PLAGIARISM CHECK.ORG

20.82%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 3 JUL 2025, 8:07 PM

Similarity report

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

IDENTICAL 8.32%

CHANGED TEXT 12.49%

Report #27317263

1 1 BAB 1 PENDAHULUA N 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Dengan semakin sulitnya persaingan di dunia kerja, mahasiswa sebagai calon tenaga profesional dituntut untuk memiliki kemampuan yang tidak hanya bersifat teori, tetapi juga praktik didalam berbagai bidang ilmu. Perguruan tinggi memiliki peran penting dan harus aktif dalam membentuk karakter sumber daya manusia yang kompeten dan memiliki nilai, tidak saja melalui pembelajaran di dalam kelas, melainkan juga melalui pengalaman secara langsung yang relevan sesuai dengan bidang profesi. Perguruan tinggi sangatlah perlu membuat program belajar yang membantu mahasiswa untuk menghubungkan pengetahuan dari kelas dengan kebutuhan saat nanti akan memasuki dunia kerja (Hai & Nang, 2024). 1 Pemahaman teoretis yang diperoleh di masa kuliah perlu didukung oleh pengalaman agar mahasiswa dapat menghadapi tantangan dunia kerja dengan lebih baik, serta melatih para mahasiswa untuk lebih siap dalam menghadapi dunia kerja secara langsung . Kerja Profesi (KP) adalah salah mata kuliah yang merupakan satu kegiatan akademik di kampus Universitas Pembangunan Jaya yang dirancang untuk memberikan mahasiswa kesempatan mempraktikkan ilmu dan keterampilan yang telah dipelajari selama perkuliahan. Salah satu buah hasil dari kurikulum merdeka, kegiatan ini bertujuan untuk membantu mahasiswa untuk memahami teori yang dipelajari dalam perkuliahan dan diterapkan dalam praktik nyata di dunia kerja. Selain itu, mahasiswa juga dilatih untuk beradaptasi dengan dinamika

lingkungan kerja, baik dari segi teknis maupun interaksi sosial di tempat kerja, memberikan pengalaman kerja langsung di bidang profesi yang relevan sesuai dengan minat jurusan 2 atau program studi mahasiswa. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengalaman yang berguna, tetapi mereka juga dapat meningkatkan keterampilan, memperluas wawasan, jejaring sosial dan membangun kesiapan mental untuk memasuki dunia profesional. 3 Dengan pengalaman ini, diharapkan mahasiswa menjadi lebih mahir dan siap memberikan kontribusi nyata di bidang pekerjaan yang mereka pilih. 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja profesi Kerja Profesi (KP) bertujuan untuk membantu mahasiswa menghubungkan pengetahuan teoretis yang diperoleh selama perkuliahan dengan pengalaman praktis di lapangan. Mahasiswa dapat mengaplikasikan konsep-konsep yang telah dipelajari dalam situasi dunia kerja yang nyata. KP memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengasah keterampilan teknis dan non-teknis yang relevan dengan profesi mereka, seperti problem solving , analisis data, manajemen proyek, dan komunikasi interpersonal. Melalui Kerja Profesi mahasiswa dapat melihat secara langsung dinamika lingkungan kerja profesional, termasuk budaya kerja, etika, dan prosedur operasional di tempat kerja yang sebenarnya. Mahasiswa juga dapat mengevaluasi kemampuan mereka untuk menghadapi dunia kerja, mengenali kekuatan dan kelemahan, dan mempersiapkan diri sendiri untuk menghadapi tantangan yang akan mereka dihadapi setelah lulus kuliah nantinya. Pengalaman yang berharga ini bisa menjadi acuan para mahasiswa untuk siap mengahadai dunia kerja. . 1.3 Manfaat Kerja Profesi Mahasiswa yang sudah bekerja harus mengikuti Program Kerja Profesi karena beberapa alasan. Pertama dan terpenting, KP memberi orang kesempatan untuk memanfaatkan pendidikan dalam konteks yang berbeda dari pekerjaan mereka saat ini, memperluas wawasan mereka tentang pekerjaan mereka, dan membuka peluang karir baru (Yuliawati, 2025). 1.3 1Manfaat Kerja Profesi Bagi Mahasiswa Bagi mahasiswa dalam konteks saat ini, Kerja Profesi 4 sangatlah relevan, terutama dengan perkembangan dunia kerja yang semakin dinamis dan penuh tantangan. Manfaat KP bagi mahasiswa antara lain : 5 a). KP memberikan pengalaman praktis yang tak tergantikan, di

mana mahasiswa bisa merasakan langsung bagaimana teori yang sudah dipelajari didalam kelas diterapkan dalam dunia kerja nyata. 1 KP membantu mereka memahami kesenjangan antara teori dan praktik, serta mengembangkan solusi kreatif dalam situasi yang berbeda tersebut. 1 Dalam era digital saat ini, keterampilan adaptasi dan inovasi sangat dibutuhkan, dan KP memberikan ruang bagi mahasiswa untuk belajar mengoperasikan teknologi terkini, berkomunikasi efektif, dan mengobservasi tantangan operasional yang terjadi di lapangan. b). KP juga membantu mahasiswa memperluas jaringan profesional. 1 Dalam situasi kerja, mahasiswa akan berinteraksi dengan berbagai pihak, mulai dari rekan kerja, supervisor, hingga mitra perusahaan. Relasi ini penting karena bisa menjadi pintu masuk bagi kesempatan karir di masa depan. 1 Di tengah persaingan yang ketat dalam mencari pekerjaan, memiliki jaringan profesional yang kuat sering kali menjadi pembeda yang signifikan antara mahasiswa yang menjalankan KP dengan yang tidak menjalankannya. c). KP membantu mahasiswa membangun soft skills yang tidak bisa didapatkan dari ruang kelas. 1 Kemampuan komunikasi, manajemen waktu, kepemimpinan, hingga bekerja dalam tim diuji dalam lingkungan kerja nyata. 1 Dengan situasi pandemi yang telah mengubah banyak aspek, dunia kerja menjadi lebih fleksibel. KP juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memahami bagaimana lapangan kerja yang ada mengantisipasi dan menghadapi dunia kerja yang fleksibel, misalnya melalui kerja jarak jauh (remote) atau penggabungan cara kerja jarak jauh dan jarak dekat (hybrid). 1 Secara keseluruhan, KP adalah peluang untuk mahasiswa mengasah diri, bukan hanya secara teknis, tetapi juga secara mental dan emosional, mempersiapkan mereka untuk menjadi tenaga kerja yang lebih siap menghadapi tantangan global. 6 d). Di lingkungan kerja, mahasiswa diajarkan untuk berdisiplin, bertanggung jawab, menjaga etika kerja, dan berperilaku profesional. Setiap perusahaan memiliki budaya kerja yang berbeda, dan mahasiswa 7 dituntut untuk cepat beradaptasi dengan lingkungan kerja baru. Maka dari itu, mahasiswa harus mempersiapkan dirinya untuk mengatur waktu dengan baik, menyelesaikan tugas perkerjaan dengan cepat, dan berperilaku profesional. 1 1.3 1 2Manfaat Kerja Profesi untuk Universitas Manfaat kerja profesi

(KP) bagi universitas juga sangat signifikan, terutama dalam meningkatkan kualitas akademik dan reputasi institusi di mata dunia kerja. a). KP menjadi sarana untuk mengevaluasi seberapa efektif kurikulum yang digunakan oleh universitas. 1 Universitas dapat mengetahui sejauh mana teori dan kemampuan yang diajarkan dapat diterapkan di dunia kerja melalui laporan dan umpan balik siswa. Jika ada perbedaan antara teori dan praktik, universitas dapat menyesuaikan kurikulumnya agar lebih sesuai dengan kebutuhan industri. b). 1 KP memperkuat hubungan universitas dengan dunia industri. 1 Universitas yang memiliki program KP yang baik akan lebih mudah membangun kerja sama dengan berbagai perusahaan, yang pada gilirannya bisa membuka kesempatan baru, seperti program magang, proyek penelitian bersama, atau bahkan rekrutmen langsung bagi lulusannya. Kerja sama yang kuat dengan industri ini juga meningkatkan daya tarik universitas bagi calon mahasiswa, karena mereka melihat peluang karir yang lebih luas setelah lulus. c). 1 KP juga memberikan kontribusi pada akreditasi program studi dan universitas secara keseluruhan. 1 Data dan hasil dari KP sering kali menjadi salah satu indikator penting dalam proses akreditasi, karena menunjukkan seberapa baik lulusan dari universitas tersebut siap menghadapi dunia kerja. Dengan melibatkan mahasiswa dalam KP, universitas dapat menunjukkan bahwa mereka tidak hanya fokus pada aspek 8 akademik, tetapi juga pada peningkatan employability lulusannya. Terakhir, KP juga berfungsi sebagai sarana promosi tidak langsung bagi universitas. Ketika 9 mahasiswa menunjukkan performa yang baik selama KP, nama universitas pun ikut terangkat. Perusahaan akan mengaitkan kompetensi dan etos kerja mahasiswa dengan kualitas pendidikan di universitas tersebut, yang pada akhirnya meningkatkan reputasi universitas di kalangan industri dan masyarakat. 1.3 1 3Manfaat Kerja Profesi untuk Perusahaan Manfaat kerja profesi (KP) bagi perusahaan sangatlah luas dan strategis, terutama dalam hal efisiensi, inovasi, dan pengembangan sumber daya manusia. a). KP memberikan akses bagi perusahaan terhadap tenaga kerja muda yang terdidik dan termotivasi. 1 Mahasiswa yang menjalani KP biasanya memiliki semangat tinggi untuk belajar dan bekerja. Ini

menciptakan kesempatan bagi perusahaan untuk mendapatkan kontribusi tambahan tanpa harus menambah biaya tenaga kerja secara penuh. Mahasiswa KP sering kali dipekerjakan pada proyek-proyek atau tugas-tugas khusus yang mungkin terabaikan oleh karyawan tetap karena kesibukan mereka dengan tanggung jawab utama. b). Mahasiswa KP membawa perspektif baru ke dalam perusahaan. 1 Mereka telah mempelajari teori-teori terbaru, teknologi terkini, dan tren industri di bangku kuliah, yang mungkin belum diadopsi oleh perusahaan. Dengan perspektif ini, mereka bisa memberikan ide-ide inovatif atau solusi alternatif yang mungkin tidak terpikirkan oleh karyawan lama. Dalam era perubahan digital dan globalisasi saat ini, keterbukaan terhadap ide-ide baru adalah hal yang krusial bagi kelangsungan dan perkembangan perusahaan. c). 1 KP juga berfungsi sebagai mekanisme rekrutmen yang efektif bagi perusahaan. 1 Melalui program KP, perusahaan bisa menilai kemampuan teknis, soft skills, dan etos kerja mahasiswa secara langsung dalam lingkungan kerja nyata. Ini memungkinkan 1 perusahaan untuk mengidentifikasi bakat-bakat potensial yang dapat direkrut sebagai karyawan tetap di masa depan. Proses ini jauh lebih efektif daripada hanya mengandalkan wawancara atau tes tertulis, karena perusahaan dapat 1 1 melihat langsung performa mahasiswa dalam situasi kerja sehari-hari. 1 Dengan demikian, KP menjadi pipeline yang sangat efisien untuk perekrutan karyawan baru. 1 Secara keseluruhan, manfaat KP bagi perusahaan mencakup peningkatan produktivitas, inovasi, rekrutmen yang lebih efektif, pengembangan hubungan dengan universitas, serta peningkatan citra dan tanggung jawab sosial. Program KP yang terstruktur dengan baik tidak hanya memberi keuntungan bagi mahasiswa, tetapi juga menjadi investasi berharga bagi perusahaan dalam membangun tenaga kerja yang lebih kompeten dan siap menghadapi tantangan yang lebih luas. 1.4 Tempat Alamat KP Praktek menjalankan Kerja profesi di PT. Capital Kembang Utama yang berkantor pusat di Jalan Pangeran Tubagus Angke Kav 26 No. 5-7, RT 11 RW 5, Wijaya Kusuma , Jakarta Barat, provinsi DKI Jakarta, nama brand Capital Bakery & Cake , perusahaan yang bergerak dalam industri makanan dan minuman, merupakan spesialis penjualan

roti, bolu dan kue ulang tahun. Dengan mengutamakan produk berkualitas berkomintmen memberikan kepuasan pelanggan dan menjadi top bakery di Indonesia. Dengan posisi sebagai Area Outlet Manager dan membawahi empat outlet dengan alamat sebagai berikut : 1. Capital Bakery Cabang Grand Galaxy Jalan Pulo Sirih Utama No.196 Blok AE, RT.007/RW.013, Kota Bekasi Jawa Barat. 1 2 Gambar 1.1 Tempat KP (sumber: google maps) 2. Capital Bakery Cabang Kelapa Gading Jalan Boulevard Raya No.14 Blok i4, Kelapa Gading, Jakarta Utara DKI Jakarta. Gambar 1.2 Tempat KP (sumber: google maps) 3. Capital Bakery Cabang Kemanggisan Jalan Kemanggisan Raya No 3 Jakarta Barat DKI Jakarta . Gambar 1.3 Tempat KP (sumber: google maps) 1 3 4. Capital Bakery Cabang Hayam Wuruk Jalan Hayam Wuruk No.46, RT.2/RW.1, Jakarta Barat DKI Jakarta Gambar 1.4 Tempat KP (sumber: google maps) 1.5 Jadwal Pelaksanaan KP Kegiatan Kerja Profesi di PT Capital Kembang Utama – Capital Bakery, fase awal dilakukan adala h perkenalan budaya kerja, struktur organisasi, dan visi- misi perusahaan, ditahap ini diperkenalkan Sejarah dan pertumbuhan usaha serta kegiatan utama yang dilakukan oleh perusahaan. Praktik laangsung di tempat bagian opersional dengan posisi Area Outlet Manager , bertugas sebagai pengawas team operasional outlet, membawahi empat outlet beserta team divisi opersional lainya dan bertanggung jawab kepada Operasional Manager dan Direktur dalam pelaksaan operasional penjualan. Membuat strategi rencana penjualan untuk pencapain target yang sudah ditentukan. Berperan aktif dalam pengembangan dan pelatihan SDM karyawan dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, ataupun pelanggan baru. Aktivitas harian dilakukan sesuai dengan jam kerja operasional outlet dan produksi yang buka setiap hari, adapun jam kerja yang ditetapkan pada pukul 09.00 sampai 18.00 WIB dari hari Senin hingga Minggu, dengan 1 4 mendapatkan jadwal libur dua kali dalam satu minggu, serta secara insidental bila terdapat event khusus . 1 5 BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI PT CAPITAL KEMBANG UTAMA – CAPITAL BAKERY 2.1 Sejarah Perusahaan Berawal dari kot a Medan Sumaterea Utara, pada tahun 1980an, toko bakery yang didirikan

oleh pasangan suami istri, Bapak Jusep dan Ibu Sarah, yang memiliki kecintaan mendalam terhadap dunia kuliner, khususnya roti dan kue tradisional. Berawal dari dapur rumah sederhana di kota Medan, mereka memulai menjual roti buatan tangan sendiri kepada tetangga dan teman dekat. Resep yang digunakan turun-temurun merupakan warisan keluarga besar. Capital Bakery menjadi pilihan yang utama sebagai pilihan produk untuk keluarga yang menyediakan beraneka ragam macam pilihan roti, bolu, kue untuk segala jenis kegiatan dan acara. 2 7 Nama 'Capital Bakery' terinspiras i dari nama ibu kota negara Jakarta, dan memilki visi dan misi untuk menyediakan produk berkualitas kegemaran bagi masyarakat Jakarta dan sekitarnya dengan kualitas produk dan layanan terbaik. Capital Bakery saat ini dikelola oleh PT Capital Kembang Utama adalah jaringan toko roti dan kue premium yang didirikan pada tahun 1989 di Jakarta. Dengan lebih dari tiga dekade pengalaman, Capital Bakery telah berkembang menjadi salah satu merek bakery l okal yang dipercaya oleh masyarakat, terkenal karena kualitas produk, inovasi rasa, dan pelayanan yang profesional. Capital Bakery berawal dari toko kecil yang berlokasi di Jakarta. Visi awal Capital adalah untuk menghadirkan produk bakery berkualitas tinggi yang bisa dinikmati oleh seluruh kalangan keluarga Indonesia di berbagai momen spesial. Seiring dengan pertumbuhan dan kepercayaan pelanggan, Capital Bakery memperluas jaringan tokonya dan kini memiliki 16 cabang yang tersebar di berbagai lokasi strategis di Jakarta, Tangerang, Bekasi. 2 Capital Bakery berusaha 1 6 memberikan yang terbaik dari kualitas & pelayanan untuk semua pelanggan. Dengan menggabungkan resep klasik dan teknik modern, Capital Bakery terus 1 7 berinovasi dalam menghadirkan varian produk baru seperti kue ulang tahun custom, kue perayaan, kue basah dan kering, serta roti tradisional dan modern. Nama PT : PT Capital Kembang Utama Alamat : Jalan Pangeran Tubagus Angke Kavling 26 No 5-7 Jakarta Barat Direktur : Yusuf Arifin Jusep Jenis Usaha : Perdagangan Makanan dan Minuman No SIUP : 948/AC.1.7/31.73/- 1.824.27/e/2018 No NPWP : 74.025.775.3-036.000 2.1.1 Visi Perusahaan Visi Menjadi Top Bakery di

Indonesia dengan mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan. Pilihan utama yang dikenal akan kualitas, rasa, dan inovasi dalam setiap produk roti, bolu dan kue, serta menghadirkan kebahagiaan di setiap gigitan. 2.1.2 Misi Perusahaan Misi 1. Menyajikan produk roti, bolu dan kue yang berkualitas tinggi. 2. Menggunakan bahan-bahan terbaik dan proses produksi yang higienis dan aman. 3. Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, tepat dan profesional kepada pelanggan. 4. Terus berinovasi dalam menciptakan varian produk sesuai 1 8 tren dan kebutuhan pasar. 13 1 9 5. Membangun hubungan komunikasi baik jangka pendek dan panjang dengan pelanggan melalui kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Capital Bakery hadir dengan berbagai program yang siap membantu memenuhi setiap kebutuhan dan melengkapi momen bahagia anda bersama keluarga, kerabat, kolega, serta orang-orang terkasih. Gambar 2.1 Logo Capital Bakery (sumber : dokumetasi capital bakery) 2 2.2 Struktur organisasi Gambar 2.2. Struktur Organisasi (sumber : capital bakery) 2 1 2.3 Kegiatan Umum PT Capital Kembang Utama Capital Bakery memiliki berbagai kegiatan yang dilakukan setiap hari untuk memastikan produksi berjalan lancar, produk tetap berkualitas, dan kepuasan pelanggan. Berikut ini adalah kegiatannya : 1. Produksi Roti, Bolu dan Kue Kegiatan produksi adalah proses pembuatan produk dimulai dari bahan mentah, bahan setengah jadi hingga menjadi produk jadi yang siap dikonsumsi, dalam aspek ini biasanya kegiatan produksi membuat rencana produksi sesuai dengan kebutuhan stok produk yang dibutuhkan dari toko. Dalam kegiatan produksi pada Capital Bakery ada beberapa beberapa proses antara lain pengolahan bahan baku menjadi setengah jadi untuk membuat kue ulang tahun, pengadukan , fermentasi, pengembangan, pemangganan, dan pengemasa hingga menjadi sebuah produk roti, bolu dan kue. 2. Penjualan dan pelayanan pelanggan Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi secara pribadi agar terjadi transaksi pembelian barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam kegiatan penjualan ada beberapa bentuk kegiatan penjualan yaitupenjualan secara offline, online, dan catering atau

snack box. Kegiatan biasanya berupa, menangani pesanan khusus (custom cake, dan hampers, mengelola transaksi kasir serta menjaga kebersihan dan kenyamanan meningkatkan pelayanan penjualan. 2 2 Gambar 2.3 Kegiatan penjualan di Capital Bakery (Sumber : IG Capital Bakery) 2 3 3. Pengadaan dan manajemen bahan baku Pengadaan dan manajemen bahan baku adalah proses yang sangat penting dalam produksi dan operasional bisnis bakery, sumber bahan baku yang jelas dan baik sangatlah penting, lakukan identifikasi sumber bahan baku dapat diandalkan. Kualitas bahan baku haruslah memiliki kualitas yang terbaik dan sesuai dengan standar yang sudah ditentuakn agar proses produksi lebih cepat dan terhindar dari segala kendala. Harga dan biaya bahan baku wajib dilakukan kontrol unutk memastikan biaya produksi tetap terjaga sehingga pengeluran biaya sesuai dengan anggaran yang sudah ada, dan memastikan bahwa bahan baku yang dipilih sudah dilakukan pertimbangan dengan baik, dan secara efktif sesuain dengan faktor-faktor seperti waktu pengiriman, kualitas, dan harga. 10 Manajemen bahan baku adalah proses perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian bahan baku yang digunakan dalam produksi atau operasional bisnis. Tujuan dari manajemen bahan baku untuk memastikan bahwa bahan baku yang diperlukan tersedia dengan jumlah yang tepat, dan dengan kualitas yang baik. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam manajemen bahan baku adalah sebagai berikut : a. Pengawasan stok, melakukan pengawasan stok bahan baku untuk memastikan bahwa stok tidak terlalu banyak atau terlalu sedikit. b. Pengelolaan gudang, dengan memastikan gudang bahan baku terorganisir dengan baik, bersih, rapih dan bahan baku disimpan dengan benar. c. Memeriksa kualitas bahan yang sesuai ketentuan (QC). Menyimpan bahan dengan sistem FIFO (First In - First Out) 4. Pemasaran dan promosi Pemasaran dan promosi adalah kegiatan yang terencana dilakukan oleh suatu perusahaan atau institusi dalam melakukan berbagai upaya agar mampu memenuhi permintaan pasar. Tujuan utamanya yaitu untuk memaksimalkan keuntungan dengan 2 4 membuat strategi penjualan. Dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan antara lain , sosial media, market place , bekerja sama

serta menjalankan promosi dengan pihak luar seperti corporate, tempat ibadah, rumah sakit dan sekolah. 2 5 5. Distribusi dan Pengiriman delivery Distribusi dalam usaha Capital Bakery adalah proses pengiriman hasil produk ke pelanggan atau customer .Hal yang penting dalam pengiriman adalah kualitas dari pengemasan yang baik serta memastikan produk sampai dengan tepat waktu dalam kondisi yang baik, saat ini Capital Bakery memiliki kurir atau delivery sendiri yang hanya bisa menjangkau sekitaran wilayah jabodetabek, ini adalah langkah yang baik untuk bisa memanjakan pelanggan kan kebutuhan nya dengan baik. Seiring dengan kemajuan teknologi dalam penjualan dan pengiriman, Capital Bakery juga terbuka untuk pengiriman dengan pihak ketiga, seperti Gosend dari Gojek, Grab Expres dari Grab, Lalamove atau pun vendor lainnya hingga pengiriman ke luar kota, customer dapat dengan mudah untuk bisa menadpatakan produk pilihanya di Capital Bakery. 6. Administrasi dan Keuangan Administrasi adalah pusat operasional perusahaan dan mencakup seluruh kegiatan yang mendukung operasi sehari-hari. Tugas utama administrasi meliputi pengelolaan dokumen, pencatatan kegiatan internal perusahaan seperti rapat, perjalanan dinas, atau pengeluaran operasional, perizinan dan pajak, serta pendataan sumber daya data perusahaan, pengawasan absensi karyawan, inventaris barang, dan penggunaan fasilitas perusahaan lainnya. Bagian keuangan bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan arus kas masuk dan keluar, yang sangat penting untuk kelangsungan bisnis. Bagian ini harus mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, membuat laporan penjualan bulanan, mengawasi gaji dan absensi karyawan, dan mengelola aliran uang atau kas perusahaan . 7. Inovasi dan Pengembangan Produk Dalam konteks bisnis, inovasi biasanya mengacu pada produk, layanan, atau metode kerja yang memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Pengembangan produk adalah proses desain, pembuatan, atau penyempurnaan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar dan 2 6 bersaing dengan kompetitor. Pernapasan pertumbuhan perusahaan adalah inovasi dan pengembangan produk. Perusahaan dapat ketinggalan oleh pesaing, jika tidak

menghasilkan 2 7 inovasi baru. Maka dari itu perusahaan dituntut harus terus berinovasi dan berani dalam untuk tetap relevan dan unggul. Adapun kegiatan yang biasa dilakukan perusahaan, berupa riset pasar, perusahaan menggali apa yang diinginkan atau dibutuhkan konsumen, kemudian data yang yang di terima dikumpulkan. Brainstorming ide menghasilkan gagasan baru berdasarkan hasil riset kedepannya. Pembuatan prototipe atau versi awal produk untuk dilakukan pengujian, perusahaan bisa mengetahui sejauh mana produk yang dibuat, apakah hasil ide dan gagasan dari terciptanya produk sudah sesuai harapan hingga atau perlu dilakukan evaluasi . Hingga akhirnya semua proses dilalui tahap demi tahap untuk menyempurnakan produk berdasarkah hasil masukan dan pertimbangan yang matang, akhirnya produk dari hasil inovasi sudah bisa rilis dan didistribusikan untuk di jual ke pasar. 17 2 8 BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3. 1 Bidang Kerja Profesi Dalam pelaksaana kerja profesi yang dilaksanakan di PT Capital Kembang Utama – Capita l Bakery , dengan ditempatkan pada bagian opersional sebagai Area Outlet Manager. Pembimbing kerja profesi akan memberikan penjelasan tentang pekerjaan yang akan dilakukan praktikan sebelum memulainya. Praktikan harus melakukan pekerjaan dengan sesuai karena tugas yang akan dilakukan praktikan akan menjadi tanggung jawab mereka sendiri. Pembimbing kerja profesi juga akan memberikan penilaian atas pekerjaan praktikan. tugas yang diberikan perusahaan yang berfokus pada tanggung jawab dan mengawasi beberapa cabang toko bakery (outlet) dalam satu wilayah tertentu. Tugas utamanya adalah memastikan semua outlet beroperasi dengan lancar, efisien, dan menghasilkan penjualan yang optimal, mengelola beberapa outlet sekaligus, jadi pekerjaannya mencakup aspek strategis, operasional, dan pengawasan kinerja tim. Penugasan praktikan selama masa kerja profesi meliputi berbagai kegiatan mulai dari produksi, penjualan dan pengembangan SDM, baik dalam aspek strategis maupun operasional harian. Melalui penugasan ini, praktikan mendapatkan pemahaman menyeluruh mengenai cara kerja divisi penjualan, dan produksi dalam mendukung pencapaian target perusahaan, sekaligus mengembangkan kemampuan praktis dalam bidang organiasi,

penjualan dan komunikasi. Adapun kegiatan dan tanggung jawab yang akan dipegang oleh seorang Area Outlet Manager sebagai berikut : 1. Memastikan kegiatan operasional harian semua berjalan 2 9 dengan baik, buka outlet tepat waktu, produk tersedia lengkap, kualitas produk terjaga, dan outlet bersih. 2. Mengelola dan membina kayawan mulai kepala toko dan staf (penjadwalan, pelatihan, evaluasi kinerja). 3 3. Memantau dan mengawasi target penjualan setiap outlet dan menganalisis performa masing-masing toko baik secara harian, mingguan dan bulanan, serta melakuan strategi untuk mencapai target yang sudah ditetapkan. 4. Kontrol kualitas produk dan layanan dioutlet serta menjamin bahwa rasa, tampilan, dan kebersihan outlet sesuai standar perusahaan. Melakukan audit kualitas produk secara berkala agar kualitas tetap terjamin. 5. Kontrol persediaan bahan baku, selalu memastikan bahan baku cukup dan penyimpannya sesuai dengan standar yang berlaku. Melakukan audit stock opname secara berkala. 6. membuat laporan rutin ke manajemen pusat dan memberi masukan strategi berdasarkan kondisi lapangan. 7. Mengusulkan perbaikan dan pemeliharaan equitment,building dan media promosi lainnya. 8. Merancang strategi pemasaran dan penjualan sesuai dengan kondisi pasar, menjalin dan menjajaki kerjasama dengan pihak lain untuk bisa berkerja sama dalam mencapai target penjualan. 9. Mengembangkan SDM team outlet beserta rencana kerja,dan mengontrol budget yang sudah ditetapkan perusahaan, evalusi team berdasarkan indeks KPI performance di setiap divisi. 3.2 Pelaksanaan Kerja Pelaksanaan KP yang dijalankan di PT Capital Kembang Utama, dilakukan di setiap harinya, pada pukul 09.00 - 18.00 wib , dengan waktu libur dua kali dalam satu minggu, Adapun jadwal libur disesuaikan kebutuhan operasional. Kerja Profesi dimuali dari dari Front Area , dimana hasil semua produksi mulai di pajang, lanjut area produksi Bakery , produksi bolu dan produksi cake . Di setiap hari senin 3 1 dilakukan rapat mingguan, dengan membahas isu-isu dan kendala operasional, serta mengerjakan tugas administrasi mingguan dan bulanan. 3 2 Berikut ini kegiatan dan tanggung jawab yang dilakukan selama kerja

profesi antara lain : 1. Mempelajari jenis-jenis produk yang ada di capital bakery beserta layanan yang diberikan. Belajar produk yang akan dijual merupaka langkah pertama yang sangat penting dalam proses pemasaran dan penjualan. Tujuannya adalah untuk memahami produk secara menyeluruh agar strategi pemasaran dan penjualannya bisa tepat sasaran. Capital Bakery memiliki banyak pilihan produk, produk yang memiliki kualitas tinggi yang sudah disortir dengan quality control memastikan produk yang di display adalah produk pilihan yang berkualitas. 3.1 Jenis Produk Capital Bakery (sumber : dokumetasi Capital Bakery) 3 3 2. Membuat jadwal kerja tim Tugas manajer dalam membuat jadwal kerja tim tidak hanya sekadar menyusun jam kerja, tapi juga melibatkan perencanaan strategis, komunikasi yang efektif, dan manajemen sumber daya manusia. Jadwal kerja yang baik mencerminkan kepemimpinan yang bijak dan perencanaan yang efisien. Mengidentifikasi jumlah anggota tim dan jam kerja yang tersedia serta memastikan keseimbangan beban kerja di antara anggota tim agar tidak ada yang kelebihan atau kekurangan tugas. Dikarenakan Capital Bakery memiliki jam operasional dari pukul 06.00 – 22.0 0 wib manajer mengatur bagian per shift dan mengetahui dan mengidentifikasi jam sibuk outlet agar pelaksaan operasional outlet tidak terganggu dan memastikan kebutuhan tim terpenuhi. 3.2 Jadwal kerja tim (sumber : dokumetasi milik pribadi) 3 4 3. Perencaan target dan rekap penjualan Target penjualan yang ditetapkan oleh perusahan dibuat dan ditetapkan sejak awal tahun yang disebut dengan target tahunan, adapun target tersebut dibagi dua belas bulan untuk mencapai target tersebut, dengan mempertimbangkan dan menyesuaikan tingkat momen acara di tiap bulannya, maka dari itu target bulan pastilah berbeda-beda, misal ketika hari raya besar, biasanya target bulanannya akan lebih lebih dari biasanya, dikarenakan dalam hari raya besar tingkat penjualan lebih ramai, bisa berilapat-lipat ganda dari bulan biasanya. Perencanaan target dan rekap penjualan sangat penting dalam manajemen penjualan karena menjadi dasar evaluasi kinerja tim dan strategi bisnis secara,keseluruhan,

Perencanaan target penjualan adalah proses menentukan jumlah penjualan yang harus tercapai dalam periode tertentu (harian, mingguan, bulanan, tahunan), Rekap penjualan adalah pencatatan dan pelaporan hasil penjualan dalam suatu periode tertentu, yang kemudian data tersebut diolah kemudian menjadi bahan evaluasi atau strategi untuk periode berikutnya 3.3 Rekap penjualan (Sumber: 3 5 dokumentasi milik pribadi) 3 6 4. Kunjungan Operasional outlet Kegiatan sehari-hari dalam kerja profesi adalah kunjungan ke setiap outlet, dimana yang sudah ditetapkan, pembimbing kerja profesi memberikan arahan untuk area cabang Capital Bakery Kelapa Gading, Grand Galaxy, Hayam Wuruk dan Kemanggisan, setiap cabang di gilir untuk dikunjungi setiap harinya, jam masuk kerja disesuikan dengan jam kerja dari kerja profesi. Kunjungan ini dilakukan untuk memastikan kegiatan operasional outlet berjalan dengan baik, adapun kendala dan kesulitan dilapangan untuk bisa dipecahkan bersama-sama, manajer adalah kepanjangan dari perusahaan, maka dari itu di kerja profesi manajer harus bisa bekerja maksimal dalam kegiatan operasional. Adapun kegiatan berupa pengecekan kebersihan area outlet, ruang produksi, area mess karyawan, serta meastikan operasional berjalan dengan baik, seperti pengecekan kualitas produk yang sudah jadi,bahan baku, kerpaihan seragam karyawan serta melakukan ceklis dan briefing harian di outlet. 3 7 Gambar 3.4.1 Pengecekan kebersihan Outlet (sumber : dokumentasi milik pribadi) 3 8 Gambar 3.4.2 Pengecekan Kualitas Produk (sumber: dokumentasi milik pribadi) 3 9 Gambar 3.4.3 Ceklist Shift (sumber : dokumentasi milik pribadi) 5. Menjaga dan merawat perlatan, perlengakapan, peralatan operasional dan mendokumentasikanya Tujuan Umum menjaga dan merawat peralatan serta perlengkapan operasional bertujuan untuk, memastikan kelayakan dan keamanan kerja, meningkatkan umur pakai aset operasional, menghindari kerusakan mendadak yang dapat mengganggu produksi atau layanan 4 serta menghemat biaya perbaikan dan penggantian. Menyimpan dan mengunakan peralatan di tempat yang aman dan sesuai SOP. Untuk memastikan bahwa peralatan, mesin, dan fasilitas tetap berfungsi dengan baik, aman, dan efisien,

perawatan rutin dilakukan secara berkala dan terjadwal untuk memperpanjang umur pakai alat dan mengurangi risiko gangguan operasional. Mendokumentasikan serta mengecek peralatan dan kegiatan pemeliharaan, mencatat spesifikasi peralatan seperti tipe, merek, nomor seri, lokasi, tanggal pembelian, memastikan kegiatan logbook peralatan dikerjakan dan berjalan dengan benar, serta memiliki koneksi, bekerja sama dengan teknisi atau vendor, menjalin komunikasi yang baik dengan vendor, jika peralatan membutuhkan servis professional di setiap cabang outlet yang membutuhkan. Gambar 3.5 Laporan dokumentasi perawatan dan perbaikan perlatan (Sumber: dokumentasi milik pribadi) 4 1 6. Audit kebersihan, produk dan pelayanan secara internal Proses pemeriksaan dan evaluasi sistematis dan independen yang dilakukan secara internal terhadap kebersihan, produk dan pelayanan, atau kegiatan suatu organisasi untuk memastikan bahwa informasi tersebut akurat, sesuai standar, dan mematuhi aturan yang berlaku dikenal sebagai audit.Tujuan dilakukannya audit ialah Menilai Kebenaran Informasi (keuangan, operasional, dll), menilai Kepatuhan terhadap peraturan, kebijakan, atau SOP, serta mendeteksi dan mencegah terjadinya kecurangan yang terjadi diopersional agar bisa merekomendasikan perbaikan dalam internal outlet. Kegiatan audit operasional ini dilakuakan secara periodic, dalam satu bulan dua kali, dengan jadwal yang sudah disusun dan beritahukan sebelumnya, serta satu lagi tanpa pemberitahuan. Audit dilakukan dengan sebuah aplikasi dari capital bakery, sehingga hasil dari temuan audit bisa dilihat di helpdesk masing- masing outlet, untuk bisa dipelajari agar hal serupa tidak terjadi. Gambar 3.6 Aplikasi Audit Capital Bakery (sumber: dokumentasi milik pribadi) 7. Audit Stock opname dan inventory 4 2 Audit inventory adalah proses pemeriksaan, verifikasi, dan evaluasi atas jumlah, kondisi, dan nilai persediaan (barang dagang, bahan baku, 4 3 barang jadi, dll) yang dimiliki oleh outlet untuk memastikan bahwa data fisik persediaan sesuai dengan catatan pembukuan. Adapun tujuan audit inventory memastikan keakuratan data stok yang dilakukan tim antara catatan dan kondisi nyata di lapangan, mendeteksi kehilangan, pencurian,

atau kerusakan barang, menilai efisiensi sistem pengendalian stok dan prosedur penyimpanan (FIFO, FEFO) mendukung penyusunan laporan keuangan yang akurat dan andal dalam periodic. Audit Inventory ini dilakukan satu bulan sekali tanpa pemberitahuan sebelumnya. 3.7 Audit stock opname dan inventory (Gambar milik pribadi) 8. Pelatihan dan evaluasi SDM dalam kinerja karyawan Pelatihan sumber daya manusia adalah proses mengembangkan kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan karyawan melalui berbagai kegiatan pembelajaran agar mereka dapat menyesuaikan diri dengan perubahan, mendukung tujuan perusahaan, dan meningkatkan kinerja kerja mereka. Pelatihan bagi setiap karyawan di Capital Bakery dilakukan tiga bulan 4 4 sekali atau periode tertentu. 4 5 Gambar 3.8.1 Pelatihan produk baru (Sumber: dokumentasi milik pribadi) Proses penilaian yang sistematis terhadap hasil kerja karyawan selama periode waktu tertentu dikenal sebagai evaluasi kinerja karyawan. Tujuan evaluasi ini adalah untuk mengukur sejauh mana karyawan memenuhi target atau standar perusahaan, mengukur produktivitas dan kontribusi setiap orang, memberikan umpan balik yang konstruktif, memberikan jenjang promosi jabatan, dan meningkatkan motivasi dan tanggung jawab karyawan. Proses penilaian evaluasi karyawan diberikan setiap bulannya. 4 6 Gambar 3.8.2 Form Penilaian karyawan (Sumber : dokumentasi milik pribadi) 9. Evaluasi seluruh kinerja tim, KPI (Key Performance Indicator). 5 8 Di semua perusahaan pastilah memiliki alat ukur yang menggambarkan efektivitas tim outlet dalam mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan atau yang sering disebut Key Performance Indicator (KPI) . 5 16 Perusahaan menggunakan KPI untuk mengukur kesuksesan pencapaian target mereka Tujuan KPI adalah untuk mengukur pencapaian kerja secara objektif, memantau kemajuan terhadap target strategis, meningkatkan akuntabilitas individu dan tim, dan mendorong motivasi untuk berkonsentrasi pada tujuan kerja yang paling penting. Manjer menilai dan menghitung masing-masing outlet dengan penilaian KPI yang sudah memiliki format penilaian, dari hitungan KPI tersebut kita dapat mengetahui nilai masing-masing outlet, dari hasil penilaian KPI ini perusahaan memberikan apresiasi 4 7 kepada pencapaian KPI yang nilai nya

baik, dengan memberikan berupa bonus dalam bentuk uang bagi setiap karyawan, yang besarnya 4 8 disesuiakan dengan format yang sudah ada. Dari hasil KPI ini bisa dijadikan evaluasi untuk perusahaan, jika performance outlet tidak mencapai target, sehingga Area Outlet Manajer bisa segera membenahi, memperbaiki dan meranacang strategi kedepannya agar target yang diberikan perusahaan bisa memiliki nilai yang memuaskan. Capital Bakery memberikan penilaian KPI secara terbuka dan bisa diakses oleh seluruh karyawan. Gambar 3.9 Format KPI Capital Bakery (Sumber: dokumentasi Capital Bakery) 10. Pemasaran dan Kerjasama Pemasaran merupakan kegiatan dan serangkaian tindakan yang dilakukan oleh perusahaan melalui tim marketing untuk membuat, berkomunikasi, menyampaikan, dan menukarkan penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar dan meningkatkan penjualan. Tujuan pemasaran Menarik perhatian 4 9 konsumen untuk membentuk minat dan keinginan terhadap produk-produk capital 5 bakery. Mendorong dan membangun loyalitas pelanggan, higga meningkatkan nilai produk dan citra merek, adapun kegiatan yang sudah diajalankan adalah pembagian brosur atau catalog produk- produk capital dan memberikan tester produk favorit di satu lokasi pusat keramaian dekat outlet Capital Bakery yang sudah ditentukan dengan melihat adanya potensi calon pelanggan. Kerja sama pemasaran yang dilakukan oleh Capital Bakery adalah bentuk kolaborasi antara dua pihak atau lebih (perusahaan, individu, instansi pemerintahan, organisasi) yang bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, memperkuat merek, atau mengoptimalkan sumber daya promosi dengan cara saling menguntungkan. Manfaat kerja sama pemasaran yang dilakukan capital bakery adalah, biaya promosi lebih efisien dikarenakan kerja sama biasanya saling membutuhkan dan saling melengkapi, Akses ke konsumen baru, dengan memberikan novasi pemasaran dalam cara menyampaikan nilai produk ke calon pelanggan. Berikut ini adalah kegiatan kerja sama yang sudah dilakukan Capital Bakery : i. Program Sarapan Pagi gratis bersama Capital Bakery . Program ini adalah kegiatan untuk memperkenalkan produk-produk Capital

Bakery, serta mensosialisakan pentingnya sarapan bagi siswa- siswi dengan usia 5-8 tahun, kegiatan ini dilakukan di sekolah yang berdekatan dengan cabang Capital Bakery atau dengan jarak kurang lebih 3 km.Produk yang diberikan ialah produk yang cocok dengan anak-anak usia 5- 8 tahun yaitu roti Milk Bun Coklat. 5 1 Gambar 3.10.1 Kegiatan Program Sarapan Pagi Gratis bersama Capital Bakery di TK Harapan Mulia (Sumber: dokumentasi milik pribadi) ii. Surprise Birthday Party Corporate. Kegiatan ini adalah acara memberikan kolaborasi dengan pihak lain dengan mengadakan kegitan meberikan kejuatan kepada karyawan di kantor, yang berulang tahun, dengan tujuan memberikan kejuatan bahagia secara mendadak tanpa pemberitahuan sebelumnya, namun sebelumnya sudah berkerja sama dengan rekan kantor tersebut, kegiatan ini memberikan cake ulang tahun secara gratis serta merayakannya bersama-sama dengan Capital Bakery , harapan dari kegiatan ini memberikan pengalaman baru kepada calon pelanggan dengan memberikan produk gratis capital bakery, harapan nya mereka suka dengan produk Capital Bakery dan mau berkunjung dan berbelanja di Capital Bakery . 5 2 Gambar 3. 10.2 Surprise Birthday party Corporate PT. Visculo Suply Optical (sumber : dokumentasi milik pribadi) iii. Capital Bakery Support Event. Kegiatan ini merupakan kerjasama support kepada acara ataupun kegiatan tertentu dengan kebutuhan yang sudah disepakati, dengan kolaborasi yang saling menguntungan dari masing-masing. Kegiatan ini dilakukan dengan jangkauan wilayah terdekat dengan cabang capital bakery dengan radius 3km, support yang diberikan berupa produk favorit di Capital Bakery secara gratis, dengan harapan mendapatkan pelanggan baru. 5 3 Gambar 3.10.3 Capital Bakery Support Event Jawara Anak Sehat di RS EMC Pekayon Bekasi (Gambar dokumentasi milik pribadi) 3. 3 Kendala yang dihadapi Pembelajaran yang didapat pembelajaran yang didapatkan selama praktikan pada saat melaksanakan kerja profesi di PT Capital Kembang Utama – Capital Bakery adalah praktikan jadi banyak menemukan pengalama n baru, praktikan juga mendapatkan ilmu baru yang baru bisa didapatkan pada saat praktikan terjun langsung ke dunia perkerjaan yang sesungguhnya.

dengan adanya program Kerja Profesi maka juga mengajarkan praktikan untuk lebih bisa bertanggung jawab atas tugas yang di berikan, menghargai waktu yang ada, memiliki kepekaan yang baik seperti peka terhadap keadaan, situasi, dan kepada para karyawan yang lain, memiliki inisiatif yang tinggi dan melatih praktikan untuk memiliki cara komunikasi yang baik. Berikut adalah kendala utama yang sering dihadapi oleh seorang Area Outlet Manager selama menjalani Kerja Profesi : 1. Masalah Sumber Daya Manusia (SDM) 5 4 Kurangnya karyawan yang kompeten di outlet, menyebabkan beberapa kendala operasional yang terganggu, terkadang gangguan operasional ini menyebabkan masalah baru, yang seharusnya tidak perlu terjadi. Akibatnya outlet memiliki pergantian karyawan tinggi (turnover) ketidakmapuan karyawan dalam menjalankan pekerjaan berimbas buruk kepada performance outlet, efeknya bisa terjadi tidak tercapainya target penjualan, komplen dari customer bahkan mendapatkan citra buruk bagi para pelanggan. Hal yang sering terjadi dalam kendala SDM adalah disiplin dan motivasi kerja, ini sebenarnya umum terjadi di tempat lainnya, namun faktor tersebut adalah satu bagian yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan, apalagi ditambah sulitnya melakukan koordinasi anat tim outlet karena adanya perbedaan dan karakter dan kinerja 2. Target penjualan tidak tercapai Dalam kegiatan penjualan, setiap bulannya outlet diberikan target penjulan oleh perusahaan , dengan bekerja sama dengan tim marketing outlet dituntut untuk bisa mencapai target tersebut, namun seiring berjalannya operasional kendala sering muncul, mulai dari persaingan pasar yang ketat, kompetitor mulai menjalankan promo diskon, produk tidak diminati di area tertentu bisa juga agenda dan strtaegi promosi yang sedang berjalan kurang efektif, kita bahkan sama-sama mengetahui untuk daya beli masyarakat saat ini sedang menurun, imbasnya tidak tercapai nya target. 3. Manajemen operasional harian Kendala terjadi adanya gangguan pada sistem kasir seperti POS ataupun alat pembayaran seperti mesin EDC, atau jaringan internet yang lambat, menggagu kenyamanan pelanggan berbelanja. Pelayanan tidak 5 5 konsisten antar outlet juga

merupakan kendala. 5 6 4. Komunikasi tidak efektif Kunci sukses dalam beroganisasi adalah komunikasi, dengan memiliki komunikasi yang baik pastilah tujuan utama nya bisa tercapai namun bila komunikasi tidak efektif, pastilah kendala- kenda bermunculan. Hal yang terjadi keitka adanya keterlambatan dalam menyampaikan informasi dari pusat ke outlet, salah satu faktor penggangu dalam operasional, ketidaksamaan informasi akan menjadi fatal, sama hal nya seperti adanya kesalahpaham instruksi antar manajer dan staf, maka disini lah kunci penting dari komununikasi, baik antar divisi ataupun dengan divisi lainnya. 5. Kendala logistik dan distribusi Keterlambatan pengiriman barang ke outlet, akibat Jarak telalu jauh dengan warehouse atau pusat, merupakan kegiatan yang seharunya tidak terjadi, estimasi dan jadwal pengiriman barang yang sudah ditetapkan kadang menjadi kendala di lapangan, mulai dari kondisi macet, cuaca buruk , banjir beberapa kali terjadi, akibatnya bahan baku utama kosong, sehingga produk tidak bisa diproduksi, produk tidak bisa di pajang dijual, ini merupakan kerugian besar bagi perusahaan. 6. Keterbatasan wewenang Tidak semua keputusan bisa langsung diambil tanpa persetujuan manajemen pusat, kejadian ini membutuhakan beberapa waktu atau hari dalam mendapatakan keputusan atau eksekusi pelaksanaan dilapangan, contohnya seperti kendala outlet ketika penjualan sedang menurun. Manajer butuh waktu untuk mengolah data, dan baru bisa menyampaikanya ke manajemen pusat, dan manajemen pusat pun perlu melakukan pertimbangan untuk melakukan langkah- 5 7 langkah yang akan diambil. 5 8 7. Pengawasan Outlet yang Terpencar Memiliki tanggung jawab yang besar sebagai pengawas sangatlah sulit memantau kinerja secara langsung ,karena lokasi outlet yang berjauhan, mebutuhkan waktu untuk menempuh antar outlet. Waktu dan tenaga terbatas untuk melakukan kunjungan rutin ke semua outlet. 8.Adaptasi Terhadap Perubahan Perubahan kebijakan perusahaan yang secara mendadak dikarenakan kebutuhan operasional yang kadang membutuhkan tenaga dan waktu yang lebih untuk menyesuaikannya, biasanya ini terjadi ketika adanya adaptasi terhadap tren pasar dan teknologi digital terbaru, kita dituntut

harus bisa dan mampu secepat mungkin memahaminya dan beradaptasi. 9. Kepuasan dan Komplain Pelanggan Mengetahui adanya berbagai macam kendala yang ada, membuat persaan yakin akan adanya ketidaksesuain produk yang terjadi, kekurangan yang terjadi dalam hasil produksi yang mengakibatkan komplain pelanggan, posisi sebagai manajer ujung tombak dari outlet harus bisa memevahkan masalah komplain dan kepuasan pelanggan yang muncul di berbagai outlet. Dalam Kerja Profesi ini diajarkan memetakan masalah, mencari masalah hingga ,menyelesaikan masalah agar tidak terjadi. 3.4 Cara mengatasi kendala Dalam proses pembelajaran yang sebenarnya, menghadapi berbagai tantangan adalah bagian penting. Dengan menghadapi tantangan yang muncul, baik dari faktor internal maupun eksternal, praktikan memiliki kesempatan untuk meningkatkan keterampilan 5 9 pemecahan masalah, meningkatkan kekuatan, dan belajar bersikap profesional dalam lingkungan kerja nyata. Menjalankan KP di PT Capital Kembang Utama banyak pelajaran yang berarti, tidak hanya melulu 6 tentang pekerjaan, ada juga rasa yang mendalam rasa kekeluargaan dan persahatan didalamnya. Praktikan mengatasi tantangan ini secara efektif dengan berbagai cara untuk mengatasinya yang akan dijelaskan di bawah ini, menurut jenis tantangan, strategi pemecahan masalah dikelompokkan ke dalam beberapa kategori. 1. Masalah SDM Memiliki karyawan yang tidak memiliki kompeten yang baik, dan displin yang rendah, dengan memiliki SOP rekrutmen yang berbasi kompetensi dan attitude, disaring dengan memanfaatkan terknologi, sehingga para calon karyawan bisa di seleksi dengan ketat, dan memiliki kualitas yang sesuai dengan yang kita inginkan. Terapkan pelatihan rutin (training service , produk, SOP) secara konsisten , kegiatan ini akan membantu perusahaan memiliki karyawan yang terasah dan menambah pengetahuan karyawan tersebut sehingga perusahaan mendapatkan karywan yang sesuai harapan mereka. Menciptakan bidaya kerja yang postif, terbuka dan buat system penghargaan (rewrard). Menurut Nurani (2015) Pemberian reward (penghargaan) adalah merupakan salah satu hal pokok yangh arus diperhatikan oleh perusahaan. Semangat tidaknya karyawan bisa juga

disebabkan oleh besar kecilnya reward yang diterima. Terapkan rotasi kerja untuk mencegah kejenuhan. 4 Menurut Manggarsihd alam Nurlatifah(2009:20) manfaat tidak langsung dari rotasi bagi perusahan adalah ketika karyawan memiliki keterampilan lebih luas pada bidang pekerjaan, sehingga lebih mudah dalam penjadwalan kerja, mengatur cuti karyawan dan beradaptasi terhadap perubahan. Dengan ini perusahaan bisa lebih diuntungkan 2. Target penjualan tidak tercapai Kendala penjualan tidak sesuai target yang sudah 6 1 ditetapkan oleh perusahaan, padahal yang kita lakukan sudah maksimal, namun tanpa disadari ternyata promosi tidak efektif, 6 2 kompetitor lebih banyak dan memilki promo yang menarik. Langkah awal yang harus kita ketahui ialah data penjualan kita sendiri, analisis trend penjualan dan adaptasi strategi per outlet, analisis trend adalah suatu metode analisis statistika yang ditujukan untuk melakukan estimasi atau peramalan pada masa yang akan datang untuk melakukan peramalan (Sofyan, 2009). 12 Secara umum memahami tren penjualan, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan strategis untuk mengoptimalkan performa penjualan. Tingkatkan pelatihan untuk karyawan agar bisa menjual produk dengan pendekatan yang baik, terarah dan terukur. 3 .Komunikasi Tidak Efektif Di jaman sekarang ini seharusnya setiap karyawan sudah memiliki gadget, terkadang dalam mengungkapkan sesuatu secara langsung mungkin agak sulit, apalagi berhdapan langsung dengan atas, menggunakan aplikasi komunikasi tim (seperti WhatsApp Group, Trello, atau Slack) untuk koordinasi cepat sangatlah memudahkan perusaahn berkomunikasi secara langsung dan dimanapun, saat ini sudah sangatlah muda berkomunikasi, baik kirim foto ataupun video, setiap kendala dengan cepat dan mudah teratasi. 4. Kendala Logistik dan Distribusi. Keterlambatan barang, stok kosong ini adalah yang tidak diinginkan oleh perusahaan, dikarenakan ini bisa merusak penjualan dan citra perusahaan yersebut dalam menjalankan aktifitas penjualan. Lakukan forecasting permintaan berbasis data, secara live dan update sehingga bisa dilihat oleh siapa saja ketika sedang urgent. Gunakan jadwal pengiriman tetap dan konsisten, dan koordinasi dengan tim gudang, mengetahui kendala

lapangan yang sering terjadi, sehinnga bisa melaksanakan sistem buffer 6 3 stock untuk barang- barang fast- moving. 6 4 5. Komplain pelanggan Layanan tidak memuaskan, dan pelanggan kecewa, dalah yang yang menakutkan bila terjadi di outlet, maka dari itu seluruh karywan haruslah paham betul akan penangan produk. 3 11 Menurut Rambat Lupiyoadi, perilaku keluhan atau komplain merupakan pernyataan sikap ”tidak puas” atas kinerja produ k barang/jasa yang digunakan 3 9 Keluhan pelanggan harus dilihat sebagai “masukan” bagi perusahaan dan memberikan peluang bagi perusahaan untu k meperbaiki produk dan layanan yang ditawarkan kepada pelanggan. Langkah yang cepat harus diambil melatih karyawan dalam penanganan komplain secara professional, membuat sistem pencatatan dan tindak lanjut komplain agar bisa dipelajari kedepannya dan tidak terulang, serta meorong karywan outlet untuk proaktif memberikan solusi (tidak menunggu arahan manajer atau pusat). 3.5 Pembelajaran yang diperoleh dari Kerja Profesi Magang atau Kerja Profesi ini dapat digunakan sebagai pengalaman dan pelajaran yang sangat berharga untuk praktik di dunia kerja di masa depan. Pengalaman ini tidak hanya memberikan pengetahuan bagi.Namun, juga mengajarkan tentang tantangan yang dihadapi oleh praktikan, kepemimimpinan. Misalnya Praktikan dilatih dan memhamai gaya-gaya kepemimpinan, menghadapai kearyawan, sabar dan tulus dalam meberikan arahan kepemimpinan. 15 Belajar berkomunikasi secara efektif dengan atasan, rekan kerja, dan klien. Disiplin waktu dan menyesuaikan diri dengan ritme dan tenggat waktu di lingkungan kerja nyata. Bertemu dengan berbagai macam orang dengan kepribadian yang berbeda dan belajar tentang cara kerja perusahaan, terutama perusahaan industri 6 5 makanan dan minuman, membuat praktikan belajar banyak pelajaran untuk digunakan di masa depan. 6 6 BAB IV KESIMPULA N 4.1 Kesimpulan Dengan adanya progam Kerja Profesi maka membantu mahasiswa dalam meningkatkan wawasan, membantu mahasiswa agar mampu berkomunikasi dengan baik, mahasiswa juga bisa mendapatkan pengalaman baru yang sebelumnya tidak akan dia dapatkan dibangku kuliah, mahasiswa juga dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah, sehingga dapat dipraktekkan secara

maksimal dan optimal ketika melaksanakan kerja profesi. Selain itu, kerja profesi memberikan mahasiswa kesempatan untuk mengenal dunia kerja nyata secara langsung dan lingkungan kerja di mana mereka akan bekerja nantinya setelah lulus kuliah. 6 Dalam dunia kerja, kita harus tanggung jawab, ketelitian, berkomunikasi yang baik, kesabaran yang tinggi, dan mengikuti peraturan bekerja, dedikasi dan disiplin waktu agar tugas dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu, seperti yang ditunjukkan dalam laporan kerja profesi. 4.2 Saran 4.2.1Saran Bagi Perusahaan Saran kepada PT. Capital Kembang Utama perusahaan harus bisa menjaga Sumber Daya Manusia dengan baik dengan memberikan fasilitas yang dapat membantu pekerjaan agar para pekerja merasa memiliki, nyaman dalam bekerja, dan motivasi yang tinggi untuk bertumbuh dan berkembang bersama perusahaan. 4.2.2Saran Bagi Mahasiswa a) Mahasiswa dapat mempersiapkan apa yang akan diperlukan untuk melaksanakan program Kerja Profesi 6 7 (KP) agar tidak kesulitan dalam mendapatkan tempat Kerja Profesi (KP) yang diinginkan dan bisa sesuai dengan yang diharapkan. 6 8 b) Bukan hanya memahami materi yang telah dipelajari selama perkuliahan, namun mahasiswa juga dapat mengimplementasikan ada yang sudah ditrerima atau berguna saat melaksanakan kerja profesi di tempat yang sudah ditenttukan. c) Sebaiknya mahasiswa tidak hanya berkonsentrasi pada pekerjaan teknis tetapi juga membangun dan menjalin hubungan baik dengan staf, manajer, dan orang lain yang berada di perusahaan. Jaringan ini dapat membuka peluang pekerjaan di masa depan. Kesan positif yang ditinggalkan praktikan akan diperkuat dengan sikap sopan, kooperatif, dan inisiatif. d) Mahasiswa lebih aktif dan selektif dalam memilih instansi/perusahaan yang dituju untuk mengikuti program KP, agar tidak salah dalam memilih perusahaan, dan sesuai denga napa yang kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. 4.2.3 Bagi Kampus dan Program studi a) Menciptakan serta mempertahankan hubungan yang baik dengan perusahaan yang sebelumnya sudah dijalin sebagai wadah bagi praktikan, agar kedepanya mempermudah calon praktikan berikutnya mendapatkan tempat kerja profesi, bahkan bisa menerima pratikan bisa bekerja secara

di perusahaan dengan reputasi kampus yang baik. b) Melakukan sosialisasi yang lebih mendalaml terhadap mahasiswa program kerja profesi, menjelaskan manfaat dan keuntungan, termasuk persiapan mengenai dokumen kerja profesi. c) Memperluas jaringan dan kerjasama dengan perusahaan tempat kerja profesi

REPORT #27317263

Results

Sources that matched your submitted document.

IDENTICAL CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE
1. **16.65%** eprints.upj.ac.id
https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9768/11/11.%20Bab%201.pdf

INTERNET SOURCE
2. **0.65%** capital-bakery.com
https://capital-bakery.com/tentang-kami/

INTERNET SOURCE
3. **0.62%** repositori.stiamak.ac.id
http://repositori.stiamak.ac.id/id/eprint/384/1/JURNAL%20NUGROHO%2BEDI.p...

INTERNET SOURCE
4. **0.54%** muqtasid.iainsalatiga.ac.id
https://muqtasid.iainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/article/download/1024/...

INTERNET SOURCE
5. **0.53%** www.jurnal.id
https://www.jurnal.id/id/blog/mengenal-kpi-key-performance-indicator/

INTERNET SOURCE
6. **0.52%** repository.usni.ac.id
https://repository.usni.ac.id/repository/24e121573c9d7b4370e951d5423e73e3.p...

INTERNET SOURCE
7. **0.44%** capital-bakery.com
https://capital-bakery.com/

INTERNET SOURCE
8. **0.39%** hrd.id
https://hrd.id/blog/23/kpi-360-degree-konsep-kelebihan-kelemahan-dan-cara-m...

INTERNET SOURCE
9. **0.34%** ejurnal.ulbi.ac.id
https://ejurnal.ulbi.ac.id/index.php/promark/article/download/2120/944/4158

REPORT #27317263

INTERNET SOURCE

10. **0.28%** frconsultantindonesia.com
https://frconsultantindonesia.com/id/memahami-tujuan-utama-manajemen-ma..

INTERNET SOURCE

11. **0.28%** repository.radenfatah.ac.id
https://repository.radenfatah.ac.id/11730/2/2.pdf

INTERNET SOURCE

12. **0.27%** edot.id
https://edot.id/articles/cara-melakukan-sales-monitoring

INTERNET SOURCE

13. **0.24%** www.acerid.com
https://www.acerid.com/berita-bisnis/inovasi-produk-dan-contohnya-untuk-bis...

INTERNET SOURCE

14. **0.21%** e-jurnal.iainsorong.ac.id
https://e-jurnal.iainsorong.ac.id/index.php/jaser/article/download/1232/869/328..

INTERNET SOURCE

15. **0.14%** blog.unmaha.ac.id
https://blog.unmaha.ac.id/keteramplian-yang-harus-dimiliki-mahasiswa-agar-si...

INTERNET SOURCE

16. **0.14%** eprocurement-indonesia.com
https://eprocurement-indonesia.com/membangun-tim-sesuai-dengan-visi-dan-...

INTERNET SOURCE

17. **0.07%** eprints.upj.ac.id
https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8355/13/BAB%20III.pdf