

**LAPORAN PELAKSANAAN MAGANG  
DI UNIT *VALUE BUSINESS* PT PELINDO HUSADA CITRA**

**EVALUASI DAMPAK REALISASI *COMMERCIAL TRAINING* TERHADAP  
CAPAIAN ANGGARAN DAN MANFAAT BAGI PERUSAHAAN**



**Oleh:**

**ANDRYANI LARASATI**

**101711133033**

**DEPARTEMEN ADMINISTRASI DAN KEBIJAKAN KESEHATAN**

**FAKULTAS KESEHATAN MASYARAKAT**

**UNIVERSITAS AIRLANGGA**

**SURABAYA**

**2021**

**HALAMAN PENGESAHAN  
LAPORAN PELAKSANAAN MAGANG**

**DI UNIT *VALUE BUSINESS* PT PELINDO HUSADA CITRA**

Disusun Oleh:

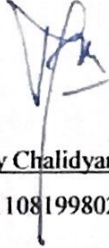
**ANDRYANI LARASATI**

**101711133033**

Telah disahkan dan diterima dengan baik oleh:

Pembimbing Departemen,

Surabaya, 22 April 2021



Dr. Djazuly Chalidyanto S.K.M., M.A.R.S

NIP. 197111081998021001

Pembimbing Instansi

Surabaya, 23 April 2021

Rumah Sakit PHC Surabaya,



Ariska Adi Mawarni A.Md.Keb

NIP. 0496172890

Mengetahui,

Surabaya, 26 April 2021

Ketua Departemen Administrasi dan Kebijakan Kesehatan,



Dr. Ratna Dwi Wulandari S.K.M., M.Kes

NIP. 197510181999032002

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala rahmat dan karunia-Nya laporan hasil magang di PT. Pelindo Husada Citra Surabaya yang berjudul “EVALUASI DAMPAK REALISASI COMMERCIAL TRAINING TERHADAP CAPAIAN ANGGARAN DAN MANFAAT BAGI PERUSAHAAN” dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat akademis untuk menyelesaikan pendidikan di Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga Surabaya.

Pada kesempatan ini, kami menyampaikan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Santi Martini, dr., M.Kes. selaku Dekan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga.
2. Ibu Dr. Ratna Dwi Wulandari S.KM., M.Kes. selaku Ketua Departemen Administrasi dan Kebijakan Kesehatan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga.
3. Ibu Nuzulul Kusuma Putri, S.KM., M.Kes. selaku koordinator magang Departemen Administrasi dan Kebijakan Kesehatan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga.
4. Bapak Dr. Djazuly Chalidyanto S.KM., M.A.R.S selaku dosen pembimbing magang yang senantiasa memberikan arahan dan masukan.
5. Ibu Ariska Adi Mawarni A.Md.Keb selaku dosen pembimbing magang instansi yang telah membimbing selama proses magang dan penyusunan laporan hasil magang hingga selesai.

Semoga Allah SWT memberikan balasan pahala atas segala amal yang telah diberikan dan semoga laporan magang ini berguna baik bagi saya sendiri maupun pihak lain yang memanfaatkannya.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Magang .....	2
1.3 Manfaat Magang .....	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	4
2.1 Evaluasi Program .....	4
2.2 Manajemen Proyek .....	12
BAB III METODE KEGIATAN .....	15
3.1 Lokasi Magang.....	15
3.2 Waktu Magang .....	15
3.3 Metode Pelaksanaan Kegiatan .....	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	17
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	18
4.1 Gambaran Umum PT. Pelindo Husada Citra.....	18
4.1.1 Struktur Organisasi PT. Pelindo Husada Citra .....	19
4.1.2 Visi, Misi, dan Nilai PT. Pelindo Husada Citra .....	19
4.2 Gambaran Umum Unit Value Business .....	20
4.2.1 Struktur Organisasi Unit Value Business .....	21
4.3 Gambaran Umum Program Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> ) .....	21
4.3.1 Alur Proses Pengelolaan Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> )... 22	
4.3.2 Jenis <i>Commercial Training</i> PT. Pelindo Husada Citra .....	23
4.3.3 Strategi Pelaksanaan Program Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> ).....	24

4.3.4 Hambatan Pelaksanaan Program Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> ).....	25
4.3.5 Rekap Pelatihan Eksternal Tahun 2020.....	25
4.3.6 Rekap Pelatihan Bersertifikasi Tahun 2020 .....	27
4.3.7 Pendapatan Program Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> ).....	27
4.3.8 Perbedaan Pelaksanaan <i>Commercial Training</i> Sebelum dan Saat Adanya Pandemi COVID-19 .....	28
4.4 Realisasi Program Penjualan Pelatihan ( <i>Commercial Training</i> ) .....	28
4.5 Analisis Evaluasi Dampak Realisasi <i>Commercial Training</i> terhadap Capaian Anggaran dan Manfaat Bagi Perusahaan .....	30
4.5.1 Analisis Dampak Realisasi <i>Commercial Training</i> terhadap Capaian Anggaran .....	30
4.5.2 Analisis Dampak Realisasi <i>Commercial Training</i> terhadap Manfaat Bagi Perusahaan.....	30
BAB V PENUTUP .....	32
5.1 Kesimpulan .....	32
5.2 Saran .....	32
DAFTAR PUSTAKA .....	34
LAMPIRAN.....	35

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Rincian Kegiatan Magang .....	15
Tabel 4.1 Rekap Pelatihan Eksternal Tahun 2020 .....	25
Tabel 4.2 Rekap Pelatihan Bersertifikasi Tahun 2020 .....	27
Tabel 4.3 Pendapatan Program Penjualan Pelatihan .....	27

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Pelindo Husada Citra .....	19
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Value Business .....	21
Gambar 4.3 Alur Proses Pengelolaan Penjualan Pelatihan .....	22

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Menurut organisasi kesehatan dunia (WHO), kesehatan merupakan keadaan sehat baik secara fisik, mental, sosial dan bukan hanya terhindar dari penyakit maupun kecacatan dan memungkinkan seseorang untuk dapat hidup produktif baik secara sosial maupun ekonomi. Pentingnya kesehatan bagi seseorang menjadikan pesatnya perkembangan industri pelayanan kesehatan di era sekarang ini. Seiring berjalannya waktu, bidang pelayanan kesehatan mulai mengalami beberapa perubahan yang cukup signifikan terkait dengan beberapa layanan yang ditawarkan.

. Sebagai contoh rumah sakit. Pada awal perkembangannya, rumah sakit merupakan lembaga yang berfungsi sosial, tetapi pada era sekarang ini, dengan adanya rumah sakit swasta, menjadikan rumah sakit lebih mengacu sebagai suatu industri yang bergerak dalam bidang pelayanan kesehatan dengan melakukan pengelolaan yang berdasar pada manajemen badan usaha. Dalam segi ekonomi, pendapatan merupakan syarat utama yang harus ada dalam industri jasa pelayanan kesehatan. Atas dasar tersebut menjadikan beberapa industri pelayanan kesehatan terus melakukan inovasi jenis layanan yang ditawarkan untuk membuka sumber pendapatan secara mandiri dengan memanfaatkan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam jumlah yang besar dengan beragam kualifikasi.

PT. Pelindo Husada Citra merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri pelayanan kesehatan yang terletak di wilayah Surabaya Utara. Sebagai perusahaan yang memiliki salah satu misi menghasilkan kinerja produktifitas dan profitabilitas yang mendukung pengembangan usaha perusahaan menjadikan PT. Pelindo Husada Citra memiliki beberapa layanan usaha yang dijalankan salah satunya yaitu program penjualan pelatihan (*commercial training*).

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, maka penulis dalam pelaksanaan magang membatasi topik pembelajaran mengenai pengelolaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) di PT. Pelindo Husada Citra.



## **1.2 Tujuan Magang**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Tujuan umum dari pelaksanaan magang ini yaitu memperoleh pengalaman, pembelajaran, dan wawasan pengetahuan di lapangan mengenai pengelolaan program pelatihan (*commercial training*) di PT. Pelindo Husada Citra.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

1. Mempelajari gambaran umum dan struktur organisasi PT. Pelindo Husada Citra.
2. Mempelajari gambaran umum pengelolaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra.
3. Mengevaluasi pelaksanaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra.

## **1.3 Manfaat Magang**

### **1.3.1 Bagi Mahasiswa**

1. Mendapatkan kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan terkait ilmu Administrasi dan Kebijakan Kesehatan.
2. Mengembangkan wawasan, berpikir kritis, bernalar, menganalisa dan mengantisipasi suatu permasalahan, dengan mengacu pada materi teoritis dari disiplin ilmu yang ditempuh dan mengaitkannya dengan kondisi sesungguhnya.
3. Mahasiswa mempunyai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide kreatif dan inovatif dalam menyelesaikan masalah.

### **1.3.2 Bagi Fakultas Kesehatan Masyarakat**

Manfaat yang diperoleh Universitas Airlangga adalah dapat meningkatkan kualitas hard skill dan soft skill mahasiswa sehingga mampu menghasilkan mahasiswa lulusan yang handal dan siap memasuki dunia kerja, serta mampu menyelesaikan permasalahan yang ada di bidang kesehatan sebagai salah satu wujud Tri Dharma Perguruan Tinggi.

### **1.3.3 Bagi Instansi Magang**

1. Memperoleh masukan mengenai kondisi dan permasalahan yang dihadapi instansi.
2. Mengetahui metode-metode baru yang diperoleh dari materi di perkuliahan yang dapat diaplikasikan pada instansi tersebut berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi.
3. Menciptakan kerjasama yang bermanfaat antara instansi tempat penelitian dan instansi perguruan tinggi dalam membangun sumber daya manusia yang sehat.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Evaluasi Program**

##### **2.1.1 Definisi Evaluasi**

Evaluasi secara harfiah berarti menilai atau memberi nilai. Evaluasi adalah bagian integral dari proses manajemen untuk mengetahui apa yang telah dilakukan telah berjalan sesuai dengan rencana, kebutuhan dan perbandingan hasil dan target. Evaluasi merupakan suatu proses yang sistematis dan berkelanjutan dalam mengumpulkan, mendeskripsikan, menginterpretasikan dan menyajikan suatu informasi yang dapat digunakan sebagai dasar membuat suatu keputusan, menyusun kebijakan dan program selanjutnya.

M. Sukardi (2008) menyatakan bahwa “evaluasi merupakan proses yang menentukan kondisi di mana suatu tujuan telah dapat dicapai”. Definisi tersebut menerangkan secara langsung hubungan evaluasi dengan tujuan suatu kegiatan yang mengukur derajat, di mana suatu tujuan dapat dicapai.

Daniel & Anthony (1988) menyatakan bahwa “*evaluation is the systematic assessment of the worth or merit of some object*” yang dapat diartikan bahwa evaluasi merupakan penilaian sistematis terhadap nilai atau kepantasan suatu objek.

Michael Armstrong & Stephen Taylor (2014) menyatakan bahwa “*Evaluation is an integral feature of learning activities. In essence, it is the comparison of objectives with outcomes to answer the question of how far the event has achieved its purpose*” yang dapat diartikan bahwa evaluasi merupakan fitur integral pembelajaran yang dapat membantu kita untuk mengetahui apakah tujuan yang telah ditentukan di awal kegiatan sama dengan hasil yang dari kegiatan tersebut

Berdasarkan pengertian yang telah dijelaskan di atas maka dapat disimpulkan bahwa evaluasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk menilai sesuatu secara terencana, sistematis dan terarah berdasarkan atas tujuan yang jelas.

### **2.1.2 Definisi Evaluasi Program**

Evaluasi program adalah pengumpulan dan analisis informasi yang memiliki tujuan, sistematis, dan cermat yang digunakan untuk mendokumentasikan efektivitas dan dampak program, membangun akuntabilitas, dan mengidentifikasi bidang-bidang yang memerlukan perubahan dan improvisasi. Evaluasi program dilakukan dengan membandingkan target awal program dengan hasil pencapaian program.

Evaluasi program sangat penting untuk dilakukan karena untuk melihat keberhasilan program. Sedangkan perencanaan evaluasi program adalah proses merencanakan atau menyusun pendokumentasian efektivitas dan hasil program, membangun akuntabilitas, dan mengidentifikasi bidang yang memerlukan perubahan maupun pengembangan.

Evaluasi program merupakan proses untuk mendeskripsikan dan menilai suatu program dengan menggunakan kriteria tertentu dengan tujuan untuk membantu merumuskan keputusan atau kebijakan yang lebih baik. Menurut S. Arikunto (1993) evaluasi program juga berarti upaya untuk mengetahui tingkat keterlaksanaan suatu kebijakan secara cermat dengan cara mengetahui efektifitas masing-masing komponennya.

Berdasarkan pengertian yang telah dijelaskan di atas maka dapat disimpulkan bahwa evaluasi program merupakan suatu proses yang digunakan untuk menilai sebuah program dengan menggunakan indikator ataupun kriteria yang telah ditetapkan di awal dan bertujuan untuk mengetahui apakah program tersebut berhasil ataupun tidak.

### **2.1.3 Tujuan Evaluasi Program**

1. Level Makro
  - a. Untuk menilai dampak pelatihan dan pengembangan program bisnis secara keseluruhan.
  - b. Untuk memfasilitasi pemilihan metrik kinerja program pelatihan dan pengembangan terkait dengan tujuan dan sasaran organisasi.
  - c. Untuk mencapai ukuran dampak bisnis melalui korelasi langsung dengan tujuan dan sasaran organisasi.

## 2. Level Mikro

- a. Untuk mengukur dampak bisnis program pelatihan dan pengembangan tertentu
- b. Mungkin melihat manfaat elemen tertentu dari program, atau model pelatihan untuk penerbit tertentu
- c. Ukuran dampak bisnis pelatihan dan pengembangan program spesifik memiliki hubungan yang jelas dengan organisasi
- d. Untuk menggabungkan beberapa dari ini untuk memproyeksikan dampak bisnis program secara keseluruhan.

### 2.1.4 Langkah-Langkah Evaluasi Program

Sebelum melakukan evaluasi suatu program pelatihan, hendaknya evaluator mengetahui langkah-langkah penting yang harus dilakukan agar evaluasi program pelatihan tersebut menjadi program yang sistematis, langkah-langkah evaluasi diantaranya adalah :

#### 1. Menyusun desain evaluasi

Pada langkah ini evaluator mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan pelaksanaan evaluasi, seperti menentukan tujuan evaluasi, model yang digunakan, informasi yang akan dicari, metode pengumpulan dan analisis data. Apabila langkah pertama desain evaluasi sudah cukup rinci dan komprehensif, maka desain evaluasi tersebut dapat dijadikan sebagai acuan kegiatan evaluasi yang akan dibentuk. Rancangan evaluasi biasanya dibentuk atas diskusi atau persetujuan dari berbagai pihak yang akan membiayai kegiatan evaluasi atau sponsor. Namun adakalanya evaluasi disusun untuk dijadikan bahan mengadakan negoisasi dengan sponsor.

#### 2. Mengembangkan instrumen pengumpulan data

Sebelum mengembangkan sebuah instrument, hendaknya evaluator telah melakukan metode pengumpulan data dan menentukan bentuk instrument yang akan digunakan lalu kepada siapa instrument akan diberikan. Untuk memperoleh data yang valid maka instrument yang digunakan harus

memperhatikan masalah validitas dan reliabilitas, tetapi tidak menyampingkan masalah efektifitas dan efisiensi. Jenis instrument yang sering digunakan untuk pengumpulan data adalah tes, angket, ceklis, pengamatan, wawancara atau evaluator sendiri sebagai instrument.

### 3. Mengumpulkan Data, Analisis, Judgement

Pada tahap sebelumnya kita telah melakukan metode perancangan, sedangkan pada tahap ketiga ini kita akan melakukan tahap pelaksanaan dari apa yang telah kita rancang di tahap pertama dan tahap kedua. Pada tahap ini orang yang melakukan kegiatan evaluasi (evaluator) langsung terjun ke lapangan untuk mengimplementasikan desain evaluasi yang telah dirancang sebelumnya. Yaitu mulai dari mengumpulkan data, menganalisis data, menginterpretasikan data, lalu menyajikan data yang telah diperoleh dan dianalisis tersebut dalam sebuah bentuk yang mudah untuk dipahami dan dimengerti.

Proses pengumpulan data dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu data diambil langsung dari populasi dan data diambil dari sampel. Jika kita melakukan pengumpulan data menggunakan sampel maka data tersebut harus dapat mewakili populasi, maka dari itu kita harus menerapkan teknik sampling yang baik. Setelah data dikumpulkan, data kemudian dianalisis dan dibuat judgement berdasarkan kriteria maupun standard yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari hasil judgement tersebut maka kita dapat menyusun rekomendasi yang akan diberikan kepada penyelenggara kegiatan maupun beberapa pihak yang terkait.

### 4. Penyusunan Laporan Hasil Evaluasi

Penyusunan laporan hasil evaluasi merupakan tahap terakhir dari kegiatan evaluasi program pelatihan. Laporan yang dibuat disusun sesuai dengan kontrak yang telah disepakati diawal. Misalnya, di dalam kontrak disepakati bahwa penyampaian pelaporan dapat dilakukan secara tertulis dan diberikan waktu untuk presentasi. Maka dari itu langkah terakhir ini merupakan langkah yang erat kaitannya dengan tujuan diadakannya evaluasi.

Maka dari itu format penyampaiannya harus disesuaikan dengan penerima laporan.

### 2.1.5 Model Evaluasi Program

Terdapat berbagai model yang dibentuk oleh beberapa para ahli untuk mengevaluasi suatu program. Model evaluasi merupakan desain evaluasi yang dikembangkan oleh para ahli evaluasi, yang biasanya dinamakan sama dengan pembuatnya atau tahap evaluasinya. Menurut Arikunto & Jabar (2008) meskipun terdapat perbedaan pendapat tentang model-model evaluasi, namun maksudnya sama yaitu kegiatan pengumpulan data yang berkaitan dengan objek yang dievaluasi sebagai bahan bagi pengambilan keputusan dalam menentukan tindak lanjut suatu program. Beberapa model yang banyak dipakai untuk mengevaluasi program pendidikan antara lain:

#### 1. Model Evaluasi CIPP

Menurut Arikunto (2007), *Context, Input, Process and Product* (CIPP) merupakan model evaluasi yang memandang program yang dievaluasi sebagai sebuah sistem. Konsep ini pertama kali diterapkan oleh Stufflebeam pada tahun 1965 sebagai hasil usahanya mengevaluasi ESEA (*The Elementary and Secondary Education Act*). Konsep ini dibentuk oleh Stufflebeam karena ia memiliki pandangan bahwa tujuan evaluasi adalah bukan untuk membuktikan tetapi untuk memperbaiki. Model evaluasi CIPP dapat diterapkan dalam berbagai bidang maupun institusi. Sasaran model CIPP memiliki empat komponen dasar dari proses sebuah program kegiatan. Komponen tersebut antara lain:

- a. Evaluasi terhadap konteks (*Context evaluation*) merupakan evaluasi yang berfungsi untuk menelaah status objek secara keseluruhan sehingga dapat memberikan deskripsi mengenai karakteristik lingkungan.
- b. Evaluasi terhadap masukan (*Input evaluation*) merupakan evaluasi yang berfungsi untuk menentukan program yang membawa dampak

perubahan. Komponen ini dapat dilakukan dengan mengidentifikasi, menelaah dan menilai pendekatan yang relevan yang dapat digunakan.

- c. Evaluasi terhadap proses (*Process evaluation*) merupakan evaluasi yang mengukur seberapa jauh kegiatan pada suatu program kegiatan yang terlaksana sesuai dengan rencana.
- d. Evaluasi terhadap produk (*Product evaluation*) merupakan evaluasi yang bertujuan untuk menilai suatu luaran atau outcome dan menghubungkan hal tersebut dengan konteks, input dan proses. Evaluasi ini juga bertujuan untuk menilai, mengukur dan menginterpretasikan capaian suatu program.

## 2. Model Evaluasi Binkerkoff

Setiap komponen evaluasi memiliki elemen yang sama dan terdapat banyak cara untuk menggabungkan elemen tersebut. Brinkerhoff et.al., (1983: 37) mengemukakan tiga pendekatan evaluasi yang disusun berdasarkan penggabungan elemen-elemen yang sama, yaitu :

### a. Fixed vs Emergent Evaluation Design

Desain evaluasi yang tetap (*fixed*) ditentukan dan direncanakan sebelum implementasi dikerjakan. Desain akan dikembangkan berdasar tujuan program yang disertai seperangkat pertanyaan yang akan dijawab dengan berbagai informasi dari sumber tertentu. Rencana analisis akan dibuat sebelumnya yang pemakainya akan menerima suatu informasi seperti yang telah ditetapkan sebagai tujuan. Desain evaluasi dapat disesuaikan dengan kebutuhan yang mungkin berubah.

### b. Formative vs Sumative Evaluation

Evaluasi formatif digunakan untuk mendapatkan suatu informasi yang dapat memperbaiki suatu program. Evaluasi ini dilaksanakan saat implementasi program sedang berjalan. Fokus evaluasi ini terpacu pada kebutuhan yang telah dirumuskan oleh seorang programmer. Evaluasi sumatif dilaksanakan untuk menilai manfaat suatu program



dan dari hasil evaluasi tersebut dapat ditentukan bahwa apakah suatu program tersebut dapat diteruskan atau dihentikan. pada evaluasi sumatif difokuskan pada variable yang dianggap penting bagi pembuat keputusan. Waktu pelaksanaan evaluasi sumatif pada saat akhir pelaksanaan program.

- c. *Experimental & Quasi-Experimental Designs vs. Unobtrusive Inquiry*  
 Dalam evaluasi ini subyek penelitian diacak, diberikan perlakuan dan mengukur dampak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai manfaat dari suatu program yang di uji coba. Dalam beberapa rangkaian intervensi tidak selalu dilakukan dan dikehendaki. Jika proses telah diperbaiki, evaluator harus melihat dokumen, seperti mempelajari nilai teas atau menganalisa penelitian yang dilakukan. Strategi pengumpulan data berupa instrument formal diantaranya tes,survey, kusioner, serta metode penelitian standar

### 3. Model Evaluasi Kirkpatrick

Pendekatan evaluasi Kirkpatrick atau biasa disebut dengan model evaluasi empat level merupakan model evaluasi yang sering digunakan di berbagai organisasi atau perusahaan. Model Kirkpatrick dianggap sederhana dan lebih mudah penerapannya. Model ini dirasa lebih mudah diterapkan karena dalam pengimplementasiannya tidak melibatkan banyak pihak. Menurut Kirkpatrick, evaluasi terhadap efektivitas program pelatihan mencakup empat level evaluasi,yaitu sebagai berikut:

#### a. Evaluating Reaction

Pada tahap ini evaluator melakukan kegiatan evaluasi untuk mengetahui reaksi peserta pelatihan. Reaksi peserta pelatihan ini dapat digunakan sebagai alat ukur untuk mengukur kepuasan peserta (customer satisfaction). Selain itu, hasil evaluasi reaksi peserta ini dapat digunakan untuk melihat keefektifan suatu program pelatihan. Program pelatihan dianggap efektif apabila proses pelatihan dirasa menyenangkan dan memuaskan bagi peserta pelatihan sehingga

mereka dapat termotivasi untuk terus belajar dan berlatih. Begitupun sebaliknya, program pelatihan dianggap tidak efektif apabila proses pelatihan dirasa tidak memuaskan bagi peserta pelatihan sehingga mereka tidak termotivasi untuk mengikuti serangkaian kegiatan pelatihan selanjutnya.

Kepuasan peserta pelatihan dapat dikaji dari beberapa aspek, yaitu materi yang diberikan, fasilitas yang diberikan, strategi penyampaian materi yang digunakan oleh instruktur, media pembelajaran yang tersedia, jadwal kegiatan sampai menu dan penyajian konsumsi yang disediakan.

b. Learning Level

Menurut Kirkpatrick (2006) ada 3 hal yang dapat pelatih ajarkan dalam program pelatihan yaitu pengetahuan, sikap, dan keterampilan. Sehingga muncul-lah pernyataan bahwa peserta pelatihan dianggap telah berhasil mengikuti pelatihan apabila pada dirinya telah mengalami perubahan sikap, perbaikan pengetahuan, serta peningkatan keterampilan. Sebaliknya, peserta pelatihan dikatakan gagal apabila dalam dirinya tidak ada perubahan sikap, perbaikan pengetahuan, dan tidak ada peningkatan keterampilan.

c. Behavior Level

Evaluasi pada tingkat ini lebih difokuskan pada perubahan tingkah laku setelah peserta pelatihan kembali ke tempat kerja, sehingga evaluasi pada level ini dapat dikatakan sebagai evaluasi terhadap outcome dari kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan. Disini dapat dilihat apakah perubahan sikap setelah mengikuti training dapat terus diimplementasikan setelah peserta pelatihan kembali ke tempat kerja. Jadi penilaian ini lebih bersifat eksternal.

d. Result Level

Evaluasi hasil dalam level yang terakhir ini difokuskan pada hasil akhir (final result) yang terjadi karena peserta telah mengikuti suatu

program pelatihan. Termasuk dalam kategori hasil akhir dari suatu program training di antaranya adalah kenaikan produksi, peningkatan kualitas, penurunan biaya, penurunan kuantitas terjadinya kecelakaan kerja, penurunan turnover dan kenaikan keuntungan. Beberapa program pelatihan mempunyai tujuan meningkatkan moral kerja maupun membangun teamwork yang lebih baik.

#### 4. Model Evaluasi Stake (Model Countenance)

Evaluasi countenance merupakan jenis evaluasi program yang dikembangkan oleh Stake. Evaluasi ini mempertimbangkan pertimbangan evaluator sebagai pelaksana evaluasi sehingga menimbulkan keputusan atau persetujuan tentang suatu hal. Evaluasi jenis ini menekankan pada adanya pelaksanaan dua hal pokok, yaitu deskripsi dan pertimbangan. Serta membedakan adanya tiga tahap dalam program pelatihan, yaitu antecedent (konteks awal), transaksi (proses), dan hasil (outcome). Jadi selain mengungkapkan deskripsi dari orang yang mengevaluasi juga mengutamakan adanya pertimbangan terhadap hasil suatu program yang dievaluasi.

## 2.2 Manajemen Proyek

### 2.2.1 Definisi Manajemen Proyek

Proyek dapat didefinisikan sebagai suatu rangkaian usaha dalam jangka waktu tertentu yang bertujuan untuk menghasilkan sebuah produk atau jasa atau pelayanan unik tertentu dilaksanakan oleh manusia dengan memanfaatkan berbagai sumber daya, melalui rangkaian proses perencanaan, eksekusi, dan kontrol. Sedangkan manajemen proyek sendiri merupakan kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengendalikan sumber daya organisasi perusahaan untuk mencapai tujuan dalam waktu tertentu, dengan sumber daya tertentu. Manajemen proyek adalah yaitu suatu metode pengelolaan yang dikembangkan secara ilmiah dan intensif sejak pertengahan abad ke-20 untuk menghadapi kegiatan khusus yang berbentuk proyek. Hal ini merupakan usaha agar tujuan kegiatan dapat tercapai secara efisien dan efektif.

### 2.2.2 Tujuan Manajemen Proyek

Manajemen proyek dapat membantu untuk mencapai tujuan kegiatan secara efektif dan efisien. Berikut ini merupakan beberapa tujuan manajemen proyek, yaitu:

1. Mengelola Risiko

Salah satu tujuan manajemen proyek adalah untuk dapat mengelola suatu risiko yang dapat terjadi, karena suatu proyek tidak terlepas dari trial dan error.

2. Memaksimalkan Potensi Tim

Adanya manajemen proyek dapat memaksimalkan potensi setiap anggota dalam tim, karena Kualitas sumber daya manusia turut mengambil peran penting dalam melaksanakan proyek. Manajemen proyek menggerakkan setiap individu agar dapat memainkan perannya dengan maksimal, mampu membuat perencanaan yang baik serta memiliki kemampuan dalam mengelola proyek.

3. Menciptakan Perencanaan Yang Tepat

Manajemen proyek membantu mengarahkan pada perencanaan yang tepat mencakup seluruh proses awal hingga akhir dengan memaksimalkan kualitas dan kapabilitas.

4. Memanfaatkan Peluang

Manajemen proyek sangat membantu mengelola sebuah peluang untuk dimanfaatkan bagi perkembangan perusahaan tanpa mengurangi nilai utama yang ingin dicapai perusahaan.

5. Mengelola Integrasi

Membantu proyek untuk tetap konsisten dan tetap berada pada jalur yang tepat dibutuhkan integrasi antara sistem, proses bisnis, dan organisasi. Kesenambungan antara 3 elemen tersebut membuat kunci dari nilai sebuah proyek tetap terjaga, sehingga tujuan pun dapat tercapai. Manajemen proyek berperan penting dalam mengidentifikasi dan mempertahankan integrasi.

### **2.2.3 Evaluasi Manajemen Proyek**

Evaluasi dilakukan terhadap suatu proyek bertujuan untuk mencoba memberikan masukan kepada perusahaan dalam menghadapi masalah yang dihadapi proyek. Untuk memperoleh data yang akan digunakan dalam evaluasi dapat dilakukan dengan wawancara dan observasi serta dokumentasi yang dilakukan dengan cara datang ke divisi IT perusahaan. Sedangkan aspek-aspek dalam manajemen proyek yang akan dievaluasi adalah aspek perencanaan proyek, yang terdiri dari ruang lingkup perencanaan, analisis dan penentuan risiko proyek, sumber daya proyek, pengontrolan proyek, perencanaan kualitas proyek, dan aspek penjadwalan proyek.

### BAB III

#### METODE KEGIATAN

#### 3.1 Lokasi Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Pelindo Husada Citra yang berlokasi di Jl. Prapat Kurung Selatan No.1, Tanjung Perak, Kec. Pabean Cantikan, Kota Surabaya, Jawa Timur 60165.

#### 3.2 Waktu Magang

Kegiatan magang dilaksanakan mulai tanggal 18 Januari – 12 Februari 2021. Waktu kerja magang dimulai hari Senin hingga hari Jumat. Berikut rincian kegiatan magang di PT. Pelindo Husada Citra.

Tabel 3.1 Rincian Kegiatan Magang

Tanggal	Kegiatan
	<b>MINGGU KE-1</b>
18 Januari 2021	Membicarakan topik magang serta kebutuhan data terkait topik magang.
19 Januari 2021	Mempelajari struktur organisasi di PT. Pelindo Husada Citra dan Rumah Sakit PHC Surabaya.
20 Januari 2021	Mempelajari <i>job description</i> Head of Healthcare Management.
21 Januari 2021	Mengikuti Webinar yang diselenggarakan unit value business PT. Pelindo Husada Citra.
22 Januari 2021	Mempelajari <i>job description</i> VP Value Business.
	<b>MINGGU KE-2</b>
25 Januari 2021	Mempelajari alur proses pengelolaan penjualan pelatihan.
26 Januari 2021	Mempelajari alur proses penyelenggaraan pelatihan.
27 Januari 2021	Mempelajari performance report unit value business
28 Januari 2021	Menyusun draft laporan pelaksanaan magang.
29 Januari 2021	Menyusun draft laporan pelaksanaan magang.
	<b>MINGGU KE-3</b>
1 Februari 2021	Konsultasi draft laporan pelaksanaan magang dengan pembimbing instansi.
2 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing instansi.
3 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing instansi.
4 Februari 2021	Mengikuti Webinar yang diselenggarakan unit value business PT. Pelindo Husada Citra.

<b>Tanggal</b>	<b>Kegiatan</b>
5 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing instansi.
	<b>MINGGU KE-4</b>
8 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing instansi.
9 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing instansi.
10 Februari 2021	Konsultasi draft laporan pelaksanaan magang dengan pembimbing instansi.
11 Februari 2021	Menyiapkan pertanyaan untuk melakukan wawancara dengan VP Value Business.
12 Februari 2021	Menyiapkan pertanyaan untuk melakukan wawancara dengan VP Value Business.
	<b>MINGGU KE-5</b>
15 Februari 2021	Melakukan wawancara dengan VP Value Business melalui aplikasi zoom meeting.
16 Februari 2021	Melakukan telaah hasil wawancara
17 Februari 2021	Konsultasi draft laporan pelaksanaan magang dengan pembimbing magang.
18 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing magang.
19 Februari 2021	Melakukan revisi draft laporan pelaksanaan magang sesuai arahan pembimbing magang.

### 3.3 Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan magang yang dilakukan di unit *value business* PT. Pelindo Husada Citra adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan magang dilakukan dengan sistem online/daring (dalam jaringan) dikarenakan adanya pandemi COVID-19.
2. Melakukan koordinasi dengan pembimbing instansi PT. Pelindo Husada Citra Surabaya secara online/daring (dalam jaringan).
3. Studi dokumentasi tentang gambaran umum PT. Pelindo Husada Citra, visi misi PT. Pelindo Husada Citra, dan terkait pengelolaan *commercial training*. Pengambilan data dilakukan dengan cara bagi dokumen online melalui aplikasi media sosial *whatsapp*.
4. Melakukan studi literatur untuk mencari teori yang berkaitan dengan topik yang diangkat.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengambilan data pada kegiatan magang menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari kegiatan wawancara. Sedangkan data sekunder didapatkan melalui laporan dan dokumen instansi magang.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum PT. Pelindo Husada Citra**

PT. Pelindo Husada Citra merupakan bidang usaha jenis jasa pelayanan kesehatan yang berada di wilayah Surabaya Utara, tepatnya di jalan Prapat Kurung Selatan nomor 1 Tanjung Perak, Surabaya. PT. Pelindo Husada Citra berdiri pada tanggal 1 September 1999. Akta pendirian bidang usaha ini disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No.C-16306.HT.01.01.TH.99 tanggal 13 September 1999.

Pemegang saham terbesar PT. Pelindo Husada Citra adalah dari PT. Pertamina Bina Medika IHC (PBM-IHC), kemudian PT. Pelindo III, dan yang terakhir adalah Koperasi Pegawai Pelabuhan Indonesia III. Sebagai bidang usaha jasa pelayanan kesehatan PT. Pelindo Husada Citra memiliki beberapa jenis bisnis yang dijalankan yaitu:

1. Rumah Sakit

Rumah Sakit Primasatya Husada Citra atau lebih dikenal dengan Rumah Sakit PHC merupakan salah satu rumah sakit yang berada di wilayah Surabaya Utara. Berdasarkan Keputusan Menteri Kesehatan RI No. HK.01.07/Menkes/410/2018, sejak 26 Juli 2018 Rumah Sakit PHC merupakan rumah sakit yang menyandang status Rumah Sakit Tipe B Pendidikan. Rumah Sakit PHC Surabaya menawarkan jasa layanan kesehatan dimana memiliki tim medis yang terdiri dari 40 Dokter Umum, 14 Dokter Gigi, 61 Dokter Spesialis dan 40 Dokter Sub Spesialis.

2. Klinik Medis

PT. Pelindo Husada Citra memiliki 1 klinik utama yaitu Klinik PHC Pedurungan dan 5 klinik pratama yang terdiri dari Klinik PHC Tanjung Perak, Klinik PHC Kebraon, Klinik PHC Benowo, Klinik PHC Tanjung Emas, Klinik PHC Banjarmasin.

3. Klinik K3

PT. Pelindo Husada Citra memiliki 34 klinik First Aid yang tersebar di berbagai wilayah yang meliputi 21 klinik di Jawa Timur, 4 klinik di Kalimantan, 4 klinik di Jawa Tengah, 2 klinik di Bali, dan 3 klinik di Nusra.

4. Medical Solutions

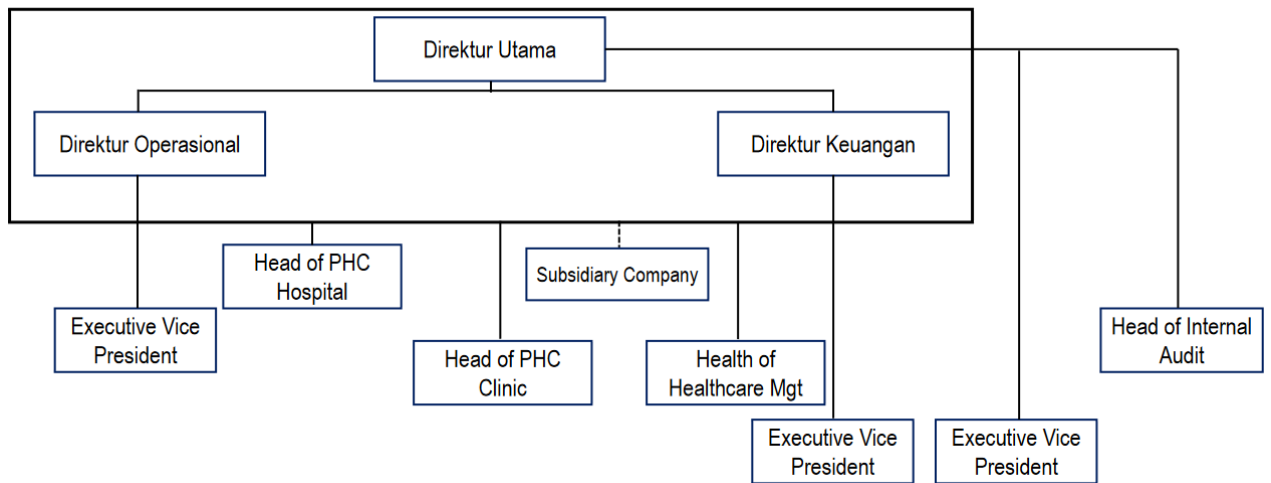
MedSos-ASO merupakan layanan pengelolaan biaya kesehatan dengan manajemen risiko kesehatan (*health risk management*).

5. PT. Prima Citra Nutrindo (PCN)

PT. PCN merupakan anak perusahaan yang bergerak di bidang usaha *food and beverages* dengan mengangkat konsep *healthy food*..

**4.1.1 Struktur Organisasi PT. Pelindo Husada Citra**

Berikut merupakan struktur organisasi yang ada di lingkungan PT. Pelindo Husada Citra:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Pelindo Husada Citra

**4.1.2 Visi, Misi, dan Nilai PT. Pelindo Husada Citra**

1) Visi PT. Pelindo Husada Citra

Visi PT. Pelindo Husada Citra adalah “To be A Prominent National Company in Healthcare Industry”

## 2) Misi PT. Pelindo Husada Citra

Untuk mewujudkan visi PT. Pelindo Husada Citra, maka PT. Pelindo Husada Citra memiliki misi sebagai berikut:

- a. Mengembangkan usaha pelayanan kesehatan yang efisien dan sesuai kebutuhan masyarakat.
- b. Menerapkan budaya kerja yang berorientasi kepada pemenuhan harapan pemangku kepentingan.
- c. Senantiasa menghasilkan kinerja produktivitas dan profitabilitas yang mendukung pengembangan usaha perusahaan.
- d. Menempatkan sumber daya manusia dan teknologi informasi sebagai keunggulan bersaing perusahaan.

## 3) Nilai PT. Pelindo Husada Citra

Nilai PT. Pelindo Husada Citra adalah *Professional*, *Care*, dan *Accountable*.

- a. *Professional*: Senantiasa bekerja dengan kemampuan, integritas, dan inovasi yang tinggi
- b. *Care*: Senantiasa peduli dan menghormati customer, mitra kerja, dan stakeholder lainnya
- c. *Accountable*: Senantiasa bekerja dengan jujur, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan

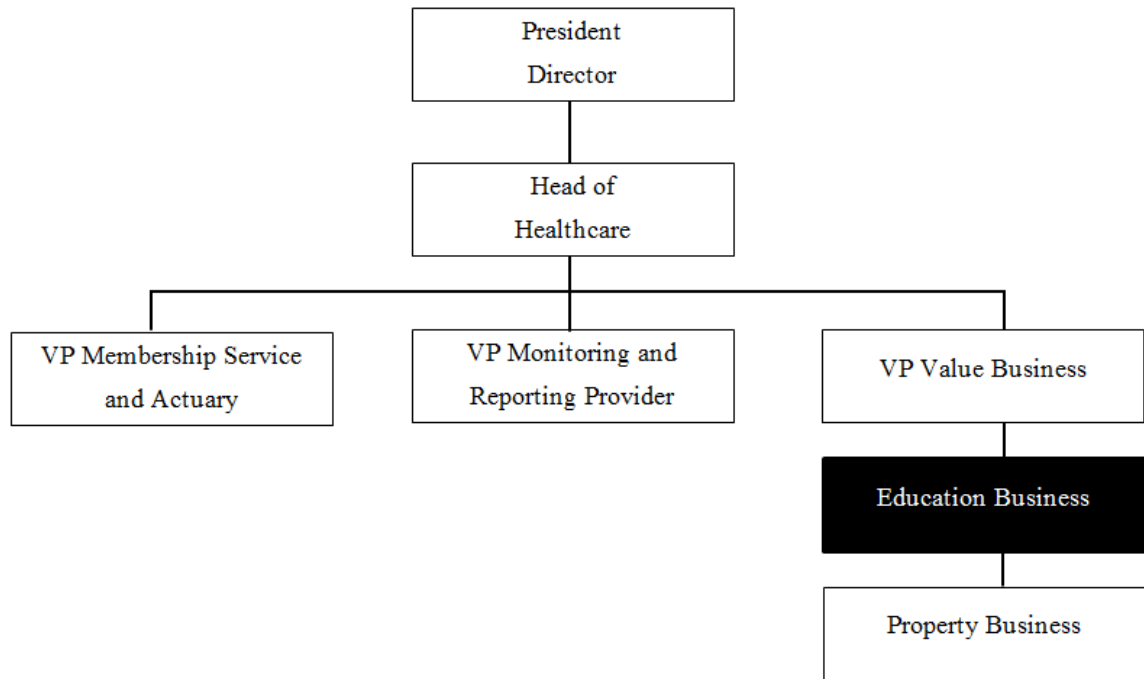
## 4.2 Gambaran Umum Unit Value Business

Unit *value business* merupakan salah satu unit yang berada di dalam unit *healthcare management* PT. Pelindo Husada Citra. Formasi sumber daya manusia yang ada di unit *value business* yaitu terdiri dari 1 VP *value business* beserta 3 orang staff. Unit *values business* sendiri langsung membawahi dua bentuk unit *business* yang dimiliki oleh PT. Pelindo Husada Citra yaitu *education business* dan *property business*. Unit *value business* bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan usaha lain dari PT. Pelindo Husada Citra melalui kegiatan perencanaan, pengelolaan, pengendalian, pengembangan area penjualan, penambahan pelanggan baru, serta

efektivitas program *value business* dalam menunjang kelancaran optimalisasi operasional perusahaan.

#### 4.2.1 Struktur Organisasi Unit Value Business

Berikut ini merupakan struktur organisasi unit value business PT. Pelindo Husada Citra:



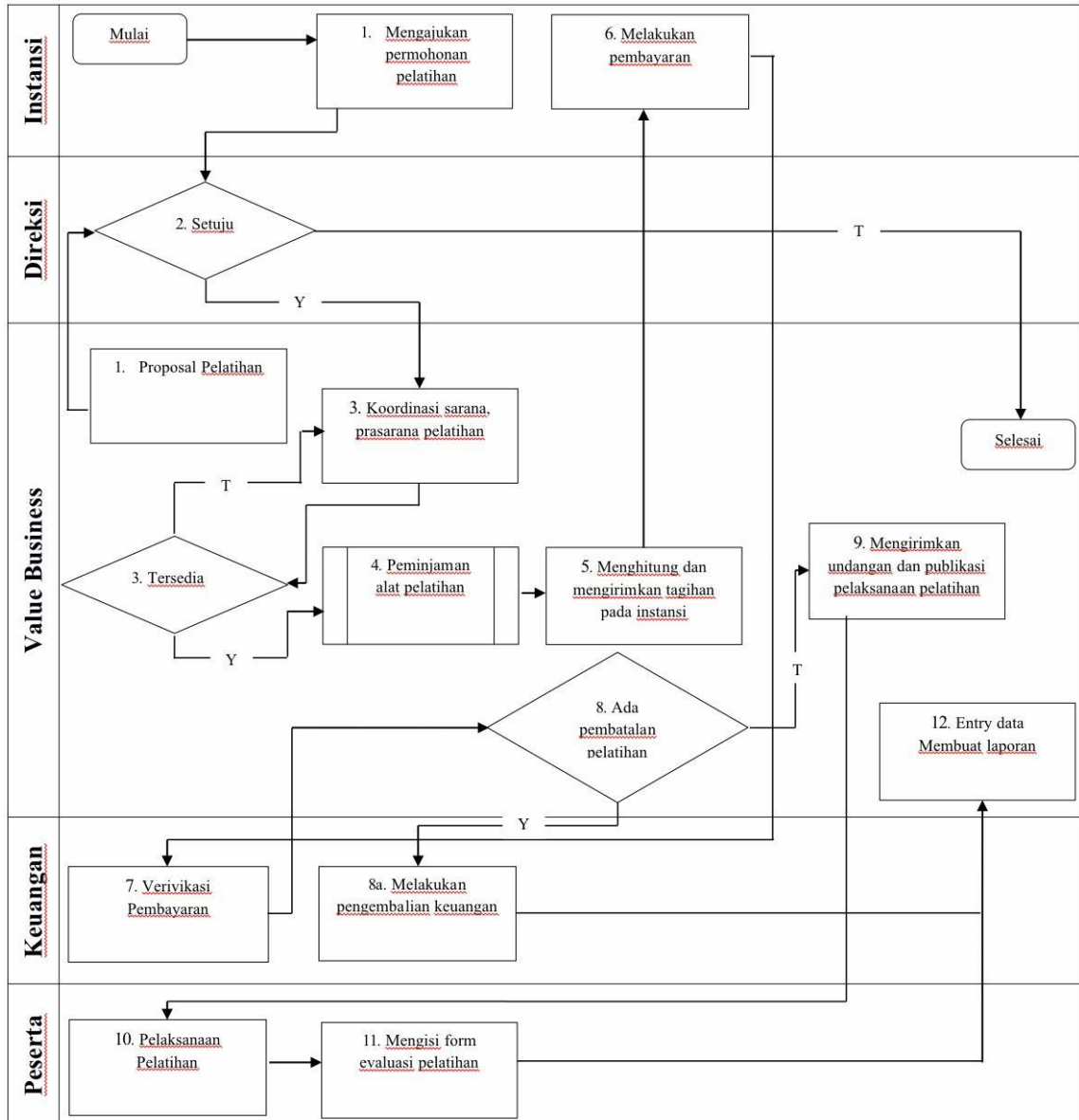
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Value Business

#### 4.3 Gambaran Umum Program Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)

Program penjualan pelatihan (*commercial training*) merupakan program kerja yang ada di dalam unit *healthcare management* yang dikelola oleh unit *value business* PT. Pelindo Husada Citra. Awal mula dibuatnya program penjualan pelatihan (*commercial training*) ini karena tingginya animo masyarakat terhadap pelatihan (pelatihan internal) yang diselenggarakan oleh PT. Pelindo Husada Citra. Atas dasar tersebut maka PT. Pelindo Husada Citra mengambil peluang untuk menambah pendapatan perusahaan dengan membuka program penjualan pelatihan (*commercial training*) yang dikhususkan untuk penyelenggaraan pelatihan eksternal.

**4.3.1 Alur Proses Pengelolaan Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)**

Berikut ini merupakan alur proses pengelolaan penjualan pelatihan (*commercial training*) oleh unit *value business* PT. Pelindo Husada Citra:



Gambar 4.3 Alur Proses Pengelolaan Penjualan Pelatihan

Proses pengelolaan penjualan pelatihan dimulai dengan mengajukan permohonan atau proposal pelatihan oleh instansi atau staf Value Business. Kemudian unit bisnis memberikan usulan pelatihan pada VP Value Business. Subdit

Value Business kemudian menginputkan data diklat, jadwal, dan penyelenggara diklat di katalog pelatihan. Langkah selanjutnya yaitu melakukan pengajuan E-doc Program dan RAB pelatihan kepada direksi. Jika program dan RAB telah disetujui oleh direksi maka Subdit Value Business melakukan input data peserta pelatihan, jadwal pelatihan, dan penyelenggara pelatihan serta jadwal pelatihan yang baru maupun berulang. Setelah itu, penyelenggara pelatihan dapat dapat melaksanakan kegiatan pelatihan baik in house maupun publik. Langkah terakhir yaitu, Subdit Value Business melakukan evaluasi kegiatan pelatihan beserta laporan pelaksanaan pelatihan.

#### **4.3.2 Jenis *Commercial Training* PT. Pelindo Husada Citra**

Terdapat beberapa jenis program penjualan pelatihan (*commercial training*) yang diselenggarakan oleh PT. Pelindo Husada Citra, yaitu:

##### 1. Pelatihan Hiperkes Paramedis

Pelatihan hiperkes paramedis merupakan pelatihan yang ditujukan bagi tenaga atau calon paramedis/perawat/bidan sebuah perusahaan, rumah sakit atau instansi lainnya untuk mendapatkan sertifikat Hiperkes. Pelatihan hiperkes ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengimplementasikan aspek dan nilai K3 sehingga petugas paramedis mampu menyelesaikan berbagai problema K3 yang dihadapi dilingkungan perusahaan atau lingkungan kerja.

##### 2. Pelatihan BLS

Pelatihan BLS merupakan salah satu bentuk pelatihan yang bertujuan untuk melatih masyarakat awam terkait dengan kegawatdaruratan seperti penanganan serangan jantung.

##### 3. *Health Education Tourism*

*Health education tourism* merupakan salah satu produk baru pelatihan eksternal yang ada di lingkungan PT. Pelindo Husada Citra. Pelatihan ini memberikan ilmu tentang dunia perumhaskitan dimana para peserta datang ke Rumah Sakit PHC Surabaya untuk berkeliling dan melihat secara langsung bagaimana sistem perumhaskitan yang berjalan di Rumah Sakit PHC

Surabaya dan kemudian dilanjutkan dengan berkeliling ke tempat wisata yang ada di Surabaya.

#### 4. Pelatihan Peningkatan Kompetensi Petugas Swab

Pelatihan peningkatan kompetensi petugas swab merupakan salah satu bentuk pelatihan yang cukup baru di PT. Pelindo Husada Citra. Pelatihan ini ditujukan untuk para petugas medis untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam melakukan swab. Pelatihan ini dilakukan selama dua hari dengan metode campuran yaitu online dan offline.

#### 5. Webinar Kesehatan

Webinar kesehatan merupakan salah satu bentuk pelatihan eksternal yang paling diminati oleh masyarakat sasaran setelah adanya pandemi COVID-19 ini. Kegiatan ini bersifat diskusi ilmiah yang diberikan secara online dengan materi yang disampaikan oleh narasumber sesuai dengan tema yang telah ditentukan.

### **4.3.3 Strategi Pelaksanaan Program Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)**

Terdapat beberapa strategi dalam pelaksanaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) yang dilakukan oleh PT. Pelindo Husada Citra, yaitu:

1. Mencari tahu kebutuhan masyarakat saat ini sehingga bentuk pelatihan maupun webinar yang diselenggarakan berhubungan dengan pandemi COVID-19.
2. Mencari pelatihan yang dapat dilakukan saat ini dan diminati oleh kalangan masyarakat.
3. Penyesuaian pelaksanaan pelatihan yang dulunya onsite menjadi online karena adanya pandemi COVID-19.
4. Mencari materi pelatihan dan topik webinar yang menarik dan disesuaikan dengan kondisi maupun hal kesehatan yang sedang hangat diperbincangkan.
5. Bekerjasama dengan pihak lain (sponsor) sebagai pendukung pelaksanaan webinar dan untuk menarik minat peserta.
6. Mencari sasaran dari berbagai profesi dengan membreakdown.

- Melakukan promosi dengan menggunakan berbagai media sosial yang dimiliki oleh PT. Pelindo Husada Citra seperti instagram Rumah Sakit PHC Surabaya, instagram berbayar, mengirimkan surat penawaran ke berbagai instansi, dan melakukan broadcasting message melalui aplikasi WhatsApp.

#### **4.3.4 Hambatan Pelaksanaan Program Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)**

Berikut merupakan beberapa hambatan dalam proses persiapan maupun pelaksanaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra:

- Adanya ketidakcocokan jadwal antara pembicara dengan jadwal yang telah disusun sebelumnya oleh pihak unit value business.
- Adanya target yang telah ditentukan di awal untuk jumlah webinar dan pelatihan eksternal.
- Kebanyakan peserta pelatihan eksternal menginginkan pelatihan yang tidak berbayar (*free*).
- Beberapa himpunan profesi tidak mau memberikan SKP jika pelatihannya berbayar.
- Pencarian sponsor untuk webinar kesehatan maupun pelatihan eksternal.
- Setelah pandemi mengharuskan untuk beradaptasi dengan sistem online atau *blended learning* (kombinasi anantara sistem online dan tatap muka).
- Saat melaksanakan pelatihan masih ditemukan peserta yang terkendala oleh jaringan atau sinyal yang tidak stabil.

#### **4.3.5 Rekap Pelatihan Eksternal Tahun 2020**

Berikut ini merupakan rekap pelatihan eksternal pada tahun 2020 oleh unit value business PT. Pelindo Husada Citra:

Tabel 4.1 Rekap Pelatihan Eksternal Tahun 2020

<b>No.</b>	<b>Jenis Pelatihan Eksternal</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Jumlah Peserta</b>
1.	Pelatihan BLS	1	313
2.	Pemantapan BLS	1	5



No.	Jenis Pelatihan Eksternal	Frekuensi	Jumlah Peserta
3.	Health Education Tourism Akbid Grha Ananda Palu	1	73
4.	Pelatihan Hiperkes Surabaya Batch 1 (Onsite)	1	34
5.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 2 (Online)	1	34
6.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 3 (Online)	1	21
7.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 4 (Online)	1	21
8.	Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 Batch 1	1	91
9.	Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 Batch 2	1	25
10.	Webinar tentang “Kesiapan RS PHC sebagai Rumah Sakit Rujukan COVID-19”	1	200
11.	Webinar tentang “Nutrisi dan Tumbuh Kembang Anak”	1	200
12.	Webinar tentang “Menjaga Daya Tahan Tubuh saat Pandemi”	1	85
13.	Webinar tentang “Demam Pada Anak”	1	85
14.	Webinar tentang “Cegah Penyakit Jantung Sejak Dini”	1	30
15.	Webinar tentang “Improving Dyslipidemia and Pain in daily clinical practice”	1	286
16.	Webinar tentang “Timely Management of Pneumonia”	1	128
17.	Webinar tentang “Hidup dengan Diabetes Tanpa Risiko”	1	48

Berdasarkan rekap pelatihan eksternal yang terselenggara di tahun 2020 oleh PT. Pelindo Husada Citra dapat diketahui bahwa, pada tahun 2020 penjualan pelatihan eksternal dan webinar hanya terlaksana 8 kali pelatihan, 8 kali webinar, dan 1 kali *medical tourism*.

#### 4.3.6 Rekap Pelatihan Bersertifikasi Tahun 2020

Berikut ini merupakan rekap pelatihan bersertifikasi pada tahun 2020 oleh unit value business PT. Pelindo Husada Citra:

Tabel 4.2 Rekap Pelatihan Bersertifikasi Tahun 2020

No.	Jenis Pelatihan	Sertifikasi	Target	Realisasi
1.	Pelatihan Hiperkes Surabaya Batch 1 (Onsite)	Kementrian Tenaga Kerja	20	34
2.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 2 (Online)	Kementrian Tenaga Kerja	20	34
3.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 3 (Online)	Kementrian Tenaga Kerja	20	21
4.	Pelatihan Hiperkes Paramedis Batch 4 (Online)	Kementrian Tenaga Kerja	20	21
5.	Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 Batch 1 (online dan onsite)	Persatuan Perawat Nasional Indonesia	30	Online 21 Onsite 10
6.	Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 Batch 1 (onsite)	Persatuan Perawat Nasional Indonesia	30	25

Berdasarkan rekap pelatihan bersertifikasi pada tahun 2020 (tabel 4.2) oleh unit value bussines PT. Pelindo Husada Citra dapat diketahui bahwa, pada tahun 2020 hanya terselenggara 6 kali pelatihan yang bersertifikasi yaitu pelatihan Hiperkes (Higiene Perusahaan dan Kesehatan Kerja) dan pelatihan Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19. Pada tahun 2020 pelatihan Hiperkes terselenggara sebanyak 4 kali dengan target 20 peserta pada setiap pelatihan dan pelatihan Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 terselenggara sebanyak 2 kali dengan target 30 peserta pada setiap pelatihan. Berdasarkan target yang telah ditetapkan dapat diketahui bahwa untuk realisasi pelatihan Hiperkes telah memenuhi target dan untuk pelatihan Peningkatan Kompetensi Petugas Swab COVID-19 belum memenuhi target sesuai dengan yang ditetapkan.

#### 4.3.7 Pendapatan Program Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)

Tabel 4.3 Pendapatan Program Penjualan Pelatihan

Tahun 2019	Tahun 2020	Selisih	Trend (%)	Target 2020
531.213.000	525.200.000	-6.013.000	-1%	572.250.000

Pada tabel 4.3 disajikan hasil pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra. Dapat dilihat bahwa pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*) pada tahun 2020 menurun sebesar Rp 6.013.00 atau sebesar -1% dibandingkan dengan tahun 2019. Pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*) pada tahun 2020 juga belum sesuai dengan prognosa atau target tahun 2020. Prognosa sendiri merupakan prediksi kemungkinan-kemungkinan yang dapat terjadi di masa depan dari kondisi yang sudah ada, sehingga prognosa dibuat untuk digunakan sebagai target yang akan dicapai.

#### **4.3.8 Perbedaan Pelaksanaan *Commercial Training* Sebelum dan Saat Adanya Pandemi COVID-19**

Terdapat beberapa perbedaan dalam pelaksanaan *commercial training* yang diselenggarakan PT. Pelindo Husada Citra sebelum dan saat adanya pandemi COVID-19. Jika dilihat dari segi metode yang digunakan, adanya pandemi COVID-19 ini menyebabkan berubahnya metode pelatihan yang mulanya *onsite* menjadi online via aplikasi zoom maupun *blended learning* (kombinasi onsite dan online). Selain itu, dari segi pendapatan juga mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena ditanggungkannya beberapa pelatihan yang wajib diselenggarakan secara *onsite* dan adanya pembatasan peserta pelatihan jika pelatihan tersebut diselenggarakan secara *onsite* karena harus mematuhi protokol kesehatan.

#### **4.4 Realisasi Program Penjualan Pelatihan (*Commercial Training*)**

Berikut ini merupakan hasil telaah realisasi program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra ditinjau dari aspek perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi:

##### **1. Perencanaan**

Tahap perencanaan merupakan tahap persiapan yang melatarbelakangi pelaksanaan suatu program. Tahap perencanaan merupakan tahap yang harus dilakukan sebelum suatu program dilaksanakan. Pada program penjualan pelatihan (*commercial training*) tahap perencanaan dilakukan dengan mempersiapkan kebutuhan seperti melakukan Training Need Analysis (TNA)

untuk melihat kebutuhan sasaran. Namun pada perencanaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) ini tidak dilakukan Training Need Analysis khusus tetapi menggunakan hasil Training Need Analysis yang telah dilakukan oleh unit diklat (pelatihan internal) ataupun melihat pelatihan apa yang sekiranya dibutuhkan oleh tenaga medis. Selain itu, pada tahap perencanaan juga dilakukan pembuatan dan pengajuan proposal pelatihan. Pembuatan dan pengajuan proposal pelatihan ini bertujuan untuk memperoleh izin dan persetujuan dari atasan terhadap rancangan rencana yang nantinya akan dilaksanakan. Berdasarkan hasil wawancara, tidak ada kendala yang berarti dalam proses pembuatan dan pengajuan proposal pelatihan.

## 2. Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan tahap implementasi maupun tahap penerapan dari suatu program. Berdasarkan hasil wawancara, terdapat beberapa kendala yang ditemukan saat pelaksanaan program penjualan pelatihan (*commercial training*) ini yaitu adanya pandemi COVID-19 yang menyebabkan beberapa pelatihan tertunda dan beberapa pelatihan beralih menggunakan metode online. Selain itu, berubahnya metode pelatihan menjadi online juga menyebabkan beberapa peserta terkendala oleh sinyal.

## 3. Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan tahap terakhir dalam berjalannya suatu program. Adanya evaluasi terhadap suatu program bertujuan untuk melihat ketercapaian tujuan dari kegiatan yang telah direncanakan dan dilaksanakan sebelumnya. Evaluasi ini dilakukan sejak awal kegiatan sampai dengan akhir kegiatan selesai dilaksanakan. Berdasarkan hasil wawancara, unit *value business* telah melakukan evaluasi terhadap jalannya program penjualan pelatihan (*commercial training*). Pengisian form evaluasi pelatihan ini dilakukan setelah pelatihan selesai dilakukan. Berdasarkan hasil wawancara, tidak terdapat kendala yang begitu berarti dalam proses evaluasi yang dilakukan.

## **4.5 Analisis Evaluasi Dampak Realisasi *Commercial Training* terhadap Capaian Anggaran dan Manfaat Bagi Perusahaan**

### **4.5.1 Analisis Dampak Realisasi *Commercial Training* terhadap Capaian Anggaran**

Realisasi program penjualan pelatihan berdampak pada capaian anggaran PT. Pelindo Husada Citra. Pada tahun 2020 pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*) PT. Pelindo Husada Citra mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Selain itu, pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*) pada tahun 2020 juga tidak sesuai dengan prognosa yang telah ditetapkan. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan program penjualan pelatihan.

Tidak tercapainya target pelaksanaan pelatihan dan webinar merupakan salah satu penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan program penjualan pelatihan (*commercial training*). Berdasarkan telaah data sekunder, pada tahun 2020 penjualan pelatihan eksternal dan webinar hanya terlaksana 8 kali pelatihan, 8 kali webinar, dan 1 kali *medical tourism* dari target 12 kali pelatihan dan 24 kali webinar. Tidak tercapainya target pelaksanaan pelatihan dan webinar ini dapat disebabkan karena adanya pandemi COVID-19. Adanya pandemi COVID-19 menyebabkan beberapa pelatihan yang telah dijadwalkan sebelumnya tertunda. Selain itu, tidak tercapainya target pendapatan juga dapat disebabkan karena adanya perubahan metode pelatihan. Adanya peralihan metode pelatihan yang semula on site menjadi online menyebabkan pendapatan perusahaan turun karena pelatihan yang diselenggarakan secara on site memiliki biaya yang lebih besar dibandingkan dengan pelatihan yang menggunakan metode online.

### **4.5.2 Analisis Dampak Realisasi *Commercial Training* terhadap Manfaat Bagi Perusahaan**

Program penjualan pelatihan (*commercial training*) merupakan salah satu jenis bisnis yang dimiliki oleh PT. Pelindo Husada Citra. Awal mula dibukanya program penjualan pelatihan ini karena melihat tingginya animo masyarakat terhadap program pelatihan yang dimiliki oleh PT. Pelindo Husada Citra. Oleh sebab itu, PT.

Pelindo Husada Citra mengambil peluang yang ada sehingga dapat memberikan *benefit* tersendiri bagi perusahaan.

Adanya program penjualan pelatihan (*commercial training*) yang dimiliki oleh PT. Pelindo Husada Citra dapat memberikan beberapa manfaat atau *benefit* tersendiri bagi perusahaan. Salah satunya yaitu untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Dengan berbagai macam jenis produk pelatihan dan webinar yang diselenggarakan sesuai dengan target yang telah ditentukan dapat bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Selain itu, adanya program penjualan pelatihan (*commercial training*) ini juga dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai media *branding* perusahaan, karena penyelenggaraan program pelatihan (*commercial training*) pasti akan melibatkan banyak masyarakat eksternal perusahaan dan akan berkolaborasi bersama dengan berbagai macam himpunan profesi maupun instansi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan kegiatan magang yang dilakukan di unit *value business* PT. Pelindo Husada Citra mengenai program penjualan pelatihan (*commercial training*) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Program penjualan pelatihan (*commercial training*) merupakan program kerja yang ada di dalam unit *healthcare management* yang dikelola oleh unit *values business* PT. Pelindo Husada Citra. Tujuan dibuatnya program penjualan pelatihan (*commercial training*) yang dikhususkan untuk penyelenggaraan pelatihan eksternal ini yaitu untuk mengambil peluang yang ada sehingga dapat menambah pendapatan perusahaan.
2. Pada hasil analisis mengenai evaluasi dampak realisasi *commercial training* terhadap capaian anggaran didapatkan bahwa pada tahun 2020 pendapatan program *commercial training* menurun dari tahun sebelumnya dan tidak sesuai dengan prognosa tahun 2020. Hal ini disebabkan karena adanya pandemi COVID-19 yang menyebabkan beberapa pelatihan yang telah dijadwalkan sebelumnya tertunda sehingga berdampak pada tidak tercapainya target pelaksanaan pelatihan dan webinar. Selain itu, adanya peralihan metode pelatihan yang semula on site menjadi online juga menyebabkan pendapatan perusahaan turun karena pelatihan yang diselenggarakan secara on site memiliki biaya yang lebih besar dibandingkan dengan pelatihan yang menggunakan metode online.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran maupun rekomendasi sebagai berikut:

1. Melakukan Training Need Analysis (TNA) yang memang dikhususkan untuk *commercial training*. Training Need Analysis (TNA) sendiri bertujuan untuk mengetahui pelatihan apa yang memang sedang dibutuhkan oleh

masyarakat (eksternal) sehingga pelatihan yang diselenggarakan dapat berjalan dengan efektif dan dapat tercapainya target pelatihan serta pendapatan.

2. Menambah jumlah pelatihan eksternal yang diselenggarakan khususnya pelatihan yang dapat diselenggarakan dengan metode online. Selain itu, perusahaan juga dapat menambah kuota setiap pelatihan eksternal yang diselenggarakan sehingga dapat menambah pendapatan perusahaan.
3. Merencanakan dan mempersiapkan program pelatihan eksternal baru yang dapat diselenggarakan secara online.
4. Membentuk penanggungjawab khusus yang bertanggungjawab penuh atas pencarian sponsor dan kerjasama dengan pihak eksternal untuk mendukung berjalannya program *commercial training*.
5. Memberikan target kepada SDM unit *value business* untuk mencari peserta pelatihan.
6. Memberikan reward kepada SDM unit *value business* yang telah mencapai target dalam mencari peserta pelatihan.
7. Bekerja sama dengan beberapa asosiasi dalam menyelenggarakan pelatihan. Sebagai contoh, bekerja sama dengan APBMI (Asosiasi Perusahaan Bongkar Muat Indonesia) dalam menyelenggarakan pelatihan K3.
8. Bekerja sama dengan Badan Eksekutif Mahasiswa berbagai perguruan tinggi dalam menyebarluaskan informasi terkait penyelenggaraan pelatihan maupun webinar (media partner).
9. Mengirimkan email sebanyak-banyaknya ke perusahaan disekitar PT. Pelindo Husada Citra sebagai penawaran dan promosi terkait keunggulan program pelatihan yang diselenggarakan oleh PT. Pelindo Husada Citra.
10. Membuat dan mengoptimalkan mesin pencari atau *search engine* seperti google dalam melakukan promosi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Michael. 2014. *Human Resources Management Practice Thirteen Edition*. United Kingdom: Kogan Page.
- Dessler, Garry. 2013. *Human Resources Management Thirteen Edition*. USA : Pearson Education.
- M. Sukardi. 2008. *Evaluasi Pendidikan: Prinsip dan Operasionalnya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muryadi, A. D. (2017). Model Evaluasi Program Dalam Penelitian Evaluasi. *JURNAL ILMIAH PENJAS (Penelitian, Pendidikan Dan Pengajaran)*, 3(1). Retrieved from <http://ejournal.utp.ac.id/index.php/JIP/article/view/538>.
- Suryanto, S., Gondodiyoto, S., Desi, N. I., Aryanto, A., & Triana, E. (2009). Evaluasi Manajemen Proyek. *CommIT (Communication and Information Technology) Journal*, 3(2), 82-85.
- WHO. 2021. What is the WHO definition of health? Available at: <https://www.who.int/about/who-we-are/frequently-asked-questions>.
- Widoyoko, E. P. (2017). Evaluasi Program Pelatihan. *Yogyakarta: Pustaka Pelajar*.

## LAMPIRAN

## Lampiran 1. Permohonan Izin Magang



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
**FAKULTAS KESEHATAN MASYARAKAT**  
Kampus C Mulyorejo Surabaya 60115 Telp. 031-5920948, 5920949 Fax. 031-5924618  
Website: <http://www.fkm.unair.ac.id>; E-mail: [info@fkm.unair.ac.id](mailto:info@fkm.unair.ac.id)

Nomor : 5315/UN3.1.10/PK/2020  
Hal : **Permohonan izin magang**

6 November 2020

Yth. Direktur  
RS PHC Surabaya  
Jl. Prapat Kurung Selatan No. 1  
Surabaya

Sehubungan dengan pelaksanaan program magang bagi mahasiswa Program Studi Kesehatan Masyarakat Program Sarjana (S1) Tahun Akademik 2020/2021, dengan ini kami mohon Saudara mengizinkan mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga, atas nama :

No.	Nama Mahasiswa	NIM.	PEMINATAN	PEMBIMBING
1.	Andryani Larasati	101711133033	Administrasi & Kebijakan Kesehatan	Dr. Djazuly Chalidyanto, S.KM., M.ARS
2.	Aprilia Dwi Purwanti	101711133114		
3.	Nabilla Nur Masitha Izzul Islam	101711133056		
4.	Wahidatul Fitria	101711133038		

Sebagai peserta magang di Instansi Saudara, mulai 18 Januari 2021

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan  
Wakil Dekan I,



Dr. Nyoman Anita Damayanti, drg., M.S.  
NIP 196202281989112001

Tembusan :

1. Dekan FKM UNAIR;
2. Koordinator Program Studi Kesehatan Masyarakat, Program Sarjana, FKM UNAIR;
3. Ketua Departemen Administrasi & Kebijakan Kesehatan, FKM UNAIR;
4. Koordinator Magang Program Studi Kesehatan Masyarakat, Program Sarjana, FKM UNAIR;
5. Yang bersangkutan.

## Lampiran 2. Persetujuan Izin Magang



Surabaya, 21 Desember 2020

Nomor : Kp.2.07/4 /12 /PT.PHC-2020  
 Klasifikasi : -  
 Lampiran : -  
 Perihal : Persetujuan Magang

Yth. Wakil Dekan I Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga

di

**SURABAYA**

1. Menunjuk surat dari Wakil Dekan I Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga, tanggal 06 November 2020 Nomor : 5315/UN3.1.10/PK/2020 Perihal Permohonan Izin Praktek Mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga pada pokok surat, dengan ini disampaikan bahwa pada prinsipnya **Menyetujui** mahasiswa Saudara untuk melaksanakan praktik magang sesuai prosedur yang berlaku di PT Pelindo Husada Citra.
2. Sehubungan butir 1 (satu) di atas, bersama ini kami sampaikan ketentuan pelaksanaan praktik magang adalah sebagai berikut :
  - a. Mematuhi ketentuan magang di PT Pelindo Husada Citra.
  - b. Mematuhi Protokol Kesehatan di lingkungan PT Pelindo Husada Citra, mengirimkan hasil **Swab Test dengan Hasil Negatif**, surat pernyataan tidak menuntut jika peserta magang tertular COVID - 19 dan tidak berpergian ke luar kota.
  - c. Peserta memiliki asuransi kesehatan (misal : BPJS Kesehatan), dan bersedia menyiapkan APD Level 1.
  - d. Setiap mahasiswa dalam sehari masuk selama 7 jam kerja dan masuk secara bergantian (satu hari masuk dan satu hari *work from home*)
  - e. Pelaksanaan Praktik Magang :
    - Periode : 18 Januari - 12 Februari 2021
    - Unit : PT Pelindo Husada Citra (Healthcare Management dan Hospital Secretary )
  - f. Ketentuan biaya

Keterangan	Biaya	Jumlah	Total
Fee Institusi	200.000	4 org	800.000
Bimbingan	50.000 / bln	4org /1 bln	200.000
Makan	22.000 / hari	10 hari / 4 org	800.000
<b>Total Biaya</b>			<b>1.800.000</b>

Pembayaran dapat dilakukan dengan transfer melalui :

Bank Permata Tanjung Perak Surabaya

An : PT. Pelindo Husada Citra

No. Rek : 854 300 183 005

Mohon bukti transfer dikirim melalui CP : Ariska ( 081336223480) atau alamat email

[value.business@rspmc.co.id](mailto:value.business@rspmc.co.id)

3. Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

**DIREKSI PT PELINDO HUSADA CITRA**



**ABDUL ROFID RANANY**

**Pt. Direktur Utama**

**PT Pelindo Husada Citra**  
 Jl. Prapat Karang Selatan No.1  
 Tanjung Perak Surabaya - 60185  
 Telp. (031) 3294801-03 / Fax. (031) 3294804

**Rumah Sakit PHC Surabaya**  
 Jl. Prapat Karang Selatan No.1  
 Tanjung Perak Surabaya - 60185  
 Telp. (031) 3294801-03 / Fax. (031) 3294804  
 Direct Line 0620 24 Jam  
 Telp. (031) 3294116

**Klinik PHC Kebraon Surabaya**  
 Jl. Kebraon Selatan FA No.37-38  
 Kebraon Surabaya  
 Telp. (031) 7663816

**Klinik PHC Benowo Surabaya**  
 Jl. Ponds Benowo Indah PP No.22  
 Benowo Surabaya  
 Telp. (031) 7410841

**Klinik PHC Tanjung Perak Surabaya**  
 Jl. Perak Karat No.210A  
 Tanjung Perak Surabaya  
 Telp. (031) 3282158

**Klinik PHC Tanjung Emas Semarang**  
 Jl. Uman Jambati No.8  
 Tanjung Emas Semarang  
 Telp. (024) 3549125  
 Fax. (024) 3548008

**Klinik PHC Pedurungan Semarang**  
 Jl. Wotomanggisid No.93  
 Pedurungan Semarang  
 Telp. (024) 6714465

**Lampiran 3. Notulensi Kegiatan Wawancara****NOTULENSI KEGIATAN WAWANCARA**

Tanggal : Senin, 15 Februari 2021  
 Waktu : 10.00-11.00  
 Narasumber : Ibu Asri Winarni S.KM

**1. Apa saja manfaat dibuatnya *commercial training* bagi perusahaan?**

Pada awalnya PT. Pelindo Husada Citra hanya menyelenggarakan pelatihan yang dikhususkan untuk internal perusahaan saja. Namun seiring berjalannya waktu animo masyarakat cukup tinggi terhadap pelatihan yang diselenggarakan. Karena tingginya animo masyarakat terhadap pelatihan yang diselenggarakan maka PT. Pelindo Husada Citra mengambil peluang ini untuk menambah pendapatan perusahaan dengan membuka unit value business dengan program commercial training, sehingga lebih terfokus pada eksternal (tidak campur ke internal). Dengan adanya unit ini diharapkan dapat menambah pendapatan dari sisi training.

**2. Apa saja strategi pelaksanaan yang telah dilakukan oleh unit *value business* dalam pelaksanaan *commercial training*?**

- a. Mencari tau kebutuhan saat ini, sehingga bentuk pelatihan maupun webinar berhubungan dengan pandemi.
- b. Mencari pelatihan yang bisa dilakukan saat ini dan diminati oleh masyarakat sasaran
- c. Mencari materi sesuai kebutuhan
- d. Mencari sasaran dari berbagai profesi dengan membreakdown
- e. Melakukan promosi dengan menggunakan media sosial: melalui akun instagram RS PHC, instagram berbayar, mengirimkan surat penawaran ke berbagai instasi, dan share via whatsapp

**3. Apa saja hambatan yang terjadi dalam proses persiapan maupun pelaksanaan *commercial training*?**

- a. Adanya ketidakcocokan jadwal antara pembicara dengan jadwal yang telah disusun sebelumnya oleh pihak unit value business.
- b. Adanya target yang telah ditentukan di awal untuk jumlah webinar dan pelatihan eksternal.
- c. Kebanyakan peserta pelatihan eksternal menginginkan pelatihan yang tidak berbayar (*free*).
- d. Beberapa instansi tidak mau memberikan SKP jika pelatihannya berbayar.
- e. Pencarian sponsor untuk webinar kesehatan maupun pelatihan eksternal.
- f. Setelah pandemi mengharuskan untuk beradaptasi dengan sistem online.

**4. Apa saja perbedaan pelaksanaan *commercial training* saat sebelum dan sesudah pandemi?**

Beberapa perbedaan yang sangat dirasakan dalam pelaksanaan program *commercial training* ini yaitu terkait metode. Sebelum adanya pandemic COVID-19 semua pelatihan dilakukan secara langsung (*on site*) namun semenjak adanya pandemi semua pelatihan dilakukan secara online. Selain itu, juga terjadi penurunan beberapa jenis pelatihan. Pelaksanaan pelatihan yang wajib dilakukan secara *on site* semua ditangguhkan dan biasanya juga ada pembatasan peserta yang awalnya sekitar 40 orang sekarang 20 orang, tetapi pelatihan yang dilaksanakan secara online mengalami peningkatan.

**5. Apa yang menyebabkan tidak tercapainya target 2020, apakah karena adanya pandemi atau ada faktor lainnya?**

Alasan utama karena adanya pandemic COVID-19 yang menyebabkan beberapa pelatihan tertunda dan beberapa menjadi online. Pelatihan *on site* memiliki biaya lebih besar sedangkan webinar pendapatannya lebih sedikit.

**6. Apakah ada target yang harus dicapai setiap bulannya untuk pelaksanaan program *commercial training* ini?**

Iya, minimal dalam 1 bulan terdapat 2 kali webinar dan 1 kali pelatihan.

**Lampiran 4. Dokumentasi**





FOTO	KETERANGAN
	<p>Orientasi awal magang</p>
	<p>Melakukan bimbingan magang dengan pembimbing dari FKM Unair</p>

FOTO	KETERANGAN
	<p>Seminar hasil magang bersama PT. Pelindo Husada Citra</p>
	<p>Seminar hasil magang bersama FKM Unair</p>