

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja



Gambar 3.1 Kantor Pengelola Unit Pasar Modern Graha Raya

Sumber : Dokumentasi pribadi, 2023

Praktikan melaksanakan kerja profesi di Pasar Modern Graha Raya yang berlokasi di Jl. Boulevard Graha Raya, RT.002/RW.010, Sudimara Pinang, Kec. Pinang, Kota Tangerang, Banten 15144. Pada saat melakukan kerja profesi, praktikan ditempatkan pada divisi *marketing* dan diberi tanggung jawab pada divisi *Marketing* unit Pasar Modern Graha Raya di bawah pengawasan Pengelola *Property Trade Centre*. Selain itu praktikan diberi izin dan kesempatan untuk membantu dokumentasi administrasi kegiatan *Marketing* yang ada di Pasar Modern Graha Raya. Pada saat melakukan pekerjaan yang diberikan oleh pihak kantor pengelola, praktikan diberikan masukan

dan bimbingan mengenai arahan tugas untuk menghindari atau meminimalisir terjadinya kesalahan. Berikut tugas-tugas yang diberikan selama melaksanakan kegiatan kerja profesi:

1. Melakukan absensi dan pendataan pendapatan harian lapak, kios, dan ruko
2. Melakukan survei kepuasan pengunjung dan akumulasi survei pengunjung Pasar Modern Graha Raya.
3. Membuat laporan *marketing* Pasar Modern Graha Raya.
4. Membuat surat kontrak sewa kios dan ruko
5. Mendata komoditi pasar untuk diperjual-belikan dan program *flash sale*.
6. Mempersiapkan keperluan program *voucher* pasar.
7. Melakukan *survey* harga komoditi pasar tradisional dengan Pasar Modern Graha Raya.
8. Melakukan administrasi *invoice* surat penagihan listrik untuk lapak, kios, dan ruko.
9. Menghubungi pihak-pihak kepemilikan kontrak kios dan ruko untuk kebutuhan surat kontrak sewa menyewa.
10. Membantu persiapan program kegiatan yang dilaksanakan Pasar Modern Graha Raya.

3.2 Pelaksanaan Kerja

Dalam melaksanakan kerja profesi selama kurang lebih 3 bulan atau 406 jam (empat ratus enam) di PT Sumber Jaya Kelola Indonesia, praktikan menempati pekerjaan di unit Pasar Modern Graha pada tanggal 12 Juni 2023 sampai 17 Agustus 2023. Pada hari pertama bekerja, praktikan berkenalan dengan para karyawan beserta jajarannya dan praktikan diajak untuk melakukan pengamatan pada lingkungan Pasar Modern Graha agar mempermudah praktikan dalam mengingat lokasi-lokasi serta *tenant* yang berada disana serta menangkap inspirasi sebagai bahan untuk perencanaan kegiatan *marketing*.



Gambar 3.2 Proses Kerja Profesi

Sumber: Dokumen Pribadi, 2023

Praktikan diberikan jam kerja yang sudah ditetapkan yaitu dimulai dari jam 08.30 sampai 16.30 WIB. Praktikan sudah diarahkan oleh pembimbing kerja mengenai lingkungan kerja sehingga pencapaian kerja profesi sesuai dengan acuan yang ditetapkan oleh Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Jaya. Selain itu, praktikan menerapkan diri untuk mampu menjaga kedisiplinan, profesionalitas, serta sopan santun terhadap seluruh pimpinan maupun karyawan yang ada di lingkungan kantor. Berikut rincian tugas yang dilakukan oleh praktikan selama melakukan kerja profesi, yaitu:

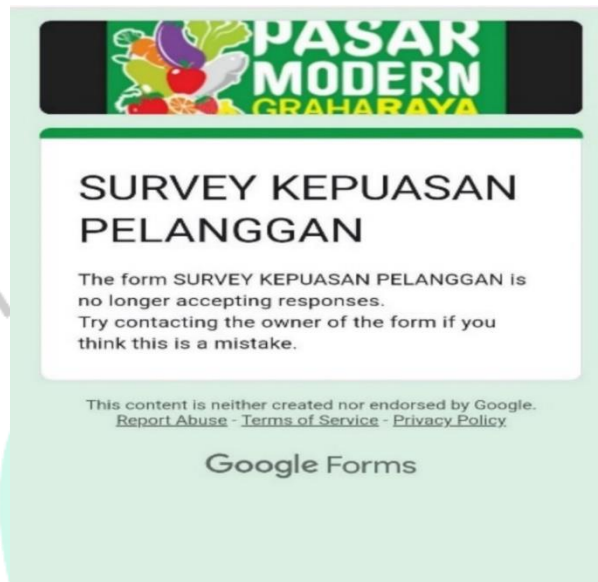
3.2.1 Mengevaluasi Kualitas Pasar Melalui Survei Kepuasan Pengunjung

Praktikan selama bekerja telah mengamati pengunjung pasar setiap harinya. Sebagai pengelola pasar modern graha raya PT Jaya Real Property Tbk Bersama PT Sumber Jaya Kelola Indonesia memiliki tanggung jawab atas kepuasan pelanggan demi meningkatkan kualitas layanan untuk konsumen. Kepuasan pelanggan adalah

hal yang sangat penting bagi kantor pengelola. Kepuasan pelanggan mulai dari kebersihan, keamanan, kenyamanan, harga, dan seluruh fasilitas pasar bertujuan untuk meningkatkan atau melihat sejauh mana kepuasan pengunjung pasar. Untuk mengetahui hal-hal tersebut, kantor pengelola Pasar Modern Graha Raya melakukan Survei Kepuasan Pengunjung. Survei ini dilakukan setiap 2 kali dalam satu minggu yang dimulai dari bulan Juli 2023.

Praktikan mendapatkan kesempatan untuk turun langsung melakukan survei kepuasan pelanggan pengunjung pada selama bulan juli hingga agustus setiap 2 kali dalam 1 minggu yaitu di hari sabtu dan minggu. Survei kepuasan pengunjung oleh pengelola Pasar Modern Graha Raya dilakukan dengan maksud tujuan yaitu ingin mengetahui tingkat kepuasan pengunjung. Selain itu, kegiatan survei ini menjadi wadah aspirasi serta minat pengunjung terhadap Pasar Modern Graha Raya. Hasil dari survei ini dapat dikaitkan dengan ilmu manajemen yaitu riset pemasaran atau riset pasar, yaitu kegiatan yang dapat dilakukan sebelum membentuk dan melaksanakan strategi pemasaran. Survei kepuasan pengunjung yang dilakukan oleh praktikan dilaksanakan berserta tim yang terjun langsung ke pasar dan mencari pengunjung yang bersedia diwawancarai. Praktikan menggunakan survei melalui digital *platform* yaitu *google form* yang telah dibuat oleh praktikan untuk memudahkan wawancara pada saat praktikan terjun ke pasar. Berikut tahap-tahapan dalam melakukan Survei Kepuasan Pengunjung:

1. Mempersiapkan website *google form* Kepuasan Pengunjung



Gambar 3.3 Google Form Survey Kepuasan Pengunjung

Sumber: Data Perusahaan, 2023

Dalam mengukur kepuasan pengunjung, praktikan diarahkan untuk membuat pertanyaan-pertanyaan seputar kepuasan pengunjung pasar modern graha menggunakan *google form*. Setelah itu praktikan diarahkan untuk melihat hasil dari survei tersebut menggunakan *Microsoft Excel*. Dalam survei kepuasan pengunjung terdapat beberapa pertanyaan yang dipersiapkan praktikan dalam *google form* yang telah diinstruksikan oleh kantor pengelola Pasar Modern Graha Raya. Beberapa pertanyaan tersebut yaitu:

- 1) Nama
- 2) Nomer Telp
- 3) Alamat Rumah
- 4) Alamat Kantor
- 5) Usia
- 6) Status
- 7) Pekerjaan

- 8) Pendidikan
- 9) Transportasi/Kendaraan yang dipakai
- 10) Pengeluaran bulanan
- 11) Total pembelanjaan
- 12) Hari berkunjung ke pasar
- 13) Tingkat kelengkapan komoditi pasar
- 14) Tingkat kualitas komoditi pasar
- 15) Tingkat harga komoditi pasar
- 16) Tingkat layanan pasar
- 17) Tingkat keamanan pasar
- 18) Tingkat kebersihan pasar
- 19) Saran dan tanggapan

Indikator yang telah dibuat melalui *google form* tersebut berisi informasi-informasi terkait pengunjung yang hendak diwawancarai. Kuesioner ini dimulai dari biodata atau identitas pengunjung serta status demografi yang dimilikinya. Setelah itu, terdapat bagian penilaian pengunjung terhadap pasar untuk dinilai yang meliputi layanan konsumen, keamanan, kebersihan, harga, kualitas komoditi, pada bagian ini skala yang digunakan yaitu skala *likert*. Pada bagian akhir kuesioner tersebut terdapat bagian saran yang dapat diisi dengan kritik, saran, aspirasi, tanggapan, serta minat pengunjung. Setelah *google form* tersebut siap untuk disebar, pratikan diberikan tanggung jawab untuk mewawancarai pengunjung sebanyak 50 pengunjung dalam 2 hari dengan total target sebanyak 150 pengunjung. Pratikan dibantu oleh teman kantor dalam proses wawancara tersebut. Target angka tersebut didasari oleh target dari kantor Pengelola Pasar Modern Graha Raya.

2. Melakukan Wawancara Dengan Pengunjung



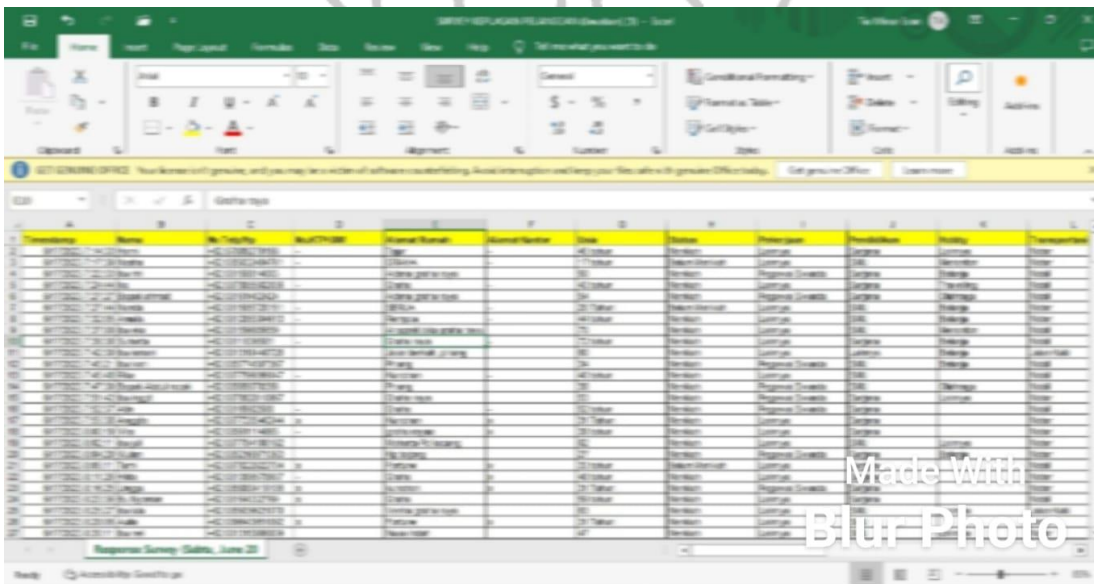
Gambar 3.4 Proses Wawancara Survei Pengunjung

Sumber: Dokumen Pribadi, 2023

Dalam melakukan proses wawancara, metode yang dilakukan yaitu wawancara secara langsung. Praktikan menggunakan gadget pribadi dengan mempersiapkan *website google form* survei kepuasan pengunjung dan menyusuri seluruh Kawasan Pasar Modern Graha Raya untuk mencari pengunjung yang bersedia untuk diwawancarai. Dalam proses menyusuri pengunjung, hal yang perlu diperhatikan oleh praktikan adalah kesopanan dalam berkomunikasi dan *attitude*. Setelah bertemu dengan salah satu pengunjung yang bersedia untuk diwawancarai, proses selanjutnya praktikan menanyakan pertanyaan-pertanyaan kepada pengunjung tersebut dengan dilanjuti mengisi *google form* menyesuaikan jawaban pengunjung tersebut. Pertanyaan yang dilontarkan disesuaikan dengan *google form* kepuasan pengunjung. Praktikan mengisi kolom-kolom *google form* yang ada di kuesioner kepuasan pengunjung. Setelah selesai melakukan proses wawancara, pengunjung yang telah bersedia tersebut diberikan hadiah berupa *voucher* belanja sebagai bentuk tanda terima kasih karena telah membantu pengelola dalam mengembangkan Pasar Modern Graha Raya.

3. Melakukan *Input* Data Berdasarkan Hasil Wawancara

Setelah menyelesaikan wawancara kepada pelanggan dan telah mendapatkan data yang dibutuhkan, kemudian data-data tersebut telah tersimpan di dalam *Microsoft Excel* yang telah tersimpan berdasarkan jawaban survei pelanggan Pasar Modern Graha Raya



No	Nama	No. Telepon	Alamat Rumah	Alamat Kantor	Jenis	Produk	Persepsi	Salah	Keuntungan
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50

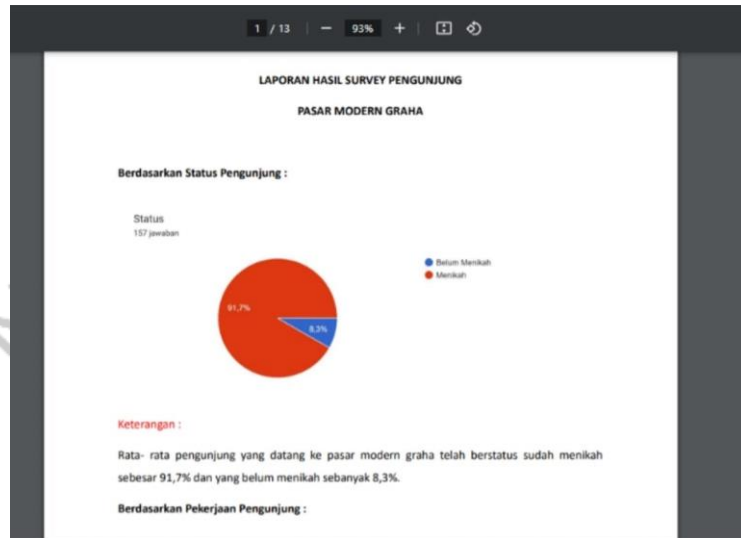
Gambar 3.5 Sheet Data Hasil Survei di *Microsoft Excel*

Sumber: Data Perusahaan, 2023

4. Membuat Kesimpulan Berdasarkan Data Wawancara

Setelah praktikan merapikan data jawaban survei pada *Microsoft Excel*, praktikan diberikan tugas untuk menyimpulkan data keseluruhan untuk dimasukkan ke dalam *Microsoft Words* untuk disimpulkan berdasarkan data-data yang telah tersimpan. Dari kesimpulan tersebut dapat dijadikan salah

satu evaluasi pengelola Pasar Modern Graha Raya untuk memperbaiki pelayanannya.



Gambar 3.6 Rekap Survei di *Microsoft Words*

Sumber: *Data Perusahaan, 2023*

Kesimpulan Saran & Tanggapan Keseluruhan Pelanggan :

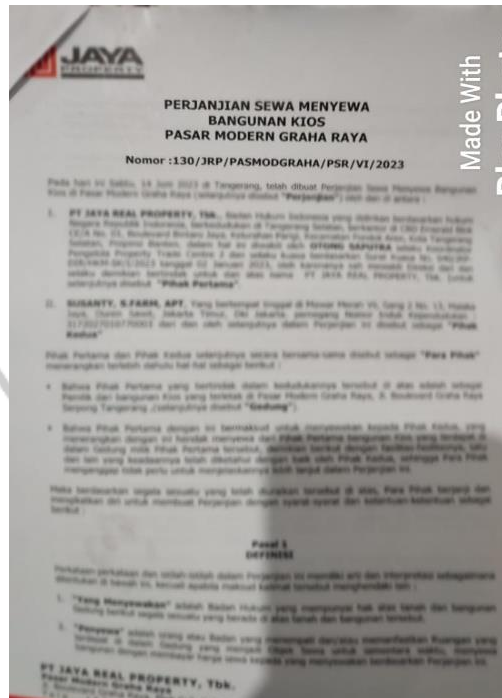
Berdasarkan data survey pengunjung, dapat disimpulkan tanggapan dan saran yang diberikan oleh pengunjung yaitu lebih dilengkapi lagi berbagai komoditi seperti lauk ikan dilengkapi dengan adanya ikan laut (tuna, salmon, dll) dan lengkapi komoditi sayuran seperti sayuran chinese seperti pokcoy, kuczy. Kemudian ditambah ayam potong segar. Itu hal yang sangat penting untuk membuka seluruh lauk-lauk komoditi agar menambah variasi komoditi untuk para pengunjung dan sebagai daya minat pengunjung ke pasar karena dianggap mahal apabila lauk dan ikan dilaku semua. Kebutuhan komoditi buah-buahan masih sedikit sehingga pengunjung merasa tidak puas dengan variasi buah yang di tawarkan pasar modern graha. Pengunjung memberikan saran bahwa program promo yang diadakan penghidat lebih ditayangkan kembali agar target pengunjung bisa diperluas, seperti segi informasi promosi di sosial media lebih ditayangkan dan aktif. Tingkat keagamaan dan ayam lebih ditayangkan kembali, dan keagamaan sayur-sayuran perlu ditayangkan juga. Pengunjung beranggapan bahwa harga yang di tawarkan pasar modern graha sudah terjangkau dan murah dibandingkan dengan kompetitor pasar lainnya. Rata-rata yang kurang bisa di isi dengan komoditi yang F&B (Food & Beverage). Program promo yang diadakan pihak penghidat pasar dapat di pertahankan dan lebih untuk setiap jangka waktunya dan memberikan edukasi kepada pedagang pasar melalui program promosi yang diadakan penghidat agar komunikasi dan informasi dari pedagang dengan pengunjung itu menjadi berjalan dengan lancar.

Gambar 3.7 Rekap Kesimpulan Survei Kepuasan Pengunjung

Sumber: *Data Perusahaan, 2023*

3.2.2 Membuat Surat Sewa Kontrak Lapak, Kios dan Ruko

Dalam proses bisnis antara penyedia tempat atau lapak dengan penyewa dibutuhkan adanya surat perjanjian yang ditulis mengikuti peraturan Undang-Undang yang berlaku. Praktikan diberikan kesempatan untuk membuat *draft* surat sewa kontrak untuk penyewa lapak, kios dan ruko Pasar Modern Graha Raya. Praktikan diajarkan dalam pembuatan surat kontrak oleh tim kantor pengelola, guna untuk memperikat hubungan antar penyewa dengan penyedia tempat. Pada proses pembuatan surat sewa kontrak, praktikan memasukkan data-data diri penyewa kedalam surat kontrak. Data-data diri penyewa telah tersimpan di *database* kantor pengelola, sehingga mempermudah praktikan dalam pembuatan surat. Setelah surat dicetak, pihak pengelola Pasar Modern Graha Raya akan menghubungi pihak pemilik atau penyewa lapak, kios dan ruko tersebut untuk menandatangani surat kontrak diatas materai 10 ribu yang telah disiapkan pihak kantor pengelola. Dalam proses pembuatan surat kontrak sewa menyewa terdapat 2 (dua) jenis surat yaitu surat JRP (Jaya Real Property) dan surat memiliki atas nama kepemilikan aslinya.



Gambar 3.8 Surat Sewa Kontrak Pasar Modern Graha Raya

Sumber: Data Perusahaan, 2023

3.2.3 Membuat Laporan Marketing

Kantor pengelola pasar Modern Graha Raya setiap bulannya melakukan pencatatan atau pembuatan laporan *marketing* dengan tujuan untuk mengetahui kondisi pemasaran pasar dan penyewanya. Laporan *marketing* berisi informasi-informasi terkait lapak, kios, dan ruko yang menyewa di pasar Modern Graha Raya dan pembayaran sewa hingga *invoice service charge* setiap bulannya seperti tagihan listrik dan *service charge tenant*.

Dalam Menyusun laporan tersebut, praktikan dibantu oleh divisi lain seperti divisi keuangan dalam memberikan data-data yang diperlukan untuk menyusun laporan *marketing* seperti data operasional dan keuangan. Pada saat praktikan membuat laporan penyusunan ini, menggunakan *Microsoft Excel* dengan rumus-

rumus *Excel* sederhana. Dalam *excel* laporan *marketing* terdapat beberapa *sheet* yang memuat informasi yang berbeda-beda, yaitu:

1. Lapak, Kios, dan Ruko

Pada *sheet* ini terdapat informasi-informasi yang berkaitan dengan lapak, kios, dan ruko serta dengan nama penyewanya. Tabel pada *sheet* ini terdapat kolom blok bangunan dan pada barisnya diurutkan dari blok bangunan pertama. Pada setiap kolom blok bangunan, di blok sampingnya terdapat informasi nama-nama pemilik atau penyewa *tenant* tersebut.

				TANGGAL																											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27					
BLOK	NAMA TOKO	JENIS USUSA	KEPENILIHAN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27

Gambar 3.9 *Sheet* Informasi Lapak, Kios dan Ruko

Sumber: Data Perusahaan, 2023

2. Laporan Absensi dan Pendapatan Harian Lapak

Dalam tugas ini, praktikan diberi tanggung jawab untuk melakukan absensi lapak dan mendata laporan omset atau pendapatan harian lapak menyesuaikan jenis usahanya setiap harinya. Dari laporan ini, praktikan memasukkannya kedalam *Excel* yang telah disiapkan kantor pengelola dalam mendata keperluan *marketing*. Praktikan melakukan absensi pasar

dari jam 09.00 hingga 11.00 untuk melihat kondisi penyewa lapak pasar. Pada saat pendataan absensi dan omset di setiap *tenant* lapak, praktikan melakukannya secara manual dengan lembar kertas. Apabila sudah mendapatkan data lapangan, praktikan memindahkan data tersebut ke *sheet excel* dengan menggunakan rumus *excel* sederhana.

Pada *sheet excel* terdapat angka keseluruhan omset atau pendapatan harian lapak pada setiap harinya. Dari jumlah keseluruhan omset lapak, pihak kantor pengelola menjadikan data tersebut untuk bahan evaluasi *marketing* pasar kedepannya. Pada *sheet* absensi lapak, terdapat rumus sederhana yang dijadikan acuan atau memberikan keterangan mengenai lapak tersebut, apabila lapak memiliki absensi yang baik yaitu rata-rata hadir atau buka sebanyak 20 kali pada setiap bulannya maka terdapat keterangan “aktif” apabila absensi atau kehadiran lapak tersebut dibawah angka 20 untuk setiap bulannya maka keterangan yang ada yaitu “pasif” rumus ini telah digunakan dalam menghitung absensi di *excel*. *Tenant* lapak seperti ini digunakan penyewa dalam menjual segala komoditi rumah tangga seperti sayur-sayuran, ikan, telur, ayam, minyak dan komoditi pasar lainnya. Dari data ini, pihak pengelola pasar akan lebih mudah untuk meninjau keaktifan penyewa lapak dalam berdagang di pasar Modern Graha Raya.

Gambar 3.13 Sheet Absensi Kios dan Ruko pada Microsoft Excel

Sumber: Data Perusahaan, 2023

3.2.4 Membuat Laporan Komoditi Pasar

Pasar Modern Graha Raya dalam melakukan penjangkauan untuk menarik konsumen tentu melakukan berbagai strategi untuk meningkatkan daya tarik pasar ke konsumen. Salah satu bentuk usahanya yaitu dengan mempertahankan segi harga dari setiap penjual komoditi di lapak agar tidak terjadinya ketimpangan harga antara lapak satu dengan lapak lainnya. Oleh karena itu, praktikan diberikan tugas untuk melakukan survei harga komoditi pada setiap lapak pasar, setelah itu praktikan melakukan proses *input* kedalam *sheet excel* dan memberikan hasil tersebut ke pihak divisi *marketing* untuk ditinjau lebih lanjut. Praktikan menanyakan harga jual pada pedagang untuk setiap komoditi yang sama antara lapak lainnya seperti sayur-sayuran, ikan-ikan, minyak, telur ayam, daging, tahu dan tempe. Praktikan membuat *table excel* untuk melakukan perbandingan harga, kegiatan ini dilakukan setiap 1 kali dalam setiap minggunya menyesuaikan kebutuhan kantor pengelola. Dalam kegiatan ini, praktikan membantu divisi *marketing* dalam proses promosi lainnya seperti kegiatan-kegiatan berikut:



Gambar 3.14 Melakukan Survei Harga Komoditi di Lapak

Sumber: Dokumen Pribadi, 2023

SURVEY BAHAN HARGA PASAR (1) - Excel

Data Review View Help Tell me what you want to do

KAMIS, 10 AGUSTUS 2023				
NO	JENIS BAHAN PASAR	HARGA PASMOD	HARGA PASAR TRADISIONAL	HARGA PASAR SEGAR
1	Baput per 1kg		45,000	60,000
	LA			
	LB	40,000		
	LI	40,000		
	RA	42,000		
2	Bamer per 1kg		30,000	45,000
	LA			
	LB	25,000		
	LI	25,000		
	RA	24,000		
3	Daun bawang 1kg		18,000	25,000
	LA			
	LB	20,000		
	LI	20,000		
	RA	15,000		
4	C. Rawwit per 1kg		50,000	60,000
	LA			
	LB	40,000		
	LI	40,000		
	RA	42,000		
5	C. Rawwit per ons	5,000	5,000	7,000
6	C. keriting per 1kg		40,000	50,000
	LA			
	LB	30,000		
	LI	28,000		
	RA			

Gambar 3.15 Sheet Survei Harga Komoditi di Lapak

Sumber: Dokumen Pribadi, 2023

1. Melakukan Rekap Kupon

Divisi *marketing* Pasar Modern Graha Raya untuk meningkatkan daya saing terhadap kompetitor lainnya yaitu melakukan promosi untuk menarik minat konsumen. Setiap konsumen yang berbelanja diatas Rp 75,000 dengan hari yang berbeda atau tidak berlaku kelipatan di hari yang sama berbelanja, maka akan mendapatkan 1 cap *stemple* pada kupon belanja. Apabila konsumen tersebut telah mengumpulkan 3 cap *stemple* kupon akan mendapatkan *voucher* belanja senilai Rp 50,000. Praktikan bertugas untuk membantu administrasi dalam rekap kupon dan meminta data seperti nama pelanggan serta domisili tempat tinggal untuk dimasukkan kedalam *sheet excel* sebagai data perusahaan.

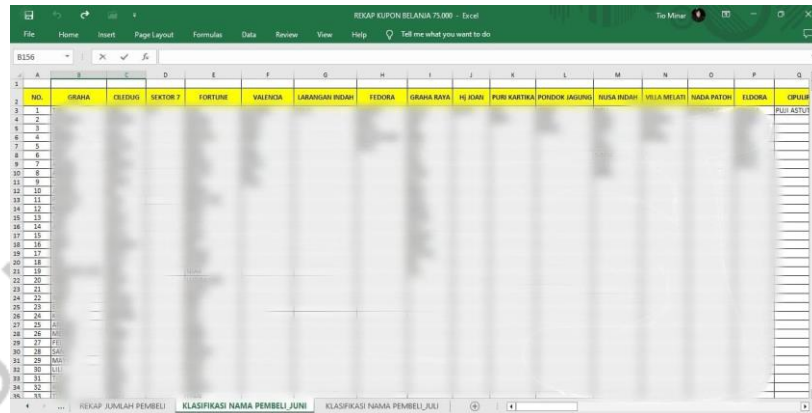


Gambar 3.16 Melakukan Administrasi Kupon Belanja

Sumber: Dokumen Pribadi, 2023

Setelah itu pratikan memasukan data informasi pelanggan ke Microsoft Excel untuk membuat laporan akumulasi demografis pengunjung pasar. Dari data-

data tersebut dimasukkan nama pelanggan menyesuaikan domisili yang tertera, lalu menjumlahkan keseluruhan pengunjung untuk setiap harinya yang telah mengikuti promosi kupon senilai Rp 50,000.



Gambar 3.17 Sheet Administrasi Kupon Belanja

Sumber: Data Perusahaan, 2023

BULAN AGUSTUS	
TEMPAT TINGGAL	JUMLAH
GRAHA	98
CILEDUG	33
PINANG	30
PD.KACANG	6
PD.AREN	3
PD.JAGUNG	3
PD.SERUT	6
PD.LESTARI	2
PAKU JAYA	13
BOJONG	43
BINTARO	5
TANGERANG	5
KAYU GEDE	7
SUDIMARA	5
KUNCIRAN	11
NUSA INDAH	5
TAJUR	4
SERPONG	3
JAKARTA PUSAT	1
CIPUTAT	2
TOTAL	285

Gambar 3.18 Sheet Domisili Pelanggan

Sumber: Data Perusahaan, 2023

2. Membuat *Flash Sale* Komoditi Pasar

Pasar Modern Graha Raya melakukan kegiatan penawaran promosi lainnya terhadap karyawan PT Jaya Real Property. Kegiatan ini, dilakukan agar komoditi yang masih layak untuk dijual namun tidak laku pada saat penjualan secara *offline* dapat dijual kembali ke pada karyawan perusahaan. Praktikan diberikan tugas untuk mendatangi lapak-lapak pasar untuk melakukan pencatatan komoditi yang ingin di *flash sale* untuk dijual secara *online* melalui grup *WhatsApp* karyawan PT Jaya Real Property. Namun untuk harga yang ditawarkan lebih rendah dibandingkan harga jual aslinya. Pendataan ini dilakukan setiap 2 kali dalam seminggu pada jam 13.00 hingga 15.00. data-data komoditi tersebut dimasukan kedalam *sheet Excel* untuk diberikan atau dibagikan ke grup karyawan Jaya. Komoditi yang telah di pesan oleh karyawan selanjutnya akan diantar oleh tim kantor pengelola ke kantor karyawan tersebut seperti di Kantor pusat PT Jaya Real Property, Kantor pengelola *Fresh Market* Bintaro, dan *Trade Centre* Bintaro.

FLASH SALE PASMOD 16 AGUSTUS 2023					
KETERANGAN	JUMLAH	SATUAN	TOTAL MODAL	TOTAL DISKON	UNIT LAPAK
Daun kenikir	2	ikat	6,000	4,000	LB 83-85
kangkung	3	ikat	9,000	6,000	LB 83-85
Tempe daun	2	papan	8,000	6,000	LA 31
ikan cue	4	pack	24,000	16,000	LA 62
jamur enoki	2	plastik	10,000	7,000	Bang Udin
Sawi putih	1	kg	8,000	6,000	Bang Udin
bayam merah	1	ikat	3,000	2,000	LB 83-85
timun jepang	2	kg	20,000	14,000	LB 83-85
tahu pong	2	plastik	10,000	8,000	LA 31
cesim manis	1	/3iket	5,000	3,500	LB 83-85
kwetiaw	1	plastik	5,000	4,000	LA 30
Baby buncis	0.5	kg	17,500	8,750	Bang Udin
Pepaya california	2 (2,160 kg)	kg	30,000	30,000	LA 110-111
alpukat gisting kecil	1 (1,060kg)	kg	23,000	23,000	LA 110-111
strawberry 2 layer	4	pack	56,000	56,000	LA 110-111
pisang barangan	2	sisir	36,000	36,000	LA 110-111
kulit lumpia	1	plastik	10,000	7,000	LA 62
toge	1	kg	9,000	6,000	LA 62
TOTAL			289,500	243,250	
TOTAL SELISIH				46,250	

Gambar 3.19 *Sheet Flash Sale* Komoditi Pasar

Sumber: Data Perusahaan, 2023

3.3 Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan kerja profesi di PT Sumber Jaya Kelola Indonesia pengelola unit Pasar Modern Graha Raya, praktikan mengalami beberapa kendala atau kesulitan dalam melaksanakan atau menyelesaikan beberapa tugas dan pekerjaan yang telah diberikan. Kendala yang ada dalam masa kerja profesi membuat praktikan untuk berfikir lebih dalam dan bekerja lebih keras agar permasalahan yang ada dapat terselesaikan dengan baik melalui motivasi yang muncul di benak praktikan.

3.3.1 Sulitnya Bertemu dengan Pengunjung yang hendak Diwawancarai Saat Melakukan Survei Kepuasan Pengunjung

Saat melaksanakan kegiatan Survei Kepuasan Pengunjung, praktikan bekerja sama dengan teman praktikan. Kami ditargetkan untuk mendapatkan data survei sebanyak kurang lebih 150 data. Pada setiap hari Sabtu atau Minggu, kami ditargetkan untuk mengumpulkan data sebanyak 50 data pengunjung yang diwawancarai.

Kesulitan yang muncul pada proses pratikan dan teman turun langsung ke area pasar tersebut untuk mencari pengunjung yang bersedia diwawancarai. Praktikan kerap kali mengalami penolakan saat meminta pengunjung tersebut untuk diwawancarai. Selain itu, pengunjung yang berbelanja di Pasar Modern Graha Raya biasanya adalah *loyalty customer* yang artinya pengunjung tersebut sudah berbelanja lebih dari satu kali. Praktikan pada saat pelaksanaan survei sering kali bertemu dengan pengunjung yang telah diwawancarai sebelumnya, sehingga tantangan praktikan harus mencari calon baru atau pengunjung yang baru datang ke pasar tersebut dan bersedia untuk diwawancarai.

3.3.2 Sulitnya Mengerjakan Tugas Baru Secara Mendadak yang Diberikan

Dalam melaksanakan kewajiban untuk menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan, praktikan kerap kali diberikan tugas secara mendadak karena kebutuhan kantor pengelola. Sehingga praktikan membagi fokus pikiran ke tugas yang sedang di jalankan dan tugas yang baru diberikan. Kekurangan SDM (Sumber Daya Manusia)

mencari salah satu alasan mengapa tugas baru atau tugas mendadak diberikan ke praktikan maupun teman praktikan. Kondisi seperti ini menyebabkan setiap orang di dalam tim memegang pekerjaan yang cukup banyak dan bahkan terjadinya tumpang tindih yang artinya seseorang mengerjakan tugas diluar pekerjaan tugasnya. Namun pekerjaan tersebut dalam terselesaikan dengan waktu yang tidak berlarut lama.

3.3.3 Komunikasi yang Tidak Terfokus Mengakibatkan Kesalahpahaman

selama praktikan menjalankan kerja profesi, praktikan memiliki *mentoring* yang mendampingi praktikan dalam pengarahan dan pengerjaan tugas yang diberikan. Namun, kendala yang dihadapi selama menjalankan kegiatan tersebut kerap kali praktikan salah menafsirkan informasi yang diberikan oleh mentor atau pembimbing kerja. Terkadang pemahaman yang praktikan berikan ke pihak mentor sesekali mengalami *miss communication* sehingga praktikan hendak beberapa kali memastikan maksud dan tujuan dari pekerjaan yang diberikan. Terkadang praktikan memiliki kesalahpahaman kebutuhan pedangang dengan kebutuhan kantor. Hal ini disebabkan karena masing-masing karyawan kantor tersebut dan praktikan memiliki tanggungjawab yang berbeda-beda yang harus menyesuaikan kebutuhan kantor pengelola.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Pada saat praktikan mendapatkan atau berada didalam kendala dalam bekerja, praktikan mencoba terlebih dahulu memecahkan permasalahan dengan pemikiran diri sendiri. Apabila Praktikan tidak sanggup memecahkan masalah atau menanggung beban kemudian praktikan meminta bantuan antara karyawan pihak kantor untuk memberikan solusi.

3.4.1 Mengatasi Sulitnya Bertemu dengan Pengunjung yang hendak Diwawancarai Saat Melakukan Survei Kepuasan Pengunjung

Pada saat praktikan mengalami penolakan saat meminta pengunjung untuk diwawancarai, akan tetapi kesopanan praktikan harus tetap diutamakan. Praktikan selalu bersikap ramah dan informatif mengenai maksud dan tujuan praktikan melakukan proses wawancara. Praktikan mengatur gaya bahasa dan menambahkan promosi kepada calon pengunjung yang akan diwawancarai dengan memberikan *voucher* belanja senilai Rp 10,000 apabila pengunjung bersedia untuk diwawancarai. Praktikan juga memperhatikan pengunjung yang sekiranya tidak terlalu sibuk dalam belanja atau menunggu pengunjung menyelesaikan transaksinya dengan pedagang setelah itu praktikan memberanikan diri untuk menawarkan wawancara ke pengunjung tersebut.

3.4.2 Mengatasi Sulitnya Mengerjakan Tugas Baru Secara Mendadak yang Diberikan

Pada saat praktikan mengalami kesulitan dikeadaan ini, praktikan memanfaatkan atau membagi tugas kepada tim praktikan lainnya yang tidak memiliki banyak tanggungjawab pada saat itu. Praktikan juga membuat kesepakatan dengan tim lainnya untuk membagi tugas apabila ada tugas mendadak yang diberikan kembali, sehingga praktikan bersama rekan tim dapat menyelesaikan tugas-tugas tersebut tanpa harus menundanya. Praktikan membiasakan diri untuk datang tepat waktu di kantor agar dapat melaksanakan tanggung jawab tugas tepat waktu sehingga apabila mentor atau pembimbing kerja membutuhkan praktikan siap bersedia untuk membantu. Mengatur waktu dalam skala prioritas, praktikan telah mengatur hal tersebut sehingga tidak adanya timpang tindih dalam melakukan pekerjaan.

3.4.3 Mengatasi Komunikasi yang Tidak Terfokus Mengakibatkan Kesalahpahaman

Dalam menjalankan kerja profesi, praktikan menyadari bahwa komunikasi sangat penting dalam melakukan pekerjaan. Pada saat praktikan mengalami kendala

keambiguan atau komunikasi yang tidak terfokus sehingga mengakibatkan kesalahan pemahaman dalam pengerjaan tugas. Praktikan akan memastikan kembali informasi yang disampaikan oleh mentor atau karyawan lainnya sebelum pratikan melanjutkan tugas yang diberikan. Praktikan akan memahami maksud dari para pedagang yang ingin disampaikan ke pihak kantor pengelola agar meminimalisir kesalahan pemahaman. Dalam hal ini, praktikan memberanikan diri untuk sering kali memastikan kembali kepihak kantor mengenai informasi, tugas, instruksi dan tanggung jawab yang diberikan.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Dalam masa kerja profesi yang berlangsung selama kurang lebih dua bulan, praktikan selalu mendapatkan informasi pengetahuan dan bimbingan dari pembimbing kerja pratikan serta karyawan lainnya yang bekerja di unit pengelola Pasar Modern Graha Raya. Praktikan mendapatkan hal-hal baru yang baru praktikan ketahui ketika bekerja di unit pengelola tersebut. selain itu, praktikan menyadari bahwa pentingnya tanggung jawab dalam dunia kerja dan proses pembelajaran selama menjalankan kegiatan ini. Banyak pembelajaran lainnya yang praktikan peroleh, antara lain:

1. **Proses Administrasi dan Birokrasi Perusahaan**

Selama praktikan menjalankan kerja profesi, hampir selalu bertemu dengan proses administrasi. Setelah praktikan diberikan pengetahuan cara mengerjakan administrasi dan menjalankannya. Praktikan menjadi tahu tentang hal tersebut, proses administrasi merupakan hal yang penting dalam organisasi perusahaan untuk tujuan pencatatan, pembuktian, serta pertanggungjawaban. Dengan adanya catatan administrasi perusahaan juga akan mengetahui proses perjalanan yang telah dilalui perusahaan. Proses adminitrasi juga menjadi salah satu cara mengatasi permasalahan *human*

error yang terjadi di perusahaan. Pada proses pengerjaan perjanjian surat kontrak sewa ruko, kios dan lapak terdapat dokumen yang harus ditandatangani oleh jajaran direksi agar surat tersebut dikatakan sah atau dapat dipergunakan dengan semestinya. Praktikan juga menjadi tahu bahwa dalam surat menyurat dibutuhkan cap basah perusahaan sebagai bentuk dokumen tersebut legalisir.

2. Prosedur dan Instruksi Selama Bekerja

Pada saat pelaksanaan kerja profesi praktikan dikenalkan dengan prosedur dan diberikan intruksi kerja. Hal ini diberikan untuk memandu kegiatan operasional perusahaan agar setiap karyawan tidak bertindak sembarangan atau melanggar norma-norma perusahaan. Ketika melaksanakan survei kepuasan pengunjung, praktikan harus menggunakan data ril dan tidak diperkenankan mengambil data yang sama karena pekerjaan terkait survei pengunjung sudah diatur dalam sistem dokumen prosedur tertentu yang akan dilakukan pembahasan oleh perusahaan dalam mengambil evaluasi tindakan kedepannya.

3. Komunikasi Bisnis

Dalam melaksanakan kegiatan kerja profesi terutama pada survei kepuasan pengunjung, menjaga piket administrasi sangat dibutuhkan kelihaihan dalam hal komunikasi. Komunikasi dalam bisnis sangat dibutuhkan ketika praktikan berinteraksi langsung dengan pelanggan. Pertukaran informasi akan semakin lancar ketika komunikasi yang terjalin baik dan informatif. Praktikan diajarkan untuk berkomunikasi dengan sopan dan ramah dengan pengunjung. Selain itu, ketika pengunjung atau lawan bicara kesulitan untuk menjawab pertanyaan, praktikan memberikan beberapa jawaban kepada komunikan tersebut agar memudahkan mereka dalam menjawab pertanyaan. Komunikasi yang informatif juga memberikan suasana yang baik karena pengunjung akan merasa dirangkul dan tertarik pada produk atau program yang sedang dijalankan perusahaan dalam menarik pelanggannya.

4. Kemampuan Berfikir Kritis

Praktikan menjalankan Kerja Profesi di perusahaan tersebut mendapatkan berbagai tugas-tugas kompleks dan tanggung jawab di tempat kerja. Praktikan dapat mengembangkan kemampuan untuk berfikir kritis dalam menganalisis informasi, membuat Keputusan informasi, dan mengevaluasi Solusi alternatif.

