



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**PROSEDUR PENJUALAN KONSINYASI BERBASIS  
*E-COMMERCE* PADA PT DINAMIKA GEMILANG  
NIAGA DENGAN *PICKPACK* SEBAGAI SISTEM  
INFORMASI PENDUKUNG**



**MITA DWI LESTARI  
NIM : 2105311008**

**TUGAS AKHIR**

**HASIL KERJA PRAKTIK LAPANGAN**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Diploma III Politeknik

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**2024**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama : Mita Dwi Lestari  
NIM : 2105311008  
Program Studi : DIII Administrasi Bisnis  
Judul Tugas Akhir : *Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis E-Commerce dengan Pickpack sebagai Sistem Informasi Pendukung*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada :

Hari : Rabu  
Tanggal : 21 Agustus 2024  
Waktu : 10.00

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**  
**TIM PENGUJI**

Ketua Sidang : Restu Jati Saputro, S.si., M.Sc.  
NIP : 198801142019031005

Penguji I : Taufik Akbar, S.E., M.S.M.  
NIP : 198409132018031001

Penguji II : Hafniza Amir, S.sos., M.Si.  
NIP : 196002261989032001




Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

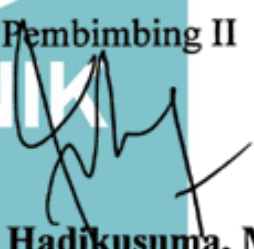
Nama : Mita Dwi Lestari  
NIM : 2105311008  
Program Studi : DIII Administrasi Bisnis  
Judul Tugas Akhir : *Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis E-Commerce dengan Pickpack sebagai Sistem Informasi Pendukung*

Jakarta, 2 Agustus 2024

Pembimbing I

  
**Restu Jati Saputro, S.si., M.Sc.**  
NIP.198801142019031005

Pembimbing II

  
**Riza Hadikusuma, M.Ag.**  
NIP.197404032001121002

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga

  
**Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si.**  
NIP.196501311989032001



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis *E-commerce* Pada PT Dinamika Gemilang Niaga dengan *Pickpack* sebagai Sistem Informasi Pendukung” ini tepat waktu. Tugas akhir ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat kelulusan untuk mencapai gelar diploma pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak memperoleh bantuan informasi, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E.,M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta
3. Taufik Akbar, S.E., M.S.M., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis
4. Restu Jati Saputro, S.Si., M.Sc. selaku dosen pembimbing materi yang telah memberikan penulis masukan dan saran dalam menyusun tugas akhir ini
5. Riza Hadikusuma, M.Ag. selaku dosen pembimbing teknis yang telah memberikan penulis masukan dan saran dalam menyusun tugas akhir ini
6. Seluruh dosen dan administrasi pada Pogram Studi Diploma III Administrasi Bisnis yang telah memberikan pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis
7. Bapak Dede Sukandi selaku HRD PT Dinamika Gemilang Niaga yang telah membantu dan membimbing selama pelaksanaan magang
8. Mbak Dinda, Mas Nova, dan Mas Wilwan selaku staff PT Dinamika Gemilang Niaga yang telah menemani, membantu, membimbing, dan memberikan informasi selama pelaksanaan magang

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Keluarga tercinta, Bapak Slamet Maryono dan Ibu Surmani serta Kharisma Yogi Noviana yang telah memberikan dukungan materil maupun non materil sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir
10. Sahabat tercinta, Tiara, Amel, Nayla, Tiur, Prada, Desy, dan Kharisma yang telah memberikan semangat dan motivasi serta canda dan tawa sehingga penulis dapat semangat menyelesaikan tugas akhir

Penulis menyadari tugas akhir ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan ilmu pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki penulis. Maka dari itu, penulis bersedia menerima kritikan dan saran yang membangun. Penulis berharap tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

Jakarta, 20 Juli 2024

Penulis

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR ISI

JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN .....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup .....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.4. Teknik Pengumpulan Data .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>6</b>
2.1 Administrasi .....	6
2.2 Prosedur.....	7
2.3 Penjualan .....	9
2.4 Konsinyasi .....	12
2.5 <i>E-Commerce</i> .....	14
2.6. Sistem Informasi.....	18
<b>BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN .....</b>	<b>22</b>
3.1 Profil Perusahaan.....	22
3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	24



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.3	Logo Perusahaan .....	24
3.4	Struktur Organisasi.....	25
3.5	Deskripsi Pekerjaan .....	26
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>		<b>28</b>
4.1	Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis <i>E-commerce</i> Pada PT Dinamika Gemilang Niaga dengan <i>Pickpack</i> sebagai Sistem Informasi Pendukung .....	28
4.2.	Manfaat Penggunaan <i>Pickpack</i> Sebagai Sistem Informasi Pendukung dalam Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis <i>E-commerce</i> Pada PT Dinamika Gemilang Niaga.....	79
4.3.	Kendala Penggunaan <i>Pickpack</i> Sebagai Sistem Informasi Pendukung dalam Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis <i>E-commerce</i> Pada PT Dinamika Gemilang Niaga.....	81
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>84</b>
5.1.	Kesimpulan.....	84
5.2.	Saran.....	85
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>86</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>89</b>

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.1. Data Proyeksi Pengguna <i>E-Commerce</i> di Indonesia 2018-2027 .....	2
Gambar 1.1.2. Data Pengunjung <i>E-Commerce</i> di Indonesia Per April 2024.....	3
Gambar 2.6.1. Siklus Sistem Informasi .....	21
Gambar 3.3.1. Logo Perusahaan PT Dinamika Gemilang Niaga .....	24
Gambar 3.4.1. Struktur Organisasi PT Dinamika Gemilang Niaga.....	25
Gambar 4.1.1. Prosedur Penjualan Konsinyasi PT Dinamika Gemilang Niaga .....	29
Gambar 4.1.2. Tampilan Menu " <i>Customer</i> " Pada Sistem <i>Pickpack</i> .....	30
Gambar 4.1.3. Tampilan Form Pengisian menu " <i>Customer</i> ".....	31
Gambar 4.1.4. Tampilan <i>Sales Channel</i> .....	34
Gambar 4.1.5. Tampilan Form Pengisian <i>Sales Channel</i> .....	35
Gambar 4.1.6. Tampilan Menu <i>Brand</i> .....	37
Gambar 4.1.7. Tampilan Form Pengisian <i>Brand</i> .....	37
Gambar 4.1.8. Tampilan <i>Brand</i> Berhasil Terinput .....	37
Gambar 4.1.9. Tampilan Menu Items .....	38
Gambar 4.1.10. Tampilan <i>Form</i> Pengisian <i>Items</i> .....	39
Gambar 4.1.11. Tampilan <i>Items</i> Berhasil Diinput .....	39
Gambar 4.1.12. Tampilan Menu <i>Batch</i> .....	40
Gambar 4.1.13. Tampilan <i>Form</i> Pengisian <i>Batch</i> .....	40
Gambar 4.1.14. Tampilan Menu <i>Stock In</i> .....	41
Gambar 4.1.15. Tampilan Form Pengisian Menu " <i>Stock In</i> " .....	42
Gambar 4.1.16. Tampilan Form Pengisian <i>Add Item</i> Pada Menu " <i>Stock In</i> " .....	42
Gambar 4.1.17. Tampilan Menu <i>Stock Balance</i> .....	43
Gambar 4.1.18. Tampilan Menu Label Print .....	44
Gambar 4.1.19. Tampilan Pencarian Label Produk Pada Menu Label Print .....	44
Gambar 4.1.20. Prosedur Penjualan Konsinyasi PT Dinamika Gemilang Niaga ....	46
Gambar 4.1.21. Tampilan Menu " <i>Order</i> " dengan Status Pesanan Baru ( <i>New</i> ).....	48
Gambar 4.1.22. Tampilan Menu Pesanan Saya di Shopee .....	49
Gambar 4.1.23. Tampilan Menu Pengiriman Perlu Diproses di Shopee .....	49

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.1.24. Tampilan Pengiriman Massal di Shopee.....	50
Gambar 4.1.25. Tampilan Pengaturan Pickup Ekpedisi .....	50
Gambar 4.1.26. Tampilan Pesanan Terkonfirmasi.....	51
Gambar 4.1.27. Tampilan Resi Pengiriman Shopee .....	52
Gambar 4.1.28. Tampilan Beranda Tokopedia .....	52
Gambar 4.1.29. Tampilan Menu Pesanan Tokopedia .....	53
Gambar 4.1.30. Tampilan Menu Pesanan Siap Kirim di Tokopedia .....	53
Gambar 4.1.31. Tampilan Proses Cetak Label Pesanan Tokopedia .....	54
Gambar 4.1.32. Tampilan Cetak Label Tokopedia.....	54
Gambar 4.1.33. Tampilan Beranda Tiktokshop .....	55
Gambar 4.1.34. Tampilan Menu Kelola Pesanan di Tiktokshop .....	56
Gambar 4.1.35. Tampilan Menu Pengiriman Massal di Tiktokshop .....	56
Gambar 4.1.36. Tampilan Menu Pembuatan Label Pengiriman di Tiktokshop.....	57
Gambar 4.1.37. Tampilan Label Pengiriman di Tiktokshop.....	57
Gambar 4.1.38. Tampilan Menu <i>Order</i> dengan Status <i>Ready To Ship</i> .....	58
Gambar 4.1.39. Tampilan Menu <i>Picking</i> .....	59
Gambar 4.1.40. Tampilan Proses <i>Input Picking</i> .....	59
Gambar 4.1.41. Tampilan Proses Scan Kode Barang .....	60
Gambar 4.1.42. Tampilan Hasil <i>Input Picking</i> .....	61
Gambar 4.1.43. Tampilan Menu <i>Packing</i> .....	62
Gambar 4.1.44. Tampilan Proses <i>Input</i> Nomor Resi .....	62
Gambar 4.1.45. Tampilan <i>Input Packing</i> Berhasil.....	63
Gambar 4.1.46. Tampilan Hasil <i>Input Packing</i> .....	63
Gambar 4.1.47. Prosedur Penjualan Konsinyasi PT Dinamika Gemilang Niaga Berbasis E-commerce dengan Sistem <i>Pickpack</i> Tahapan <i>After Sales</i> .....	64
Gambar 4.1.48. Tampilan Status Pengiriman di Shopee .....	65
Gambar 4.1.49. Tampilan Status Pengiriman di Tokopedia .....	65
Gambar 4.1.50. Tampilan Status Pengiriman di Tiktokshop .....	66
Gambar 4.1.51. Tampilan Menu <i>Order</i> dengan Status <i>Shipped (Delivered)</i> .....	66
Gambar 4.1.52. Tampilan Status Pesanan Selesai di Shopee .....	67
Gambar 4.1.53. Tampilan Status Pesanan Selesai di Tokopedia .....	67



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.1.54. Tampilan Status Pesanan Selesai di Tiktokshop .....	68
Gambar 4.1.55. Tampilan Menu <i>Order</i> dengan Status <i>Completed</i> .....	68
Gambar 4.1.56. Tampilan Menu Pengembalian Barang/Dana di Shopee.....	70
Gambar 4.1.57. Tampilan Pengajuan Pengembalian Barang/Dana <i>Customer</i> di Shopee .....	71
Gambar 4.1.58. Tampilan Konfirmasi Pengembalian Barang/Dana di Shopee.....	71
Gambar 4.1.59. Tampilan Pengajuan Pengembalian Barang/Dana .....	72
Gambar 4.1.60. Tampilan Proses Pelaporan ke <i>Shopee Care</i> .....	73
Gambar 4.1.61. Tampilan Menu <i>Return</i> Sistem <i>Pickpack</i> .....	76
Gambar 4.1.62. Tampilan Menu <i>Input Return</i> Sistem <i>Pickpack</i> .....	76
Gambar 4.1.63. Tampilan Informasi Produk <i>Return</i> di Sistem <i>Pickpack</i> .....	77
Gambar 4.1.64. Tampilan Perubahan <i>Order Status Return</i> Sistem <i>Pickpack</i> .....	78
Gambar 4.1.65. Tampilan Menu <i>Histories Return</i> Sistem <i>Pickpack</i> .....	78
Gambar 4.2.1. Tampilan Sistem <i>Pickpack Error</i> .....	81

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.1. Daftar Online Store PT Dinamika Gemilang Niaga .....	23
---	----





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara .....	89
Lampiran 2. Pengecekan Barang di <i>Inbound Area</i> .....	90
Lampiran 3. Pembagian Stok <i>Online Store</i> .....	91
Lampiran 4. Penyortiran Resi .....	92
Lampiran 5. <i>Area Picking</i> (Menyiapkan Pesanan) .....	93
Lampiran 6. <i>Area Packing</i> (Pengemasan Pesanan).....	94
Lampiran 7. <i>Outbond Area</i> (Penyortiran Pesanan untuk Pengiriman) .....	95
Lampiran 8. Laporan Penjualan PT Dinamika Gemilang Niaga .....	96



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

*E-Commerce* di era digital semakin berkembang. Semakin berkembangnya *e-commerce* dimanfaatkan PT Dinamika Gemilang Niaga untuk penjualan secara konsinyasi. PT Dinamika Gemilang melakukan penjualan konsinyasinya secara *online* melalui *e-commerce* yaitu Shopee, Tiktok, dan Tokopedia. Penjualan Konsinyasi adalah suatu bentuk kerjasama penjualan di mana pemilik barang (consignor) menitipkan barangnya kepada penyalur (consignee) untuk dijual. Dalam sistem ini, barang tetap menjadi milik consignor sampai terjual, dan consignee akan menerima komisi dari setiap penjualan yang berhasil dilakukan. Prosedur penjualan konsinyasi melibatkan beberapa tahapan, mulai dari serah terima barang, perjanjian kerjasama, penjualan barang, hingga pembayaran. Sistem ini menguntungkan kedua belah pihak karena consignor dapat memperluas jangkauan pasar tanpa harus membuka toko sendiri, sementara consignee dapat menambah variasi produk tanpa harus mengeluarkan modal besar.

Platform *e-commerce* memungkinkan consignor dan consignee untuk berinteraksi dan melakukan transaksi secara *online*. Sistem ini memanfaatkan teknologi untuk memudahkan proses penjualan, pelacakan inventaris, dan pembayaran. Penjualan melalui *e-commerce* secara konsinyasi juga memudahkan penyalur untuk menjangkau konsumen yang lebih luas melalui berbagai kanal digital seperti *online shop*. Dengan adanya basis *e-commerce*, proses konsinyasi menjadi lebih efisien dan transparan, serta memberikan kemudahan bagi kedua belah pihak dalam mengelola bisnis mereka.

PT Dinamika Gemilang Niaga yang merupakan perusahaan *Start-up* yang fokus utama bisnisnya berupa produk kosmetik (*Make-up & Skin Care*) original dari Korea. PT Dinamika Gemilang Niaga melakukan penjualannya secara konsinyasi kepada kliennya dengan melakukan penjualan secara *online* untuk membantu para



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

klien menjangkau pasar yang lebih luas dan mencapai target pasar tepat sasaran. *E-commerce* juga dapat mengurangi biaya operasional perusahaan karena tidak perlu mencari tempat penjualan secara *offline*.

PT Dinamika Gemilang Niaga berperan sebagai penghubung antara produsen dan platform e-commerce besar seperti Shopee, TikTok, dan Tokopedia. Dengan jaringan yang luas dan pengalaman dalam manajemen logistik, PT Dinamika Gemilang Niaga membantu produsen untuk memasarkan produk mereka di berbagai platform e-commerce, meningkatkan visibilitas dan penjualan produk. Selain itu, perusahaan ini juga menyediakan layanan tambahan seperti penyimpanan, pengemasan, dan pengiriman, sehingga produsen dapat fokus pada produksi dan pengembangan produk.

Ketika penjualan melalui *e-commerce* telah menjangkau pasar yang luas, tidak dapat dipungkiri pesanan yang diterima bukan hanya di wilayah Jakarta namun mencakup seluruh wilayah Indonesia. Banyaknya pesanan yang diterima oleh PT Dinamika Gemilang Niaga, dituntut untuk dapat memproses pesanan dengan cepat dan tepat supaya tidak mengecewakan pelanggan serta klien. Sebab itu, PT Dinamika Gemilang Niaga memanfaatkan *e-commerce* dalam penjualannya dengan dibantu sistem *Pickpack* untuk mengefisiensi proses penjualan. Banyaknya *online store* yang dikelola, membuat pesanan yang diterima oleh PT Dinamika Gemilang Niaga tidak sedikit bahkan ketika penulis melakukan praktik kerja lapangan, pada saat *event double date* terdapat pesanan yang diterima mencapai 1.000 dalam sehari. Untuk mengefisiensi dan mengefektivitas pemrosesan pesanan, perusahaan menggunakan sistem pendukung untuk mengelola penjualan yaitu bernama *Pickpack*.

*Pickpack* adalah istilah yang digunakan dalam manajemen gudang dan logistik untuk menggambarkan proses pengambilan dan pengemasan barang. Dalam konteks e-commerce, *pickpack* merujuk pada aktivitas di mana tim gudang mengambil barang dari inventaris sesuai dengan pesanan pelanggan, kemudian mengemasnya untuk dikirim. Proses ini sangat penting untuk memastikan bahwa pesanan pelanggan dipenuhi dengan cepat dan akurat. *Pickpack* yang efisien dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi biaya operasional. Selain itu, *Pickpack* juga dapat dipantau secara langsung oleh klien sehingga bisa melihat



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

jumlah stok dan jumlah pesanan milik klien sehingga menciptakan transparansi dan kepercayaan klien. Maka dari itu, penggunaan sistem *Pickpack* dalam proses penjualan yang tepat sangat berguna agar penjualan dan pendapatan terus meningkat.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, maka penulis tertarik untuk penulisan laporan praktik kerja lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis *E-commerce* Pada PT Dinamika Gemilang Niaga dengan *Pickpack* Sebagai Sistem Informasi Pendukung”.

## 1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup pembahasan untuk laporan praktik kerja lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis *E-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan *Pickpack* Sebagai Sistem Pendukung” sebagai berikut:

- Prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan menggunakan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung.
- Manfaat dari penggunaan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung dalam prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga.
- Kendala dari penggunaan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung dalam prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga.

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penulisan laporan praktik kerja lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi di PT Dinamika Gemilang Niaga Berbasis *E-commerce* dengan *Pickpack* Sebagai Sistem Informasi Pendukung” sebagai berikut:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. Untuk mengetahui dan menjelaskan prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan menggunakan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung.
- b. Untuk mengetahui dan menjelaskan manfaat dari penggunaan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung dalam prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga.
- c. Untuk mengetahui dan menjelaskan kendala dalam penggunaan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung dalam prosedur penjualan konsinyasi berbasis *e-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penulisan laporan praktik kerja lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi Berbasis *E-commerce* Pada PT Dinamika Gemilang Niaga dengan *Pickpack* Sebagai Sistem Informasi Pendukung” adalah penulisan tugas akhir ini dapat mengimplementasikan ilmu dan membandingkan antara teori dengan praktik di lapangan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang administrasi penjualan, sistem *e-commerce*, dan peran sistem *Pickpack* sehingga meningkatkan keterampilan penelitian dan analisis penulis.

Selain itu, penulisan tugas akhir ini dapat dijadikan sebagai penambahan ilmu pengetahuan dan dapat digunakan sebagai bahan ajar dalam program studi terkait serta mahasiswa akan mendapatkan manfaat dari pemahaman lebih lanjut tentang administrasi penjualan, teknologi *e-commerce*, dan sistem *Pickpack* yang dijalankan di sebuah perusahaan.

Penulisan tugas akhir ini diharapkan akan membantu perusahaan dalam mengoptimalkan prosedur administrasi penjualan. Dengan sistem *Pickpack* sebagai pendukung, proses penjualan dapat lebih efisien dan akurat. Selain itu, dengan memahami prosedur yang baik, perusahaan dapat mengurangi kesalahan dan mempercepat proses administrasi penjualan. Implementasi sistem *Pickpack* dapat menjadi keunggulan kompetitif bagi perusahaan dalam industri *e-commerce*.





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

#### 1.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data untuk penyusunan laporan praktik kerja lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan judul “Prosedur Penjualan Konsinyasi di PT Dinamika Gemilang Niaga Berbasis *E-commerce* dengan *Pickpack* Sebagai Sistem Informasi Pendukung” adalah sebagai berikut:

##### a. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan pihak pengguna *Pickpack* dan pengguna *E-Commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga. Pengguna *Pickpack* yaitu Mas Wilman, Mas Rieky, dan Mas Nova, sedangkan pengguna *E-Commerce* yaitu Mba Ericka. Pertanyaan yang diajukan berfokus pada prosedur penjualan online dan cara penggunaan sistem *Pickpack*. Daftar pertanyaan wawancara dapat dilihat pada lampiran 1.

##### b. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen terkait administrasi penjualan, seperti label resi, laporan penjualan dan dokumentasi mencakup panduan penggunaan sistem *Pickpack*.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB III

### GAMBARAN PERUSAHAAN

#### 3.1 Profil Perusahaan

PT Dinamika Gemilang Niaga adalah sebuah perusahaan startup yang berfokus pada bisnis retail, *warehouse service*, dan *order fulfillment*. PT Dinamika Gemilang Niaga berdiri tanggal 1 Oktober 2022 dengan pemiliknya yang berasal dari Korea Selatan bernama Jee Il Hyung. Sebelum perusahaan ini berdiri Mr jee il Hyung bekerja di sebuah perusahaan retail yang berfokus pada penjualan barang-barang kesehatan, olahraga, makanan, serta kosmetik yang berasal dari Korea yang bernama PT Hit Global Indonesia. Pada perusahaan tersebut, Mr Jee Il Hyung menjabat sebagai Direktur. Namun dalam perjalanannya, PT Hit Global Indonesia diambang kebangkrutan dan beliau memutuskan untuk keluar dari PT Hit Global Indonesia pada akhir September 2022.

Mr Jee Il Hyung mendirikan perusahaan sendiri yang bernama PT Dinamika Gemilang Niaga dan langsung mendaftarkan perusahaan ini untuk menjadi Perseroan Terbatas. Pada tahun 2023, PT Dinamika Gemilang Niaga resmi terdaftar menjadi Perseroan Terbatas. Awal pendirian perusahaan ini hanya terdapat 5 orang karyawan dan hingga kini PT Dinamika Gemilang Niaga masih dalam proses berkembang.

Dalam perjalanannya, banyak klien dari Korea yang bekerjasama dengan PT Dinamika Gemilang. Awal mulanya perusahaan ini hanya membuka jasa *warehouse service* dengan kliennya antara lain PT EXPLZN *E-commerce* Indonesia, CV Zemna Solution, dan PT Lime Internasional Trading. Namun, saat ini sudah berkembang ke bisnis retail dengan sistem penjualan konsinyasi dan *order fulfillment* dengan kliennya yaitu PT David Bintang Jaya, PT Daniel Mulia Gemilang, PT Mega Kreatif Sinar Jaya. PT Cashtree For Indonesia.

Penjualan di PT Dinamika Gemilang Niaga terdiri dari 2 model yaitu *business to business* (B2B) dan *business to customer* (B2C). Untuk *Business to business* berfokus pada penjualan offline yang mendistribusikan produk kosmetik ke Sociolla,



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KKV, dan Aeon Mall. Untuk *business to customer* berfokus pada penjualan di *online store* seperti Shopee, Tokopedia, Tiktoshop, Lazada, dan Blibli.com. Klien tersebut berfokus menjual produk kosmetik (Make-up & Skin Care) asli dari Korea dan bekerjasama dengan beberapa *top brand* Korea yang sudah terdaftar di Badan POM Indonesia. Beberapa *brand* yang bekerja sama dengan PT Dinamika Gemilang Niaga adalah Rom&nd, Torriden, Too Cool For School, Medicube, Milk Touch, Banobagi, Beausta, Celluver, 9Wishes, Pureforet, La Pigne, Solfog.

Dari penjualan konsinyasinya tersebut, PT Dinamika Gemilang Niaga mendapatkan komisi 30% dari klien. PT Dinamika Gemilang Niaga lebih fokus pada penjualan berbasis *E-commerce* karena banyaknya keuntungan yang didapat. Saat ini PT Dinamika gemilang Niaga mengelola 33 *online store* untuk penjualan. Berikut di bawah ini merupakan daftar *online store* milik PT Dinamika Gemilang Niaga.

Tabel 3.1.1.

Daftar *Online Store* PT Dinamika Gemilang Niaga

MARKETPLACE	STATUS	NAMA TOKO
SHOPEE	MALL	Medicube Official
		Torriden Official
		Romand Official
		Too Cool For School Official
		Banobagi Official
		Pureforet Official
		Hitshop Indonesia
	STAR SELLER	IM20s
		LVS SHOP
		Disini Shop
		The Daily Cosmetics
		Slay Your Skin
		Glaze to Glow
		TOKOPEDIA
Romand Official		
LVS SHOP		
POWER MERCHANT	Disini Shop	
	Hitshop Indonesia	
	Torriden Official	
	Medicube Official	
TIKTOK	NON	Pureforet Official
		Hitshop Indonesia
		Torriden Official
		Romand Official
		Too Cool For School Official
		Banobagi Official
		Pureforet Official
		Medicube Official
		IM20s
		LVS SHOP
		Disini Shop
The Daily Cosmetics		
Slay Your Skin		



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: Dokumen Perusahaan, 2024

### 3.2 Visi dan Misi Perusahaan

#### 3.2.1 Visi PT Dinamika Gemilang Niaga

Visi PT Dinamika Gemilang Niaga adalah menjadi perusahaan berkelas dan mitra logistik terpercaya seluruh dunia dengan kualitas pelayanan terbaik demi kepuasan para pihak yang berkepentingan.

#### 3.2.2. Misi PT Dinamika Gemilang Niaga

Adapun misi PT Dinamika Gemilang Niaga adalah sebagai berikut:

- a. Membantu kebutuhan logistik pelanggan dalam penyewaan gudang, mengelola pesanan dan mengoptimalkan pengiriman ke seluruh pelosok negeri
- b. Untuk meningkatkan produktivitas dan menciptakan nilai tambah dalam persaingan global serta terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
- c. Bersama penyedia logistik lokal dan internasional mengembangkan infrastruktur, teknologi, dan tenaga kerja yang inovatif dan berkualitas tinggi secara berkelanjutan.
- d. Membangun kemitraan bisnis dengan mitra kerja strategis yang menguntungkan satu sama lain.

### 3.3 Logo Perusahaan

Logo perusahaan merupakan identitas suatu perusahaan. Berikut logo perusahaan PT Dinamika Gemilang Niaga:

Gambar 3.3.1.  
Logo Perusahaan PT Dinamika Gemilang Niaga



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



### PT Dinamika Gemilang Niaga

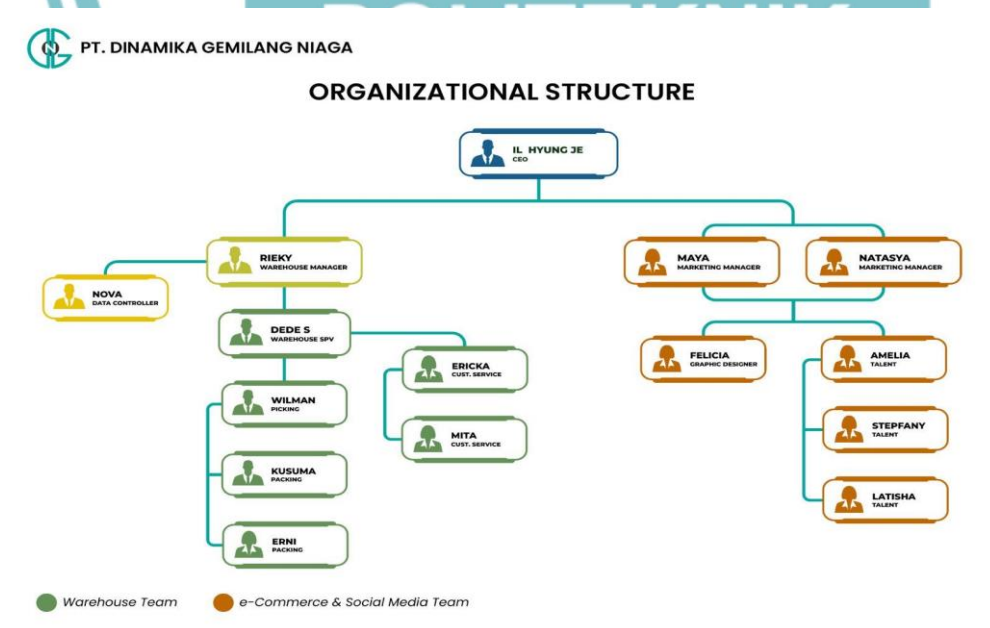
Sumber: Dokumen Perusahaan,2024

#### 3.4 Struktur Organisasi

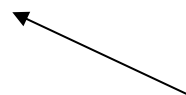
Struktur organisasi digunakan sebagai pembagian tugas dan tanggung jawab sehingga dalam kegiatan operasional bisnis dapat mempermudah karyawan dalam menyelesaikan tugasnya. Berikut di bawah ini merupakan struktur organisasi PT Dinamika Gemilang Niaga:

Gambar 3.4.1.

Struktur Organisasi PT Dinamika Gemilang Niaga



Sumber: Dokumen Perusahaan,2024





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 3.5 Deskripsi Pekerjaan

Berdasarkan struktur organisasi *di atas*, PT Dinamika Gemilang Niaga dipimpin oleh seorang CEO dan memiliki 2 tim yaitu tim *warehouse* dan tim *e-commerce & social media* yang masing-masing tim memiliki anggotanya untuk berkoordinasi satu sama lain. Berikut di bawah ini penjelasan deskripsi pekerjaan masing-masing anggota:

#### 3.5.1. Chief Executive Officer (CEO)

- Mengawasi operasional perusahaan secara keseluruhan.
- Berkoordinasi dengan tim *Warehouse* dan tim *e-commerce & social Media* untuk kelancaran penjualan.
- Mencari klien baru untuk pertumbuhan perusahaan.
- Menjalin kemitraan strategis dan mengembangkan jejaring bisnis.

#### 3.5.2. Manager Warehouse

- Mengawasi dan mengelola operasional gudang.
- Mengatur stok barang dan memastikan ketersediaan produk.
- Berkoordinasi ke tim klien terkait ketersediaan stok.
- Bertanggung jawab atas keamanan dan kebersihan gudang.
- Melakukan *input* stok ke sistem.

#### 3.5.3. Supervisor Warehouse

- Berkoordinasi dengan tim *customer service* terkait ketersediaan stok di *online store*.
- Bertanggung jawab terhadap pesanan yang masuk dan memastikan pesanan telah terproses semua.
- Memastikan barang sudah tertempel label BPOM.

#### 3.5.4. Data Controller

- Memastikan data inventaris dan transaksi masuk-keluar tercatat dengan akurat di sistem *Pickpack*.
- Menginput data barang retur ke sistem menggunakan *Pickpack*.

#### 3.5.5. Picking



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. Bertanggung jawab untuk mengambil barang dari rak gudang berdasarkan pesanan pelanggan.
- b. Memastikan barang yang diambil sesuai dengan pesanan dan kualitas baik tidak dalam kondisi yang rusak.

**3.5.6. Packing**

- a. Mengemas barang dengan rapi dan aman untuk pengiriman.
- b. Memastikan label pengiriman ditempatkan dengan benar.
- c. Berkoordinasi dengan tim pengiriman untuk memastikan barang siap dikirim.
- d. Melakukan *scan packing* setelah barang selesai *terpacking* untuk diinput ke sistem *Pickpack*.

**3.5.7. Manager Marketing E-commerce & Social Media**

- a. Mengembangkan dan melaksanakan strategi pemasaran *e-commerce* seperti memasang promosi dan mengikuti *campaign*.
- b. Menganalisis potensi produk yang akan masuk ke perusahaan.
- c. Berkoordinasi dengan tim *customer service* untuk operasi penjualan *online* yang lancar.

**3.5.8. Design Graphic**

- a. Mendesain logo dan poster untuk konten di *e-commerce*.
- b. Berkolaborasi dengan *content creator* dan tim *e-commerce & social media* dalam pembuatan konten.

**3.5.9. Content Creator (TikTok)**

- a. Membuat dan mengembangkan konten yang menarik dan menyesuaikan dengan trend di TikTok.
- b. Mengelola kalender konten dan menjadwalkan *posting*.

**3.5.10. Customer Service (Admin E-commerce)**

- a. Menangani pertanyaan dan keluhan pelanggan terkait produk.
- b. Menangani pengembalian barang jika terjadi kerusakan barang.
- c. Memberikan informasi yang akurat tentang status pesanan dan pengiriman.
- d. Menjaga ketersediaan stok dan melakukan update stok pada *online store*.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

- a. Prosedur penjualan konsinyasi berbasis *E-commerce* di PT Dinamika Gemilang Niaga dengan *Pickpack* sebagai sistem informasi pendukung berjalan baik karena sudah sesuai dengan teori yang ada meskipun belum ada prosedur yang ditetapkan secara tertulis. Prosedur penjualan di PT Dinamika Gemilang Niaga terdiri dari 3 tahapan yaitu *pre sales*, *online sales*, dan *after Sales*. Tahapan sebelum penjualan (*pre sales*) terdiri dari penawaran, melakukan perjanjian, *input* nama klien ke sistem *Pickpack*, pembuatan *Online store*, *input sales channel* ke *Pickpack*, pengiriman barang oleh klien, pengecekan barang, *input* stok ke *Pickpack*, pemindahan barang ke gudang, cetak kode barang untuk ditempelkan di rak, pembagian stok, dan pembuatan konten di Tiktok. Tahapan penjualan (*online sales*) terdiri dari upload stok ke *online store*, menerima dan mengkonfirmasi pesanan, cetak resi, penyortiran resi, proses menyiapkan pesanan (*picking*), *input picking* ke sistem *Pickpack*, proses pengemasan pesanan (*packing*), *input packing* ke sistem *Pickpack*, dan penyortiran paket sesuai ekspedisi. Tahapan setelah penjualan (*after sales*) terdiri dari pengiriman, pengembalian barang/dana, *input* barang *retur* ke sistem *Pickpack* dan pembuatan laporan penjualan untuk dilaporkan ke klien.
- b. Sistem *Pickpack* bermanfaat bagi PT Dinamika Gemilang Niaga yaitu pengelolaan stok menjadi efisien, pemrosesan pesanan lebih cepat, meminimalisir kesalahan pengiriman barang dan memudahkan untuk mencari informasi pesanan.
- c. Terdapat 2 kendala pada saat penggunaan sistem *Pickpack* yaitu sistem *error* sehingga mengganggu pemrosesan pesanan dan terjadinya ketidaksesuaian





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

stok antara sistem *Pickpack* dengan gudang yang sering disebabkan karena ketidaktepatan staf dalam memproses pesanan.

## 5.2. Saran

PT Dinamika Gemilang Niaga telah berhasil dalam melakukan proses penjualannya dan telah dipercaya oleh klien untuk menitipkan barangnya serta banyak *customer* yang melakukan *re-order*. Penulis memberikan saran yang dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi perusahaan di waktu yang akan mendatang yaitu di antaranya:

- a. PT Dinamika Gemilang Niaga diharapkan dapat mengatasi kendala yang terjadi apabila terjadi sistem *error* agar tetap melakukan pendataan stok secara manual sehingga dapat menginput stok tanpa harus menunggu sistem kembali normal dan dapat *update* stok ke *online store* supaya proses penjualan tetap berjalan. Meskipun ada pesanan yang masuk dan sistem masih mengalami *error*, maka harus tetap memproses pesanan dengan manual yaitu dengan mencatat nomor *order* yang tertera pada resi pemesanan. ketika sistem *Pickpack* sudah kembali normal dapat langsung mengInput nomor *orderan* ke dalam menu *Picking* dan *Packing* untuk menandakan pesanan sudah selesai diproses.
- b. Staf harus lebih teliti dan berhati-hati dalam memproses pesanan. Pada saat proses *picking*, tim *picking* harus melihat pesanan secara detail mulai dari jumlah dan variasi barang yang dipesan oleh *customer* yang disesuaikan dengan resi pengiriman dan sistem *Pickpack*. Selain itu, tim *packing* harus melakukan pengecekan ulang sebelum barang dikemas supaya dapat meminimalisir kesalahan pengambilan barang oleh tim *picking* yang mengakibatkan ketidaksesuaian stok di gudang dan di sistem *Pickpack*.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R. F., & Hasti, N. (2018). Sistem Informasi Penjualan Sandal Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 91, 52–57. <https://doi.org/10.54367/means.v2i1.24>
- Anggraeni, E. Y. (2017). *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV Andi offset.
- Astuti, A. W., Sayudin, & Muharam, A. (2023). Perkembangan Bisnis di Era Digital. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(September), 3048–3074. <https://jmi.rivierapublishing.id/index.php/rp/article/view/580/666>
- Badan Pusat Statistika. (2023). Statistik e-Commerce 2022/2023. *Badan Statistiks Nasional (BPS)*, 27. <https://www.bps.go.id/>
- Barkatullah, A. H. (2017). *Hukum Transaksi Elektronik di Indonesia*. Bandung: Nusa Media.
- Darmanto, Karyana, A., & Enceng. (2019). *Pengantar Ilmu Administrasi*. Tangerang: Univeristas Terbuka.
- Gunawan, A. (2023). Hubungan Persediaan Dengan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022. *Jurnal Pengembangan BIsnis Dan Manajemen*, xxiii, 95–107.
- Hamali, A. Y. (2019). *Pemahaman Praktis Administrasi, Organisasi, dan Manajemen*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). *Management Information Systems (Managing the Digital Firm)* (Fifteenth). New York: Pearson Education, Inc.
- Marlesi, L. (2016). Evaluasi Pengendalian Internal Atas Sistem Informasi Akuntansi Pada Penjuala PT X Dengan COSO. In *Insitutut Bisnis Dan Informasi Kwik Kian Gie* (Issue 0).
- Maydianto, & Ridho, M. R. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Point of Sale Dengan Framework Codeigniter Pada Cv Powershop. *Jurnal Comasie*, 02, 50–59.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pradana, M. (2015). Klasifikasi Bisnis E-Commerce Di Indonesia. *Modus*, 27(2), 163–174. <https://doi.org/10.24002/modus.v27i2.554>

Prasetyo, R. B. (2023). Pengaruh E-Commerce dalam Dunia Bisnis. *JMEB Jurnal Manajemen Ekonomi & Bisnis*, 1(01), 1–11. <https://doi.org/10.59561/jmeb.v1i01.92>

Pratama, M. S. I., Din, M., & Sutomo, M. (2023). Digital Bisnis. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2(1), 26–35.

Rasto. (2015). *Manajemen Perkantoran Paradigma Baru*. Bandung: Alfabeta.

Rifka. (2017). *Step By Step Lancar Membuat SOP*. Depok: Huta Publisher.

Romney, S. (2015). *Accounting Information System Edition 13*. Jakarta: Salemba Empat.

Rusdiana dan Zakiyah. (2022). *Manajemen Perkantoran Modern*. Bandung: Indan Komunika.

Saudin, & Wahyudin, R. (2022). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.

Soufitri, F. (2023). *Konsep Sistem Informasi*. Padang: PT Inovasi Pratama Internasional.

Sudarmaji, eka. (2022). *Digital Business*. Purbalingga: Ereuka Media Aksara.

Sudipa, Kurniawan, H., Setiono, D., & Sadli, A. (2024). *Sistem Informasi Manajemen (Panduan Praktis Dalam Pembangunan SIM)*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia.

Sugiyono, Lailani, E. O., & Khomariyati, N. (2021). Prosedur Tata Kelola Administrasi Penjualan E-Commerce Di Pt. Volans. *Kompleksitas: Jurnal Ilmiah Manajemen, Organisasi Dan Bisnis*, 10(2), 46–51. <https://doi.org/10.56486/kompleksitas.vol10no2.129>

Sumiyati, & Yatimun. (2021). *Akuntansi Keuangan Edisi ke-2*. Jakarta: PT Gramedia.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Swastha, B. (2015). *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: Anggota Ikatan Penerbit Indonesia.

Tanjungsari, H. K. (2020). Perkembangan Dunia Usaha di Era Digital. *Pustaka.Ut.Ac.Id*, 1–43. <https://www.pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/MKWI4203-M1.pdf>

Tehupeiory, A. (2017). *Makna Konsinyasi Tanah dalam Pengadaan Tanah*. Jakarta: Raih Asa.

Trivena, S. M., Evelina, T. Y., & Santoso, E. B. (2021). Sistem Penjualan Konsinyasi Guna Meningkatkan Potensi Penjualan dan Kelancaran Pembayaran Pembayaran pada UMKM di Kota Malang. *Jurnal Administrasi Dan Bisnis*, 15(2), 227–236.

Turban, Efraim, Whiteside, J., King, D., & Outland, J. (2017). *Introduction To Electronic Commerce and Social Fourth Edition*. Switzerland: Springer International Publishing.

Tyadi, J. (2023). Analisis Pengaruh Interactivity, Ease of Information Access. In *Universitas Nusantara Multimedia*.

Utomo, W. (2020). Modul Tutorial E-Commerce. *Repository.Unkris.Ac.Id*, 2–86. <https://repository.unkris.ac.id/id/eprint/402/1/MODUL-E-COMMERCE.pdf>

Wijaya, D., & Irawan, R. (2018). Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat. *Skripsi Pengertian Penjualan*, XVI(1), 40.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana prosedur penjualan konsinyasi di PT Dinamika Gemilang Niaga
2. Bagaimana peran sistem Pickpack dalam prosedur penjualan konsinyasi di PT Dinamika Gemilang Niaga
3. Apa saja kendala penggunaan sistem Pickpack dalam prosedur penjualan konsinyasi di PT Dinamika Gemilang Niaga
4. Apa saja manfaat penggunaan sistem Pickpack yang dirasakan oleh PT Dinamika Gemilang Niaga dalam proses penjualan konsinyasi?
5. Apabila terdapat komplain barang rusak, bagaimana pengajuan refund/retur melalui tokopedia dan tiktokshop?
6. Bagaimana PT Dinamika Gemilang Niaga mengelola pengajuan pengembalian barang di Shopee yang hanya menerima pengembalian dana?

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



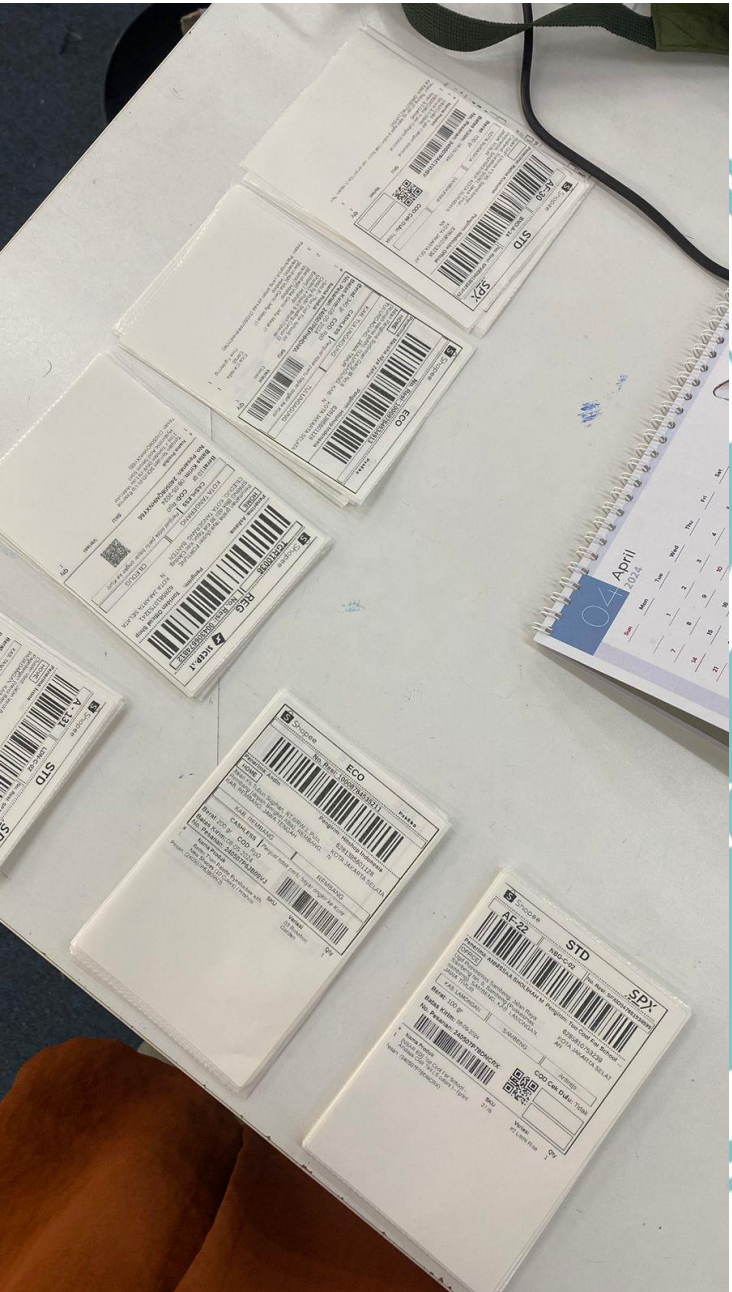
## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2. Pengecekan Barang di *Inbound Area*







Lampiran 4. Penyortiran Resi

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta







## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5. Area Picking (Menyiapkan Pesanan)



POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6. Area Packing (Pengemasan Pesanan)



NEGERI  
JAKARTA



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 7. Outbond Area (Penyortiran Pesanan untuk Pengiriman)





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 8. Laporan Penjualan PT Dinamika Gemilang Niaga

NO	SUPPLIER	ITEM	UOM	W/H	QTY	PRICE (EXCLUDE PPN)	TOTAL
1	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Cocktail Foil Mask Aqua	Pcs	W/H - GMT - NORMAL	2	12.612.61	25.225.23
2	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Cica	34	W/H - GMT - NORMAL	34	6.936.94	235.855.96
3	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Hydrating	51	W/H - GMT - NORMAL	51	6.936.94	353.783.94
4	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Lifting	41	W/H - GMT - NORMAL	41	6.936.94	284.414.54
5	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Pore Tightening	47	W/H - GMT - NORMAL	47	6.936.94	326.036.18
6	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Relaxing	31	W/H - GMT - NORMAL	31	6.936.94	215.045.14
7	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Vitalizing	52	W/H - GMT - NORMAL	52	6.936.94	360.720.88
8	PT. DAVID BINTANG JAYA	BANOBAGI Viba Genic Jelly Mask Whitening	90	W/H - GMT - NORMAL	90	6.936.94	624.324.60
9	PT. DAVID BINTANG JAYA	Celluler Chiffon Perfume 80ml [1994, Sophia]	7	W/H - GMT - NORMAL	7	18.918.92	132.432.43
10	PT. DAVID BINTANG JAYA	Celluler Chiffon Perfume 80ml [1992, Taylor]	7	W/H - GMT - NORMAL	7	18.918.92	132.432.43
11	PT. DAVID BINTANG JAYA	Celluler Chiffon Perfume 80ml [1989, Venus]	2	W/H - GMT - NORMAL	2	18.918.92	37.837.84
12	PT. DAVID BINTANG JAYA	Celluler Perfume Therapy Body Lotion 500ml - 1989, Taylor	2	W/H - GMT - NORMAL	2	36.036.04	72.072.07
13	PT. DAVID BINTANG JAYA	Pureforet Centella Multi Balm - Skincare untuk Kulit Berjerawat - 70 ml	1	W/H - GMT - NORMAL	1	100.900.90	100.900.90
14	PT. DAVID BINTANG JAYA	ROMAND Back Me Tone Up Cream 50ml	12	W/H - GMT - NORMAL	12	62.162.16	745.945.95
15	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Eyes - Eveshadow Palette Korea - 01 Dry Mango Tulip	3	W/H - GMT - NORMAL	3	112.612.61	337.837.84
16	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Eyes - Eveshadow Palette Korea - 02 Dry Rose	5	W/H - GMT - NORMAL	5	112.612.61	563.063.06
17	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Eyes - Eveshadow Palette Korea - 03 Dry Ragras	1	W/H - GMT - NORMAL	1	112.612.61	112.612.61
18	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Eyes (Hambok Edition) - Eveshadow Palette - Dry Willow Flower	1	W/H - GMT - NORMAL	1	112.612.61	112.612.61
19	PT. DAVID BINTANG JAYA	ROMAND Better Than Palette 00 Light & Glitter Garden	5	W/H - GMT - NORMAL	5	200.000.00	1.000.000.00
20	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Palette - Eveshadow Korea - 01 Pampas Garden	11	W/H - GMT - NORMAL	11	187.387.39	2.061.261.26
21	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Palette - Eveshadow Korea - 02 Mahogany Garden	13	W/H - GMT - NORMAL	13	187.387.39	2.436.036.04
22	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Palette - Eveshadow Korea - 03 Rosebud Garden	34	W/H - GMT - NORMAL	34	187.387.39	6.371.171.17
23	PT. DAVID BINTANG JAYA	Romand Better Than Palette - Eveshadow Korea - 04 Dusty Fog Garden	4	W/H - GMT - NORMAL	4	187.387.39	749.549.55
24	PT. DAVID BINTANG JAYA	ROMAND Better Than Palette 05 Shade & Shadow Garden	5	W/H - GMT - NORMAL	5	187.387.39	936.936.94
25	PT. DAVID BINTANG JAYA	ROMAND Better Than Palette 06 Peony Nude Garden	8	W/H - GMT - NORMAL	8	187.387.39	1.499.099.10
26	PT. DAVID BINTANG JAYA	ROMAND Better Than Palette 07 Berry Fuchsia Garden	2	W/H - GMT - NORMAL	2	187.387.39	374.774.77

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta