

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kerja profesi yang telah dilakukan selama dua bulan di PT Choyang Jaya, dapat disimpulkan bahwa pemanfaatan sistem *marketplace* sebagai sarana pembayaran cicilan memberikan dampak yang nyata terhadap peningkatan. Sistem cicilan tanpa kartu kredit yang terintegrasi dengan platform *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, dan Kredivo menjadi solusi alternative yang menjawab kebutuhan masyarakat yang ingin membeli produk bernilai tinggi namun belum memiliki kemampuan membayar secara tunai. Nyatanya, cara ini cukup berhasil membantu perusahaan memperluas jangkauan pasar, menarik pembeli dari berbagai kalangan, dan ikut mendorong peningkatan penjualan di cabang Pamulang dan Cileungsi.

Meski sistem ini cukup membantu, di lapangan tetap ada beberapa kendala yang harus dihadapi. Salah satunya adalah rendahnya pemahaman sebagian konsumen terhadap prosedur cicilan digital, terutama di cabang yang konsumen lokalnya belum terbiasa menggunakan layanan berbasis aplikasi. Selain itu, kendala teknis seperti sistem eror, keterlambatan verifikasi, dan ketidaksesuaian data stok juga menjadi hambatan dalam kelancaran proses transaksi.

Melalui kerja profesi ini, praktikan mendapatkan banyak pembelajaran yang tidak hanya berkaitan dengan aspek teknis administrasi transaksi, tetapi juga pemahaman menyeluruh tentang bagaimana teknologi digital dapat berberan sebagai alat bantu, bukan pengganti dalam proses penjualan langsung di cabang. Praktikan juga belajar pentingnya komunikasi, adaptasi dan kerjasama tim dalam menyelesaikan kendala operasional serta menjaga kualitas layanan.

Secara keseluruhan, sistem pembayaran cicilan melalui *marketplace* telah menjadi strategi yang efektif dan relevan dalam menjawab kebutuhan konsumen masa kini. PT Choyang Jaya menunjukkan bahwa perpaduan antara layanan digital dan transaksi offline

dapat saling melengkapi dan memperkuat daya saing perusahaan di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

4.2 Saran

Selama melakukan kerja profesi di PT Choyang Jaya, praktikan memperoleh berbagai pengalaman dan pembelajaran berharga. Oleh karena itu, praktikan akan memberikan beberapa saran yang ditujukan bagi pihak perusahaan, praktikan selanjutnya, dan Universitas Pembangunan Jaya:

1. Bagi PT Choyang Jaya
 - a. Manajemen perusahaan diharapkan mampu menyediakan media edukasi digital seperti video tutorial dan infografis yang dapat ditayangkan di ruang tunggu terapi, untuk meningkatkan pemahaman konsumen terhadap prosedur cicilan digital melalui *marketplace*.
 - b. Perusahaan disarankan untuk melakukan pelatihan rutin bagi staf cabang mengenai simulasi cicilan dan prosedur teknis aplikasi *marketplace* agar proses pelayanan lebih efisien dan konsisten.
 - c. Menerapkan sistem manajemen stok yang terintegrasi secara otomatis dengan *marketplace*, untuk menghindari ketidaksesuaian antara stok fisik dan stok digital.
 - d. Merekrut staf marketing khusus yang bertanggung jawab menangani transaksi melalui *marketplace*. Staf ini nantinya dapat membantu pelanggan secara langsung dalam proses pengajuan cicilan, verifikasi data, dan pemantauan transaksi, sehingga pelayanan menjadi lebih fokus dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan.
2. Bagi Praktikan Selanjutnya
 - a. Praktikan selanjutnya disarankan mencari tempat kerja profesi dua hingga tiga bulan sebelum pendaftaran kerja profesi untuk memastikan persiapan yang lebih matang.
 - b. Pemahaman terhadap pengolahan data menggunakan Microsoft Excel atau perangkat lunak lainnya yang sering digunakan di lingkungan kerja. Keterampilan ini akan sangat membantu untuk

menyelesaikan tugas-tugas yang berkaitan dengan laporan dan pengolahan data secara efektif.

- c. Calon praktikan perlu melatih kemampuan berkomunikasi aktif dengan masyarakat, karena nantinya perlu pendekatan kepada staf untuk memahami proses kerja.

