

## PENGUNAAN APLIKASI DMS (*DEALEAR MANAGEMENT SYSTEM*) PADA PT. KALLA TOYOTA CABANG PINRANG

*Use of the DMS (Dealear Management System) Application at PT. Kalla Toyota Pinrang Branch*

**Muhammad nur, Hamdi M. Daming, Ilham Wijaya, Saskia Aulia Ashar**

Fakultas Ilmu Komputer, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Ichsan Sidrap, Universitas Muhammadiyah Parepare

**Email :** [muhammadnur@gmail.com](mailto:muhammadnur@gmail.com), [hamdisidrap@gmail.com](mailto:hamdisidrap@gmail.com), [ilham.ii281@gmail.com](mailto:ilham.ii281@gmail.com),  
[saskiaauliaasharr1@gmail.com](mailto:saskiaauliaasharr1@gmail.com)

### Abstrak

Pelaksanaan program magang dimulai pada tanggal 16 Oktober s/d 23 November 2023. Selama mengikuti magang ini penulis merasa mendapatkan banyak manfaat baik dari segi akademik maupun untuk pengalaman. Bagaimana cara penggunaan aplikasi DMS (Dealear Management System) pada PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang. Metode yang digunakan dalam kegiatan magang yaitu metode offline dengan berpartisipasi secara langsung di instansi serta berpartisipasi aktif dalam semua kegiatan. Seperti turun langsung kelapangan untuk pembagian brosur, pembuatan kuitansi pelunasan untuk costumer, menyusun arsip kuitansi untuk kas masuk dan kas keluar, penyusunan arsip STNK dan BPKB sampai ikut serta dalam acara culture bulanan kantor yaitu pengajian bulanan. Dengan adanya kegiatan magang ini, mahasiswa melatih diri untuk menghadapi situasi kerja yang sebenarnya, sehingga dapat lebih disiplin, terampil, kreatif, dan jujur dalam menghadapi suatu pekerjaan.

**Kata Kunci :** Magang, Aplikasi, DMS (*Dealear Management System*)

### PENDAHULUAN

Untuk dapat melahirkan alumni-alumni yang profesional, cerdas dan trampil, maka Universitas Muhammadiyah Parepare sebagai salah satu perguruan tinggi Muhammadiyah terbesar Seajattappareng dengan misi "Berilmu Amaliah, Beramal Ilmiah" telah melakukan berbagai kegiatan-kegiatan untuk memberikan bimbingan dan pelatihan kepada mahasiswa seperti PPL untuk mahasiswa keguruan, magang bagi mahasiswa terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Kuliah Kerja Nyata untuk seluruh mahasiswa.

Secara substansi, pelaksanaan magang tidak lain dan tidak bukan adalah bagaimana kita dituntun untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah didapatkan didunia kampus ke dunia praktis dengan bahasa yang mampu dipahami oleh masyarakat secara luas, sehingga eksistensi dan perwujudan Catur Dharma Perguruan Tinggi tersebut tidak mutlak hanya ditopang oleh latar belakang akademik, tapi terlebih bersifat experimental berdasarkan seluruh pengalaman yang didapatkan didunia kemahasiswaan yang kemudian dituangkan dalam pola yang lebih kearah praktik.

Selain itu, pola pendidikan yang ada di perguruan tinggi tidak mutlak mencakup keseluruhan dari persoalan-persoalan yang timbul pada masyarakat. Oleh karena itu, pelaksanaan magang juga merupakan wadah bagi penempatan mahasiswa sebagai *Social Control, Agen of Chance and Power of Balance* sehingga lebih mampu berperan didalam ruang lingkup dunia kerja setelah menyelesaikan studi di perguruan tinggi. Dengan demikian, seluruh rangkaian pelaksanaan magang harus dijadikan sebagai ruang belajar, implementasi teori saat berada dibangku perkuliahan serta penerapan yang lebih dalam tentang orientasi program studi khususnya dalam membangun Ummat, Bangsa Dan Perserikan kini dan yang akan mendatang.

Kemajuan teknologi yang begitu pesatnya pada masa kini tentu tidak bisa diragukan lagi kecanggihannya. Sebab dengan pesatnya kemajuan teknologi ini membuat kita sebagai sumber daya manusia harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada jika tidak mengikuti maka kita akan tertinggal. Di lingkungan seperti ini pula membuat kita terbiasa hidup dengan teknologi yang canggih sehingga membuat segala pekerjaan kita menjadi praktis saat dikerjakan.

Kemajuan teknologi ini bukan saja berdampak pada kehidupan sosial kita, melainkan berdampak

pula pada tata dan bidang kerja perkantoran modern. Untuk meningkatkan kualitas pelayanan setiap perusahaan pasti akan memberikan yang terbaik, dengan adanya kemajuan teknologi yang canggih sehingga melahirkan adanya aplikasi yang canggih pula yang dapat memudahkan pengelolaan suatu pekerjaan kantor.

Sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas administrasi dan memberikan pelayanan yang lebih sempurna kepada para pelanggan PT. Kalla Cabang Pinrang yaitu dengan melakukan standarisasi penggunaan sistem informasi di setiap dealer yang ada di Indonesia. Sistem informasi ini dinamakan *Dealer Management System* yang disingkat menjadi DMS.

*Dealer Management System* adalah sebuah sistem dengan konsep ERP (*Enterprise Resource Planning*) yang merupakan sebuah sistem informasi yang berguna untuk mengintegrasikan semua data mulai dari proses mencari data customer, *data unit in and out stock* cabang pinrang, *update data follow up customer*, dan banyak lagi kegunaan dari aplikasi DMS ini. Sehingga dengan sistem informasi ini semua aktivitas atau proses bisnis diawali dari pembelian berbagai jenis unit mobil Toyota sampai dengan kendaraan tersebut dijual kepada para pelanggan dapat terintegrasi dengan baik.

### METODE PELAKSANAAN

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang, yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No.10A, Rubae, Kab. Pinrang, Sulawesi Selatan. Pelaksanaan kegiatan magang ini dimulai pada tanggal 16 Oktober 2023 s/d 23 November 2023 selama 40 hari. Metode yang digunakan dalam Aktivitas Magang yaitu :

- Metode yang digunakan dalam kegiatan magang yaitu metode offline, dengan berada langsung di instansi serta berpartisipasi aktif dalam semua kegiatan.
- Orientasi lapangan, kegiatan orientasi lapangan dilakukan untuk mengetahui keadaan umum instansi seperti profil instansi, tata area dan sistem kerja yang diterapkan dan juga sebagai ajang perkenalan dengan para staff dan juga untuk mengetahui tentang semua aktivitas yang dilakukan selama magang.
- Pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara secara langsung atau pengambilan data dari aplikasi

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Hasil Pelaksanaan Magang

Adapun hasil dari pelaksanaan kegiatan magang selama 40 hari di PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang yaitu mahasiswa banyak mendapatkan pengalaman kerja, pengetahuan bagaimana tentang penginputan laporan keuangan, pembuatan kwitansi pelunasan untuk customer, pengimputan data *unit in and out stock* cabang pinrang, *update data follow up customer*, dan banyak lagi pengalaman kerja selama magang di kantor tersebut. Selama kegiatan magang, mahasiswa mendapatkan bimbingan dan arahan dari pegawai PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang. Selama magang di kantor tersebut mahasiswa juga dapat mengikuti kegiatan *culture* bulanan seperti pengajian bulanan.

Selain kegiatan *culture* mahasiswa magang juga ikut serta dalam kegiatan kantor di lapangan seperti ikut serta dalam pengecekan stock mobil di gudang , menggesek nomor rangka dan nomor mesin kendaraan, pemasangan plat mobil dan juga turun tangan langsung dalam pembagian brosur.

#### Pembahasan

Magang merupakan salah satu mata kuliah yang diprogramkan. Magang merupakan waktu dan tempat dimana mahasiswa mempraktikkan segala teori yang telah di dapatkannya dalam kelas perkuliahan. Melalui magang mahasiswa diperkenalkan dunia kerja. Dalam mengikuti magang diharapkan mampu melatih kemampuan dan mental mahasiswa agar setelah wisuda nanti sudah siap berada di dunia kerja seutuhnya.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kegiatan kerja praktek mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare, telah terlaksana dengan baik. Dengan adanya kegiatan ini kerja praktek ini, mahasiswa memperoleh pengalaman yang luar biasa dari teori yang didapatkan dari bangku perkuliahan. Mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk beraktualisasi dalam mengaplikasikan ilmu yang didapatkan yang sebagian besar bersifat teoritis dan memperoleh ilmu baru tentang lingkungan kerja selama kegiatan kerja praktek berlangsung.

Dengan adanya kegiatan kerja praktek ini, mahasiswa melatih diri untuk menghadapi situasi kerja yang sebenarnya, sehingga dapat bersikap lebih disiplin, terampil, kreatif, tekun dan jujur dalam menghadapi suatu pekerjaan.

Setelah mengadakan kerja praktek selama 40 hari lamanya di PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang, saya dapat mengambil kesimpulan bahwa pentingnya proses magang ini untuk saya dimasa yang akan datang.

### Saran

Dari pengalaman yang didapat di PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang, selama proses kerja praktek kami mengusulkan beberapa saran yaitu :

#### 1. Bagi Mahasiswa Kerja Praktek

Kerja praktek Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare merupakan suatu proses pembelajaran bagi mahasiswa terhadap program kerja serta kegiatan-kegiatan yang ada di instansi universitas. Oleh karena itu, mahasiswa kerja praktek seharusnya dapat menggunakan kesempatan ini dengan sebaik-baiknya agar dapat mengaplikasikan hasil studi yang didapat selama duduk dibangku perkuliahan dan sekaligus akan dapat menambah wawasan juga pengetahuan mahasiswa kerja praktek.

#### 2. Bagi Instansi Tempat Kerja Praktek

- a. Perlunya adanya pendisiplinan waktu bagi para staf agar program pelayanan dapat dilaksanakan sesuai dengan target yang ingin dicapai untuk meningkatkan pelayanan yang bermutu menuju pelayanan yang prima
- b. Bagi instansi agar kiranya dapat menerima kembali jika ada mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare periode berikutnya yang ingin kerja praktek atau magang di PT. Kalla Toyota Cabang Pinrang.
- c. Sekiranya kegiatan semacam ini lebih dikembangkan serta waktu pelaksanaan magang agar diperpanjang agar kesempatan bagi mahasiswa/i lebih besar untuk mematangkan pengetahuan dan keterampilan yang terdapat pada dirinya.

### DAFTAR PUSTAKA

- prisyah, m. d. (2021). *analisis penerapan aplikasi dealear management system (DMS) pada PT. Dipo Angkasa Motor*. jakarta.
- mujahida, a. (2016). analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Hadji Kalla (toyota) cabang pinrang. 166-180.
- rivaldi, m. (2022). pelaksanaan prosedur administrasi servis menggunakan toyota dealear management system (TDMS) pada PT.astra Internasional Tbk.
- sitti sahra basri, r. s. (june 2023). pengaruh kualitas layanan, kualitas produk dan kepercayaan terhadap kepuasan konsumen pada PT. Hadji Kalla Cabang Pinrang. *jurnal sains manajemen nitro*, 2 no.1.