

Kerangka Hukum Perjanjian Distribusi di Indonesia

1. **Dasar Hukum:**

- **Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata):** Mengatur asas-asas umum dalam kontrak, seperti kebebasan berkontrak (Pasal 1338 KUH Perdata).
- **Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan:** Mengatur perjanjian distribusi secara lebih spesifik, termasuk kewajiban untuk memiliki perjanjian tertulis.

2. **Peraturan Terkait:**

- Peraturan Menteri Perdagangan yang mengatur penunjukan distributor untuk barang impor.
- Peraturan yang relevan dengan distribusi barang tertentu, seperti barang strategis atau bahan pokok.

3. **Kontrak Internasional:**

- Jika melibatkan pihak asing, perjanjian ini dapat tunduk pada ketentuan internasional, seperti CISG atau ketentuan arbitrase internasional.

Pentingnya Perjanjian Tertulis

Memiliki perjanjian distribusi yang tertulis penting untuk:

- Menghindari kesalahpahaman.
- Memberikan kepastian hukum jika terjadi perselisihan.
- Memastikan kesepakatan yang adil dan transparan.

1.2 Maksud dan Tujuan PKL

Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi mahasiswa adalah program pendidikan di mana mahasiswa terlibat langsung dalam aktivitas kerja di lingkungan dunia industri, instansi, atau organisasi untuk memperoleh pengalaman praktis. PKL menjadi bagian penting dari kurikulum pendidikan, terutama untuk menghubungkan teori yang dipelajari di kampus dengan praktik di lapangan.

Maksud PKL bagi Mahasiswa

1. **Menghubungkan Teori dan Praktik:** Membantu mahasiswa memahami bagaimana konsep-konsep akademik diterapkan di dunia nyata.
2. **Meningkatkan Kompetensi:** Memberikan pengalaman langsung dalam pekerjaan untuk mengembangkan keterampilan teknis, interpersonal, dan manajerial.
3. **Mengenal Dunia Kerja:** Memberikan gambaran nyata tentang lingkungan kerja, termasuk dinamika, budaya, dan tantangan di tempat kerja.
4. **Membangun Jaringan:** Membuka peluang untuk membangun koneksi dengan profesional di bidang yang relevan.
5. **Memvalidasi Pilihan Karier:** Memberikan mahasiswa kesempatan untuk mengevaluasi apakah jalur karier yang dipilih sesuai dengan minat dan kemampuan mereka.

Tujuan PKL bagi Mahasiswa

1. Pengembangan Keterampilan Teknis:

- Memberikan pemahaman tentang teknologi, alat, dan metode yang digunakan di bidang pekerjaan mereka.
- Melatih mahasiswa dalam pekerjaan yang sesuai dengan disiplin ilmunya.

2. Peningkatan Soft Skills:

- Mengembangkan keterampilan komunikasi, kepemimpinan, kerja sama tim, dan penyelesaian masalah.

3. Pengaplikasian Ilmu Pengetahuan:

- Menerapkan teori dan pengetahuan yang diperoleh di kampus dalam situasi kerja yang nyata.

4. Pengembangan Etika Kerja:

- Membentuk sikap profesional, kedisiplinan, dan tanggung jawab di lingkungan kerja.

5. Persiapan Karier:

- Mempersiapkan mahasiswa menghadapi tantangan di dunia kerja dengan pengalaman nyata yang relevan.
- Memberikan nilai tambah bagi mahasiswa untuk bersaing di pasar kerja.

Kesimpulan

PKL adalah program yang bertujuan untuk memberikan mahasiswa bekal pengalaman praktis dalam dunia kerja, meningkatkan keterampilan, dan mempersiapkan mereka untuk terjun ke dunia profesional. Dengan mengikuti PKL, mahasiswa dapat menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik, serta memperkuat kompetensi mereka sesuai kebutuhan dunia kerja.

BAB II
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

3.1 Tempat dan Waktu Praktik Kerja lapangan

Tempat Praktik Kerja Lapangan di Jl. Widuri no.70 Sukorejo
Kota Blitar



3.2 Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan : Absen Pagi masuk ke kantor jam 07.45

Keterangan : Setiap karyawan PT. Fastrata Buana wajib melakukan absen pada saat datang ke kantor dan meninggalkan kantor, itu semua di lakukan untuk memudahkan HRD melakukan rekap kehadiran karyawan. Karyawan yang tidak melakukan absen pagi tanpa keterangan akan dianggap tidak hadir dan dapat dikenai sanksi sesuai kebijakan perusahaan.

Gambar :



Kegiatan : Maping area pengiriman

Keterangan : Melakukan maping area pengiriman dapat di lakukan setelah brifing pada pagi hari, driver bisa mengambil faktur penjualan di meja sales dan dapat menyusun area pengiriman agar cepat dan sesuai dengan rute yang seharusnya di lewati untuk mempersingkat waktu.

Gambar :



Kegiatan : Persiapan Berangkat ke toko

Keterangan : setelah menyusun faktur penjualan sesuai rute helper melakukan pengecekan barang apakah ada yang belum termuat kedalam truk, maupun retur yang akan di bawa untuk di tukarkan kepada toko. Sebelum retur di tukar, salesman wajib melakukan sendingan barang untuk retur ke admin gudang, agar admin gudang dapat mencetak bon yang sudah di sending oleh sales. Kemudian halper gudang mengambil barang yang akan di tukar dengan barang buruk.

Gambar :



Kegiatan : Menurunkan Barang

Keterangan : Setelah sesampainya di toko, barang yang tertera dalam nota faktur harus di turunkan dan di lakukan pengecekan oleh karyawan toko yang bersangkutan. Sehingga tidak terjadi kekurangan barang yang telah di order dengan barang yang sudah di kirim ke toko tersebut.

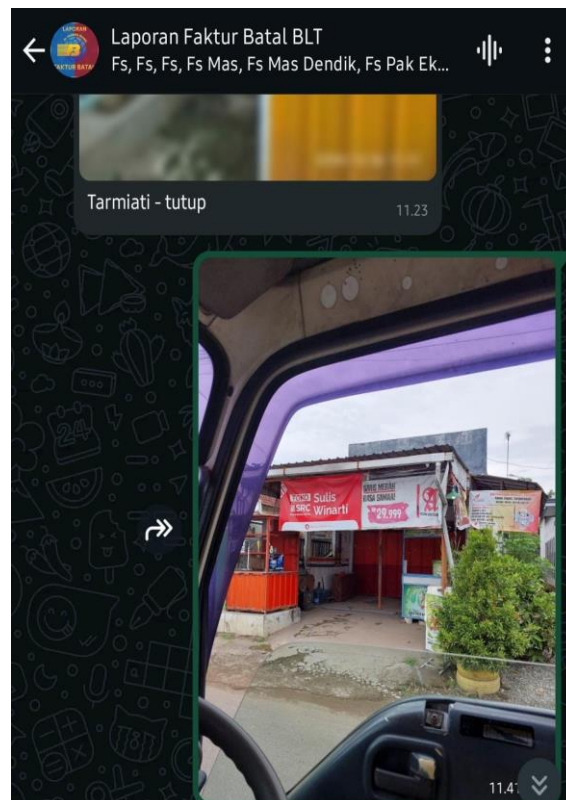
Gambar



Kegiatan : laporan toko tutup

Keterangan : pada saat melakukan pengiriman barang ke toko, apabila terdapat toko yang tutup maka sopir harus melakukan laporan dan wajib di sertai foto toko. Guna untuk memudahkan admin dalam merekap toko-toko yang belum terkirim barangnya. Kemudian admin menyampaikan kepada salesman agar dapat di input ulang. Supaya memenuhi target penjualan dalam satu bulan maka barang harus tersampaikan kepada toko.

Gambar :



Kegiatan : Mengecek barang batal

Keterangan : setelah sesampainya di kantor, ekspedisi harus menyetorkan laporan barang kembali atau barang dari toko yang tutup. Agar tidak terjadi selisih maka checker gudang harus mengecek barang sesuai dengan faktur yang kembali. Agar dapat di input lagi untuk stok barang yang masih ada di dalam gudang, karena gagal terjadi dalam pengiriman pada hari itu maka barang wajib kembali ke dalam gudang.

Gambar :

Kegiatan : Mengerjakan laporan penjualan

Keterangan : Setelah menurunkan barang batal, maka ekspedisi harus mengerjakan laporan penjualan di kantor. Ada dua laporan yang di kerjakan yaitu return dan cash, apabila return maka pada hari itu tidak terdapat uang setoran, setelah satu minggu salesman yang akan datang ke toko untuk melakukan order dan menagih faktur return tersebut. Apabila cash maka ekspedisi harus mengerjakan sesuai dengan faktur yang tertera karena berurusan dengan uang dan di setorkan ke kasir.

Gambar :

Kegiatan : Minta Persetujuan penjualan

Keterangan : setelah mengerjakan laporan penjualan, maka ekspedisi harus meminta tanda tangan atasan atau supervisor penjualan. Untuk mengetahui jumlah barang atau penjualan yang telah tersampaikan kepada konsumen, sehingga supervisor dapat menentukan target penjualan kedepannya untuk perkembangan perusahaan

Gambar :



Kegiatan : Menyerahkan setoran penjualan kepada kasir

Keterangan : Setelah mendapat tanda tangan supervisor, maka ekspedisi harus menyerahkan setoran uang tunai kepada kasir. Dan menyerahkan rekapan faktur yang return kepada fakturis supaya dapat di rekap dan di kasihkan kepada salesman pada saat rayon kunjungan ke toko untuk menagih barang yang sudah di kirim oleh ekspedisi, biasanya untuk faktur return mempunyai batas waktu antara 1-2 minggu tergantung rayon yang sudah di siapkan oleh admin sales

Gambar :

Kegiatan : Loading Barang

Keterangan : Setelah melakukan laporan penjualan dan menyetorkan uang kepada kasir maka ekspedisi harus melakukan loading barang yang akan di kirim untuk besok. Barang tersebut sudah di rekap oleh admin PDA berdasarkan sendingan orderan yang sudah di lakukan salesman pada hari itu. Biasanya helper gudang akan menyiapkan barang sesuai RSO yang sudah di cetak setelah itu ekspedisi tinggal menaikan barang tersebut.

Gambar :



BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bekerja di perusahaan distributor makanan dan minuman memberikan pengalaman berharga bagi saya dalam memahami rantai distribusi, manajemen stok, dan dinamika pasar yang kompetitif. Dalam peran ini, saya belajar bagaimana menjaga kualitas produk tetap optimal, menjalin hubungan yang baik dengan mitra bisnis, serta memastikan bahwa kebutuhan pelanggan terpenuhi tepat waktu.

Pengalaman ini juga mengasah kemampuan saya dalam bekerja di bawah tekanan untuk memenuhi target distribusi, memecahkan tantangan logistik, dan beradaptasi dengan perubahan permintaan pasar. Selain itu, kolaborasi dengan berbagai tim, mulai dari pemasaran hingga operasional, memperkaya kemampuan komunikasi dan kepemimpinan saya.

Secara keseluruhan, pengalaman ini meningkatkan wawasan saya tentang industri makanan dan minuman, memperkuat keterampilan profesional, dan memotivasi saya untuk terus berkontribusi dalam menciptakan nilai tambah di bidang ini.

B. Saran

Untuk PT FISTRATA BUANA :

Saran untuk Perusahaan Distribusi Makanan dan Minuman

1. Peningkatan Sistem Logistik dan Teknologi

Perusahaan distribusi makanan dan minuman sebaiknya terus meningkatkan sistem logistik dengan mengadopsi teknologi terbaru, seperti penggunaan software manajemen distribusi atau sistem pelacakan inventaris secara real-time. Hal ini dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan stok.

2. **Fokus pada Keberlanjutan (Sustainability)**
Meningat pentingnya isu lingkungan, perusahaan dapat mulai menerapkan strategi ramah lingkungan, seperti pengurangan penggunaan plastik dalam kemasan, penggunaan kendaraan ramah lingkungan, atau bekerja sama dengan pemasok yang memiliki sertifikasi keberlanjutan.
3. **Diversifikasi Produk**
Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menambah variasi produk, terutama yang mengikuti tren konsumen, seperti makanan sehat, organik, atau minuman berbasis tanaman. Hal ini akan membantu menjangkau lebih banyak segmen pasar.
4. **Meningkatkan Kesejahteraan Mitra Kerja**
Memastikan kesejahteraan karyawan, mitra pengemudi, dan pekerja gudang melalui pelatihan rutin, insentif, atau tunjangan yang memadai. Kesejahteraan mereka akan berdampak langsung pada kinerja dan kualitas layanan perusahaan.
5. **Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital**
Memanfaatkan media sosial, marketplace, atau platform digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Kampanye promosi digital yang kreatif dapat membantu meningkatkan kesadaran merek dan penjualan.
6. **Mendukung Komunitas Lokal**
Perusahaan dapat mempererat hubungan dengan masyarakat sekitar melalui program tanggung jawab sosial, seperti donasi makanan, pelatihan kerja, atau kemitraan dengan usaha kecil dan menengah (UKM) untuk memperluas jangkauan produk lokal.
7. **Riset dan Inovasi Produk**
Mengalokasikan sumber daya untuk riset dan pengembangan guna menciptakan produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar yang terus berubah.