PLAGIARISM CHECK.ORG

3.32%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 16 JUN 2025, 3:17 PM

Similarity report

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

IDENTICAL 0.17%

CHANGED TEXT 3.14%

Report #27029873

1 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan, salah satunya dalam dunia perdagangan. Hal ini mendorong berbagai perubahan dalam proses perdagangan, termasuk dalam hal metode pembayaran. Sistem pembayaran cicilan kini semakin diminati oleh masyarakat sebagai solusi dalam bertransaksi, khususnya untuk pembelian produk yang bernilai tinggi namun memiliki keterbatasan dana untuk membayar secara tunai. Layanan cicilan berbasis digital yang disediakan oleh Kredivo, Shopee dan Tokopedia telah memungkinkan konsumen melak ukan pembalian di toko secara langsung tanpa perlu kartu kredit. PT Choyang Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat terapi kesehatan non medis, memanfaatkan peluang ini dengan menyediakan berbagai macam metode pembayaran, salah satu nya pembayaran cicilan melalui kerjasama dengan platform marketplace . Sistem ini memungkinkan konsumen untuk melakukan pembayaran secara cicilan melalui aplikasi digital, namun proses pembelian tetap dilakukan secara langsung di toko. Dengan kata lain, meskipun metode pembayaran dilakukan secara online , barang yang dibeli langsung diambil oleh konsumen dari toko fisik setelah transaksi cicilan disetujui. Sistem transaksi tersebut memberikan dua manfaat, yaitu meningkatkan efisiensi dalam proses pembayaran serta memastikan kepastian terhadap kepemilikan dan ketersediaan barang yang

diperoleh konsumen. Penggunaan sistem ini terbukti cukup efektif sebagai strategi untuk mendorong peningkatan daya beli masyarakat. Mereka yang sebelumnya menunda pembelian karena 2 keterbatasan dana, kini dapat melakukan pembelian dengan lebih mudah melalui skema pembayaran secara mencicil. 6 Hal ini memberikan dampak positif bagi penjualan. Karena jumlah transaksi cenderung meningkat seiring dengan kemudahan akses terhadap produk. Selain itu sistem pembayaran cicilan juga membantu 3 penjual dalam menjangkau segmen pasar yang lebih luas, termasuk yang belum memiliki akses ke layanan kredit konvensional. Selama pelaksaan kerja profesi di PT Choyang Jaya, praktikan berkesempatan untuk terlibat langsung dalam proses administrasi dan pemantauan transaksi yang berkaitan dengan pembayaran cicilan melalui platform marketplace . Praktikan mempelajari alur kerja yang diterapkan mulai dari proses pengajuan cicilan oleh konsumen, persetujuan pihak platform, hingga serah terima barang di toko.
Praktikan juga turut melakukan analisis terhadap efektivitas selama kerja praktik berlangsung dalam meningkatkan daya beli konsumen serta kontribusinya terhadap pencapaian target penjualan perusahaan. Pengalaman praktikan saat melakukan kerja praktik memiliki peran penting dalam memberikan pemahaman mengenai pemanfaatan sistem digital untuk mendukung aktivitas penjualan di toko fisik. Penggabungan antara transaksi online dan aktivitas belanja offline menjadi salah satu bentuk adaptasi yang dilakukan perusahaan dalam menghadapi perubahan perilaku konsumen. Selain mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi, penerapan sistem ini turut berkontribusi dalam menjaga keberlanjutan dan daya saing perusahaan di tengah kondisi pasar yang semakin kompetitif. Melalui kerja profesi ini, praktikan mendapatkan banyak pembelajaran megenai strategi pemasaran yang berbasis digital namun tetap diterapkan di lingkungan toko konvensional. Praktikan juga memahami bahwa pemanfaatan teknologi tidak harus selalu diwujudkan dalam bentuk toko online sepenuhnya, melainkan juga dapat berfungsi sebagai alat pendukung dalam proses pembayaran yang memperkuat sistem penjualan langsung. Berdasarkan pemahaman tersebut, topik

ini diangkat sebagai fokus dalam laporan kerja profesi dengan tujuan memberikan gambaran yang komperehensif mengenai peran marketplace dalam mendukung sistem pembayaran cicilan serta 4 kaitannya dengan peningkatan daya beli konsumen di PT Choyang Jaya. 7 5 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 Maksud Kerja Profesi Pelaksanaan kerja profesi ini dimaksudkan sebagai sarana untuk berkontribusi secara langsung terhadap penerapan sistem pembayaran cicilan melalui platform marketplace yang digunakan oleh PT Choyang Jaya. Melalui keterlibatan dalam proses administrasi transaksi dan pemantauan kegiatan pembayaran cicilan, praktikan mendapatkan gambaran nyata mengenai bagaimana sistem ini dijalankan dalam operasional sehari-hari. Selain itu, melalui kegiatan ini, praktikan dapat menilai bagaimana peran sistem cicilan dalam mendorong peningkatan transaksi penjualan dan menjangkau lebih banyak konsumen 1.2.2 Tujuan Kerja Profesi 1. Mengamati dan mempelajari penerapan sistem cicilan digital melalui marketplace sebagai bagian dari metode pembayaran di PT Choyang Jaya. 2. Menganalisis dampak dari penggunaan metode pembayaran cicilan terhadap perilaku konsumen, khususnya dalam hal keputusan pembelian. 3. Mengidentifikasi kendala operasional dalam penggunaan metode cicilan serta menilai sejauh mana sistem tersebut dapat berjalan sesuai harapan. 4. Menyusun saran atau alternatif solusi yang dapat membantu perusahaan meningkatkan kualitas layanan pembayaran cicilan. 5. Menyediakan hasil analisis dan data pendukung yang berguna dalam mengukur dampak strategi pembayaran cicilan terhadap peningkatan volume penjualan. 1.3 Tempat Kerja Profesi Praktikan melaksanakan kerja profesi di PT Choyang Jaya, yang berlokasi di City Market Pondok Cabe Raya, Blok B2 No.16, Kelurahan Pondok Cabe Udik, Kecamatan Pamulang, Tangerang Selatan, adalah perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran alat terapi kesehatan non medis import Korea Selatan. Selama 6 melaksanakan kerja profesi, praktikan ditugaskan untuk mengunjungi dua cabang di Choyang Pamulang, Tangerang Selatan dan Choyang Cileungsi, Kab. Bogor. 7 1.4 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Selama melaksanakan kerja profesi di PT Choyang Jaya,

praktikan menjalankan jadwal kerja dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 setiap hari senin sampai jumat selama kurang lebih dua bulan, yaitu bulan Juli dan Agustus. Selama periode ini, praktikan terlibat dalam aktivitas penjualan di cabang Pamulang dan Cileungsi. Dengan waktu kerja yang terstruktur, praktikan dapat fokus menyelesaikan tugas secara efisien dan produktif. Jam kerja ini juga dapat memberikan kesempatan untuk berkoordinasi dengan rekan-rekan di cabang terutama dengan staff marketing, sehingga memudahkan komunikasi dan kolaborasi fungsi. Melalui pola kerja ini, praktikan belajar banyak tentang manajemen waktu dalam lingkungan yang profesional serta cara mengelola tugas-tugas dengan baik.
Tabel 1.1 Jadwal Kerja Profesi Jadwal Kerja Profesi Hari Kerja Jam Kerja Juli Senin - Sabtu 09.00 -17.0 Agustus Senin - Sabtu 09.00 -17.00 8 BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2.1 Sejarah Perusahaan Perusahaan Choyang berasal dari Korea Selatan, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan non medis dalam memperkenalkan produk-produk unggulan yang tersebar di berbagai negara karena adanya perhatian dan cinta dari pada customer yang sudah merasakan kesembuhan dengan menggunakan produk-produk dari Choyang Medical. Dalam memperkenalkan produk-produk nya yang unggul, Choyang menyediakan layanan TERAPI GRATIS di center untuk customer yang tersebar di berbagai negara. Choyang Medical memiliki pabrik material dan pusat di Chungnam Gemsan, Korea Selatan. 1 Berdiri sejak tahun 1991 dan memiliki distributor lebih dari 500 perusahaan di luar negeri, dan mengekspor alat kesehatan ke-50 negara seperti di Indonesia, Amerika, China, Singapore, dan masih banyak negara lain. Semua produk Choyang di produksi sendiri dan merupakan produk yang terkenal di Korea Selatan karena menggunakan teknologi khusus. 1 Choyang Medical memiliki kualitas terbaik dan memiliki berbagai macam produk unggulan. 1 Produk ini memiliki tiada henti melalui penelitian yang modern untuk kesehatan masyarakat dengan pelayanan terbaik dan sebagai Pelopor Perusahaan Medical Dunia. 9 Keberhasilan Choyang Medical dalam memasarkan produk nya dilirik oleh banyak investor

di Indonesia dan menginspirasi para investor untuk mendirikan Terapi Gratis Choyang. Hingga pada bulan September tahun 2010 mulai pendirian PT Choyang Chemical Indonesia dengan beberapa anak cabang yang sudah mendapat izin lisensi menggunakan nama PT Choyang yang didaftarkan investor. Saat ini Choyang Terapi Gratis sudah tersebar di seluruh Indonesia di berbagai provinsi serta sudah memiliki izin edar produk-produk nya. (sumber: Buku Company Profile Choyang) Praktikan melakukan kerja praktik di salah satu anak cabang yaitu PT Choyang Jaya. PT Choyang Jaya didirikan oleh Ahyar pada tahun 2018. Hingga saat ini memiliki 14 cabang center terapi gratis yang tersebar di 1 Pulau Jawa. Praktikan melakukan kerja praktik di 2 cabang Choyang yang ada di Pamulang, Tangerang Selatan dan Cileungsi, Bogor. 2.2 Struktur Organisasi 1. Direktur Utama a. Menentukan visi, misi dan strategi perusahaan. Memastikan seluruh aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan tujuan, serta mengarahkan jalannya operasional agar kebijakan yang diterapkan mampu menjadi unggul di tengah persaingan. Melakukan pengawasan pencapaian kerja demi memastikan tujuan dapat terealisasi secara aktif. b. Pengelolaan anggaran sumber daya keuangan untuk mendukung operasional dan strategi perusahaan. Selanjutnya memberikan arahan agar perusahaan dapat mencapai tingkat profit yang maksimal c. Menyusun laporan perkembangan perusahaan, dimulai dari aspek keuangan, operasional dan pencapaian tujuan yang strategis. d. Memastikan seluruh aktivitas perusahaan sejalan dengan ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku dan menjalankan perusahaan dengan transparansi. 1 1 2. Trainer a. Menyusun materi dan modul pelatihan yang relevan sesuai dengan kebutuhan internal perusahaan serta karakteristik produk yang akan dipasarkan. b. Melaksanakan program pelatihan kepada karyawan baru. Membantu karyawan baru dalam memahami tugas, tanggung jawab, budaya kerja, serta prosedur operasional di lingkungan perusahaan. c. Menyusun strategi pemasaran yang inovatif dan adaptif, dengan mempertimbangkan kebutuhan pelanggan untuk meningkatkan visibilitas serta daya saing produk. d. Merancang

langkah-langkah kerja terintegrasi bagi setiap cabang, mulai dari tahapan perolehan calon pelanggan hingga masa promosi produk, dengan melibatkan peran aktif manager cabang. e. Melaksanakan pengawasan terhadap aktivitas dan performa setiap cabang, serta melakukan evaluasi secara menyeluruh guna memastikan tercapainya target dan standar kualitas layanan. f. Melakukan analisis kendala yang terjadi di cabang dan pemberian solusi tepat sasaran. g. Mengembangkan konten promosi yang relevan dan informatif, disesuaikan dengan keunggulan serta nilai jual produk yang akan dipromosikan. h. Membuat KPI (key performance index) untuk seluruh karyawan secara kuantitatif dan kualitatif, sebagai acuan dalam menilai efektivitas kerja. 3. Teknisi a. Melakukan pengecekan dan pemeliharaan alat terapi yang digunakan di cabang layanan terapi gratis, untuk menjaga fungsionalitas dan memastikan keamanan saat digunakan oleh customer. 1 2 b. Mengawasi sistem kelistrikan kantor dan cabang layanan terapi gratis, memastikan tetap dalam kondisi baik agar 1 3 terhindar dari gangguan teknis yang bisa mengganggu operasional. c. Menjalankan pengujian teknis terhadap alat terapi dan memastikan bahwa setiap unit layak pakai dan memenuhi standar yang telah ditetapkan. d. Menyusun dan memasang komponen alat terapi sesuai dengan kebutuhan operasional cabang, dengan memperhatikan keamanan dan efisiensi penggunaan. e. Melakukan tindakan perbaikan terhadap alat terapi milik perusahaan maupun milik customer yang mengalami kerusakan. 4. Staff Accounting a. Menyusun pembukuan serta laporan keuangan perusahaan secara rutin meliputi harian, bulanan, hingga tahunan, termasuk laporan neraca dan laporan laba rugi.. b. Melakukan rekap tagihan bulanan serta memastikan pembayaran dilakukan tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang berlaku di perusahaan. c. Memproses reimbursement berdasarkan bukti dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. d. Bekerja sama dengan konsultan pajak yang telah ditunjuk dalam memastikan proses pelaporan pajak berjalan sesuai regulasi yang berlaku. e. Melakukan kajian anggaran perusahaan untuk menghindari pemborosan dan mengusulkan langkah efisiensi.

f. Menghitung serta mencatat jumlah dan nilai inventaris perusahaan secara berkala guna memastikan data aset selalu diperbarui dan sesuai dengan kondisi lapangan. 5. Staff Administrasi a. Mengelola dokumen-dokumen seperti dokumen penting perusahaan, surat-menyurat, kontrak 1 4 karyawan dan dokumen kepegawaian. 1 b. Melakukan pengolahan data yang mencangkup entri data, memelihara basis data dan menyusun laporan-laporan perusahaan. c. Mengurus segala keperluan kantor dan cabang, mulai dari alat tulis, perlengkapan kerja, hingga kebutuhan pendukung lainnya. d. Menjalankan tugas yang diberikan langsung oleh direktur/komisaris, termasuk membantu pelaksanaan proyek- proyek strategis perusahaan. e. Mengurus tahapan recruitment karyawan sesuai dengan posisi yang sedang dibuka, mencatat kehadiran karyawan, mengurus data cuti yang diajukan, dan melakukan penghitungan gaji karyawan, lalu menyampaikan kepada staff accounting untuk proses payroll . 6. Manager Cabang a. Menjalankan tanggung jawab operasional di cabang, seperti pelayanan customer, memastikan stok barang, serta koordinasi jadwal kerja marketing. b. Memantau kerja semua karyawan di cabang, memastikan mereka menjalankan tugas sesuai tanggung jawab dan mengikuti aturan yang berlaku di perusahaan. c. Melaporkan hasil kerja cabang kepada manajemen pusat serta menyampaikan kendala atau kebutuhan yang terjadi di lapangan. d. Bekerja sama dengan trainer dan marketing dalam kegiatan promosi dan pengenalan produk kepada masyarakat agar lebih dikenal luas. e. Mengatur strategi agar penjualan cabang bisa terus meningkat dan sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh perusahaan. 7. Staff Marketing a. Memperkenalkan dan mempromosikan produk alat terapi kepada calon pelanggan, baik secara langsung 11 1 maupun lewat media promosi yang disiapkan. 1 b. Mengundang masyarakat untuk data ke cabang untuk mencoba layanan terapi gratis, serta memberikan penjelasan tentang manfaat produk. c. Menjelaskan produk dan cara pembayaran yang tersedia kepada customer , termasuk opsi cicilan, serta mendampingi sampai proses transaksi selesai. d. Membuat laporan harian yang berisi data jumlah

tamu pengunjung, aktivitas promosi yang dijalankan, serta jumlah produk yang sudah terjual. e. Membangun komunikasi yang baik dengan customer agar tertarik untuk kembali dan merekomendasikan produk ke orang lain.
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan PT Choyang Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat terapi kesehatan non medis yang berasal dari Korea Selatan. Dalam menjalankan operasional sehari-hari, perusahaan melakukan berbagai kegiatan rutin yang mendukung proses pelayanan, pemasaran, dan penjualan produk. Kegiatan utama yang rutin dijalankan oleh perusahaan adalah menyediakan fasilitas terapi tanpa biaya bagi masyarakat umum. Layanan ini menjadi strategi promosi yang efektif dalam menarik calon pelanggan untuk mencoba langsung produk yang ditawarkan. Setiap dua hingga tiga bulan sekali, perusahaan mengadakan aktivitas penjualan rutin dengan variasi produk yang berbeda pada setiap periode. Menjelang masa penjualan, biasanya dilakukan kegiatan promosi terlebih dahulu. Promosi ini mencakup berbagai aktivitas, antara lain melakukan showing product dengan menunjukan langsung produk kepada calon pelanggan, mempraktikan testimony melalui perumpamaan yang mudah dipahami, memberikan kesempatan kepada pengunjung untuk mencoba langsung alat terapi yang sedang dipromosikan, serta menjelaskan penyakit-penyakit yang umum diderita dan berkaitan dengan fungsi dan kebutuhan 11 3 penggunaan alat terapi yang sedang dipromosikan. Selain itu konsumen yang sebelumnya telah memiliki alat terapi juga 12 diberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman mereka dalam menggunakan alat terapi tersebut, sehingga dapat memberikan gambaran nyata bagi calon pelanggan. Tim marketing berperan aktif dalam menyampaikan informasi selama proses promosi dan penjualan berlangsung. Tim marketing memberikan penjelasan terkait kegunaan produk, cara pemakaiannya, serta pilihan metode pembayaran yang dapat digunakan oleh pelanggan. Metode pembayaran yang cukup diminati oleh konsumen adalah system cicilan tanpa kartu kredit, yang dapat diakses melalui platform digital seperti shopee, tokopedia, maupun kredivo. System ini memungkinkan pelanggan untuk melakukan pengajuan cicilan secara

digital, sementara proses pengambilan barang tetap dilakukan langsung di toko setelah transaksi disetujui. Peran administrasi dan keuangan memiliki kontribusi besar terhadap kestabilan operasional perusahaan. Bagian administrasi bertanggung jawab dalam pencatatan seluruh transaksi sebagai dasar penyusunan laporan dan kontrol terhadap persediaan barang. Sementara itu, tim keuangan menangani penyusunan laporan keuangan secara rutin serta pengelolaan dana perusahaan agar penggunaannya tetap efisien. Untuk menjaga mutu pelayanan, perusahaan juga secara berkala menyelenggarakan program pelatihan bagi karyawan baru dan melakukan penilaian kinerja terhadap seluruh staf. Disamping itu, teknisi perusahaan bertugas melakukan pengecekan dan pemeliharaan alat terapi secara berkala guna memastikan keamanan dan kelayakan alat saat digunakan oleh customer. Manager cabang turut berperan dalam mengawasi pelaksanaan kegiatan di masing- masing cabang serta memastikan target penjualan dapat tercapai sesuai yang ditetapkan oleh manajemen pusat. seluruh aktivitas tersebut berjalan secara terpadu dan berkesinambungan untuk mendukung upaya perusahaan dalam meningkatkan daya beli masyarakat, memperluas jangkauan pasar, dan menjaga usaha di tengah persaingan kompetitif. 2 13 BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3.1 Bidang Kerja Selama melaksanakan kerja profesi di PT Choyang Jaya, praktikan ditempatkan di bagian yang berkaitan langsung dengan kegiatan penjualan dan pelayananpelanggan, khususnya dalam pengelolaan sistem pembayaran cicilan melalui marketplace. Perusahaan ini menggunakan metode pembayaran digital sebagai salah satu strategi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya beli masyarakat. Oleh karena itu pekerjaan praktikan banyak berhubungan dengan administrasi transaksi, konfirmasi pembelian, serta interaksi dengan konsumen secara langsung. Tugas praktikan dimulai dari tahap verifikasi data pelanggan yang melakukan pengajuan pembelian secara cicilan melalui platform digital seperti Shopee, Tokopedia, dan Kredivo. Proses ini memerlukan ketelitian karena data pelanggan harus sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak marketplace, sekaligus dicocokan dengan ketersediaan

produk yang sedang dipromosikan. Setelah proses verifikasi selesai, praktikan membantu proses pencatatan dan dokumentasi transaksi untuk kebutuhan arsip internal perusahan. Salah satu tanggung jawab praktikan adalah memastikan bahwa produk yang sedang dipromosikan tersedia fisiknya di toko. Praktikan melakukan pengecekan langsung terhadap ketersediaan barang dan mencocokkannya dengan data yang tercatat dalam administrasi dan jumlah stok di marketplace. Kegiatan ini penting dilakukan karena berkaitan dengan kepercayaan pelanggan dan kelancaran proses penyerahan barang di cabang. Praktikan juga diberikan peran untuk menjelaskan secara langsung kepada calon pelanggan mengenai 14 cara pengajuan pembayaran cicilan. Diantaranya meliputi tahapan pengisian data, kelengkapan dokumen yang diperlukan, serta alur pengambilan produk setelah transaksi dinyatakan valid oleh pihak platform digital. Banyak konsumen yang belum memahami cara kerja sistem cicilan digital tanpa 15 kartu kredit, sehingga praktikan harus mampu menyampaikan informasi dengan cara yang mudah dipahami. Selama masa kerja praktik, praktikan ditugaskan bekerja di dua cabang yang berada di Pamulang dan Cileungsi. Masing- masing cabang memberikan pengalaman yang berbeda, namun tetap dalam ruang lingkup yang sama. Praktikan mengikuti alur kerja yang sama di kedua cabang tersebut, namun dengan lingkungan dan karakter pelanggan yang berbeda. Di cabang Pamulang, praktikan lebih banyak menghadapi pelanggan yang sudah familiar dengan sistem cicilan, sementara di Cileungsi, praktikan perlu memberikan penjelasan yang lebih mendalam karena mayoritas pelanggan baru mengenal metode ini. Selain pekerjaan yang bersifat harian, praktikan juga dilibatkan dalam kegiatan evaluasi penjualan dan pelayanan secara berkala. Dalam 16 kegiatan ini, praktikan bersama tim marketing, manajer cabang dan trainer melakukan diskusi mengenai transaksi yang telah terjadi, kendala-kendala yang dihadapi di lapangan, serta solusi yang mungkin dapat diterapkan untuk ke depannya. Kegiatan evaluasi ini memberikan wawasan tambahan mengenai proses pengambilan keputusan di lingkungan kerja yang sesungguhnya. Secara keseluruhan,

bidang kerja praktikan selama kerja profesi mencakup aspek administratif, pelayanan konsumen, serta pemantauan proses penjualan berbasis sistem cicilan digital. 3.2 Pelaksanaan Kerja Pelaksanaan kerja profesi yang dilakukan oleh praktikan di PT Choyang Jaya berlangsung selama dua bulan penuh, yaitu pada bulan Juli hingga Agustus 2024. Selama periode tersebut, praktikan ditempatkan bergantian di dua cabang, yakni cabang Pamulang dan Cileungsi, untuk memahami secara menyeluruh bagaimana sistem pembayaran cicilan berbasis marketplace diterapkan di lapangan. Praktikan berperan aktif dalam mendukung operasional cabang, khususnya pada kegiatan yang berkaitan langsung dengan proses transaksi pembelian produk menggunakan metode cicilan melalui platform digital seperti Shopee, Tokopedia, dan Kredivo. Dalam menjalankan tugas, praktikan tidak hanya berfokus pada sisi administratif, tetapi juga terlibat secara langsung dalam proses verifikasi data, komunikasi dengan konsumen, pengecekan stok barang, dokumentasi dan laporan hasil transaksi. Praktikan juga diberi kesempatan untuk berkoordinasi dengan tim marketing dan manajer cabang dalam kegiatan evaluasi rutin yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas pelayanan, sekaligus mengidentifikasi kendala-kendala yang terjadi selama implementasi sistem cicilan. Melalui kegiatan ini, praktikan mendapatkan pemahaman langsung mengenai dinamika dunia kerja, baik dari aspek teknis operasional maupun keterampilan komunikasi. Praktikan belajar bagaimana menerapkan prosedur standar operasional 17 perusahaan dalam menangani transaksi digital, sekaligus membangun komunikasi yang efektifdengan berbagai pihak, termasuk dengan pelanggan yang belum familiar dengan sistem 18 pembayaran non-tunai. Di samping tiu, praktikan turut diberi ruang untuk menyampaikan saran terkait pelaksanaan di lapangan sebagai bagian dari upaya peningkatan kualitas layanan agar lebih efisien dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Berikut ini merupakan uraian lengkap mengenai kegiatan dan tanggung jawab yang dilakukan oleh praktikan selama pelaksanaan kerja profesi: 1. Monitoring Transaksi Cicilan Melalui Platform Marketplace Selama kerja praktik berlangsung, praktikan melakukan

pemantauan terhadap pengajuan cicilan yang masuk melalui dashboard masing-masing marketplace. Proses ini meliputi mengecek daftar pesanan masuk berdasarkan tanggal, menganalisis status transaksi (pending, approved, rejected) , serta mengunduh dokumen bukti transaksi sebagai arsip internal. Berikut Activity Diagram monitoring transaksi pada platform marketplace: 19 2. Pelayanan dan Edukasi Konsumen Praktikan bertanggung jawab dalam proses edukasi pelanggan yang akan melakukan transaksi cicilan. Mengingat banyak pelanggan yang belum terbiasa dengan metode pembayaran digital, tugas praktikan meliputi: a. Memberikan penjelasan prosedural secara langsung mengenai marketplace yang digunakan, besaran bunga dan simulasi cicilan, serta menjelaskan manfaat dalam menggunakan cicilan tanpa kartu kredit, yakni akan mendapatkan barang setelah transaksi berhasil, dan mulai membayar di bulan depan. b. Membantu dan mendampingi pelanggan mengisi data diri di aplikasi marketplace bagi pelanggan yang belum mendaftar. c. Menjelaskan alur transaksi, estimasi waktu approval, dan cara pengambilan barang. 11 d. Memberikan penjelasan mengenai keamanan data diri, memberikan pengertian agar tidak percaya dan tidak memberi data diri apapun kepada siapapun. e. Menenangkan konsumen apabila terjadi penolakan transaksi dari pihak platform, agar tetap datang untuk terapi. f. Menginput laporan pelanggan yang sudah konsultasi mengenai pembayaran cicilan, termasuk kendala apa yang membuat pelanggan batal transaksi. Laporan tersebut akan digunakan sebagai bahan evaluasi kepada manajer dan marketing. 3. Settlement Transaksi Marketplace Salah satu tanggung jawab penting yang dilakukan praktikan adalah memastikan proses settlement transaksi cicilan berjalan lancer sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Settlement merupakan tahapan akhir dari siklus transaksi, di mana dana dari pelanggan yang telah melakukan pembayaran melalui marketplace harus masuk ke rekening perusahaan. Praktikan bertugas untuk mengecek secara berkala terhadap status settlement dan transfer dana ke perusahaan melalui 11 1 sistem yang tersedia di marketplace. Jika terdapat keterlambatan proses transfer atau

dana belum tercatat masuk ke rekening perusahaan, praktikan akan segera melakukan koordinasi dengan pihak layanan Customer Service dari marketplace yang bersangkutan untuk mendapatkan penjelasan serta memastikan proses transfer dapat segera dilakukan secara tepat dan terarah. Berikut Activiy Diagram proses settlement. 2 4. Pemeriksaan Fisik dan Digital Stock Barang Praktikan bertugas melakukan pengecekan ketersediaan produk secara menyeluruh dengan melakukan pemeriksaan administrative dan fisik di cabang. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa stock yang tercatat dalam sistem internal marketplace maupun data stock opname sesuai dengan kondisi fisik nya. Apabila terjadi selisih antara data dan stok fisik, praktikan segera melaporkan kepada manajer cabang untuk dilakukan pengecekan dan penyesuaian lebih lanjut. Untuk memastikan transparansi dan pertanggungjawaban, praktikan turut mendokumentasikan proses pengecekan dalam bentuk dokumentasi. Foto dokumentasi ini kemudian dilampirkan sebagai bukti pendukung dalam laporan kerja harian. 21 1 Selain itu praktikan juga bertanggung jawab untuk memperbarui stok barang di platform marketplace secara berkala agar pelanggan yang menggunakan metode pembayaran cicilan dapat langsung melakukan check out pemesanan dan melakukan pembayaran. Langkah ini penting untuk mencegah terjadi nya pembayaran barang yang stock nya sudah tidak tersedia, serta untuk efisiensi terhadap layanan bagi yang menggunakan metode pembayaran cicilan. Berikut Activity Diagram pada proses update stock barang di marketplace 22 5. Koordinasi dengan Tim Cabang dan Manajemen Setiap minggu, praktikan berpartisipasi dalam rapat rutin yang diadakan bersama manajer cabang, tim marketing, trainer, dan manajemen untuk membahas berbagai hal yang berhubungan dengan operasional dan strategi perusahaan. Beberapa topik yang dibahas dalam rapat tersebut antara lain: 23 a. Jumlah transaksi cicilan per minggu. Hal ini dilakukan untuk memantau perkembangan kinerja penjualan serta tren pembelian pelanggan. b. Kendala yang ditemukan di lapangan, dengan membicarakan mengenai masalah teknis seperti penolakan transaksi oleh sistem atau adanya keluhan pelanggan

terkait produk atau layanan, yang perlu segera ditangani untuk menjadi kepuasan pelanggan. c. Evaluasi stok barang yang ada, serta penyesuaian strategi promosi agar tetap efektif dan sesuai dengan kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan. d. Saran dan masukan dari praktikan. Praktikan memberikan saran mengenai cara-cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan, dengan tujuan untuk memperbaiki pengalaman pelanggan dan mempercepat proses penyelesaian masalah. Salah satu nya yaitu dengan membuat simulasi cicilan untuk diberikan kepada seluruh pelanggan yang datang terapi, dengan tujuan agar calon pelanggan dapat memahami dengan jelas cara kerja cicilan, serta memilih opsi yang paling sesuai dengan kemampuan mereka, sehingga pelanggan merasa lebih nyaman dan yakin dalam melakukan transaksi. 24 e. Selain diskusi verbal dalam rapat evaluasi mingguan, manajemen juga menyusun grafik yang menunjukan total pemasukan bulanan dari dua cabang tempat kerja profesi dilakukan, yaitu cabang Pamulang dan Cileungsi periode bulan Januari sampai Agustus 2024. Grafik penjualan ini memvisualisasikan data pemasukan secara keseluruhan, termasuk dari transaksi tunai maupun cicilan, sebagai salah satu indikator performa penjualan di masing-masing cabang. Penyajian data dalam bentuk grafik ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas terkait hasil penjualan sekaligus menjadi bahan untuk mengevaluasi strategi yang telah diterapkan di lapangan. Berikut grafik penjualan pada periode Januari sampai Agustus 2024: Dari grafik penjualan berikut, menunjukan bahwa dengan adanya metode pembayaran cicilan menjadi salah satu komponen yang turut menyumbang terhadap total pemasukan bulanan perusahaan. Dengan adanya sistem pembayaran cicilan yang mudah diakses melalui platform marketplace, konsumen yang sebelumnya menunda pembelian karena keterbatasan dana dapat melakukan transaksi secara bertahap, sehingga secara tidak langsung mendorong peningkatan volume penjualan dan pemasukan di dua cabang. 25 6. Dokumentasi dan Pengarsipan Transaksi Dalam menjalankan kerja profesi, praktikan memiliki tanggung jawab dalam melakukan dokumentasi dan

pengarsipan atas seluruh aktivitas transaksi cicilan dan proses penerimaan barang oleh pelanggan. Aktivitas ini mencakup tugas administratif dan visual yang bertujuan tidak hanya untuk keperluan internal perusahaan, tetapi juga sebagai bagian dari strategi peningkatan kualitas layanan dan branding eksternal. Setiap transaksi cicilan yang berhasil di proses dicatat dan didokumentasikan secara sistematis. Proses ini mencakup pengumpulan berbagai bukti dan data pendukung seperti: a. Bukti persetujuan dari marketplace, yang menunjukan bahwa transaksi telah diverifikasi dan disetujui oleh pihak marketplace, menandakan bahwa proses jual beli telah sah secara sistem elektronik. Bukti ini juga digunakan sebagai bahan arsip internal dan pencocokan data transaksi pada saat melakukan settlement. 26 b. Rekapitulasi data harian dan bulanan, yang mencatat jumlah transaksi, nilai total penjualan, serta status pembayaran konsumen. Data ini di susun menggunakan software microsoft excel dengan format yang mudah diakses dan dianalisis oleh pihak manajemen untuk kebutuhan evaluasi performa penjualan. 27 c. Dokumentasi penerimaan barang oleh pelanggan, praktikan mengambil foto sebagai bukti bahwa barang telah diterima dalam kondisi baik. Dokumentasi ini juga memiliki peran penting, baik sebagai arsip internal maupun sebagai bahan publikasi dan promosi. Beberapa pemanfaatan yang dilakukan antara lain: 1) Sebagai konten testimoni, yang kemudian disebarluaskan melalui saluran promosi seperti media social atau katalog digital untuk meningkatkan kepercayaan pembeli. 2) Sebagai bahan untuk merancang media apresiasi visual, yaitu pembuatan spanduk berisi ucapan terima kasih dari perusahaan. Spanduk ini menampilkan pelanggan bersama produk yang diterima, disertai ucapan apresiasi. 4 Hal ini sudah menjadi strategi pendekatan personal yang mendorong loyalitas pelanggan dan menciptakan hubungan jangka panjang yang lebih kuat. 28 7. Kegiatan Outing Sebagai Bentuk Apresiasi Tim Sebagai bentuk apresiasi atas pencapaian target penjualan selama periode promosi, manajemen PT Choyang Jaya mengadakan kegiatan outing bersama ke Bandung pada akhir Agustus 2024. Kegiatan ini diikuti oleh seluruh tim cabang Pamulang dan

Cileungsi. Tujuan dari kegiatan outing ini adalah untuk mempererat hubungan antar anggota tim, meningkatkan semangat kerja, serta memberikan penghargaan atas pencapaian yang telah diraih bersama. Kegiatan seperti ini tidak hanya menciptakan suasana kerja yang harmonis, tetapi juga menjadi motivasi tambahan bagi seluruh karyawan PT Choyang Jaya di cabang lain untuk terus memberikan performa terbaik di masa yang akan datang. 29 3.3 Kendala Yang Dihadapi Selama pelaksaan kerja profesi di PT Choyang Jaya, praktikan menghadapi sejumlah kendala yang berkaitan dengan proses implementasi sistem pembayaran cicilan melalui marketplace. Kendala ini tidak hanya muncul dari sisi teknis, namun juga dari aspek komunikasi dengan pelanggan serta koordinasi antar tim. Beberapa kendala yang dihadapi praktikan selama menjalani kerja profesi yaitu: 1. Kurangnya Pemahaman Konsumen Terhadap Sistem Cicilan Digital Masih rendahnya literasi digital sebagian konsumen menjadi tantangan utama. Banyak pelanggan yang belum memahami proses pengajuan cicilan digital, seperti penggunaan aplikasi Kredivo, Shopee dan Tokopedia. Praktikan ditempatkan di dua cabang, yaitu Pamulang dan Cileungsi, menemukan bahwa kendala ini lebih sering terjadi di cabang Cileungsi. Hal ini disebabkan oleh tingkat pemahaman masyarakat sekitar terhadap teknologi digital yang masih terbatas. Akibatnya, praktikan perlu memberi penjelasan secara berulang dan mendetail kepada setiap pelanggan yang ingin melakukan transaksi cicilan. Proses edukasi ini membutuhkan waktu lebih lama, sehingga berdampak pada efisiensi pelayanan secara keseluruhan. 2. Kendala Teknis Pada Sistem Marketplace Terdapat kendala teknis pada sistem marketplace, seperti kode verifikasi tidak masuk ke sms, notifikasi persetujuan cicilan yang terlambat maupun error pada sistem settlement yang menyebabkan dana dari pihak marketplace belum tercatat masuk ke rekening perusahaan. Kondisi ini menimbulkan kebingungan bagi pihak cabang dan berisiko menghambat proses pencatatan keuangan internal. 3. Ketidaksesuaian Data Stock Barang Kesesuaian antara data stok pada sistem digital dan kondisi barang fisik di cabang belum sepenuhnya

sinkron. Dalam beberapa kasus, barang yang tercatat tersedia di 21 marketplace ternyata kosong fisiknya, sehingga pelanggan yang sudah melakukan pembayaran, tidak dapat langsung mengambil barang. Hal ini mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap layanan. 4. Koordinasi Antar Tim yang Belum Optimal 3 Koordinasi antar bagian di cabang masih belum optimal. Praktikan menemukan bahwa laporan kondisi pelanggan belum sepenuhnya tersampaikan atau tidak lengkap, sehingga menyulitkan proses monitoring dan evaluasi pelanggan secara menyeluruh. 5. Tingkat Penolakan transaksi dari Pihak Marketplace Terdapat tingkat penolakan pengajuan cicilan yang cukup tinggi dari pihak marketplace yang umumnya disebabkan oleh kelengkapan data pelanggan yang tidak memnuhi standar sistem, namun tidak seluruh pelanggan memahami alasan tersebut. Kondisi ini menimbulkan rasa kecewa dari pihak pelanggan dan menyulitkan tim dalam melakukan pendekatan ulang untuk membangun kembali kepercayaan. 3 3.4 Cara Mengatasi Kendala Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi selama pelaksaanaan kerja profesi, baik dari aspek teknis maupun non teknis, diperlukan beberapa langkah penyesuaian yang bersifat solutif dan berorientasi pada perbaikan jangka panjang. Praktikan bersama dengan tim cabang berusaha menerapkan strategi berikut: 1. Edukasi Pelanggan Secara Bertahap dan Interaktif Untuk mengatasi kendala kurangnya pemahaman pelanggan terhadap sistem cicilan digital, praktikan memberikan edukasi langsung dengan pendekatan personal. Penjelasan diberikan secara bertahap, dimulai dari cara mengunduh aplikasi marketplace, membuat akun, hingga simulasi pengajuan cicilan. Praktikan menyediakan lembar panduan tertulis dalam bentuk flyer dan simulasi cicilan. Selain itu, praktikan juga menyarankan kepada manajemen untuk menyediakan video tutorial singkat yang dapat diputar di ruang tunggu terapi, agar konsumen lebih mudah memahami alur transaksi. 2. Meningkatkan Komunikasi dengan Customer Service 31 1 Marketplace Praktikan melakukan komunikasi dengan pihak Customer Service dari masing-masing marketplace jika ada kendala teknis. Praktikan mencatat setiap kasus dan kendala teknis dalam log laporan

harian dan mendokumentasikan agar dapat ditindaklanjuti secara cepat 3 dan terstruktur. Koordinasi ini membantu mempercepat proses penyelesaian masalah, khususnya terkait dengan settlement dana dan status transaksi. 3. Melakukan Pengecekan Rutin dan Sinkronisasi Data Stok Untuk mengatasi ketidaksesuaian data antara stok digital dan fisik, praktikan melakukan update stok barang di platform marketplace secara berkala. Praktikan juga melakukan pengecekan ganda (double check) setiap awal dan akhir hari kerja, serta menyusun laporan stok harian yang disampaikan kepada manajer cabang. Dengan penerapan sistem ini, kesalahan pencatatan dapat diminimalkan. 4. Memperkuat koordinasi Internal Melalui Evaluasi Rutin Praktikan terlibat aktif dalam rapat evaluasi untuk membahas hambatan operasional yang terjadi di masing- masing cabang. Dalam rapat ini, praktikan mengusulkan membuat template laporan standar harian yang memuat status pelanggan, transaksi masuk, alasan penolakan, serta kendala yang dihadapi. Dengan adanya standar pelaporan ini, seluruh tim dapat memperoleh informasi yang sama dan melakukan koreksi secara lebih efisien dan terarah. 5. Melakukan Pendekatan untuk Konsumen yang Ditolak Sistem Untuk mengatasi tingginya tangkat penolakan pengajuan cicilan oleh marketplace, praktikan memberikan pemahaman kepada pelanggan bahwa keputusan tersebut merupakan wewenang sistem digital dan bukan dari pihak perusahaan. Praktikan juga memberikan alternatif solusi dengan memilih metode pembayaran lain jika memungkinkan. Pendekatan yang empatik dan komunikatif ini membantu menjaga hubungan baik dengan pelanggan, serta membuat pelanggan tetap melakukan terapi dan terus datang setiap hari.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi Melalui pelaksanaan program kerja profesi di PT Choyang Jaya, praktikan memperoleh berbagai pembelajaran yang tidak 31 3 hanya memperluas wawasan akademik, tetapi juga pemahaman praktis terkait dunia kerja, khususnya dalam penerapan sistem pembayaran cicilan berbasis marketplace. Beberapa poin pembelajaran yang saya peroleh selama kegiatan kerja profesi ini antara lain: 32

1. Sistem Cicilan Tanpa Kartu Kredit Melalui Marketplace Praktikan

belajar bagaimana sistem cicilan tanpa kartu kredit seperti Kredivo, Shopee, dan Tokopedia diimplementasikan dalam proses penjualan offline. Prosesnya tidak hanya sebatas transaksi online, tetapi melibatkan verifikasi data konsumen, konfirmasi stok fisik, hingga settlement transaksi. Hal ini menambah wawasan saya bahwa transformasi digital tidak hanya terjadi dalam bentuk e-commerce murni, tetapi juga dalam bentuk kolaborasi antara toko online dan platform digital. 2. Strategi Peningkatan Daya Beli Konsumen melalui Inovasi Pembayaran Praktikan menyadari bahwa metode pembayaran dapat menjadi strategi pemasaran yang efektif. Dengan memberikan kemudahan akses pembayaran cicilan tanpa kartu kredit. Perusahaan mampu menjangkau konsumen yang sebelumnya tidak bisa membeli produk karena keterbatasan biaya. Dari pengalaman ini praktikan memahami bahwa penyediaan metode pembayaran yang fleksibel dapat menjadi salah satu bentuk inovasi yang efektif dalam mendorong keputusan pembelian. 3. Administrasi Transaksi Berbasis Digital Praktikan memperoleh pengalaman langsung dalam menangani administrasi transaksi secara digital. Mulai dari monitoring pengajuan, input laporan harian, melakukan settlement hingga pengarsipan dokumen transaksi. Semua proses ini melatih ketelitian serta pemahaman tentang pentingnya sistem dokumentasi dalam menjaga integritas data perusahaan. 4. Kemampuan Beradaptasi dan Berorientasi dalam Lingkungan Tim Dalam menjalankan tugas, praktikan bekerja sama dengan banyak pihak, seperti staf marketing, manajer cabang teknisi dan trainer. Praktikan belajar bagaimana berkomunikasi secara professional, menerima masukan, menyampaikan 33 laporan dan memberikan saran untuk perbaikan layanan. 5. Analisis Permasalahan dan Solusi di Lapangan 34 Selama kerja profesi berlangsung, praktikan menghadapi berbagai kendala, baik dari sisi teknis sistem marketplace maupun non teknis seperti kurangnya pemahaman pelanggan atau ketidaksesuaian data. Praktikan belajar bagaimana melakukan analisis situasi, mengidentifikasi penyebab masalah, dan mencari solusi dengan melibatkan tim secara efektif. 6. Konsep Teknologi sebagai Pendukung bukan Pengganti Dari

pengalaman ini, praktikan belajar bahwa pemanfaatan teknologi khususnya marketplace, bukan untuk menggantikan peran toko offline sepenuhnya, melainkan menjadi alat pendukung yang memperkuat sistem penjualan langsung. Hal ini membuat praktikan percaya bahwa digitalisasi bias bersifat kolaboratif, bukan hanya transformasional. 35 BAB IV PENUTU P 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 36 marketplace telah menjadi strategi yang efektif dan relevan dalam menjawab kebutuhan konsumen masa kini. PT Choyang Jaya menunjukan bahwa perpaduan antara

layanan digital dan transaksi offline dapat saling 37 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. 5 Pemahaman terhadap pengolahan data menggunakan Microsoft Excel atau perangkat lunak lainnya yang sering digunakan di lingkungan kerja. Keterampilan ini akan 38 sangat membantu untuk 39 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.

REPORT #27029873

Results

Sources that matched your submitted document.

IDENTICAL CHANGED TEXT

1.	INTERNET SOURCE **1.34%** choyangmedicalmanyar.wordpress.com *https://choyangmedicalmanyar.wordpress.com/*	● ●
2.	INTERNET SOURCE **0.59%** eprints.upj.ac.id *https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9681/20/BUKTI%20LOLOS%20SIMILARITY.pdf*	●
3.	INTERNET SOURCE **0.55%** eprints.upj.ac.id *https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/10526/13/BAB%20III.pdf*	●
4.	INTERNET SOURCE **0.33%** www.gamelab.id *https://www.gamelab.id/news/3482-mari-ketahui-peran-dan-tanggung-jawab-m..*	●
5.	INTERNET SOURCE **0.3%** fliphtml5.com *https://fliphtml5.com/jvssh/uwnj/Prosiding_Seminar_Nasional_Teknologi_Kual...*	●
6.	INTERNET SOURCE **0.11%** www.kitalulus.com *https://www.kitalulus.com/blog/info-hrd/manfaat-training-karyawan/*	●
7.	INTERNET SOURCE **0.08%** eprints.upj.ac.id *https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9608/11/Bab%20I_Laporan%20Kerja%20Profe..*	●