Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB I

1.1 Latar Belakang

Jumlah organisasi bisnis ritel dewasa ini berkembang semakin pesat, baik perusahaan yang bergerak di bidang jasa, manufaktur, maupun dagang. Perkembangan tersebut menciptakan persaingan yang ketat antar perusahaan karena mereka semua secara bersamaan memperluas pangsa pasarnya dan memberikan pelayanan yang semakin baik. Banyak sekali upaya yang ditempuh demi memenangkan persaingan, serta menjaga agar perusahaan tetap berjalan dengan baik sehingga tujuan perusahaan tercapai.

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan dalam menjalankan usahanya. Perusahaan yang didirikan tentu bertujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang digunakan bagi kemakmuran baik pemilik perusahaan, pemegang saham, maupun karyawan, serta negara. Sehingga, dengan menekan biaya, akan memberikan keuntungan yang lebih besar lagi.

Perusahaan memiliki strategi masing-masing dalam pengurangan biaya dalam kegiatan operasionalnya. Umumnya ritel menerapkan strategi pengurangan biaya dimulai dari seleksi pemasoknya, pemasok yang dapat memberikan harga yang kompetitif, terpercaya, dan dapat diandalkan akan selalu menjadi pilihan ritel. Selain memiliki pemasok dari luar, ritel biasanya juga memiliki pemasok sendiri. Pemasok dari ritel itu sendiri harus memiliki pondasi yang kuat, baik dari segi pengelolaan, penyimpanan, penghitungan kebutuhan pasokan, perkiraan penjualan, dan lainnya. Tujuannya dapat menyediakan produk yang akan dikonsumsi oleh konsumen, tepat waktu, dalam jumlah yang dibutuhkan, lengkap, dengan harga yang bersaing tentunya. Tidak hanya dari sisi manajemen sistem, tidak ketinggalan dari sisi SDM, dan juga bagian IT yang mendukung semua kegiatan proses distribusi sampai penjualan di semua gerai yang tersebar di seluruh Indonesia. Semua proses berjalan dengan efektif dan efisien akan berakibat pada menurunnya biaya-biaya yang semestinya tidak perlu di keluarkan.

Implementasi merchandise plans..., Yovan Leonardo, FB UMN, 2014

Sebagai pemain di bisnis ritel, PT. Matahari Putra Prima Tbk, dengan Hypermart sebagai ritel yang pertama kali membuka 100 gerai yang tersebar di seluruh Indonesia, tentunya sudah memiliki pondasi yang kuat dari bagian *backend-nya*, yaitu bagian *receiving*. Hypermart yang beroperasi sejak 2004 adalah ritel yang lahir di Indonesia. Dengan memberikan pelatihan rutin bagi SDM, peningkatan sistem IT yang mengikuti perkembangan zaman, Hypermart siap bersaing dengan para peritel asing yang sudah lebih dulu beroperasi. Kesuksesan Hypermart tidak lepas dari dukungan tiga titik pusat distribusi yang sangat berperan penting dalam penyaluran barang ke tiap-tiap gerai di seluruh Indonesia, yaitu gudang Balaraja, gudang Cibitung, dan gudang Surabaya. Penulis ditempatkan pada Bagian *Receiving*, karena manajemen *receiving* adalah salah satu bagian dari manajemen operasional yang menjadi program studi penulis. Dengan demikian penulis dapat menggali ilmu tentang logistik, manajemen rantai pasok, serta bagian *receiving* dari suatu peritel yang sudah kuat di Indonesia.

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Maksud dari program kerja magang ini adalah memahami peranan Departemen *Receiving*, dalam meningkatkan kinerja produktivitas Hypermart. Berdasarkan program kerja yang telah saya lakukan, tujuan mengikuti program kerja magang adalah:

1. Mengaplikasikan secara praktikal segala ilmu pengetahuan yang telah diterima secara akademis mengenai Manajemen Operasional dan Manajemen Ritel.
2. Membuka pandangan terhadap dunia kerja yang menjadi awal persaingan kompetensi.
3. Memperluas pengetahuan mengenai proses dan cara kerja perusahaan ritel, khususnya Bagian *Receiving*.
4. Memenuhi syarat Strata-1 Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

Implementasi merchandise plans..., Yovan Leonardo, FB UMN, 2014

1.3 Waktu dan Prosedur Magang

a. Waktu Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan dari tanggal 29 Januari 2014 sampai dengan 19 Maret 2014, dengan total 40 hari kerja, dan +/- 320 jam kerja. Kegiatan magang dilakukan di PT. Matahari Putra Prima Tbk yang beralamat di Jl. Bulevar Gading Golf M5/2 Hypermart Gading Serpong, Gading Serpong, Tangerang, 15810.

b. Prosedur Kerja Magang

Prosedur kerja magang yang diikuti penulis merupakan ketetapan yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara, dan PT. Matahari Putra Prima Tbk. Adapun prosedurnya adalah sebagai berikut: *{catatan: format penulisan agar disesuaikan}*

1. Pengajuan *Curriculum Vitae* kepada PT. Matahari Putra Prima Tbk.
2. Mendapatkan pengumuman langsung bahwa penulis diterima menjalankan program kerja magang pada Rabu, 29 Januari 2014.
3. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
4. Pembuatan surat pengantar kerja magang kepada perusahaan tempat praktik kerja magang.
5. Pemberian surat balasan perihal konfirmasi dari pihak perusahaan.
6. Pelaksanaan kerja magang dengan mengikuti peraturan peraturan yang telah di tetapkan oleh perusahaan.
7. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan kerja magang, meliputi kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, dan formulir laporan kerja magang.
8. Penyusunan laporan kerja magang.
9. Sidang ujian kerja magang sebagai pertanggung jawaban atas program kerja magang yang telah dilakukan.

Implementasi merchandise plans..., Yovan Leonardo, FB UMN, 2014

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Sistematika penulisan laporan memberikan gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan laporan kerja magang sehingga mempermudah pembaca memahami informasi dan materi yang dibahas di tiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan latar belakang, tujuan program kerja magang, serta waktu dan prosedur kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini mengemukakan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi – misi perusahaan, serta landasan teori yang digunakan dalam penyusunan laporan magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini mengemukakan penugasan apa saja yang diberikan kepada penulis, apa saja tugas yang dilakukan, uraian pelaksanaan kerja magang selama periode berjalan, kendala yang di hadapi, serta solusi yang dilakukan guna menangani kendala yang ada.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mengemukakan kesimpulan informasi dan pengetahuan yang penulis terima dari proses kerja magang, serta masukan masukan yang dapat memberikan kemajuan kepada PT. Matahari Putra Prima Tbk.

Implementasi merchandise plans..., Yovan Leonardo, FB UMN, 2014