



© 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 PENGAJUAN CALON MITRA UNTUK
PENJUALAN *TENANT* OLEH DIVISI RITEL PADA PT
SARINAH**



ADISTIFANNY

NIM: 2105311003

TUGAS AKHIR

HASIL PRAKTIK KERJA 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 mengumumkan 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 : Adistifanny
NIM : 2105311003
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan
Tenant oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah

Depok, 2 Agustus 2024

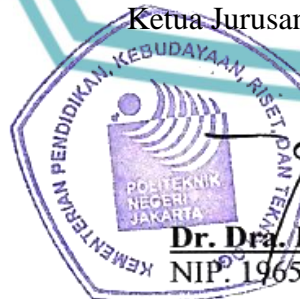
Pembimbing I

Pembimbing II

Fachri Aditya, M.M
NIP. 199102062022031005

Hafniza Amir, S.Sos., M.Si.
NIP. 196002261989032001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Niaga



Dr. Dra. Iis Mariani, M.Si.
NIP. 196501311989032001



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

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

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Adistifanny
NIM : 2105311003
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan
Tenant oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian 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 : 7 Agustus 2024
Waktu : 13.00 - 14.00 WIB

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

TIM PENGUJI

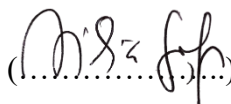
Ketua Sidang : Fachri Aditya, M.M
NIP : 199102062022031005


(.....)

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


(.....)

Penguji II : Dr., Nidia Sofa, S.Pd.I, M.Pd
NIP : 198310222015042001


(.....)



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

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan *Tenant* oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah”. Tugas akhir ini disusun sebagai persyaratan kelulusan pada Program Studi Administrasi Bisnis Diploma III Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Atas segala bantuan dan bimbingannya, penulis berterimakasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta Tahun 2024-2028.
2. Dr. Dra., Iis Mariam, M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga.
3. Taufik Akbar, S.E, M.S.M., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis.
4. Fachri Aditya, MM., selaku Dosen Pembimbing Materi yang telah meluangkan waktu, pikiran, kesabaran dan perhatiannya dalam membimbing penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
5. Hafniza Amir, S Sos., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Teknis yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing, memberikan arahan, memberikan informasi dan saran dalam penulisan tugas akhir.
6. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Jurusan Administrasi Niaga yang telah berbagi pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.
7. Ibu Wulan Dwi Damayanty, selaku Senior Manager *Merchandising* sekaligus Pmbimbing Magang, Ibu Istitah Warastuty selaku Manager *Merchandising*, Ibu Susan Oktaviani selaku Staf Teknologi Informasi (*IT*), dan Bapak Ridwan Fikri Aruliawan yang telah memberikan arahan,



© 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

bimbingan, wawasan dan dukungan penuh selama penulis menjalani magang sampai selesainya tugas akhir ini.

8. Kedua orang tua penulis, Bapak Dahmarnudin dan Ibu Yeti Nurhayati yang selalu menyelimuti dengan dukungan penuh kasih sayang dan pemberian materi yang tulus, serta Kakak penulis, Nia Rahmayani, Wini Alpiani, Adik penulis Farhan Fadillah, dan keluarga besar penulis yang senantiasa memberikan doa-doa, dukungan dan semangat, telah menjadi tonggak utama dalam menyelesaikan perjalanan penulisan tugas akhir ini.
9. Teman-teman seperjuangan Administrasi Bisnis angkatan 2021, dari tim manusia-manusia kuat terkhususnya Dea Fitriani, Rain Aleadean, Muhammad Sulthan Razan Is, dan Andreas Nino Wibowo yang telah memberikan semangat untuk terus maju tanpa kenal kata menyerah dalam segala hal untuk meraih apa yang menjadi impian penulis.
10. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis yang turut membantu memberikan masukan, motivasi, dukungan, dan doa baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir dengan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, penulis berharap tugas akhir ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi semua pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 12 Juli 2024

Adistifanny



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 ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Tujuan Penulisan	2
1.4 Manfaat Penulisan	3
1.5 Metode Pengumpulan Data	3
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Pengertian Prosedur.....	5
2.1.1 Pengertian Prosedur Pengajuan.....	5
2.1.2 Tahapan Prosedur.....	6
2.2 Administrasi	7
2.2.1 Syarat Administrasi.....	7
2.3 Penjualan	8
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	8
2.3.2 Pengertian Mitra.....	8
2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Calon Mitra.....	9
2.3.4 Pengertian <i>Tenant</i>	10
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	11
3.1 Sejarah Umum Perusahaan.....	11
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	12
3.3 Nilai dan Budaya	13
3.4 Logo dan Filosofi Perusahaan	13



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

3.5 Struktur Perusahaan.....	14
BAB IV PEMBAHASAN.....	16
4.1 Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah	16
4.2 Dokumen yang dibutuhkan dalam Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah	32
4.3 Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah	39
4.4 Hambatan dan Solusi dalam Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah	41
BAB V PENUTUP.....	44
5.1 Kesimpulan.....	44
5.2 Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	50

**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 GAMBAR

Gambar 3. 1 Gedung Kantor dan Mall Sarinah.....	11
Gambar 3. 2 Logo Perusahaan PT Sarinah.....	13
Gambar 3. 3 Struktur Organisasi PT Sarinah.....	14
Gambar 4. 1 Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah.....	22
Gambar 4. 2 Lanjutan Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah.....	23
Gambar 4. 3 Lanjutan Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah.....	24
Gambar 4. 4 Lanjutan Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Pejualan <i>Tenant</i> oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah.....	25
Gambar 4. 5 Konfirmasi Pertemuan Mitra.....	27
Gambar 4. 6 Tampilan Tanda Tangan Digital di Sistem Mekari <i>E-Signature</i>	29
Gambar 4. 7 Tampilan <i>Upload</i> Kelengkapan Berkas di Sistem Sobat Sarinah....	29
Gambar 4. 8 Tampilan Akun Mitra yang Sudah Berhasil dibuat.....	30
Gambar 4. 9 Formulir Registrasi Vendor (D1).....	34
Gambar 4. 10 Formulir Registrasi (D3).....	35
Gambar 4. 11 Foto KTP Mitra Sarinah.....	36
Gambar 4. 12 Foto NPWP Mitra	36
Gambar 4. 13 Foto Lembar Pertama Buku Tabungan/Rekening Koran.....	37
Gambar 4. 14 Surat Pernyataan Non PKP	37
Gambar 4. 15 Formulir Persetujuan Kurasi <i>Brand Pricilla Margie</i>	38



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 Pertanyaan Wawancara Senior Manager Merchandising	50
Lampiran 2 Pertanyaan Wawancara Manager <i>Merchandising</i>	51
Lampiran 3 Pertanyaan Wawancara Staf Teknologi Informasi (IT).....	52
Lampiran 4 <i>Voice Record</i> dengan Ibu Wulan Dwi Damayanty.....	53
Lampiran 5 <i>Voice Record</i> dengan Ibu Istithah Warastuty	53
Lampiran 6 <i>Voice Record</i> dengan Ibu Susan Oktaviani	53
Lampiran 7 Dokumentasi Bersama Ibu Wulan Dwi Damayanty.....	54
Lampiran 8 Dokumentasi Bersama Bapak Ridwan Fikri Aruliawan Selaku <i>Human Resources Development</i>	55
Lampiran 9 Dokumentasi <i>Tenant Brand</i> Pricilla Margie yang Sudah Siap dipasarkan	56
Lampiran 10 Pendataan <i>Brand</i> yang akan dikurasi	57

**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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Sarinah, sebagai salah satu perusahaan ritel terkemuka di Indonesia, telah menjadi simbol perdagangan nasional dan memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat selama beberapa dekade terakhir. Seiring dengan perkembangan pasar yang semakin dinamis dan kompleks, PT Sarinah harus terus berinovasi dalam mengembangkan saluran distribusinya untuk tetap kompetitif dan mempertahankan posisinya di pasar. Salah satu langkah strategis yang dapat dilakukan adalah dengan memastikan bahwa kemitraan yang dijalin memberikan manfaat signifikan bagi kedua belah pihak, baik bagi PT Sarinah maupun para mitranya.

Firdaus (2020:38) menyatakan bahwa prosedur merupakan serangkaian langkah terstruktur yang melibatkan dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan tertentu dalam bisnis atau organisasi. Dalam konteks ini, prosedur pengajuan calon mitra menjadi sangat penting. Namun, saat ini terdapat permasalahan yang dihadapi, yakni kurangnya pemahaman calon mitra mengenai alur atau panduan pengajuan yang jelas dan efektif. Hal ini sering menyebabkan calon mitra merasa bingung atau mengalami kesulitan dalam mengikuti prosedur yang telah ditetapkan, yang pada akhirnya menghambat tercapainya kesepakatan kerja sama.

Yasyfa dkk., (2023:3) menyatakan bahwa kerja sama dengan mitra merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih untuk mencapai keuntungan bersama dan mencapai tujuan bersama. Dengan menjalin kemitraan yang saling menguntungkan, PT Sarinah dapat memperluas cakupan pasar dan meningkatkan volume penjualan produk atau layanannya. Mitra tidak hanya berperan dalam pemasaran dan distribusi produk, tetapi juga membantu membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan.

Dengan dukungan dari mitra yang kompeten dan berkualitas, PT Sarinah dapat mencapai target penjualan yang lebih tinggi dan memperluas pangsa



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 satu 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

pasarnya. Hubungan yang baik antara PT Sarinah dan mitra juga berpotensi menjadi modal bagi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul **“Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan *Tenant* oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah”**.

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, maka ruang lingkup yang harus diselesaikan adalah sebagai berikut:

1. Prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
2. Dokumen yang dibutuhkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
3. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
4. Hambatan dan solusi dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah

1.3 Tujuan Penulisan

Berdasarkan ruang lingkup pembahasan di atas maka tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
2. Menjelaskan dokumen yang dibutuhkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
3. Menjelaskan faktor yang mempengaruhi keberhasilan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah
4. Menjelaskan hambatan dan solusi dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah.



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 satu 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

1.4 Manfaat Penulisan

Dalam pelaksanaan praktik kerja lapangan, penulis berupaya memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, penulisan tugas akhir ini dapat memberikan pengetahuan dan pengalaman dalam bidang pemasaran dan administrasi, sekaligus dapat menerapkan secara praktis teori administrasi dan pemasaran yang telah dipelajari selama perkuliahan.
2. Bagi perusahaan, penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan atau saran untuk mengembangkan kemajuan perusahaan di masa depan.
3. Bagi dunia ilmu pengetahuan, penulisan tugas akhir ini dapat berfungsi sebagai sumber informasi kepada khalayak umum, menjadi bahan refrensi bagi mahasiswa yang memilih topik mengenai Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan *Tenant* oleh Divisi Ritel, dan dapat memberikan pengetahuan yang berharga bagi calon mitra yang tertarik untuk bermitra dengan perusahaan PT Sarinah.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam menyusun laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Adapun metode yang digunakan oleh penulis sebagai berikut:

1. Metode Observasi
Penulis melakukan pengamatan secara langsung di perusahaan guna mendapatkan gambaran jelas mengenai tahapan dan ketentuan pada prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah, yaitu mulai dari identifikasi mitra potensial oleh *merchandiser* hingga produk dipasarkan di Sarinah *departement store* (Mall Sarinah).

2. Metode Wawancara
Penulis mengajukan pertanyaan kepada Senior Manager *Merchandising*, Manager *Merchandising*, *Human Resources Departement*, dan *IT Staff* yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti, yaitu mengenai prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah.
3. Metode Dokumentasi
Penulis mengumpulkan data dengan memanfaatkan dokumen pendukung yang bisa membantu penulis dalam melengkapi tugas akhir mengenai prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah.

© 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 :

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 V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang disampaikan mengenai Prosedur Pengajuan Calon Mitra untuk Penjualan *Tenant* oleh Divisi Ritel pada PT Sarinah, maka penulis menarik simpulan sebagai berikut:

- a. Prosedur Pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah melibatkan beberapa tahapan penting. Dimulai dengan pencarian calon mitra melalui media sosial atau pameran dagang, mengirimkan penawaran proposal kerja sama, kurasi produk bersama direktur ritel, mitra mengirimkan *company profile*, sampel produk, pertemuan negosiasi margin, mengisi formulir dan kelengkapan dokumen, menandatangani formulir registrasi kemitraan di sistem Mekari *E-Signature*, mengunggah dokumen ke laman *website* Sobat Sarinah, dokumen diproses tim IT dan membuat akun Odoo, mitra menginput produk, *merchandising* validasi produk dan harga, mitra membuat vendor *Delivery Order* (DO), *merchandising* menyerahkan barang dan draf *Delivery Oder* (DO) ke *warehouse*, *Quality Control* (QC), validasi, penempelan *Stock Keeping Unit* (SKU) dan harga produk hingga produk diserahkan kepada tenaga penjualan untuk dipajang dan siap dipasarkan.
- b. Dokumen yang dibutuhkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah terdiri dari formulir registrasi vendor (D1), formulir registrasi *brand* (D3), foto KTP, NPWP, foto lembar pertama buku tabungan/foto rekening koran, surat pernyataan PKP/Non PKP dan formulir persetujuan kurasi *brand* yang ditanda tangani secara berjenjang oleh direksi.
- c. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah dipengaruhi dengan komitmen sejalan dengan visi perusahaan, menciptakan kualitas produk unggul dengan standar

kebijakan PT Sarinah, citra *brand* yang baik, desain yang menarik, mitra responsif dan komunikatif, memperhatikan harga, nilai tambah produk, fleksibilitas dalam negosiasi margin, suportif dalam pengadaan *Sales Assistant* (SA) yang sesuai dengan kebijakan PT Sarinah dan calon mitra terus berkembang dalam berinovasi produk, strategi pemasaran dan adaptif terhadap pengembangan pasar terkini, kondisi finansial sehat, dan mampu memanfaatkan perkembangan teknologi dengan baik.

- d. Hambatan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah, yaitu kurangnya pemahaman mitra terhadap alur pengajuan, ketidaksesuaian ukuran *space* area yang diinginkan, keberatan terkait biaya pengadaan *Sales Assistant* (SA) dan beberapa belum tercapainya kesepakatan mengenai sistem *consignment fee* juga menjadi faktor penghambat.

Adapun solusinya tim *merchandising* harus memberikan pendampingan yang lebih intensif dan meningkatkan transparansi dalam setiap tahapannya, memberikan informasi terhadap melakukan komunikasi transparan mengenai ketersediaan *space* area sejak awal negosiasi agar calon mitra memahami kondisi dan keterbatasan yang ada. Untuk mengatasi keberatan biaya pengadaan SA, perlu disediakan penjelasan terkait kebijakan pengadaan SA sejak awal, menawarkan opsi pembagian biaya yang fleksibel dan adil, serta menjelaskan manfaat jangka panjangnya. Dalam hal sistem *consignment*, diperlukan pendampingan atau konsultasi dan uji coba tanpa komitmen panjang untuk calon mitra, seperti program *pop up store* atau *trial*.

5.2 Saran

Berdasarkan hambatan yang dihadapi oleh PT Sarinah dalam prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

- a. *Merchandiser* perlu mempercepat dan mempermudah pengumpulan informasi calon mitra potensial dengan membuat tabel di Microsoft Excel



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 kritis atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yang mencakup data penting seperti nama vendor, nama *brand*, kategori produk, Instagram, email, dan nomor telepon. Tabel ini akan membantu tim *merchandising* mengelola dan mengorganisir informasi calon mitra secara sistematis, sehingga memudahkan penilaian dan komunikasi lebih lanjut.

- b. Mitra yang belum memahami alur pengajuan di Sarinah disarankan agar PT Sarinah dapat menyediakan panduan pengajuan yang komprehensif, dirancang secara *user-friendly*, sehingga mudah dipahami oleh semua calon mitra. Panduan ini harus mencakup seluruh tahapan pengajuan, mulai dari pengumpulan dokumen hingga proses validasi dan persetujuan akhir. Penggunaan ilustrasi visual seperti diagram alur, serta video tutorial, akan sangat membantu dalam memperjelas proses tersebut.
- c. Tim *merchandising* perlu menawarkan opsi alternatif dengan *relayout* area yang ada serta memberikan kelebihan yang didapatkan oleh calon mitra.
- d. Mitra keberatan dalam menanggung biaya pengadaan *Sales Assistant* (SA) bisa diatasi dengan mengikuti sistem *cost-sharing*.
- e. Keberatan terhadap sistem *consignment fee* bisa dilakukan tahap uji coba seperti *pop up*, *trial*, atau pameran *event*, karena tidak memerlukan komitmen dengan jangka panjang.

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 kritis 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

DAFTAR PUSTAKA

- Alpionita, N., Azhari, A., & Zahari, A. F. M. (2023). Kemitraan Pemerintah dan Swasta dalam Pelayanan Administrasi Kependudukan di Kabupaten Kolaka Utara. *Jurnal Publik*, 17(02), 153–163. <https://doi.org/10.52434/jp.v17i02.291>
- Amrullah, M. K., & Zaman, K. (2023). Mufakat STRATEGI EFEKTIF TENANT MALL DALAM MENGATASI PERSAINGAN INTENSIF: PENELITIAN KASUS PT. ASSA LAND DI SURABAYA (Vol. 2, Nomor 6). <http://jurnal.anfa.co.id/index.php/mufakat>
- Andini, A. P., & Utami, E. S. (2023). PENERAPAN MARKETING MIX DALAM MENINGKATKAN OMZET. *IKRAITH-ABDIMAS*, 7(3), 335–343. <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v7i3>
- Andirwan, A., Asmita, V., Zhafran, M., Syaiful, A., & Beddu, M. (2023). Strategi Pemasaran Digital: Inovasi untuk Maksimalkan Penjualan Produk Konsumen di Era Digital.
- Apriadi, D., Saputra, A. Y., Informasi, S., Bina, S., & Jaya, N. (2017). E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. 1(2), 131–136. <http://jurnal.iaii.or.id>
- Apridiansyah, Y., Irwan, D., Achmadi, F., Yudha, B. S., & Ramadhani, S. (2024). PROSEDUR PENGAJUAN PENSIUN DINAS PERINDUSTRIAN DAN PEDAGANGAN PROVINSI BENGKULU. *JPMTT (Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknologi Terbarukan)*, 4(No. 1 (2024): April), 23–31. <https://doi.org/https://doi.org/10.54650/jpmtt.v4i1.540>
- Djafar, M. A., Manossoh, H., Pinatik, S., Djafar, M. A., Manossoh, H., Pinatik, S., Akuntansi, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2023). EVALUATION OF ACCOUNTING SYSTEMS AND PROCEDURES DIRECT CASH EXPENDITURE ON RESEARCH PLANNING AGENCY AND MANADO REGIONAL DEVELOPMENT DURING THE COVID-19 PANDEMIC. *Jurnal EMBA (Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi)*, 11(2), 181–189.
- Eko, P. S., Iqbal, A., & Padillah, R. (2020). Studi Deskripsi Inovasi Bisnis Pariwisata Kuliner Tradisional Khas Suku Osing. <https://doi.org/10.32528/jsmbi.v10i2.4104>
- Febrianti, V., & Komarudin, P. (2023). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN TRAFFIC PENGUNJUNG PADA SHOPPING CENTRE CITIMALL KUALA KAPUAS. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMAK)*, 2(1), 59–76.



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 mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Firdaus, A. (2020). Profitability: Jurnal Ilmu Manajemen PROSEDUR PENJUALAN ALAT BERAT (TOYOTA FORKLIFT) PADA PT TRAKTOR NUSANTARA CABANG MAKASSAR. 4.
- Firmansyah, M. A., & Roosmawarni, A. (2019). Kewirausahaan (Dasar dan konsep). Qiara Media.
- Hidayat, A., Yani, S. Z. F. Y., & Rahmi, Y. A. (2022). Peran Administrasi Pembangunan Desa. JIP (Jurnal Inovasi Penelitian), 3, 7091–7100. <https://doi.org/https://doi.org/10.47492/jip.v3i7.2215>
- Huda, R. N. N., & Nadir, Moch. I. (2023). UPAYA HUKUM PENYELESAIAN WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN SEWA MENYEWAKAN KENDARAAN. JOURNAL SAINS STUDENT RESEARCH, 1(2), 895–904. <https://doi.org/10.61722/jssr.v1i2.332>
- Karmila, Sapriad, Syarigawir, Nurwahida, & Wahidayanti. (2023). Seminar Kewirausahaan Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Generasi Z (Vol. 1, Nomor 2).
- Kusnadi, L. M., & Adi, I. R. (2021). PERAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI PADA PROGRAM KEMITRAAN PT TANIFUND MADANI INDONESIA (TANIFUND). Jurnal Pembangunan Manusia, 2(1). <https://doi.org/10.7454/jpm.v2i1.1015>
- Mega Sari, R., Mulyati, S., Astuti, A., & Mulyaningsih, A. (2022). RISIKO HARGA DAGING AYAM RAS DAN TELUR AYAM RAS DI PROVINSI BANTEN SELAMA PANDEMI COVID 19.
- Miftah Lestari, L., Rentina Santi, D., Nur Ardli, F., Daud Rosyidi, M., Syariah, P., & Islam Negeri Siddiq Jember, U. K. (2023). Prosedur Pengajuan Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Syariah IndonesiaKcp Jember Gajah Mada. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA), 3(Vol 3 No 1 (2023): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)-Maret 2023), 221–226. <https://doi.org/10.59435/gjmi.v2i2.331>
- Parahita, W., Ishak, M., Sule, S., & Siswanto, S. Y. (2021). LITERASI DIGITAL: MEMBANGUN MARKET STRATEGIS STUDI KASUS KOTA BANDUNG. Pengabdian masyarakat, 161–168. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v5i2.2695>
- Rahmat Gunawan, Suherman, Y., & Wibowo, S. S. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Verifikasi Dan Validasi Data Pengajuan Tender Berbasis Web. Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi, 16(4), 11–19. <https://doi.org/10.35969/interkom.v16i4.188>
- Ria, Y. (2021). STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM PELAKSANAAN.



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

- Siburian, R., Lukman, S., & Kurniawati, L. (2020). ANALISIS PENERAPAN STANDAR OPERASIONAL PELAYANAN PUBLIK PADA KANTOR KECAMATAN MENTENG KOTA ADMINISTRASI JAKARTA PUSAT PROVINSI DKI JAKARTA. Dalam Jurnal Ekbang (Vol. 3, Nomor 1).
- Sudirman, L. (2021). PERANAN KONTRAK SEBAGAI FONDASI PEMBANGUN HUBUNGAN SEWA-MENYEWA DENGAN TENANT PADA PUSAT PERBELANJAAN DI KOTA BATAM. Dalam Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha (Vol. 9, Nomor 3). <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPP>
- Sukindro, A., & Rahayu, N. (2023). Making a Credit Sales Transaction Recording System Application. Dalam Jurnal Komputer (Vol. 1, Nomor 2). www.totalinfo.or.id
- Vinanda, & Juwita, R. (2024). PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI FOODCOURT LE GARDEN PIM. 3, 901–906. <https://doi.org/https://doi.org/10.35957/mdp-sc.v3i2.7437>
- Wulandari, M. W., & Nadapdap, H. J. (2020a). Pengaruh Kemitraan Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Petani dan Lembaga Mitra (Suatu Kasus di Asosiasi Aspakusa Makmur). JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, 5(3), 84–92. <https://doi.org/10.37149/JIA.vxix.xxxx>
- Wulandari, M. W., & Nadapdap, H. J. (2020b). Pengaruh Kemitraan Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Petani dan Lembaga Mitra (Suatu Kasus di Asosiasi Aspakusa Makmur). JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, 5(3), 84–92. <https://doi.org/10.37149/JIA.vxix.xxxx>
- Yasyfa, N. P., Hendriyani, C., & Damayanti, F. (2023). Analisis Program Kemitraan dalam Meningkatkan Reseller Engagement Evermos. Jurnal Sekretaris & Administrasi Bisnis (JSAB), 7(1), 1. <https://doi.org/10.31104/jsab.v7i1.316>
- Zulkifli, Sibuea, N., & Author, C. (2022). All Fields of Science J-LAS Kajian Administrasi Penyuluhan Pertanian Agricultural Extension Administration Study. Jurnal Penelitian berbagai bidang ilmu., 2(4). <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFoSJ-LAS/index>



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

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara Senior Manager Merchandising Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Ibu Wulan Dwi Damayanty Selaku Senior Manager Merchandising pada PT Sarinah

Hari, Tanggal Wawancara : Kamis, 13 Juni 2024
Narasumber : Wulan Dwi Damayanty
Jabatan : Senior Manager Merchandising
Perusahaan : PT Sarinah

- 1 Bagaimana prosedur yang diterapkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah?
- 2 Apa saja langkah yang dilakukan oleh tim merchandiser dalam proses pencarian mitra potensial?
- 3 Apa kriteria utama yang digunakan untuk mengidentifikasi mitra potensial?
- 4 Apa strategi yang digunakan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak?
- 5 Sebutkan dokumen apa saja yang harus dilengkapi oleh calon mitra setelah kesepakatan dicapai?
- 6 Bagaimana cara memastikan semua formulir registrasi ditandatangani dengan benar di sistem Mekari (E-Signature)?
- 7 Apa kriteria utama yang digunakan untuk mengevaluasi produk pada kategori fashion selama kurasi?
- 8 Apa faktor keberhasilan calon mitra untuk penjualan *tenant* di divisi Ritel
- 9 Apa hambatan terbesar yang dihadapi oleh tim *merchandiser* dalam mengelola mitra baru?
- 10 Apa tantangan terbesar yang dihadapi oleh tim *merchandiser* dalam mengelola mitra baru?



Hak Cipta :

Lampiran 2 Pertanyaan Wawancara Manager *Merchandising*

Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Ibu Istith Warastuty Selaku
Manager *Merchandising* pada PT Sarinah

Hari, Tanggal Wawancara : Rabu, 12 Juni 2024
Narasumber : Istith Warastuty
Jabatan : Senior Manager *Merchandising*
Perusahaan : PT Sarinah

1. Apa kriteria utama yang digunakan untuk mengidentifikasi mitra potensial?
2. Bagaimana prosedur yang diterapkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah?
3. Sebutkan dokumen apa saja yang harus dilengkapi oleh calon mitra setelah kesepakatan dicapai?
4. Bagaimana cara memastikan semua formulir registrasi ditandatangani dengan benar di sistem Mekari (*E-Signature*)?
5. Apa strategi yang digunakan untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak?
6. Apa yang perlu diperhatikan dalam memvalidasi produk dan *Approval* mitra di sistem Odoo?
7. Bagaimana cara memastikan bahwa akun mitra telah berhasil dibuat di sistem Odoo?
8. Apa kriteria utama yang digunakan untuk mengevaluasi produk pada kategori fashion selama kurasi?
9. Apa faktor yang membuat mitra berhasil dalam sistem penjualan *tenant* di PT Sarinah?
10. Apa tantangan terbesar yang dihadapi oleh tim *merchandiser* dalam mengelola mitra baru?
11. Apa saja langkah yang dilakukan oleh tim *merchandiser* dalam proses pencarian mitra potensial?

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 3 Pertanyaan Wawancara Staf Teknologi Informasi (IT)

**Daftar pertanyaan wawancara dengan Ibu Susan Oktaviani selaku Staf
Teknologi Informasi (IT) pada PT Sarinah**

Hari, Tanggal Wawancara : Rabu, 12 Juni 2024

Narasumber : Susan Oktaviani

Jabatan : Staf Teknologi Informasi (IT)

Perusahaan : PT Sarinah

1. Bagaimana langkah-langkah yang dilakukan tim *IT* dalam memproses kelengkapan dokumen mitra dan *brand* setelah diterima dari Tim *Merchandiser*?
2. Bagaimana tim *IT* memastikan bahwa akun mitra telah berhasil dibuat dan aktif di sistem Odoo?
3. Apa saja data/dokumen yang diperlukan untuk membuat akun mitra di sistem Odoo?
4. Apa tujuan dibuatkannya sistem Sobot sarinah dalam proses pembuatan akun mitra ?
5. Bagaimana prosedur yang diterapkan dalam pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah?
6. Apa tujuannya dibuatkan tanda tangan digital pada formulir pengajuan calon mitra dan *brand*?
7. Apa perbedaan sistem Odoo, Sobot, dan Mekari dalam prosedur pengajuan calon mitra untuk penjualan *tenant* oleh divisi ritel pada PT Sarinah?
8. Apa peran penting tim *IT* dalam memproses mitra baru di PT Sarinah?
9. Apa kendala yang sering terjadi dalam memproses mitra baru di PT Sarinah?
10. Bagaimana tim *IT* berkolaborasi dengan tim *Merchandiser* untuk memastikan kelancaran proses dari pendaftaran hingga aktivasi mitra di sistem?

Hak Cipta :

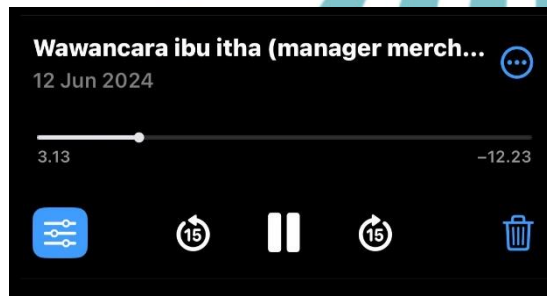
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan 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 4 *Voice Record* dengan Ibu Wulan Dwi Damayanty



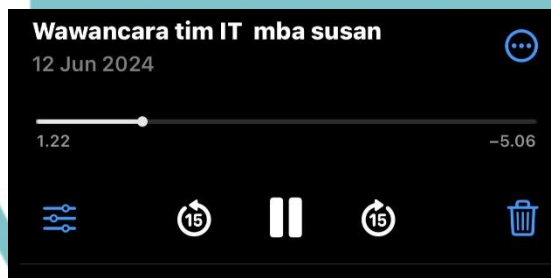
Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

Lampiran 5 *Voice Record* dengan Ibu Istith Warastuty



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

Lampiran 6 *Voice Record* dengan Ibu Susan Oktaviani



Sumber: Dokumentasi Penulis, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 7 Dokumentasi Bersama Ibu Wulan Dwi Damayanty

**Foto bersama Ibu Wulan Dwi Damayanty selaku Senior Manager
Merchandising dan Mentor Magang**



Sumber: Dokumentasi Penulis, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 8 Dokumentasi Bersama Bapak Ridwan Fikri Aruliawan Selaku

Human Resources Development



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

**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 9 Dokumentasi *Tenant Brand Pricilla Margie* yang Sudah Siap dipasarkan



Sumber: Dokumentasi Penulis, 2024

Lampiran 10 Pendataan *Brand* yang akan dikurasi

Pendataan Brand yang akan dikurasi pada program pembinaan UMKM SARINAH PANDU



Sumber: Dokumentasi penulis, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta