

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
UD BANGUN JAYA (Toko Bangunan)



Oleh:

Angga Purnama Deffi (1761192)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2021

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA
UD BANGUN JAYA (Toko Bangunan)



Oleh:

Angga Purnama Deffi (1761192)

Jombang, 28 April 2021

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Mardi Astutik, SE, MM

Mengetahui/Menyetujui
Pendamping Lapangan

Eko Purnomo

Mengetahui/Menyetujui

Penulis

Angga Purnama Deffi

Mengetahui/Menyetujui

Ka. Prodi Manajemen



Erminati P, ST., M.S.M

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang karena berkat karunianya lah saya diberi kesehatan dan kelancaran untuk menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini. Tak lupa juga Praktikan sampaikan shalawat dan salam kepada junjungan Praktikan, manusia terbaik sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, yang karena kegigihannya dalam berjuang sehingga Islam dapat hadir pada diri saya hari ini.

Laporan kegiatan magang ini dibuat dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana pada program studi S1 Manajemen. Selama melaksanakan dan menyusun laporan kegiatan magang ,mendapat dukungan serta bantuan dari beberapa pihak sehingga Penulis dapat menyelesaikan laporan ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr.Abd.Rohim.SE.,M.Si.,CRA selaku ketua umum STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Erminati P,ST.,M.S.M selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Mardi Astutik, SE., MM selaku dosen pembimbing dalam KKM.
4. Bapak Eko Purnomo, selaku pemilik usaha Ud. Bangun Jaya
5. Karyawan Ud. Bangun jaya yang selalu memberikan dukungan dan semangat untuk menyelesaikan tugas KKM.

Demikian laporan kegiatan magang mahasiswa ini penulis susun dengan harapan dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembaca. Dalam penyusunan laporan kegiatan magang mahasiswa ini penulis menyadari masih banyak kekurangan sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun.

Jombang, 4 Maret 2021

Angga Purnama Deffi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
1.3 Manfaat	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
BAB II Tinjauan Umum Tempat Kuliah Kerja Magang	9
2.1 Sejarah Perusahaan	9
2.2 Visi dan Misi.....	9
2.3 Kegiatan Umum.....	10
2.4 Struktur Organisasi	11
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	14
3.1 Pelaksanaan Kerja magang.....	14
3.2 Hasil Pengamatan	15
3.3 Solusi dari pengamatan.....	15
BAB IV PENUTUP	16
4.1 Kesimpulan.....	16
4.2 Saran	16
DAFTAR PUSTAKA.....	16
LAMPIRAN	17

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, mendorong perusahaan untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai asset utama dan mitra strategis dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan sering kali bersaing untuk mendapatkan SDM yang kompeten dan berkualitas sedini mungkin. Untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas unggul dengan lebih cepat disbanding dengan pesaing, perusahaan biasanya memanfaatkan program Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi mahasiswa dari suatu Perguruan Tinggi.

Selain dapat menambah wawasan mahasiswa dan membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan atau instansi tertentu sehingga mahasiswa lulusan dari STIE PGRI Dewantara Jombang akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Kuliah Kerja Magang dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang ditekuninya. Kegiatan KKM juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada program studi S1 Manajemen Pemasaran STIE PGRI Dewantara Jombang. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

UD. Bangun Jaya adalah toko bangunan yang berlokasi di dekat jantung kota jombang, lokasinya tidak jauh dari pusat alun – alun kota jombang, yaitu di jalan Noer cholis majid dsn. Cangkring ds. Ngerandu kecamatan Perak kota Jombang. Lokasinya yang begitu strategis di depan jalan pantura, jauh dari pesaing membuat nilai plus tersendiri bagi Ud. Bangun Jaya ini, berdirinya Ud.

Bangun Jaya ini juga tidak jauh dari pemukiman penduduk, bahkan bisa di katakan berada di lingkungan yang padat penduduk, lokasinya juga sangat dekat dengan pasar.

UD. Bangun Jaya merupakan cabang ke dua, cabang pertama UD. AL-Hafid berlokasi di dsn Juwet ds Glagahan kecamatan Perak kota Jombang, lokasinya berada di dalam desa yang lebih jauh dari jalan pantura, tidak menutup kemungkinan mendapatkan pelanggan yang sedikit, justru toko yang berada di dalam plosok desa ini sudah terkenal namanya di kalangan masyarakat. Sebagai seorang pemimpin yang sudah mempunyai 2 toko bangunan dan sudah mempunyai banyak karyawan maka sudah dapat di perkirakan pemimpin tersebut mampu bersaing di zaman yang semakin maju ini, tentu saja itu semua di barengi dengan ilmu pengetahuan dan sumber daya manusia yang baik dalam lingkungan kerja.

UD. Bangun Jaya dan UD. Al-hafid merupakan bada usaha yang bergerak di bidang yang sama yang bergerak pada penjualan bagan bangunan dan perkakas pembuatan bangunan, usaha ini menjual berbagai kebutuhan bangunan seperti pasir, koral, batako, batu kombong, bata merah, triplek berbagai ukuran besi berbagai ukuran, pipa pvc dan pipa besi berbagai ukuran, kayu, galvalum dan lail – lain. Toko bangunan Ud. Bangun Jaya ini didirikan pada tahun 2014 bulan februari.

Sebagai seorang pemimpin usaha, bapak Eko mempunyai strategi ukhusus untuk dapat bersaing, dan juga memenangkan hati pelanggannya. Sebagai seorang pemimpin perlu mengelolah sumber daya manusia yang ahli dalam bidangnya umtuk dapat menghasilkan suatu karya, misalnya memilih tenaga ahli di bidang permebelan, dengan di dukung tenaga ahli maka pekerjaan dapat diselesaikan dengan tepat cepat dan rapi. Oleh sebab itu sagatlah penting bisa menugaskan skil karyawan sesuia dengan kemampuannya.

1.2 Tujuan

Tujuan dari Kegiatan Magang Mahasiswa ini yaitu mempraktikkan upaya pengembangan sumber daya manusia di tempat kerja yaitu UD.Bangun Jaya ngrandu dengan menerapkan prinsip-prinsip serta fungsi-fungsi dari manajemen terutama manajemen sumber daya manusia.

1.3 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari Kegiatan Magang Mahasiswa adalah:

1. Pengembangan sumber daya manusia membantu untuk mengembangkan kinerja para karyawan(tenaga kerja).
2. Bagi penulis Kegiatan Magang Mahasiswa ini bermanfaat sebagai wadah untuk menerapkan dan mengimplementasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Tempat kuliah kerja magang yaitu du Ud. Bangun Jaya yang merupakan usaha toko bangunan yaang menjual berbagai kebutuhan matrial bangunan, alat – alat bangunan, berbagai perkakas tukang. Dan segala keperluan matrial rumah seperi instalasi listrik, kebutuhan alat sanitari rumah, bisa di kategorikan toko bangunan Bangun Jaya ini termasuk menjual perkakas yang lengkap.

Alasan pemilihan tempat Kuliah Kerja Magang ini adalah karena pertimbangan Ud. Bangun Jaya merupakan tempat bekerja saya sehingga akan memudahkan saya dapat bekerja serta melakukan tugas Kuliah Kerja Magang

1.4.1 Daftar karyawan

Tabel 1.4.1 Daftar Karyawan

NO	NAMA	JABATAN
1	Eko Purnomo	Pemilik usaha
2	Siti Umi Fatmawati	Pengawas toko
3	Muchammad Arief	Marketing
4	Angga Purnama D	Kasir
5	Muhammad Hafid	Pengawas gudang
6	Muhammad Nurul Imron	Sopir
7	Ika Nur Aini	Karyawan
8	Tina Fitria	Karyawan
9	Suwondo	karyawan
10	Muhammad Aris	Sopir

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Jadwal kuliah kerja magang dilaksanakan di semester 7 setelah menginpit KRS yang ada di dalam system yang telah di tentukan oleh kampus STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG yang terbagi menjadi tiga tahapan meliputi persiapan yakni penginputan KRS kemudia di lanjutkan dengan pelaksanaan kuliah kerja magang dan yang terakhir yaitu penulisan laporan kerja magang.

1.1 Tabel kegiatan Magang

Tabel 1.5 Jadwal kegiatan Kuliah Kerja Magang

Hari/Tanggal	Kegiatan	Keterangan
Selasa, 2 Maret 2020	Perkenalan dengan tenaga kerja di Ud. Bangun Jaya	Hari pertama masuk magang.

Rabu - kamis, 3 – 4 maret 2020	Observasi barang di gudang	
Sabtu – senin, 6 – 8 maret 2020	Observasi barang di toko	Mengenal fungsi, nama, dan kegunaan alat
Selasa – kamis, 9 – 11 maret 2020	Mendata barang beserta harga barang	
Kamis, 11 maret 2020	Syukur dan berdoa bersama	Memperinfati hari israk mi`rad nabi muhammad
Sabtu, 13 maret 2020	Melakukan tugas yang telah di berikan sebelumnya	
minggu, 14 maret 2020	Membersihkan barang yang berdebu	Di etalase toko
Senin, 15 maret 2020	Mengerjakan tugas sebelumnya	
Selasa, 16 maret 2020	Mendata stok barang	
Rabu, 17 maret 2020	Pengecekan produk cat	Untuk di retur

	yang sudah mengental	
Kamis, 18 maret 2020	Merekap pembukuan pendapatan selama satu minggu	Di serahkan kepada pengawas
Sabtu, 20 maret 2020	Breving dan berdoa bersama sebelum bekerja	Agar seluruh kegiatan berjalan dengan lancar
Minggu, 21 maet 2020	Breving dan berdoa bersama sebelum bekerja, Melakukan tugas yang telah di berikan.	Agar seluruh kegiatan berjalan dengan lancar
Senin, 22 maret 2020	Melakukan perekapan piutang pelanggan	Untuk mengetahui nama – nama pelanggan yang belum melakukan pelunasan selama satu minggu
Selasa, 23 maret 2020	Melakukan penagihan piutang pada pelanggan melalui telfon	Mengingatkan kepelanggan mengenai jumlah hutangnya

Rabu, 24 maret 2020	Breving dan doa bersama sebelum memulai kegiatan	Agae semua kegiatan berjalan lancar
Kamis, 25 maret 2020	Makan bersama	Agar memper erat, dan meningkatkan kekompakan semua kariyawan
Sabtu, 27 maret 2020	Berdoa bersama, dan pemberian motivasi	Agar semua kegitan berjalan dengan lancar, dan kariyawan semangat dalam bekerja
Minggu, 28 maret 2020	Breving, dan berdoa bersama sebelum melakukan kegiatan	Supaya semua kegiatan berjalan dengan lancar
Senin, 29 maret 2020	Breving dan berdoa bersama sebelum kegiatan, serta pemberian motivasi kepada karyawan	Supaya semua kegiatan berjalan dengan lancar

Selasa, 30 maret 2020	Breving dan berdoa bersama sebelum kegiatan, serta pemberian motivasi kepada karyawan	Supaya semua kegiatan berjalan dengan lancar
Rabu, 31 maret 2020	Breving dan berdoa bersama sebelum kegiatan, serta pemberian motivasi kepada karyawan	Supaya semua kegiatan berjalan dengan lancar
Kamis, 1 april 2020	Melakukan pendataan stok barang yang kosong	
Sabtu, 3 april 2020	Penutupan magang	Penutupan magang

BAB II

Tinjauan Umum Tempat Kuliah Kerja Magang

2.1 Sejarah Perusahaan

Ud. Bangun Jaya merupakan toko bangunan yang menjual berbagai kebutuhan material bangunan, alat – alat bangunan, berbagai perkakas tukang. Dan segala keperluan material rumah seperti instalasi listrik, kebutuhan alat sanitasi rumah, bisa di kategorikan toko bangunan Bangun Jaya ini termasuk menjual perkakas yang lengkap.

Toko bahan bangunan Ud. Bangun Jaya di dirikan bapak Eko Purnomo selaku pemilik usaha tunggal ini sejak tahun 2014 bulan februari tepatnya 8 tahun yang lalu. Dulu beliau dengan bermodalkan tabungan dan rekan seles yang mensupply barang – barang yang saat ini di jual. Toko bangunan ini di katakan memang baru saja berdiri tapi pengalan bapak Eko di bidang usaha ini kurang lebih sudah 20 tahun, karena toko bangunan Ud, bangun Jaya merupakan cabang dari toko bahan bangunan Lumintu yang juga merupakan usaha milik bapak Eko.

2.2 Visi dan Misi

Visi perusahaan

Menjadikan toko bangunan yang menyediakan berbagai kebutuhan material bangunan dengan lengkap.

Misi perusahaan

1. mengutamakan kenyamanan, pelayanan dan kepuasan pelanggan
2. membangun hubungan yang menyenangkan dengan mitra usaha
3. menyediakan bahan bangunan yang berkualitas sesuai harga
4. membangun citra terbaik perusahaan

2.3 Kegiatan Umum

A. Perkembangan usahanya/ruang lingkup usaha bidang keuangan, pemasaran

Pertumbuhan pembangunan infrastruktur yang semakin pesat di Indonesia membuat toko bangunan ramai dicari untuk membeli bahan material bangunan. Oleh sebab itu usaha ini bisa dikatakan mempunyai peluang bisnis yang sangatlah bagus, tetapi disisi lain tidak sedikit orang yang berminat untuk menggeluti usaha ini, jadi untuk dapat memenangkan persaingan pasar diperlukan strategi khusus.

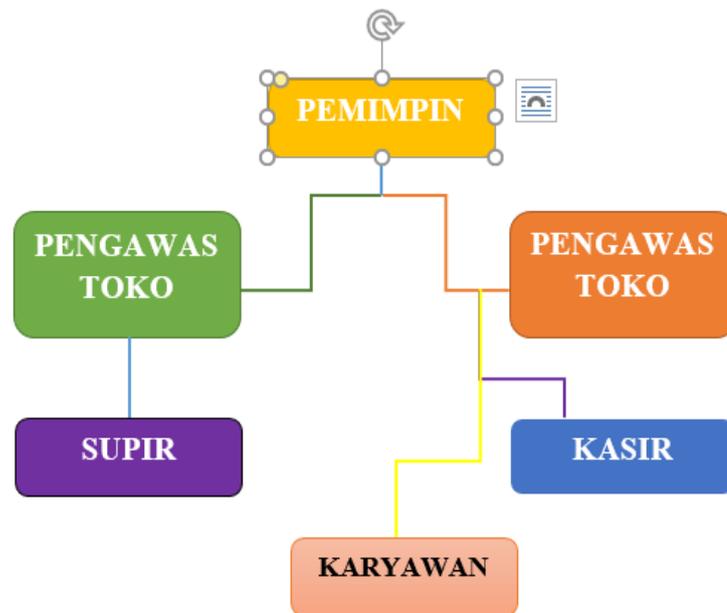
Usaha toko bangunan ini dulunya hanya memiliki satu karyawan saja, karena banyak orang yang belum mengetahui keberadaan toko meskipun toko ini berada di daerah yang sangat strategis, oleh karena itu pemilik melakukan pemasaran dan mengiklankan toko ini melalui pemasangan banner, memberikan sponsor pada orang yang beli dengan di berikan kaos yang berlogo dan bernama toko Bangun Jaya beserta alamatnya, pemilik usaha toko bangunan juga memasang iklan di google, facebook. Hasilnya sekarang toko bangunan ini semakin terkenal dan sudah mempunyai nama di hati pembelinya, terbukti toko bangunan ini mempunyai pelanggan tetap dari Lamongan beliau sudah berlangganan selak 5 tahun terakhir setiap ada pembangunan dia lebih memilih membeli kayu glugu di sini, pelanggannya juga sudah mencakup semua wilayah sekitar, toko Bangun Jaya sudah mempunyai banyak karyawan dan penambahan armada untuk pengiriman juga bertambah untuk mempercepat dan memberikan pelayanan kepada konsumen. Dalam hal keuangan toko bangunan ini membatasi jumlah hutang pelanggan, jadi tidak semua yang akan membeli dalam jumlah yang besar akan mendapatkan hutangan material, oleh sebab itu pengelolaan keuangan bisa berputar terus tanpa terkendala.

2 Prestasi yang di capai

Ud. Bangun Jaya sudah banyak menyuplai bahan bangunan dan material bangunan di berbagai proyek baik itu proyek pribadi maupun proyek pemerintahan. Tidak hanya itu toko Bangun Jaya juga bekerja sama dengan tukang dan pemborong, proyek yang pernah di selesaikan yaitu pembangunan

jalan dusun juwet pembangunan itu membutuhkan matrial paving, tanah uruk dan juga pasir. Kerja sama membangun perumahan di graha metro yang di lakukan dengan pemborong.

2.4 Struktur Organisasi



a. Pemimpin

Wewenang Dan Tanggung Jawabnya

1. Memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan
2. Mengatur seluruh karyawan
3. Menerima laporan penjualan dan pembelian
4. Mengatur keuangan toko
5. Mengatur gaji karyawan
6. Bertanggung jawab penuh atas kerugian perusahaan serta resiko bisnis yang mungkin terjadi.
7. Memiliki kewenangan penuh pada toko bangunan, hak penuh atas keuntungan, serta hak penuh atas kepemilikan toko bangunan

b. Pengawas Toko

Wewenang Dan Tanggung Jawab

1. Memastikan konsumen merasa puas dengan pelayanan toko
2. Memastikan penjualan toko mencapai target yang telah di tentukan
3. Memastikan stok barang sesuai dengan permintaan konsumen
4. Memastikan kinerja toko berjalan dengan lancar

c. Kasir

Wewenang Dan Tanggung Jawab

1. Melayani pelanggan
2. Mengelola transaksi penjualan sarta pembelian
3. Membantu atasan dalam membuat laporan keuangan
4. Memberikan laporan keuangan
5. Melakukan anggaran untuk oprasional toko di bawah pengawasan pemilik

d. Marketing

Tugas dan Tanggung Jawab

Mengunjungi Customer yang potensial untuk pengembangan bisnis baru. Meneteapkan quota kepada pelanggan, memastikan bahwa semua item produk telah dikirmkan kepada customer klien di tempat atau di toko tepat waktu. Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

e. Karyawan

Wewenang Karyawan

1. Melakukan tugas dari atasan sesuai bagian atau perintah dari pemilik toko
2. Melayani kebutuhan pelanggan dan merapikan barang
3. Mencatat orderan yang di terima toko dan menyerahkan orderan pada bagian kasir setelah di proses pembayaran dan menerima uang akan di

serahkan pada bagian pengawas gudang, dan akan di proses pengiriman ke pelanggan

f. Pengawas Gudang

Wewenang Dan Tanggung Jawab

1. Memproses permintaan pengiriman barang ke konsumen
2. Melengkapi data yang di butuhkan konsumen
3. Merapikan setiap penempatan barang yang ada di gudang
4. Bertanggung jawab atas pelaksanaan bongkar muat barang di gudang
5. Mengontrol jumlah barang masuk dan keluar

g. Supir

Wewenang Dan Tanggung Jawab

1. Mempersiapkan barang yang di kirim konsumen untuk di antar
2. Memastikan ke amanan barang sampai ketangn konsumen
3. Bertanggung jawab atas barang yang akan di kirim
4. Melakukan bongkar, muat barang dengan aman
5. Memastikan barang yang di bongkar sesuai dengan pesanan.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja magang

kuliah kerja magang di laksanakan diatas semester 6 yang telah menginput mata kuliah kerja magang pada sytem input KRS dan telah melakukan pembayaran administrasi, dan persyaratan yang lainnya yang telah di tetapkan oleh pihak kampus STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG. Pelaksanaan kuliah kerja magang ini dalakukan setelah menumpuh program study kuliah kerja nyata, dimana pelaksanaan yang telah di lakukan di bulan sebelumnya.

Kuliah kerja magang saya bertempat di Ud. Bangun Jaya toko bahan bangunan desa Cangkring Ngerandu kecamatan Perak kota Jombang, waktu pelaksanaan kuliah kerja magang di mulai tanggal 2 maret 2020 sampai 2 mei 2020 selama satu bulan. Waktu kerja mulai pukul 7 pagi di mulai dari persiapan breving dan doa bersama, setelah itu melakukan tugas masing – masing sesuai perintah, lalu membersihkan toko, dan melakukan kegiatan sebagai seorang kasir, ketika sudah jam 12 semua aktivitas toko berhenti, semua kariyawan istirahat dan solat dan akan beraktivitas kembali jam 1 siang, toko bangunan Bangun Jaya tutup pukul 4 sore dan pada hari jumat libur, pada hari minggu toko bangunan tetap buka seperti hari-hari biasa. Saya bekerja di bagian kasir, tugas saya di sana tidak hanya di bagian keuangan saja tapi juga ikut membantu melayani pelanggan, membantu pelanggan dalam menjelaskan dan memberi informasi mengenai suatu produk, melakukan pengecekan barang saat penerimaan, mencatat semua transaksi yang terjadi.

3.2 Hasil Pengamatan

1. Harga bahan bangunan yang tidak stabil yang di artikan bisa naik bisa turun dalam waktu yang singkat membuat para kariyawan harus dapat menghafal harga barang – barang yang begitu banyak ini dengan cepat dan tepat, karena apabila mengalami kekliruan maka data yang keluar di input tidak lah sama.
2. Transaksi yang terjadi di toko seringkali tidak langsung lunas ada beberapa tukang yang memita barang datang lalu langsung di bayar..
3. Bahan toko bangunan sangat banyak macamnya, ketika ada barang yang datang mau masuk gudang maka kepala gudang harus benar – benar faham mengenai jenis barang.

3.3 Solusi dari pengamatan

1. pihak toko memberikan catatan harga barang tersendiri untuk kariyawan, guna meminim kesalahan.
2. Pihak kasir harus teliti dalam pembukun perhutangan, agar tidak terjadi kesalahan.
3. Kepala gudang harus benar – benar di bekali ilmu untuk mengetahui jenis barang yang baik dan jenis barang yang retur, oleh karenanya seorang kepala gudang haruslah orang yang sudah berpengalaman.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan penulis di Ud. Bangun Jaya Cangkring penulis telah menjalankan Kuliah Kerja Magang dengan baik, selain itu dalam masa Kuliah Kerja magang penulis mendapat pengetahuan serta wawasan tentang manajemen yang ada dalam perusahaan. Dari permasalahan diatasi dapat disimpulkan bahwa, motivasi kerja memberikan berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Dari hasil Kuliah Kerja Magang menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara motivasi kerjaterhadap kinerja pegawai, maka pemimpin harus meningkatkan kesadaran akan melakukan pembinaan pegawai secara terus menerus sehingga prestasi kerja pegawai merasa di hargai.

Dalam hal motif pegawai harus di dorong agar lebih meningkat motif berprestasinya sehingga secara otomatis akan berdampak peningkatan kinerja organisasi. Dengan terciptanya karyawan yang handal akan dapat meningkatkan kinerja karyawan sehingga tujuan organisasi pun dapat tercapai.

4.2 Saran

Setelah penulis melaksanakan praktek kerja lapangan selama 31 hari di Ud. Bangun Jaya Cangkring, penulis memberikan saran-saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan bagi Ud. Bangun Jaya Cangkring. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

- 1.pihak toko memberikan catatan harga barang tersendiri untuk kariyawan, guna meminim kesalahan.
- 2.Pihak kasir harus teliti dalam pembukun perhutangan, agar tidak terjadi kesalahan.

3.Kepala gudang harus benar – benar di bekali ilmu untuk mengetahui jenis barang yang baik dan jenis barang yang retur, oleh karenanya seorang kepala gudang haruslah orang yang sudah berpengalaman.

DAFTAR PUSTAKA

Wahyuningsih, (2003), *Kinerja Karyawan*, Jakarta : Ghalia Indonesia

Hasibuan, Malayu S.P. (2010), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara

LAMPIRAN

1. Toko Bangunan UD Bangun Jaya



2. Pengiriman kayu ke Proyek



3. Konsumen UD Bangun Jaya



4. Proses input barang



5. Pengiriman semen ke konsumen



6. Pengiriman barang – barang ke konsumen



7. Pengecekan barang datang



8. pengecekan kayu oleh kepala gudang

