**LAPORAN PROGRAM MAGANG DAN STUDI INDEPENDEN BERSERTIFIKAT**

**LEARN MAPWAY CERTIFIED INDEPENDENT STUDY PROGRAM : IDE USAHA TOP IDEAS AGENCY**



**Disusun Oleh:**

**1. Muhammad Irfan Aji Prabowo (2011810022)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN REKAYASA UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA GRESIK**

**2021**

**LAPORAN PROGRAM MAGANG DAN STUDI INDEPENDEN BERSERTIFIKAT**

**LEARN MAPWAY CERTIFIED INDEPENDENT STUDY PROGRAM : IDE USAHA TOP IDEAS AGENCY**



**Disusun Oleh:**

**1. Muhammad Irfan Aji Prabowo (2011810022)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN REKAYASA UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA GRESIK**

**2021**

LEMBAR PENGESAHAN

**LAPORAN PROGRAM MAGANG DAN STUDI INDEPENDEN BERSERTIFIKAT PT. MITRA ADI PERKASA**

**(Periode : 23 Agustus 2021 s.d 26 Januari 2022)**

Disusun Oleh:

Muhammad Irfan Aji Prabowo (2011810022)

|  |  |
| --- | --- |
| Mengetahui,  Kepala Departemen Manajemen  Rekayasa  **IZZATI WINDA MURTI, S.T., M.T. NIP. 8916240** | Menyetujui,  Dosen Pembimbing MSIB  **IZZATI WINA MURTI, S.T., M.T.**  **NIP. 8916240** |

Gresik, 25 Januari 2022

# PT. MITRA ADI PERKASA (MAP RETAIL ACADEMY

|  |
| --- |
| Mengetahui,  Mentor Lapangan  **REGINA K. MUTTI**  **General Manager of MAP Retail Academy** |

KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan anugrah dari-Nya penulis dapat menyelesaikan studi independen “**Learn MAPWAY Certified Independent Study**” di PT Mitra Adi Perkasa tbk selama lima bulan. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan besar kita, Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita semua jalan yang lurus dan menjadi anugrah tersbesar bagi seluruh alam semesta. Selesainya studi independen ini tidak lepas dari dukungan, doa, serta bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian studi independen, ucapan terima kasih yang sebesarbesarnya kepada yang terhormat:

1. Ibu Izzati Windah Murti, S.T., M.T selaku dosen pembimbing dari jurusan Manajemen Rekayasa untuk kegiatan kampus merdeka penulis

2. Kak Regina K. Mutti Mentor Kegiatan Learn MAPWAY

3. Seluruh keluarga yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat

4. Semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya studi independent

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Gresik, 25 Januari 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR GAMBAR vi

DAFTAR TABEL vi

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1Latar Belakang 1

1.2Lingkup Kegiatan 2

1.3.Metode Pembelajaran 3

1.4.Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kegiatan MSIB 3

BAB II PROFIL PT. MITRA ADI PERKASA 4

2.1.Sejarah dan Perkembangan PT. Mitra Adi Perkasa 4

2.2.Visi dan Misi MAP Retail Academy 4

2.3 Lokasi MAP Ritel Academy 5

2.4 Struktur Organisasi MAP Retail Academy 5

BAB III TINJAUAN PUSTAKA 6

3.1.Pengertian Retail 6

3.2 Smart Planning 6

3.3.Pengertian Business ModelCanvas 7

BAB IV PEMBAHASAN 9

4.1 Materi yang telah dipelajari 9

4.2. Insightful Project 13

4.3.Business Model Canvas 15

4.4.Jadwal Kegiatan MSIB 15

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 18

5.1.Kesimpulan 18

5.2.Saran 18

DAFTAR PUSTAKA 20

LAMPIRAN 21

DAFTAR GAMBAR

[Gambar 1 Struktur Organisasi MAP RETAIL ACADEMY 5](#_Toc111829530)

[Gambar 2 BMC Top Ideas Agency 15](#_Toc111829531)

DAFTAR TABEL

[Tabel 1 Jadwal Kegiatan 17](#_Toc111829542)

# **BAB I** PENDAHULUAN

# Latar Belakang

PT Mitra Adi Perkasa Tbk. Merupakan perusahaan yang bergerak di industri retail dan telah memimpin lifestyle retailer di Indonesia dengan lebih dari 2600 toko ritel diantaranya Zara, Sport station, Kids Station, Dsb. Mulai dari format brick and mortar hingga ritel omni-channel dengan aset digital yang kuat dan ekspansi regional ke Vietnam, Thailand, dan Filipina. MAP telah berkembang pesat sejak didirikan pada tahun 1995. MAP memiliki Visi “To be the leading omni-channel retailer in Indonesia” dan dengan Misi “To bring health, happiness, and a more fullfiling lifestyle to our valued customer through our pourtofolio of world class brands and omni-channel retail network”. Dan perusahaan MAP juga memiliki keinginan untuk menyebarkan ilmu ritel kepada masyarakat luas dengan berbagai cara, salah satunya adalah dengan membuat MAP Ritel Academy. MAP Ritel Academy adalah bagian dari Perusahaan MAP yang memiliki visi untuk menjadi most Admired Proffesional dengan misi untuk menyediakan kompetensi retail lewat ilmu dan pengalaman langsung yang di tujukan untuk merubah murid menjadi professionals di ritel industri.

Untuk mewujdukan visi dan misi tersebut Perusahaan MAP melalu MAP Ritel Academy berkerjasama dengan KEMENDIKBUD ikut berkontribusi di pendidikan di Indonesia dengan ikut serta menyediakan pembelajaran lewat kegiatan Studi Independen yang dinamakan Learn MAPWay Certified Independent Study. Kegiatan ini berfokus untuk mengajarkan poin-poin penting pada industri ritel diantaranya Operations, Merchandising, Visual Merchandising dan Human Resources. MAP Retail Academy (MRA) sendiri merupakan salah satu unit dari MAP Group dalam bidang pendidikan. MRA merupakan Retail Center of Excellence yang pertama dan satu-satunya di Indonesia yang telah mendapatkann lisensi BNSP dan berkolaborasi dengan Australian Retailers Association sebagai institusi ternama dalam membawa ragam pengetahuan di bidang ritel dan jasa unggulan. MRA lahir dengan Visi “To be the Most Admired Professionals” dan “To provide excellence in Retail Compencies through knowledge and hands-on experience to transform its students into the Most Admired Professionals in Retail Industry

Program yang di design dijalankan dalam 5 bulan ini dari September hingga Januari ini diharapkan bisa menjadikan para peserta atau murid yang mengikuti kegiatan ini bisa menjadi kompeten di industri ritel. Dan juga karena tidak semua masyarakat paham mengenai industri ritel dan merupakan tugas MAP untuk mengenalkan hal tersebut melalui cara apapun salah satunya kegiatan MSIB. Kegiatan MSIB ini memiliki output agar para peserta bisa menyusun suatu project yang dinamakan insightful project yaitu project tentang bagaimana peserta menyusun suatu ide usaha.

# Lingkup Kegiatan

Seperti yang sudah dijelaskan di poin 1.1 bahwasanya lingkup dari project atau kegiatan ini adalah Operations, Merchandising, Visual Merchandising, dah Human Reources. Dan Penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. **Merchandising**

Pada bagian ini peserta diharapkan bisa memanage system dan kapasitas dari merchandising untuk memenuhi permintaan. Dan pada bagian ini poin paling utama yang diajarkan kepada para peserta adalah agar mereka bisa memanage stock dan penjadwalan stock dan juga bisa mengatur dan juga forecasting terhadap stock yang disesuaikan dengan permintaan.

1. **Operational**

Pada bagian ini peserta diharapkan bisa paham mengenai jobdesc dan activitas di setiap level yang ada didalam store, diantaranya store manager, store supervisor, senior sales assistant, sales assistant dan cashier. Dan diharapkan juga materi ini bisa membentuk peserta menjadi orang yang siap menjadi orang yang siap dan mampu untuk membuat sebuah toko ritel beserta strukturnya.

1. **Visual Mechandisng**

Pada bagian ini peserta diharapkan bisa paham menngenai jobdesc dan aktivitas dari berbagia level dari visual merchandising. Dan juga peserta melakukan beberapa aktivitas diantaranya menyusun suatu product display dan juga memanage visual dari sebuah store seperti tiitk penempatan suatu produk sesuai harga atau keminatan konsumen yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk

# Metode Pembelajaran

# Dalam Kegiatan ini dilakukan beberapa metode pembelajaran diantaranya adalah sebagai berikut :

## Sinkronus

## Pembelajaran sinkronus dilakukan melalui media Zoom meeting untuk semua materi yang pematerinya diisi oleh bagian dari MAP Ritel Academy dan juga praktisi langsung dari para store manager dari berbagai toko ritel MAP.

## Asinkronus

## Pembelajaran Asinkronus dilakukan secara mandiri melalui website pembelajaran dari MAP Ritel Academy yang adalah imap.worldmanager.com yang dimana dibagi menjadi 2 materi. Yaitu materi pembelajaran sendiri dan juga forum diskusi antar partisipan kegiatan Studi Independen untuk semua materi.

## Insightful Project

## Insightful Project adalah project yang harus diselesasikan oleh semua partisipan kegiatan Learn MAPWAY yang dimana para partisipan harus membuat suatu ide usaha sesuai dengan yang sudah dipelajari selama kegiatan MSIB dan sesuai dengan major di perkuliahan

# Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kegiatan MSIB

Kegiatan MSIB dilaksanakan pada :

Tempat : PT. Mitra Adi Perkasa (MAP Ritel Academy)

Alamat : Sahid Sudirman Center 58th Floor Jl. Jend. Sudirman Kav 86 Jakarta

Waktu : 23 Agustus 2021 – 26 Januari 2022

BAB II

**PROFIL PT MITRA ADI PERKASA (MAP RETAIL ACADEMY)**

# Sejarah dan Perkembangan PT Mitra Adi Perkasa

PT. Mitra Adiperkasa Tbk (MAP) ialah leading lifestyle retailer di Indonesia dengan lebih dari 2.600 gerai ritel hingga akhir tahun 2020 yang tersebar pada 66 kota di Indonesia. Mulai dari format brick and mortar hingga ritel omni-channel dengan aset digital yang kuat dan ekspansi regional ke Vietnam, Thailand, dan Filipina. MAP telah berkembang pesat sejak didirikan pada tahun 1995. MAP memiliki Visi “To be the leading omni-channel retailer in Indonesia” dan dengan Misi “To bring health, happiness, and a more fullfiling lifestyle to our valued customer through our pourtofolio of world class brands and omni-channel retail network”.

MAP Retail Academy (MRA) merupakan salah satu unit dari MAP Group dalam bidang pendidikan. MRA merupakan Retail Center of Excellence yang pertama dan satu-satunya di Indonesia yang telah mendapatkann lisensi BNSP dan berkolaborasi dengan Australian Retailers Association sebagai institusi ternama dalam membawa ragam pengetahuan di bidang ritel dan jasa unggulan. MRA lahir dengan Visi “To be the Most Admired Professionals” dan “To provide excellence in Retail Compencies through knowledge and hands-on experience to transform its students into the Most Admired Professionals in Retail Industry”.

# Visi dan Misi PT KASURA INDONESIA.

* + 1. Visi PT KASURA INDONESIA.

*To be the Most Admired Proffesionals*

* + 1. Misi PT KASURA INDONESIA.

To provide excellence in retail rompetencies through knowledge and hands-on experiences to transform its students into the most admired proffesionals in retail academy

# Lokasi PT KASURA INDONESIA

PT. Mitra Adiperkasa Tbk

29th Floor, Sahid Sudirman Center

Jl. Jend. Sudirman Kav. 86

Jakarta 10220

Indonesia

+62 816 88 1000

mapretail.academy@map.co.id

@mapretailacademy

# Struktur Organisasi Unit Kerja Pada Proyek

Gambar 1 Struktur Organisasi MAP RETAIL ACADEMY

# **BAB III** TINJAUAN PUSTAKA

# Pengertian Retail

PT Mitra adi perkasa adalah leading lifestyle retailer di Indonesia yang sudah memeiliki lebih dari 2600 gerai ritel yang terafiliasi. Perkembangan jumlah dan ragam gerai yang terafiliasi tidak jauh dari meningkatnya tingkat konsumsi dan keinginan berbelanja masyarakat membuat industri ritel semakin dilirik oleh para pelaku bisnis. Ritel sendiri adalah suatu penjualan dari sejumlah kecil komoditas kepada konsumen. Retail berasal dari bahasa perancis diambil dari kata retailer yang berarti “memotong menjadi kecil-kecil’ (Risch, 1991)

Sedangkan menurut (Gilbert, 2003) Retail adalah semua usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir berdasarkan organisasi penjualan barang dan jasa sebagai inti dari distribusi.

# Smart Planning

Menurut (Oktriwina, 2020) SMART PLANNING merupakan salah satu metode untuk merancang suatu project maupun kegiatan. SMART sendiri merupakan singkatan dari lima elemen yang digunakan dalam sebuah metode untuk menyusun sebuah prject management. Kelima elemen tersebut adalah Specific Measureable, achevable, relevant, time-bound goals.

Yang dimana setiap elemen tersebut memiliki makna sebagai berikut :

* + - 1. Specific

Bermakna saat menetapkan suatu tujuan sebuah prject yang dilakukan, tujuan tersebut harus jelas, rinci dan spesifik agar tujuan lebih mudah dicapai dan persiapan/plan bisa disiapkan lebih mendetail

* + - 1. Measureable

Bermakna saat menentukan suatu tujuan, haruslah sebagai tim project memastikan bahwa tujuan dapat diukur. Agar supaya tujuan lebih jelas dan target lebih mudah ditentukan

* + - 1. Achievable

Agar tujuan dari suatu project dapat tercapai, tujuan tersebut harus realistis. Para penanggung jawab project harus tau kapasitas dari SDA maupun SDM yang ada agar lebih bisa untuk memaksimalkan peluang yang ada.

* + - 1. Relevant

Tujuan proj haruslah relevan dengan misi dari si penggagas dan tim, agar project bisa di lakukan dengan konsisten hingga target tercapai

* + - 1. Time-bound Goals

Diperlukan sekali tenggat waktu yang jelas agar setiap tujuan yang ingin dicapai bisa selesai. Tanpa adanya tenggat waktu yang jelas, project akan bingung darimana harus memulai dan mengakhiri

# Business Model Canvas

Menurut (Osterwalder & Pigneur, 2010) Business model kanvas adalah seperti bentuk visual suatu strategi yang diilaksanakan dalam sebuah proses ataupun sistem, yang diamana memiliki tujuan untuk mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana. Dan Business model canvas dibagi menjadi sembilan elemen diantaranya

* + 1. Customer Segment

Customer segment adalah pihak yang menggunakan jasa.produk dari organisasi dan mereka berkontribusi dalam memberikan penghasilan bagi organisasi tersebut. Karena menurut (Osterwalder & Pigneur, 2010) pelangaan merupakan kunci utama dari suatu organisasi/perusahaan yang harus bisa dijangkau oleh perusahaan/organisaasi

* + 1. Value Proposition

Merupakan kumpulan produk dan layanan yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat memberikan nilai lebih kepada pelanggan

* + 1. Channels

Adalah bagaimana cara perusahaan untuk berkomunikasi dengan pelanggan sehingga dapat menghasilkan proposisi nilai. Dang fungsi dari channels adalah untuk memungkinkan pelanggan untuk membeli produk dan jasa

* + 1. Customer Relationship

Merupakan hubungan perusahaan dengan pelanggan yang menggunakan produk dari perusahaan yang bisa dilakukan melalu berbagai media dan cara

* + 1. Revenue streams

Ialah Pendapatan yang didapat oleh perusahaan berupa uang tunai yang diperoleh dari pelanggan

* + 1. Key Resources

Mempunyai artian lain yaitu berupa aset terpenting yang dibutuhkan oleh perusahaan sehingga model bisnis dapat berjalan dengan baik. Key Resources dapat berupa fisik, keuangan, intelektual, atau manusia. Sumber Daya Kunci ini dapat dimiliki atau disewa oleh perusahaan atau diakuisisi dari key partner

* + 1. Key Activities

Yaitu kegiatan yang harus dilakukan perusahaan dalam membuat model bisnis. Sama halnya dengan key resources, key activities diwajibkan untuk membuat serta menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, menjaga hubungan pelanggan, dan mendapatkan pendapatan

* + 1. Key Partnership

adalah jaringan yang dimiliki oleh perusahaan yang berhubungan dengan pemasuk bahan baku dan mitra bisnis dari perusahaan sehingga dapat membuat model bisnis berjalan. Perusahaan menciptakan aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis mereka, mengurangi resiko, dan akuisisi sumber daya

* + 1. Cost Structure

Merupakan semua biaya yang dikeluarkan perusahaan yang digunakan untuk mengoperasikan model bisnis.

# **BAB IV** PEMBAHASAN

1. **Materi Yang Di Pelajari**

## Berikut adalah materi-materi apa saja yang telah penulis pelajari selama kegiatan Learn MAPWAY :

## Retail

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan beberapa ilmu mengenai apa itu ritel dan fungsinya.

Diantaranya adalah :

1. Retail dibagi 2 yaitu instore(Goods dan Services) dan nonstore(ecommerce)
2. Ritel juga dibagi berdasarkan masa yaoitu Tradisional dan Modern
3. Concept ritel memiliki orientasi utama untuk menservice pelanggan
4. Ilmu utama dalam menganalisa ritel adalah melakukan competitor analysis dan memforecast trend

Dilakukan 2 kali pertemuan secara sinkronus (6 September 2021) dan asinkronus (19 Agustus 2021)

## Store Management

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan mengenai ilmu dalam memanage toko ritel. Dan dibagi menjadi 2 tahap yaitu Store Management 1 dan Store Management 2. Berikut materinya adalah :

1. Diajarkan mengenai cara menata dan menyusun susunan toko dari sdm hingga desain dan layout toko
2. Diajarkan mengenai on the job training (Coaching, Mentoring,, rotasi Pekerjaan, Pelatihan, Undestudy)
3. Diajarkan tehnik dalam melatih para staff toko, dengan tehnik GROW(Goals, Reality, Options, Will)
4. Diajarkan pentingnya Inovasi dalam me manage store dengan menggunakan metode 6 thinking hats

Dilakukan 4 kali pertemuan secara asinkronus(23 Agustus 2021 & 18 october

2021) dan sinkronus (6 September 2021 & 21 Oktober 2021)

## Customer Engangement

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan mengenai ilmu dalam memanage toko ritel. Dan dibagi menjadi 3 tahap yaitu Customer Engangement 1, 2 dan 3. Berikut materinya adalah :

* + 1. Diajarkan mengenai cara untuk meningkatkan hubungan baik dengan customer dengan pemberian feedback, promo dan discount, memberikan informasi lebih untuk pelanggan dan menerima keluhan pelanggan sekaligus memberikan solusi atas keluhan tersebut

1. Diajarkan cara untuk menangani Keluhan Pelanggan dengan metode AQUA(Acknowledge, Question, Understanding, Answer))
2. Menjaga hubungan baik dengan customer bisa dengan berbagai cara, dan MAP mengajarkan bisa dengan mengumpulkan data konsumen(Customer demographic, buying preferences, buying profile, service profile) dan memberi promo terhadap customer-customer khusus
   * + 1. Membuat Member card agar pelanggan memiliki perasaan senang dalam berbelanja di toko kita

Dilakukan 6 kali pertemuan secara asinkronus(30 Agustus 2021, 4 October 2021, 20 Desember 2021) dan sinkronus (6 September 2021 & 21 Oktober 2021, 6 Januari 2022)

## Visual Merchandising

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan mengenai Pentingnya design layout toko dan pemposisian produk sesuai dengan psikologis pelanggan. Dan dibagi menjadi 3 tahap yaitu Customer Engangement 1, 2 dan 3. Berikut materinya adalah :

1. Posisi produk yang di display di toko dan design toko sebisa mungkin disesuaikan dengan kelima indra manusia, dengan tujuan untuk menarik pembeli dan meningkatkan penjualan
2. Layout toko harus disesuaikan dengan jenis produk yang dijual, beberapa jenis layout tersebut diantaranya : Strainght floor, Diagonal floor, Angular Floor, Geometric Floor, Mixed Floor
3. Produk yang di display juga di kategorikan di beberapa kategori diantaranya : Key best seller, High Margin lines, basic lines, impulse lines, seasonal lines, Advertise lines, problem stock
4. Alur pelanggan sangatlah penting dan memudahkan store management untuk mengelompokan produk

Dilakukan 6 kali pertemuan secara asinkronus(20 September 2021, 29 November 2021, 29 Desember 2021) dan sinkronus (6 Januari 2022, 6

Desember 2021, 4 Oktober 2021)

## Loss and Prevention

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan mengenai cara untuk menimimalisir loss karena tindakan kriminal internal maupun eksternal. Dan dibagi menjadi 2 tahap yaitu Loss and Prevention 1 dan 2 Berikut materinya adalah :

1. Melakukan checklist setiap tutup toko untuk menghindari stock produk hilang
2. Menambah instrumen keamanan dengan sensor, cctv, cermin, pemeriksaan tas, security tag dan juga Alarm
3. Menerapkan Program K3 untuk menjaminan keselamatan setiap karyawan.

Dan juga menambahkan instrumen perencanaan saat terjadi keadaan darurat

1. Memastikan kejujuran pegawai merupakan salah satu langkah preventif tindakan pencurian

Dilakukan 6 kali pertemuan secara asinkronus(6 September 2021, 4 October

2021) dan sinkronus (1 November 2021 & 25 November 2021)

## Merchandising Implementaation

Pembelajaran yang diajarkan adalah secara asinkronus melalui Website IMAP.worldmanager.com dan juga sinkronus melalui zoom meeting yang dimana disana diajarkan mengenai memanage stock produk agar tersimpan dan terdata dengan baik, yang diamana hal ini juga berhubungan dengan loss dan prevention. Dan dibagi menjadi 2 tahap yaitu Loss and Prevention 1, 2 dan 3 Berikut materinya adalah :

1. Diajarkan bagaimana cara mengatur stock saat berada di posisi stock baru datang Dan stock yang sudah ada belum habis
2. Diajarkan metode pengadaan barang a, diantaranya alokasi perdana dan alokasi ulang
3. Diajarkan stock control untuk menyeimbangkan jumlah barang yang dimiliki dengan potensi jumlah penjualan. Dan juga diajarkan mengenai stock inventory
4. Diajarkan metode First in First out untuk menghindari produk rusak atau kadaluarsa melalui perputaran stock
5. Untuk meningkatkan penjualan bisa dengan meningkatkan produktivitas staff, stock dan store

Dilakukan 6 kali pertemuan secara asinkronus dan sinkronus

## Forum

Selain kegiatan asinkronus dan sinkronus. Ada juga kegiatan diskusi melalui forum yang juga di lakukan melalui platform website imap.worldmanager.com yang diaman diskusi dilakukan terhadap semua materi yang diberikan. Dari materi retail hingga materi visual merchandising. Di forum tersebut MAP Ritel Academy akan memberi study case beserta pertanyaan mengenai materi yang sudah diajarkan. Disana para peserta saling bertukar pikiran

1. **Insightful Project**

Para peserta yang mengikuti kegiatan Learn MAPWAY Certifiedn independent Study akan mempelajari berbagai ilmu mengenai Ritel dan bagaimana cara mengurus dan memanage toko ritel. Para peserta di minta untuk membuat sebuah project yang berisi ide usaha dan berhubungan dengan ilmu ritel yang bisa merupakan prduk maupun jasa. Dan juga ide usaha itu harus berhubungan dengan major kuliah yang peserta ambil. Maka dari itu penulis memilih untuk membuat usaha Creative agency di dasarkan dari pengalaman pribadi dan salah satu mata kuliah yang ada di major Manajemen Rekayasa yaitu manajemen proyek.

Ide usaha penulis, penulis namakan TOP Ideas Agency dengan fokus penjualan jasa advertising, promotion, dan event organization. Yang dimana memeiliki target pasar berbagai organisasi smp-kuliah yang memiliki orientasi terhadap kegiatan-kegiatan penting hingga kreatif atau juga middle to small industries yang butuh untuk ide-ide promotif terhadap produk yang dijual. **Dan juga ide usaha ini memiliki unique selling point yang adalah menjual jasa event and promotion consultant.** Dansetelah sharing dengan mentor unique selling point ini merupakan hal yang jarang di lakukan oleh beberapa agency lainnya. Dan juga peserta diwajibkan untuk membuat sebuah Business model canvas.

Dalam menyusun ide usaha ini penulis mulai menemukan ide dari metode 5w+1h, yang dimana diantaranya :

* + 1. What

Apa potensi yang menjadi alasan untuk membuat ide usaha ini ?

* Lomba dan event pentas seni merupakan salah satu kegiatan SMA dan Kuliah yang paling sering diadakan di kota Surabaya
* Kebutuhan untuk SDM Tambahan untuk setiap event yang beragam
  + 1. Why

Kenapa memilih ide usaha ini ?

* Keterbatasan Skill SDM pada setiap Instansi atau Kelompok saat ingin melakukan suatu project maupun kegiatan kreatif
* Motivasi pengalaman pribadi penulis
  + 1. When

Kappan ide usaha ini ingin di relelalisasikan ?

Penulis ingin merelealisasikan ide usaha ini pada tahun 2006, karena penulis ingin mengumpulkan pengalaman dan koneksi terlebih dahulu agar bisa memperkuat potensi ide usaha ini berhasil

* + 1. Where

Dimana Ide Usaha ini akan berdomisili ?

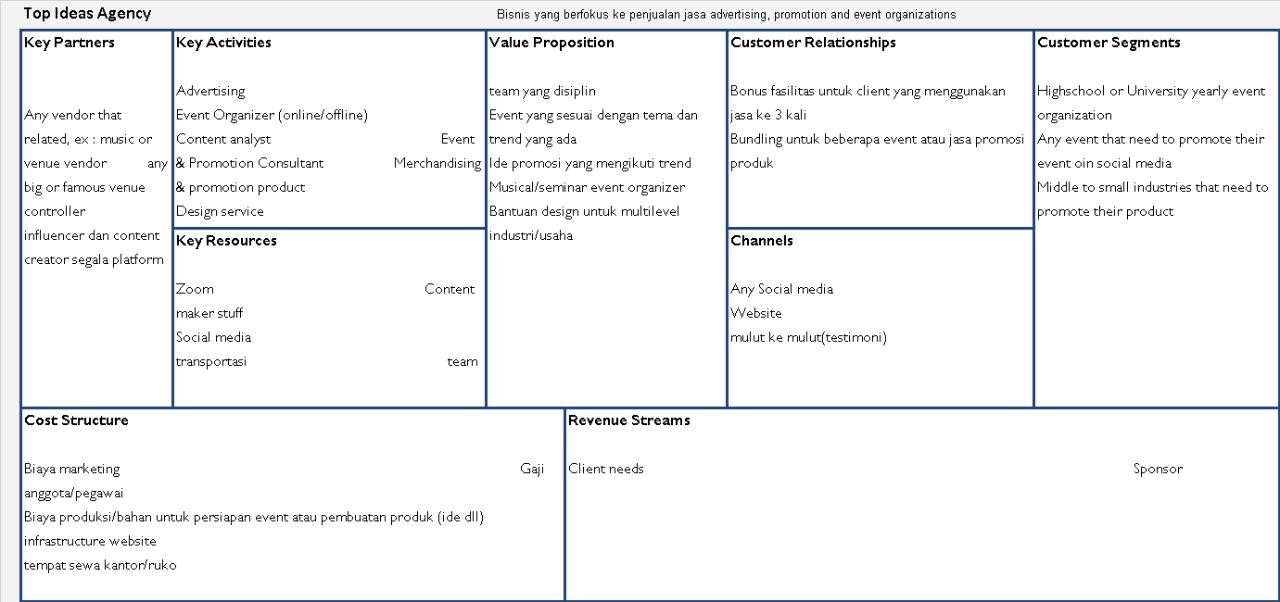
Surabaya

* + 1. Who

Siapa yang menjadi target pasar dari ide usaha ini ?

* Event organization tahunan SMP, SMA, Kampus
* Any event yang butuh untuk mempromosikan event mereka di social media
* Middle to small industries yang butuh mempromosikan produk mereka
  + 1. Bagaimana cara penulis mengenalkan ide usaha penulis ?

Melalui Website, Social Media dan mouth to mouth

1. **Business Model Canvas**

Gambar 2 BMC Top Ideas Agency

1. **Jadwal Kegiatan MSIB**

## Jadwal kegiatan dibawah mengacu pada jadwal materi dan kegiatan yang diberikan oleh MAP Ritel Academy pada awal kegiatan :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | |  |
| 06/09/2021 | Zoom session (Retail 101; Cust.  Engangement 1; Store  Management 1) dan Materi Loss and Prevention | Live Zoom and  Website(asinkronus) |
| 13/09/2021 | Merchandising Implementation | website (asinkronus) |
| 15/09/2021 | Forum discussion ( Loss &  Prevention + Merchandising  Implementation 1 ) | website (asinkronus) |
| 20/09/2021 | Zoom session (Loss and  Prevention 1 + Merchandising  Implementation 1) dan Materi  Visual Merchandising 1 | Live Zoom and  Website(asinkronus) |
| 29/09/2021 | Insight Project Topic Submission  + Forum Discussion (Visual  Merchandising 1) | website (asinkronus) |
|  |  |  |
| 04/10/2021 | Zoom session ( VM 1) & Cust. Engangement 2 & Smart planning | Live Zoom and  Website(asinkronus) |
| 18/10/2021 | Store Management 2 & Bomber B | website (asinkronus) |
| 19/10/2021 | Forum Discussion ( CE 2 + SM 2) | website (asinkronus) |
| 21/10/2021 | Zoom session ( CE 2;SM 2;Smart Planning & Bomber B) | Live zoom |
| 25/10/2021 | Final test Operation Department 1 | website (asinkronus) |
|  |  |  |
| 04/11/2021 | Loss & Prevention 2 | website (asinkronus) |
| 15/11/2021 | Merchandising Implementation 2 | website (asinkronus) |
| 22/11/2021 | Forum Discussion ( LP2 + MI 2) | website (asinkronus) |
| 25/11/2021 | Zoom session ( LP2 + Merchandising 2) | Live zoom |
| 29/11/2021 | Visual Merchandising 2 | website (asinkronus) |

Tabel 1Jadwal Kegiatan

BAB V

**KESIMPULAN DAN SARAN**

# Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari kegiatan Learn MAPWAY Certified Independent study di PT Mitra Adi Perkasa yang telah dilaksanakan oleh penulis selama kurang lebih 5 bulan. Kompetensi dan skill yang didapatkan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Program ini di adakan untuk memperkenalkan ilmu ritel di perusahaan toko ritel terbesar di Indonesia dengan tujuan untuk memaksimalkan efisiensi kinerja toko
2. Terdapat 3 point utama dari pembelajaran ini diantaranya ilmu Operation, Visual Merchandising dan Merchanidisng.yang dibagi dimana 3 point utama tersebut dibagi menjadi 6 materi  *Ritel, Visual Merchandising, Merchandising implementation, Loss and Prevention, Customer Engangement* dan *Store Management* di multi level (Staff hingga Supervisor)
3. Program ini memiliki output yang dinamakan insightful project yang dibuat agar penulis bisa menjadi siap dalam bersaing di bisnis ritel atau bergelut di dunia ritel

# Saran

* + 1. PT. Mitra Academy (MAP Retail Academy) sebagai mitra dan instansi penulis mengikuti program selama kurang lebih 5 bulan untuk kedepan nya lebih memadatkan jadwal dan memberikan materi yang lebih banyak lagi serta terjadwal kedepan nya dan tindakan disiplin kepada peserta yang tidak mengikuti program sesuai dengan ketentuan awal.
    2. Untuk Kemendikbud Ristek sebagai pelaksana dari program Magang dan Studi Independen Bersertifikat, lebih banyak mengajak mitra baru dari berbagai perusahaan yang sesuai sehingga calon peserta mempunyai banyak pilihan, dan sosialisasi kepada kampus kampus terkait pelaksanaan dan aturan sehingga menghindari komunikasi searah terhadap kebijakan yang diterbitkan mengenai program magang dan studi independen bersertifikat selanjutnya.

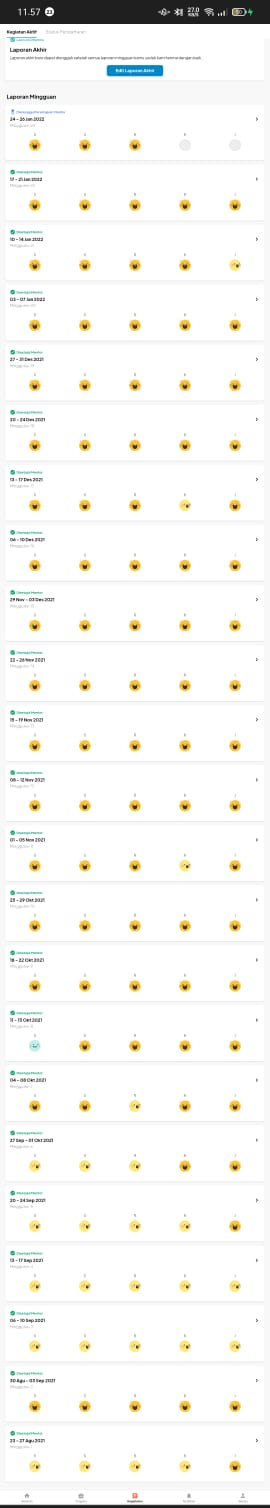
DAFTAR PUSTAKA

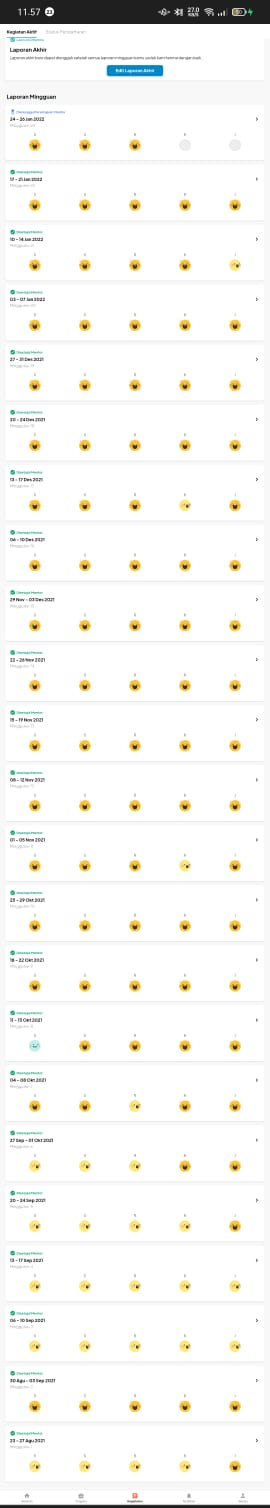
Gilbert, D. (2003). *Retail Marketing Management (2nd ed.).* England: Pentice-hall.

Oktriwina, A. S. (2020, December 23). *Berkenalan dengan SMART, Metode untuk ProjectManagement yang efektif*. From https://glints.com/id/lowongan/metode-smart-adalah/#.YfUlPtVBxhE

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Canvas (T. Clark, Ed.).* New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Risch, E. (1991). *Retail Merchandising(2th ed.).* Macmillan Publishing.

LAMPIRAN

****

