

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri farmasi saat ini berada dalam tekanan untuk bertransformasi secara digital demi menjawab tantangan kompleksitas distribusi, regulasi, serta persaingan pasar yang semakin kompetitif. Digitalisasi dalam sektor ini menjadi kunci untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan transparansi di seluruh rantai pasok dan kegiatan komersial [1]. Transformasi digital yang terencana mampu mendorong perubahan organisasi serta kinerja perusahaan secara menyeluruh. Teknologi informasi kini menjadi fondasi utama dalam pengambilan keputusan berbasis data serta otomatisasi proses operasional perusahaan farmasi [2].

Salah satu bentuk transformasi digital tersebut adalah penerapan aplikasi terpadu berbasis digital seperti ORBIT (*Organized Resource Benefit Integration Technology*) yaitu sebuah aplikasi internal yang dikembangkan di lingkungan PT Saka Farma Laboratories (Kalbe Consumer Health). ORBIT sendiri merupakan platform ekosistem komersial terpadu yang dikembangkan oleh Kalbe Consumer Health sebagai respon terhadap kebutuhan integrasi sistem yang selama ini masih berjalan secara terpisah (silo). Tujuan utama dari pengembangan ORBIT adalah untuk menyederhanakan proses bisnis, meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, serta menyediakan *insight* berbasis data secara *real-time* untuk mendukung pengambilan keputusan. ORBIT menjadi pusat aktivitas harian bagi tim komersial, terutama dalam mengelola data distribusi, kontrol kerja, perencanaan kunjungan, hingga pelaporan aktivitas marketing.

PT Saka Farma Laboratories sendiri merupakan bagian dari Kalbe Consumer Health yang bergerak di bidang farmasi dan produk konsumen kesehatan [3]. Perusahaan ini memiliki jaringan distribusi luas yang didukung oleh teknologi informasi, termasuk aplikasi ORBIT. Dalam pengembangan dan pemanfaatan aplikasi tersebut, peran *IT Business Analyst* menjadi sangat strategis karena

menjembatani kebutuhan bisnis dan implementasi teknologi. Selama kegiatan magang, peran *IT Business Analyst* dipercayakan untuk menangani dua modul penting dalam ORBIT, yaitu *Development Distribution Coordinator* (DDC) dan *Marketing Expense* (MKT).

Modul DDC (*Development Distribution Coordinator*) ini mendukung fungsi baru yang dibentuk perusahaan dalam rangka memperluas cakupan distribusi dan meningkatkan penetrasi pasar. DDC dirancang untuk mengelola dan mengembangkan area-area baru yang belum terjangkau oleh jalur distribusi subdistributor (*subdist*) maupun distributor utama, yaitu Enselval Putra Mandiri (EPM). Beberapa area yang memiliki potensi pasar justru belum tersentuh oleh EPM, sehingga diperlukan peran khusus yang dapat fokus mendorong distribusi dan pengembangan outlet di wilayah-wilayah tersebut. Kehadiran DDC memungkinkan perusahaan untuk lebih fokus dalam mendorong pengembangan outlet dan memastikan aktivitas distribusi tetap terpantau dengan baik. Untuk mendukung efektivitas peran tersebut, perusahaan mengimplementasikan sistem kontrol kerja melalui modul DDC di dalam ORBIT. Modul ini terdiri dari menu utama seperti *In Office*, *Visit*, *Explore New Area/Outlet*, dan *Meeting*, yang seluruhnya mendukung pencatatan aktivitas harian, *approval* berjenjang, dan pelaporan *real-time*.

Selain modul DDC, keterlibatan juga diberikan pada pengembangan modul *Marketing Expense* (MKT), yang ditujukan untuk mengelola aktivitas *marketing Head Office* (HO), mulai dari perencanaan brand, pengajuan proposal, *approval* aktivitas, hingga evaluasi pasca aktivitas. Modul ini dirancang agar seluruh proses pengelolaan *marketing* dapat terdigitalisasi, terdokumentasi, dan dapat dikontrol secara menyeluruh oleh pihak manajemen. Modul *Marketing Expense* terdiri atas tiga bagian utama, yaitu *Brand Plan Module* (BPM) yang digunakan untuk merancang strategi pemasaran tahunan dan alokasi anggaran setiap brand, *Activity Proposal Module* (APM) untuk mengajukan aktivitas *marketing* yang dilengkapi dengan detail biaya dan dokumen pendukung, serta *Post Evaluation Module* (PEM) yang berfungsi mengevaluasi realisasi kegiatan dan pencapaian

target. Ketiga modul ini dirancang untuk mempermudah proses perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi aktivitas *marketing* secara terdokumentasi, efisien, dan dapat dikontrol langsung oleh manajemen.

Sebagai *IT Business Analyst*, rangkaian tugas *end-to-end* pada kedua modul dijalankan secara langsung. Kegiatan dimulai dari menggali kebutuhan bisnis bersama para pemangku kepentingan, memetakan proses bisnis yang berjalan serta merancang proses sasaran. Temuan tersebut dituangkan ke dalam dokumen kebutuhan bisnis dan fungsional (BRD/FSD). Perancangan antarmuka awal dan berkoordinasi erat dengan tim pengembang untuk klarifikasi kebutuhan. Tahap kualitas mencakup penyusunan rencana uji dan *test case*, mengoordinasikan *User Acceptance Test* (UAT), sekaligus mengelola *issue log* dan permintaan perubahan. Untuk mendukung adopsi, panduan pengguna disusun dan melakukan sosialisasi kepada pengguna. Selanjutnya, keterlibatan juga diberikan dalam tinjauan manfaat melalui *post-implementation review* guna menilai capaian bisnis dan merumuskan peluang perbaikan berkelanjutan. Penugasan pada dua modul (DDC dan MKT) diberikan karena keduanya merupakan prioritas strategis sehingga diperlukan percepatan secara paralel. Dalam konteks tersebut, peran *IT Business Analyst* dibutuhkan untuk menyelaraskan kebutuhan bisnis dengan solusi teknologi, dan penugasan ini dinilai selaras dengan kompetensi yang dibutuhkan pada kedua modul tersebut.

Pemilihan PT Saka Farma Laboratories (Kalbe Consumer Health) sebagai tempat magang karena perusahaan ini memberikan ruang yang luas untuk eksplorasi peran analis sistem di lingkungan kerja nyata, serta kesempatan untuk mengalami secara langsung siklus hidup pengembangan sistem informasi, mulai dari analisis kebutuhan hingga implementasi. Dan juga tidak terlepas dari kebijakan nasional Kampus Merdeka, yang telah diadopsi oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) sebagai bagian dari kurikulum resminya [4]. Kurikulum ini memberikan keleluasaan bagi para mahasiswa untuk memperoleh pengalaman dunia kerja yang relevan dengan bidang studinya melalui kegiatan magang industri secara langsung. Program magang sebagai bagian dari *experiential learning* dinilai

sangat efektif dalam menjembatani kesenjangan antara pengetahuan akademis dan kebutuhan industri. Pengalaman magang secara signifikan meningkatkan kesiapan kerja lulusan, termasuk penguatan keterampilan teknis dan non-teknis yang relevan dengan dunia kerja [5]. Selain itu, magang dipandang sebagai sarana untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan keterampilan interpersonal yang tidak bisa diperoleh hanya melalui pembelajaran di kelas [6]. Melalui pelaksanaan proyek pada modul DDC dan MKT, pemahaman terhadap aspek teknis pengembangan sistem, dinamika kolaborasi lintas divisi, dan pentingnya akurasi dokumentasi dapat diperoleh secara langsung. Dengan demikian, pengalaman magang ini menjadi bekal penting dalam membangun kesiapan profesional di bidang sistem informasi.

1.2 Maksud Pelaksanaan Kerja Magang

Maksud yang diperoleh dari pelaksanaan magang ini meliputi:

1. Meningkatkan kesiapan untuk memasuki dunia kerja di bidang sistem informasi melalui pengalaman langsung di lingkungan industri.
2. Memberikan pemahaman praktis tentang implementasi digitalisasi dalam sektor farmasi melalui keterlibatan nyata dalam proyek.
3. Mengembangkan kemampuan berpikir analitis, penyusunan dokumentasi teknis, dan pemecahan masalah secara sistematis.
4. Memperkuat keterampilan komunikasi dan kolaborasi dengan tim lintas fungsi, seperti sales, marketing, dan pengembang sistem.
5. Menumbuhkan profesionalisme, kedisiplinan, dan etika kerja yang dibutuhkan dalam lingkungan kerja nyata.

1.3 Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Tujuan yang diperoleh dari pelaksanaan magang ini meliputi:

1. Mengimplementasikan ilmu dan keterampilan yang diperoleh selama perkuliahan di lingkungan industri.
2. Mengikuti siklus pengembangan sistem informasi pada modul Distribusi dan Marketing Expense.

3. Melakukan analisis kebutuhan sistem dan menyusun pemetaan proses bisnis.
4. Memahami peran *IT Business Analyst* sebagai penghubung kebutuhan bisnis dan solusi teknologi dalam proyek pengembangan aplikasi.
5. Mendukung digitalisasi proses distribusi dan marketing melalui sistem secara terarah dan terukur.

1.4 Deskripsi Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja

1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja

Program magang sebagai *IT Business Analyst* dilaksanakan selama empat bulan, terhitung sejak 2 Juni 2025 hingga 30 September 2025. Aktivitas magang dijalankan setiap hari kerja, yaitu Senin sampai Jumat, dengan durasi kerja harian selama 8 jam. Jam kerja dimulai pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB, termasuk waktu istirahat selama satu jam pada pukul 12.00 hingga 13.00 WIB. Selama periode tersebut, total waktu kerja yang telah ditempuh adalah 672 jam.

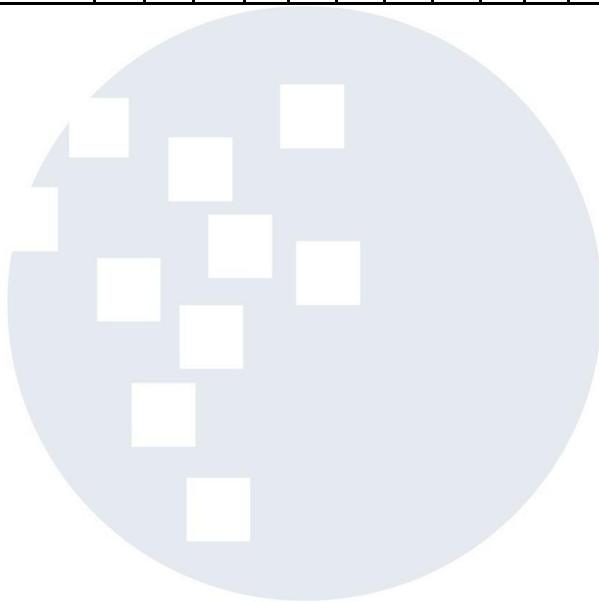
Selama program magang berlangsung, seluruh kegiatan dilakukan secara penuh di kantor (*full Work From Office/WFO*) yang berlokasi di Gedung Kalbe Consumer Health, tepatnya di Gedung C Lantai 3, Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 2, Pulomas, RT 06 RW 013, Kelurahan Kayu Putih, Kecamatan Pulogadung, Jakarta Timur 13210.

Kehadiran peserta magang dicatat menggunakan aplikasi GSS Absen Online yang dikembangkan oleh PT Global Sarana Sukses. Peserta magang diwajibkan untuk melakukan absensi saat tiba dan saat pulang. Proses absensi dilakukan dengan mengambil foto selfie langsung di aplikasi, sebagai verifikasi identitas dan lokasi secara *real-time*. Jika peserta magang memiliki kepentingan pribadi atau memerlukan izin khusus, mereka harus memberitahukan hal tersebut kepada mentor dan pihak *Human Resources* (HR) untuk validasi.

Tabel 1.1 Timeline Pekerjaan

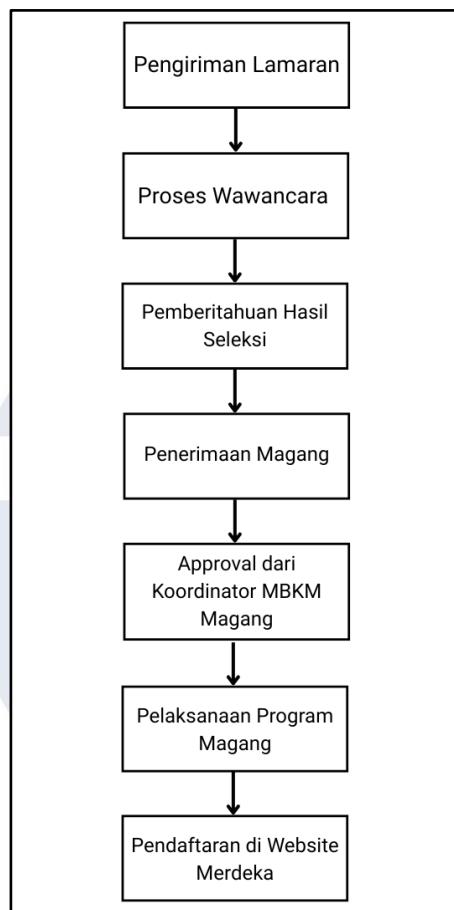
No	Pekerjaan yang dilakukan	Juni				July				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Development Distribution Coordinator (DDC)																	
1	Pengenalan Proyek dan Mempelajari <i>User Requirement DDC</i>																
2	Membuat <i>Flowchart DDC</i>																
3	Membuat <i>Design UI</i> dan revisi																
4	Membuat Dokumen <i>Specification Fungsional (FSD)</i>																
Marketing Expense (MKT)																	
5	Pengenalan Proyek dan Mempelajari <i>User Requirement MKT</i>																
6	Membuat <i>Project Proposals</i>																
7	Membuat <i>Flowchart MKT</i>																
8	Membuat BPMN Diagram di <i>Enterprise Architect</i>																

9	Proses <i>Testing</i> dan <i>Bug Report</i>																		
10	Membuat <i>User Guidebook</i>																		
11	Website <i>launching &</i> Sosialisasi																		



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

1.4.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja



Gambar 1.1 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang di Kalbe Consumer Health memiliki prosedur yang terstruktur untuk memastikan setiap peserta melalui proses seleksi dan persiapan yang matang sebelum mulai menjalani kegiatan magang. Alur umum proses tersebut digambarkan pada gambar 1.1, yang menunjukkan tahapan secara detail, sebagai berikut:

1. Pengiriman Lamaran

Proses dimulai dengan mengirimkan lamaran magang berupa *Curriculum Vitae* (CV) ke Google Form resmi yang dibagikan melalui akun LinkedIn Kalbe Consumer Health. Pada tahap ini, diminta untuk mengisi data diri secara lengkap, mencantumkan

posisi yang diminati (dalam hal ini: *Business Analyst Intern*), serta menjelaskan motivasi mengikuti program magang tersebut.

2. Proses Wawancara

Setelah proses seleksi administrasi, Tim *Talent Acquisition* dari Kalbe akan menghubungi kandidat yang lolos untuk menjadwalkan sesi wawancara daring melalui aplikasi Zoom. Wawancara ini melibatkan perwakilan HR Kalbe Consumer Health dan user langsung, yaitu pihak divisi yang akan menjadi mentor atau supervisor magang.

3. Pemberitahuan Hasil Seleksi

Setelah proses wawancara selesai, hasil seleksi akan disampaikan secara langsung melalui telepon oleh HR. Selanjutnya, diminta untuk mengisi *Application Form* sebagai langkah administratif untuk mencatat persetujuan formal dari kandidat.

4. Penerimaan Magang

Setelah *Application Form* dikirimkan, penerimaan magang akan diinformasikan kepada peserta melalui dua dokumen utama, yaitu *Letter of Acceptance (LoA)* sebagai surat resmi penerimaan magang dari Kalbe, serta *Job Description* yang memuat tanggung jawab, posisi, durasi, dan lokasi pelaksanaan magang. Seluruh dokumen tersebut ditandatangani oleh supervisor magang dan wajib segera disampaikan kepada pihak universitas.

5. Approval dari Koordinator MBKM Magang

LoA dan *job description* diserahkan kepada Koordinator Magang Program Studi Sistem Informasi UMN, yaitu Bapak Samuel Ady, untuk ditinjau kesesuaian dengan standar magang Kampus Merdeka. Apabila dinyatakan sesuai, izin resmi untuk menjalani magang sebagai bagian dari kredit akademik akan diberikan.

6. Pelaksanaan Program Magang

Setelah persetujuan diperoleh, program magang mulai dijalankan sesuai jadwal dan lokasi yang telah ditentukan. Sebelum pelaksanaan dimulai, Surat Perjanjian Magang juga ditandatangani.

7. Pendaftaran di Website ProStep

Pengisian formulir pada website prostep.umn.ac.id diwajibkan sebagai bagian dari registrasi monitoring magang. Setelah formulir tersebut disetujui oleh Kaprodi Sistem Informasi UMN, akses untuk mengisi laporan harian diberikan sebagai bentuk monitoring dan penilaian kinerja selama magang.

