

# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Buku berperan penting dalam jalannya sektor pendidikan. Hal ini dikarenakan buku menjadi sumber informasi dan pedoman bagi semua kehidupan. Dengan buku individu akan mengetahui segala hal yang ada di seluruh penjuru dunia. Sebagaimana kata pepatah “Buku adalah jendela dunia”, membaca menjadi salah satu syarat untuk membuka jendela tersebut agar pengetahuan dan wawasan individu dapat berkembang menjadi luas. Buku menjadi sumber ilmu pengetahuan dan sumber informasi, buku juga menjadi fasilitas yang mampu membentuk karakter generasi mendatang yang cerdas (Ummah, 2010).

Ketersediaan buku-buku yang berkualitas sangat penting dalam mendorong pertumbuhan budaya literasi, sehingga keberadaan buku yang terjangkau dan merata menuntut adanya pengaturan perbukuan yang sistematis dan terpadu. Dalam menciptakan buku yang berkualitas pemerintah harus berperan dalam memastikan ketersediaan buku berkualitas yang melibatkan pelaku bisnis, terutama pelaku industri perbukuan.

Namun industri perbukuan menghadapi berbagai tantangan yang sangat kompleks. Termasuk di antaranya adalah permasalahan penumpukan *stock* buku yang tidak terjual di gudang, ketidakpastian judul buku yang tidak selalu laris, kesulitan dalam melakukan pemasaran dan tagihan macet merupakan persoalan harian yang dihadapi toko buku sebagai pelaku bisnis perbukuan. Selain itu, permasalahan lonjakan harga bahan baku, kenaikan tarif listrik dan beban pajak, seringkali mempengaruhi kemampuan toko buku untuk bergerak leluasa dalam menjual judul buku baru setiap tahunnya. Maka dari itu dibutuhkannya seorang yang dapat mengelolanya dengan baik dan sistematis. Setiap toko buku

harus memiliki kemampuan dalam merencanakan, melaksanakan strategi pemasaran produk yang efisien dan efektif guna untuk menarik perhatian pelanggan, karena dalam melakukan pemasaran produk, penggunaan strategi yang terencana dengan baik penting diterapkan. Strategi tersebut terdiri dari seluruh kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga melakukan evaluasi pemasaran (Aditya, 2014).

Berdasarkan uraian diatas Universitas Muhammadiyah Malang melakukan terobosan baru dengan merancang program Center of Excellence (CoE) yang difokuskan untuk melatih *hard skill* dan juga *soft skill* mahasiswanya, sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan diri untuk memasuki lapangan kerja dengan kemampuan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan sesuai dengan bidang pekerjaannya. Prodi Pendidikan Bahasa Indonesia turut mendukung dan terlibat dalam program CoE guna memastikan lulusannya siap memasuki industri. Program CoE perbukuan ini program yang memfasilitasi mahasiswa untuk mendalami dunia industri khususnya industri perbukuan. Pihak Prodi Pendidikan Bahasa Indonesia Universitas Muhammadiyah Malang juga memberikan materi atau teori terlebih dahulu kepada mahasiswa yang akan menjalankan kegiatan Praktek Kerja Profesional (PKP) bertujuan untuk menyediakan kemudahan bagi mahasiswa dalam pelaksanaan PKP serta untuk mengembangkan pengetahuan dasar tentang dunia kerja yang diperoleh dari pelatihan yang diterima selama PKP.

Program CoE perbukuan Pendidikan Bahasa Indonesia Universitas Muhammadiyah Malang memiliki tujuan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia dengan meningkatkan standar pendidikan serta menyediakan fasilitas

pendukung yang dibutuhkan, dengan tujuan untuk menghasilkan lulusan terbaik, kompeten, dan siap bersaing dalam lapangan kerja. Dalam hal ini Praktek Kerja Profesional CoE Entrepreneur Perbukuan dilakukan di toko buku New Bookstore UMM tentunya menyediakan bahan bacaan yang dibutuhkan dan berkualitas. Penentuan tempat pelaksanaan Praktek Kerja Profesional CoE bertujuan untuk menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari, memperluas pengalaman, serta menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja yang sesungguhnya. Selain itu dengan kehadiran CoE Entrepreneur dalam industri perbukuan memberikan peluang bagi berbagai pihak untuk meningkatkan mutu pendidikan serta mengembangkan pengetahuan melalui kerja sama dengan berbagai pihak.

Kegiatan yang dilakukan di Toko Buku NBS UMM, memiliki beberapa tahapan salah satunya adalah bagian *Purchasing*. *Purchasing* sendiri sangat diperlukan yang dimana melibatkan pembelian barang dalam memenuhi kebutuhan perusahaan. Pembelian adalah suatu upaya yang dilakukan untuk pengadaan barang yang dibutuhkan oleh Perusahaan (Aryadi & Wahyuni, 2019).

Kegiatan pembelian menjadi salah satu fungsi dasar dari sebuah perusahaan, karena kelancaran operasional sebuah perusahaan tergantung pada manajemen pembelian yang efektif, tentunya harus dilakukan dengan prosedur yang tepat dan sesuai. Serupa dengan pendapat (Setia & Amanda, 2018) bahwa pembelian adalah upaya memperoleh barang atau jasa untuk penggunaan internal, kepentingan produksi, penjualan, baik dengan atau tanpa proses tertentu. Dalam hal ini sangat penting menjalankan proses pembelian dengan benar agar tujuan-tujuan tersebut dapat tercapai. Pembelian ini terjadi karena adanya permintaan barang dari konsumen maupun pelanggan sehingga menghasilkan output untuk

menghasilkan laba. Laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi (Purnama, 2021). Oleh karena itu, untuk memperbesar laba, perusahaan harus meningkatkan penjualan atau mengurangi pengeluaran (Putranto, 2017). Maka dari itu pada saat membuka usaha toko buku dibutuhkan pengelolaan yang tepat, sehingga dibutuhkan seorang yang ahli untuk mengelola, salah satunya adalah PIC *purchasing* buku

*Purchasing* buku adalah pembelian pada bagian buku, yang dimana mengatur segala hal yang berkaitan dengan transaksi pembelian, menentukan *supplier* yang tepat dalam melakukan kerjasama, dan memastikan barang yang di order terjual habis. Pada intinya bagian *Purchasing* buku menjadi kunci utama dalam menghasilkan omset yang tinggi atau keuntungan yang lebih besar. Sebelum melakukan pembelian bagian *Purchasing* perlu melakukan analisis agar mengetahui pasarnya, ada beberapa cara yang dilakukan bagian *Purchasing* buku dalam pembelian barang, salah satunya yaitu, melakukan komunikasi dengan *supplier*.

Dalam dunia bisnis berkomunikasi dengan baik sangat dibutuhkan karena dapat membangun hubungan yang baik dengan kolega maupun rekan kerja dan setiap bentuk komunikasi yang digunakan mempunyai potensi untuk membangun dan mengembangkan sumber daya intelektual, dengan tujuan mempromosikan satu gagasan, produk, layanan, atau suatu organisasi, yang difokuskan untuk menciptakan nilai tambah bagi bisnis yang dijalankan (Abdullah, 2010). Seorang *Purchase* sendiri harus memiliki keahlian berkomunikasi yang baik agar memperkuat hubungan bisnis dengan para *supplier* atau penerbit. Dengan

demikian, jika komunikasi berjalan efektif maka tentunya akan memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan kita, salah satunya adalah memberikan respon positif terhadap bisnis yang kita lakukan.

Berdasarkan penjelasan diatas, kegiatan tentang “*Purchasing* Buku di New Bookstore UMM” ini perlu dilakukan karena dapat mengetahui secara langsung dan juga mempraktekkan pengelolaan bagian *Purchasing* buku, baik itu pada pembelian buku, penjualan serta cara mengatasi *bad stock* buku. Sehingga kegiatan laporan ini dilakukan untuk mendeskripsikan pembelian barang pada *Purchasing* buku, penjualan barang pada *Purchasing* buku dan Mendeskripsikan cara mengatasi *bad stock* pada *Purchasing* buku.

## **1.2 Profil Perusahaan Praktek Kerja Profesional**

Pada awalnya toko buku UMM dibuka pada tahun 2005-2019 yang diberi nama “Bookstore UMM” namun secara manajemen pengelolaannya kurang sehingga tidak berjalan sesuai rencana. Setelah masa itu Yayasan UMM berniat melakukan terobosan baru dengan memperbaiki secara fisik dan manajemen Book Store untuk mengambil selangkah lebih maju dan profesional dalam melayani kebutuhan studi di lingkungan kampus UMM serta melayani masyarakat umum.

Dalam mewujudkan hal tersebut diresmikanlah “NEW BOOK STORE” UMM (NBS) pada tanggal 20 juni 2022. Dihadiri secara langsung oleh Sekretaris Jenderal Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) RI, bapak Ir. Mohammad Zainal Fatah dan di damping oleh Rektor UMM, bapak DR. H. Fauzan, MPD, beserta jajarannya. New Bookstore UMM (NBS) dengan desain yang menarik dengan luas 560m<sup>2</sup> dan dua lantai. Di lantai pertama digunakan untuk display penjualan Alat Tulis Kantor (ATK) namun di lantai satu disimpan

untuk buku anak, sekaligus komik. Kasir terletak di lantai pertama. Di lantai dua, terdapat ruang display untuk berbagai jenis buku, termaksud buku umum maupun buku-buku perguruan tinggi. Salah satu hal yang menarik yang penulis temukan di NBS UMM yaitu tidak hanya menawarkan buku-buku dari penerbit besar, tetapi juga menyajikan koleksi buku-buku dari penerbit mayor, serta menawarkan buku-buku indie yang jarang dijumpai di tempat lain. NBS juga telah menyediakan podcast corner yang tersedia di lantai dua, tentunya bisa digunakan oleh siapapun yang ingin mengembangkan potensi diri. Selama setengah semester magang di NBS saya banyak menjumpai teman-teman yang datang podcast, tidak hanya mahasiswa bahkan ada beberapa tokoh penting yang datang untuk melakukan podcast.

New Bookstore UMM (NBS) akan selalu menyiapkan buku-buku bermutu yang didukung oleh Penerbit-Penerbit besar maupun Penerbit Indie. Di antaranya adalah yang pertama buku-buku untuk perguruan tinggi (Buku ekonomi, hukum, sosial politik, bahasa dan sastra, psikologi, agama, filsafat, UMM Pres, kedokteran dan keperawatan, buku pendidikan, buku IT dan komputer. Selanjutnya buku-buku umum, terdiri dari buku pengayaan sejarah & politik, novel, buku motivasi, parenting, buku indie, buku hobi dan keterampilan, buku pengayaan filsafat maupun al-quran. NBS juga menyediakan beragam alat tulis yang sangat lengkap untuk kebutuhan sehari-hari, baik untuk kebutuhan sekolah, perkuliahan maupun perkantoran.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang kegiatan, maka dapat dirumuskan suatu rumusan masalah kegiatan sebagai berikut:

1. Bagaimana pembelian barang pada *Purchasing* buku?
2. Bagaimana penjualan barang pada *Purchasing* buku?
3. Bagaimana cara mengatasi *bad stock* pada *Purchasing* buku?

### **1.4 Tujuan Praktek Kerja Profesional**

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam kegiatan ini yaitu sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan pembelian barang pada *Purchasing* buku
2. Mendeskripsikan penjualan barang pada *Purchasing* buku
3. Mendeskripsikan cara mengatasi *bad stock* pada *Purchasing* buku

### **1.5 Manfaat Praktek Kerja Profesional**

Berdasarkan pada tujuan kegiatan yang ingin dicapai, diharapkan bahwa kegiatan ini mampu memberikan berbagai manfaat, antara lain:

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Manfaat teoritis yang diharapkan dalam kegiatan ini meliputi:

1. Menjadi dasar untuk penelitian di masa mendatang.
2. Memberikan informasi yang lengkap dan terperinci mengenai *Purchasing* buku, terutama di New Bookstore UMM.

#### **1.5.2 Manfaat Praktis**

##### **1. Bagi Mahasiswa**

Manfaat yang diperoleh mahasiswa dalam menjalankan kegiatan Praktek Kerja Profesional yaitu sebagai berikut:

- a. Mahasiswa dapat mengimplementasikan teori-teori yang dipelajari selama satu semester dengan praktek langsung di lingkungan kerja dan masyarakat.
- b. Berlatih dalam beradaptasi dan memperluas pengalaman dalam situasi kerja sehari-hari.
- c. Membuka peluang kerja bagi mahasiswa setelah menyelesaikan studi dari Universitas.

## **2. Bagi Universitas**

Manfaat yang diperoleh Universitas dari umpan balik mahasiswa yang telah melaksanakan Praktik Kerja Profesional CoE antara lain:

- a. Diharapkan Praktik Kerja Profesional CoE akan memberikan kontribusi yang berarti untuk perkembangan bidang perbukuan.
- b. Meningkatkan kerjasama antara Universitas dengan instansi atau perusahaan.

## **3. Bagi Instansi/Perusahaan**

Manfaat yang diperoleh instansi atau perusahaan dari kerjasama dalam menyediakan waktu dan lokasi dalam pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Profesional, adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan saran dan evaluasi untuk meningkatkan standar dan jumlah kuantitas di instansi atau perusahaan.
- b. Mempermudah instansi atau perusahaan dalam merekrut tenaga kerja berkualitas.
- c. Mendukung penyelesaian tugas-tugas di instansi atau perusahaan.
- d. Berpartisipasi dalam mengembangkan sektor pendidikan.