

LAPORAN MAGANG
PENINGKATAN PENDAPATAN PADA BISNIS AHMAD DROPSHIPPER



Disusun oleh :

Nama Mahasiswa : Mohamada Salim

Nim : 210100165

Program Studi : S1 Bisnis Digital

UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL (S1)

KEBUMEN


2025


LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

Judul : Peningkatan Pendapatan di Bisnis Ahmad Dropshipper
Disusun oleh : Mohamad Salim
NIM : 210100165
Tempat Magang : Sidoharjo, Rt.2 Rw.1, Kec. Puring, Kab. Kebumen
Program Studi : Bisnis Digital
Fakultas : Ekonomi & Bisnis

Kebumen, 24 Januari 2025

Menyetujui,

Ketua Program Studi

Anton Prasetyo, S.E., M.M.
NIDN. 0608118102

Dosen Pembimbing Magang

Anton Prasetyo, S.E., M.M.
NIDN. 0608118102

MOTTO

“Komitmen tanpa persiapan adalah sebuah kejahatan.”



KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Magang ini dengan judul “PENINGKATAN PENDAPATAN PADA BISNIS AHMAD DROPSHIPPER”.

Tersusunya laporan ini disertai dengan dukungan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan laporan ini :

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Putra Bangsa.
2. Bapak Anton Prasetyo, S.E., M.M., selaku Dosbing dan Ketua Program Studi Bisnis Digital Universitas Putra Bangsa.
3. Mas ahmad Nur Kholik selaku pemilik bisnis Ahmad Dropshipper yang telah berkenan mengizinkan kegiatan magang
4. Kedua Orang tua yang telah memberikan doa, dukungan, dan motivasi yang selalu menyertai.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari sempurna. Hal ini karena keterbatasan waktu, kemampuan, dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, Penulis berharap laporan magang ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

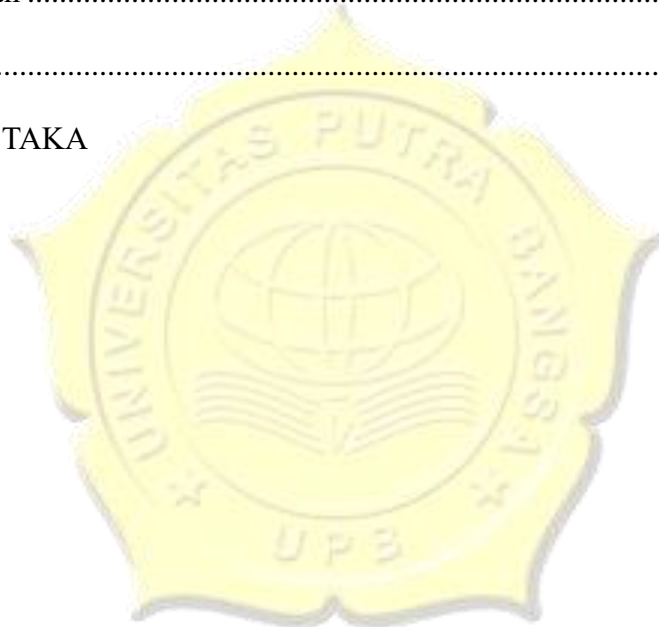
Kebumen, Januari 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO.....	iii
KATA PENGANTAR.....	IV
DAFTAR ISI.....	V
DAFTAR TABEL.....	VI
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Magang.....	4
1.3 Manfaat Magang.....	4
1.4 Prosedur dan Pelaksanaan.....	5
1.4.1 Tahap Persiapan.....	5
1.4.2 Tahap Pelaksanaan.....	6
BAB II PEMBAHASAN.....	8
2.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	8
2.1.1 Biodata pemilik.....	9
2.2 Aktivitas Magang.....	9
2.2.1 Aktifitas Mentoring Dengan Dosen Pembimbing.....	9
2.2.2 Perkembangan Selama Magang.....	9
2.2.3 Tantangan.....	10
BAB III PEMBAHASAN.....	12
3.1 <i>Job Description</i>	12

3.2 Kualifikasi <i>Job Description</i>	13
3.3 Dokumen Job Description	13
3.4 <i>Job Spectification</i>	14
3.5 Kegiatan Selama Magang	15
BAB IV REFLEKSI DIRI	24
4.1 Refleksi Diri	24
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	27
5.1 Kesimpulan	27
5.2 saran	27
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel I-1 Jadwal Pelaksanaan Magang	7
---	---



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR III-1.Login Toko.....	18
GAMBAR III-2.Upload Produk.....	20
GAMBAR III-3.Hasil Upload.....	22



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang adalah suatu program yang memungkinkan individu untuk belajar sekaligus berlatih bekerja secara langsung di sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), magang merupakan proses pembelajaran bagi calon pegawai yang belum diangkat secara tetap, sehingga tidak mendapatkan gaji atau upah. Biasanya, di universitas, mahasiswa diberikan kesempatan untuk melakukan magang dengan tujuan agar mereka dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Dengan demikian, magang memberikan pengalaman praktis yang berharga bagi mahasiswa.

Selain itu, kegiatan magang juga dapat memperkaya pemahaman akademis dan membuka peluang karier di masa depan. Dalam kesempatan yang diberikan oleh kampus, saya melakukan magang di sebuah perusahaan yang bergerak dalam bisnis digital, yaitu dropshipper. Sebelum membahas lebih jauh mengenai dropshipping, mari kita tinjau terlebih dahulu perkembangan bisnis digital itu sendiri.

Dunia berkembang di berbagai sektor sejak adanya teknologi digital. Salah satu yang turut mengalami perkembangan signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah sektor perdagangan. Pesatnya perkembangan teknologi digital, bisnis digital telah menjadi pilar utama dalam perekonomian global. Hal ini membuka pintu bagi inovasi dan peluang tanpa batas bagi para pengusaha. Hal

ini menimbulkan pertanyaan terkait apa itu bisnis digital. Bisnis digital di definisikan sebagai model bisnis yang memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam operasional suatu Perusahaan. Menurut O'Brien (2003), Bisnis digital adalah pemanfaatan Internet dan teknologi informasi lainnya untuk memfasilitasi *e-commerce*, komunikasi dan kolaborasi perusahaan, dan proses bisnis berbasis Web dalam infrastruktur perusahaan dan untuk berhubungan langsung dengan pelanggan dan mitra bisnis. Selain menciptakan sebuah produk, bisnis digital juga memanfaatkan untuk memasarkan produk kepada konsumen. Sejak internet menjadi dapat diakses secara luas baik untuk bisnis maupun individu, teknologi informasi telah mengubah infrastruktur dan operasi bisnis. Bisnis digital memungkinkan para pelaku usaha untuk mencapai audiens yang lebih luas hingga melampaui batas-batas geografis untuk terhubung seluruh pelanggan di dunia. Bisnis digital mencakup berbagai aspek yang membentuk struktur dan operasionalnya, ini mencakup penggunaan teknologi dalam transaksi bisnis, akses global, dan perubahan cara kita berinteraksi dengan pasar dan layanan. Dalam keseluruhan bisnis digital bukan hanya tentang penggunaan teknologi, namun ini juga melibatkan transformasi fundamental dalam cara kita berinteraksi dengan produk, layanan dan pasar secara keseluruhan. Sejak adanya bisnis digital lahirlah sebuah bisnis yang dinamakan *Dropshipper*.

Bisnis *Dropshipper* merupakan bisnis yang dijalankan oleh seseorang dalam dunia perdagangan yang dimana orang tersebut tidak perlu menyetok barang,

hanya menjualkan barang milik orang lain dengan mengambil keuntungan yang sudah di sepakati oleh kedua belah pihak.

Menurut Ahmad Syafii dalam bukunya yang berjudul "*Step by Step* Bisnis *Dropshipping* dan *Reseller*," seorang dropshipper adalah individu yang menjual produk kepada pelanggan dengan menggunakan foto dari supplier atau toko, tanpa perlu menyimpan stok barang. Proses ini dilakukan dengan harga yang telah disepakati antara dropshipper dan supplier.

Supplier disini berperan sebagai pemasok yang nantinya diwajibkan untuk menjamin ketersediaan barang yang akan dijual. bukan hanya itu saja supplier juga akan *mempacking* barang yang dipesan melalui *dropshipper* dan sekaligus mengirim barang tersebut dengan atas nama dropshippernya.

Ada beberapa alasan yang mendorong saya untuk melakukan magang di perusahaan yang menjalankan bisnis dropshipper. Pertama, bisnis ini masih berkaitan erat dengan jurusan yang saya ambil di perkuliahan. Kedua, di era digital saat ini, penting bagi kita untuk memiliki keterampilan dalam menjalankan bisnis digital, dan dropshipping adalah salah satunya. Ketiga, dropshipping memiliki risiko yang sangat minim karena kita hanya perlu memposting barang milik orang lain tanpa harus menyimpan stok. Oleh karena itu, saya sangat ingin mendalami tentang dropshipping lebih jauh.

1.2 Tujuan Magang

1. Penerapan teori ke praktek. Magang bertujuan untuk menghubungkan teori yang dipelajari di kelas dengan praktek nyata ke dalam dunia kerja

2. Pengalaman kerja langsung. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk dapat terlibat langsung dengan kegiatan operasional atau organisasi yang dapat dijadikan pengalaman yang relevan dalam bidang mereka.
3. Pengenalan industri, mengetahui operasional dari industri bisnis digital. Seperti bagaimana perusahaan mengelola data konsumen atau bagaimana memanfaatkan teknologi terbaru.
4. Pengembangan ketrampilan, meningkatkan ketrampilan teknis dan non teknis yang diperlukan dalam industri bisnis digital.

1.3 Manfaat Magang

1. Keterampilan praktis, Magang memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa membantu mengembangkan ketrampilan yang relevan dengan bidangnya. Pengalaman yang didapatkan dapat memperdalam pengetahuannya mengenai penerapan ke dalam praktiknya.
2. Membangun hubungan dengan orang-orang yang profesional di bidang industri bisnis digital membuat jaringan yang dapat dijadikan peluang karir di masa mendatang. Dapat terhubung dengan mentor atau rekan kerja yang dapat memberikan referensi atau peluang kerja di kemudian hari.
3. Pengembangan softskills seperti bagaimana berkomunikasi, kerjasama tim dan manajemen waktu yang sangat penting dalam dunia kerja.
4. Meningkatkan daya saing di pasar kerja, pengalaman menjadi nilai tambah bagi mahasiswa untuk mendapatkan pekerjaan di masa mendatang.
5. Evaluasi karir, bermanfaat dalam menentukan karir yang diminati mahasiswa di masa mendatang.

1.4. Prosedur dan Pelaksanaan

1.4.1 Tahap persiapan

1. Mahasiswa mencari objek magang yang sesuai dengan jurusan
2. Penulis mengunjungi Ahmad Dropshipper untuk memint ijin dan melaksanakan magang
3. Penulis meminta surat ijin dari universitas Putra Bangsa
4. Penulis melakukan magang di objek yang sudah dipilih dan membuat laporan magang secara individu

1.4.2 Tahap pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan magang ini melalui tahapan dalam pengamatan langsung untuk Menyusun laporan.

1. Bulan Oktober, November, Desember, januari penulis melakukan kegiatan magang
2. Minggu pertama bulan januari penulis Menyusun laporan magang bab 1 dan 2
3. Minggu kedua bulan januari penulis Menyusun laporan magang bab 3 dan 4
4. Minggu ketiga bulan januari penulis Menyusun laporan magang bab

Tabel I.I
Jadwal Pelaksanaan Magang 2024/2025

No	kegiatan	Oktober				november				Desember				Januari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Melakukan kegiatan magang																
2.	Penyusunan laporan bab 1 dan 2																
3.	Penyusunan laporan bab 3 dan 4																
4.	Penyusun laporan bab 5																

BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Gambaran Umum Instansi Magang

Ahmad Dropshipper merupakan instansi yang berkecimpung di dunia per *dropshipperan*. Ahmad Dropshipper beralamatkan di JL Gili anyar RT 02 / RW 01 Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen, Provinsi Jawa Tengah. Usaha ini didirikan oleh Mas Ahmad pada tahun awal 2024.

Dulu pada awalnya Mas Ahmad tidak pernah terfikirkan untuk menjalankan usaha dropshipper. Karena dulu setelah lulus sekolah Mas Ahmad melamar pekerjaan namun tak kunjung mendapatkan panggilan sehingga dia memutuskan sekolah dropshipper atas saran dari ibunya. Setelah selesai sekolah *dropshipper* yang di lakukan di purworejo mas ahmad langsung menjalankan bisnis dropshipper ini. Pada awalnya hanya Mas Ahmad hanya memiliki beberapa toko saja namun setelah beberapa bulan menjalankan bisnis dropshipper ini Mas ahmad terus menambahkan tokonya. Untuk sekarang ini Mas ahmad sudah memiliki 60 toko di marketplace Tokopedia. Jenis produk yang dipasarkan sangat banyak mulai dari pakaian, Sepatu, peralatan rumah tangga dan masih banyak lagi.

2.1.1 Biodata Pemilik

Nama : AHMAD NUR KHOLIK
Jabatan : Owner Ahmad Dropshipper
Tempat/ tanggal lahir : 16/ 12/ 2004
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SMK
Email : erniche81@gmail.com

2.2 Aktivitas Magang

2.2.1 Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?

Untuk kegiatan mentoring dan kordinasi dengan pembimbing berjalan dengan lancar sehingga sejauh ini belum ada masalah terkait bimbingan. Saya memastikan tetap menjalin komunikasi melalui baik secara langsung atau melalui pesan jika ada hal yang membutuhkan klarifikasi. Saya juga selalu berusaha menunjukkan rasa terimakasih atas masukan yang diberikan pembimbing. Dengan hal ini hubungan saya dengan dosen pembimbing selalu produktif dan mendukung pencapaian tujuan Bersama.

2.2.2 Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

Aktifitas magang yang dilakukan di Ahmad dropshipper memberikan pengalaman yang sangat berharga. Pemangang akan di berikan tugas seperti :

1. Mendaftarkan dan Mengoptimalkan Toko Online
2. Mengelola Listing Produk
3. Mengelola Operasional dan Pelayanan Pelanggan

2.2.3 Tantangan apa yang dihadapi?

Pada awal menjalani program magang, saya menghadapi beberapa kesulitan dalam menjalankan tugas-tugas yang telah diberikan oleh Mas Ahmad. Sebagai seseorang yang masih belajar dan baru terjun ke dunia bisnis dropshipping, ada banyak hal yang belum saya pahami, mulai dari teknis operasional hingga cara menggunakan platform seperti Qlobot. Proses adaptasi ini terkadang membuat saya merasa bingung dan membutuhkan waktu untuk memahami setiap detail dari tugas yang diberikan.

Namun, saya sangat beruntung karena Mas Ahmad selalu sigap membantu ketika saya menghadapi hambatan. Beliau tidak hanya memberikan arahan dengan jelas, tetapi juga dengan sabar menjelaskan langkah-langkah yang perlu saya lakukan untuk menyelesaikan tugas dengan baik. Ketika saya menemui kesulitan, misalnya dalam pengaturan toko atau pengunggahan produk, Mas Ahmad selalu siap memberikan solusi yang praktis dan mendukung saya untuk terus belajar. Beliau juga sering memberikan tips dan trik yang berguna, sehingga saya tidak hanya menyelesaikan tugas, tetapi juga memahami konteks di balik setiap pekerjaan yang dilakukan.

Pendekatan Mas Ahmad yang suportif dan bimbingannya yang penuh perhatian membuat saya merasa lebih percaya diri dalam menjalankan tugas-tugas yang awalnya tampak sulit. Lambat laun, saya mulai terbiasa dengan alur kerja dan mampu menyelesaikan tanggung jawab saya dengan lebih efektif.

2.2.4 Apa saja pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Seluruh tugas ini tidak hanya membantu saya memahami cara kerja bisnis *dropshipper*, tetapi juga memberikan pelajaran penting tentang manajemen waktu, kolaborasi dengan supplier, dan pentingnya perencanaan yang matang. Saya juga belajar betapa pentingnya detail dalam setiap aspek operasional, mulai dari pengelolaan produk hingga pelayanan pelanggan. Pengalaman ini tidak hanya memperkaya pengetahuan saya dalam bidang e-commerce, tetapi juga membangun keterampilan yang relevan untuk pengembangan karier di masa depan.

Selain keterampilan teknis, pengalaman ini juga membawa perubahan dalam pola pikir saya. Saya menjadi lebih percaya diri dalam mengambil keputusan, lebih teliti dalam menyusun strategi, dan lebih berani menghadapi tantangan. Dengan bekal pengalaman ini, saya merasa lebih siap untuk menghadapi dinamika dunia bisnis yang kompetitif dan terus berubah.

BAB III PEMBAHASAN

1.1 *Job Description*

Deskripsi pekerjaan adalah suatu dokumen tertulis yang menjelaskan secara rinci tugas-tugas yang harus dilaksanakan oleh seorang pekerja, cara pelaksanaannya, serta kondisi di mana pekerjaan tersebut dilakukan (Dessler, 2013). Dalam deskripsi pekerjaan, terdapat informasi mengenai tanggung jawab, wewenang, dan batasan yang dihadapi dalam melaksanakan tugas. Dengan adanya deskripsi pekerjaan, kegiatan yang dijalankan dapat sesuai dengan tanggung jawab masing-masing, sehingga tidak terjadi tumpang tindih dalam pelaksanaan tugas. Hal ini juga mendorong komunikasi yang baik, karena terbentuk hubungan kerjasama yang harmonis di antara para pekerja.

Menurut Hasibuan (2007:32) “job description adalah gambaran tertulis yang menguraikan tugas dan tanggung jawab, kondisi pekerjaan, hubungan pekerjaan dan aspek-aspek pekerjaan pada suatu jabatan tertentu dalam organisasi”. Apabila deskripsi kerja kurang jelas akan mengakibatkan seorang karyawan kurang mengetahui tugas dan tanggung jawabnya pada pekerjaan itu, mengakibatkan pekerjaan tidak tercapai dengan baik.

1.2 *Kualifikasi Job Description*

Job description hendaknya dapat mendeskripsikan dengan tepat isi pekerjaan, lingkungan, dan kondisi pekerjaan. Menurut Ardana et al (2012:37), terdapat enam kualifikasi yang harus diperhatikan dalam pembuatan *job description*, antara lain :

- a. Sistematis, artinya *job description* terdiri dari komponen-komponen tertentu yang mempunyai fungsi dan tersusun dalam tata hubungan yang membentuk suatu sistem sehingga mudah dipahami.
- b. Jelas, artinya *job description* dapat memberikan pembacanya isi dan maksud yang jelas, terang, gemilang, dan tidak meragukan.
- c. Ringkas, artinya *job description* perlu menggunakan kata-kata dan kalimat yang singkat, pendek sehingga pembaca tidak memerlukan waktu yang lama untuk membaca dan memahaminya.
- d. Tepat, artinya *job description* dapat menyajikan uraian yang memberikan pengertian yang cocok, sesuai dan tepat seperti apa yang dimaksud oleh isi pekerjaan sehingga pembacanya dapat memperoleh gambaran yang sama dengan isi yang sebenarnya.
- e. Taat azas, artinya *job description* berisi kata dan kalimat yang isinya menunjukkan arah dan maksud yang sama atau selaras dan tidak bertentangan satu sama lain.
- f. Akurat, artinya *job description* disusun secara teliti, dengan memaparkan keadaan yang lengkap, tidak kurang dan tidak lebih.

3.3 Dokumen *Job Description*

Dokumen *job description* adalah dokumen yang berisi tentang tugas dan tanggung jawab sebuah pekerjaan, namun sebuah dokumen *job description* yang lengkap hendaknya terdapat beberapa poin penting yang berhubungan dengan sebuah pekerjaan, meskipun tidak ada format baku

untuk dokumen *job description*. Berikut ini beberapa poin penting yang ada dalam sebuah *job description* menurut beberapa ahli :

- a. Gomez-Mejia et al (2013) menyebutkan bahwa *job description* mempunyai empat elemen kunci, yaitu informasi identitas, ringkasan pekerjaan, tugas dan tanggung jawab pekerjaan, dan *job specification*.
- b. Chruden (1984) menyebutkan bahwa *job description* tidak mempunyai format standar, karena setiap organisasi memiliki pendekatan yang berbeda-beda, tetapi *job description* setidaknya harus mengandung tiga bagian penting, yaitu judul pekerjaan, bagian identitas pekerjaan, dan bagian tugas pekerjaan. Untuk bagian *job specification* dapat dimasukkan kedalam *job description* jika tidak akan dimuat dalam dokumen tersendiri.

3.4. Job Specification

Job specification adalah bagian dari *job description* atau dokumen tersendiri yang berisi informasi tentang syarat kualifikasi seorang pekerja yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah pekerjaan dengan efektif (Dessler, 2013). *Job specification* adalah pernyataan kualifikasi wajib yang dapat diterima untuk melaksanakan pekerjaan dengan sukses. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari *job analysis*, *job specification* memuat beberapa aspek, seperti pengetahuan, ketrampilan, pendidikan, pengalaman, sertifikasi, dan kemampuan

Job specification merupakan sebuah ukuran standar yang harus dipenuhi oleh seorang pekerja untuk melakukan pekerjaan yang

bersangkutan, sebagai contoh bagian pemrograman mempunyai standar pada *job specification* menguasai bahasa pemrograman, berarti standar untuk seorang pekerja yang akan 15 dipekerjaakan dibagian pemrograman minimal harus menguasai bahasa pemrograman (Gomez-Mejia et al, 2013).

3.5 kegiatan Selama Magang

1. Mendaftarkan dan Mengoptimalkan Toko Online

Tugas pertama yang biasanya saya lakukan adalah mendaftar toko online yang sudah dibuat oleh rekan Mas Ahmad. Menariknya, Mas Ahmad tidak membuat toko online secara langsung, melainkan memesan pembuatan toko dari temannya yang berasal dari Purworejo. Setelah proses pendaftaran selesai, saya melanjutkan dengan mengoptimalkan tampilan toko. Pengoptimalan ini melibatkan proses mendesain toko agar terlihat menarik, profesional, dan user-friendly. Penampilan toko sangat penting dalam bisnis online, karena desain yang estetik dan terstruktur dapat menarik perhatian calon pembeli serta meningkatkan kepercayaan mereka untuk bertransaksi.

Dalam proses ini, saya belajar pentingnya elemen visual dalam e-commerce, seperti pemilihan warna, tata letak yang rapi, dan pemanfaatan elemen grafis untuk menciptakan kesan yang meyakinkan. Saya juga belajar cara memahami preferensi pasar sehingga desain toko bisa lebih relevan dengan target audiens.

2. Mengelola Listing Produk

Setelah toko siap, saya ditugaskan untuk mengelola listing produk, yang merupakan inti dari operasional bisnis *dropshipper*. Langkah pertama dalam tugas ini adalah mengunduh foto produk dari berbagai sumber. Produk-produk ini biasanya berasal dari supplier yang sudah bekerja sama dengan Mas Ahmad. Selanjutnya, saya mengunggah foto-foto tersebut ke toko-toko online yang telah didaftarkan.

Dalam proses pengunggahan, ada aturan penting yang harus diikuti, yaitu memastikan bahwa kategori produk di setiap toko sesuai dan tidak tercampur. Misalnya, jika toko X dikhususkan untuk menjual sepatu, maka hanya produk sepatu yang boleh diunggah ke toko tersebut. Aturan ini bertujuan untuk menjaga konsistensi toko dan mempermudah pelanggan dalam mencari produk yang mereka butuhkan.

Selain itu, saya bertanggung jawab untuk membuat deskripsi produk yang menarik dan informatif. Deskripsi ini mencakup spesifikasi produk, manfaatnya, serta keunggulan yang dimiliki. Saya juga menentukan harga produk berdasarkan arahan dari Mas Ahmad dan mempertimbangkan harga pasar agar tetap kompetitif. Dalam tugas ini, saya belajar bagaimana menyusun deskripsi yang tidak hanya jelas tetapi juga mampu memikat pelanggan untuk melakukan pembelian.

3. Mengelola Operasional dan Pelayanan Pelanggan

Tugas berikutnya yang menjadi bagian penting dari pekerjaan saya adalah mengelola operasional beberapa toko online secara langsung.

Ketika ada pesanan masuk, saya bertanggung jawab untuk segera mencari produk yang sesuai dengan pesanan pelanggan. Proses ini melibatkan pencarian stok yang tersedia di supplier, mengonfirmasi ketersediaan produk, dan memastikan bahwa pesanan diproses dengan cepat dan tepat waktu.

Saya juga sering dihadapkan pada tugas untuk melayani pelanggan secara langsung. Hal ini meliputi merespons pertanyaan pelanggan yang beragam, mulai dari spesifikasi produk hingga detail pengiriman. Selain itu, saya juga menangani keluhan atau komplain dari pelanggan dengan pendekatan yang profesional dan solutif. Pengalaman ini memberikan pelajaran berharga tentang pentingnya komunikasi yang efektif dan empati dalam menghadapi pelanggan.

Dalam mengelola pelayanan pelanggan, saya belajar bagaimana membangun hubungan baik dengan pelanggan, memastikan mereka merasa dihargai, dan memberikan solusi yang memuaskan dalam situasi sulit. Tugas ini juga melatih saya untuk tetap tenang di bawah tekanan, terutama ketika harus menyelesaikan masalah dengan cepat untuk menjaga reputasi toko.

Gambar III-1
Login Toko



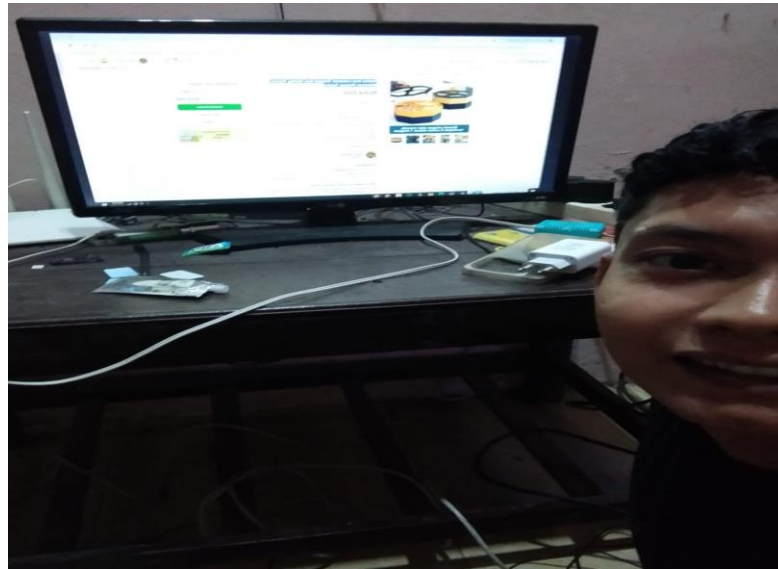
Pada gambar pertama, saya sedang melaksanakan salah satu tahapan penting dalam pengelolaan toko online, yaitu melakukan login ke akun toko melalui platform Qlobot. Proses ini merupakan langkah awal yang krusial untuk memastikan bahwa toko dapat dioperasikan secara optimal sesuai dengan strategi bisnis yang telah direncanakan. Langkah pertama yang saya

lakukan adalah memasukkan nama toko, kata sandi, dan PIN sesuai dengan panduan yang telah diberikan oleh Mas Ahmad. Setiap informasi ini harus diinput dengan teliti, karena keakuratan data sangat penting untuk menjaga keamanan akun serta kelancaran proses pengelolaan toko ke depannya.

Setelah berhasil masuk ke akun toko, saya melanjutkan dengan melakukan pengaturan berbagai elemen penting, salah satunya adalah pengaturan margin laba. Dalam tahap ini, saya menentukan persentase atau jumlah laba yang diinginkan dari setiap produk yang akan diunggah. Dengan menggunakan fitur otomatisasi di Qlobot, sistem secara langsung akan menambahkan margin keuntungan pada harga produk yang telah diunggah, sehingga harga jual yang tampil di toko sesuai dengan strategi penetapan harga yang telah disepakati. Hal ini tidak hanya membantu menjaga konsistensi harga di seluruh toko, tetapi juga memastikan bahwa setiap transaksi memberikan keuntungan yang sesuai dengan target bisnis.

Selain itu, pengaturan laba ini menjadi langkah strategis yang berdampak pada keseluruhan operasional toko. Dengan margin yang telah diatur, kami tidak perlu lagi menghitung harga secara manual untuk setiap produk, yang tentunya sangat menghemat waktu dan meminimalkan risiko kesalahan dalam penetapan harga. Misalnya, jika produk tertentu memiliki harga dasar Rp100.000, dan kami mengatur margin laba sebesar 30%, maka sistem secara otomatis akan menetapkan harga jual menjadi Rp130.000. Fitur ini memungkinkan toko untuk fokus pada aspek lain yang lebih penting, seperti pemasaran dan pelayanan pelanggan.

Gambar III-2
Upload Produk



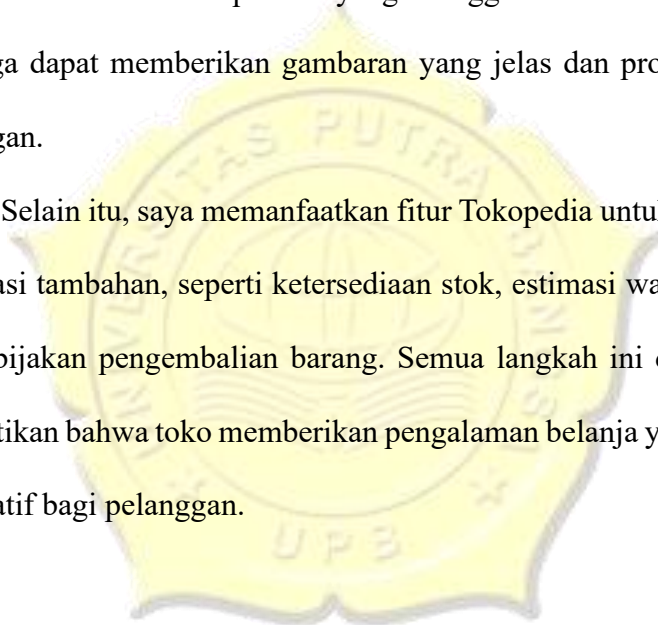
Setelah menyelesaikan proses pendaftaran toko dan pengaturan awal melalui Qlobot, langkah selanjutnya yang saya lakukan adalah mengunggah produk ke toko online yang telah didaftarkan di platform Tokopedia. Proses ini dimulai dengan mengunduh data produk, termasuk foto, deskripsi, dan informasi tambahan lainnya, melalui Qlobot. Platform ini mempermudah pengumpulan data produk dari berbagai sumber supplier yang telah bekerja sama dengan kami, sehingga seluruh informasi yang dibutuhkan tersedia dengan lebih cepat dan terorganisir.

Setelah data produk berhasil diunduh, saya mengunggahnya satu per satu ke dalam toko di Tokopedia. Proses unggah ini melibatkan beberapa tahap penting. Pertama, saya memastikan bahwa setiap produk diunggah ke kategori toko yang sesuai. Misalnya, jika toko tersebut fokus menjual sepatu, maka saya hanya mengunggah produk sepatu ke dalam toko

tersebut. Hal ini penting untuk menjaga konsistensi kategori toko, sehingga pelanggan dapat dengan mudah menemukan produk yang mereka cari.

Kemudian, saya melengkapi setiap unggahan produk dengan deskripsi yang menarik, spesifikasi yang jelas, dan informasi harga sesuai dengan pengaturan margin laba yang telah ditetapkan sebelumnya. Deskripsi produk disusun sedemikian rupa agar tidak hanya memberikan informasi, tetapi juga mampu menarik minat calon pembeli. Saya juga memastikan bahwa foto produk yang diunggah memiliki kualitas tinggi, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas dan profesional kepada pelanggan.

Selain itu, saya memanfaatkan fitur Tokopedia untuk menambahkan informasi tambahan, seperti ketersediaan stok, estimasi waktu pengiriman, dan kebijakan pengembalian barang. Semua langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa toko memberikan pengalaman belanja yang nyaman dan informatif bagi pelanggan.



Gambar III-3
Hasil Upload

INFO PRODUK	STATISTIK	HARGA	STOK	AKTIF
Servo Inc Mitsubishi Lancer CBL	Skor: Sempurna	Rp. 1.240.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Sensor Speedometer Speed Ertl	Skor: Baik	Rp. 375.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Filter Udara Pw100 Lama Pw100 L	Skor: Sempurna	Rp. 79.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Bearing Roda Koyo 30212 Jr Spa	Skor: Sempurna	Rp. 296.000	5	<input checked="" type="checkbox"/>
Filter Solar Pano Pw230 Atas Spa	Skor: Sempurna	Rp. 85.000	25	<input checked="" type="checkbox"/>
Filter Udara Center Pw10 Pw125 L	Skor: Sempurna	Rp. 172.000	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Spca 28MM Car Air Filter High FL	Skor: Sempurna	Rp. 383.000	235	<input checked="" type="checkbox"/>

Ini adalah contoh konkret dari hasil rangkaian kegiatan yang telah saya lakukan sebelumnya dalam mengelola toko online. Semua tahapan yang telah dilalui, mulai dari pendaftaran akun toko melalui Qlobot, pengaturan nama, kata sandi, dan PIN, hingga pengaturan margin laba, telah menghasilkan toko online yang siap beroperasi dengan baik. Selain itu, proses pengunduhan data produk, pengunggahan ke platform Tokopedia, serta pengoptimalan deskripsi, spesifikasi, dan harga produk, semuanya terintegrasi untuk menciptakan pengalaman belanja yang nyaman bagi pelanggan.

Hasil ini mencerminkan dedikasi dan perhatian terhadap detail di setiap tahap kerja. Misalnya, toko yang telah dioptimalkan kini memiliki tampilan yang menarik dan profesional, dilengkapi dengan informasi produk yang jelas dan harga yang kompetitif. Hal ini bertujuan untuk menarik minat calon pembeli, membangun kepercayaan pelanggan, dan meningkatkan peluang konversi penjualan.

Dengan memanfaatkan teknologi seperti Qlobot, proses operasional menjadi lebih efisien, mulai dari pengelolaan data produk hingga pengunggahan ke toko. Semua langkah tersebut tidak hanya mempermudah alur kerja, tetapi juga memastikan bahwa produk yang ditampilkan di toko sesuai dengan kategori dan target pasar yang diinginkan.



BAB IV

REFLEKSI DIRI

4.1 Refleksi Diri

Dalam magang kali ini, saya mendapatkan wawasan yang sangat mendalam yang sebelumnya belum pernah saya alami. Saya belajar bagaimana menjalankan bisnis dropshipper dengan baik, mulai dari proses pemilihan produk hingga cara membaca tren produk yang sedang diminati di kalangan masyarakat. Selain itu, saya juga diajarkan cara mendaftarkan toko kami di Tokopedia dan masih banyak aspek lainnya.

Melalui pengalaman ini, saya memahami bahwa menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis (supplier) serta pelanggan adalah kunci kesuksesan dalam melaksanakan bisnis dropshipper. Tidak ada bisnis yang berjalan tanpa melalui berbagai masalah atau tantangan, termasuk bisnis dropshipper yang sering dianggap mudah karena modal yang kecil—bahkan bisa dikatakan tanpa modal dan minim risiko. Dulu, saya berpikir demikian, tetapi setelah magang di tempat Mas Ahmad, saya menyadari bahwa semua bisnis memiliki tantangan masing-masing. Contohnya, dalam dropshipper, ada kemungkinan toko kita terblokir oleh pihak Tokopedia.

Mas Ahmad juga menyampaikan bahwa dalam berbisnis, pasti ada pasang surutnya. Ketika kita terjatuh sepuluh kali, kita harus mampu bangkit sebelas kali. Jika kita gagal tetapi masih memiliki keinginan untuk bangkit lagi, itu bukanlah kegagalan melainkan sebuah proses. Kegagalan yang sesungguhnya adalah ketika kita terjatuh dan pada saat bersamaan

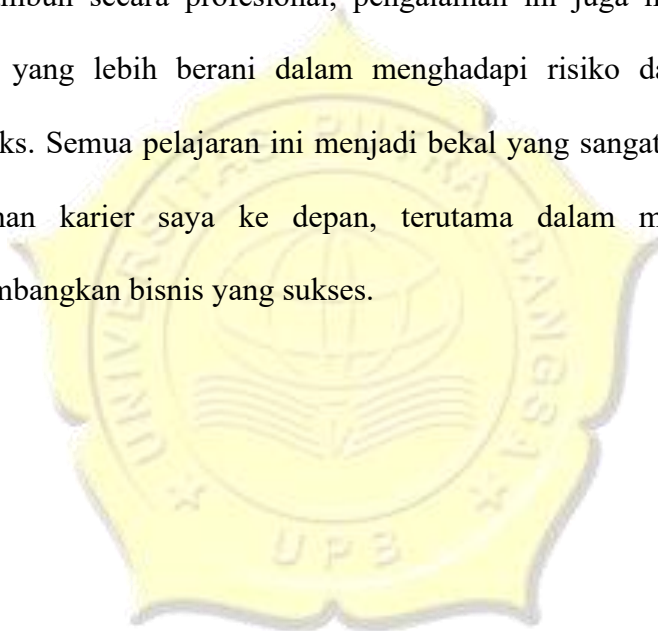
merasa putus asa. Rasa putus asa membuat kita kehilangan keberanian untuk bangkit dan melalui proses-proses yang diperlukan untuk meraih kesuksesan. Menurut saya, pelajaran ini sangat berharga, karena mengubah pola pikir saya dan membangun rasa percaya diri dalam menghadapi tantangan-tantangan baru.

Dalam dunia bisnis yang dinamis, inovasi dan adaptasi memegang peranan penting untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha. Tanpa kemampuan untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar, bisnis kita berisiko stagnasi atau bahkan kalah bersaing dengan kompetitor yang lebih progresif. Oleh karena itu, memahami tren pasar, perilaku konsumen, serta kebutuhan pelanggan menjadi langkah krusial untuk tetap relevan dan kompetitif di industri. Dengan terus berinovasi dan menyesuaikan strategi bisnis berdasarkan wawasan tersebut, kita dapat menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan, memenangkan hati pelanggan, dan mengukuhkan posisi di pasar yang semakin kompetitif.

Kedepannya, saya berencana untuk menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah saya peroleh selama menjalani program magang. Saya melihat potensi besar dalam bisnis ini, karena dengan modal yang relatif kecil, kita dapat menghasilkan keuntungan yang cukup signifikan. Oleh karena itu, saya ingin terus mengembangkan diri dengan memperdalam pemahaman tentang strategi pemasaran digital yang efektif, serta mengasah kemampuan dalam manajemen bisnis e-commerce. Dengan memadukan pengalaman praktis yang telah saya dapatkan dan pengetahuan

baru yang akan saya pelajari, saya yakin dapat menghadirkan inovasi yang relevan dan berkontribusi pada pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan.

Lebih dari itu, magang ini telah membawa perubahan besar dalam pola pikir saya terhadap dunia bisnis. Saya menjadi lebih terbuka terhadap peluang, lebih percaya diri dalam mengambil keputusan, dan mampu melihat tantangan sebagai kesempatan untuk berkembang. Selain membantu saya tumbuh secara profesional, pengalaman ini juga menjadikan saya pribadi yang lebih berani dalam menghadapi risiko dan situasi yang kompleks. Semua pelajaran ini menjadi bekal yang sangat berharga untuk perjalanan karier saya ke depan, terutama dalam membangun dan mengembangkan bisnis yang sukses.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Untuk meningkatkan pendapatan dalam bisnis dropship, penting bagi kita untuk menambah jumlah toko yang ada di Tokopedia. Dengan cara ini, kita dapat menjual lebih banyak produk.
2. Menjalin dan menjaga komunikasi yang baik dengan mitra dan pelanggan adalah aspek yang sangat penting untuk kelangsungan bisnis yang kita jalankan.
3. Dalam bisnis dropship, sebaiknya setiap toko diisi dengan satu jenis produk yang spesifik. Misalnya, toko X bisa didedikasikan khusus untuk menjual sepatu.
4. Mempelajari tren pasar dan memahami kebutuhan pelanggan merupakan langkah krusial untuk menjaga kelangsungan bisnis dropship kita.

5.2 Saran

1. Menurut saya mas ahmad harus belajar cara membuat toko, sehingga ketika ada permasalahan seperti pemblokiran toko oleh pihak Tokopedia, mas ahmad tidak perlu membeli akun toko ketemannya.
2. Mas Ahmad perlu memperdalam pemahamannya tentang tren pasar yang ada dan mengenali produk-produk yang paling dibutuhkan oleh pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana et al, 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Penerbit PT. Graha Ilmu.
- Dessler, Gary. 2013. *Human Resource Management Thirteenth Edition*. London: Pearson Education.
- Gomez dan Mejia et, al, 2013, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P 2007, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung, PT. Bumi Aksa.
- O'Brien, James A. (2003). *Introduction to Information System : Essentials for the E-business Enterprise*. (11th edition). McGraw Hill Inc, New York



1. LAMPIRAN I. Surat Permohonan Magang



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 110/Rek/M/E/X/2024

Kebumen, 08 Oktober 2024

Lamp : -

Hal : **PERMOHONAN MAGANG**

Kepada

Yth. Ketua Ahmad Dropsiper
Sidoharjo RT.002 RW.001, Kec. Puring, Kab.
Kebumen
di Tempat

Dengan hormat,

Universitas Putra Bangsa merupakan insitusi Pendidikan Tinggi yang bertujuan untuk menciptakan lulusan yang profesional dan terampil di bidangnya, serta mampu bersaing di tingkat nasional maupun internasional.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka kami memohon kepada Bapak/Ibu untuk menerima mahasiswa kami melaksanakan magang di Ahmad Dropsiper, terhitung mulai tanggal 01 Oktober 2024 s.d 01 Februari 2025.

Adapun nama Mahasiswa kami yang akan melaksanakan magang adalah sebagai berikut :

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Mohamad Salim	210100165	Ekonomi dan Bisnis	Bisnis Digital	083113980576

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR



Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M.
NIDN. 0612097501

LAMPIRAN II. Surat Penilaian Dari Tempat Magang

AHMAD DROPSHIPPER
JL. Gili Anyar, Desa Sidoharjo, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen,
Jawa Tengah Kode Pos 54383

FORM PENILAIAN INSTITUSI MAGANG

NAMA : MOHAMAD SALIM
 NIM : 210100165
 Program Studi : Bisnis digital

NO	Komponen yang dinilai	Angka	Bobot	Angka x Bobot
A	Penguasaan dan penerapan keilmuan serta kemampuan menyerap hal baru.	80	20%	
B	Keterampilan identifikasi dan penyelesaian masalah serta penguasaan metode/alat	80	40%	
C	Kepribadian <ul style="list-style-type: none"> • Sikap • Kedisiplinan • Integritas kerja • Kemampuan bekerja mandiri • Kerja sama dan adaptasi • Ketelitian • Kejujuran • Tanggung jawab • Penampilan dan cara berpakaian 	85 90 86 80 90 85 85 95 75		
	Jumlah C		40%	
	Rata-Rata C			
		Jumlah	100%	

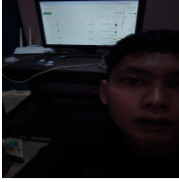
Kebumen, 11 januari 2025
 Pembimbing lapangan
Anki
 (Ahmad Nur Kusni...)
 Owner

LAMPIRAN III. Sertifikat Magang




LAMPIRAN IV. Logbook

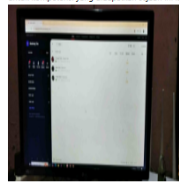
a. Logbook Bulan Oktober

Detail Logbook Magang	
Waktu Kegiatan	: 2024-10-01 s.d 2025-02-01
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: sejauh ini mentoring dan koordinasi dengan dosbing berjalan dengan lancar sehingga sejauh ini belum ada masalah terkait bimbingan
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: mengelola listing produk. Dalam tugas ini pertama yang dilakukan mendownload foto dari beberapa jenis produk. Kemudian setelah mendownload saya mengunggah foto tersebut ke beberapa toko. Tidak hanya itu saja saya juga membuat deskripsi, spesifikasi dan harga sesuai arahan dari mas ahmad.
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk mengahadapinya	: tantangannya pada bulan december yaitu ada beberapa toko yang ke blur dari pihak tokopediannya, sehingga pendapatan dari mas ahmad jadi menurun. untuk itu kami fokus untuk menambah toko yang baru untuk meningkatkan kembali pendapatannya
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Foto Kegiatan	


b. Logbook Bulan November

Detail Logbook Magang	
Waktu Kegiatan	: 2024-10-01 s.d 2025-02-01
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: sejauh ini mentoring dan koordinasi dengan dosbing berjalan dengan lancar sehingga sejauh ini belum ada masalah terkait bimbingan
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: pada bulan november kegiatan yang saya lakukan di tempat magang tetap masih sama dengan bulan lalu yaitu mendownload gambar-gambar produk untuk di upload ketoko yang baru, dan untuk perkembangannya lumayan meningkat walaupun peringatannya sedikit.
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk mengahadapinya	: tambahan dalam mendownload gambar produk-produk karena sinyal wifi yang kadang kurang bagus. untuk solusinya iyaas meningkatkan kualitas wifi nya sehingga sinyalnya bisa lebih bagus.
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: jadi tahu gimana cara membangun hubungan dengan pelanggan, salah satunya dengan fast respond
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: jadi tahu gimana cara membangun hubungan dengan pelanggan, salah satunya dengan fast respond
Foto Kegiatan	

c. Logbook Bulan Desember

Detail Logbook Magang	
Waktu Kegiatan	: 2024-10-01 s.d 2025-02-01
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: kegiatan mentoring dan koordinasi dengan dosbing berjalan dengan lancar sehingga sejauh ini belum ada masalah terkait bimbingan
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: kegiatan yang dilakukan selama magang adalah kami berusaha menambah penghasilan yang di dapatkan di ahmad dropshipper dengan menambah jenis-jenis produk dan sekaligus menambah toko. Dengan melakukan itu alhamdulillah penghasilan ahmad dropshipper bertambah walaupun belum mencapai target
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk mengahadapinya	: tantangan yang dihadapi dikasi magang ialah ketika ada gangguan sinyal sehingga membuat kegiatan terhenti
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Foto Kegiatan	

d. Logbook bulan januari

Detail Logbook Magang	
Waktu Kegiatan	: 2024-10-01 s.d 2025-02-01
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: sejuah ini mentoring dan koordinasi dengan dobling berjalan dengan lancar sehingga sejauh ini belum ada masalah terkait bimbingan
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: mengelola listing produk. Dalam tugas ini pertama yang dilakukan mendownload foto dari beberapa jenis produk. Kemudian setelah mendownload saya mengunggah foto tersebut ke beberapa toko. Tidak hanya itu saja saya juga membuat deskripsi spesifikasi dan harga sesuai arahan dari mas ahmad.
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk mengahadapinya	: tantangannya pada bulan december yaitu ada beberapa toko yang ke blokir dari pihak tokopedia, sehingga pendapatan dari mas ahmad jadi menurun. untuk itu kami fokus untuk menambah toko yang baru untuk meningkatkan kembali pendapatannya
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: untuk kompetensi yang didapatkan sejauh ini ialah jadi tahu cara cara dalam menjalankan bisnis dropshipper
Foto kegiatan	: 

LAMPIRAN V. Foto Dengan owner

