

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kerja Profesi

Perkembangan sektor bisnis semakin berkembang di era digitalisasi saat ini. Terlebih lagi pada perkembangan sektor bisnis ritel modern, hal ini di picu oleh Kementerian Perdagangan melalui Badan Kebijakan Perdagangan (Hubungan Masyarakat, 2024). Kementerian perdagangan mengatakan perkembangan ini terjadi karena adanya pergeseran pola perilaku konsumen dalam membeli produk ritel. Pertahanan tantangan sekaligus menjadi peluang pelaku usaha pada sektor bisnis ritel menjadi kunci kesuksesan dalam menjalankan bisnis. Adaptasi terhadap perubahan yang kini lebih mengutamakan pengalaman pembelian dengan cepat, nyaman serta berbasis teknologi digital menjadi nilai tambah bagi perusahaan. Transformasi yang terjadi menjadikan tantangan serta peluang bagi perusahaan untuk lebih meningkatkan efisiensi operasional dan pendapatan pada bisnisnya. Pemahaman model pendapatan pada bisnis ritel menjadi krusial yaitu mengenai dua sumber pendapatan *front income* dan juga *back income*. Pada *front income* sendiri merujuk pada pendapatan secara langsung atas penjualan produk dimana margin antara harga jual dan harga pokok penjualan (HPP) serta penerimaan uang tunai pada transaksi terjadi. Sedangkan *back income* atau *back margin* merupakan pendapatan secara tidak langsung seperti bersifat tertunda dan berulang, seperti cashback dari distributor, insentif penjualan berbasis kuota, serta program loyalitas atau rabat dari *Supplier*. (Pricing Craft, 2020)

Pada bisnis ritel yang menjadi karakteristik itu sendiri yaitu menjual secara langsung kepada konsumen dengan penataan produk yang menarik serta mempunyai stock atas berbagai merek. (PT Bank HSBC Indonesia, 2019). Bisnis retail sendiri menjadi perantara antara produsen kepada konsumen yang pada operasionalnya memiliki strategi keuangan secara matang untuk terus menjaga arus kas yang tetap sehat. (Gourgius Peter, 2023) Namun terdapatnya transformasi serta perkembangannya bisnis ritel sering menghadapi kondisi *fluktuatif* karena persaingan yang ketat yang mengakhibatkan pendapatan dari penjualan yang berlangsung (*front Income*) cenderung *stuck* bahkan menurun. Dalam praktiknya secara langsung tidak semua pendapatan dari operasional

dapat tercatat secara otomatis terutama jenis *back income* yang bersifat administratif dan memerlukan penagihan atau klaim kepada pihak pemasok. Dalam praktik langsung untuk mengatasi penurunan pendapatan serta memastikan seluruh potensi pendapatan *back income* dapat terlaksana secara maksimal perusahaan perlu membentuk suatu divisi yang berfokus untuk memperkuat pendapatan perusahaannya.

Supplier income mengambil peran untuk mengambil langkah dalam membantu mengurangi penurunan pendapatan atas *front income*. Divisi ini menjadi jalan terhadap sumber pemasukan secara signifikan untuk menjaga keberlanjutan serta profitabilitas perusahaan. *Supplier income* secara khusus mengelola, menagih serta memastikan pencatatan dilakukan secara tepat atas berbagai bentuk *back income* yang belum terlaksana secara optimal. Tugas dan tanggung jawab ini tidak hanya menjadi langkah strategis dalam membantu perusahaan mempertahankan margin keuntungan di tengah kompetisi perusahaan sektor bisnis ritel saja, tetapi menjadi solusi pada permasalahan finansial berkelanjutan operasional bisnis ritel modern. Pemahaman akan peningkatan struktur pendapatan dalam bisnis ritel tercermin pada divisi ini yang menjadi pendorong transformasi internal dalam perubahan eksternal industri. Manajemen pendapatan secara menyeluruh menciptakan perusahaan untuk mampu bersaing dalam mempertahankan di tengah perubahan perkembangan bisnis ritel. Oleh karena itu, penting bagi pelaku ritel untuk terus melakukan inovasi, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat identitas merek agar dapat memenangkan persaingan pasar dan mempertahankan eksistensinya dalam jangka panjang.

Kerja Profesi merupakan tahap akhir sebagai implementasi individu yang siap kerja setelah menempuh proses pendidikan pada perkuliahan. Hal ini memberikan mahasiswa kesempatan untuk melaksanakan dan praktik secara langsung pada dunia kerja. Selama menjalanin Kerja Profesi mahasiswa dituntun untuk mampu mengkolaborasikan *soft skill* serta *hard skill* yang telah di dapatkan dan di pelajari pada masa perkuliahan. Keterampilan dan keahlian teknis di dapatkan dari berbagai mata kuliah di terapkan secara efektif pada dunia kerja. Keberhasilan di lingkungan profesional di dukung oleh faktor kemampuan berkomunikasi, kerja sama tim, manajemen waktu serta serta pemikiran yang teoritis dan analitis sangat di butuhkan pada pelaksanaan Kerja Profesi.

Permasalahan pada perusahaan menjadi pendorong mahasiswa untuk pengembangan solusi serta pemecahan permasalahan secara kreatif serta inovatif. Bagi perusahaan kontribusi serta rancangan yang di berikan mahasiswa menjadi bahan tinjauan serta evaluasi yang memacu peluang perkembangan. Pelaksanaan Kerja Profesi menjadi kesempatan bagi perusahaan untuk menilai mahasiswa sebagai calon karyawan yang berpotensi setelah lulus. Pemahaman permasalahan serta kemampuan untuk menangani dengan kemampuan *problem-solving* pada dunia profesional menjadi kunci mahasiswa guna meningkatkan efisiensi dan daya saing pada perusahaan tersebut. Demikian Kerja Profesi menjadi simbol simbiosis mutualisme anatara dunia akademik dengan perusahaan yang menghasilkan manfaat bagi kedua pihak.

Melalui penerapan kurikulum serta praktik dengan kolaborasi kemampuan teknologi digital serta studi *urban development* pada Universitas Pembangunan Jaya menjadikan mahasiswa baik sebelum atau setelah lulus menjadi cikal bakal yang unggul dan mampu bersaing dalam setiap situasi lingkungan kerja. Sehingga Kerja Profesi mendorong mahasiswa untuk lebih mempersiapkan diri pada karir profesional dan jenjang karir yang berkelanjutan. Terlebih implementasi pemanfaatan teknologi yang semakin berkembang menjadikan mahasiswa Universitas Pembangunan Jaya yang cakap dan tanggap dalam berbagai permasalahan yang ada pada dunia kerja.

Universitas Pembangunan Jaya menjadi tempat praktikan menempuh pendidikan jejang Strata Satu (S1) yang terus merancang dan berupaya untuk mencetak lulusan yang dapat bersaing tidak hanya kompetisi akademik yang kuat tetapi juga mampu dan siap dalam menghadapi tantangan pada dunia professional. Pembentukan individu yang berkualitas, profesional, serta memiliki kepribadian yang siap kerja secara optimal di bentuk pada karakter mahasiswanya. Berlandaskan pada visi yang kuat yaitu menciptakan Mnesia Jaya secagai pembelajar yang berkarakter sepanjang hayat, bermartabat, berwawasan luas serta memiliki daya saing tinggi universitas menciptakan program unggulan sebagai upayah dukungan pengembangan mahasiswanya salah satu contohnya yaitu Jaya Soft Skills Development Program (JSDP) serta program lainnya.

Hal ini menjadi bentuk nyata bahwa universitas tidak hanya berfokus pada penyampaian materi secara teoritis pada perkuliahan tetapi juga universitas menekankan bahwa pentingnya terjun langsung pada dunia kerja sebagai proses pembelajaran yang penting. Kesempatan untuk ambil bagian serta mengimplementasikan pembelajaran dan ilmu yang di dapat selama masa perkuliahan dapat mahasiswa terapkan dalam praktik kerja. Hal ini sebagai aksi nyata lulusan Universitas Pembangunan Jaya tidak hanya mampu memahami akademik secara optimal tetapi juga mampu dalam mengasah keterampilan praktis yang sangat di butuhkan pada dunia professional. Strategi ini di terapkan universitas melalui program Kerja Profesi yang menjadikan salah satu syarat kelulusan mahasiswa sebelum memasuki jenjang professional secara nyata. Tidak hanya itu, program Kerja Profesi menjadikan mahasiswa mendapatkan bekal dengan pengalaman nyata secara langsung yang berharga yang menjadikan mahasiswa memiliki nilai tambah sebelum nantinya memasuki dunia professional.

Berbekal dari berbagai upaya yang di lakukan, Universitas Pembangunan Jaya memastikan mahasiswa lulusan yang di ciptakan memiliki kemampuan teknis (hard skill) yang mumpuni serta keterampilan non teknis (soft skill) yang penting bagi dunia kerja. Hal ini di wujudkan dalam adaptasi dengan lingkungan yang dinamis, kemampuan komunikasi, pemikiran yang kritis, serta kerja sama dalam tim yang di bangun secara professional. Dengan memadukan antara pemahaman pengetahuan teoritis, pengalaman langsung pada dunia kerja, serta penguatan keterampilan interpersonal mahasiswa, lulusan universitas ini diharapkan mampu bersaing secara profesional dan menjadi sumber daya manusia yang unggul dan kompeten dalam perjalanan karier mereka.

Pengalaman pelaksanaan Kerja Profesi praktikan terlaksana di PT Supra Boga Lestari, merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang ritel modern yang berfokus dalam penyediaan produk berkualitas bagi konsumen. PT Supra Boga Lestari memiliki komitmen untuk dapat menghadirkan produk berkualitas dan memastikan konsumen memperoleh barang yang telah di proses secara ketat melalui pemilihan *Supplier* hingga pengelolaan distribusi pada seluruh cabang perusahaan yang beroperasi. Penerapan system manajemen rantai pasok secara professional serta hubungan kerja sama yang erat dengan para mitra bisnis perusahaan berupaya untuk terus mempertahankan dan memberikan pengalaman

berbelanja terbaik bagi pelanggan serta menciptakan ekosistem bisnis berkelanjutan.

Dalam pelaksanaan Kerja Profesi pada PT Supra Boga Lestari praktikan mendapat kesempatan ditempatkan di Divisi *Supplier Income* khususnya pada bagian *Supplier Income*. Posisi ini memiliki peran penting dalam menjalin hubungan secara jangka panjang dengan *Supplier* dan terus memastikan kerja sama yang terjalin secara transparan, profesional dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pada bagian *Supplier Income* sendiri memiliki focus yaitu menciptakan sistem keterbukaan transaksi bisnis antara perusahaan dengan *Supplier*, sehingga pelaksanaan kerja sama mampu berjalan secara efektif dan efisien.

Berperan dalam bagian dari divisi *Supplier Income* praktikan memiliki tugas utama dalam menjalin kerja sama dan komunikasi yang baik dengan *Supplier*, memahami berbagai skema kerja sama yang berlaku serta pengelolaan data terkait transaksi yang di lakukan dengan mitra bisnis. Praktikan juga berkesempatan untuk mempelajari bagaimana proses dunia ritel berlangsung melalui proses negosiasi dan juga strategi dalam menciptakan hubungan menguntungkan bagi Perusahaan dan *Supplier*. Selain itu praktikan juga ikut serta pada proses pencatatan dan pelaporan pendapatan yang didapatkan dari *Supplier*, serta memastikan seluruh data yang diberikan akurat dan sesuai dengan kesepakatan yang telah di buat dan berlangsung.

Secara keseluruhan, Kerja Profesi berperan sebagai jembatan bagi mahasiswa untuk mempersiapkan diri dalam meniti karir profesional dengan lebih matang. Program ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan kompetensi secara lebih komprehensif, membangun jaringan profesional, serta memahami ekspektasi industri terhadap lulusan perguruan tinggi. Dengan pengalaman dan keterampilan yang diperoleh melalui Kerja Profesi, mahasiswa diharapkan dapat memasuki dunia kerja dengan lebih percaya diri, memiliki daya saing yang kuat, serta mampu meniti jenjang karir yang berkelanjutan di masa depan.

Melalui pengalaman nyata ini praktikan memperoleh berbagai wawasan baru tentang bagaimana industry ritel modern beroperasi, terkhusus dalam pengelolaan

hubungan bisnis dengan *Supplier*. Praktikan memahami pentingnya transparansi yang terjalin dalam kerja sama bisnis, baik dalam aspek keuangan ataupun secara operasional. Penciptaan kemitraan yang kuat dan saling mendukung menjadi kunci kesuksesan dunia ritel. Kesempatan juga di dapatkan praktikan untuk mengasah keterampilan dalam penganalisisan data, pengelolaan, negosiasi, serta komunikasi secara profesional yang hal ini sangat di butuhkan pada dunia kerja nantinya.

Seiring pengalaman Kerja Profesi yang di dapat, praktikan tidak hanya mendapatkan pemahan secara teoritis saja tetapi juga mendapatkan bekal ilmu tentang manajemen bisnis dalam industri ritel yang berharga dalam pengelolaan hubungan dengan *Supplier*. Keseluruhan proses yang berharga selama masa Kerja Profesi di harap menjadi pembekalan bagi praktikan untuk mampu menghadapi tantangan di dunia profesional serta meningkatkan kompetensi yang mampu menciptakan kerja sama bisnis yang produktif serta berkelanjutan.

Pemahaman yang di peroleh, informasi serta kegiatan yang berlangsung selama Kerja Profesi di jabarkan oleh praktikan melalui bentuk laporan Kerja Profesi dengan Judul **“AKTIVITAS KERJA PROFESI SUPPLIER INCOME PADA PT. SUPRA BOGA LESTARI TBK”**.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Profesi

Program Kerja Profesi yang diikuti oleh praktikan bertujuan untuk mendukung pengembangan kompetensi sesuai dengan bidang keilmuannya. Kegiatan ini diselenggarakan sebagai bagian pengembangan wawasan serta peningkatan implementasi dari kurikulum universitas dengan beberapa maksud utama sebagai berikut:

1.2.1 Maksud Kerja Profesi

Pelaksanaan Kerja Profesi oleh praktikan memiliki beberapa tujuan utama sebagai berikut:

- a. Praktikan dapat mengaplikasikan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik nyata, khususnya dalam bidang manajemen seperti pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan.

- b. Melalui pengalaman langsung di industri, praktikan memiliki kesempatan untuk memperluas wawasan dan meningkatkan keterampilan profesional dalam bidang terkhusus pada *Supplier* income.

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi

- a. Memahami analisis keuangan dari regular discount periodic dan dampaknya terhadap arus kas serta efektivitas kerja sama dengan *Supplier*.
- b. Mempelajari perhitungan fixed rebate untuk mengevaluasi keuntungan dan kelayakan hubungan bisnis jangka panjang.
- c. Menganalisis efisiensi penggunaan promotion budget dalam mendukung profitabilitas perusahaan.
- d. Mengevaluasi service level sebagai indikator kinerja *Supplier* dan dampaknya terhadap biaya operasional.
- e. Menilai strategi harga melalui relaunch discount dan new store discount dalam konteks pengelolaan keuangan.
- f. Mengkaji efektivitas finansial program promosi pada event seperti Anniversary Ranch/Farmer Market, Chinese New Year, Idul Fitri, dan Christmas dalam mendukung target penjualan.
- g. Menganalisis Rafaksi sebagai Mekanisme Pengelolaan Risiko Kualitas dan Penjualan Produk
- h. Mengevaluasi Volume Incentive dan Conditional Rebate sebagai Instrumen Finansial untuk Mendorong Pertumbuhan dan Loyalitas

1.3. Manfaat Kerja Profesi

1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa

- a. Meningkatkan pengalaman praktis mahasiswa melalui keterlibatan langsung di dunia kerja sehingga dapat memahami alur dan dinamika operasional perusahaan secara nyata.
- b. Mengembangkan keterampilan teknis dan non-teknis mahasiswa melalui tugas-tugas kerja yang sesuai dengan bidang studi dan kebutuhan industri.

- c. Memberikan peluang bagi mahasiswa untuk membangun jejaring profesional (networking) dengan para profesional di dunia kerja yang dapat mendukung pengembangan karier ke depan.
- d. Menumbuhkan pemahaman mahasiswa terhadap etika dan budaya kerja perusahaan sebagai bekal penting dalam menghadapi dunia Kerja Profesional.
- e. Membantu mahasiswa mempersiapkan karier dengan lebih matang melalui pengalaman kerja yang relevan dan pembelajaran langsung dari lingkungan industri.

1.3.2 Manfaat Bagi Universitas Pembangunan Jaya

- a. Membangun dan memperluas jalinan kerja sama dengan dunia industri khususnya pada perusahaan Supra Boga Lestari
- b. Memperlihatkan dan juga meningkatkan reputasi universitas dengan mencerminkan kualitas pendidikan dan kinerja baik pada di mata industri.
- c. Meningkatkan kurikulum yang relevan dengan menyesuaikan kurikulum agar lebih menuju pada kebutuhan dunia industri pada saat ini.
- d. Meningkatkan peluang rekrutmen lulusan universitas untuk dapat melanjutkan jenjang karir pada perusahaan.

1.3.3 Manfaat Bagi Perusahaan

- a. Mendapat sumber daya manusia tambahan untuk membantu menyelesaikan pekerjaan pendukung perusahaan.
- b. Sarana untuk menjangkau calon karyawan yang potensial dilihat dari kemampuan, sikap kerja dan kecocokan budaya perusahaan dengan kerja mahasiswa.
- c. Mencerminkan kepedulian sosial serta tanggung jawab perusahaan (CSR) dalam keterlibatan pengembangan pendidikan bagi mahasiswa universitas.
- d. Menjalin kerja sama dengan universitas yang dapat berguna untuk pelatihan pengembangan sumber daya manusia serta kolaborasi riset antara perusahaan dengan universitas.

1.4. Tempat Kerja Profesi

Pelaksanaan Kerja Profesi yang dilakukan bertempat di pada perusahaan PT Supra Boga Lestari Tbk pada alamat 1, JL. Pesanggrahan No.02 Kembangan Selatan, Kec.Kembangan Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11610 dengan nomor telepon (021) 58351999. Pada aktivitas perusahaan Supra Boga Lestari, perusahaan memiliki fokus untuk menjadi perusahaan pada retail modern. Praktikan melaksanakan Kerja Profesi pada perusahaan di subdivisi *Supplier* Income yang merupakan bagian dari divisi Accounting perusahaan. Pada divisi ini praktikan bertanggung jawab untuk mengcollect income untuk menjadi income tambahan perusahaan.



Gambar 1.1 PT Supra Boga Lestari

Praktikan mempunyai kesempatan untuk melakukan Kerja Profesi pada head office perusahaan yang berada dalam satu gedung ranch market pesanggrahan. Pada gambar 1.1 menunjukkan bentuk gedung perusahaan yang menjadi tempat seluruh karyawan baik karyawan Ranch market yaitu merek perusahaan dengan karyawan Head Office yang mengatur seluruh aktivitas perusahaan dan merek perusahaan di berbagai cabang. Head Office pada perusahaan menjadi pusat pengelolaan dan pengembangan seluruh aktivitas dari merek perusahaan.

1.5. Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Pelaksanaan Kerja Profesi praktikan rencanakan dengan beberapa tahapan hal ini di mulai dengan tahap persiapan secara keseluruhan aktivitas selama pelaksanaan Kerja Profesi hingga ke tahap akhir Kerja Profesi. Jadwal pelaksanaan Kerja Profesi praktikan gunakan juga sebagai sarana evaluasi serta pengaturan waktu untuk memastikan setiap tahapan terlaksana dengan baik.

Jadwal pelaksanaan kerja profesi praktikan jabarkan sebagai berikut :

No	Kegiatan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	Mengirimkan surat lamaran	■					
2	Mendapatkan Panggilan & Melakukan Wawancara		■				
3	Memulai Kegiatan Kerja Profesi pada Bulan Pertama		■	■	■		
4	Melakukan Bimbingan & Menyusun Laporan Bab 1			■	■		
5	Melakukan Kegiatan Kerja Profesi pada Bulan Kedua			■	■	■	
6	Melakukan Bimbingan & Menyusun Laporan Kerja Profesi Bab 2				■	■	
7	Melakukan Kerja Profesi Bulan Ketiga				■	■	
8	Melakukan Bimbingan & Menyusun Laporan					■	■
9	Melakukan Kerja Profesi bulan Keempat					■	■
10	Akhir Kegiatan Kerja Profesi						■
11	Penyusunan Akhir Laporan serta Revisi Laporan						■
12	Pelaksanaan Sidang						■

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Pelaksanaan Kerja Profesi di mulai pada 3 (Tiga) Februari 2025 sampai 2 Juni 2025 terhitung 4 (Empat) bulan. Pada pelaksanaan tiap harinya praktikan bekerja

dari pukul 8.30 (Delapan Tiga Puluh) Pagi sampai 5.30 (Lima Tiga Puluh) sore terhitung 9 (Sembilan) jam kerja. Dengan 1 (Satu) jam waktu istirahat pada pukul 12.00 (Dua Belas) sampai pukul 1 (Satu) siang. Pada pelaksanaannya praktikan melalui beberapa proses kegiatan yaitu :

1. Tahapan Persiapan Kerja Profesi

Praktikan mulai mencari lowongan magang melalui Instagram, LinkedIn, Glints, dan lain sebagainya. Pada proses pencarian praktikan menyusun dokumen-dokumen yang dibutuhkan pada proses lamaran magang. Pencarian posisi magang di landasi dengan pengetahuan serta praktik manajemen yang diajarkan oleh pada dosen universitas. Persiapan Kerja Profesi praktikan lakukan juga dengan mencari pengetahuan apa saja yang dibutuhkan dalam melakukan pekerjaan secara langsung pada dunia profesional. Sikap yang harus dijunjung selama pelaksanaan praktikan pelajari untuk diterapkan pada pelaksanaan Kerja Profesi secara langsung. Pengetahuan dan dasar sikap menjadi pegangan praktikan untuk memberikan kinerja secara maksimal dan juga profesional pada pelaksanaannya. Pada proses pengiriman lamaran magang praktikan mendapatkan panggilan di PT Supra Boga Lestari untuk posisi *Supplier Income*. Posisi ini diajukan oleh pihak Divisi *Talent Acquisition* yaitu divisi yang menangani dan juga melakukan perekrutan untuk para mahasiswa universitas yang melakukan magang. Praktikan melakukan tahap interview setelah melakukan pengiriman berkas magang pada 17 Januari 2025. Praktikan melakukan tanya jawab mengenai pertanyaan general serta memperkenalkan background pendidikan yang selanjutnya pihak divisi *Talent Acquisition* menjelaskan pelaksanaan kerja *Supplier Income* dan mendapatkan informasi untuk memulai pelaksanaan Kerja Profesi hari pertama pada tanggal 3 Februari 2025.

2. Tahapan Pelaksanaan Kerja Profesi

Pelaksanaan Kerja Profesi terhitung pada 3 Februari 2025 sampai 2 Juni 2025. Awal mula pelaksanaan praktikan melakukan pembauran diri dengan budaya perusahaan dan juga mempelajari sistem kerja perusahaan dengan menggunakan aplikasi SAP. Pembauran dilakukan dengan

berfokus untuk menyediakan serta menjalin kerja sama yang baik dengan *Supplier* mengenai data pendapatan keuangan (*Buying Income*). Hal ini di jalin untuk meningkatkan kepercayaan *Supplier* terhadap perusahaan dengan adanya transparansi yang diberikan oleh perusahaan. Pembauran dan juga mempelajari sistem kerja perusahaan dengan menggunakan aplikasi SAP dilakukan dengan melakukan praktik langsung dengan permintaan *Supplier* terhadap data rincian *Buying Income* yang tentunya praktik langsung di lakukan dengan pengawasan yang dengan pembimbing lapangan. Proses pembelajaran dilakukan secara bertahap yang selanjutnya praktikan sesuaikan dengan kebijakan perusahaan dengan *Supplier* terkait. Pelaksanaan kerja praktikan selanjutnya yaitu membantu dalam melakukan klasifikasi dokumen dan memberikan penamaan sesuai dengan dokumen yang tertera. Pada klasifikasi dokumen praktikan melakukan klasifikasi terhadap dokumen terbilang untuk 1 periode kerja untuk setiap divisinya yang berisikan dokumen: Rafaksi, *Trading Term*, SKP, serta Surat Perjanjian Kerja (SPK). Pelaksanaan Kerja Profesi ini membuat praktikan mengenal dan juga banyak mengetahui tentang berbagai dokumen yang penting pada dunia retail. Tahap selanjutnya dalam pembelajaran praktikan mempelajari bagaimana rincian rafaksi dibentuk dan diberikan rinciannya kepada pihak *Supplier*. Tahap ini membuka pemahaman praktikan bagaimana pertanggung jawaban *Supplier* bilamana terdapat produk atau barang yang kurang sesuai pada kesepakatannya. Seiring pembelajaran sebelumnya praktikan mendapatkan kepercayaan untuk mempelajari bagaimana *Volume Incentive* atau *Conditional Rebate* terbentuk. Praktikan diberikan tanggung jawab untuk dapat memberikan perhitungan incentive kepada *Supplier* atas pencapaian penjualan yang dalam kesepakatan perusahaan mendapat bagian dari pencapaian penjualan tersebut. Seluruh rangkaian kegiatan Kerja Profesi ini praktikan memperoleh wawasan yang luar mengenai bidang retail khususnya sistem administrasi keuangan serta keterampilan komunikasi dengan pihak eksternal, ketelitian pada pengerjaan, serta analisis dalam mengelola keuangan yang berkaitan secara langsung antara perusahaan dengan *Supplier*.

3. Tahap Penyusunan Laporan Kerja Profesi

Penyusunan Laporan Kerja Profesi dilakukan praktikan dalam waktu pelaksanaan Kerja Profesi. Praktikan turut melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing pada 4 Maret 2025 terhitung setelah melaksanakan Kerja Profesi selama 1 bulan. Bimbingan dilakukan dengan bertujuan untuk menentukan judul laporan dan juga mendapatkan arahan bagi kebutuhan penyusunan laporan, yang tentunya praktikan mempraktikkan apa yang telah di arahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya praktikan melakukan bimbingan kembali pada tanggal 18 Maret 2025 bimbingan dilakukan untuk mendapatkan masukan serta evaluasi terhadap penyusunan yang telah dilakukan. Masukan serta evaluasi yang diterima oleh dosen pembimbing praktikan praktikan secara langsung pada laporan. Bimbingan kembali praktikan lakukan pada 22 April 2025 dengan tujuan untuk penyusunan pada bab 3 dan juga bab 4 yang merupakan inti pembahasan laporan Kerja Profesi. Pada bimbingan praktikan mendapatkan arahan secara teknis dalam penulisan laporan dari dosen pembimbing yang mencerminkan hasil pelaksanaan Kerja Profesi secara langsung. Penyusunan laporan pun selesai seiring dengan berakhirnya kegiatan Kerja Profesi sehingga praktikan menyelesaikan laporan sampai melakukan persiapan sidang Kerja Profesi. Dengan pengerjaan penyusunan laporan dan bimbingan akhir, praktikan telah siap untuk mengikuti proses sidang sebagai wujud final daripada penerapan peKerja Profesi.