




4.31%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 14 DEC 2024, 10:16 AM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

 CHANGED TEXT
4.31%

Report #24166493

6 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Memasuki dunia kerja merupakan salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh mahasiswa setelah menyelesaikan pendidikan formal. Dunia kerja menuntut kemampuan profesional yang tidak selalu sepenuhnya diajarkan selama perkuliahan. Meskipun teori dan konsep yang dipelajari di perguruan tinggi memberikan fondasi yang kuat, penerapannya dalam praktik nyata di lingkungan kerja sering kali berbeda. Perbedaan ini bisa menjadi salah satu hambatan bagi mahasiswa yang belum pernah memiliki pengalaman bekerja. Oleh karena itu, diperlukan program yang mampu menjembatani kesenjangan antara teori akademik dan praktik profesional agar mahasiswa memiliki kesiapan yang lebih baik untuk memasuki dunia kerja dan menghadapi berbagai tantangan (Kolb, 2015; Boud et al., 2019; Schön, 2018). Untuk menjawab kebutuhan tersebut, Universitas Pembangunan Jaya menetapkan mata kuliah Kerja Profesi sebagai bagian integral dari kurikulum. Mata kuliah ini bertujuan untuk memberikan mahasiswa kesempatan mempraktikkan ilmu yang telah diperoleh selama masa studi di lingkungan kerja yang sesungguhnya. Program ini tidak hanya dirancang untuk membantu mahasiswa mengasah keterampilan teknis, tetapi juga untuk memahami budaya kerja, beradaptasi dengan lingkungan profesional, dan mengembangkan kemampuan analitis serta pemecahan masalah (Schön, 2018). Dengan mengikuti program ini, mahasiswa diharapkan mampu menghadapi

dinamika dunia kerja dengan percaya diri dan kesiapan yang lebih baik. Pengalaman langsung di dunia industri memungkinkan mahasiswa memperoleh pemahaman yang lebih dalam mengenai cara teori diaplikasikan dalam situasi nyata, melatih kemampuan interpersonal, serta meningkatkan keterampilan komunikasi yang sangat penting dalam karier profesional mereka (Kolb, 2019; Dewey, 2020). Melalui program ini, mahasiswa juga diharapkan dapat mengembangkan pemikiran kritis dan kemampuan adaptasi dalam menghadapi masalah yang kompleks. Selain itu, Kerja Profesi memberikan peluang bagi mahasiswa untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan mereka, sehingga dapat lebih fokus dalam meningkatkan kompetensi yang relevan dengan kebutuhan industri (Mezirow, 2018; Kolb, 2021). **2 Universitas mewajibkan pelaksanaan Kerja Profesi selama minimal 400-440 jam kerja (50- 55 hari kerja), dengan durasi harian maksimal delapan jam di luar waktu istirahat.**

Waktu ini dinilai cukup untuk memberikan mahasiswa kesempatan beradaptasi dengan lingkungan kerja, menyelesaikan tugas dengan baik, serta memahami proses kerja secara mendalam. Selain memberikan pengalaman kepada mahasiswa, program ini juga dirancang agar kehadiran mereka dapat memberikan kontribusi positif kepada perusahaan, baik melalui produktivitas maupun ide-ide inovatif (Brookfield, 2020). Penulis melaksanakan kerja profesi di bidang Area Selection and Planning pada Divisi Residential Operations di PT Cyberindo Aditama (CBN), sebuah perusahaan penyedia layanan internet dan solusi digital yang berdiri sejak tahun 1996. Perusahaan ini dikenal sebagai salah satu pionir dalam industri internet di Indonesia, dengan fokus menyediakan layanan berkualitas tinggi mulai dari koneksi internet broadband hingga solusi teknologi B-1 informasi yang terintegrasi (CBN, 2023). PT Cyberindo Aditama (CBN) juga menawarkan layanan internet fiber optic berkecepatan tinggi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga hingga skala perusahaan. Selain itu, perusahaan menyediakan layanan tambahan seperti cloud computing, data center, dan solusi smart home yang bertujuan mendukung otomatisasi dan efisiensi dalam kehidupan sehari-hari

(CBN, 2023). Dengan reputasi sebagai penyedia teknologi terkemuka, PT Cyberindo Aditama (CBN) terus berkomitmen mendukung transformasi digital di Indonesia melalui pengembangan infrastruktur modern dan layanan yang inovatif. Divisi Residential Operations memiliki fokus utama pada penyediaan dan pengelolaan layanan internet untuk sektor perumahan. Dalam divisi ini, strategi area selection and planning menjadi sangat penting untuk memastikan layanan internet tersedia di wilayah-wilayah dengan kebutuhan tinggi. Penulis bertanggung jawab atas beberapa tugas utama, seperti melakukan screening data homepass, yaitu proses penyaringan data wilayah baru yang diajukan oleh kepala cabang perusahaan untuk diintegrasikan ke dalam sistem perusahaan. Penulis juga melakukan validasi ulang database terkait data backbone jaringan dan homepass antara PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company untuk memastikan data yang digunakan dalam perencanaan strategis selalu akurat dan terkini. Validasi ini menjadi langkah krusial untuk mendukung keputusan perusahaan dalam menentukan wilayah pengembangan layanan internet berikutnya. Selain itu, penulis turut berkontribusi dalam analisis potensi area baru, yang mencakup evaluasi terhadap kebutuhan internet di wilayah-wilayah yang belum tercakup layanan PT Cyberindo Aditama (CBN). Proses ini melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber, analisis data menggunakan perangkat lunak tertentu, hingga koordinasi dengan tim lapangan untuk memverifikasi kelayakan wilayah tersebut. Penulis juga bertanggung jawab untuk menyusun laporan hasil validasi dan analisis, yang kemudian digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh manajemen untuk menentukan wilayah prioritas pengembangan. Dalam menjalankan tugas ini, penulis tidak hanya belajar tentang aspek teknis, tetapi juga memahami pentingnya kolaborasi antar tim, komunikasi yang efektif, serta pengambilan keputusan berbasis data. Pengalaman bekerja di PT Cyberindo Aditama (CBN) memberikan banyak pelajaran berharga bagi penulis. Salah satunya adalah pemahaman mendalam tentang bagaimana proses pengembangan jaringan internet dilakukan, mulai dari

analisis data hingga implementasi di lapangan. Penulis juga belajar untuk menghadapi berbagai tantangan, seperti ketidaksesuaian data, kendala koordinasi dengan tim lapangan, serta keterbatasan akses ke teknologi tertentu. Dalam situasi seperti ini, penulis dituntut untuk mampu beradaptasi, mencari solusi kreatif, dan tetap menjaga profesionalisme. Selain itu, kerja profesi ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk meningkatkan keterampilan komunikasi, pengelolaan waktu, serta kemampuan bekerja dalam tim.

5 Semua pengalaman ini menjadi bekal yang sangat penting bagi penulis dalam menghadapi dunia kerja di masa depan, sekaligus memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan dalam mendukung transformasi digital di Indonesia. 6 13

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 Maksud Kerja Profesi

Pelaksanaan Area Selection and Planning di PT Cyberindo Aditama (CBN) memberikan pengalaman langsung kepada penulis dalam memahami dan menerapkan pengetahuan praktis terkait perencanaan wilayah untuk pengembangan jaringan internet residensial. Program ini membuka peluang bagi penulis untuk terlibat dalam berbagai aktivitas penting yang mencakup pengelolaan data, analisis wilayah potensial, koordinasi antar tim, dan sinkronisasi data antara perusahaan dan sister company. Dengan keterlibatan langsung dalam proses ini, penulis mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang bagaimana sebuah perusahaan penyedia layanan internet melakukan ekspansi jaringan secara strategis, efisien, dan berbasis data. Salah satu tanggung jawab utama penulis adalah pengelolaan data homepass, yaitu data yang mencakup cakupan wilayah atau rumah tangga yang dapat dijangkau oleh layanan internet perusahaan. Penulis tidak hanya melakukan input dan rekapitulasi data, tetapi juga bertanggung jawab untuk memastikan akurasi dan relevansi data sebagai dasar pengambilan keputusan strategis. Dalam proses ini, penulis sering berkoordinasi dengan sister company untuk memvalidasi data yang diunggah, mengatasi error pada sistem, serta menyelesaikan kendala yang berkaitan dengan data yang belum lengkap atau revisi yang memerlukan penghapusan dan pengunggahan ulang. Selain itu, penulis juga

terlibat dalam analisis potensi area baru untuk mendukung perencanaan ekspansi jaringan. Proses ini melibatkan pengolahan data dari berbagai sumber, seperti laporan tim lapangan, data geografis, tren pemasaran, dan kebutuhan demografis wilayah tertentu. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan metode yang terstruktur, sehingga menghasilkan rekomendasi strategis yang dapat digunakan oleh manajemen untuk menentukan prioritas area pengembangan. Contohnya, wilayah dengan jumlah homepass yang tinggi dan penetrasi pasar yang rendah menjadi fokus utama untuk meningkatkan efisiensi penetrasi layanan internet. Langkah berikutnya adalah proses verifikasi data, yang menjadi elemen penting untuk memastikan bahwa perencanaan jaringan didasarkan pada informasi yang valid dan terkini. Verifikasi ini mencakup pengecekan data backbone jaringan dan homepass antara perusahaan PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company -nya, termasuk detail Home ID, jumlah total homepass, serta status area (Ready for Service atau RFS). Dalam proses ini, penulis juga memastikan sinkronisasi data antara sistem perusahaan dan sister company untuk mengurangi potensi kesalahan yang dapat memengaruhi operasional tim penjualan. Tantangan dalam proses ini, seperti error sistem, tumpang tindih area bahan baku, dan revisi data yang kompleks, mendorong penulis untuk mengembangkan solusi yang inovatif dan berorientasi pada hasil. Penulis berperan aktif dalam mengatasi kendala ini melalui koordinasi intensif dengan berbagai tim terkait, pengoptimalan penggunaan perangkat lunak analisis data, serta dokumentasi yang terstruktur untuk memastikan bahwa setiap langkah proses dapat diikuti dengan baik oleh tim lain. Contohnya, ketika ditemukan ketidaksesuaian data Home ID pada sistem, penulis bekerja sama dengan tim teknis untuk mengidentifikasi dan memperbaiki sumber masalah tersebut, sehingga data dapat digunakan secara efektif oleh tim penjualan. Pengalaman ini tidak hanya memberikan pengetahuan teknis yang relevan tetapi juga meningkatkan keterampilan penulis dalam hal analisis data, kolaborasi lintas tim, dan pengelolaan proyek. Melalui kegiatan ini, penulis mendapatkan wawasan

yang lebih luas tentang bagaimana perusahaan telekomunikasi merancang dan mengimplementasikan B-3 strategi ekspansi jaringan yang berbasis data. Penulis juga belajar untuk bekerja dalam lingkungan yang dinamis, menghadapi tantangan dengan sikap profesional, dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Keseluruhan pengalaman ini menjadi landasan yang kuat bagi penulis untuk menghadapi tantangan profesional di masa depan dan mendukung transformasi digital di Indonesia. 1.2

2 2 Tujuan Kerja Profesi Adapun tujuan dari dilaksanakannya Kerja Profesi adalah sebagai berikut: a. Meningkatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman, serta kemampuan dan keterampilan penulis dalam dunia kerja, khususnya di bidang area selection and planning. b. Mengarahkan penulis untuk menemukan permasalahan atau data yang dapat dijadikan topik dalam laporan Kerja Profesi. c. Memberikan gambaran nyata mengenai dunia kerja dan tantangan di industri layanan internet. d. Memperoleh masukan untuk memperbaiki keterampilan dan pengetahuan yang sesuai dengan tuntutan industri. e. Membangun kerja sama antara universitas dan perusahaan. 11 1.3 Manfaat Kerja Profesi Adapun manfaat dari dilaksanakannya Kerja Profesi adalah sebagai berikut: 1.3 1. Bagi Mahasiswa a. Mendapatkan pengalaman langsung dalam area selection dan planning, memperkuat kemampuan analisis dan manajemen data di lapangan. b. Meningkatkan wawasan dan keterampilan praktis yang relevan dengan kebutuhan industri. 1.3.2. Bagi Universitas Pembangunan Jaya a. Memberikan masukan praktis bagi pengembangan program akademik berdasarkan tantangan industri yang dihadapi mahasiswa. b. Mempererat kerja sama antara universitas dan industri untuk meningkatkan relevansi kurikulum dengan dunia kerja. 1.3.3. Bagi Perusahaan atau Instansi a. Mendapatkan tenaga bantuan yang kompeten dalam proyek area selection dan planning, mendukung efisiensi operasional. b. Memperoleh perspektif baru dari mahasiswa yang dapat berkontribusi dalam inovasi dan peningkatan proses. 1.4 Tempat Kerja Profesi Pada pelaksanaan kerja profesi kali ini, praktikan berkesempatan melakukan mata kuliah kerja profesi di PT Cyberindo Aditama atau biasa disingkat CBN. Tempat

kerja profesi praktikan berlokasi di Cyber 2 Tower, Jl. H. R. Rasuna Said No 12 13, RT.7/RW.2, Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Kerja profesi ini dilaksanakan di perusahaan yang bergerak di bidang Internet Service Provider (ISP) dan merupakan salah satu pionir dalam industri Information and Communication Technology (ICT) di Indonesia. Praktikan ditempatkan di divisi Residential Sales Operation, yang berfokus pada perencanaan dan pemilihan area (area selection and planning) untuk pengembangan jaringan internet. Dalam posisi ini, praktikan berperan aktif dalam mendukung proses identifikasi dan analisis area potensial untuk ekspansi layanan internet. Tugas praktikan mencakup pemetaan area baru, pengumpulan dan pengelolaan data, serta berkoordinasi dengan tim terkait dalam perencanaan pemasaran dan operasional. Kerja profesi ini dilaksanakan baik secara langsung di kantor maupun di lapangan, termasuk menghadiri lokasi event dan pertemuan dengan klien. Selain itu, praktikan juga terkadang menjalankan pekerjaan secara daring untuk mendukung fleksibilitas operasional. 1.5

Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Praktikan melaksanakan kerja profesi di PT Cyberindo Aditama (CBN) yang merupakan penyedia Internet Service Provider (ISP) yang berlokasi di Cyber 2 Tower, mulai tanggal 5 Juli 2024 hingga 5 September 2024. Dalam kurun waktu dua bulan tersebut, praktikan berhasil menyelesaikan kerja profesi dengan total 200 jam kerja, setara dengan jadwal penuh waktu untuk periode tersebut. Tidak hanya sebagai bagian dari program akademik, kerja profesi ini menjadi pengalaman awal yang memperkenalkan praktikan pada dinamika industri telekomunikasi. Bahkan, setelah menyelesaikan program kerja profesi, praktikan mendapatkan kepercayaan dari perusahaan dan kini telah bekerja sebagai karyawan tetap pada divisi Residential Sales Operation, yang berfokus pada area selection and planning untuk pengembangan jaringan dan pemasaran layanan internet. Selama pelaksanaan kerja profesi, praktikan mendapatkan bimbingan langsung dari pengawas lapangan, yang memberikan arahan terkait tugas dan tanggung jawab dalam proses


pemetaan area baru, pengelolaan data, dan penyusunan strategi pemasaran. Dalam tugasnya, praktikan secara aktif terlibat dalam setiap tahap perencanaan, termasuk identifikasi wilayah potensial yang membutuhkan jaringan internet berkualitas tinggi. Praktikan juga memanfaatkan data analitik untuk mengevaluasi potensi pasar dan menyusun rekomendasi strategis yang mendukung pengambilan keputusan oleh manajemen. Pengawasan yang diberikan memudahkan praktikan untuk bertanya dan mendapatkan klarifikasi saat menghadapi kendala, baik dalam pekerjaan administratif di kantor maupun selama kegiatan operasional di lapangan. Proses bimbingan ini tidak hanya memberikan dukungan teknis, tetapi juga memperkaya pengalaman praktikan dalam menghadapi situasi nyata di dunia kerja. Fleksibilitas dalam operasional juga menjadi salah satu nilai tambah selama kerja profesi. Praktikan sering ditugaskan untuk bekerja secara daring melalui platform komunikasi seperti Zoom dan Google Meet. Tugas daring ini mencakup rapat koordinasi, pengelolaan data jarak jauh, hingga kolaborasi lintas divisi. Dengan fleksibilitas ini, praktikan dapat mendukung operasional perusahaan tanpa kendala geografis, sehingga memastikan tugas-tugas tetap berjalan sesuai target. Selain itu, pekerjaan daring memberikan wawasan praktikan mengenai adaptasi perusahaan dalam menghadapi tantangan era digital, di mana teknologi memainkan peran sentral dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional. Setelah menyelesaikan masa kerja profesi, praktikan diwajibkan menyusun laporan kerja profesi sebagai bentuk evaluasi akademik dan profesional. Laporan ini B-5 mencakup deskripsi tugas, capaian, serta pembelajaran yang diperoleh selama kerja profesi. Dalam proses penyusunan laporan, praktikan mendapatkan bimbingan dari pembimbing kampus dan mentor perusahaan, yang memastikan bahwa laporan tersebut sesuai dengan pengalaman nyata di lapangan dan mencerminkan hasil kerja yang telah dicapai. Laporan ini tidak hanya berfungsi sebagai syarat kelulusan, tetapi juga menjadi alat refleksi bagi praktikan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, sehingga dapat terus berkembang

dalam kariernya. BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2.1

Sejarah Perusahaan PT Cyberindo Aditama (CBN), salah satu pelopor industri Internet Service Provider (ISP) di Indonesia, didirikan pada tahun 1995 dengan visi menghadirkan layanan internet berkualitas tinggi untuk mendukung kebutuhan rumah tangga dan bisnis. Pada awal pendiriannya, PT Cyberindo Aditama (CBN) fokus menyediakan layanan internet berbasis dial-up untuk pelanggan bisnis. Layanan ini memberikan solusi koneksi internet yang efisien bagi perusahaan yang mulai bergantung pada teknologi untuk operasionalnya. Dampaknya, PT Cyberindo Aditama (CBN) menjadi salah satu perusahaan pertama yang memperkenalkan internet sebagai alat pendukung bisnis di Indonesia, membuka jalan bagi transformasi digital di sektor korporasi. Seperti yang divisualisasikan pada Gambar 2.1, logo PT Cyberindo Aditama (CBN) dirancang untuk mencerminkan visi, misi, dan nilai inti perusahaan sebagai salah satu pelopor di industri telekomunikasi di Indonesia. Logo ini menggabungkan elemen visual yang modern dan dinamis, mencerminkan inovasi serta komitmen perusahaan dalam menyediakan layanan internet dan solusi teknologi berkualitas tinggi. Bentuk logo yang sederhana namun tegas menunjukkan kestabilan dan keandalan, dua karakteristik utama yang ingin disampaikan kepada pelanggan. Warna-warna yang digunakan dalam logo, seperti biru dan putih, melambangkan kepercayaan, profesionalisme, dan konektivitas global—nilai-nilai yang menjadi dasar dari setiap layanan yang ditawarkan oleh PT Cyberindo Aditama (CBN). Selain itu, elemen garis atau pola melingkar dalam logo merepresentasikan jaringan internet yang saling terhubung, menandakan komitmen PT Cyberindo Aditama (CBN) untuk menghubungkan masyarakat Indonesia melalui infrastruktur digital yang andal. Tipografi yang digunakan dalam logo terlihat bersih dan minimalis, memberikan kesan modern yang sesuai dengan perkembangan teknologi. Dengan perpaduan elemen-elemen ini, logo PT Cyberindo Aditama (CBN) tidak hanya berfungsi sebagai identitas visual tetapi juga sebagai simbol yang mengomunikasikan dedikasi perusahaan terhadap

inovasi, kualitas layanan, dan kontribusinya dalam mendukung transformasi digital di Indonesia. Logo ini menjadi representasi kuat dari nilai-nilai perusahaan dan aspirasinya untuk terus menjadi pemimpin dalam industri telekomunikasi. **7** Pada tahun 2000, PT Cyberindo Aditama (CBN) mulai berinovasi dengan mengadopsi teknologi Wireless Internet dan In-Building Ethernet Technology. Teknologi ini memungkinkan pelanggan menikmati akses internet tanpa perlu mengandalkan kabel tradisional, sehingga lebih fleksibel dan efisien dalam distribusi layanan. Langkah ini tidak hanya memperluas cakupan PT Cyberindo Aditama (CBN) ke segmen pasar rumah tangga, tetapi juga mempercepat penetrasi internet di Indonesia. Dampaknya, perusahaan berhasil meningkatkan tingkat adopsi internet di kota-kota besar, memberikan masyarakat akses yang lebih mudah ke dunia digital. Pada tahun yang sama, PT Cyberindo Aditama (CBN) juga menjadi pelopor implementasi IPv6 di Indonesia, menunjukkan komitmen perusahaan untuk terus mengadopsi teknologi terbaru demi meningkatkan kualitas layanan. Lima tahun kemudian, pada 2005, PT Cyberindo Aditama (CBN) meluncurkan jaringan Fiber Optic milik sendiri, divisualisasikan pada Gambar 2.2. Langkah ini menjadi tonggak penting bagi perusahaan dalam menyediakan koneksi internet yang lebih cepat, stabil, dan andal. Dengan jaringan fiber optic, PT Cyberindo Aditama (CBN) mampu memenuhi kebutuhan pelanggan akan layanan internet berkualitas tinggi yang dapat mendukung aktivitas digital mereka, seperti streaming video dan akses data besar. Dampaknya, perusahaan tidak hanya meningkatkan kualitas layanannya tetapi juga memperkuat posisinya sebagai pemimpin pasar di industri telekomunikasi Indonesia. **1** Pada tahun 2008, PT Cyberindo Aditama (CBN) semakin memperkuat konektivitasnya dengan membangun kabel bawah laut Dark Fiber yang menghubungkan Jakarta ke Singapura, memberikan keandalan tinggi untuk koneksi internasional. B-7 Pada 2010, PT Cyberindo Aditama (CBN) memperluas portofolionya dengan meluncurkan layanan Cloud Computing dan Data Center melalui pendirian NEX Datacenter, ditunjukkan pada Gambar 1.2. **8** Layanan ini dirancang untuk memenuhi

kebutuhan penyimpanan dan pengelolaan data yang aman bagi pelanggan bisnis. Dampaknya, banyak perusahaan mulai beralih ke layanan digital, mengurangi ketergantungan pada infrastruktur fisik, dan meningkatkan efisiensi operasional. Data Center milik perusahaan juga membantu perusahaan memperkuat posisinya sebagai mitra strategis dalam mendukung digitalisasi bisnis di berbagai sektor. 1 Pada tahun 2012, perusahaan menjalani transformasi besar dalam Informasi Komunikasi Teknologi (ICT), menandai peningkatan signifikan dalam layanan dan infrastrukturnya. Selanjutnya, pada 2015, perusahaan ini memperkenalkan layanan Interactive TV dan Smart Home Solutions. Interactive TV memberikan pelanggan pengalaman hiburan digital yang terhubung langsung dengan internet, sementara solusi smart home memungkinkan otomatisasi perangkat rumah tangga untuk efisiensi energi dan kenyamanan. Dampaknya, perusahaan berhasil menarik segmen pasar baru yang berfokus pada teknologi pintar, menjadikannya sebagai penyedia layanan teknologi yang tidak hanya relevan untuk bisnis tetapi juga untuk rumah tangga modern. 1 Pada tahun yang sama, perusahaan melakukan rebranding logo dan memperkenalkan koneksi fiber broadband untuk internet rumah, sebuah langkah yang memperkuat identitas perusahaan di pasar konsumen. Pada 2020, perusahaan mengambil langkah signifikan dengan memperluas jaringan fiber optic ke wilayah terpencil di Indonesia sebagai bagian dari dukungan terhadap transformasi digital nasional. Dengan menghubungkan wilayah-wilayah yang sebelumnya tidak terjangkau, PT Cyberindo Aditama (CBN) membantu mengurangi kesenjangan digital dan memberikan akses internet berkualitas kepada masyarakat di berbagai daerah. Dampaknya sangat besar, karena memungkinkan lebih banyak orang untuk mendapatkan manfaat dari ekonomi digital, seperti e-commerce, pendidikan daring, dan telemedicine. 1 Di tengah pandemi COVID-19, perusahaan juga meningkatkan layanan pelanggan melalui integrasi platform Live Chat dan WhatsApp untuk memberikan respons yang lebih cepat dan personal. Pada 2022, perusahaan ini meluncurkan layanan berbasis Artificial Intelligence (AI) dan Internet of Things (IoT). Layanan ini memungkinkan pelanggan,

terutama bisnis, untuk mengintegrasikan teknologi canggih dalam operasional mereka, seperti otomatisasi proses, analisis data real-time, dan pengelolaan perangkat pintar. Dampaknya, banyak perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing mereka melalui adopsi teknologi inovatif. Pada 2023, perusahaan penyedia ISP ini mengadopsi prinsip keberlanjutan dalam operasionalnya dengan membangun pusat data ramah lingkungan dan mengadopsi praktik bisnis yang berkelanjutan. Hal ini bertujuan untuk mendukung inisiatif global dalam mengurangi jejak karbon sekaligus memberikan dampak positif bagi lingkungan. 

Dampaknya, perusahaan tidak hanya meningkatkan citra sebagai penyedia layanan teknologi yang bertanggung jawab secara sosial, tetapi juga menarik pelanggan yang semakin peduli terhadap keberlanjutan lingkungan. Memasuki

2024, CBN terus berkomitmen untuk menghadirkan inovasi dan teknologi mutakhir yang mendukung pelanggan di semua segmen. Dengan tim teknik yang profesional dan berpengalaman, perusahaan fokus memperluas jaringan, meningkatkan kecepatan internet, dan menghadirkan solusi teknologi yang lebih personal untuk pelanggan bisnis dan individu. Langkah strategis ini perusahaan untuk mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar sekaligus menjadi motor utama transformasi digital di Indonesia. Inovasi ini mendukung pertumbuhan berkelanjutan perusahaan, memberikan manfaat nyata bagi masyarakat, serta mempercepat perkembangan ekonomi digital nasional.

2.2 Struktur Organisasi Struktur organisasi PT Cyberindo

Aditama (CBN) dirancang untuk mendukung efektivitas operasional, efisiensi proses kerja, serta pencapaian visi dan misi perusahaan sebagai salah satu pelopor layanan Internet Service Provider (ISP) di Indonesia.

Dengan struktur yang terintegrasi dan jelas, PT Cyberindo Aditama (CBN) mampu mengelola berbagai fungsi bisnis yang mencakup pengelolaan risiko, pengembangan teknologi, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2.3, di bawah kepemimpinan Presiden Komisaris, Komisaris, dan Presiden Direktur, struktur ini mendukung pengambilan keputusan strategis dan implementasi kebijakan yang

efektif. Berbagai departemen dalam perusahaan, seperti Departemen Audit dan Manajemen Risiko, Departemen Commerce, Departemen Teknologi dan Operasi, Departemen Keuangan, dan Departemen Sumber Daya Manusia, memainkan peran penting dalam memastikan kelancaran operasional perusahaan. Setiap departemen memiliki divisi-divisi khusus yang mendukung tugas utama mereka, mencerminkan komitmen perusahaan untuk memberikan layanan berkualitas tinggi dan mendukung transformasi digital di Indonesia.

1. Presiden Komisaris
 - ☒ Memimpin rapat berkala untuk memberikan arahan strategis kepada perusahaan.
 - ☒ Memberikan persetujuan terhadap kebijakan utama dan strategi perusahaan.
 - ☒ Mendorong penerapan prinsip Good Corporate Governance.
 - ☒ Memantau kinerja perusahaan secara menyeluruh, termasuk pemasukan dan pengeluaran.
2. Komisaris
 - ☒ Memberikan masukan dan pengawasan atas pelaksanaan strategi oleh direksi.
 - ☒ Memastikan pengambilan keputusan selaras dengan visi dan misi perusahaan.
 - ☒ Mengawasi keberlanjutan usaha perusahaan melalui evaluasi kinerja.
3. Presiden Direktur
 - ☒ Bertanggung jawab atas pengelolaan operasional harian perusahaan.
 - ☒ Menyusun dan melaksanakan strategi untuk mencapai target bisnis.
 - ☒ Memastikan efisiensi operasional serta koordinasi antar-departemen.
 - ☒ Menyetujui anggaran dan memastikan penggunaan sumber daya secara optimal.
4. Advisor
 - ☒ Memberikan pandangan dan masukan strategis kepada manajemen terkait kebijakan utama.
 - ☒ Mengidentifikasi peluang dan risiko strategis perusahaan.
 - ☒ Membantu perencanaan inovasi untuk pengembangan perusahaan.
5. Departemen Audit dan Manajemen Risiko
 - ☒ Memastikan regulasi internal dan eksternal dipatuhi perusahaan.
 - ☒ Melakukan analisis risiko operasional, keuangan, dan strategis.
6. Departemen Commerce
 - ☒ Mengelola hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis.
 - ☒ Menyusun strategi pemasaran dan penjualan untuk mendukung peningkatan pendapatan.
 - ☒ Terdapat 3 divisi di departemen ini, yakni Divisi Pengembangan Bisnis, Divisi Corporate Solution, dan Divisi Penjualan Regional.
 - ☒ Pada Divisi Penjualan Regional, terdapat Divisi Residential Sales Operation yang akan dijelaskan di

sub bab berikutnya 7. Departemen Teknologi dan Operasi ✕ Mengelola infrastruktur teknologi perusahaan seperti jaringan internet, data center, dan cloud. ✕ Memastikan operasional teknologi berjalan efisien tanpa gangguan. 8. Departemen Keuangan ✕ Bertanggung jawab atas manajemen anggaran, arus kas, dan pelaporan keuangan. ✕ Menyusun strategi finansial untuk mendukung kebijakan bisnis. 9. Departemen Sumber Daya Manusia (SDM) ✕ Mengelola rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan. ✕ Memastikan kesejahteraan karyawan serta menciptakan budaya kerja yang produktif.

2.3 Divisi Residential Sales Operation

Divisi Residential Sales Operation merupakan salah satu divisi strategis yang berperan penting dalam mendukung kegiatan penjualan layanan internet bagi pelanggan residensial. Divisi ini tidak hanya berfungsi sebagai pusat pengelolaan aktivitas penjualan, tetapi juga sebagai pilar utama dalam analisis data, pelatihan sumber daya manusia, serta perencanaan area penjualan yang strategis. Dengan struktur yang terbagi menjadi tiga sub-tim utama, yaitu Data Analyst, Trainer, dan Area Selection & Planning, divisi ini memiliki tanggung jawab untuk memberikan dukungan langsung kepada tim penjualan di lapangan, memastikan bahwa setiap strategi yang dirancang oleh manajemen dapat diterapkan secara efektif dan efisien. Sub-tim Data Analyst menjadi otak analitik divisi ini, dengan tugas utama mengelola dan menganalisis data penjualan untuk memberikan wawasan strategis kepada manajemen. Mereka bertanggung jawab mengolah data penjualan yang diperoleh dari tim lapangan untuk menghasilkan laporan performa, mengidentifikasi tren pasar, dan menganalisis pola perilaku pelanggan berdasarkan data geografis, demografis, serta historis. Dengan menggunakan alat analisis seperti Microsoft Excel, Tableau, atau Power BI, tim ini mampu memvisualisasikan data dalam bentuk yang mudah dipahami dan relevan untuk pengambilan keputusan strategis. Hasil analisis dari tim ini menjadi panduan bagi perusahaan untuk menentukan prioritas wilayah penjualan yang memiliki potensi tertinggi, sehingga membantu menghemat

sumber daya dan meningkatkan efisiensi operasional. Dampaknya, keputusan berbasis data yang akurat dapat mendorong efektivitas kerja tim lapangan serta mendukung pertumbuhan pasar secara signifikan. Sub-tim Trainer, di sisi lain, memegang peran kunci dalam pengembangan keterampilan sumber daya manusia, khususnya tim penjualan di lapangan. Tim ini merancang program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan tim, mencakup peningkatan pengetahuan produk, teknik komunikasi, dan pendekatan efektif terhadap pelanggan. Selain itu, Trainer juga bertanggung jawab memberikan pelatihan langsung kepada tim penjualan untuk memastikan mereka memiliki keterampilan yang dibutuhkan dalam menghadapi tantangan pasar. Evaluasi hasil pelatihan dilakukan secara berkala untuk memantau efektivitas program yang telah diberikan. Dengan adanya pelatihan ini, tim penjualan dapat lebih siap dalam menghadapi perubahan tren pasar, memahami kebutuhan pelanggan dengan lebih baik, dan meningkatkan kemampuan negosiasi mereka. Dampaknya, pelatihan yang tepat sasaran tidak hanya meningkatkan performa individu tetapi juga mendukung pencapaian target tim secara keseluruhan. Sub-tim Area Selection & Planning memainkan peran vital dalam memastikan strategi penjualan terfokus pada wilayah dengan potensi keuntungan terbesar. Tugas utama mereka mencakup analisis wilayah strategis melalui pendekatan data demografis, ekonomi, dan geografis untuk menentukan area prioritas dalam penetrasi pasar. Selain itu, tim ini bertanggung jawab menyusun rencana ekspansi wilayah yang sejalan dengan target perusahaan, berkoordinasi dengan tim lapangan untuk implementasi strategi, serta memonitor pelaksanaan rencana tersebut. Dengan perencanaan yang matang, sub-tim ini mampu membantu perusahaan memaksimalkan penetrasi pasar dan efisiensi operasional. Dampak dari pekerjaan ini adalah peningkatan jangkauan layanan internet perusahaan di wilayah-wilayah baru yang memiliki potensi pasar tinggi, sehingga mendukung pertumbuhan pelanggan secara signifikan. Divisi Residential Sales Operation tidak bekerja secara terpisah, melainkan secara sinergis antar sub-tim. Data Analyst menyediakan data

dan wawasan yang menjadi dasar untuk perencanaan wilayah dan pelatihan tim. Trainer memastikan bahwa tim penjualan memiliki keterampilan dan pengetahuan yang memadai untuk menerapkan strategi perusahaan. Sementara itu, Area Selection & Planning memberikan panduan strategis kepada tim penjualan mengenai wilayah prioritas yang harus difokuskan. Kolaborasi erat antar sub-tim ini menciptakan siklus kerja yang terintegrasi, di mana setiap bagian saling melengkapi untuk memastikan implementasi strategi yang optimal. Melalui pendekatan yang berbasis data, pelatihan berorientasi hasil, dan perencanaan wilayah yang strategis, divisi ini mendukung perusahaan dalam mencapai target penjualan, memperluas jangkauan layanan, dan memperkuat posisinya di pasar internet residensial yang semakin kompetitif. Dengan demikian, Divisi Residential Sales Operation menjadi elemen kunci dalam keberhasilan operasional dan ekspansi bisnis PT Cyberindo Aditama (CBN). B-11 2.4 Kegiatan Umum Perusahaan 1.

Brand Development PT Cyberindo Aditama (CBN) memiliki komitmen untuk membangun identitas perusahaan yang kuat sebagai penyedia layanan internet terkemuka di Indonesia. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas merek dan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan melalui berbagai strategi pemasaran yang inovatif. Aktivitas:

- ☒ Mengimplementasikan strategi branding yang konsisten untuk memperkuat citra perusahaan.
- ☒ Menyelenggarakan acara brand activation, seperti kampanye digital, seminar edukasi, dan kolaborasi komunitas, untuk menciptakan hubungan emosional dengan pelanggan.
- ☒ Mengembangkan konten pemasaran yang relevan, termasuk artikel, video, dan materi interaktif yang menyoroti layanan unggulan perusahaan, seperti jaringan fiber optic dan solusi berbasis teknologi pintar.
- ☒ Meluncurkan aplikasi pelanggan berbasis digital untuk memperkuat interaksi dan loyalitas pengguna.

Tujuan:

- ☒ Meningkatkan visibilitas merek PT Cyberindo Aditama (CBN) di pasar domestik dan internasional.
- ☒ Memperoleh loyalitas pelanggan melalui pengalaman merek yang konsisten dan positif.
- ☒ Memantapkan posisi PT Cyberindo Aditama (CBN) sebagai pemimpin dalam industri teknologi

digital. 2. Event Planning and Execution PT Cyberindo Aditama (CBN) rutin menyelenggarakan acara untuk memperkenalkan layanan baru, meningkatkan kesadaran publik, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan serta mitra bisnis. Aktivitas: ☒ Merancang konsep acara, termasuk peluncuran layanan baru seperti Interactive TV dan Smart Home Solutions. ☒ Mengelola sumber daya acara, seperti tim produksi, logistik, dan vendor eksternal. ☒ Menyusun timeline kegiatan untuk memastikan pelaksanaan acara berjalan sesuai dengan waktu dan anggaran. ☒ Mengatasi kendala selama pelaksanaan acara dengan menyediakan solusi darurat. Tujuan: ☒ Memberikan pengalaman yang berkesan kepada peserta acara dan pelanggan. ☒ Mendukung kegiatan pemasaran melalui interaksi langsung dengan pelanggan. ☒ Memperkuat hubungan dengan mitra strategis, termasuk pemerintah dan komunitas bisnis.

3. Customer Interaction Sebagai perusahaan yang berfokus pada layanan pelanggan, PT Cyberindo Aditama (CBN) memastikan bahwa kebutuhan dan keluhan pelanggan ditangani secara responsif dan proaktif. Aktivitas: ☒ Memberikan layanan pelanggan berbasis digital melalui live chat dan WhatsApp untuk kemudahan akses. ☒ Menangani keluhan pelanggan dengan solusi yang memuaskan, termasuk perbaikan layanan di lapangan. ☒ Mengadakan survei kepuasan pelanggan secara berkala untuk mengevaluasi layanan yang diberikan. ☒ Memberikan pembaruan rutin kepada pelanggan mengenai status jaringan, seperti area yang siap layanan (Ready for Service). Tujuan: ☒ Membangun reputasi perusahaan sebagai penyedia layanan internet yang responsif dan profesional. ☒ Menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan untuk meningkatkan loyalitas. ☒ Memastikan bahwa layanan yang diberikan sesuai dengan harapan pelanggan.

4. Internal Coordination Untuk meningkatkan efisiensi operasional, PT Cyberindo Aditama (CBN) mengedepankan koordinasi yang baik antar divisi dan tim internal. Aktivitas: ☒ Mengadakan rapat koordinasi antar divisi, seperti Divisi Teknologi, Divisi Residential Sales Operation, dan tim lapangan. ☒ Mengembangkan sistem kerja berbasis digital yang mendukung kolaborasi lintas divisi. ☒ Melakukan analisis

s data operasional untuk mengidentifikasi peluang perbaikan dan efisiensi. ☒ Melaksanakan evaluasi kinerja individu dan tim secara berkala untuk mendukung pengembangan sumber daya manusia. Tujuan: ☒ Meningkatkan efisiensi operasional perusahaan secara keseluruhan. ☒ Mengurangi potensi kesalahan melalui komunikasi dan koordinasi yang lebih baik. ☒ Mencapai target operasional yang telah ditetapkan dengan optimal. 5.

Evaluation and Feedback B-13 PT Cyberindo Aditama (CBN) menjalankan proses evaluasi yang sistematis untuk menilai keberhasilan kegiatan operasional dan memberikan rekomendasi untuk peningkatan. Aktivitas:

☒ Melakukan evaluasi terhadap setiap aspek kegiatan, mulai dari perencanaan hingga implementasi. ☒ Mengumpulkan masukan dari pelanggan, mitra bisnis, dan tim internal untuk meningkatkan kualitas layanan. ☒ Menyusun laporan resmi yang mencakup analisis hasil dan rekomendasi perbaikan.

☒ Melakukan pembaruan pada prosedur standar operasional (SOP) berdasarkan hasil evaluasi. Tujuan: ☒ Meningkatkan efektivitas kegiatan perusahaan di masa depan. ☒ Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam proses operasional. ☒ Membentuk budaya kerja yang berorientasi pada perbaikan berkelanjutan.

BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3.1 Kerangka Analisis Kerangka analitis yang diterapkan dalam melakukan pekerjaan profesional ini berfungsi untuk mengidentifikasi, mengelola, dan mengevaluasi informasi terkait proses pemilihan dan perencanaan kawasan di Divisi Operasi Penjualan Residensial di PT Cyberindo Aditama (CBN).

Kerangka analisis ini dibagi menjadi beberapa tahapan utama sebagai berikut. Pengumpulan Data meliputi perolehan sumber data dari sister company, database internal perusahaan, dan laporan dari tim lapangan.

Jenis data yang dikumpulkan meliputi data homepass, data Ready for Service (RFS), data backbone, serta data demografi dan geografis dari wilayah yang diusulkan. Data diperoleh dari sistem internal perusahaan, spreadsheet, dan kumpulan koleksi lapangan dari waktu operasional.

Validasi Data (Data Validation) bertujuan untuk memastikan keakuratan, kelengkapan, dan kesesuaian data dengan standar yang telah ditentukan.

Proses validasi dilakukan dengan memeriksa data dari sister company, memastikan tidak ada duplikasi, serta memverifikasi keakuratan data backbone dan homepass. Validasi data dilakukan melalui pemeriksaan manual, rekonsiliasi data antar sistem, dan pemanfaatan spreadsheet untuk pelacakan data. Pengolahan Data (Data Processing) bertujuan untuk mengintegrasikan data dari sumber yang berbeda untuk menghasilkan informasi yang siap digunakan untuk analisis dan pengambilan keputusan. Proses pengolahan data melibatkan pengelompokan data berdasarkan area, pencatatan data Ready for Service (RFS), dan penentuan status homepass. Pemrosesan data menggunakan perangkat lunak pengelolaan data seperti Microsoft Excel dan perangkat lunak sistem perusahaan. Analisis Data (Data Analysis) bertujuan untuk menentukan potensi wilayah yang layak untuk ekspansi jaringan serta mengevaluasi efektivitas penetrasi pasar. Proses analisis dilakukan dengan menganalisis pola data homepass, mengidentifikasi potensi area, dan menghitung penetration rate (tingkat penetrasi) pada setiap wilayah. Data yang telah diproses dianalisis menggunakan perangkat lunak analisis data dan perangkat visualisasi seperti diagram dan peta geografis. Penyusunan Laporan dan Rekomendasi bertujuan untuk menyampaikan hasil analisis kepada manajemen dan memberikan rekomendasi strategis terkait area prioritas pengembangan layanan. Isi laporan mencakup data area, jumlah homepass, jumlah pelanggan aktif, penetration rate, serta kendala dan rekomendasi. Laporan disusun dalam format standar yang mencakup pengantar, tujuan, metodologi, hasil analisis, dan rekomendasi strategis.

3.2 Landasan Teori

Landasan teori yang mendasari analisis dalam kerja profesi ini mencakup beberapa konsep kunci dari bidang pengelolaan data, analisis wilayah, dan pengambilan keputusan berbasis data. Landasan teori ini digunakan sebagai dasar ilmiah dan praktis B-15 dalam proses pengumpulan, pengelolaan, dan analisis data. Landasan teori tersebut adalah sebagai berikut.

Teori Manajemen Data, menurut Boud et al. (2019), menjelaskan bahwa manajemen data adalah proses pengumpulan, validasi, pengolahan, dan

pengarsipan data yang bertujuan untuk memastikan data yang digunakan dalam proses bisnis akurat dan dapat diandalkan. Dalam konteks kerja profesi ini, teori manajemen data diterapkan pada pengelolaan data homepass, data RFS, dan data backbone untuk memastikan data yang digunakan dalam pengambilan keputusan strategis adalah valid dan akurat. Teori Analisis Wilayah, berdasarkan penelitian oleh Nguyen dan Phan (2018), bertujuan untuk mengidentifikasi wilayah dengan potensi pasar yang tinggi untuk pengembangan jaringan atau layanan baru. Konsep ini diterapkan dalam analisis data area selection and planning, di mana wilayah yang memiliki potensi tinggi diidentifikasi dengan menggunakan data homepass, data demografis, dan data penetrasi pasar. **4 Teori Pengambilan Keputusan Berbasis Data**, menurut Schön (2018), menjelaskan bahwa pengambilan keputusan berbasis data melibatkan penggunaan data yang relevan dan valid sebagai dasar untuk membuat keputusan strategis. Dalam proyek ini, pengambilan keputusan berbasis data dilakukan dengan menggunakan hasil analisis penetration rate dan potensi pasar dari area yang telah dipilih, sehingga memungkinkan manajemen membuat keputusan strategis terkait pengembangan area prioritas. Teori Validasi Data, menurut Kim dan Park (2021), menjelaskan bahwa validasi data adalah proses memeriksa keakuratan dan kelengkapan data sebelum data tersebut digunakan dalam proses pengolahan atau pengambilan keputusan. Validasi data diterapkan dalam proses rekonsiliasi data antara PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company, di mana data backbone dan homepass diperiksa ulang sebelum diunggah ke sistem perusahaan. Teori Pengelolaan Kinerja (Performance Management), menurut Brookfield (2020), menjelaskan bahwa pengelolaan kinerja adalah proses pemantauan, evaluasi, dan perbaikan kinerja individu atau tim dalam suatu organisasi. Dalam konteks kerja profesi ini, teori pengelolaan kinerja diterapkan pada proses pengukuran penetration rate di setiap wilayah, yang digunakan sebagai metrik kinerja tim penjualan dan strategi pengembangan wilayah. Teori Penetrasi Pasar, menurut Singh dan Das (2022), menjelaskan bahwa

penetrasi pasar mengacu pada tingkat di mana suatu produk atau layanan diterima oleh pasar tertentu. Penetration rate adalah perbandingan jumlah pelanggan yang diperoleh dengan jumlah total homepass di wilayah tertentu. Dalam kerja profesi ini, penetration rate digunakan sebagai metrik utama untuk mengevaluasi keberhasilan pengembangan wilayah serta sebagai dasar untuk menetapkan target strategis di area berikutnya.

3.3 Bidang Kerja Kerja profesi yang dilaksanakan di PT Cyberindo Aditama (CBN) berfokus pada bidang area selection and planning di Divisi Residential Sales Operations, dengan tanggung jawab utama praktikan adalah menyaring, memvalidasi, dan menganalisis data wilayah potensial untuk pengembangan jaringan internet. Tugas praktikan dimulai dengan screening data homepass, yaitu menyaring dan menganalisis data wilayah baru yang diusulkan oleh kepala cabang. Selanjutnya, praktikan melakukan validasi ulang database untuk memastikan keakuratan data backbone jaringan dan homepass yang diselaraskan antara PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company . Praktikan juga terlibat dalam analisis potensi area baru, yaitu mengevaluasi area yang memiliki kebutuhan tinggi terhadap internet berkualitas. Selain itu, pengelolaan data hasil survei lapangan dilakukan untuk mendukung strategi pengembangan. Dalam proses ini, praktikan berkolaborasi dengan tim lapangan dan pusat, di bawah pengawasan langsung manajer divisi yang memberikan arahan teoretis dan praktis untuk memastikan efektivitas pelaksanaan kerja.

3.4 Pelaksanaan Kerja Pelaksanaan kerja profesi di Divisi Residential Sales Operation PT Cyberindo Aditama (CBN) menjadi sebuah proses yang strategis dan terstruktur, bertujuan untuk memastikan kelengkapan, akurasi, dan integrasi data pengembangan area layanan internet residensial. Seluruh kegiatan ini dilaksanakan melalui kolaborasi dengan sister company , yang berfokus pada penyediaan data teknis jaringan, serta berbagai tim internal PT Cyberindo Aditama (CBN) untuk mempersiapkan strategi penetrasi pasar yang optimal. Seperti yang diilustrasikan dengan activity diagram pada gambar 3.2, tahap pertama

dalam proses ini adalah pengumpulan data awal yang dilakukan oleh sister company . Data awal ini dikenal sebagai Raw Ready Order (RRO) dan berisi informasi mendalam terkait area potensial untuk pengembangan jaringan internet. Data yang dihimpun mencakup alamat lengkap mulai dari tingkat provinsi hingga RT/RW, nama perumahan, titik koordinat (tikor), estimasi jumlah homepass di area tersebut, klasifikasi area (A, B, C, atau Open Area), dan kontak pengelola area (PIC). Tim Area Selection and Planning menerima data ini untuk direkap dan memastikan bahwa semua informasi awal telah memenuhi standar yang ditentukan. Data tersebut kemudian diteruskan ke tim Data Analyst untuk dianalisis lebih lanjut, termasuk mengidentifikasi potensi pasar dan memastikan bahwa area yang dipilih sesuai dengan strategi pengembangan perusahaan. Tahap kedua adalah validasi ulang database, di mana data yang telah diterima dari sister company diperiksa ulang oleh praktikan untuk memastikan kelengkapannya. Validasi ini juga mencakup pengecekan data yang disetujui oleh Branch Manager dan manajemen sebelum diajukan kembali ke sister company untuk proses teknis lebih lanjut. Data yang telah tervalidasi ini dikenal sebagai New Ready Order (NRO) dan menjadi dasar bagi sister company untuk melanjutkan proses pembangunan jaringan. Dalam tahap ini, praktikan bertanggung jawab memastikan data seperti jumlah total homepass, detail Home ID (identitas unik untuk setiap rumah), dan status area sesuai dengan informasi yang ada. Setelah area melalui proses perizinan dan pembangunan oleh sister company , statusnya akan berubah menjadi Ready for Service (RFS). Tahap ketiga adalah sinkronisasi data antara sistem internal PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company . Praktikan memeriksa konsistensi data yang sudah diperbarui oleh sister company , memastikan bahwa data RFS lengkap dan siap digunakan. Jika ditemukan data yang hilang, seperti jumlah homepass yang tidak diunggah atau error pada sistem, praktikan berkoordinasi langsung dengan sister company untuk memperbaiki dan melengkapi informasi tersebut. Sinkronisasi data

ini menjadi krusial untuk memastikan B-17 bahwa sistem internal PT Cyberindo Aditama (CBN) memiliki informasi yang lengkap dan akurat, sehingga dapat mendukung proses penjualan secara efisien. Tahap keempat adalah pengintegrasian data ke dalam sistem penjualan PT Cyberindo Aditama (CBN), di mana data yang telah divalidasi dan disinkronkan diunggah ke dalam sistem perusahaan. Praktikan memastikan bahwa seluruh data, termasuk detail Home ID untuk setiap rumah di area RFS, dapat diakses dengan mudah oleh tim penjualan. Data ini digunakan oleh tim penjualan untuk menjangkau pelanggan di area yang telah direncanakan, mempermudah proses penetrasi pasar dengan informasi yang lengkap. Selain itu, data pelanggan yang telah berlangganan di area tersebut akan digunakan untuk menghitung tingkat penetrasi (penetration rate), yaitu perbandingan antara jumlah pelanggan aktif dengan total homepass di suatu area. Misalnya, jika sebuah area memiliki 100 homepass dan 60 di antaranya telah berlangganan, penetration rate-nya adalah 60%. Data ini menjadi tolok ukur penting untuk mengevaluasi efektivitas penetrasi pasar. Tahap kelima adalah penyusunan laporan dan analisis penetrasi pasar. Praktikan menyusun laporan mingguan dan bulanan yang mencakup data area RFS, jumlah total homepass yang terhubung, jumlah pelanggan aktif, dan tingkat penetrasi per wilayah. Laporan ini juga memuat analisis spesifik berdasarkan kecamatan, yang memberikan gambaran performa penjualan di berbagai area. Data ini digunakan oleh manajemen untuk mengevaluasi strategi pengembangan area dan menentukan langkah selanjutnya dalam ekspansi jaringan. Selain itu, praktikan juga memastikan bahwa data tersebut relevan dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Tahap terakhir adalah koordinasi dan monitoring berkelanjutan, di mana praktikan bekerja sama dengan tim Data Analyst dan tim Area Selection and Planning untuk mengevaluasi hasil dari setiap area yang telah mencapai status RFS. Praktikan juga berperan dalam memberikan umpan balik kepada manajemen terkait potensi area baru, berdasarkan data yang telah dihimpun dan dianalisis. Proses ini memastikan bahwa area- area

dengan potensi tinggi dapat terus dimaksimalkan melalui strategi penjualan yang terarah. Seluruh tahapan ini menunjukkan bahwa pelaksanaan kerja profesi praktikan di Divisi Residential Sales Operation bukan hanya berfokus pada pengelolaan data, tetapi juga memainkan peran penting dalam mendukung ekspansi bisnis PT Cyberindo Aditama (CBN). Praktikan tidak hanya bertanggung jawab memastikan data valid dan terintegrasi, tetapi juga mendukung strategi penetrasi pasar yang berdampak langsung pada pertumbuhan jumlah pelanggan dan peningkatan jangkauan layanan perusahaan. Kolaborasi yang baik antara PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company menjadi kunci keberhasilan dalam proses ini, menjadikan praktikan bagian dari rantai operasional yang strategis dan berdampak besar pada pengembangan layanan internet residensial di Indonesia. Selain itu dalam Divisi ini, terdapat jadwal kerja mingguan tim Divisi Residential Sales Operation (RSO). Dapat dilihat pada tabel 3.2 yang menunjukkan pola kerja yang terstruktur dan terorganisir dengan baik, mencakup peran Supervisor (Spv), Data Analyst, Trainer, serta Area Selection and Planning. Mayoritas anggota tim bekerja dengan pola Work From Office (WFO) dari hari Senin hingga Jumat, sementara hari Sabtu dan Minggu ditetapkan sebagai hari libur (OFF) untuk semua posisi. Sundoro, sebagai Supervisor, bekerja sepenuhnya di kantor (WFO) dari Senin hingga Jumat, mencerminkan perannya dalam pengawasan dan supervisi yang membutuhkan kehadiran fisik di kantor. Anggota tim Data Analyst, yaitu Fajar, Hilman, dan Ucam, memiliki pola kerja yang serupa, di mana mereka juga bekerja sepenuhnya di kantor (WFO) selama lima hari kerja dan libur pada akhir pekan, sejalan dengan sifat pekerjaan mereka yang fokus pada analisis data yang memerlukan akses langsung ke sumber daya perusahaan. Sementara itu, jadwal kerja untuk para Trainer, yakni Mirza dan Arsa, lebih fleksibel. Mirza bekerja WFA (Work From Anywhere) pada hari Rabu, sedangkan Arsa pada hari Selasa, dengan sisanya tetap WFO. Fleksibilitas ini diberikan untuk mendukung persiapan materi pelatihan

atau aktivitas lain yang dapat dilakukan secara jarak jauh tanpa mengurangi efektivitas pekerjaan mereka. Bondan, yang bertanggung jawab pada Area Selection and Planning, memiliki jadwal kerja WFO dari Senin hingga Kamis dan bekerja WFA pada hari Jumat, yang memungkinkan fleksibilitas untuk menangani tugas yang tidak memerlukan kehadiran langsung di kantor. Jadwal kerja ini menunjukkan efisiensi dalam pembagian waktu dan tanggung jawab, sekaligus mendukung fleksibilitas bagi posisi tertentu yang membutuhkan penyesuaian. Struktur ini dirancang untuk mendukung produktivitas tim secara optimal, dengan mengintegrasikan kehadiran langsung di kantor dan fleksibilitas kerja jarak jauh sesuai kebutuhan masing-masing posisi. Jadwal kerja ini mencerminkan pola kerja profesional yang terkoordinasi dengan baik, mendukung kolaborasi tim, sekaligus memastikan penyelesaian tugas berjalan lancar.

3.5 Kendala Yang Dihadapi Dalam kerja.

Dalam pelaksanaan kerja profesi, praktikan menghadapi sejumlah kendala yang cukup signifikan, terutama dalam hal pengelolaan dan validasi data yang berasal dari sister company . Salah satu tantangan utama adalah adanya tumpang tindih area bahan baku antara tim Area Selection dan sister company . Hal ini menyebabkan beberapa area potensial yang seharusnya eksklusif untuk pengembangan oleh PT CBN menjadi kurang jelas dalam pembagian wilayahnya. Tumpang tindih ini memerlukan koordinasi tambahan untuk memastikan bahwa setiap area dapat dikelola dengan efisien tanpa duplikasi data atau konflik tanggung jawab. Selain itu, praktikan sering menemukan error dalam sistem saat pengunggahan data homepass oleh sister company ke dalam sistem PT Cyberindo Aditama (CBN). Beberapa data yang diunggah mengalami kendala teknis, seperti data yang tidak masuk sepenuhnya atau data yang tidak dikenali oleh sistem, sehingga menyebabkan kesalahan dalam pengolahan data lebih lanjut. Masalah ini sering kali memerlukan komunikasi intensif dengan sister company untuk memperbaiki unggahan dan memastikan data dapat digunakan tanpa kendala. Proses ini memperlambat validasi dan integrasi data ke

dalam sistem, yang pada akhirnya dapat berdampak pada jadwal tim penjualan dalam memulai penetrasi pasar di area tersebut. Kendala lain yang dihadapi adalah masalah pada input Home ID saat pembuatan Sales Order (SO) oleh tim penjualan. Beberapa Home ID yang seharusnya menjadi acuan untuk pelanggan baru ternyata tidak sesuai dengan data yang ada di sistem, menyebabkan FAB Failed (kegagalan pembuatan SO). Ketidaksesuaian ini sering kali terjadi akibat data yang diunggah oleh sister company belum sepenuhnya valid atau ada B-19 perubahan data yang belum terkoordinasikan dengan baik. Praktikan harus memeriksa ulang data ini dan memastikan bahwa setiap Home ID telah terintegrasi dengan benar untuk meminimalkan masalah dalam proses penjualan. Selain itu, revisi data homepass yang telah diunggah oleh sister company juga menjadi tantangan besar. Ketika data yang sudah diunggah membutuhkan perubahan atau revisi, praktikan harus terlebih dahulu menghapus data tersebut dari sistem PT Cyberindo Aditama (CBN), menunggu data revisi yang baru diunggah, lalu menyesuaikan kembali tanggal unggahan awal di sistem agar konsisten dengan data yang baru. Proses ini tidak hanya memakan waktu tetapi juga memerlukan kehati-hatian ekstra untuk memastikan bahwa tidak ada data yang terlewat atau salah dalam proses sinkronisasi ulang. Ketelitian dalam tahap ini sangat penting karena kesalahan kecil dapat berdampak besar pada operasional tim penjualan. Kendala-kendala ini juga diperparah dengan koordinasi yang kompleks antara tim Area Selection, sister company, dan tim lapangan, yang sering kali terhambat oleh perbedaan jadwal atau prioritas masing-masing tim. Di samping itu, praktikan juga menghadapi tantangan terkait keterbatasan akses teknologi, seperti perangkat lunak analisis data yang diperlukan untuk validasi dan pengelolaan data secara efisien. Hal ini terkadang memaksa praktikan untuk mencari alternatif manual yang lebih memakan waktu.

3.6 Cara Mengatasi Kendala

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kerja profesi, praktikan mengambil langkah-langkah untuk

memastikan bahwa proses pengelolaan dan validasi data berjalan dengan baik. Dalam menghadapi tumpang tindih area bahan baku antara tim Area Selection dan sister company, praktikan berinisiatif melakukan koordinasi secara intensif melalui pertemuan rutin dan diskusi terarah dengan kedua pihak. Praktikan juga membuat pemetaan area secara lebih detail, menggunakan data geografis dan demografis, sehingga area yang menjadi tanggung jawab masing-masing tim dapat dikelola dengan lebih jelas dan tanpa duplikasi. Dengan adanya koordinasi yang lebih terstruktur, potensi konflik tanggung jawab dapat diminimalkan, dan proses pengelolaan area berjalan lebih efisien. Dalam mengatasi error pada pengunggahan data homepass oleh sister company ke sistem PT Cyberindo Aditama (CBN), praktikan melakukan pengecekan manual terhadap setiap data yang diunggah. Jika ditemukan data yang tidak lengkap atau error, praktikan segera menghubungi tim teknis dari sister company untuk melakukan perbaikan. Selain itu, praktikan memanfaatkan spreadsheet dan alat bantu lain untuk merekap data secara mandiri sebelum data tersebut diunggah ulang ke sistem. Langkah ini memastikan bahwa data yang diunggah sudah diverifikasi terlebih dahulu sehingga meminimalkan kemungkinan error. Praktikan juga membuat panduan prosedur standar (SOP) untuk proses pengunggahan data, yang berisi langkah-langkah pengecekan yang harus dilakukan oleh tim teknis, guna mencegah masalah serupa di masa depan. Untuk mengatasi masalah pada input Home ID yang menyebabkan kegagalan pembuatan Sales Order (FAB Failed), praktikan mengambil peran proaktif dengan memeriksa ulang kesesuaian data Home ID antara sistem PT Cyberindo Aditama (CBN) dan sister company. Praktikan menggunakan data historis sebagai acuan untuk mengidentifikasi penyebab ketidaksesuaian dan memberikan laporan detail kepada manajemen serta tim teknis untuk ditindaklanjuti. Selain itu, praktikan juga berkoordinasi dengan tim penjualan untuk memberikan panduan terkait penggunaan Home ID yang benar saat melakukan input data, sehingga kesalahan dapat diminimalkan. Dalam menangani revisi data homepass yang

telah diunggah, praktikan memastikan bahwa proses penghapusan data lama dari sistem dilakukan secara hati-hati agar tidak mempengaruhi data lainnya. Praktikan juga bekerja sama dengan tim teknis untuk memastikan bahwa data revisi yang baru dapat diunggah kembali ke sistem dengan format yang sesuai. Untuk mempercepat proses, praktikan membuat dokumentasi yang mencatat semua perubahan yang terjadi, termasuk waktu pengunggahan ulang dan data yang telah diperbaiki. Dokumentasi ini membantu memastikan bahwa sistem tetap konsisten, dan proses sinkronisasi data berjalan lancar. Selain itu, praktikan mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan efektivitas koordinasi antara tim Area Selection, sister company, dan tim lapangan. Dengan menjadwalkan pertemuan virtual dan memanfaatkan alat komunikasi berbasis teknologi, seperti email dan platform kolaborasi, praktikan memastikan bahwa semua tim dapat berkomunikasi tanpa hambatan waktu atau lokasi. Praktikan juga membuat jadwal kerja yang fleksibel untuk menyesuaikan dengan prioritas masing-masing tim, sehingga proses kerja dapat berjalan lebih sinkron. Untuk mengatasi keterbatasan akses teknologi, praktikan memanfaatkan alat bantu manual seperti spreadsheet untuk pengolahan data sementara, sekaligus mencari solusi perangkat lunak alternatif yang dapat digunakan tanpa membebani sistem perusahaan. Praktikan juga mengusulkan peningkatan infrastruktur teknologi kepada manajemen untuk mendukung validasi dan pengelolaan data secara lebih efisien di masa depan. Dengan langkah-langkah tersebut, praktikan berhasil mengatasi berbagai kendala yang muncul selama pelaksanaan kerja profesi. Tidak hanya memastikan kelancaran proses pengelolaan data dan sinkronisasi antar tim, tetapi juga membantu meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung strategi penetrasi pasar perusahaan. Upaya praktikan ini menunjukkan kemampuan adaptasi, pemecahan masalah, dan koordinasi yang baik dalam menghadapi tantangan di dunia kerja profesional.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi Melalui pelaksanaan kerja profesi ini, praktikan memperoleh banyak pembelajaran yang signifikan dan mendalam yang menjadi

fondasi kuat dalam memahami dinamika industri penyedia layanan internet. Salah satu pembelajaran utama adalah peningkatan kemampuan analitis, di mana praktikan tidak hanya menganalisis data homepass tetapi juga mampu mengidentifikasi pola-pola strategis untuk menentukan area potensial pengembangan. Kemampuan ini dikembangkan melalui validasi data yang kompleks, pengelolaan informasi dari berbagai sumber, dan penyusunan rekomendasi strategis yang berbasis data. Praktikan belajar untuk memahami pentingnya akurasi dan integritas data, yang menjadi dasar dalam mendukung pengambilan keputusan di tingkat manajemen. Selain itu, praktikan juga meningkatkan penguasaan teknologi pendukung yang relevan dengan proses validasi dan pengelolaan data. Praktikan memanfaatkan berbagai alat dan perangkat lunak untuk menyelesaikan tugas-tugas, termasuk pengolahan data dalam spreadsheet, penggunaan sistem informasi perusahaan, dan komunikasi digital. B-21 Penguasaan ini tidak hanya melatih keterampilan teknis praktikan tetapi juga memberikan wawasan tentang pentingnya efisiensi teknologi dalam operasional perusahaan yang berbasis data. Dalam proses ini, praktikan juga belajar untuk menyelesaikan masalah teknologi, seperti error sistem dan inkonsistensi data, dengan pendekatan yang terstruktur dan sistematis. Kerja tim juga menjadi salah satu aspek pembelajaran yang utama, karena praktikan harus berkoordinasi dengan berbagai pihak, seperti tim lapangan, sister company, dan tim manajemen. **9** Melalui kolaborasi ini, praktikan mengembangkan kemampuan komunikasi yang efektif, baik secara verbal maupun melalui laporan tertulis. Kemampuan ini sangat penting dalam memastikan bahwa informasi dapat dipahami oleh semua pihak yang terlibat, sehingga proses pengambilan keputusan dapat berjalan lebih lancar. Praktikan juga belajar bagaimana beradaptasi dengan jadwal yang berbeda dan menyelesaikan konflik yang muncul dari perbedaan prioritas antar tim, melatih keterampilan interpersonal yang esensial dalam dunia kerja profesional. Pembelajaran lainnya adalah kompetensi lapangan, yang diperoleh melalui pemahaman mendalam tentang proses survei, penilaian

potensi wilayah, dan pengelolaan area pengembangan layanan. Meskipun survei lapangan tidak dilakukan secara langsung dalam tugas ini, praktikan tetap mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang bagaimana data area dikumpulkan, dievaluasi, dan digunakan untuk mendukung penetrasi pasar. Praktikan belajar untuk membaca data geografis, demografis, dan ekonomis dengan cermat, sehingga dapat menghasilkan rekomendasi wilayah yang sesuai dengan target perusahaan. Selain itu, tantangan yang dihadapi selama kerja profesi, seperti tumpang tindih data, error dalam sistem, dan kendala koordinasi, menjadi peluang untuk melatih kemampuan adaptasi praktikan dalam menghadapi situasi yang tidak terduga. Praktikan belajar untuk menghadirkan solusi inovatif dan berorientasi pada hasil, dengan tetap mempertahankan sikap profesional dalam setiap proses kerja. Pengalaman ini memberikan pelajaran berharga tentang pentingnya ketelitian, ketahanan mental, dan fleksibilitas dalam lingkungan kerja yang dinamis. Keseluruhan pengalaman ini tidak hanya memperluas pemahaman praktikan tentang operasional industri layanan internet, tetapi juga memberikan keterampilan dan wawasan yang relevan untuk menghadapi tantangan profesional di masa depan. Praktikan mendapatkan gambaran nyata tentang bagaimana sebuah perusahaan penyedia layanan internet merancang strategi pengembangan, mengelola tim yang terintegrasi, dan memanfaatkan data sebagai dasar dalam setiap pengambilan keputusan. Semua pembelajaran ini memberikan nilai tambah yang signifikan bagi praktikan, mempersiapkannya untuk menjadi individu yang lebih kompeten, beradaptasi, dan siap bersaing dalam dunia kerja profesional.

BAB IV PENUTUP 4.1 Simpulan

Pelaksanaan kerja profesi di PT Cyberindo Aditama (CBN) memberikan pengalaman nyata bagi praktikan dalam memahami dan terlibat langsung pada proses pengelolaan data, analisis wilayah potensial, hingga implementasi strategi penetrasi pasar di Divisi Residential Sales Operation. Praktikan tidak hanya belajar menyaring, memvalidasi, dan menyinkronkan data, tetapi juga mengembangkan kemampuan komunikasi, koordinasi, serta adaptasi dalam menghadapi tantangan operasional, seperti

tumpang tindih area bahan baku, error pada sistem, hingga revisi data dari sister company. Pengalaman ini memperkaya keterampilan analitis dan teknis praktikan, terutama dalam memastikan akurasi data sebagai dasar pengambilan keputusan strategis oleh manajemen. Praktikan juga memperoleh wawasan mendalam tentang pentingnya sinergi antar tim dalam perusahaan, baik dengan tim internal maupun sister company, untuk mendukung keberhasilan pengembangan jaringan internet residensial. Setiap kendala yang dihadapi, seperti inkonsistensi data dan kendala teknologi, memberikan peluang bagi praktikan untuk mengasah kemampuan problem solving dan inovasi dalam penyelesaian masalah. Melalui kolaborasi yang baik dengan seluruh pihak, praktikan turut berkontribusi dalam memperluas jangkauan layanan PT CBN dan mendukung transformasi digital yang lebih inklusif di Indonesia.

4.2 Saran Berdasarkan hasil pelaksanaan kerja profesi dan evaluasi terhadap kendala yang dihadapi, terdapat beberapa hal yang dapat ditingkatkan untuk mendukung efisiensi operasional serta pengelolaan data di PT Cyberindo Aditama (CBN), khususnya di Divisi Residential Sales Operation. Saran-saran ini bertujuan untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang ditemukan selama kerja profesi, sekaligus membantu perusahaan dalam meningkatkan kualitas pengelolaan data, kolaborasi antar tim, serta efektivitas strategi penetrasi pasar. Dengan implementasi langkah-langkah perbaikan yang terarah, perusahaan dapat memperkuat daya saingnya dalam industri layanan internet residensial. Berikut adalah beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi operasional perusahaan.

- 1. Peningkatan Proses Validasi Data:** PT Cyberindo Aditama (CBN) dapat mengadopsi sistem yang lebih otomatis dan terintegrasi untuk validasi data guna meminimalkan error yang sering terjadi saat pengunggahan oleh sister company. **10 Hal ini juga dapat mengurangi ketergantungan pada metode manual yang rentan terhadap kesalahan manusia.**
- 2. Penguatan Koordinasi Antar Tim:** Perusahaan dapat menjadwalkan pertemuan rutin dengan sister company untuk memastikan kelancaran komunikasi dan sinkronisasi data. Platform kolaborasi berbasis teknologi

juga dapat dioptimalkan untuk mengatasi perbedaan jadwal kerja antar tim.

3. Peningkatan Pelatihan Teknologi: Memberikan pelatihan yang lebih mendalam kepada tim terkait penggunaan perangkat lunak analisis data dan sistem informasi perusahaan. Hal ini B-23 akan meningkatkan efisiensi kerja dan memastikan bahwa setiap anggota tim dapat mengoperasikan teknologi dengan baik.
4. Pendekatan Sistematis untuk Revisi Data: Mengembangkan protokol standar untuk penanganan revisi data yang melibatkan sister company agar prosesnya lebih terstruktur. Protokol ini dapat mencakup langkah-langkah penghapusan, pengunggahan ulang, dan sinkronisasi data yang lebih efisien.
5. Penggunaan Data Geospasial: Memanfaatkan teknologi geospasial yang lebih canggih untuk mendukung analisis area potensial. Data ini dapat memberikan visualisasi yang lebih akurat untuk mendukung perencanaan area selection yang strategis.
6. Evaluasi Berkelanjutan: Menjadwalkan evaluasi berkala untuk mengidentifikasi area yang masih memerlukan perbaikan, baik dalam proses pengelolaan data maupun implementasi strategi penjualan. Evaluasi ini juga dapat memberikan feedback langsung kepada tim untuk meningkatkan kualitas kerja secara keseluruhan. Dengan implementasi saran-saran ini, PT Cyberindo Aditama (CBN) diharapkan dapat lebih efisien dalam mengelola data dan strategi pengembangan jaringan, serta meningkatkan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan residensial. Bagi praktikan, pembelajaran selama kerja profesi ini menjadi landasan yang kuat untuk menghadapi tantangan di dunia kerja, sekaligus berkontribusi pada perkembangan industri teknologi di Indonesia.



REPORT #24166493

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	1.09% www.cbn.id	●
	https://www.cbn.id/id/about-us	
INTERNET SOURCE		
2.	0.9% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1176/2/Laporan%20Kerja%20Profesi%20Alqo...	
INTERNET SOURCE		
3.	0.32% www.tangerangselatanfilterair.id	●
	https://www.tangerangselatanfilterair.id/2024/10/pentingnya-pemantauan-kua...	
INTERNET SOURCE		
4.	0.32% www.softwareseni.co.id	●
	https://www.softwareseni.co.id/blog/customer-data-platform-mengoptimalkan...	
INTERNET SOURCE		
5.	0.32% eprints.polbeng.ac.id	●
	http://eprints.polbeng.ac.id/14772/4/KP-6404201017-Full%20Text.pdf	
INTERNET SOURCE		
6.	0.3% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8987/11/BAB%20I.pdf	
INTERNET SOURCE		
7.	0.22% kc.umn.ac.id	●
	https://kc.umn.ac.id/14545/4/BAB_II.pdf	
INTERNET SOURCE		
8.	0.19% idcopy.net	●
	https://idcopy.net/jual-premium/word-files-com-voucher/	
INTERNET SOURCE		
9.	0.19% bithourproduction.com	●
	https://bithourproduction.com/blog/tanggung-jawab-brand-manager/	



REPORT #24166493

INTERNET SOURCE

10. **0.14%** www.softwareseni.co.id

<https://www.softwareseni.co.id/blog/memperbaiki-dan-mengelola-layanan-per...>



INTERNET SOURCE

11. **0.14%** eprints.polbeng.ac.id

http://eprints.polbeng.ac.id/3424/2/2.%20KP_6103191352_Bab%20I%20Pendah...



INTERNET SOURCE

12. **0.14%** eprints.upj.ac.id

<https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8419/21/BAB%20I.pdf>



INTERNET SOURCE

13. **0.05%** kerma.esaunggul.ac.id

<https://kerma.esaunggul.ac.id/upload/kerjasama/3557-Laporan%20Magang%20..>

