan konsumen. PT Berkat Rukun Tanjung merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan distributor es krim Walls.

PT Berkat Rukun Tanjung melayani penjualan secara tunai dan kredit, ke memenuhi kebutuhan konsumen yang ingin melakukan pembelian secara kredit perusahaan menjual ke minimarket, supermarket, outlet, dan lain-lain. Kemerarik pelanggan dan konsumen, perusahaan berusaha memberikan kesan yang baik kepada konsumen, misalnya ada promo dari awal sampai akhir bulan, promo diskon, dan promo beli dua gratis satu dan promo menarik lainnya. Jam kerja

karyawan PT Berkat Rukun Tanjung dari hari Senin sampai dengan Sabtu mulai dari pukul 08.30 sampai dengan 17.00 WITA.

Selama magang di PT Berkat Rukun Tanjung, penulis dapat memperoleh pengetahuan tentang cara rekap daftar faktur penjualan, mengetahui cara pengembalian barang rusak atau barang kurang dari faktur penjualan, cara pencatatan keluar masuknya faktur perusahaan kas kecil dan kas besar, serta penulis memperoleh pengetahuan tentang cara menyusun laporan keuangan triwulanan dan tahunan (Neraca).

Perusahaan selalu menjaga hubungan baik dengan konsumen/pelanggan atau outlet toko dan perusahaan tidak ingin hubungan kerjasama ini terganggu oleh kendala dalam administrasinya.

2.4 Aktivitas Magang

Kegiatan magang yang dilaksanakan oleh penulis berlangsung selama 3 (tiga) bulan berlokasi di PT Berkat Rukun Tanjung dari tanggal 1 April hingga 30 Juni 2021. Pelaksanaan magang dilaksanakan setiap hari kerja senin hingga sabtu dimulai puku 08.00 hingga pukul 17.00.

Pada 3 hari pertama, yang dilakukan penulis adalah melakukan pengenalan di semua bidang yang ada diperusahaan, perkenalan dengan karyawan perusahaan, perkenalan pekerjaan apa saja yang ada di perusahaan, dll.

Pada bulan selanjutnya, penulis ditugaskan dibagian akuntansi perusahaan, karena sub bidang di bagian tersebut cukup banyak bidang diantaranya, pencatatan laporan keuangan secara tahunan maupun secara triwulan, Klaim barang rusak dan klaim barang kurang, pencatatan kas kecil dan kas besar, pencatatan piutang outlet-outlet, pencatatan pajak pertambahan nilai dan pencatatan laporan penjualan harian. Pada

penugasan nantinya penulis akan didampingi dengan karyawan perusahaan sesuai dengan bidang pekerjaan yang ditetapkan.

Pada 3 hari pertama setelah pengenalan, penulis di tempatkan dibagian pencatatan laporan keuangan secara triwulan. Yang dilakukan penulis pada bagian ini ialah melakukan rekap total penjualan selama 3 bulan dan pengrekan biaya selama 3 bulan.

Pada 3 hari selanjutnya, penulis ditempatkan dibagian klaim barang, yang dilakukan pada sub bagian ini adalah melakukan input data klaim barang rusak maupun klaim barang kurang ke sistem leveradge.

Pada 1 minggu berikutnya, penulis ditempatkan pada sub bagian pencatatan pajak pertambahan nilai dan pencatatan laporan penjualan harian. Yang dilakukan oleh penulis pada sub bagian ini adalah melakukan pengrekan faktur penjualan yang membutuhkan adanya Faktur Pajak. Di sore hari yang dilakukan penulis adalah melakukan pengambilan data di sisten leveradge untuk data penjualan harian dan melakukan input data ke *Microsoft Exel* dimana dalam file tersebut nantinya akan dilakukan perumusan dengan total omset harian sales penjualan.

Pada 2 minggu selanjutnya penulis di tempatkan pada bagian pencatatan kas kecil dan kas besar. pada sub bagian ini yang dilakukan penulis adalah melakukan rekap faktur penjualan sesuai dengan tanggal faktur, input data yang sudah di rekap sebelumnya di *Microsoft Exel*.

Pada 1 bulan berikutnya penulis ditempatkan pada bagian pencatatan piutang, yang dilakukan penulis pada bagian ini adalah melakukan pengecekan faktur piutang kembali yang diserahkan oleh sales penjualan, pengecekan total piutang kembali

dan selanjutnya pengimptan data piutang kembali sesuai dengan nama outlet-outlet yang tidak melakukan pembayaran piutang.

Pada 1 bulan berikutnya penulis ditempatkan pada bagian pencatatan laporan keuangan kembali namun yang dilakukan penulis pada bagian ini berbeda dari yang sebelumnya karena pada 1 bulan terakhir ini. Yang dilakukan penulis adalah melakukan pencatatan neraca perusahaan dan melakukan pencatatan laba rugi.



BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Perencanaan penjualan berperan penting dalam menjalankan perusahaan dagang, dalam dunia bisnis perusahaan-perusahaan akan dihadapi dengan yang namanya kompetisi di bidang bisnis yang sama, dimana perusahaan dituntut untuk mempertahankan eksistensinya dalam sebuah persaingan. Perencanaan penjualan sangat lah penting di PT Berkat Rukun Tanjung mengingat tujuan perusahaan ialah untuk menghasilkan laba setinggi-tingginya, dengan itu diperlukannya strategi yang tepat untuk menerapkan perencanaan penjualan dalam suatu perusahaan. Sahabat Warung merupakan sebuah inovasi dari PT Unilever Tbk dengan tujuan untuk membantu UMKM dimasa Pandemi agar mereka bisa tetap menjalankan usahanya meski hanya di rumah saja, jika dibandingkan dengan sistem order sebelumnya pada PT Berkat Rukun Tanjung, sistem order secara manual dengan sales penjualan datang mengunjungi outlet-outlet, sistem ini memiliki beberapa keunggulan. Diantaranya adalah sales yang datang mengunjungi toko bisa mneyarankan produk-produk apa saja yang akan dibeli oleh outlet tersebut dan sales penjualan mengetahui stok produk-produk yang tersedia digudang sehingga outlet mengetahui produk-produk mana saja yang bisa di order.

PT Berkat Rukun tanjung merupakan salah satu yang menerapkan sistem order berbasis android “Sahabat Warung”, penerapan ini dimulai dari akhir bulan april 2020 yakni saat di Indonesia sudah mulai menerapkan PSBB (Pembatasan Sosial

Berskala Besar), awal perubahan sistem order secara manual ke sistem order berbasis android, outlet-outlet masih di dampingi oleh sales PT Berkah Rukun Tanjung untuk melakukan pembelian. Dengan begitu PT Berkah Rukun Tanjung masih bisa mengontrol pembelian-pembelian yang dilakukan oleh outlet. Namun penerapan secara efektif dan efisien platform Sahabat Warung oleh PT Berkah Rukun Tanjung mengalami beberapa masalah yang menjadikan perubahan sistem ini faktor utama PT Berkah Rukun Tanjung pada tahun 2020 dan 2021 mengalami penurunan total penjualan yang dibuktikan dengan angka penjualan yang dilaporkan sebelum menggunakan pada tahun 2019 sebesar Rp. 30.916.046.407,00 mengalami penurunan ditahun 2020 total penjualan di PT Berkah Rukun Tanjung menjadi senilai Rp. 28.736.912.386,00 dan pada tahun 2021 juga mengalami penurunan total penjualan selama setahun, yakni total penjualan yang dilaporkan senilai Rp. 26.949.119.917,00. Hal ini terjadi disebabkan oleh platform yang kurang matang karena masih belum terdapat update stok yang tersedia, hal ini mengakibatkan banyak order yang masuk dari pembelian melalui platform Sahabat Warung mengalami pengurangan pembelian dalam sistem oleh operator karena ketidaktersediaan stok dan kode barang yang tersedia berbeda.

Ketidaksertaan sales penjualan terhadap outle-outlet dalam melakukan pembelian di platform Sahabat Warung juga berpengaruh besar hal ini dibuktikan dengan sampel dibawah

SEBELUM				
INVDate	Outlet Name	Billing Type	ProductName	Net
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	CORNETTO CLASSICO STRAW&VAN JR 24X82ML	48.000
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	CORNETTO MINI DISC CH TRM GLEE 6X12X28ML	86.400
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	PADDLE POP CHOCO MAGMA RL 48X55ML	153.599
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	PADDLE POP RAINBOW POWER BLY 48X55ML	67.200
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	PADDLE POP TRICO NEW BLY 48X60ML	153.599
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	PADDLEPOP STK MONKEY BANANA 36X42ML(45G)	71.999
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	WALLS FEAST CHOCOLATE RL 42X65ML	83.999
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	WALLS FEAST VANILLA RL 42X65ML	83.999
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	WALLS KACANG HIJAU STICK 36X38ML	69.120
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	WALLS NEOPOLITANA ALADDIN 12X350ML	61.199
24/08/2019	AAM, TK	Cashmemo Normal	WALL'S SOLERO SPLIT MANGO 30X64ML(63G)	60.000
TOTAL				939.114

Tabel 1 Sampel Data Pembelian Toko Tahun 2019

SESUDAH				
INVDate	Outlet Name	Billing Type	ProductName	Net
31/03/2021	AAM, TK	B2B Order	CORNETTO CLASSICO BLK&WHT JR RL 24X80ML	96.000
31/03/2021	AAM, TK	B2B Order	PADDLE POP CHOCO LAVA 48X56ML	57.599
31/03/2021	AAM, TK	B2B Order	PADDLE POP CHOCO MAGMA NEW 48X50ML	76.799
31/03/2021	AAM, TK	B2B Order	PADDLE POP TRICO R2 48X60ML	76.799
31/03/2021	AAM, TK	B2B Order	POPULAIRE CHOCOLATE RL 40X90ML	80.000
TOTAL				387.197

Tabel 2 Sampel Data Pembelian Toko Tahun 2021

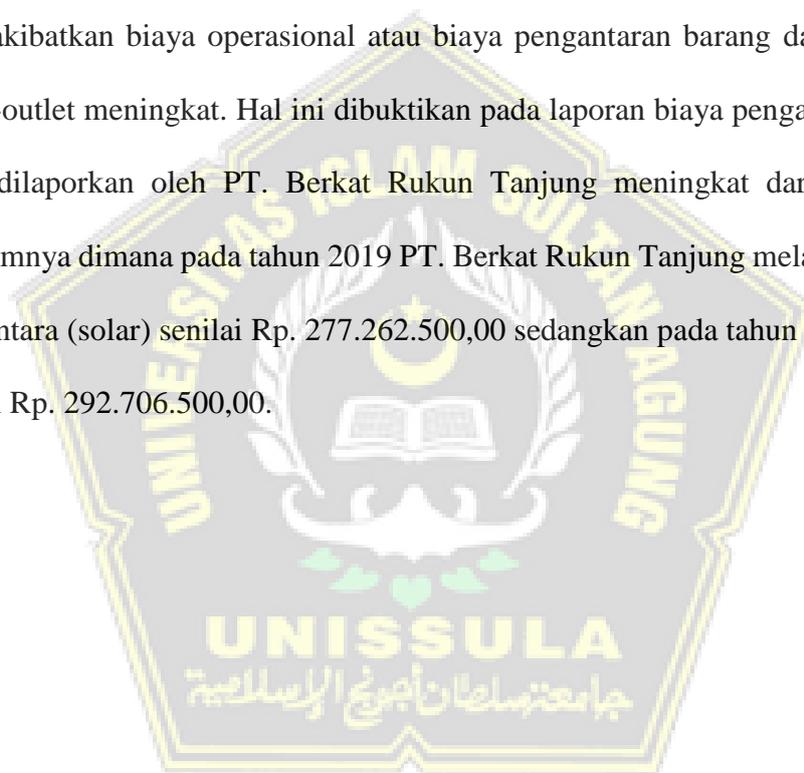
Tabel 3 Data Pembelian toko PT Berkat Rukun Tanjung

Pada table 1 menunjukkan data pembelian salah satu sampel toko dari PT. Berkat Rukun Tanjung sebelum menggunakan sistem order baru (Sahabat Warung). Pembelian oleh AAM, TK pada tanggal 24 Agustus 2019 sendiri beragam produk yang di pilih dengan total pembelian sebesar Rp. 939.114,00. Sedangkan pada table 2 diatas menunjukkan bahwa AAM, TK melakukan pembelian pada tanggal 31 maret 2021 melalui Platform Sahabat Warung hanya sebesar Rp. 387.197,00.

Permasalahan selanjutnya PT Berkat Rukun Tanjung mengalami kenaikan biaya disebabkan karena di platform Sahabat Warung belum tersedianya jadwal pembelian masing-masing outlet, hal ini mengakibatkan pengantaran produk ke outlet secara acak. Selain itu, sales penjualan PT Berkat Rukun Tanjung juga

menjadi tidak efektif dan efisien karena dengan adanya platform Sahabat Warung sales penjualan mengunjungi outlet-outlet hanya untuk menagih piutang, dimana itu kelaur dari fungsi utama dari fungsi sales penjualan di suatu perusahaan.

Permasalahan yang terjadi tidak hanya di bidang penjualan saja, melainkan pada biaya operasional perusahaan, hal ini di sebabkan karena tidak adanya jadwal pembelian yang dilakukan oleh outlet outlet pada platform Sahabat Warung yang mengakibatkan biaya operasional atau biaya pengantaran barang dari gudang ke outlet-outlet meningkat. Hal ini dibuktikan pada laporan biaya pengantaran (solar) yang dilaporkan oleh PT. Berkat Rukun Tanjung meningkat dari pada tahun sebelumnya dimana pada tahun 2019 PT. Berkat Rukun Tanjung melaporkan biaya pengantara (solar) senilai Rp. 277.262.500,00 sedangkan pada tahun 2020 menjadi senilai Rp. 292.706.500,00.



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 Pengertian Perusahaan Dagang

PT Berkat Rukun Tanjung adalah perusahaan yang bergerak di bidang perusahaan dagang pada bidang makanan. Perusahaan dagang ialah kegiatan membeli barang dengan tujuan untuk dijual ke pelanggan tanpa adanya perubahan bentuk barang (Kirani, 2021). Perusahaan yang menjual produk akan tetapi tidak melakukan produksi atau menghasilkan sendiri produk yang akan dijual (Herry, 2018). Perusahaan dagang terbagi menjadi dua bagian, pedagang besar (grosir) yang perusahaan ini membeli barang langsung dari pabrik penghasil barang dan pedagang kecil (Produsen) pedagang-pedagang barang dari grosir untuk dijual kembali kepada konsumen dengan harga eceran (Haryono, 2016).

4.2 Pengertian Digitalisasi

Digitalisasi adalah proses perubahan media dari video, cetak, atau video ke media digital. Digital dilakukan untuk pembelian dan penjualan digital, pengarsipan dokumen, perubahan media ke digital membutuhkan peralatan untuk mendukung digitalisasi, seperti komputer, operator, pemindai, dan perangkat lunak pendukung. Menurut Mcmenemy & Poulter (2005), dalam buku yang berjudul “Delivering Digital Services” dalam (Ikhda Aimatul Alawiyah, 2020) digitalisasi adalah objek analog untuk membuat salinan digital, dengan media digital banyak keuntungan seperti mudah dicari, dapat diakses, serta dalam indeks.

Digitalisasi merupakan sistem operasi yang dihasilkan dari pengembangan sistem analog yang dilakukan secara otomatis dalam program pembacaan melalui komputer dan menghasilkan teknologi yang lebih fleksibel, informasi dapat dibaca di mana saja dan kapan saja. Jangka waktu pemanfaatan selama mungkin sangat vital dalam digitalisasi karena hanya memiliki satu kesempatan untuk mendigitalkan dari sumber analog dan membutuhkan aktivitas dana yang besar.

4.3 Pengertian Android

Android adalah perangkat yang menjalankan sistem operasi seluler yang menyediakan platform terbuka bagi pengembang dan pengembang untuk membuat aplikasi mereka dan dapat digunakan untuk membantu berbagai jenis perangkat seluler. Android umumnya digunakan di smartphone dan komputer yang fungsinya sama seperti sistem operasi lain seperti apple dan blackberry OS (Prabowo et al., 2013).

Platform Android dibuat untuk mencakup berbagai sistem operasi termasuk aplikasi pengguna yang dapat diunduh, browser Web, dan Linux. NS sistem operasi adalah perangkat layar sentuh yang muncul di layar perangkat lunak seperti smartphone.

Berdasarkan (MUSTIKA et al., 2019) Perkembangan teknologi informasi yang terjadi memunculkan istilah E-Commerce yaitu proses jual beli produk, jasa, dan jasa. informasi secara elektronik menggunakan jaringan, komputer dan jaringan yang digunakan adalah jaringan internet.

Aplikasi yang digunakan pada android di PT Berkat Rukun Tanjung adalah platform Sahabat Warung, aplikasi ini mendukung pembelian oleh konsumen outlet

atau toko dan penjualan oleh produsen PT Berkas Rukun Tanjung. Platform Sahabat Warung bukan hanya aplikasi pendukung PT Berkas Rukun Tanjung tetapi juga aplikasi pendukung penjualan PT Unilever Indonesia. Aplikasi ini ditujukan oleh PT Unilever Indonesia untuk UMKM seperti pemilik warung atau toko, hal ini bertujuan untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya secara online dan juga bertujuan untuk membantu selama pandemi covid 19 yang sedang terjadi di Indonesia dan dunia. Platform Sahabat Warung memberikan diskon pembelian bagi konsumen yang melakukan pembelian di platform Sahabat Warung namun platform Sahabat Warung juga memiliki kekurangan salah satunya adalah tidak adanya update stok.

4.4 Laporan keuangan

Laporan keuangan adalah proses penggambaran pelaporan dalam bentuk ikhtisar lengkap mengenai kondisi keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dalam jangka waktu tertentu. waktu yang dimaksudkan sebagai sumber informasi penting oleh pangsa pasar perusahaan, informasi industri dan lain-lain. Untuk mengetahui kemampuan suatu perusahaan memperoleh laba dari pendapatan berdasarkan aktiva, ekuitas, dan penjualan yaitu rasio profitabilitas. Menurut R. Agus Sartono dalam (Putri, friska larassati; 2017) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam penjualan, modal sendiri, dan aset.

4.5 Pengertian Laba Rugi

Laba Rugi merupakan ringkasan dari hasil kegiatan suatu perusahaan selama periode akuntansi mencakup rutinitas rutin atau operasional perusahaan

dengan tujuan agar pembaca laporan keuangan perusahaan memperoleh informasi yang relevan (Hanafi, 2018). Suatu laporan yang memberikan informasi terhadap kinerja perusahaan dalam menjalankan kegiatan perusahaan jangka waktu tertentu hal ini adalah pengertian dari laba rugi (Drs. Primatua Sirait S.E, 2014). Pada Laba Rugi terdapat tiga elemen pokok yaitu :

4.5.1 Pendapatan Operasional

Masuk atau naiknya nilai suatu aset perusahaan atau utang yang berkurang (Drs. Primatua Sirait S.E, 2014). Pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus masuk atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas (Kesio, 2017).

4.5.2 Beban Operasional

Penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aset atau terjadinya liabilitas yang mengakibatkan penurunan ekuitas (Kesio, 2017). Beban operasional bisa didefinisikan sebagai aset keluar yang dimanfaatkan aset perusahaan atau munculnya hutang selama periode perusahaan melakukan kegiatan (Hanafi, 2018).

4.5.3 Untung atau Rugi (Profit or Loss)

Untung (Profit) adalah suatu kenaikan modal saham dari transaksi yang berasal insidental dan bukan merupakan kegiatan pokok perusahaan yang mempengaruhi perusahaan selama periode tertentu kecuali yang berasal dari pendapatan operasional dan investasi oleh pemilik saham

sedangkan rugi (Loss) suatu penurunan modal saham dari transaksi yang berasal insidental dan bukan merupakan kegiatan pokok perusahaan yang mempengaruhi perusahaan selama periode tertentu kecuali yang berasal dari beban operasional dan distribusi kepemilikan saham (Hanafi, 2018).

4.6 Pengertian Profitabilitas

Rasio Profitabilitas adalah rasio yang ditujukan untuk mengukur seberapa jauh perusahaan mampu untuk menghasilkan laba dari penjualan, aset-aset dan ekuitas yang dimiliki (Suad Husnan, 2015). Rasio profitabilitas pengukuran kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu (Hanafi, 2018). Rasio ini ada tiga pokok yaitu :

4.6.1 Return On Aset (ROA)

Pada rasio ini menghitung berapa banyak laba bersih setelah pajak dihasilkan oleh total aset yang dimiliki perusahaan (Suad Husnan, 2015). Return On Asset mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu, pada rasio ini sering disebut juga Return On Investment (ROI) (Hanafi, 2018).

$$ROA : \frac{LABA\ BERSIH}{TOTAL\ ASET} \times 100\%$$

4.6.2 Return On Equity (ROE)

Rasio profitabilitas pada Return On Equity mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan modal saham tertentu, akan tetapi pada Return On Equity tidak memperhitungkan dividen maupun capital gain untuk pemegang saham meskipun rasio ini mengukur

laba dari sudut pandang pemegang saham (Hanafi, 2018). Rasio ini mengukur dengan menggunakan laba setelah pajak (EAT) untuk mengukur seberapa banyak laba yang menjadi hak pemilik ekuitas (Suad Husnan, 2015).

$$\text{ROE} : \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{MODAL SAHAM}} \times 100\%$$

4.6.3 Profit Margin

Margin laba kotor adalah hasil perhitungan yang menunjukkan persentase perbandingan antara laba kotor dengan total penjualan (Sugiarto et al., 2017). Laba kotor merupakan hasil penjualan setelah dikurangi dengan harga pokok penjualan dimana perhitungan ini belum memperhitungkan biaya operasional (Hery, 2012).

Penelitian ini, penulis menggunakan salah satu rasio profitabilitas untuk mengukur kemampuan PT Berkat Rukun Tanjung dalam menghasilkan laba yaitu gross profit margin (GPM) dimana rasio ini dimaksudkan untuk menilai pendapatan yang dihasilkan dari penjualan dan menghasilkan persentase laba kotor PT Berkat Rukun Tanjung. Laporan tersebut menggambarkan besarnya laba kotor yang dihasilkan oleh PT Berkat Rukun Tanjung dengan menggunakan pertimbangan total penjualan yang mempengaruhi hasil laba kotor perusahaan. Semakin besar persentase gross profit margin (GPM), semakin efisien kemampuan perusahaan.

Rumus margin laba kotor (GPM) adalah sebagai berikut:

$$\text{GPM} : \frac{\text{LABA KOTOR}}{\text{PENDAPATAN}} \times 100\%$$

No	Jenis Rasio	Standar Industri
1	Gross Profit Margin	30%

Tabel 4 Standar Rasio Profitabilitas Industri



BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

platform Sahabat Warung merupakan aplikasi yang mendukung pembelian oleh konsumen (outlet atau toko) dan penjualan oleh produsen (PT Berkat Rukun Tanjung) dengan tujuan untuk UMKM seperti pemilik warung atau toko dalam memenuhi kebutuhannya secara online dan juga bertujuan untuk membantu mengurangi mobilitas selama pandemi covid 19 yang sedang terjadi di Indonesia. platform ini mengalami kendala saat di implementasikan PT Berkat Rukun Tanjung yang dimana daerah yang masuk ruang lingkup penjualan PT Berkat Rukun Tanjung masih banyak daerah yang belum mendukung signal yang kuat karena itu kosumen (outlet atau toko) masih kurang berminat untuk menggunakan platform sahabat warung tersebut secara mandiri. Masalah yang kedua platform sahabat warung ialah masih kurang mendukung adanya update stok barang di persediaan karena itu pembelian yang dilakukan toko melalui platform sahabar warung yang sudah masuk di sistem mengalami pengurangan menyesuaikan stok persediaan yang ada. Ketiga, platform ini belum mendukung adanya sistem pembayaran kredit, hal ini mengakibatkan hambatan terhadap toko – toko PT Berkat Rukun Tanjung karena mayoritas toko melakukan pembelian secara kredit.

5.2 Hasil Analisis Rasio Margin Laba Kotor

Dalam analisis rasio Profitabilitas ini menggunakan analisis Margin Laba Kotor pada PT Berkat Rukun Tanjung untuk melihat keterkaitan perubahan sistem order yang semula secara manual berubah menjadi berbasis andorid. Analisis margin laba kotor dapat dijelaskan sebagai berikut :

TAHUN	GPM	Persentase	Kualitas
2018	9,58%	$GPM \leq 30\%$	Sangat Tidak Sehat
2019	12,60%	$GPM \leq 30\%$	Tidak Sehat
2020	11,49%	$GPM \leq 30\%$	Tidak Sehat
2021	10,38%	$GPM \leq 30\%$	Tidak Sehat

Tabel 5 Rekap Penilaian Margin Laba Kotor

5.2.1 Penilaian kriteria Profitabilitas (GPM) sebelum menggunakan platform Sahabat Warung

Penilaian kriteria profitabilitas gross profit margin pada PT. Berkat Rukun sebelum menggunakan platform Sahabat Warung dengan table berikut :

TAHUN	LABA KOTOR	TOTAL PENDAPATAN	GROSS PROFIT MARGIN	GROSS PROFIT MARGIN %
2018	1.672.416.137	17.449.733.042	0,0958	9,58
2019	2.799.797.710	22.218.153.006	0,1260	12,60

Tabel 6 Penilaian Margin Laba Kotor Sebelum Penerapan

5.2.2 Penilaian kriteria Profitabilitas (GPM) sesudah menggunakan platform Sahabat Warung

Penilaian kriteria profitabilitas gross profit margin pada PT. Berkat Rukun sebelum menggunakan platform Sahabat Warung dengan table berikut :

TAHUN	LABA KOTOR	TOTAL PENDAPATAN	GROSS PROFIT MARGIN	GROSS PROFIT MARGIN %
2020	2.360.934.962	20.543.004.711	0,1149	11,49
2021	1.833.754.889	18.174.755.671	0,1009	10,09

Tabel 7 Penilaian Margin Laba Kotor Sesduah Penerapan

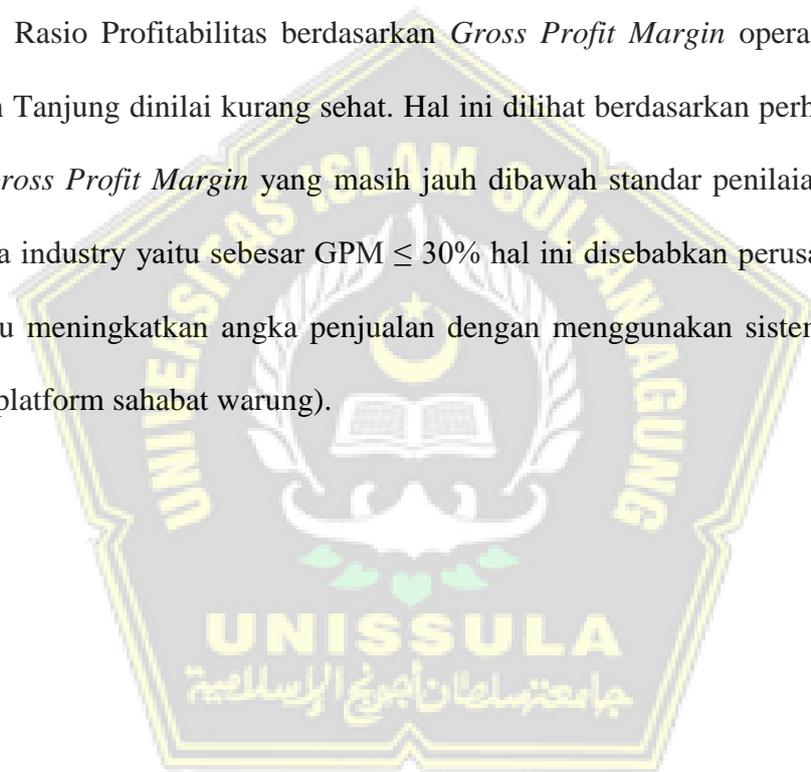
Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gross Profit Margin (GPM) periode tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 berfluktuatif dengan angka tertinggi 12,60% pada tahun 2019 (sebelum menggunakan platform sahabat warung) hingga angka terendah 9,58% pada tahun 2018. Gross Profit Margin (GPM) pada PT Berkat Rukun Tanjung cenderung mengalami penurunan mencapai angka 1,11% ditahun 2020 dari tahun sebelumnya. Meskipun rasio GPM PT Berkat Rukun Tanjung mengalami Fluktuasi, rasio GPM pada tahun 2020 masih berada dikisaran nilai yang sama yaitu diatas 10%.

Penurunan yang dialami pada tahun 2020 dari tahun sebelumnya salah satu faktor penurunannya disebabkan perubahan sistem order ini yang awal mulanya sistem order secara manual menjadi menggunakan platform sahabat warung penjualan cenderung mengalami penurunan pada tahun 2019 penjualan yang didapat oleh PT Berkat Rukun Tanjung sebesar Rp. 30.916.046.407,00 sedangkan pada tahun 2020 menjadi Rp. 28.736.912.386,00

Kemudian pada tahun 2021 nilai Gross Profit Margin juga mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 1,40%. Hal ini juga disebabkan karena penurunan pada angka penjualan yang di dapat PT Berkat Rukun Tanjung

dari tahun sebelumnya penurunan sebesar Rp. 1.787.792.469,00. Melalui gambaran Gross Profit Margin (GPM) selama tahun 2018-2021 terlihat kinerja keuangan PT. Berkat Rukun Tanjung terbilang tidak sehat karena rasio *Gross Profit Margin* yang terus menurun disebabkan karena menurunnya angka penjualan. Angka penjualan yang terus menurun salah satu penyebabnya ialah dikarenakan perpindahan sistem order yang diterapkan.

Rasio Profitabilitas berdasarkan *Gross Profit Margin* operasi PT Berkat Rukun Tanjung dinilai kurang sehat. Hal ini dilihat berdasarkan perhitungan rata-rata *Gross Profit Margin* yang masih jauh dibawah standar penilaian cukup dari kriteria industry yaitu sebesar $GPM \leq 30\%$ hal ini disebabkan perusahaan kurang mampu meningkatkan angka penjualan dengan menggunakan sistem order yang baru (platform sahabat warung).



BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, hasil analisis, dan pembahasan mengenai pengaruh sistem order berbasis android “Sahabat Warung” terhadap rasio profitabilitas (Margin Laba Kotor) dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- a. Berdasarkan hasil perhitungan persentase margin laba kotor PT. Berkat Rukun Tanjung Perubahan sistem order yang dilakukan oleh PT. Berkat Rukun Tanjung dimana dari sistem order secara manual berubah menjadi sistem order berbasis android (Sahabat Warung) berpengaruh terhadap profit yang didapat oleh PT. Berkat Rukun Tanjung.
- b. beberapa waktu setelah PT. Berkat Rukun Tanjung menerapkan sistem order berbasis android (Sahabat Warung) tidak ditemukannya efektivitas dan efisiensi dalam penggunaannya hal ini disebabkan beberapa kendala yang muncul karena platform Sahabat Warung masih yang banyak memiliki kekurangan dalam sistem tersebut.

6.2 Rekomendasi

6.2.1 Bagi Perusahaan

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka rekomendasi yang dapat disampaikan untuk perusahaan dari hasil penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan update sistem pada platform Sahabat Warung agar penerapan sistem order berbasis android berjalan secara efektif dan efisien sebagaimana mestinya. Salah satu contohnya adalah dengan memunculkan sistem pembelian sesuai dengan jadwal pengantaran dengan itu perusahaan dapat menekan biaya dari sisi biaya operasional (solar).
- b. Perlu adanya program monitoring oleh sales penjualan terhadap proses pembelian melalui platform Sahabat Warung oleh outlet-outlet dengan melakukan monitoring untuk setiap order (pembelian) oleh outlet-outlet sales penjualan bisa memberi saran kepada outlet-outlet apa saja yang seharusnya dilakukan pembelian produk dengan ini diharapkan bisa menaikkan angka penjualan PT Berkat Rukun Tanjung.

6.2.2 Bagi Program Studi

Berdasarkan kegiatan magang MBKM yang telah dilaksanakan, maka rekomendasi yang dapat disampaikan dari hasil magang MBKM adalah sebagai berikut :

- a. Mengkoordinir terkait sistematis pelaksanaan magang MBKM karena masih banyak terjadinya ketidak jelasan informasi,
- b. Sosialisasi tentang MBKM tidak hanya ke mahasiswa – mahasiswi saja melainkan juga sosialisasi tentang MBKM ke

dosen – dosen karena masih banyak terjadi miss communication antara dosen dengan mahasiswa – mahasiswi terkait pelaksanaan magang maupun terkait dengan penulisan laporan magang



BAB VII

REFLEKSI DIRI

7.1 Refleksi Diri

Pelaksanaan program maang pada Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di PT. Berkat Rukun Tanjung Kalimantan Selatan berlangsung selama 3 (tiga) bulan. Dengan pelaksanaan program magang MBKM ini mahasiswa mendapatkan banyak ilmu-ilmu dan pengalaman berkerja secara langsung baik secara akademik maupun non akademik. Secara akademik mahasiswa mendapatkan ilmu mengenai praktek penyusunan laporan keuangan perusahaan yang dimana dalam hal ini mahasiswa dapat mempraktikkan ilmu yang telah didapat selama perkuliahan, seperti pencatatan kas kecil dan kas besar, pencatatan laporan pajak pertambahan nilai untuk minimarket maupun supermarket, pencatatan mulai dari neraca, laba rugi, laporan posisi keuangan dan lain-lain. Sedangkan non akademik mahasiswa mendapatkan manfaat secara langsung dalam hal cara bertanggung jawab terhadap suatu hal yang berhubungan langsung terhadap perusahaan dan komunikasi yang lancar dalam tim. Hal ini dapat bermanfaat untuk mahasiswa untuk mempersiapkan untuk kedepannya mengenai dunia kerja di masa yang akan datang.

7.2 Manfaat dan Kekurangan Magang terhadap pengembangan Soft Skill

Mahasiswa

Manfaat magang yang didapatkan oleh penulis dari pelaksanaan magang di PT Berkat Rukun Tanjung terhadap pengembangan soft skill penulis, penulis dapat

lebih teliti dalam menyelesaikan suatu pekerjaan, berorganisasi dengan baik ketika melakukan pekerjaan, bertanggung jawab saat bekerja, serta meningkatkan kemampuan penulis untuk melakukan manajemen waktu. Sedangkan kekurangan pelaksanaan magang di PT Berkat Rukun Tanjung terhadap pengembangan soft skill penulis adalah masih belum mampu untuk memberikan saran terhadap pekerjaan yang dikerjakan, karena penulis masih harus bertanya kepada masing-masing sub divisi.

7.3 Manfaat terhadap Pengembangan Kognitif dan Kekurangan Kognitif

PT. Berkat Rukun Tanjung selama kegiatan magang ini dilaksanakan banyak memberikan ilmu yang bermanfaat untuk mahasiswa magang terutama dalam kemampuan kognitif seperti dalam mengerjakan perhitungan target harian sales penjualan, melakukan pencatatan laporan keuangan yang dimana dalam hal ini membutuhkan konsentrasi dan ketelitian yang tinggi. Pelaksanaan magang ini dapat membantu mahasiswa lebih meningkatkan kelemahannya untuk mempersiapkan diri dalam dunia kerja dimasa yang akan datang.

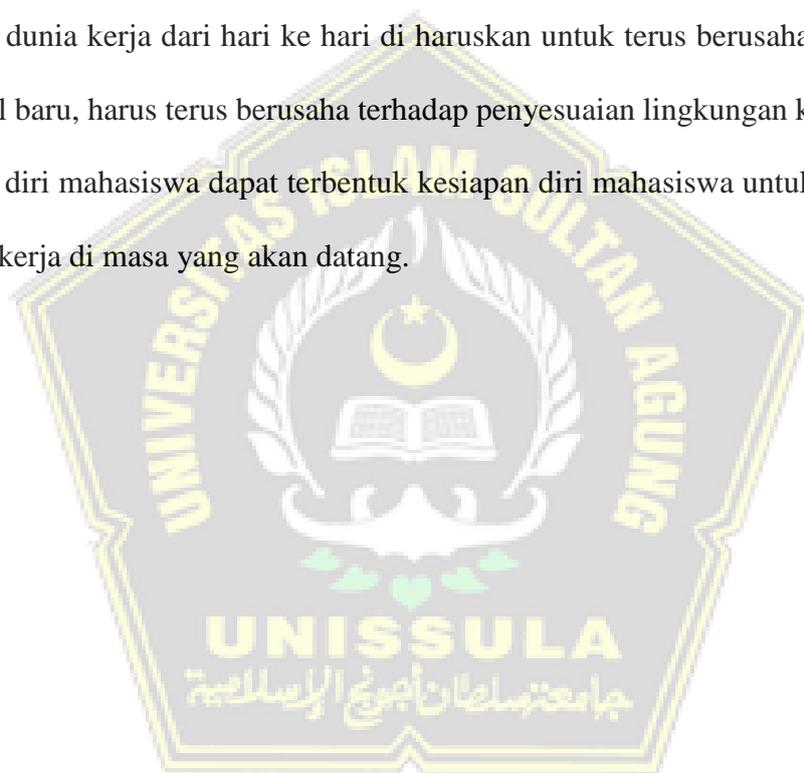
7.4 Faktor Kunci Sukses dalam Bekerja

Berdasarkan manfaat yang didapat selama program magang MBKM ini mahasiswa dapat menarik kesimpulan bahwa faktor yang dapat menunjukkan jalan untuk sukses ketika berkerja ialah pentingnya arti dari kata tanggung jawab terhadap pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan, bertanggung jawab sepenuhnya melakukan pekerjaan yang nantinya akan memberikan perusahaan manfaat. Selain itu juga ada pentingnya komunikasi sesama rekan kerja karena

komunikasi yang baik dapat menciptakan lingkungan kerja yang nyaman untuk berkerja.

7.5 Rencana Perbaikan Diri, Karir dan Pendidikan Lanjutan

Berdasarkan program magang MBKM berlangsung mahasiswa mendapatkan ilmu tentang pentingnya perbaikan diri dalam karir dan pendidikan selanjutnya. Mahasiswa memperoleh gambaran terhadap dunia kerja yang dimana dalam dunia kerja dari hari ke hari di haruskan untuk terus berusaha mempelajari hal-hal baru, harus terus berusaha terhadap penyesuaian lingkungan kerja sehingga dalam diri mahasiswa dapat terbentuk kesiapan diri mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja di masa yang akan datang.



DAFTAR PUSTAKA

- Ikhda Aimatul Alawiyah. (2020). Pengaruh Literasi Digital Terhadap. *Pengaruh Literasi*.
- Kirani, A. K. A. (2021). *Analisis Akuntansi Persediaan Barang Dagang Pada Toko Indomaret Wolter Wangurer Di Kota Bitung*. <http://repository.iain-manado.ac.id/182/>
- MUSTIKA, R., Gani, R. A., & Iqbal, A. (2019). *FACEBOOK SEBAGAI MEDIA PROMOSI (Studi Kasus Kualitatif Jejaring Sosial Facebook Sebagai Media Promosi Pada Manchester Language Center)*. <http://repository.uinjambi.ac.id/1518/>
- Pontoh, N., Pelleng, F. A. O., & Mukuan, D. D. S. (2016). Analisis Profitabilitas Pata Pt. Pegadaian (Persero) Kanwil V Manado. *None*, 4(4), 1–10.
- Prabowo, indra jaya krisna gede prabowo, Setiawan, A., & Prakoso, sabdo teguh. (2013). Pengembangan sistem mobile journal berbasis android untuk referensi belajar mahasiswa di lingkungan fakultas ekonomi uny. *Fakultas Pendidikan Dan Manajemen*, 1–3.
- Sugiarto, E., Pradana, M. G., & Muhtarom, A. (2017). Analisis Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia (Studi pada Perusahaan Astra Otoparts, Astra International,

dan Bata Tahun 2013-2017). *Media Mahardhika*, 17(2), 254–263.

Drs. Primatua Sirait S.E, M. (2014). *PELAPORAN DAN LAPORAN KEUANGAN*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Hanafi, D. M. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Haryono, J. A. (2016). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Herry. (2018). *Akuntansi Dasar*. Jakarta: PT Grasindo.

Hery, S. M. (2012). *cara mudah memahami akuntansi*. Jakarta: Prenada.

Kesio, D. E. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah V1*. Jakarta: Salemba Empat.

MUSTIKA. (2019). *FACEBOOK SEBAGAI MEDIA PROMOSI (Studi Kasus Kualitatif Jejaring Sosial Facebook Sebagai Media Promosi Pada Manchester Language Center)*.

Suad Husnan, E. P. (2015). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

