



7.47%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 4 JUL 2025, 4:21 PM

Similarity report

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

 IDENTICAL	 CHANGED TEXT	 QUOTES
0.93%	6.53%	0.07%

Report #27330509

BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Pada era globalisasi seperti sekarang ini industri diagnostic , farmasi dan perawatan kesehatan telah mengalami perkembangan pesat dalam beberapa dekade terakhir, didorong oleh kemajuan teknologi, peningkatan kesadaran masyarakat akan kesehatan, serta meningkatnya kebutuhan akan inovasi medis. Dilansir oleh website Indonesia.go.id bahwa Perkembangan industri alat kesehatan (alkes) ini juga beriringan dengan meningkatnya penyerapan produk alat kesehatan dalam negeri (AKD), yang pada 2024 mencapai 48%, dibandingkan 12% pada 2019. Dan Industri Farmasi di Indonesia memiliki peluang yang besar untuk tumbuh, ditandai dengan semakin bertambahnya jumlah industri farmasi di Indonesia, di mana dalam periode 5 tahun terakhir (2015 – 2019) (Kemenperin, 2021). Kesehatan merupakan peran penting dalam membentuk kemampuan suatu negara untuk memperoleh basis energi orang yang bermutu guna menghasilkan ekonomi yang berkelanjutan (Aurelya et al., 2022), sektor kesehatan mencakup berbagai bidang yang berperan penting dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat, di antaranya adalah farmasi dan diagnostik. Sektor farmasi berfokus pada bidang kesehatan yang meliputi kegiatan-kegiatan di bidang penemuan, pengembangan, produksi, pengolahan, peracikan, informasi obat dan distribusi obat (Yamlean, 2020). Selain itu terdapat sektor diagnostik. Sektor diagnostik dalam bidang kesehatan berfokus pada pengembangan dan penggunaan alat serta teknik

untuk mendeteksi penyakit atau kondisi medis secara akurat dan cepat. Diagnostik yang efektif memungkinkan tenaga medis untuk menentukan jenis penyakit, tingkat keparahan, dan pilihan pengobatan yang tepat bagi pasien. Peralatan diagnostik sangat dibutuhkan oleh tenaga kesehatan di instansi kesehatan untuk mendeteksi penyakit seseorang, sehingga selanjutnya dokter dapat melakukan tindakan lebih lanjut. Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang farmasi, alat kesehatan, nutrisi, dan diagnostic adalah PT Abbott Products Indonesia. PT Abbott Products Indonesia merupakan bagian dari PT Abbott Indonesia. **1** PT Abbott Indonesia perusahaan multinasional yang bergerak di bidang industri farmasi dan alat-alat Kesehatan. Adapun beberapa pencapaian dan juga penghargaan yang didapatkan diantaranya PT Abbott Indonesia sudah menjalankan kegiatan usaha lebih dari 40 tahun dan induk perusahaan Abbott Indonesia sudah lebih dari 130 tahun. PT Abbott Indonesia berhasil menerima tiga penghargaan inovasi ces 2023 atas kemajuan dalam teknologi kesehatan, PT Abbott Indonesia meraih Perusahaan paling inovatif di dunia oleh Thomson Reuters dalam daftar “Top 100 Global Innovators selama 3 tahun berturut-turut (2013-2015) dan berada di peringkat 158 pada daftar forbes 2000 yang terdiri atas berbagai Perusahaan terbesar di dunia. Di PT Abbott Product Indonesia terdapat beberapa area bisnis diantaranya perawatan diabetes, diagnostik, nutrisi, obat farmasi dan perawatan vascular. Setiap divisi Abbott berkontribusi dalam menghadirkan solusi kesehatan yang lebih baik bagi masyarakat melalui inovasi, penelitian, dan pengembangan produk unggulan. Area bisnis yang saya tempati sebagai tempat magang yaitu di area Diagnostik atau biasa disebut ADD (Abbott Diagnostic Division), Divisi diagnostik Abbott berfokus pada penyediaan alat dan sistem yang membantu rumah sakit, laboratorium, dan fasilitas kesehatan dalam melakukan pemeriksaan yang akurat dan efisien. Di area diagnostik ini terbagi ke dalam beberapa divisi utama yang masing-masing memiliki peran spesifik dalam mendukung proses diagnostik salah satunya yaitu Technical Service Operation yang bertugas untuk memberikan dukungan teknis kepada tim internal seperti tim pemasaran serta kepada pelanggan,

membantu dalam proses instalasi pengaturan, dan kalibrasi peralatan diagnostik, memberikan pelatihan dan menangani masalah teknis yang terjadi pada peralatan diagnostik. Di dalam divisi tersebut saya berposisi sebagai Service and Commercial Administration Support Intern , yang memiliki tugas Memastikan semua tugas administrasi Ekatalog yang diperlukan diselesaikan sesuai dengan yang ditentukan (misalnya surat dan permintaan distributor baru), melacak, meringkas dan melaporkan data penjualan Ekatalog , memperbaharui data penjualan Ekatalog , membantu pelanggan dengan pertanyaan atau masalah layanan dengan memberikan informasi dan saran dan berkomunikasi dengan perwakilan penjualan dan distributor untuk memastikan pengiriman pembelian ekatalog tepat waktu juga membuat cadangan e-purchasing , memperbarui stok dan produk baru di situ web , marketplace , dan melakukan tugas di tahap regulatory yaitu memastikan kepatuhan produk terhadap regulasi dengan melakukan seleksi produk yang memerlukan pembaruan izin edar, menyusun listing produk secara sistematis, serta mengelola data menggunakan berbagai formula Excel untuk efisiensi pencocokan dan pemrosesan informasi serta melakukan pendaftaran produk-produk ke sistem KFA Kementerian . Sebagai Service and Commercial Administration Support Intern , praktikan terlibat langsung dalam berbagai aspek administratif dan operasional yang mendukung kelancaran proses bisnis di divisi Diagnostik Abbott, dalam menjalankan tugasnya, praktikan juga berinteraksi dengan berbagai pihak, baik internal maupun eksternal Keterlibatan lainnya mencakup pemantauan stok dan pengelolaan produk agar selalu tersedia di pasar sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dengan tugas-tugas ini, praktikan tidak hanya mendukung kelancaran proses administrasi dan operasional, tetapi juga berkontribusi terhadap efisiensi bisnis serta peningkatan kepuasan pelanggan. Dalam kegiatan magang ini praktikan mendapatkan wawasan bagaimana pengelolaan e-katalog menjadi bagian penting dalam sistem penjualan digital Perusahaan dan praktikan juga belajar tentang dinamika bisnis B2B (Business-to-Business) , di mana interaksi dengan distributor dan pelanggan korporat memerlukan koordinasi

yang baik agar pengiriman produk berjalan lancar. Semua pengalaman dan pembelajaran ini akan dirangkum dalam laporan kerja profesi dengan judul “AKTIVITAS KERJA PROFESI SEBAGAI SERVICE DAN SUPPORT COMMERCIAL ADMINISTRATION SUPPORT PADA PT.

2

ABBOTT PRODUCTS INDONESIA

16

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2.1

Maksud Kerja Profesi 1. Melalui Kerja Profesi, praktikan memiliki kesempatan untuk merasakan secara langsung lingkungan dan atmosfer kerja 2. Kerja profesi memberikan kesempatan bagi praktikan untuk mengaplikasikan pengetahuan manajemen operasi, hukum dan regulasi bisnis, analisis data, dan layanan pelanggan. 3. Pelaksanaan Kerja Profesi memungkinkan praktikan untuk memperkuat dan meningkatkan keterampilan interpersonal 4. Dengan bantuan Kerja Profesi, praktikan dapat menjelajahi peluang karier yang sesuai dengan bakat dan keahlian mereka. 1.2.2 Tujuan Kerja Profesi 1.

Praktikan dapat meningkatkan kemampuan dalam pengelolaan dan pelaporan data administrasi serta dokumentasi proses bisnis untuk mendukung akurasi dan efisiensi operasional perusahaan. 2. Praktikan dapat memperluas pengetahuan teknis dalam penggunaan perangkat digital dan software pendukung seperti Microsoft Excel dan SAP untuk pengelolaan data stok, pemesanan produk, dan inventaris. 3. Praktikan juga mampu membangun dan mengembangkan keterampilan komunikasi profesional dalam menjalin koordinasi dengan mitra eksternal seperti distributor dan perwakilan penjualan, guna memastikan kelancaran operasional dan pelayanan yang optimal. 4. Praktikan dapat memahami alur kerja bisnis B2B serta proses bisnis secara end to end

1.3 Manfaat Kerja Profesi Kerja Profesi memberikan keuntungan yang luas termasuk keuntungan bagi mahasiswa, Perusahaan, dan universitas yang menyelenggarakan program ini. Berikut adalah beberapa manfaat dari kegiatan Kerja Profesi : 1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa 1. Mahasiswa memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja yang relevan dengan bidang studi, sehingga mampu mengembangkan keterampilan teknis dan administratif secara praktis. 2. Meningkatkan pemahaman terhadap proses bisnis, khususnya dalam hal pengelolaan inventaris, regulasi, dan sistem pemesanan melalui platform digital seperti e-Katalog dan proses administrasi lainnya 3. Mengasah

kemampuan soft skills seperti komunikasi profesional, manajemen waktu, dan penyelesaian masalah secara langsung dalam lingkungan kerja. 12 4. Menjadi bekal penting dalam mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja secara profesional setelah lulus.

1.3.2 Manfaat Bagi Universitas Pembangunan Jaya 1. Meningkatkan kredibilitas dan reputasi institusi melalui kontribusi nyata mahasiswa dalam dunia industri. 2. Menjadi sarana evaluasi efektivitas kurikulum yang telah diberikan, apakah sesuai dengan kebutuhan dunia kerja saat ini. 3. Membangun relasi dan kerja sama yang lebih erat antara universitas dan dunia industri, membuka peluang kolaborasi di masa depan.

1.3.3 Manfaat Bagi PT Abbott Products Indonesia 1. Mendapatkan dukungan tenaga kerja tambahan yang dapat membantu kegiatan operasional, khususnya dalam tugas administratif, pengelolaan data, proses regulasi dan pengelolaan ecommerce yaitu E-katalog. 2. Memberikan perspektif baru dari mahasiswa yang mungkin memiliki ide atau pendekatan berbeda dalam penyelesaian tugas. 3. Meningkatkan citra perusahaan sebagai institusi yang peduli terhadap pengembangan pendidikan dan generasi muda melalui pemberian kesempatan magang yang bermakna dan terarah. 1.4 Tempat Kerja Profesi ☒ Nama Perusahaan : PT.

6 7 15 Abbott Products Indonesia ☒ Alamat : Wisma Pondok Indah 2, Suite 1000. 6 7 13

15 Jalan Sultan Iskandar Muda Kav 6 7 13 V – TA, Pondok Indah, Jakarta

a 12310. ☒ Nomor Telepon : +622127587888 Gambar 1. 1 Pondok Indah Tower 2

Sumber : Website setiap Gedung.id (2025) Gambar 1. 2 PT. Abbott

Products Indonesia – Pondok Indah Jakarta Sumber : Dokumentasi Pribad

i (2025) Gambar 1.1 dan gambar 1.2 dapat disimpulkan bahwa lokasi

tempat pelaksanaan Kerja Profesi bagi praktikan adalah PT Abbott Products

Indonesia sebuah perusahaan yang bergerak di bidang di bidang farmasi dan kesehatan.

6 Kantor perusahaan tersebut berlokasi di Wisma Pondok Indah Tower 2,

Suite 1000. Jalan Sultan Iskandar Muda Kav 6 V – TA, Pondok Indah, Jakarta 12310.

Lokasi kantor PT Abbott Products Indonesia yang terletak di Wisma

Pondok Indah 2 atau Pondok Indah Tower 2, Memiliki keunggulan yaitu

terintegrasi dengan Pondok Indah Mall (PIM), memudahkan akses ke

restoran, perbankan, dan hiburan serta memiliki keunggulan strategis karena

mudah diakses menggunakan kendaraan umum seperti Transjakarta, Jalur MRT dan KRL (Commuter Line) serta memiliki akses mudah ke jalan tol hal ini secara signifikan memudahkan praktikan untuk berangkat kerja dengan lebih mudah dan efisien. memberikan aksesibilitas yang optimal bagi pratikan untuk berangkat kerja Dengan bergabung di PT Abbott Products Indonesia, praktikan berharap untuk tidak hanya mengaplikasikan berbagai teori manajemen, tetapi juga memperluas pengetahuan tentang peningkatan kepuasan pelanggan mendapatkan wawasan bagaimana pengelolaan e-katalog menjadi bagian penting dalam sistem penjualan digital Perusahaan dan praktikan juga belajar tentang dinamika bisnis B2B (Business-to-Business) , di mana interaksi dengan distributor dan pelanggan memerlukan koordinasi yang baik agar pengiriman produk berjalan lancar. Serta praktikan dapat memperdalam alur administrasi dalam Perusahaan. Pengalaman ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga dan keterampilan praktis yang dapat diterapkan dalam situasi nyata.

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Table 1 Tahapan Kerja Profesi 1 No . Kegiatan Septemb er Oktob er Novemb er Desemb er Januar i 1. Proses pembuatan surat rekomendasi universitas 2. Pencarian tempat Kerja Profesi dan pengiriman CV kepada Perusahaan 3. Proses interview dengan HR perusahaan 4. Proses interview dengan User 5. Proses menunggu panggilan perusahaan 6. Pelaksanaan Kerja Profesi Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Sebelum mendaftar untuk Program Kerja Profesi di PT Abbott Products Indonesia, praktikan telah meminta surat pengantar untuk melaksanakan Kerja Profesi dari Program Studi sebagai langkah awal dalam proses pendaftaran. Setelahnya, pada akhir bulan September 2024, praktikan mengirimkan lamaran dan melalui tahap seleksi berdasarkan CV dan portofolio yang meliputi pengalaman organisasi dan transkrip nilai. Dan pada bulan November praktikan mendapat panggilan untuk interview dan test secara offline di PT Abbott Indonesia, dan dinyatakan lolos pada bulan November 2024 Pada bulan Januari, praktikan mulai melaksanakan Kerja Profesi pada tanggal 20 Januari 2025. Pada tanggal 20 Januari 2025

praktikan mendapatkan arahan langsung terkait jobdesk yang akan dikerjakan selama magang selain itu praktikan dijelaskan terkait budaya Perusahaan dan Sejarah Perusahaan kegiatan pengenalan ini berlangsung dalam satu hari. Praktikan dikenalkan dengan salah satu ecommerce yang digunakan dalam PT.Abbott Products Indonesia di area ADD yaitu E-katalog serta beberapa website yang lain seperti KFA (Kamus Farmasi dan Alat Kesehatan), sebuah sistem pengkodean standar yang dikembangkan oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia melalui Digital Transformation Office (DTO) dan website E-suka (E-Sistem Surat Keterangan Alat Kesehatan dan Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga (PKRT). Platform ini merupakan layanan daring yang disediakan oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia melalui Direktorat Produksi dan Distribusi Alat Kesehatan serta website SAP untuk melihat stok barang, posisi barang serta pembuatan PO barang kepada vendor. Selanjutnya, praktikan menjalankan kegiatan Kerja Profesi mengikuti jadwal yang sudah ditentukan yaitu : ☒ Hari Kerja : Senin – Jumat (Work From Office) ☒ Jam Kerja : 09:00 – 17:00 ☒ Periode Kerja : 20 Januari 2025 – 30 Juni 2025 ☒ Tempat : Wisma Pondok Indah 2, Suite 1000. Jalan Sultan Iskandar Muda Kav.V – TA, Pondok Indah, Jakarta 12310

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA 2.

1 Sejarah PT Abbott Products Indonesia

PT Abbott Products Indonesia adalah bagian dari Abbott, perusahaan perawatan kesehatan global yang berfokus pada riset inovatif dan produksi berbagai produk Kesehatan. PT Abbott Indonesia merupakan anak perusahaan dari Abbott Laboratories , sebuah perusahaan perawatan kesehatan global yang didirikan oleh Dr. Wallace C. Abbott pada tahun 1888 di Chicago, Amerika Serikat. **1 2** Abbott Indonesia merupakan inisiasi dari seorang dokter bernama Dr. Abbott sebagai penemu praktik farmasi yang ilmiah hingga memperluas bisnisnya untuk memenuhi kebutuhan kesehatan global yang terus meningkat dengan riset kedokteran. **1 14** Abbott Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi alat kedokteran hingga obat-obatan farmasi. **1** Abbott Indonesia menjadi bagian dari perusahaan asal Chicago yang sudah berdiri sejak tahun 1888. Itu

artinya induk perusahaan Abbott Indonesia sudah beroperasi lebih dari 130 tahun dan Abbott Indonesia sudah beroperasi lebih dari 40 tahun. **1 4** Melansir dari situs website resminya, Abbott Indonesia berkomitmen membantu pelanggannya menjalani kehidupan yang lebih sehat, penuh dengan kemungkinan yang tak terbatas. **3 4** Saat ini, Abbott Indonesia menciptakan berbagai produk terobosan – dalam bidang diagnostik, peralatan kedokteran, nutrisi, dan obat farmasi generik bermerek – yang membantu Anda, keluarga Anda, dan komunitas Anda menjalani kehidupan yang lebih sehat, penuh dengan kemungkinan yang tak terbatas. Saat ini, 115.000 staf yang bekerja untuk membuat dampak yang berkelanjutan pada kesehatan di lebih dari 160 negara yang dilayani. **1 2** Perusahaan Abbott Indonesia merupakan inisiasi dari seorang dokter bernama Dr. Abbott sebagai penemu praktik farmasi yang ilmiah hingga memperluas bisnisnya untuk memenuhi kebutuhan kesehatan global yang terus meningkat dengan riset kedokteran, Abbott mulai beroperasi di Indonesia pada tahun 1971 sebagai cabang ke-163 dari Abbott Laboratories. Awalnya, perusahaan ini berfungsi sebagai penyalur produk-produk Abbott. **11** Pada tahun 1973, PT Abbott Indonesia mulai memproduksi berbagai produk farmasi, termasuk antibiotik, vitamin, obat luar, dan cairan oral. **1 2** Melansir dari situs website resminya, adapun sejarah berdirinya induk perusahaan Abbott Indonesia dari tahun ke tahun yang dimaksudkan yaitu Abbott Tahun 188 Produksi obat granul "alkaloid" oleh Dr. Wallace C. Abbott, seorang dokter praktik berusia 30 tahun, memulai penemuan ini di belakang apotek miliknya yang bernama People's Drug Store di Chicago. **1 2** Obat-obat yang ia temukan mengandung bahan aktif dari tumbuh-tumbuhan dan rumput-rumputan. Penjualan tahun pertama mencapai \$2.000. **1 2** Setelah itu Abbott Tahun 1894 menjadi perusahaan berbadan hukum yang bernama **1** "Abbott Alkaloidal Company" **1 2**. Abbott adalah sebuah penerbit buku-buku kedokteran sekaligus pabrik, pada Tahun 1922 adanya pengembangan Butyn oleh dua ilmuwan, Dr. Ernest Volwiler dan Dr. Roger Adams, obat pertama dari rentetan terobosan dalam temuan obat anestesi yang diproduksi oleh perusahaan Abbott. **2.1 1** Visi Misi Perusahaan Visi PT Abbott Products Indonesia Visi Perusahaan ini adalah

membantu individu menjalani kehidupan yang lebih sehat dan penuh kemungkinan. 8 PT.

Abbott Products Indonesia percaya bahwa individu yang sehat membentuk masyarakat yang lebih kuat dan produktif. 8 10 Setiap hari, Abbott berupaya mendukung kesejahteraan ekonomi, lingkungan, dan sosial melalui bisnis serta kolaborasi dengan berbagai pihak. Misi PT Abbott Products Indonesia 1. 1

Membantu Anda menjalani kehidupan sebaik mungkin melalui kesehatan yang baik 2. 1 3

Menjaga jantung Anda tetap sehat hingga menutrisi tubuh Anda di setiap tahap kehidupan;

1 3 dari membantu Anda melihat lebih jelas hingga memberi informasi

dan obat-obatan untuk mengelola kesehatan Anda 3. 3 Menemukan berbagai cara baru

untuk membuat hidup lebih baik setiap hari dan di seluruh dunia 2.1 2 Logo PT

Abbott Products Indonesia Berikut ini merupakan logo dari PT Abbott

Products Indonesia Sumber : Website Liblogo.com (2022) Logo dari PT.

Abbott Products Indonesia ini digunakan untuk keperluan perusahaan

diantaranya logo perusahaan memiliki peran penting dalam identitas merek

(brand identity), logo membedakan produk Abbott dari produk pesaing di

media iklan, maupun digital, dan Karena Abbott adalah perusahaan global,

penggunaan logo secara konsisten memperkuat kehadiran merek di seluruh

dunia, termasuk Indonesia. Penggunaan logo PT Abbott Indonesia mencerminkan

identitas perusahaan dan digunakan secara luas dalam berbagai aspek

operasional dan pemasaran. Logo ini dicantumkan pada kemasan semua produk

nutrisi seperti Ensure dan Similac , alat kesehatan seperti FreeStyle

Libre , serta pada kemasan obat-obatan, untuk menunjukkan keaslian dan

kualitas produk. Dalam materi promosi dan edukasi, logo digunakan pada

brosur, banner, poster, dan presentasi sebagai sarana komunikasi visual

yang memperkuat citra perusahaan kepada tenaga kesehatan maupun konsumen.

Di ranah digital, logo Abbott juga hadir di situs web resmi, akun

media sosial seperti Instagram dan LinkedIn, serta pada aplikasi digital

perusahaan, memperkuat kehadiran merek secara online. Gambar 2. 1 Logo

PT.Abbott Products Indonesia Dalam dokumen resmi perusahaan, logo tercantum

pada kop surat, laporan tahunan, faktur, dan proposal bisnis sebagai

identitas korporat yang sah. Logo ini juga digunakan pada pakaian dan

seragam kerja, termasuk pada badge dan perlengkapan kerja, terutama untuk tim sales dan dalam berbagai acara perusahaan. Saat mengikuti pameran atau event kesehatan, logo Abbott tampil pada booth, spanduk, backdrop, dan merchandise sebagai bagian dari aktivitas promosi. Selain itu, logo juga dipasang secara permanen di papan nama gedung kantor, ruang rapat, dan alat promosi visual lainnya di kantor pusat maupun pabrik, menunjukkan profesionalisme dan kehadiran resmi perusahaan.

2.2 Struktur Organisasi PT Abbott Products Indonesia

Sumber : Dokumentasi Pribadi, (2025)

Di PT Abbott, terdapat beberapa unit atau arena kerja, salah satunya adalah Arena ADD (Abbott Diagnostics Division) yang berfokus pada produk dan layanan diagnostik. Arena ADD memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa divisi, yang masing-masing memiliki peran penting dalam mendukung operasional dan pencapaian tujuan perusahaan. Seluruh divisi ini berada di bawah koordinasi dan kepemimpinan seorang General Manager. Adapun tugas-tugas utama dari setiap divisi antara lain sebagai berikut:

General Manager : bertugas untuk mengelola keseluruhan operasional dan kinerja bisnis di arena ADD dan mencakup perumusan dan pelaksanaan strategi bisnis untuk mencapai target pertumbuhan dan profitabilitas, sekaligus memastikan semua aktivitas berjalan sejalan dengan visi global Abbott serta kebutuhan pasar lokal

Secretary : mengelola kegiatan administratif dan mendukung kelancaran pekerjaan manajer atau pimpinan Perusahaan dan sekretaris juga sering berkoordinasi dengan berbagai departemen dan pihak eksternal, termasuk mitra bisnis, distributor, atau regulator, sehingga keterampilan komunikasi profesional sangat dibutuhkan

Acquisition : bertanggung jawab untuk mendukung pertumbuhan bisnis perusahaan dengan cara mengidentifikasi dan mengeksekusi peluang akuisisi, kemitraan strategis, atau ekspansi pasar. Tugas utama divisi ini meliputi analisis pasar dan kompetitor untuk menemukan potensi perusahaan atau produk yang bisa diakuisisi serta untuk mendapatkan customer baru.

Customer Experience : memiliki peran strategis dalam memastikan setiap

interaksi pelanggan dengan perusahaan berjalan secara positif dan berkesan, dengan tujuan utama untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada sekaligus memperluas uji coba pelanggan baru

Support : Divisi Support berperan penting dalam menjaga kepuasan pelanggan setelah pembelian alat. Tugas utamanya meliputi penanganan keluhan, pemberian informasi mengenai cara kerja dan instalasi alat, serta pelatihan pengguna. Tim ini juga bertanggung jawab atas instalasi alat di lokasi dan perbaikan jika terjadi kerusakan, baik secara langsung maupun jarak jauh. Selain itu, mereka membangun hubungan baik dengan pelanggan, menyampaikan feedback ke tim internal, serta menyusun laporan after-sales service sebagai dasar peningkatan layanan. Dengan peran ini, divisi support memastikan pengalaman pelanggan tetap positif dan loyalitas terhadap brand terjaga.

Finance : memiliki tanggung jawab utama dalam memastikan kinerja penjualan aktual sesuai dengan target perusahaan. Tugas ini meliputi pemantauan dan analisis data penjualan, penyusunan laporan keuangan, serta evaluasi pencapaian berdasarkan indikator finansial. Selain itu, tim Finance juga berperan penting dalam menentukan strategi harga dan pemberian diskon kepada pelanggan dengan mempertimbangkan margin keuntungan, volume penjualan, dan kondisi pasar. Tim ini bekerja sama dengan divisi terkait untuk memastikan kebijakan harga tetap kompetitif namun tetap mendukung profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, divisi Finance tidak hanya mengawasi keuangan, tetapi juga berkontribusi langsung dalam strategi penjualan dan pertumbuhan bisnis.

Supply Chain : bertanggung jawab untuk memastikan ketersediaan produk yang tepat waktu dan proses pengiriman yang efisien kepada pelanggan. Tim ini mengelola seluruh rantai pasok mulai dari perencanaan kebutuhan, pengadaan, manajemen inventaris, hingga distribusi produk ke berbagai lokasi. Supply Chain juga memastikan bahwa stok produk selalu mencukupi untuk mendukung aktivitas penjualan dan pelayanan pelanggan tanpa terjadi kekosongan barang

Marketing : Tugas ini mencakup pengembangan strategi komunikasi yang efektif untuk memperkenalkan inovasi pengujian, baik kepada pelanggan lama maupun calon pelanggan

baru. Tim marketing bertanggung jawab untuk menyusun materi promosi, mengadakan edukasi produk, serta menyelenggarakan seminar, workshop, atau kampanye digital yang menyoroti manfaat klinis dan keunggulan alat diagnostik Abbott. Regulatory : Tugas ini memastikan bahwa seluruh produk, proses operasional, dan aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan ketentuan hukum, standar industri, serta peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah dan lembaga internasional yang berwenang.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan PT. Abbott Products Indonesia merupakan bagian dari Abbott Laboratories, perusahaan global yang berfokus pada pengembangan dan penyediaan produk-produk kesehatan inovatif. Di Indonesia, perusahaan ini telah beroperasi selama lebih dari 40 tahun, menyediakan berbagai solusi kesehatan melalui beberapa lini bisnis. Abbott memiliki 5 area bisnis diantaranya :

1. Perawatan Diabetes Abbott menawarkan solusi inovatif untuk membantu penderita diabetes mengelola kondisi mereka dengan lebih baik. Salah satu produk unggulannya adalah sistem pemantauan glukosa yang memungkinkan pengguna memantau kadar gula darah secara real-time tanpa perlu tusukan jari. Sistem ini memberikan data akurat untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan diabetes.
2. Nutrisi Abbott memiliki lini produk nutrisi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan gizi individu di berbagai tahap kehidupan: Nutrisi Anak: Produk seperti PediaSure dan PediaComplete membantu mendukung pertumbuhan dan perkembangan anak-anak. Nutrisi Dewasa: Produk seperti Ensure Gold dan GoldSure dirancang untuk mendukung kesehatan dan kekuatan otot pada orang dewasa dan lansia. Nutrisi Medis Khusus: Produk nutrisi medis khusus membantu penderita penyakit kronis, seperti diabetes, kanker, dan penyakit ginjal, mendapatkan nutrisi penting yang mereka perlukan.
3. Obat Farmasi Abbott menawarkan berbagai obat farmasi generik bermerek yang disesuaikan dengan kebutuhan kesehatan spesifik masyarakat Indonesia. Produk-produk ini diformulasikan ulang, dikemas, atau disajikan dengan metode pemberian yang inovatif agar lebih relevan dan bermanfaat di dalam negeri.
4. Perawatan Vaskular Dalam bidang perawatan vaskular, Abbott menyediakan

teknologi dan peralatan medis terkini untuk perawatan penyakit jantung dan pembuluh darah. Produk-produk ini termasuk stent bersalut obat, stent metal tanpa salut, kateter dilatasi balon, dan peralatan invasif minimal lainnya yang dirancang untuk menjaga kesehatan jantung dan pembuluh darah pasien.

5. Diagnostik Dalam bidang diagnostik, Abbott menyediakan berbagai alat dan tes diagnostik yang membantu dalam mendeteksi dan memantau berbagai kondisi kesehatan. Produk-produk ini dirancang untuk memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu, sehingga memungkinkan tenaga medis membuat keputusan yang lebih cerdas dan cepat dalam perawatan pasien.

Arena ADD (Abbott Diagnostic Division) adalah tempat praktikan melakukan kerja profesi, di arena tersebut kegiatan umum yang dilakukan Perusahaan diantaranya sebagai penyalur atau mendistribusi produk dari vendor-vendor dan disalurkan lagi kepada distributor yang telah bekerja sama, tetapi untuk tempat produksi bukanlah di Abbott Indonesia tetapi di Abbott pusat yaitu di Amerika juga di German dan Singapura. Untuk PT Abbott Products Indonesia melakukan pengadaan barang dari beberapa vendor terpercaya dan juga melakukan kegiatan impor terkait produk (alat Kesehatan). Adapun kegiatan umum Perusahaan di mulai dari tim pemasaran atau marketing disetiap daerah di Indonesia terdapat beberapa Ambassador Abbott yang bertugas untuk memperkenalkan produk kepada customer yang telah ditentukan, kegiatan yang dilakukan oleh para tim marketing untuk memperkenalkan produk-produk Abbott yaitu dengan kegiatan webinar dan seminar. Selain itu cara tim marketing untuk melakukan pendekatan terhadap customer atau audience yang telah ditentukan dengan cara mengidentifikasi customer dengan membuat kategori atau kelompok. Produk yang dijual oleh Abbott di arena ADD yaitu alat laboratorium seperti Alinity c, Alinity I, Architect C4000, Architect i1000, Celldyn Emerald 18, Celldyn Emerald 22 dan Celldyn Ruby. Gambar 2. 3 Alat Kesehatan Alinity Hq Sumber : Website Core laboratory.com (2025) Adapun produk-produk yang tersedia di Divisi ADD yaitu Alinity I, Alinity c dan Alinity Hq . Alinity hq berfungsi untuk Menganalisis sel darah

REPORT #27330509

merah, sel darah putih trombosit. Sumber : Website Core laboratory.com (2025) Alinity I berfungsi untuk Mendeteksi dan mengukur hormon, penanda tumor, infeksi (seperti HIV, Hepatitis), dan parameter imunologi lainnya dalam serum/plasma/darah. Sumber : Website Core laboratory.com (2025) Alinity c berfungsi untuk Menganalisis berbagai parameter biokimia dari darah dan cairan tubuh. Selain Alinity PT.Abbott juga menjual alat lainnya yaitu Architect c4000 dan i1000 , Architect c4000 berfungsi untuk untuk menganalisis berbagai parameter biokimia dalam darah atau cairan tubuh lainnya dan Architect i1000 berfungsi untuk alat yang digunakan untuk pemeriksaan imunologi, khususnya berbasis Gambar 2. 4 Alat Kesehatan Alinity i Gambar 2. 5 Alat Kesehatan Alinity c chemiluminescence immunoassay (CLIA). Selain alat itu PT.Abbot Products Indonesia juga menyediakan sparepart untuk alat-alat laboratorium seperti diatas. Alat-alat Kesehatan tersebut biasa disebut juga dengan instrument sistem pembelian bisa melalui online ataupun offline tetapi untuk online itu diharuskan instansi pemerintah atau rumah sakit pemerintah seperti RSUD dan RSUP melalui Ecommerce yang telah diawasi oleh LKPP (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah). Setiap ambassador yang memiliki tanggung jawab masing- masing di setiap daerah customer yang telah dikelompokkan akan membuat forecasting atau perkiraan kebutuhan produk yang dibutuhkan oleh customer, forecasting tersebut akan diteruskan kepada divisi Supply Chain untuk melakukan pemesanan alat ke vendor dan memastikan alat datang sesuai dengan tanggal yang telah diperkirakan. Di PT Abbott Product Indonesia menawarkan pembelian langsung atau menyewa atau rental alat dengan durasi 5 tahun. 5 Selain itu di arena ADD terdapat divisi seperti Service Support bertugas untuk memberikan dukungan teknis kepada tim internal seperti tim pemasaran serta kepada pelanggan, membantu dalam proses instalasi pengaturan, dan kalibrasi peralatan diagnostic, memberikan pelatihan dan menangani masalah teknis yang terjadi pada peralatan diagnostic BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3.1 Bidang Kerja Praktikan melaksanakan kerja profesi di PT. 6 7 Abbot Products Indonesia

berlokasi di Wisma Pondok Indah 2, Suite 1000. Jalan Sultan Iskandar Muda Kav V – TA, Pondok Indah, Jakarta 12310. Praktikan ditempatkan di Divisi Servis sebagai servis dan commercial administration support melalui program magang mandiri dalam skema Kampus Merdeka. Praktikan melakukan kegiatan kerja profesi sehari menghabiskan waktu sebanyak 8 jam kerja atau setara dengan 5 bulan. Divisi Support memiliki peran dan tanggung jawab dalam menjaga kepuasan pelanggan setelah pembelian alat. Tugas utamanya meliputi penanganan keluhan, pemberian informasi mengenai cara kerja dan instalasi alat, serta pelatihan pengguna. Tim ini juga bertanggung jawab atas instalasi alat di lokasi dan perbaikan jika terjadi kerusakan, baik secara langsung maupun jarak jauh. Selain itu, mereka membangun hubungan baik dengan pelanggan, menyampaikan feedback ke tim internal, serta menyusun laporan after-sales service sebagai dasar peningkatan layanan. Selama masa pelaksanaan magang, praktikan terlibat dalam dua aspek utama, yaitu service, commercial dan regulatori Berikut ini merupakan lampiran susunan Divisi Service Support yang berkaitan dengan pekerjaan saya selama proses kerja profesi : Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Dalam peran tersebut praktikan membantu dalam tahap commercial yaitu Memastikan semua tugas administrasi Ekatalog yang diperlukan diselesaikan sesuai dengan yang ditentukan (misalnya surat dan permintaan distributor baru), melacak, meringkas dan melaporkan data penjualan Ekatalog, memperbaharui data penjualan Ekatalog, membantu pelanggan dengan pertanyaan atau masalah layanan dengan memberikan informasi dan saran dan berkomunikasi dengan perwakilan penjualan dan distributor untuk memastikan pengiriman pembelian ekatalog tepat waktu juga membuat cadangan e-purchasing, memperbarui stok dan produk baru di situ web, marketplace, dan melakukan tugas di tahap regulatory yaitu memastikan kepatuhan produk terhadap regulasi dengan melakukan seleksi produk yang memerlukan pembaruan izin edar. Dalam tahap commercial ini praktikan berkaitan langsung dengan mentor sebagai Service & Commercial Specialist dan Technical Service Specialist. 3.2 Pelaksanaan Kerja Dalam melaksanakan

kegiatan Kerja Profesi di PT.Abbott Products Indonesia, Praktikan ditempatkan pada divisi service sebagai servis dan commercial administration support , untuk pekerjaan yang praktikan kerjakan selama kerja profesi dibagi menjadi 4 tahap, diantaranya: 3.2.1 Tahap Commercial A). Pelaksanaan Proses Pemesanan Paket melalui e-Katalog secara End-to-End Praktikan terlibat secara langsung dalam keseluruhan alur penyelesaian pemesanan paket melalui website e-Katalog. Adapun alur nya seperti berikut : Gambar 3. 1 Struktur Divisi Service Gambar 3. 2 Daftar Paket Pesanan di Ekatalog Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 1. Buka paket pesanan dan cari Ambassador serta Distributor di file database customer. Proses dimulai dengan pengiriman email kepada pihak ambassador dan distributor untuk mengajukan permintaan harga distributor, tanggal kedaluwarsa (expired date/ED) serta estimasi tanggal pengiriman Gambar 3. 3 File format FKS dengan formula excel Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Gambar 3. 4 File format FKS dengan formula excel Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 2. Setelah memperoleh informasi tersebut, praktikan melakukan penginputan harga dari distributor per produk ke dalam format FKS, yang disesuaikan dengan harga standar perusahaan menggunakan beberapa formula dalam Microsoft Excel seperti (XLOOKUP, VLOOKUP, IF, SUBSTITUTE dan FILTER) untuk memastikan akurasi data. 3. Jika harga dari distributor sudah sesuai dengan persyaratan yaitu harga dari distributor harus lebih tinggi dari harga perusahaan, maka harga tersebut beserta tanggal pengiriman dan expired date dilakukan penginputan di sistem E-katalog 3. Selanjutnya, dilakukan proses negosiasi antara distributor dan customer hingga tercapai kesepakatan harga dan tanggal pengiriman. 4. Setelah kedua belah pihak menyetujui ketentuan tersebut, maka selanjutnya yaitu berkabar dengan distributor dan ambassador bahwa paket tersebut sudah selesai. Gambar 3. 5 Tracking Proses Pesanan Ekatalog Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 5. Praktikan memperbarui status paket pada tabel pelacakan (tracking) proses pemesanan, serta menyimpan riwayat negosiasi sebagai arsip administrasi dan dokumentasi.

Gambar 3. 6 Daftar file history paket Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025)

6. Praktikan membuat draft file berisi komunikasi dengan Ambassador dan Distributor setiap customer dibuat dengan kategori perbulan dan berisi file riwayat negosiasi terkait harga produk. B). Memastikan semua tugas administrasi E-katalog yang diperlukan diselesaikan Selama menjalani praktik, praktikan bertanggung jawab dalam melaporkan data penjualan E-Katalog serta merekap penjualan berdasarkan tahun tertentu untuk kebutuhan analisis dan dokumentasi perusahaan. Selain itu, ketika distributor mengajukan permintaan terkait link E-Katalog yang masih aktif, praktikan turut membantu dengan menyusun daftar produk yang diminta. Penyusunan daftar ini dilakukan menggunakan formula Excel seperti XLOOKUP dan VLOOKUP guna mempercepat pencarian data dan memastikan keakuratan informasi. Praktikan juga melengkapi proses ini dengan dokumen pendukung yang diperlukan, seperti spesifikasi produk dan alur pemesanan, agar proses pemesanan melalui E-Katalog dapat berjalan secara sistematis dan efisien. C). Mendaftarkan produk ke E-katalog versi 6 dengan semua dokumen yang dibutuhkan

Gambar 3. 7 File KFA data entry yang akan didaftarkan di Ekatalog Versi 6 Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025)

Setelah mendaftarkan produk-produk Perusahaan ke website KFA sesuai dengan jenisnya maka akan mendapatkan kode kfa yang telah disusun oleh praktikan di file KFA data entry. Gambar 3. 8 Proses pendaftaran produk ke Ekatalog Versi 6 Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025)

Setelah perusahaan memperoleh kode KFA untuk suatu produk, praktikan memiliki tanggung jawab untuk melanjutkan proses administratif pendaftaran produk tersebut ke dalam sistem E-Katalog versi 6, yang merupakan platform resmi pengadaan barang pemerintah. Proses ini tidak dapat dilakukan secara sembarangan, karena setiap produk yang akan dimasukkan ke dalam E-Katalog wajib dilengkapi dengan dokumen pendukung yang sah, seperti Surat Izin Edar dari Kementerian Kesehatan dan surat yang lainnya. Praktikan bertugas memastikan bahwa seluruh dokumen tersebut tersedia, valid, dan sesuai dengan persyaratan dari Lembaga Kebijakan Pengadaan

Barang/Jasa Pemerintah (LKPP). Selain itu, praktikan juga melakukan verifikasi bahwa produk dengan kode KFA yang dimaksud memang sudah terdaftar di database Kemenkes dan dapat diproses lebih lanjut Gambar 3. 9 Tampilan daftar produk yang telah didaftarkan di versi 6 Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Setelah semua dokumen lengkap dan berhasil diunggah ke sistem E- Katalog versi 6, dan produk disetujui oleh pihak terkait, maka tahapan berikutnya adalah menentukan distributor resmi yang akan bertanggung jawab mendistribusikan produk tersebut ke fasilitas pelayanan kesehatan. Oleh karena itu, peran praktikan sangat penting dalam menjamin kelancaran proses ini, mulai dari pengurusan dokumen legal hingga mendukung proses pemasaran melalui kanal resmi pemerintah. 3.2.2 Tahap Supply Chain A). Pelaksanaan Pemesanan Barang melalui SAP dari PR hingga Verifikasi Delivery Order Praktikan memahami proses administrasi pembelian barang, dimulai dari pembuatan Purchase Request (PR) yang memuat daftar barang yang akan dibeli dari vendor yang telah disetujui oleh divisi keuangan. Setelah PR disetujui, praktikan menginput data tersebut ke dalam sistem SAP perusahaan untuk membuat Purchase Order (PO). Sekitar 15 menit setelah PO berhasil dibuat, sistem secara otomatis akan menghasilkan Delivery Order (DO) yang perlu dicek dengan teliti, mencakup informasi pengirim, penerima, alamat, serta kesesuaian produk dengan PO. Karena data produk yang telah diinput ke dalam PO tidak dapat dihapus, ketelitian dan kecermatan dalam setiap proses menjadi hal yang sangat krusial dalam menjalankan tugas ini. 3.2.3 Tahap Servis A). Pengelolaan dan Pemantauan Inventory melalui Sistem SAP dan Stock Opname Pada tahap ini praktikan melakukan pengecekan dan pencatatan langsung terhadap jumlah fisik barang di gudang atau lokasi penyimpanan. Biasanya dilakukan dengan cara menghitung satu per satu. Setelah itu pencatatan Hasil Stock Opname hasil penghitungan fisik dibandingkan dengan data persediaan di sistem SAP. Perbedaan antara stok fisik dan sistem disebut sebagai selisih stok. Jika ditemukan selisih, maka dilakukan analisis penyebabnya apakah karena kesalahan pencatatan,

kehilangan barang, kerusakan, atau human error . Pekerjaan ini tidak hanya menuntut ketelitian dan kemampuan analisis, tetapi juga pemahaman terhadap prosedur standar operasional dalam manajemen inventaris di institusi pemerintahan. Melalui kegiatan stock opname , praktikan berkontribusi dalam menjaga akurasi data persediaan, meningkatkan efisiensi pengelolaan barang, dan meminimalisir potensi kerugian akibat barang yang tidak tercatat dengan baik (3.2.4 Tahap Regulatori A). Pembaruan dan Registrasi Izin Edar Produk secara Digital Praktikan juga terlibat secara langsung dalam tugas pada tahap regulatory , yaitu memastikan kepatuhan produk terhadap regulasi yang berlaku. Gambar 3. 10 File berisi daftar produk yang active dan inactive surat izinnya Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Kegiatan ini diawali dengan melakukan seleksi terhadap produk-produk yang memerlukan pembaruan izin edar. Gambar 3. 11 File berisi daftar produk yang akan diperbaharui surat izinnya Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Setelah seleksi produk yang akan diperbaharui surat izinnya, maka praktikan membuat file yang berisi terkait informasi produk untuk memudahkan praktikan membuat daftar file tambahan. Gambar 3. 12 File tambahan berisi informasi produk Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Setelah daftar produk yang perlu diperbarui berhasil disusun, praktikan menyiapkan data pendukung yang meliputi list number , deskripsi, fungsi, dan gambar produk, serta melengkapi dokumen administratif berupa surat-surat yang diperlukan untuk proses pengajuan. Gambar 3. 13 Penginputan produk ke website Esuka Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Setelah membuat list produk yang akan dibuat surat pembaruan perizinan maka produk diinput perproduk dengan code yang telah ditentukan Gambar 3. 14 Tracking proses surat sampai terbit Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Setelah seluruh dokumen siap, praktikan melakukan pengajuan melalui sistem dan secara berkala memantau perkembangan prosesnya melalui fitur tracking . Proses surat ini mencakup beberapa tahapan verifikasi hingga tahap pembayaran. Setelah surat izin edar terbit, praktikan memperbarui statusnya pada sistem pelacakan serta

mengupdate informasi produk yang telah memperoleh izin terbaru. Dari keterlibatan dalam kegiatan tahap regulatory, praktikan mempelajari pemahaman terkait regulasi produk dan kemampuan monitoring praktikan belajar melakukan pemantauan (tracking) secara berkala terhadap status pengajuan, serta memperbarui data produk setelah surat terbit, yang menuntut ketelitian dan ketepatan waktu. praktikan mempelajari pemahaman terkait regulasi produk dan kemampuan monitoring praktikan belajar melakukan pemantauan (tracking) secara berkala terhadap status pengajuan, serta memperbarui data produk setelah surat terbit, yang menuntut ketelitian dan ketepatan waktu C). Pendaftaran Produk ke Website KFA untuk Mendapatkan Kode KFA Alur produk ke website KFA untuk mendapatkan Kode KFA Gambar 3. 15 Tahap pendaftaran produk ke KFA Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) Gambar 3. 16 Daftar produk yang harus didaftarkan Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 1. Praktikan menyusun sebuah file data terstruktur yang memuat informasi lengkap dari setiap produk sparepart yang akan didaftarkan ke dalam sistem. File ini mencakup beberapa kolom penting, yaitu list number (nomor referensi produk), description (deskripsi singkat produk), nomor NIE (Nomor Izin Edar dari Kementerian Kesehatan), kuantitas, harga satuan, dan penjelasan detail mengenai fungsi atau kegunaan produk. Total produk yang dikelola dalam file ini mencapai lebih dari 500 item, sehingga membutuhkan ketelitian tinggi dalam penginputan data. Gambar 3. 17 Daftar File All Cangkang Sumber : Website Kementerian Kesehatan (2025) 2. Setelah data produk terkumpul, praktikan melakukan pencocokan jenis atau kategori dari setiap produk berdasarkan list number dengan merujuk pada file referensi "ALL CANGKANG" yang dikeluarkan oleh Kementerian Kesehatan. File ini berisi i daftar lengkap jenis produk alat kesehatan dan digunakan sebagai acuan resmi untuk menentukan klasifikasi produk yang benar sebelum proses pendaftaran. Gambar 3. 18 Proses pendaftaran produk Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 3. Setelah kategori jenis produk ditemukan, praktikan kemudian mulai melakukan proses input data ke dalam sistem website

resmi pendaftaran produk. Informasi yang dimasukkan meliputi nama produk, harga, kuantitas yang tersedia, serta penjelasan atau spesifikasi teknis produk secara rinci sesuai yang tercantum pada file yang telah disusun sebelumnya. Langkah ini harus dilakukan dengan teliti agar tidak terjadi kesalahan input yang bisa menghambat proses verifikasi. Gambar 3. 19

Proses pendaftaran produk Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 4. Setelah seluruh data produk diinput dengan benar ke dalam sistem, praktikan akan mengklik tombol “Validate” untuk memverifikasi keabsahan dan kelengkapan data. Jika semua informasi sesuai dan sistem menyatakan valid, maka secara otomatis akan muncul kode KFA (Kode Fasilitas Alat Kesehatan) untuk masing-masing produk, yang menandakan bahwa produk tersebut telah berhasil terdaftar dan dapat diproses lebih lanjut untuk masuk ke dalam E-Katalog. D). Pembuatan Sertifikat dan Stiker Berdasarkan Data Kalibrasi Alat Praktikan mendapatkan hasil data kalibrasi dari alat seperti Alinity, Architect dan CellDyn , Setelah itu praktikan menginput data kedalam sertifikat dan menyesuaikan tanggal, serial number dan Alamat pada sertifikat tersebut. Berikut adalah bentuk sertifikat kalibrasi dan stiker yang dibuat : Gambar 3. 20 Sertifikat kalibrasi Alat Kesehatan

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2025) 3.3 Kendala yang Dihadapi 1. Data Tidak Sesuai Dengan Kondisi Real Time Terkadang data customer belum diperbarui, sehingga saat menentukan distributor, informasi yang tercantum tidak sesuai. Contohnya, rumah sakit yang sudah berpindah distributor belum tercatat di sistem, sehingga perlu konfirmasi manual melalui email terlebih dahulu 2. Ketidakteragaman File Kendala terjadi saat pengolahan data menggunakan formula Excel, khususnya ketika data dari beberapa distributor memiliki perbedaan dalam penulisan nama produk. Perbedaan ini menyebabkan formula seperti VLOOKUP atau XLOOKUP tidak bekerja secara optimal, karena sistem membaca nama yang berbeda sebagai data yang tidak cocok, sehingga proses pengolahan data menjadi error atau tidak akurat 3. Ketidaksesuaian Prosedur Berdasarkan pengamatan selama pelaksanaan kerja praktik, terdapat ketidaksesuaian prosedur dalam pengambilan barang

di bagian inventory . Idealnya, setiap pengambilan barang harus diawali dengan pembuatan permintaan (request) terlebih dahulu. Namun, dalam praktiknya masih ditemukan beberapa anggota tim yang mengambil barang terlebih dahulu, kemudian baru membuat request , bahkan ada pula yang terlupa membuat request sama sekali. Kondisi ini mengakibatkan perlunya pencatatan ulang melalui logbook untuk mengidentifikasi siapa saja yang telah dan belum membuat request. Selain itu, hal ini berdampak pada terjadinya selisih antara jumlah stok aktual dengan data yang tercatat di sistem, sehingga mengganggu keakuratan pencatatan inventaris. **17** 3.4 Cara

Mengatasi Kendala 1. Pembaruan Data Secara Berkala Cara mengatasi kendala pertama (data tidak sesuai dengan kondisi real time) yaitu dapat dimulai dengan menetapkan jadwal rutin untuk memperbarui data customer, minimal satu kali dalam seminggu atau sesuai kebutuhan operasional. Hal ini memastikan bahwa informasi mengenai distributor dan pelanggan selalu terkini di sistem dan Menyediakan formulir khusus yang harus diisi oleh tim sales atau pihak terkait saat terjadi perpindahan distributor. Formulir ini kemudian akan menjadi dasar pembaruan data di sistem. 2. Standarisasi Penulisan Nama Produk Cara mengatasi kendala kedua (Ketidakseragaman File) yaitu membuat template atau daftar standar nama produk yang disepakati dan dibagikan kepada seluruh distributor. Setiap data yang dikirim harus mengacu pada penulisan nama produk tersebut agar konsisten dan mudah diproses di Excel dan membuat tabel master yang berisi daftar lengkap nama produk dan kodenya, kemudian gunakan formula seperti XLOOKUP atau INDEX-MATCH untuk mencocokkan data distributor dengan referensi tersebut secara lebih akurat setelah itu berkordinasi dengan distributor jika ingin membuat pemesanan acuan nama produk dan list number harus dari satu file yang telah dibuat itu. 3. Penggunaan Sistem Request Barang Digital Cara mengatasi kendala ketiga (Inventory Stock Sparepart) yaitu dengan menerapkan sistem permintaan barang berbasis digital (misalnya melalui Google Form) dengan menggunakan sistem digital yang sederhana ini mungkin bisa memudahkan para teknisi untuk membuat

request terlebih dahulu karena bisa diakses melalui handphone, dan hal ini dilakukan untuk setiap pengambilan tercatat secara otomatis dan real time, serta dapat ditelusuri dengan mudah. Untuk stok yang masih terjadi selisih solusinya yaitu menghitung ulang semua barang yang di inventory dengan membuat jadwal sehingga setiap orang mendapatkan giliran untuk mengecek stok di inventory per rak setelah menghitung dan disamakan terkait stok actual dan stok sistem.

3.5 Pembelajaran yang diperoleh dari Kerja Profesi 1. Pemahaman End-to-End Proses Bisnis di Industri Alkes

Selama magang praktikan mendapat banyak pengetahuan juga pemahaman terkait End-to-End Bisnis di Industri Alkes, End-to-End yang dimaksud mengacu pada pemahaman menyeluruh terhadap seluruh alur kerja yang terlibat dalam menghasilkan, mendistribusikan, dan menyediakan produk alat kesehatan kepada konsumen akhir (seperti rumah sakit, klinik, atau pasien individu), dari awal hingga akhir. Praktikan memahami alur kerja divisi marketing dalam industri alat kesehatan sebagai bagian dari proses bisnis end-to-end. Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh tim sales adalah menyelenggarakan seminar dan webinar yang bertujuan untuk memperkenalkan, menawarkan, dan mendemonstrasikan produk kepada calon konsumen seperti rumah sakit, klinik, maupun tenaga medis. Kegiatan ini menjadi bagian penting dalam tahap pemasaran dan penjualan dalam alur end-to-end, di mana interaksi langsung dengan konsumen dapat meningkatkan pemahaman serta kepercayaan terhadap produk. Selain itu, praktikan juga memahami alur pemesanan dan pemantauan stok dari divisi supply chain, yang merupakan bagian krusial dalam menjamin ketersediaan produk sesuai permintaan pasar. Proses ini mencakup pemrosesan pesanan, pengelolaan inventori, serta distribusi produk secara tepat waktu, yang mendukung keberlangsungan seluruh rantai proses bisnis dari hulu hingga hilir. Dengan demikian, pemahaman terhadap kedua alur tersebut mencerminkan keterlibatan praktikan dalam melihat keterkaitan antar divisi dalam mendukung kelancaran proses bisnis secara menyeluruh.

2. Pengalaman Langsung dengan Website Resmi Pemerintah

Selama masa kerja profesi, saya

mendapatkan kesempatan berharga untuk terlibat langsung dalam proses administrasi dan pengadaan melalui website resmi pemerintah, yaitu E-Katalog, e-Suka, dan KFA. Pengalaman ini memberikan pemahaman yang mendalam mengenai sistem digital pemerintah serta pentingnya transparansi dan akuntabilitas dalam proses kerja. A). E-Katalog (Elektronik Katalog Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah - LKPP) Melalui pengalaman menggunakan E-Katalog, saya belajar bagaimana pengadaan barang dan jasa dilakukan secara daring dengan prinsip efisiensi, keterbukaan, dan keadilan. Di dalamnya, tersedia berbagai produk dan jasa dari penyedia yang telah terdaftar resmi, lengkap dengan spesifikasi, harga satuan, dan keterangan lainnya. B). E-Suka (Elektronik Seleksi Umum dan Kesepakatan Anggaran) Dari penggunaan e-Suka, saya memahami proses seleksi penyedia barang/jasa yang dilakukan secara digital, termasuk proses pengajuan, evaluasi sampai dengan surat terbit C). KFA (Kamus Farmasi dan Alat-Alat Kesehatan) Melalui penggunaan KFA, saya belajar bahwa setiap produk farmasi dan alat kesehatan harus terdaftar dan memiliki kode KFA khusus yang menunjukkan jenis, spesifikasi, hingga satuan produk. Ini memastikan konsistensi dan keakuratan dalam pengadaan serta pelaporan dan juga KFA bukan hanya daftar biasa, tetapi menjadi bagian penting dari ekosistem digital kesehatan pemerintah, yang terintegrasi dengan e-Katalog, e-Suka, dan sistem logistik kesehatan lainnya. Dengan belajar menggunakan website tersebut saya melihat bahwa banyaknya regulasi yang harus diikuti. 3. Pengembangan Soft Skills : Komunikasi, Problem Solving , dan Inisiatif Selama menjalani masa magang, saya berhasil mengembangkan berbagai soft skill, khususnya dalam hal komunikasi. Kemampuan ini semakin terasah ketika saya terlibat langsung dalam proses negosiasi dengan para distributor, yang menuntut saya untuk berkomunikasi secara jelas, efektif, dan profesional. Selain itu, kegiatan pelaporan rutin kepada mentor terkait progres pekerjaan juga melatih kemampuan saya dalam menyampaikan informasi secara sistematis dan bertanggung jawab. Di sisi lain, saat mengerjakan format FKS dan berbagai file dalam jumlah

besar, saya belajar untuk mengambil inisiatif dalam menyelesaikan tugas secara lebih efisien. Salah satu upaya yang saya lakukan adalah dengan menggunakan formula Excel yang tepat agar proses pengerjaan menjadi lebih cepat dan tidak dilakukan secara manual. Pengalaman ini membantu saya memahami pentingnya efisiensi dalam bekerja. Selain itu, ketika menghadapi berbagai permasalahan yang berkaitan dengan paket e-Katalog, KFA, dan e-Suka, saya terdorong untuk mengembangkan kemampuan problem solving, dengan mencari solusi secara mandiri maupun melalui diskusi dengan tim. Seluruh pengalaman tersebut memberikan kontribusi besar dalam peningkatan kompetensi saya, baik secara teknis maupun non-teknis.

4. Pemahaman Rantai Pasok Global (Global Supply Chain Knowledge) Selama kegiatan Kerja Profesi praktikan memahami pemahaman bagaimana alur distribusi barang dari vendor luar negeri (produsen) ke distributor lokal, termasuk proses logistik, pengurusan izin impor, dan hubungan antara pemasok, perusahaan, dan distributor. Selain distribusi fisik, praktikan juga mempelajari proses pembelian alat kesehatan secara online, yang umumnya diawali dengan tahap negosiasi harga antara distributor dan customer. Negosiasi ini mencakup kesepakatan harga, ketentuan pembayaran, volume pemesanan, hingga waktu pengiriman. Proses tersebut menjadi sangat penting karena alat kesehatan merupakan produk yang pengadaannya diawasi oleh Kementerian Kesehatan, baik dari sisi mutu maupun legalitas. Secara khusus, untuk instansi pemerintah seperti Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) dan Rumah Sakit Umum Pusat (RSUP), pembelian alat kesehatan wajib dilakukan melalui platform resmi pemerintah, yaitu E- Katalog. 9 Platform ini disediakan oleh Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP) sebagai bentuk transparansi dan efisiensi dalam pengadaan barang/jasa publik. Melalui E-Katalog, rumah sakit dapat memilih produk dari penyedia resmi dengan harga yang telah dinegosiasikan dan disetujui oleh pemerintah, sehingga proses pembelian menjadi lebih terkontrol dan sesuai aturan. Dengan memahami alur distribusi dan mekanisme pembelian ini, praktikan mendapatkan wawasan penting mengenai proses bisnis di industri alat kesehatan yang sangat

bergantung pada kepatuhan terhadap regulasi, ketepatan waktu, dan kemampuan dalam membangun hubungan bisnis yang profesional antara berbagai pihak terkait 5. Pemahaman terkait manajemen persediaan dan pemantauan stok

Dalam kegiatan kerja profesi, praktikan memperoleh pemahaman bahwa manajemen persediaan dan pemantauan stok merupakan komponen vital dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan, khususnya di industri alat kesehatan yang banyak mengandalkan produk impor. Perusahaan dituntut untuk mampu mengelola stok barang secara efisien dan tepat waktu, dengan mempertimbangkan beberapa faktor penting, seperti waktu tunggu pengiriman internasional (lead time), proses dan kendala bea cukai, masa berlaku produk (expired date), serta kelengkapan dokumen legalitas yang harus terpenuhi sebelum produk dapat dipasarkan atau disalurkan ke pelanggan. Setiap ambassador akan membuat forecasting (perencanaan kebutuhan barang) yang nantinya akan dilanjutkan ke divisi Supply Chain untuk pemesanan alat serta reagentnya hal ini harus diperkirakan terkait customer membutuhkan alat tersebut kapan dan estimasi kedatangan alat dari vendor luar negeri. Melalui pemahaman ini, praktikan menyadari bahwa pengelolaan persediaan bukan hanya sekadar menyimpan dan mendistribusikan barang, tetapi mencakup proses strategis yang terintegrasi dengan divisi logistik, keuangan, hingga pemasaran. Oleh karena itu, ketelitian, keterampilan analitis, serta penguasaan sistem pendukung menjadi hal penting dalam manajemen persediaan yang efektif dan efisien.

6. Ketelitian Selama menjalani kerja profesi, praktikan menyadari bahwa ketelitian merupakan aspek krusial yang harus diterapkan dalam setiap pelaksanaan tugas, terutama dalam pekerjaan yang berkaitan dengan pengolahan data dan proses administrasi. Salah satu contohnya adalah ketika praktikan menerima informasi harga dari distributor yang harus dicocokkan dengan format FKS. Dalam proses ini, setiap angka harus diperiksa dengan saksama agar tidak terjadi kesalahan input, termasuk memastikan bahwa informasi tambahan seperti ongkos kirim (ongkir) per produk tidak terlewatkan. Ketelitian juga sangat dibutuhkan dalam tahap pelayanan (service), khususnya saat

pembuatan sertifikat kalibrasi. Pada tahap ini, data seperti tanggal, alamat pelanggan, dan hasil kalibrasi harus diisi secara akurat, karena kesalahan sekecil apa pun mengharuskan proses pembuatan ulang sertifikat. Oleh karena itu, pengalaman ini memberikan pemahaman mendalam kepada praktikan mengenai pentingnya bekerja secara teliti, karena ketepatan data sangat berpengaruh terhadap kelancaran proses operasional dan kepercayaan pelanggan.

7. Aplikasi Formula Excel Untuk Efisiensi Kerja Selama pelaksanaan kerja profesi, praktikan memperoleh pemahaman mengenai pentingnya penggunaan Microsoft Excel sebagai alat bantu kerja yang sangat mendukung efisiensi dalam mengerjakan pekerjaan, khususnya dalam pengolahan data dan pelaporan. Salah satu aspek yang sangat membantu dalam pekerjaan sehari-hari adalah pemanfaatan berbagai formula Excel yang memungkinkan proses kerja dilakukan secara lebih cepat, akurat, dan sistematis

3. 21 Aplikasi formula Excel Xlook-Up Sumber : Dokumentasi Pribadi

(2025) Praktikan mempelajari penggunaan beberapa rumus dasar seperti VLOOKUP, HLOOKUP dan XLOOKUP untuk pencarian data dalam tabel secara otomatis, yang sangat berguna dalam mengelola database pelanggan atau produk. Pada gambar 3.21 menggunakan formula XLOOKUP untuk mencari nilai dalam suatu kolom dengan sheet tertentu yang menjadi acuan. Fungsi ini memungkinkan pencarian nilai baik secara vertikal maupun horizontal tanpa batasan posisi kolom, serta dapat mengembalikan hasil dari beberapa kolom sekaligus seperti contoh di gambar tersebut untuk mencari beberapa data pada kolom “ No.SKI” maka digunakan fungsi XLOOKUP. Pada Gambar 3. 22 contoh penggunaan fungsi VLOOKUP yang praktikan gunakan ketika Kegiatan Kerja profesi pada rumus tersebut praktikan menggunakan file acuannya file dan menentukan kolom berapa yang dibutuhkan setelah itu klik False maka nilai akan muncul. Juga formula lainnya untuk Data Cleansing (menyamakan format penulisan) menggunakan rumus dasar seperti UPPER, LOWER, SUBSTITUTE dan TRIM. Tidak hanya itu, praktikan juga belajar mengaplikasikan fitur Conditional Formatting untuk menandai data penting secara visual dan Data Validation untuk mengontrol input data agar

tetap sesuai dengan ketentuan. Penggunaan formula dan fitur ini terbukti sangat mendukung efektivitas kerja, karena mampu meminimalkan kesalahan input, mempercepat proses pelaporan, serta meningkatkan ketepatan hasil analisis. Gambar 3. 22 Aplikasi formula excel VLOOKUP Sumber :

Dokumentasi Pribadi (2025) BAB IV PENUTUP 4. 1 Kesimpulan Melalui pelaksanaan Kerja Profesi di PT Abbott Products Indonesia, khususnya pada Divisi Service and Commercial Administration Support di Arena ADD (Abbott Diagnostics Division), praktikan telah memperoleh pemahaman dan pengalaman yang komprehensif mengenai proses administrasi pemesanan produk melalui platform E-Katalog. Praktikan mampu memahami alur kerja mulai dari penunjukan distributor dan ambassador, verifikasi harga, negosiasi, penginputan data, hingga pelacakan dan konfirmasi pengiriman. Selain itu, praktikan juga aktif dalam mendokumentasikan proses negosiasi serta melakukan pemantauan dan pelaporan data penjualan sebagai bagian dari pengelolaan administrasi supply chain dan regulatory. Penggunaan perangkat digital seperti Microsoft Excel dan sistem SAP telah membantu praktikan dalam memastikan akurasi data stok dan pemesanan, serta mendukung kegiatan pencatatan inventaris dan stok opname. Praktikan juga memperoleh wawasan dalam proses perizinan produk dan kepatuhan terhadap regulasi, serta mampu menyusun dokumen pendukung secara sistematis untuk pengajuan produk pada website E-Suka dan E-Katalog versi terbaru. Tak hanya aspek teknis, praktikan juga mengembangkan kemampuan komunikasi profesional dalam menjalin koordinasi dengan distributor dan perwakilan penjualan guna memastikan kelancaran proses distribusi dan pelayanan pelanggan. Secara keseluruhan, praktik kerja ini telah meningkatkan keterampilan teknis, administratif, serta interpersonal praktikan yang relevan dalam mendukung operasional perusahaan secara efisien dan sesuai regulasi.

4.2 Saran

4.2.1 Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa disarankan untuk aktif dan sungguh-sungguh dalam menjalani kerja profesi agar dapat merasakan pengalaman kerja nyata yang relevan dengan bidang studi. Sikap profesional dan keingintahuan yang tinggi akan membantu dalam memahami

proses kerja dan tanggung jawab di dunia industri. 2. Mahasiswa perlu memperluas wawasan tentang alur proses bisnis, termasuk pengelolaan inventaris, regulasi, dan sistem digital seperti e- Katalog. Pemahaman ini akan menjadi bekal penting dalam menghadapi tantangan dunia kerja yang semakin terintegrasi secara digital. 3. Mahasiswa disarankan untuk mengasah kemampuan komunikasi, manajemen waktu, serta penyelesaian masalah selama kerja profesi. Soft skills ini sangat dibutuhkan dalam dunia kerja, terutama dalam menjalin koordinasi antartim dan menghadapi dinamika operasional harian. 4. Mahasiswa disarankan untuk menjadikan kegiatan kerja profesi ini sebagai bekal penting untuk mempersiapkan dunia kerja secara professional dengan mengambil pengetahuan yang sudah didapatkan di kegiatan kerja profesi ini.

4.2.2 Bagi Perusahaan PT. Abbott Product Indonesia

1. Perusahaan disarankan untuk terus membuka kesempatan kerja profesi bagi mahasiswa, khususnya dalam tugas-tugas administratif dan pengelolaan data, karena hal ini sangat membantu operasional sekaligus menjadi bentuk kontribusi terhadap dunia pendidikan. 2. Disarankan agar perusahaan memberikan ruang bagi mahasiswa magang untuk menyampaikan ide atau pendekatan baru dalam penyelesaian tugas. Hal ini dapat membuka peluang perbaikan proses kerja melalui perspektif yang segar dan adaptif. 3. Perusahaan disarankan untuk mempertahankan dan meningkatkan program magang yang terstruktur dan terarah, perusahaan dapat semakin memperkuat citranya sebagai institusi yang mendukung pengembangan generasi muda dan pendidikan tinggi secara nyata.

4.2.3 Bagi Universitas Pembangunan Jaya

1. Universitas disarankan untuk terus mendorong kontribusi nyata mahasiswa dalam dunia industri sebagai bagian dari strategi peningkatan reputasi institusi. Hal ini dapat dilakukan dengan menyiapkan mahasiswa secara maksimal melalui pelatihan intensif dan pembekalan etika kerja sebelum penempatan kerja profesi. 2. Universitas disarankan untuk menjadikan hasil kerja profesi sebagai bahan evaluasi kurikulum secara berkala, dengan melibatkan umpan balik dari perusahaan mitra. Langkah ini penting untuk memastikan bahwa materi pembelajaran yang diberikan selalu selaras dengan

REPORT #27330509

kebutuhan dan perkembangan dunia kerja. 3. Universitas disarankan untuk memperluas dan memelihara hubungan jangka panjang dengan mitra industri strategis, tidak hanya untuk penempatan kerja profesi, tetapi juga membuka peluang kolaborasi riset, program pengembangan karier, dan perekrutan langsung setelah lulus.



REPORT #27330509

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	3.99% www.liputan6.com	● ●
	https://www.liputan6.com/hot/read/5185236/profil-abbott-indonesia-produsen...	
INTERNET SOURCE		
2.	2.28% www.id.abbott	● ●
	https://www.id.abbott/about-us/our-heritage.html	
INTERNET SOURCE		
3.	1.12% www.id.abbott	● ●
	https://www.id.abbott/about-us/who-we-are.html	
INTERNET SOURCE		
4.	0.94% pressrelease.kontan.co.id	●
	https://pressrelease.kontan.co.id/news/abbott-kemendikbudristek-bermitra-tin...	
INTERNET SOURCE		
5.	0.73% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9753/13/BAB%20III.pdf	
INTERNET SOURCE		
6.	0.68% gudangilmu.farmasetika.com	● ●
	https://gudangilmu.farmasetika.com/daftar-industri-farmasi-di-indonesia-leng...	
INTERNET SOURCE		
7.	0.47% test2019.zakopane-cyrhla.iq.pl	●
	http://test2019.zakopane-cyrhla.iq.pl/qkpee7e/4c8865-abbott-singapore-distrib...	
INTERNET SOURCE		
8.	0.41% www.id.abbott	●
	https://www.id.abbott/about-us.html	
INTERNET SOURCE		
9.	0.26% taktissolusiteknologi.com	●
	https://taktissolusiteknologi.com/edukasi/e-katalog-lkpp/	



REPORT #27330509

INTERNET SOURCE		
10.	0.21% www.id.abbott	●
	https://www.id.abbott/about-us/global-citizenship/our-vision.html	
INTERNET SOURCE		
11.	0.21% www.slideshare.net	●
	https://www.slideshare.net/slideshow/file-79315477/79315477	
INTERNET SOURCE		
12.	0.18% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/10552/13/BAB%20III.pdf	
INTERNET SOURCE		
13.	0.16% jobdeskchambers.blogspot.com	●
	https://jobdeskchambers.blogspot.com/2023/05/ptabbotindonesia.html	
INTERNET SOURCE		
14.	0.16% radarpena.disway.id	●
	https://radarpena.disway.id/read/159141/mengenal-abbot-laboratories-produs...	
INTERNET SOURCE		
15.	0.15% id.jobplanet.com	●
	https://id.jobplanet.com/companies/124/info/pt-abbott-indonesia	
INTERNET SOURCE		
16.	0.09% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9670/11/Bab%20I.pdf	
INTERNET SOURCE		
17.	0.04% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1491/8/DAFTAR%20ISI%202.pdf	

● QUOTES

INTERNET SOURCE		
1.	0.04% www.id.abbott	
	https://www.id.abbott/about-us/our-heritage.html	
INTERNET SOURCE		
2.	0.03% eprints.upj.ac.id	
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9670/11/Bab%20I.pdf	