



**ANALISIS INTEGRASI SERVICE, HUMAN RESOURCE, DAN
B2B DALAM SIMULASI MONSOONSIM: STUDI KASUS
MERMC, BUDI LUHUR SI FEST DAN PAKUAN RECTOR'S
CUP**

**LAPORAN KULIAH KERJA PRAKTEK
STUDI INDEPENDEN**

Oleh:

NIM

NAMA

1. 2212500769

Kania Septiandini

2. 2212500777

Asmahaan Humaira

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

**JAKARTA
SEMESTER GENAP
2024/2025**



**ANALISIS INTEGRASI SERVICE, HUMAN RESOURCE, DAN
B2B DALAM SIMULASI MONSOONSIM: STUDI KASUS
MERMC, BUDI LUHUR SI FEST DAN PAKUAN RECTOR'S
CUP**

**LAPORAN KULIAH KERJA PRAKTEK
STUDI INDEPENDEN**

Oleh:

	NIM	NAMA
1.	2212500769	Kania Septiandini
2.	2212500777	Asmahaan Humaira

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

**JAKARTA
SEMESTER GENAP
2024/2025**

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI UNIVERSITAS BUDI
LUHUR

PERSETUJUAN LAPORAN KULIAH KERJA PRAKTEK

Program Studi : Sistem Informasi
Bidang Peminatan : Sistem Enterprise
Jenjang Studi : S1 (Strata satu)
Judul : Analisis Integrasi Service, Human Resource, dan B2B dalam simulasi MonsoonSIM:
Studi Kasus MERMC, Budi Luhur SI Fest, dan Pakuan Rector's Cup

NIM	Nama
2212500769	Kania Septiandini
2212500777	Asmaahan Humaira

Disetujui untuk dipertahankan dalam seminar KKP periode semester Genap tahun ajaran 2024/2025

Jakarta, Juli 2025

Dosen Pembimbing

(Nofiyani, S.Kom, M.Kom.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas selesainya Laporan Kuliah Kerja Praktek (KKP) Studi Independen dengan judul "*Analisis Integrasi Service, Human Resource, dan B2B Dalam Simulasi MonsoonSIM: Studi Kasus MERMC, Budi Luhur SI Fest dan Pakuan Rector's Cup*" yang merupakan salah satu syarat kelulusan mata kuliah Kerja Praktek Lapangan Jurusan Sistem Informasi Universitas Budi Luhur. Selama melaksanakan Kuliah Kerja Praktek dan dalam menyelesaikan laporan ini, penulis telah banyak menerima bimbingan, arahan, petunjuk dan dukungan, serta fasilitas yang membantu hingga akhir dari penulisan laporan ini.

Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya

1. Kedua orang tua dan keluarga, yang selalu memberikan doa, dukungan moral, dan semangat yang tiada henti selama proses kegiatan hingga penyelesaian laporan ini.
2. Bapak Prof. Dr. Agus Setyo Budi, M.Sc, selaku Rektor Universitas Budi Luhur, atas kesempatan dan dukungan yang diberikan.
3. Bapak Dr. Achmad Solichin, S.Kom., M.T.I, selaku Dekan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur, atas dorongan dan arahannya.
4. Bapak Bima Cahya Putra, M.Kom, selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi, atas bimbingan akademik selama kami menempuh studi dan mengikuti kegiatan ini.
5. Ibu Nofiyani, S.Kom., M.Kom, selaku dosen pembimbing KKP, yang telah sabar membimbing, memberi arahan, dan mendampingi kami sejak awal hingga tersusunnya laporan ini.
6. Ibu Nidya Kusumawardhany, S.Kom., M.Kom dan Ibu Reva Ragam Santika, S.Kom., M.Kom, selaku pembimbing selama proses pelatihan dan kompetisi, atas ilmu, motivasi, dan dukungan yang sangat berarti.
7. Pihak penyelenggara kompetisi MonsoonSIM, baik dari MERMC, Pakuan *Rector's Cup* maupun Budi Luhur SI Fest, atas kesempatan belajar dan pengalaman berharga yang telah diberikan.
8. Teman-teman dan kakak tingkat di Universitas Budi Luhur, yang turut membantu dalam proses latihan, persiapan, dan penyusunan laporan ini.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kami sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun demi perbaikan ke depannya. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi referensi dalam pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang.

Jakarta, Juni 2024

Penulis

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pembagian Waktu Latihan Offline.....	8
Tabel 3.2 Pembagian Tugas.....	8
Tabel 3.3 Keikutsertaan Lomba	24

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Irisan Pengetahuan yang Dijangkau MoonsonSIM	5
Gambar 3.1 Latihan <i>Online</i>	7
Gambar 3.2 <i>B2B Offers</i>	10
Gambar 3.1 Gambaran <i>Deal</i> Dan <i>Bid</i>	11
Gambar 3.4 Memasukkan Tawaran Harga Dalam Metode <i>Bid</i>	11
Gambar 3.5 Melakukan Penjualan Melalui Metode <i>Deal</i>	11
Gambar 3.6 Bukti Penjualan Selesai	12
Gambar 3.7 Penjualan <i>B2B</i> Yang Gagal.....	12
Gambar 3.8 Penjualan <i>In Progress</i>	13
Gambar 3.9 <i>Warehouse</i> Dalam Tabel.....	13
Gambar 3.10 Lokasi <i>Warehouse</i>	13
Gambar 3.11 Isi <i>Warehouse</i>	14
Gambar 3.12 Pilihan <i>Finished Goods</i> Dari <i>Vendor</i>	14
Gambar 3.13 Pilihan <i>Raw Material</i> Dari <i>Vendor</i>	15
Gambar 3.14 Transaksi <i>Warehouse</i>	15
Gambar 3.15 <i>Bid Service</i>	16
Gambar 3.16 Pemilihan Karyawan Untuk <i>Technical Service</i>	17
Gambar 3.17 Pemilihan Karyawan Untuk <i>Franchise Service</i>	17
Gambar 3.18 <i>Bid Price</i>	18
Gambar 3.19 <i>Scoring Matrix</i> Babak Pertama SI-Fest	18
Gambar 3.20 <i>Scoring Matrix</i> Babak Kedua SI-Fest	19
Gambar 3.21 Karyawan Bermasalah.....	19
Gambar 3.22 Setelah Memilih Staf <i>Counseling</i>	20
Gambar 3.23 <i>Approval</i> Setelah Memilih Staf <i>Counselling</i>	20
Gambar 3.24 Penyetujuan Staf Untuk <i>Dicounselling</i>	20
Gambar 3.25 <i>Approval</i> Staf <i>Counselling</i>	21
Gambar 3.26 Kurangnya Staf Aktual	21
Gambar 3.27 Staf E Commerce Yang Telah Direkrut Mendekati OCEAN Factors.....	22
Gambar 3.28 Staf Procurement Yang Telah Direkrut Mendekati OCEAN Factors	22
Gambar 3.29 Staf Marketing Yang Telah Direkrut Mendekati OCEAN Factors.....	23
Gambar 3.30 Staf B2B Yang Telah Direkrut Mendekati OCEAN Factors.....	23

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Pelaksanaan	1
1.3 Manfaat	2
1.3.1 Manfaat Untuk Universitas	2
1.3.2 Manfaat Untuk Mitra	2
1.3.3 Manfaat Untuk Program Studi	2
1.3.4 Manfaat Untuk Mahasiswa Pelaksana Program	2
BAB II GAMBARAN UMUM	4
2.1 Pergeseran Peran Pengajar dalam Pembelajaran Bisnis Modern	4
2.2 Integrasi Simulasi dalam Pembelajaran Interaktif	4
2.3 Lingkup Eksplorasi dan Pengembangan Keterampilan Bisnis	4
2.4 Cakupan Bidang Ilmu dalam MonsoonSIM	4
2.5 Klasifikasi Simulasi Berdasarkan Area Kompetensi	5
BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN DAN ANALISIS HASIL	7
3.1 Persiapan	7
3.2 Pelaksanaan Kegiatan	8
3.3 Strategi dan Metode Per Bidang	9
3.4 Analisis Hasil Pelaksanaan Program	24
3.5 Rekomendasi untuk Pengembangan Strategi Kompetisi Selanjutnya	25
BAB IV PENUTUP	26
4.1 Saran	26
DAFTAR PUSTAKA	28