

**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK *BRAND T-ZONE* PADA
PT MATAHARI *DEPARTMENT STORE* TBK**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

00000056223

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK *BRAND T-ZONE* PADA
PT MATAHARI *DEPARTMENT STORE* TBK**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

00000056223

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

Nomor Induk Mahasiswa : 00000056223

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK *BRAND T-ZONE* PADA PT MATAHARI
*DEPARTMENT STORE TBK***

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 17 Maret 2024

A square QR code with a pink and white pattern, overlaid with a black ink signature.

Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto


HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK *BRAND T-ZONE* PADA
PT MATAHARI *DEPARTMENT STORE* TBK**

Oleh
Nama : Nathania Beatrice Angelica Christabel
Hermanto
NIM : 00000056223
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari 21, Maret 2024
Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D
0316026404

Penguji



Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
0312126610

Ketua Program Studi Ilmu Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M
0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

NIM : 00000056223

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK BRAND T-ZONE PADA PT MATAHARI
DEPARTMENT STORE TBK**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 17 Maret 2024

Yang menyatakan,



Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan MBKM ini dengan judul: **“PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS *MERCHANDISING* UNTUK *BRAND T-ZONE* PADA PT MATAHARI *DEPARTMENT STORE TBK*”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Strata 1 Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, tidak mudah bagi saya untuk menyelesaikan laporan MBKM ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ninok Leksono, M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E.,M.S.M, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM ini.
5. Ir. D. Wim Prihanto, sebagai Penguji yang telah menguji serta memberi kritik dan saran yang membangun.
6. Jessica Christie, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM ini.
7. Perusahaan PT Matahari *Department Store Tbk*, yang telah memberi kesempatan bagi penulis untuk melakukan praktik magang.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
9. *Elevation Worship*, yang telah menciptakan lagu *Praise*, sehingga penulis dapat menjalani praktik magang dengan penuh semangat.

10. Karyawan dan rekan *intern* Matahari *Department Store*, yang telah memberi dukungan bagi penulis secara langsung maupun tidak langsung. Semoga laporan MBKM ini dapat menjadi sumber ide, referensi, dan inspirasi bagi para pembaca internal maupun eksternal UMN.

Tangerang, 17 Maret 2024



Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**PERAN *PROCUREMENT ADMIN* DALAM AKTIVITAS
MERCHANDISING UNTUK BRAND T-ZONE PADA
PT MATAHARI *DEPARTMENT STORE* TBK**

Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

ABSTRAK

Sebuah produk harus melewati tahapan produksi dan distribusi sebelum produk itu dikonsumsi. Ritel adalah tahapan akhir rantai pasokan, dimana ritel yang menjual produk kepada konsumen. PT Matahari *Department Store* Tbk adalah pemain lama ritel Indonesia. Keberhasilan Matahari *Department Store* tidak terlepas dari aktivitas *merchandising* yang menopangya. *Merchandising* memikirkan bauran produk, pemilihan *supplier*, penetapan *cost*, hingga *layout*. Penulis bertugas posisi *Procurement Admin* di Matahari *Department Store*. Penulis memilih Matahari *Department Store* untuk melakukan MBKM karena Matahari adalah ritel nasional yang mempunyai banyak *private label* terkenal seperti Nevada, Cole, T-Zone. Kinerja Matahari dalam bersaing di ritel Indonesia juga sangat baik, profit Matahari lebih besar daripada kompetitornya pada tahun 2022. Aktivitas *merchandising* Matahari *Department Store* sangat berhubungan dengan keputusan manajemen operasi yaitu yaitu *design* produk dan layanan; mengelola kualitas; strategi mekanisme dan kapasitas; lokasi; *layout*; Sumber Daya Manusia (SDM) dan *jobdesk*; *Supply Chain Management* (SCM); manajemen inventori; penjadwalan; dan pemeliharaan. Penulis mengerjakan banyak hal selama magang, mulai dari membuat laporan, mengelola promo, *Pre-Order*, *quality control*, hingga bekerja sama dengan *supplier*. Penulis mengalami beberapa kendala selama magang seperti minimnya pemahaman Excel, laptop lambat, dan *supplier* yang kurang kooperatif. Penulis berusaha mengatasinya dengan mendalami Excel, mengusahakan kinerja laptop maksimal, dan bersikap lebih tegas terhadap *supplier*.

Kata kunci: *procurement*, *merchandising*, T-Zone, PT Matahari *Department Store* Tbk, ritel

***THE ROLE OF PROCUREMENT ADMIN IN
MERCHANDISING ACTIVITIES FOR THE
T-ZONE BRAND AT PT MATAHARI
DEPARTMENT STORE TBK***

Nathania Beatrice Angelica Christabel Hermanto

ABSTRACT (English)

A product must go through production and distribution stages before the product is consumed. Retail is the final stage of the supply chain, where retailers sell products to consumers. PT Matahari Department Store Tbk is an old Indonesian retail player. The success of Matahari Department Store cannot be separated from the merchandising activities that support it. Merchandising thinks about product mix, supplier selection, cost determination, and layout. The author works in the position of Procurement Admin at Matahari Department Store. The author chose Matahari Department Store to carry out MBKM because Matahari is a national retailer that has many well-known private labels such as Nevada, Cole, T-Zone. Matahari's performance in competing in Indonesian retail is also very good, Matahari's profits will be greater than its competitors in 2022. Matahari Department Store merchandising activities are closely related to operations management decisions, namely product and service design; managing quality; mechanism and capacity strategy; location; layout; Human Resources (HR) and job desk; Supply Chain Management (SCM); inventory management; scheduling; and maintenance. The author worked on many things during his internship, starting from making reports, managing promos, pre-orders, quality control, to working with suppliers. The author experienced several obstacles during the internship such as minimal understanding of Excel, slow laptop, and uncooperative suppliers. The author tries to overcome this by studying Excel, trying to maximize laptop performance, and being more firm with suppliers.

Keywords: *procurement, merchandising, T-Zone, PT Matahari Department Store Tbk, retail*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Psalms 145:2 (BBE)

“Every day will I give you blessing, praising your name for ever and ever.”

Psalms 146:1-2 (BBE)

“Let the Lord be praised. Give praise to the Lord, O my soul. While I have breath I will give praise to the Lord: I will make melody to my God while I have my being.”

Psalms 147:1 (BBE)

“Give praise to the Lord; for it is good to make melody to our God; praise is pleasing and beautiful.”

Psalms 104:33-34 (BBE)

“I will make songs to the Lord all my life; I will make melody to my God while I have my being. Let my thoughts be sweet to him: I will be glad in the Lord.”

Psalms 71:17 (BBE)

“O God, you have been my teacher from the time when I was young; and I have been talking of your works of wonder even till now.”

Psalms 71:21 (BBE)

“You will make me greater than before, and give me comfort on every side.”

Psalms 73:28 (BBE)

“But it is good for me to come near to God: I have put my faith in the Lord God, so that I may make clear all his works.”

Psalms 90:17 (BBE)

“Let the pleasure of the Lord our God be on us: O Lord, give strength to the work of our hands.”

1 John 5:3-4 (BBE)

“For loving God is keeping His laws: and His laws are not hard.”

Mazmur 34:1 (FAYH)

“Aku akan memuji TUHAN, apa pun yang terjadi. Aku akan selalu berbicara mengenai kemuliaan dan kasih karunia-Nya.”

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT (English)</i>	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	9
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	10
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	13
2.1 Sejarah dan Roadmap Perusahaan.....	13
2.2 Filosofi dan Evolusi Logo Perusahaan	16
2.3 Penghargaan dan CSR Perusahaan.....	17
2.4 Kinerja Saham Perusahaan	19
2.5 Lini Bisnis Perusahaan	19
2.6 Consignment Brand dan Private Label Perusahaan.....	20
2.7 Private Label T-Zone.....	22
2.8 Visi, Misi, dan Values Perusahaan	26
2.9 Struktur Organisasi Perusahaan.....	27
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	30
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	30
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	30
3.1.1 Membuat Report.....	37
3.1.2 Memperbarui Promo	44
3.1.3 Sales Royalty.....	49

3.1.4 Mengelola PO	50
3.1.5 Quality Control	55
3.1.6 Koordinasi dengan Supplier.....	57
3.1.7 Tugas Lain-lain	60
3.3 Kendala yang Ditemukan	63
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	64
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN.....	66
4.1 Simpulan.....	66
4.2 Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN.....	72



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 10 Ritel dengan Nilai Konsumen Tertinggi di Indonesia	3
Tabel 2. 1 Informasi tentang Matahari Department Store.....	16
Tabel 3. 1 Tugas Kerja Magang Penulis	31



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Grafik Perbandingan Net Profit Matahari Department Store dengan Kompetitor Lain	6
Gambar 2.1 Matahari Department Store	13
Gambar 2.2 Matahari Department Store Bogor	14
Gambar 3.1 Kedudukan Penulis	30
Gambar 3.2 Kalender 4-4-5	37
Gambar 3.3 Stock on Hand	38
Gambar 3.4 Weekly Report Last Week vs This Week (Sales, Stock, Age)	39
Gambar 3.5 Weekly Report By Week vs Last Year Week	40
Gambar 3.6 Moment Review	41
Gambar 3.7 ST% Report Article Christmas 2023	41
Gambar 3.8 ST% by Day Lebaran	42
Gambar 3.9 ST% by Store Lebaran	42
Gambar 3.10 Rekap BTK	43
Gambar 3.11 Input Data	44
Gambar 3.12 GM Promo	45
Gambar 3.13 GM Promo to Planner	45
Gambar 3.14 MC Promo Template Lama	46
Gambar 3.15 MC Promo Template Baru	47
Gambar 3.16 Tampilan Website Cek MC Promo	47
Gambar 3.17 Tampilan Website Cek MC Promo saat Submit	48
Gambar 3.18 Tampilan Website Cek MC Promo saat Submit berhasil	48
Gambar 3.19 Rekap Promo	49
Gambar 3.20 License Agreement	50
Gambar 3.21 WB Royalty	50
Gambar 3.22 Confirmation Order	51
Gambar 3.23 Intake	52
Gambar 3.24 Tick Label	52
Gambar 3.25 Tick Final Confirm	53
Gambar 3.26 Form Forward/Backward	54
Gambar 3.27 Mapping PO	55
Gambar 3.28 Booking QC	56
Gambar 3.29 File Request Inspect	56
Gambar 3.30 Dokumen Inspek	57
Gambar 3.31 Sample Inspect	57

Gambar 3.32 WB Approval	58
Gambar 3.33 Solusi Barang Cacat (Diskon)	59
Gambar 3.34 Solusi Barang Cacat (Tebus)	59
Gambar 3.35 Minta Sample Keeping	60
Gambar 3.36 List SKU	61
Gambar 3.37 Sample Best & Worst	62
Gambar 3.38 Layout T-Zone	62
Gambar 3.39 Rekap Fixtures berdasarkan Layout	63
Gambar 3.40 Chat Kurir dengan Penulis	64
Gambar 3.41 Outlook Penulis untuk Supplier	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	72
Lampiran B Kartu MBKM - MBKM 02.....	73
Lampiran C Daily Task MBKM - MBKM 03	74
Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04.....	85
Lampiran E Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	86
Lampiran F Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	87
Lampiran G Semua hasil karya tugas yang dilakukan selama MBKM	88



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA