

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA
PT. TELKOM INDONESIA WITEL JAKARTA TIMUR**

ADITYA AHMAD FAUZI

8215154078



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

***INTERNSHIP REPORT AT PT. TELKOM INDONESIA EAST
JAKARTA TELECOMMUNICATION AREA***

ADITYA AHMAD FAUZI

8215154078



This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019***

ABSTRAK

Aditya Ahmad Fauzi, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur, Jl. D.I. Pandjaitan Kav. 42, RT 12/RW 5, Rw. Bunga, Jatinegara, Jakarta Timur, Jakarta 13350, yang berlangsung selama 40 hari atau 2 bulan, sejak tanggal 23 Juli hingga 14 September 2018. Program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2018.

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan adalah untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan menghadapi persaingan di dunia kerja nanti dan untuk mendapatkan wawasan yang tidak didapatkan selama perkuliahan

Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain: mempelajari *sales and promotion* unit *Digital Service and Wifi*, mempelajari cara penawaran wifi id (*Wifi Managed Serviced/WMS*) di lapangan, melakukan kegiatan penawaran wifi id dan *Indihome Gamers* di lapangan, melakukan penawaran wifi id dan *Indihome Gamers* melalui *telemarketing*, berhubungan langsung dengan calon pelanggan, menghasilkan *deal* dengan calon pelanggan, bekerja sama dengan tim lapangan untuk menyisir target area, menginput data hasil lapangan ke *database*, menginformasikan tagihan jasa telekomunikasi pelanggan, dan mengikuti sosialisasi wifi id ke sekolah-sekolah. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, Praktikan jadi mengetahui bagaimana sistem dan pola kerja pada unit *Digital Service and Wifi* di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), *Digital Service and Wifi*, Penjualan, Wifi id, *Indihome Gamers*.

ABSTRACT

Aditya Ahmad Fauzi, The Internship report at PT Telkom Indonesia East Jakarta Telecommunication Area, Jl. D.I. Pandjaitan Kav. 42, RT 12/RW 5, Rw. Bunga, Jatinegara, Jakarta Timur, Jakarta 13350, which lasts for 40 working days from 23 July to 14 September 2018. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta, 2018.

The purpose of the Field Work Practice (PKL) for the practitioner is to add experience and train themselves to prepare for competition in the world of work later and to gain insights that were not obtained during the lectures. The tasks given to the practitioner include: learning about Sales and Promotion of Digital Service and Wifi Unit, learning how to offer the products (wifi id and Indihome Gamers), offering the products (wifi id and Indihome Gamers) at the field, offering the products by telemarketing, communicating with prospective customers directly, working together with the team to offer the products to target area, inputting the data from the result of offering, informing the bills to customers, socializing wifi id to some schools in East Jakarta.

Keywords: Internship, Digital Service and Wifi, Sales, Wifi id, Indihome Gamers.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktikum pada Biro Pemasaran
PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur

Nama Praktikan : Aditya Ahmad Fauzi

Nomor Registrasi : 8215154078

Program Studi : S1 Manajemen

Jurusan : Manajemen

Menyetujui,
Koordinator Program Studi,



Andrian Haro, S.Si.,M.M
NIP. 198509242014041002

Pembimbing



Usep Suhud, M.Si.,Ph.D
NIP. 197002122008121001

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si., M.M.
NIP 198509242014041002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

Andrian Haro, S.Si., M.M.

NIP. 198509242014041002



.....

Penguji Ahli

Setyo Ferry Wibowo, SE., M.Si

NIP. 197206171999031001



.....

Dosen Pembimbing

Usep Suhud, M.Si., Ph.D

NIP. 197002122008121001

Usep Suhud 28/1/2017
.....

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Biro Pemasaran Unit *Digital Service and Wifi* PT Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, terutama orang tua Praktikan yang telah memberikan doa dan bantuan, baik secara material maupun non-material. Selain itu pada kesempatan kali ini Praktikan juga ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dedi Purwana E.S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Andrian Haro, S.Si, M.M selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Usep Suhud, M.Si, Ph.D selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. Ibu Rahayu selaku manajer unit *Digital Service and Wifi* PT Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur

5. Ibu Inda Irawati selaku asisten manajer sekaligus pembimbing PKL di PT Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur
6. Kak Vania, Pak Mujito, dan khususnya yang berada di lantai 4, yang telah banyak membantu dan menciptakan suasana kerja yang nyaman serta produktif selama Praktik Kerja Lapangan.
7. Para sahabat dan teman-teman seperjuangan mahasiswa Manajemen 2015, khususnya Manajemen D 2015 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
8. Semua pihak yang tidak dapat Praktikan sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran Praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan, dengan segala kerendahan hati, menyadari dalam penulisan laporan ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu Praktikan sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bermanfaat bagi praktikan khususnya dan pembaca pada umumnya.

Jakarta, Desember 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PERSETUJUAN	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	6
C. Kegunaan PKL	7
D. Tempat PKL	9
E. Jadwal Waktu PKL	11
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Sejarah PT. Telkom Indonesia	13
B. Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia.....	16
C. Kegiatan Umum Perusahaan	18
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja	30

B. Pelaksanaan Kerja	31
C. Kendala yang Dihadapi	47
D. Cara Mengatasi Kendala	47
BAB IV. KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	49
B. Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Kantor Telkom Witel Jakarta Timur.....	10
Gambar I.2 Peta Lokasi Telkom Witel Jakarta Timur	11
Gambar II.1 Logo PT. Telkom Indonesia	16
Gambar II.2 Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur ...	16
Gambar II.3 Struktur Organisasi unit <i>Digital Service and Wifi</i>	17
Gambar II.4 Logo wifi.id	20
Gambar II.5 Harga Paket <i>Triple Play</i> Indihome Fiber.....	21
Gambar II.6 Harga Paket Dual Play – Netizen II.....	23
Gambar II.7 Harga Paket <i>Dual Play</i> – Netizen II	24
Gambar II.8 Harga Paket Telepon Rumah	25
Gambar III.1 <i>Flow chart</i> Penawaran Produk wifi id	35
Gambar III.2 Penawaran wifi id.....	36
Gambar III.3 <i>Flow chart</i> Penawaran <i>Indihome Gamers</i>	38
Gambar III.4 Penawaran <i>Indihome Gamers</i>	39
Gambar III.5 <i>Flow chart</i> Proses <i>Telemarketing</i>	42
Gambar III.6 Proses <i>Telemarketing</i>	43
Gambar III.7 <i>Flow chart</i> Penginformasian Tagihan	45
Gambar III.8 Proses Penginformasian Tagihan	46

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran		
Lampiran 1	<i>Database</i> Data Warnet	55
Lampiran 2	<i>Database</i> Prospek wifi id	56
Lampiran 3	<i>Database</i> Info Tagihan Jasa Telekomunikasi	57
Lampiran 4	<i>Deal</i> wifi id yang Praktikan Hasilkan	58
Lampiran 5	<i>Deal Indihome Gamers</i> yang Praktikan Hasilkan	59
Lampiran 6	Penyisiran Wilayah ” <i>Black</i> ” untuk Penawaran wifi id	60
Lampiran 7	Surat Lamaran PKL	61
Lampiran 8	Surat Diterima PKL	62
Lampiran 9	Daftar Hadir PKL	63
Lampiran 10	Lembar Penilaian PKL	66
Lampiran 11	Kartu Konsultasi Pembimbingan Penulisan	67
Lampiran 12	Daftar Kegiatan Selama PKL	68

Type equation here.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Teknologi informasi dan komunikasi telah berkembang sangat jauh saat ini dan telah merevolusi cara hidup, baik terhadap cara berkomunikasi, belajar, bekerja, berbisnis, dan lain sebagainya. Dengan teknologi ini semua, proses kerja dan konten akan ditransformasikan dari fisik dan statis menjadi *digital, mobile, virtual*, dan *persona*; Akibatnya kecepatan kinerja bisnis meningkat dengan cepat terutama melalui penggunaan internet. Setiap tahunnya pengguna internet di Indonesia terus meningkat. Pada tahun 2015, sebanyak 110.2 juta jiwa pengguna internet, lalu 2016 sebanyak 132.7 juta jiwa, dan pada tahun 2017 sebanyak 143.3 juta jiwa. Diprediksi, tahun 2018 hasil survei terhadap pengguna internet di Indonesia akan tetap meningkat (APJII, 2016). Melihat kondisi seperti ini, menunjukkan bahwa industri telekomunikasi sangat diminati dan berkembang di Indonesia. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini adalah PT. Telkom Indonesia.

Dengan meningkatnya industri komunikasi di Indonesia, regulasi tentu dibuat oleh pemerintah. Pada tahun 2017, demi peningkatan perlindungan hak pelanggan jasa telekomunikasi, Kementerian Komunikasi dan Informatika memberlakukan registrasi nomor pelanggan yang divalidasi dengan Nomor Induk Kependudukan.

Penetapan ini diatur dalam Peraturan Menteri Kominfo Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Registrasi Pelanggan Jasa Telekomunikasi, yang terakhir telah diubah dengan Permen Kominfo Nomor 14 Tahun 2017 Tentang Perubahan atas Peraturan Menkominfo Nomor 12 Tahun 2016 tentang Registrasi Pelanggan Jasa Telekomunikasi (Kemkominfo, 2017). Registrasi ini merupakan upaya pemerintah dalam mencegah penyalahgunaan nomor pelanggan terutama pelanggan parabayar sebagai komitmen Pemerintah dalam upaya memberikan perlindungan kepada konsumen serta untuk kepentingan *national single identity*. Untuk terbaru ini, sedang dibuat aturan merger operator operator telepon. Ada sejumlah poin penting dalam aturan konsolidasi perusahaan telekomunikasi. Pertama, ketentuan penggabungan dua atau lebih perusahaan, peleburan, dan pengambilalihan. Kedua, sumber daya spektrum frekuensi radio dan penomoran. Ketiga, opsi pengembalian frekuensi operator kepada pemerintah. Implikasi merger, maka ada kemungkinan frekuensi satu operator digabung dengan operator lainnya (Kresna, 2018).

Seiring meningkatnya dinamika industri telekomunikasi, khususnya pada segmen bisnis seluler, Telkom berupaya menciptakan industri seluler yang sehat dengan menerapkan berbagai strategi marketing dan *pricing* untuk memonetisasi data, serta terus konsisten melaksanakan pembangunan infrastruktur. Telkom berkomitmen terus menyesuaikan perkembangan tren konsumen di Indonesia yang sudah

beralih dari layanan tradisional *voice* dan SMS menuju data, ditandai dengan pertumbuhan konsumsi data yang semakin meningkat dan tingginya *demand* pelanggan terhadap layanan data yang berkualitas. Dengan demikian, Telkom optimis mampu memperkuat kinerja bisnis *mobile data* di Semester II 2018 (Zen, 2018).

Industri telekomunikasi merupakan salah satu industri yang terbilang kompetitif di Indonesia. Saat ini tercatat setidaknya ada 7 perusahaan telekomunikasi di Indonesia, yaitu PT. Hutchison 3 Indonesia (Tri), PT. XL Axiata (XL), PT. Indosat (Indosat), PT. Sampoerna Telekomunikasi Indonesia (Ceria), PT. Telekomunikasi Selular (Telkomsel), PT. Smartfren dan PT. Bakrie Telecom (Kominfo, 2015). Dalam beberapa tahun terakhir, tercatat bahwa tren industri telekomunikasi di Indonesia cenderung melambat, hal ini ditunjukkan dengan adanya penurunan pendapatan rata-rata dari operator pada layanan telepon dan SMS. Pada tahun 2013, rata-rata operator mendapat pendapatan 37% dari telepon. Kemudian menurun menjadi 36% saja pada tahun 2014 dan terakhir menjadi 35% pada tahun 2015. Selanjutnya, pendapatan dari SMS juga menurun dari 17% pada tahun 2013 dan 2014, menjadi 16% pada 2015. Hal ini disebabkan karena tren komunikasi yang berubah menjadi era digital. Jika dahulu perusahaan telekomunikasi berfokus pada komunikasi suara dan SMS saja, kini komunikasi berbasis aplikasi (*Whatsapp, Telegram, dsb.*) menjadi tren di masyarakat (Noor A. R., 2016).

Pada tiga pemain terbesar di industri telekomunikasi yaitu Telkomsel, Indosat, dan XL, pertumbuhan pasarnya ada yang mengalami kerugian maupun keuntungan. Tercatat pada tahun 2014, pendapat XL sebesar Rp23,56 triliun namun kerugiannya Rp891 miliar. Indosat mengalami kondisi yang sama yaitu mengalami kerugian sebesar Rp2,03 triliun meskipun meraih pendapatan Rp23,41 triliun. Hanya Telkomsel milik PT. Telkom Indonesia saja yang meraih laba bersih Rp19,4 triliun dengan pendapatan Rp66,25 triliun ((Rayana U. , 2015)

Telkomsel yang merupakan anak perusahaan operator seluler dari PT. Telkom Indonesia, masih menjadi *market leader* di Indonesia. Tercatat pada tahun 2017, jumlah pelanggan operator Telkomsel masih menjadi yang tertinggi dibanding para pesaing-pesaingnya, yaitu 196 juta. Sedangkan untuk para pesaingnya pada tahun 2017 seperti, Indosat Ooredoo, XL Axiata, Tri , dan Smartfren, masing-masing memperoleh 110 juta, 53 juta, 68 juta, 12 juta pelanggan (Rayana U. , 2018).

Telkom merupakan perusahaan penyedia layanan dan jaringan telekomunikasi terbesar di Indonesia. Telkom juga menyediakan beragam layanan komunikasi lain termasuk layanan interkoneksi jaringan telepon, multimedia, data dan layanan terkait internet, sewa transponder satelit, sirkit langganan, televisi berbayar dan layanan VoIP.

Perguruan tinggi sebagai tempat untuk menimba ilmu, tidak hanya memberikan Praktikan ilmu berupa teori, tetapi juga berupa keterampilan dalam praktik. PKL adalah penerapan bagi Praktikan pada dunia kerja nyata yang sesungguhnya, yang bertujuan untuk mengembangkan keterampilan terutama dalam proses pemasaran sesuai konsentrasi Praktikan, serta untuk mendapatkan kesempatan dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang sudah Praktikan pelajari di perkuliahan salah satunya seperti bagaimana kegiatan memasarkan suatu produk. Selain itu, PKL juga sangat bermanfaat untuk *softskill* dan interaksi bagi Praktikan terhadap lingkungan dunia kerja.

Dengan pemberian keterampilan ini, Praktikan berharap dapat bersaing di dunia kerja ketika Praktikan lulus dari perguruan tinggi. Pemberian keterampilan ini juga diharapkan agar Praktikan menjadi sumber daya manusia yang unggul dan dapat bersaing, baik kualitas intelektual maupun keterampilan dan juga mampu memahami ilmunya, pada akhirnya mempunyai kepekaan yang tinggi terhadap dinamika industri dan organisasi berdasarkan permasalahan yang ada.

Dalam pelaksanaan PKL di PT. Telkom Indonesi Witel Jakarta Timur, Praktikan dituntut untuk lebih aktif dan tanggap terhadap permasalahan serta mampu berkomunikasi dengan calon pelanggan dan meyakinkan mereka untuk menggunakan produk PT. Telkom Indonesia. Kegiatan PKL ini bermanfaat untuk menambah wawasan

Praktikan mengenai industri jasa telekomunikasi, keterampilan untuk memasarkan, etika dalam penawaran produk, disiplin waktu, kemampuan melobi calon pelanggan dan tanggung jawab terhadap apa yang telah dikerjakan.

PKL ini dilaksanakan Praktikan di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur. Kegiatan PKL ini dilaksanakan dalam rangka Seminar PKL dan selanjutnya menyelesaikan tugas akhir penyusunan skripsi sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja

Lapangan

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah:

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Mempelajari bidang kerja manajemen pemasaran di perusahaan yaitu PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur
- b. Memberikan gambaran umum dan pengalaman baru bagi Praktikan mengenai dunia kerja terutama kegiatan pemasaran PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur;
- c. Mengembangkan pengetahuan dan wawasan mengenai industri jasa telekomunikasi di Indonesia
- d. Melatih Praktikan dalam disiplin waktu terhadap apa yang sedang dikerjakan.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

- a. Untuk mengetahui proses penjualan wifi id dan *Indihome Gamers* yang merupakan produk utama unit *Digital Service and Wifi* PT. Telkom Indonesia;
- b. Untuk mendapatkan pengalaman dalam melakukan proses *telemarketing* penawaran wifi id dan *Indihome Gamers*;
- c. Untuk mengetahui unit *Digital Service and Wifi* PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur melakukan penginformasian tagihan penggunaannya;
- d. Sebagai sarana mengembangkan keterampilan dalam bidang pemasaran dari pengalaman yang didapat dari dunia kerja
- e. Menerapkan teori yang diperoleh dari bangku perkuliahan ke dunia kerja yang sesungguhnya, khususnya dalam bidang pemasaran.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama Praktikan melaksanakan kegiatan di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur

1. Kegunaan bagi Praktikan

- a. Dapat membandingkan dan menyelaraskan ilmu-ilmu pemasaran yang Praktikan dapatkan di ruang perkuliahan;
- b. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai Praktikan dalam bidang pemasaran, untuk selanjutnya

- Praktikan usahakan memperbaiki/kuasai sebelum masuk dunia kerja.
- c. Mengembangkan daya pikir dan keberanian serta kemampuan berkomunikasi yang dibutuhkan Praktikan dalam dunia kerja.
 - d. Melatih rasa tanggung jawab dan mentalitas Praktikan dalam bekerja (proses pemasaran);
2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- a. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang profesional dan berpengalaman.
 - b. Membuka peluang kerjasama antara Universitas dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.
 - c. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran dan kritik untuk menyempurnakan dan memperbarui kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.
3. Bagi PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur
- a. Adanya Praktikan yang melakukan kegiatan PKL dapat membantu pekerjaan operasional karyawan yang terkait. Serta Praktikan dapat membantu merekap hasil data yang diperlukan baik pekerjaan yang bersifat sehari-hari (tetap) maupun pekerjaan yang bersifat tidak tetap;
 - b. Membantu Telkom Witel Jakarta Timur mengejar target penjualannya

- c. Membantu mempersiapkan calon tenaga kerja yang berkualitas yang akan memasuki dunia kerja. Serta secara tidak langsung perusahaan telah memperkenalkan dan membuka wawasan;
- d. Membangun kemitraan, agar perusahaan dapat dikenal dalam bidang akademik dan menjadi contoh instansi yang dapat menunjukkan integritasnya;
- e. Untuk lebih menjalin hubungan yang baik, sehat, dan dinamis antara Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dengan PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

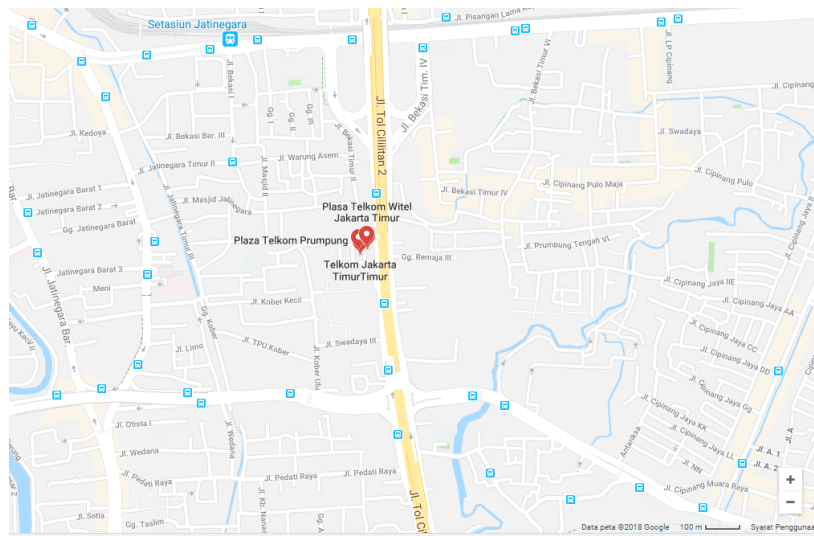
Praktikan melaksanakan PKL pada PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur. Praktikan ditempatkan pada Biro Pemasaran, tepatnya Unit *Digital Service and Wifi*. Perusahaan ini dipilih karena bidang kerjanya sesuai dengan program studi dan minat Praktikan, ingin mengetahui lebih banyak tentang sistem pemasaran pada perusahaan jasa telekomunikasi.

Berikut ini merupakan informasi data perusahaan tempat pelaksanaan PKL:

Nama Instansi	PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur
Alamat	Jl. DI Panjaitan Kav. 42, Rw. Bunga, Jatinegara Kota Jakarta Timur, DKI Jakarta 13350
Telepon	+6221-147
Website	telkom.co.id



Gambar I.1 Kantor Telkom Witel Jakarta Timur
Sumber: *Images Google*



Gambar I.2 Peta lokasi PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur
Sumber: *Google Maps*

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Waktu pelaksanaan PKL ini telah dilaksanakan mulai tanggal 23 Juli 2018 sampai dengan 14 September 2018, bertempat di PT. Telkom Indonesia – Witel Jakarta Timur.

Berikut adalah perincian tahap pelaksanaan PKL:

1. Tahap Persiapan

Sebelum melaksanakan PKL, Praktikan mengurus surat permohonan pelaksanaan PKL di Biro Administrasi Akademik dan Keuangan (BAAK) yang ditujukan ke PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur. Setelah surat permohonan dibuat, kemudian Praktikan langsung memberikan surat permohonan PKL ke PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur pada awal bulan Juni, hingga akhirnya Praktikan mendapatkan izin untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan pada pertengahan bulan Juli 2018.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan PKL di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur dimulai pada tanggal 23 Juli 2018 sampai dengan 14 September 2018 yang dilaksanakan setiap hari kerja, pada hari senin sampai Jumat dimulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB dan waktu istirahat dari pukul 12.00 WIB sampai dengan pukul 13.00 WIB. Setiap harinya sebelum melakukan aktivitas dilakukan adanya *briefing* dari asisten manajer unit *Digital Service and Wifi* yaitu ibu Ina Irawati.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan, Praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL yang berguna sebagai bukti telah melaksanakan PKL di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur. Pembuatan laporan ini sebagai salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman Praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Sejarah PT. Telkom Indonesia

1. Profil PT. Telkom Indonesia

Keberadaannya pertama kali pada tahun 1882 di masa pemerintahan kolonial Belanda, dengan nama *Post en telegraph Dienst* sebuah perusahaan publik penyedia layanan pos telegraf. Pada tahun 1906, statusnya diubah menjadi jawatan yang mengatur layanan pos dan telekomunikasi yang diberi nama Jawatan Pos, Telegraf dan Telepon (*Post Telegraph en Telephone Dienst/PTT*) yang berpusat di Bandung dengan alamat Jl. Japati No. 1.

Pada tahun 1961, jasa pos dan telekomunikasi tersebut statusnya berubah menjadi perusahaan pemerintah pertama dengan tujuan menjaga jasa pos dan telekomunikasi di wilayah Sumatera, di mana mulai terbentuk pada tahun 1970 secara nasional. Pemerintah memisahkan jasa pos dengan telekomunikasi pada tahun 1965 ke dalam 2 (dua) perusahaan milik Negara, yaitu Perusahaan Negara Pos dan Giro, dan Perusahaan Negara Telekomunikasi.

Kemudian terjadi perubahan dari Perusahaan Negara Telekomunikasi menjadi bentuk Perusahaan Umum (Perum).

Pada tanggal 24 September 1991, pemerintah mengubah Perumtel yang semula merupakan perusahaan umum menjadi

perusahaan negara yaitu Perusahaan Perseroan. PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. dengan tujuan utama perusahaan yaitu memberikan layanan untuk masyarakat umum. Penawaran umum perdana saham PT. Telkom (*Initial Public Offering/IPO*) dilakukan pada tanggal 14 November 1995, sejak saat itu saham PT. Telkom tercatat dan diperdagangkan di Bursa Efek Jakarta (BEJ), Bursa Efek Surabaya (BES), *New York Stock Exchange (NYSE)* dan *London Stock Exchange (LSE)*, saham PT. Telkom juga diperdagangkan di *Tokyo Stock Exchange* tanpa pencatatan *Public Offering Without Listing (POWL)*.

Pada tahun 2001 PT. Telkom membeli 35% saham PT. Telkomsel dari PT. Indosat sebagai bagian dari implementasi restrukturisasi industri jasa telekomunikasi di Indonesia, yang ditandai dengan penghapusan kepemilikan bersama dan kepemilikan silang antara PT. Telkom dengan PT. Indosat. Dengan transaksi ini, PT. Telkom menguasai 72,72% saham PT. Telkomsel. PT Telkom membeli 90,32% saham PT. Dayamitra dan mengkonsolidasikan laporan keuangan PT. Dayamitra ke dalam laporan keuangan PT. Telkom.

Memasuki tahun 2003, PT. Telkom menjadi FNSP (*Full Network and Service Provider*), dan juga mulai digelar kompetisi dengan format duopoli (PT. Telkom versus PT. Indosat). Semula layanan yang disajikan hanya POTS (*Plain Ordinary Telephone*

Service), dan sekarang lebih dititikberatkan pada pengembangan PMM (*Phone, Mobile, and Multimedia*). Pada tahun 2009 Telkom meluncurkan "*New Telkom*" yaitu Telkom Baru yang ditandai dengan perubahan logo dan identitas perusahaan. Dengan pencapaian dan pengakuan yang diperoleh Telkom, penguasaan pasar untuk setiap portofolio bisnisnya, kuatnya kinerja keuangan, serta potensi pertumbuhan dimasa mendatang, saat ini Telkom menjadi korporasi terbaik di Indonesia. Dalam era baru ini PT. Telkom harus dan sedang menyusun sendiri strategi baru yang akan dijalankan oleh manajemen PT. Telkom bersama seluruh jajarannya.

2. Visi dan Misi PT. Telkom Indonesia

Seiring dengan perkembangan teknologi digital dan transformasi perusahaan, Telkom memiliki visi dan misi baru yang diberlakukan sejak 2016, yaitu:

Visi

"Be the King of Digital in the Region"

Misi

"Lead Indonesian Digital Innovation and Globalization"

3. Motto PT. Telkom Indonesia

Telkom memiliki motto "*The World in Your Hand*"

4. Logo PT. Telkom Indonesia



the world in your hand

Gambar II.1 Logo Telkom Indonesia

Sumber: telkom.co.id

B. Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia

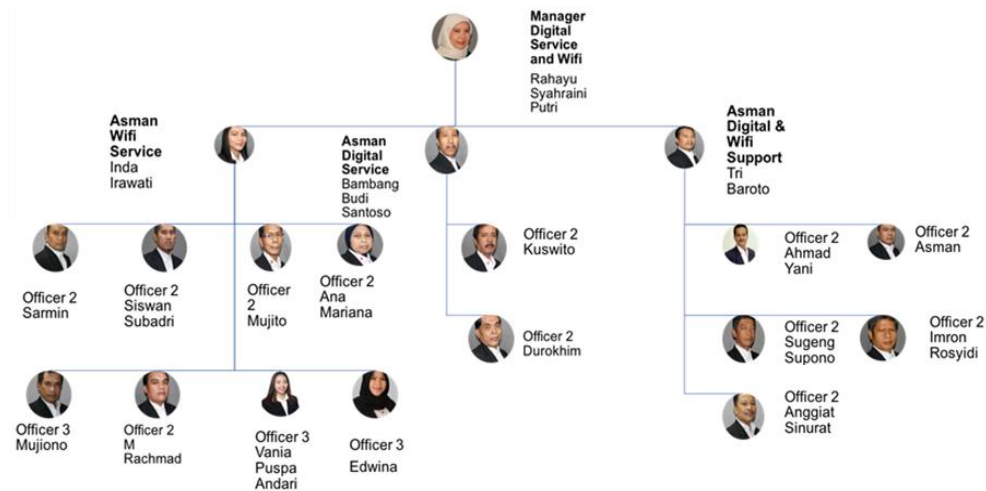
Telkom dibagi pada beberapa wilayah telekomunikasi (Witel). Setiap Witel memiliki tanggung jawab penuh dalam mengelola kegiatan usaha di wilayahnya masing-masing. Berikut adalah struktur organisasi Telkom Witel Jakarta Timur.



Gambar II.2 Struktur Organisasi Telkom Witel Jakarta Timur

Sumber: data internal unit *Digital Service and Wifi*

Unit *Digital Service and Wifi* di Telkom Witel Jakarta Timur terdiri dari sub unit *Wifi Service*, *Digital Service*, dan *Digital and Wifi Support*



Gambar II.3 Struktur organisasi unit *Digital Service and Wifi*

Sumber: data internal Unit *Digital Service and Wifi*

Berdasarkan hasil penelitian, maka Praktikan dapat menguraikan struktur organisasi unit *Digital Service and Wifi* di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur di mana Praktikan ditempatkan.

Manajer *Digital Service and Wifi* yaitu ibu Rahayu membawahi tiga asisten manajer:

1. Asisten Manajer *Wifi Service* yaitu ibu Ira Indawati sekaligus pembimbing Praktikan selama PKL, membawahi dua *Officer 2* dan empat *Officer 3*
2. Asisten Manajer *Digital Service* bapak Bambang Budi Santoso membawahi dua *Officer 2*

3. Asisten Manajer *Digital & Wifi Support* ketika Praktikan melaksanakan PKL yaitu bapak Asman dan membawahi empat *Officer 2*

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Telkom Indonesia merupakan perusahaan bagian dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang jasa telekomunikasi. Berikut produk-produk yang ditawarkan PT. Telkom:

1. Product

a. Indihome Fiber

Indihome Fiber merupakan layanan digital terdepan menggunakan teknologi fiber optik yang menawarkan layanan *Triple Play* yang terdiri dari Internet Rumah (*Fixed Broadband Internet*), Telepon Rumah (*Fixed Phone*) dan TV Interaktif (*UseeTV*). Indihome *Fiber* juga menawarkan layanan *Dual Play* yang terdiri Internet *Fiber* (*Internet Cepat*) dan Telepon Rumah (*Fixed Phone*) atau Internet *Fiber* (*Internet Cepat*) dan TV Interaktif (*UseeTV*).

b. Telepon Rumah

Telepon Rumah adalah layanan komunikasi telepon dengan keunggulan biaya yang murah dan kualitas suara yang jernih. Paket IndiHome *Fiber* menawarkan GRATIS menelepon sampai 1000 menit (sesuai paket yang dipilih) atau setara dengan 17 jam per bulan yang bisa digunakan baik untuk Lokal maupun Interlokal secara leluasa. IndiHome *Fiber* juga memiliki layanan telepon tambahan lainnya, yaitu *Global Call*.

Tagihan telepon rumah meliputi abonemen, panggilan on net lokal - SLJJ, panggilan seluler serta panggilan internasional. Khusus pelanggan IndiHome mendapatkan kuota panggilan Lokal dan SLJJ sesuai paket IndiHome pelanggan. Tagihan telepon rumah bulan Januari (pemakaian bulan Desember) dapat mengalami penyesuaian sebesar Rp1.250 - Rp7.500 khusus bulan Januari 2018 dikarenakan hal-hal insidental yang membutuhkan extra service maintenance seperti gangguan yang disebabkan bencana alam, pengerjaan konstruksi dari pihak lain, atau hal-hal lainnya di luar kendali Telkom yang menyebabkan layanan dapat terganggu. Informasi lebih lanjut hubungi 147.

c. Wifi id

Wifi.id adalah layanan jaringan internet untuk publik berbasis *wireless* atau hotspot yang disediakan oleh Telkom. Wifi id terbagi menjadi 2:

- a. *Wifi Basic*. Layanan WiFi di mana Telkom sebagai penyedia layanan WiFi menyediakan akses internet melalui akses poin dan pelanggan tidak dikenai biaya berlangganan atas layanan WiFi Telkom tersebut.
- b. *Wifi Managed Service*. Skema *manage service standard* merupakan skema bisnis di mana pelanggan membayar sejumlah nilai tertentu untuk layanan wifi saja.



Gambar II.4 Logo wifi id
Sumber: telkomsel.com/wifi.id

d. *Mobile Services*

Portofolio produk *mobile* terdiri dari layanan telepon, SMS, serta *mobile broadband* (internet). Telkom menyediakan jasa seluler dengan teknologi GSM melalui Telkomsel. Produk-produknya yaitu: kartuHalo, simPATI, Kartu As, dan Loop.

Dibandingkan dengan para pesaingnya di industri telekomunikasi, Telkom Indonesia memiliki lebih banyak produk dikarenakan diferensiasi produk mereka. Tidak hanya bertindak sebagai operator seluler saja yang dimiliki anak perusahaan mereka yaitu Telkomsel, tetapi Telkom Indonesia juga mempunyai layanan TV kabel, platform untuk menonton film, maupun internet yang hanya berfitur wifi saja yaitu wifi id.

Selain itu produk Indihome mereka diklaim mampu menyediakan koneksi internet yang lebih stabil dibandingkan pesaing seperti First Media, Biznet atau Indosat Ooredoo, karena menggunakan teknologi *fiber optic*. Teknologi FUP (Fair Usage Policy) yang diterapkan pada koneksi internet juga menjadi kelebihan produk Indihome di mana

bisa menurunkan kecepatan internet jika pengguna telah melewati batas pemakaian wajar yang ditentukan.

2. Price

Penetapan harga merupakan unsur yang penting dalam pengelolaan perusahaan produk ataupun jasa. Telkom Indonesia mempunyai beragam pilihan paket dengan masing-masing harga yang berbeda untuk pelanggan pilih. Berikut merupakan paket beserta harga yang ditawarkan untuk produk Telkom:

Berikut harga paket IndiHome *Fiber* dengan *UseeTV Essential*:

a. Paket *triple play*

IndiHome Paket Deluxe - Triple Play						
IndiHome	IndiHome	URV	ifix	HOOQ	CATCHPLAY	Harga
10 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Essential + IndiKids Lite	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 460.000,-/Bulan

* Aktivas layanan Catchplay melalui myIndiHome atau layan UseeTV Anda.
** Aktivas layanan HOOQ dan ifix melalui layan UseeTV Anda.
- Harga belum termasuk PPN.

IndiHome Paket Premium - Triple Play						
IndiHome	IndiHome	URV	ifix	HOOQ	CATCHPLAY	Harga
20 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Essential + IndiKids Lite + IndiMovie 2	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 630.000,-/Bulan
30 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Essential + IndiKids + IndiMovie 2	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 820.000,-/Bulan
40 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Essential + IndiKids + IndiMovie 1	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 995.000,-/Bulan
50 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Extra (All Channels***)	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 1.250.000,-/Bulan
100 Mbps	Gratis 1000 menit netpon lokal / interlokal	Interactive TV Channels Extra (All Channels***)	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 1.750.000,-/Bulan

** Aktivas layanan Catchplay melalui myIndiHome atau layan UseeTV Anda.
*** Aktivas layanan HOOQ dan ifix melalui layan UseeTV Anda.
**** Tidak termasuk channel DYNASTY, INDIJAPAN, INDIGOLF dan INDIKASKEKBALL.
- Harga belum termasuk PPN.

Gambar II.5 Harga Paket *Triple Play* Indihome Fiber

Sumber: telkom.co.id

Syarat dan ketentuan:

1. Harga berlaku untuk pelanggan baru mulai 9 Juni 2017.
2. Harga di atas untuk pembayaran setiap bulan.

3. *UseeTV Essential* terdiri dari 131 *channels UseeTV (100 channels SD dan 31 channels HD)*.
 4. Jumlah *channel* dapat berubah sewaktu-waktu.
 5. Paket di atas termasuk GRATIS musik 12 bulan, akses aplikasi *Movin'* paket *basic* sepuasnya, serta bebas nonton di *iflix dan HOOQ* berbulan-bulan.
 6. Nonton *iflix* sepuasnya sampai dengan 31 Desember 2018.
 7. Biaya Pasang Baru (PSB) IndiHome Rp100.000 untuk area Jabodetabek dan Rp75.000 untuk area lain seluruh Indonesia akan ditagihkan pada bulan pertama saja dan tidak diperkenankan melakukan pembayaran secara tunai selain di Plasa Telkom.
 8. Telkom menyediakan *Hybrid Box* IndiHome dan ONT selama berlangganan.
 9. Untuk pelanggan yang ingin memasang *Hybrid Box* IndiHome tambahan akan dikenakan biaya tambahan bulanan di mana Telkom menyediakan *Hybrid Box* yang dimaksud. Pelanggan bisa dikenakan biaya penarikan jaringan tambahan yang dibayarkan kepada mitra penarikan jaringan.
 10. Harga belum termasuk PPN.
- b. Paket *dual play*

IndiHome	TELEPON RUMAH	Harga
10 Mbps	Gratis 100 menit nelpon lokal / interlokal	Rp. 285.000,- /Bulan
20 Mbps	Gratis 100 menit nelpon lokal / interlokal	Rp. 385.000,- /Bulan
30 Mbps	Gratis 100 menit nelpon lokal / interlokal	Rp. 545.000,- /Bulan
40 Mbps	Gratis 100 menit nelpon lokal / interlokal	Rp. 645.000,- /Bulan

* Harga belum termasuk PPN.

Gambar II.6 Harga Paket Dual Play – Netizen I

Sumber: telkom.co.id

Syarat dan ketentuan:

1. Harga berlaku untuk pelanggan baru mulai 7 Agustus 2017.
2. Harga di atas untuk pembayaran setiap bulan.
3. Paket di atas termasuk GRATIS musik 12 bulan, akses aplikasi Movin' paket basic sepuasnya, nonton *iflix* dan *HOOQ* sepuasnya selama berbulan-bulan.
4. Nonton *iflix* sepuasnya sampai dengan 31 Desember 2018.
5. Biaya Pasang Baru (PSB) IndiHome Rp150.000 akan ditagihkan pada bulan pertama saja dan tidak diperkenankan melakukan pembayaran secara tunai selain di Plasa Telkom.
6. Telkom menyediakan ONT selama berlangganan.
7. Harga belum termasuk PPN.

DUAL PLAY IndiHome Paket Netizen II - Dual Play

IndiHome	UseeTV	iflix	HOOQ	CATCHPLAY	Harga
10 Mbps	Interactive TV Channels Entry	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 315.000,-/Bulan
20 Mbps	Interactive TV Channels Entry	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 415.000,-/Bulan
30 Mbps	Interactive TV Channels Entry	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 575.000,-/Bulan
40 Mbps	Interactive TV Channels Entry	Nonton Sepuasnya	2 Bulan** Nonton Sepuasnya	1 Bulan* Nonton Sepuasnya	Rp. 675.000,-/Bulan

* Aktivasi layanan Catchplay melalui myIndiHome atau layer UseeTV Anda
 ** Aktivasi layanan HOOQ dan iflix melalui layer UseeTV Anda
 * Harga belum termasuk PPN.

Gambar II.7 Harga Paket Dual Play – Netizen II

Sumber: telkom.co.id

Syarat dan ketentuan:

1. Harga berlaku untuk pelanggan baru mulai 9 Juni 2017.
2. Harga di atas untuk pembayaran setiap bulan.
3. *UseeTV Entry* terdiri dari 80 *channels UseeTV* (76 *channels SD* dan 4 *channels HD*).
4. Jumlah *channel* dapat berubah sewaktu-waktu.
5. Paket di atas termasuk GRATIS musik 12 bulan, serta nonton *iflix* dan *HOOQ* sepuasnya berbulan-bulan.
6. Nonton *iflix* sepuasnya sampai dengan 31 Desember 2018.
7. Biaya Pasang Baru (PSB) IndiHome Rp150.000 akan ditagihkan pada bulan pertama saja dan tidak diperkenankan melakukan pembayaran secara tunai selain di Plasa Telkom.
8. Telkom menyediakan *Hybrid Box* IndiHome dan ONT selama berlangganan.

9. Untuk pelanggan yang ingin memasang *Hybrid Box* IndiHome tambahan akan dikenakan biaya tambahan bulanan dimana Telkom menyediakan *Hybrid Box* yang dimaksud. Pelanggan bisa dikenakan biaya penarikan jaringan tambahan yang dibayarkan kepada mitra penarikan jaringan.

10. Harga belum termasuk PPN.

c. Paket Telepon Rumah



Gambar II.8 Harga Paket Telepon Rumah

Sumber: telkom.co.id

Syarat dan ketentuan:

1. Harga berlaku untuk pelanggan baru mulai 29 November 2016.
2. Harga di atas untuk pembayaran setiap bulan.
3. Harga sudah termasuk biaya sewa ONT.
4. Biaya Pasang Baru (PSB) telepon Rp125.000 akan ditagih pada bulan pertama saja dan tidak diperkenankan melakukan pembayaran secara tunai selain di Plasa Telkom.

5. Harga belum termasuk PPN.

Dibandingkan dengan pesaing lain, Telkom Indonesia mempunyai harga produk yang bersaing dengan produk pesaing lainnya, seperti Biznet, First Media ataupun MNC Play Media. Untuk harga produk Indihome, rata-rata tidak jauh berbeda dengan First Media bahkan lebih murah dibandingkan dengan MNC Play Media. Kekurangannya dari produk Indihome tersebut adalah memiliki perbedaan harga yang cukup jauh di sejumlah tempat.

3. Place

Telkom Indonesia merupakan salah satu perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia. Dalam mengelola bisnisnya, Telkom Indonesia mempunyai kantor-kantor Cabang dan Regional yang terdapat di berbagai daerah Indonesia. Berikut adalah pembagian kantor wilayah Telkom Indonesia yang tersebar di seluruh Indonesia:

- a. Pulau Sumatra (TELKOM WILAYAH DIVISI REGIONAL I)
 1. Nanggroe Aceh Darussalam/NAD (Daerah Istimewa)
 2. Sumatera Utara/Sumut
 3. Sumatera Barat/Sumbar
 4. Bengkulu
 5. Riau
 6. Kepulauan Riau/Kepri
 7. Jambi
 8. Sumatera Selatan

9. Lampung
10. Kepulauan Bangka Belitung/Babel
- b. Pulau Jawa (TELKOM WILAYAH DIVISI REGIONAL II, III, IV, V)
 1. DKI Jakarta (DIVISI REGIONAL II)
 2. Jawa Barat (DIVISI REGIONAL II)
 3. Banten (DIVISI REGIONAL III)
 4. Jawa Tengah (DIVISI REGIONAL IV)
 5. DI Yogyakarta (DIVISI REGIONAL IV)
 6. Jawa Timur (DIVISI REGIONAL V)
- c. Pulau Kalimantan (TELKOM WILAYAH DIVISI REGIONAL VI)
 1. Kalimantan Barat/Kalbar
 2. Kalimantan Tengah/Kalteng
 3. Kalimantan Selatan/Kalsel
 4. Kalimantan Timur/Kaltim
- d. Nusa Tenggara (TELKOM DIVISI REGIONAL VII)
 1. Bali
 2. Nusa Tenggara Barat
 3. Nusa Tenggara Timur
- e. Pulau Sulawesi (TELKOM DIVISI REGIONAL VII)
 1. Sulawesi Barat/Sulbar
 2. Sulawesi Utara/Sulut
 3. Sulawesi Tengah/Sulteng

4. Sulawesi Selatan/Sulsel
 5. Sulawesi Tenggara/Sultra
 6. Gorontalo
- f. Kepulauan Maluku dan Pulau Papua (TELKOM DIVISI REGIONAL VII)
1. Maluku
 2. Maluku Utara
 3. Papua Barat
 4. Papua

Dibanding dengan para pesaing lainnya, wilayah usaha Telkom Indonesia merupakan yang terbesar di Indonesia. Telkom Indonesia mempunyai banyak kantor cabang di setiap kabupaten atau kota yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal ini merupakan suatu keunggulan dibanding dengan perusahaan lain, karena jangkauan usaha yang cukup luas dapat meningkatkan penjualan mereka. Selain itu karena kantor cabang yang banyak, pelanggan yang mengalami keluhan dengan layanan produk Telkom, bisa mendatangi kantor Telkom Indonesia di daerah mereka masing-masing.

4. *Promotion*

Kegiatan promosi diperlukan untuk sebuah bisnis untuk meningkatkan penjualan mereka. Begitu juga dengan PT Telkom Indonesia yang melakukan kegiatan promosi untuk berbagai produk

mereka. Kegiatan promosi yang dilakukan antara lain melalui *event-event*, iklan, spanduk ataupun baliho. Selain itu mereka juga mempunyai *sales* ataupun *canvasser* untuk memasarkan produk-produk mereka. Kegiatan promosi ini tersaji dengan lengkap di laman website resmi mereka yaitu www.indihome.co.id.

Dibandingkan dengan pesaing lainnya, Telkom Indonesia mempunyai cara tersendiri untuk mempromosikan produknya salah satunya dengan adanya *Mobil Indihome* (MOBI). MOBI ini mempromosikan produk Indihome dengan berkeliling di suatu wilayah dan membuat *event-event* di area publik yang menarik perhatian masyarakat yang tujuannya untuk menarik minat pelanggan menggunakan produk Indihome. Jadi tidak hanya mengandalkan spanduk, baliho atau promosi media sosial saja seperti para pesaingnya contohnya First Media, Biznet, dan MNC Play Media.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pada pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur, Praktikan ditempatkan di unit *Digital Service and Wifi*. *Job descriptions* dari unit ini adalah menjual, menawarkan, dan mensosialisasikan produk Telkom yaitu wifi id. Divisi *Digital Service and Wifi* juga menjual produk-produk telkom lain seperti Indihome Fiber, *Indihome Gamers*, juga *Indihome Smart*.

Namun, tidak ada SOP yang jelas yang dibuat PT. Telkom Indonesia khususnya unit *Digital Service and Wifi* bagi mahasiswa PKL sesuai jurusan dan konsentrasi mahasiswa. *Job desc* yang diberikan disama ratakan semua bagi mahasiswa PKL jurusan apa saja yang melakukan PKL di tempat tersebut, yaitu menjual produk Telkom: Indihome dan wifi id.

Berikut tugas-tugas yang diberikan kepada praktikan di Unit *Digital Service and Wifi*:

1. Melakukan penawaran dan penjualan produk wifi id
2. Melakukan penawaran dan penjualan produk *Indihome Gamers*
3. Melaksanakan kegiatan *telemarketing* produk wifi id dan *Indihome Gamers*

4. Menginformasikan tagihan jasa telekomunikasi kepada pelanggan

Selain mengerjakan tugas-tugas utama di atas, Praktikan juga diberikan tugas sampingan seperti memimpin tim yang beranggotakan mahasiswa PKL lain untuk melaksanakan penawaran produk, mengikuti sosialisasi produk wifi id ke sekolah-sekolah, menginput data berupa laporan dari tim lapangan yang telah melaksanakan penawaran, serta mengikuti proses rapat yang diadakan oleh Unit *Digital Service and Wifi*.

Setelah melaksanakan tugas dengan baik, Praktikan memberikan dampak yang cukup baik terhadap hasil kerja Unit *Digital Service and Wifi*, hal ini terlihat dari penawaran produk yang dilakukan Praktikan dengan mendapatkan 4 pelanggan baru yaitu 3 pelanggan *Indihome Gamers* dan 1 pelanggan wifi id. Asisten manajer, ibu Ina sekaligus pembimbing PKL mengapresiasi kinerja Praktikan dikarenakan mahasiswa-mahasiswa sebelumnya yang melakukan PKL di tempat ini sangat sedikit dalam mendapatkan pelanggan. Dengan kata lain, Praktikan telah membantu unit ini untuk mencapai target *sales* yang telah ditentukan.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan mulai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada Senin, 23 Juli 2018. Praktikan ditempatkan pada Unit *Digital Service and Wifi* dan saat awal memulai Praktik Kerja Lapangan, Praktikan

diarahkan untuk mempelajari beberapa hal terkait wifi id oleh Ibu Ina Irawati selaku pembimbing PKL dan Pak Mujito. Selain itu, Praktikan ditugaskan untuk menawarkan dan menjual produk wifi id, *Indihome Gamers*, dan *Indihome Smart*.

Indihome Gamers merupakan layanan untuk para pecinta game online. Pelanggan akan mendapat berbagai *benefit* di dalam game.. Selain itu, pelanggan juga bisa mendapatkan hadiah menarik dari setiap game yang telah bekerja sama dengan Indihome.

Indihome Smart merupakan layanan dari Indihome yang memberikan solusi bagi pelanggan yang membutuhkan keamanan dan kenyamanan yang lebih pada tempat tinggal. Dengan *Indihome Smart*, mudah mengawasi kondisi tempat tinggal secara otomatis menggunakan teknologi modern digital. Sistem ini dapat memenuhi harapan pelanggan dengan sistem pengamanan rumah, efisiensi terhadap pemakaian listrik dan sebagainya hanya dengan melakukan monitoring atau kontrol dari *gadget* ataupun *smartphone*.

Selain itu, unit ini juga mengurus hal lain seperti info tagihan jasa telekomunikasi (intagjastel). *Digital Service and Wifi* memiliki tugas untuk memberitahukan pelanggannya mengenai tagihan yang sedang berjalan maupun yang belum terbayar.

Pada minggu pertama, Praktikan memulai pekerjaan dengan terjun langsung sendiri ke lapangan untuk menjual wifi id di daerah Jakarta Timur dan hanya hari pertama saja Praktikan didampingi oleh

karyawan Telkom. Kemudian 5 minggu selanjutnya Praktikan mendapat arahan dari Ibu Inda dan Ibu Vania untuk melaksanakan kegiatan penawaran *Indihome Gamers* yang memiliki target yaitu warnet-warnet di daerah Jakarta Timur. Dalam masa 5 minggu ini, 2 dari 5 hari kerja dalam seminggu, Praktikan melakukan kegiatan *Telemarketing* untuk menawarkan wifi id beserta *Indihome Gamers*. Lalu sisa 2 minggu masa PKL, untuk selanjutnya Praktikan diarahkan oleh manajer unit *Digital Service and Wifi* yaitu ibu Rahayu, ikut serta secara berkelompok beserta karyawan Telkom dalam menyisir wilayah di Jakarta Timur yang memiliki sedikit pelanggan Telkom (*black area*); juga melakukan penginformasian info tagihan jasa telekomunikasi pelanggan Telkom.

Selama Praktikkan melakukan kegiatan penawaran langsung ke lapangan, tidak ada penyediaan uang saku yang diberikan PT. Telkom Indonesia sehingga hal ini memberatkan Praktikkan sebagai mahasiswa PKL karena harus mengeluarkan uang sendiri untuk kegiatan operasional.

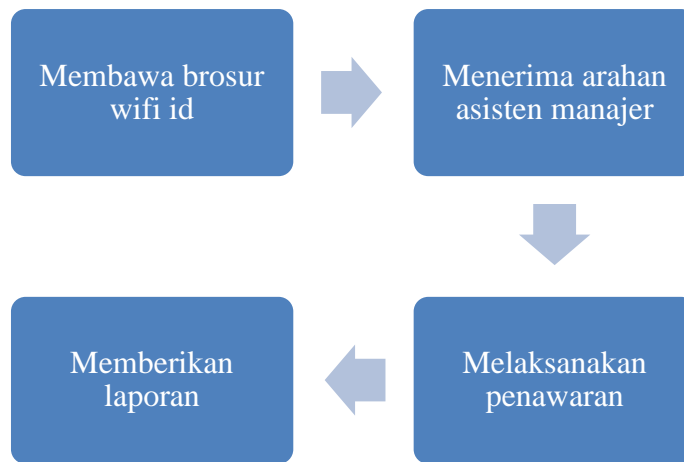
Selama kurang lebih dua bulan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur, berikut adalah penjelasan terperinci mengenai beberapa tugas yang dikerjakan oleh praktikan selama berada di Unit *Digital Service and Wifi*:

1. Melakukan penawaran dan penjualan produk wifi id

Wifi id merupakan produk utama dari unit *Digital Service and Wifi*. Praktikan diberi arahan oleh ibu Ina Irawati selaku asisten manajer untuk menjual wifi id bertipe *WMS* yaitu produk Telkom yang hanya menyediakan internet yang berupa wifi saja langsung ke lapangan. Hal ini dikarenakan wifi id tipe ini mudah untuk dijual oleh mahasiswa PKL.

Dalam pelaksanaan ini, hal pertama yang Praktikan lakukan yaitu membawa brosur wifi id di kantor Telkom Witel Jakarta Timur. Selanjutnya Praktikan diberi arahan untuk menyisir wilayah yang telah ditentukan oleh pembimbing PKL. Praktikan melaksanakan penawaran produk wifi id (*Wifi Managed Service/WMS*) ke lapangan langsung yaitu ke tempat-tempat yang memiliki prospek bagus, seperti restoran, *gym*, juga rumah warga. Ketika selesai melakukan penawaran, Praktikan memberikan laporan berupa foto dan tangging ke grup yang berada di Telegram.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan adalah:



Gambar III.1 *flow chart* penawaran produk wifi id

Sumber: data dioleh Praktikkan

1. Membawa brosur wifi id di kantor untuk kegiatan penawaran
2. Menerima arahan asisten manajer mengenai wilayah mana yang akan ditawarkan
3. Wilayah Jakarta Timur mana yang akan disisir, telah ditentukan
4. Melaksanakan penawaran ke wilayah yang telah ditentukan
5. Praktikkan mendatangi restoran, gym, maupun tempat publik lainnya yang sekiranya dapat dipasang wifi id. Praktikkan melakukan penawaran minimal 5 kali. Kegiatan ini dilaksanakan sendiri atau beregu.
6. Memberikan laporan berupa foto dan *tagging* melalui grup di telegram



**Gambar III.2 penawaran wifi id
Sumber: data diolah Praktikkan**

Pada minggu pertama, setiap laporan harus tertulis mengenai kegiatan apa yang dilakukan dan siapa yang melakukan. Praktikkan sedang melakukan penawaran wifi id yang bertipe WMS (yang berupa wifi saja) di wilayah Perumnas Klender pada hari Rabu, 25 Juli 2018. Setiap orang yang ditawarkan harus Praktikkan foto dengan memegang brosur wifi id.

Setiap melakukan penawaran wifi id, Praktikkan mendatangi 5 tempat/rumah saja. Rumah yang didatangi belum tentu memiliki keinginan untuk membeli produk, sehingga tidak dapat dijabarkan dalam jumlah angka. Alasan mereka belum tertarik cenderung 2 alasan yang

Praktikkan dapat: mereka belum ingin memasang internet; sudah memasang internet dari Telkom/*provider* lain namun tidak ingin berpindah ke Telkom. Dari sebanyak penawaran wifi id yang Praktikkan lakukan selama PKL, hanya 1 tempat restoran yang membeli. Namun Ibu Ina selaku pembimbing PKL memberikan apresiasi karena hal ini dikarenakan sangat sedikit sekali mahasiswa PKL di PT. Telkom Indonesia mendapatkan pelanggan baru.

Ketika Praktikkan mengirimkan laporan berupa foto beserta *tagging*, Praktikkan mendapat respon yang baik dari Ibu Ina selaku pembimbing PKL karena telah melaksanakan tugas dengan benar. Selain itu, Manfaat yang Praktikkan dapat dari tugas ini yaitu Praktikkan jadi tahu bagaimana proses penawaran wifi id dilakukan. Serta Praktikkan mendapat keberanian lebih dalam menawarkan suatu produk terutama wifi id kepada masyarakat.

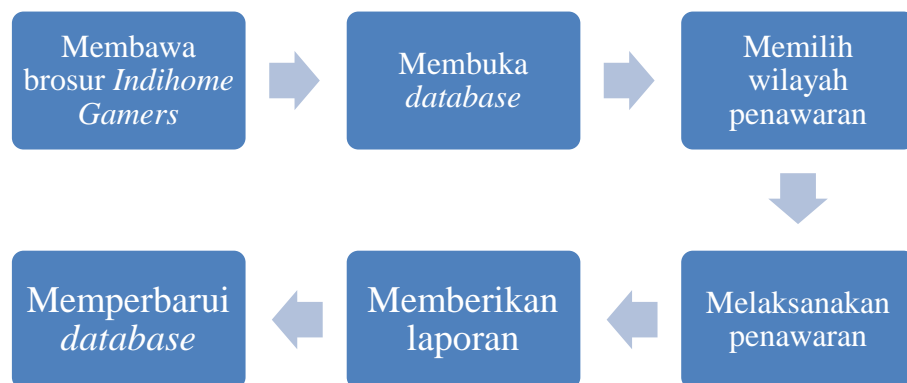
2. Melakukan penawaran dan penjualan produk *Indihome*

Gamers

Tugas yang diberikan kepada Praktikkan selanjutnya yaitu melaksanakan penawaran *Indihome Gamers* ke lapangan. *Indihome Gamers* merupakan produk baru dari Telkom yang baru luncur pada bulan Agustus 2018. Target produk

ini yaitu orang-orang yang mencintai *game* atau warnet-warnet.

Dalam pelaksanaannya, Praktikan memilih sendiri wilayah/warnet di Jakarta Timur mana yang akan disisir melalui database warnet yang telah tersedia di unit ini. Ada kesulitan yang dialami Praktikan, yaitu banyak warnet yang sudah tidak beroperasi ketika Praktikan datangi. Sehingga hal ini memakan waktu yang cukup banyak dan pekerjaan yg dilakukan tidak efektif. Selain itu, untuk mendapatkan pelanggan baru terhitung sulit dikarenakan sebagian warnet telah menggunakan *provider* lain yaitu Remala.



Gambar III.3 Flow chart penawaran Indihome Gamers

Sumber: data dioleh Praktikkan

1. Membawa brosur *Indihome Gamers* di kantor untuk kegiatan penawaran

2. Membuka *database* yang berisi daftar warnet di Jakarta Timur
3. Memilih wilayah yang akan disisir untuk melaksanakan penawaran *Indihome Gamers* dari *database* yang telah dibuka
4. Melaksanakan penawaran ke wilayah yang telah dipilih. Praktikan melakukan kegiatan penawaran minimal 5 kali proses penawaran
5. Memberikan laporan berupa foto dan *tagging* melalui grup di telegram
6. Memperbarui *database* yang berisi daftar warnet apabila warnet tersebut sudah dikunjungi



Gambar III.4 penawaran *Indihome Gamers*
Sumber: data diolah Praktikkan

Untuk laporan selanjutnya, Praktikkan diberi arahan oleh pembimbing PKL agar fotonya tidak perlu tertulis seperti awal minggu. Namun yang terpenting, orang yang ditawarkan harus memegang brosur *Indihome Gamers*. Praktikkan membagikan 5 brosur yang mana mengunjungi 5 warnet setiap melakukan penawaran. Sama seperti wifi id, warnet yang didatangi belum tentu memiliki keinginan untuk membeli produk, sehingga tidak dapat dijabarkan dalam jumlah angka. Alasan mereka belum tertarik cenderung 2 alasan yang Praktikkan dapat: warnet sudah mulai sepi dan mungkin segera tutup; sudah memasang internet dari Telkom/*provider* lain namun tidak ingin berpindah ke Telkom.

Adapun manfaat bagi Praktikkan yaitu, Praktikkan mengetahui proses menawarkan dan lobi-melobi pemilik warnet untuk memakai *Indihome Gamers*. Ada banyak pemilik warnet yang kecewa menggunakan *provider* lain sehingga tertarik dengan *Indihome Gamers*. Selain itu, banyak juga warnet yang menggunakan Indihome Fiber sebelumnya kecewa dikarenakan koneksi yang kurang cocok untuk digunakan usaha warnet dan berpindah ke *provider* lain. Dengan adanya *Indihome Gamers* ini, Praktikkan menjelaskan bagaimana manfaat dan

perbedaannya dengan Indihome Fiber. Seperti *Indihome Gamers* memiliki *IP adress* berbeda yang dikhususkan untuk bermain game. Setelah diberikan penjelasan, pemilik warnet-warnet tersebut merasa tertarik untuk kembali menggunakan produk Telkom. Praktikkan sangat senang karena mendapatkan 3 pelanggan baru. Hal ini membuat Ibu Inda sangat mengapresiasi Praktikkan dengan memberikan bonus berupa uang.

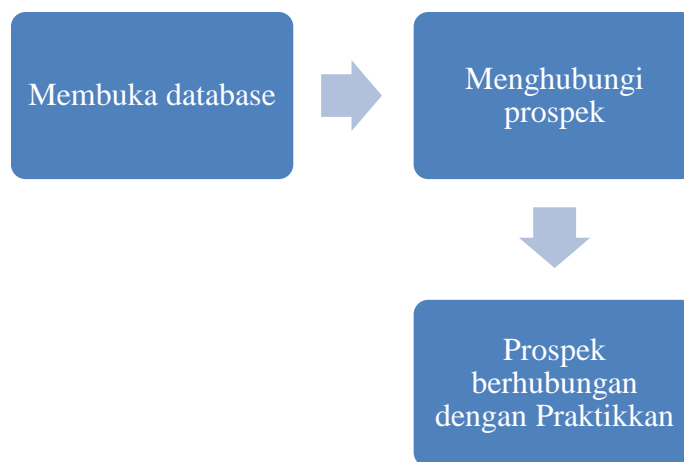
Selain itu, memberikan Praktikkan pelajaran untuk selalu menyiapkan rencana kedua apabila rencana pertama tidak berjalan lancar. Dalam hal ini, banyak warnet juga yang sudah tutup, untuk itu Praktikkan menambahkan jumlah warnet yang akan dikunjungi.

3. Melaksanakan kegiatan telemarketing produk wifi id dan *Indihome Gamers*

Selain kegiatan penawaran produk yang dilakukan langsung ke lapangan, Unit *Digital Service and Wifi* PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur juga melakukan penawaran produknya dengan cara telemarketing atau *outbound call*.

Telemarketing yaitu metode memasarkan produk wifi id dan *Indihome Gamers* melalui telepon. Praktikkan menghubungi calon prospek yang tersedia di database unit

ini. Setelah itu Praktikan memberikan informasi mengenai kelebihan yang dimiliki wifi id/*Indihome Gamers*. Apabila calon prospek yang dihubungi tersebut merasa tertarik, kemudian Praktikan memberikan nomor *handphone* Praktikan untuk selanjutnya berhubungan via *Whatsapp* agar lebih mudah.



Gambar III.5 Flow chart proses telemarketing
Sumber: data diolah Praktikkan

1. Membuka *database* Unit *Digital Service and Wifi* yang berisikan daftar prospek yang akan dihubungi
2. Menghubungi prospek-prospek yang telah terdaftar di *database* untuk melakukan penawaran wifi id/*Indihome Gamers*
3. Apabila ada target yang berminat (calon pelanggan), selanjutnya berhubungan langsung dengan Praktikkan melalui *personal chat*. Hal ini diterapkan juga pada penawaran yang dilakukan secara langsung ke lapangan



Gambar III.6 Proses *telemarketing*
Sumber: data diolah Praktikkan

Pada foto di atas, Praktikkan masih melakukan *telemarketing* dari daftar yang telah dicetak. Selanjutnya, Praktikkan langsung melalui *database* yang telah dibagikan secara *online*. Setiap melakukan kegiatan *telemarketing*, jumlah prospek yang Praktikkan hubungi sebanyak 40 orang yang terdiri dari kost-kostan, restoran, klinik kesehatan, salon, dan warnet. Dari semua prospek yang Praktikkan hubungi, hanya beberapa orang saja tidak lebih dari 10 orang yang tertarik. 2 orang dari klinik kesehatan, 2 orang dari restoran, dan sisanya 6 orang terdiri dari warnet. Namun Praktikkan belum menghasilkan pelanggan baru dari kegiatan *telemarketing* ini. Alasan mereka cenderung sama seperti

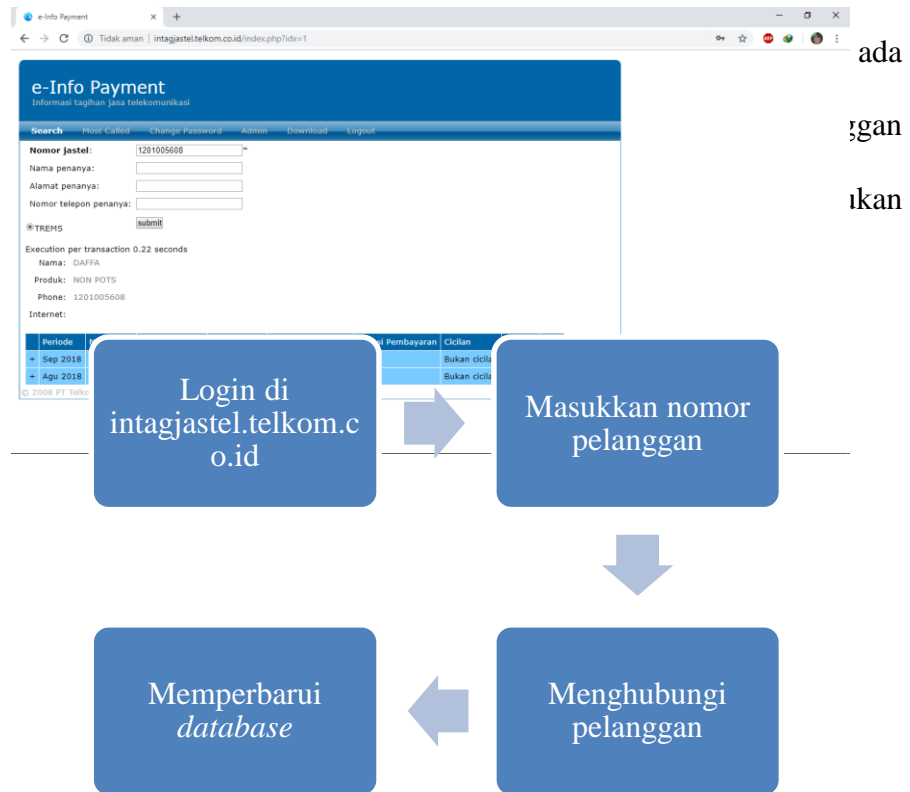
Praktikkan melakukan penawaran langsung ke lapangan, yaitu mereka sudah menggunakan Telkom atau sudah memakai *provider* pesaing seperti *First Media* dan XL dan tidak ingin berpindah ke Telkom. Pada awalnya Praktikkan merasa sedih dikarenakan banyak mendapatkan penolakan dari target yang tidak ingin dihubungi melalui metode ini. Kemudian Praktikkan mendiskusikan hal ini kepada Ibu Ina untuk mencari solusi. Setelah itu, Praktikkan disarankan untuk percaya diri saja dalam melakukan *telemarketing* karena itu merupakan hal terpenting, sehingga dengan percaya diri dapat menjelaskan tujuan *telemarketing* dengan baik.

Manfaat yang didapatkan yaitu Praktikkan mengetahui proses *telemarketing* dalam penawaran wifi id maupun *Indihome Gamers*. Selain itu, Praktikkan mendapatkan pelajaran mengenai penyampaian sebuah tujuan dengan baik dalam waktu yang singkat.

4. Menginformasikan tagihan jasa telekomunikasi kepada pelanggan

Unit *Digital Service and Wifi* juga memiliki tugas dalam menginformasikan tagihan jasa telekomunikasi pelanggan Telkom. Praktikkan menghubungi semua pelanggan yang terdapat di *database*. Sebelumnya, Praktikkan diberikan diberikan *brief* mengenai bagaimana menghadapi pelanggan dalam memberitahukan tagihannya.

Langkah pertamanya yaitu mengecek nomor pelanggan di website intagjastel.telkom.co.id untuk mengetahui



Gambar III.7 Flow chart penginformasian tagihan
Sumber: data diolah Praktikkan

1. Praktikkan diberikan *brief* dalam menghadapi pelanggan
2. Login di intagjastel.telkom.co.id menggunakan akun khusus Telkom. Website ini hanya bisa diakses melalui *network* milik Telkom
3. Memasukkan nomor pelanggan yang ada di *database*
4. Apabila tercatat ada tagihan, menghubungi pelanggan dan memberitahukan mengenai info tagihan
5. Memperbarui data pelanggan di *database*

Gambar III.8 Proses Penginformasian Tagihan

Sumber: data diolah Praktikkan

Nomor jastel yang tertera seperti di atas merupakan nomor pelanggan jasa telekomunikasi yang terdapat di *database* kemudian tertulis siapa nama pelanggannya. Pada hasil tersebut terdapat 2 bulan tagihan yaitu pada Agustus dan September 2018 yang berjumlah Rp261.500,00 yang belum lunas.

Kegiatan ini memakan waktu yang lama karena membutuhkan ketelitian saat melihat berapa jumlah tagihan pelanggan yang ada. Selain itu, ada kendala saat menghubungi pelanggan karena banyak pelanggan yang marah karena sudah berhenti menggunakan produk Telkom namun masih tercatat adanya tagihan. Untuk mengatasinya, Praktikkan harus menenangkan pelanggan tersebut dan memberikan solusi apa yang dapat dilakukan pelanggan.

Manfaat yang didapatkan yaitu Praktikkan mengetahui bagaimana proses penagihan jasa telekomunikasi PT.

Telkom Indonesia. Praktikkan mendapatkan pelajaran seperti harus tenang dalam menghadapi komplain yang diajukan pelanggan.

C. Kendala yang dihadapi

Pada saat Praktikan melakukan pekerjaan, masih adanya kekeliruan dan kesalahan yang terjadi pada saat melakukan pekerjaan. Adapun kendala yang dihadapi oleh Praktikan adalah:

1. Pada saat pertama kali ke lapangan untuk melakukan penawaran, Praktikan masih canggung dan bingung untuk mendatangi tempat-tempat yang akan ditawarkan sehingga proses terganggu.
2. Ketika Praktikan ke lapangan untuk penawaran *Indihome Gamers* dan mencari warnet-warnet yang sudah dipilih sebelumnya, Praktikan mengalami kesulitan untuk menemukan warnet-warnet tersebut dan juga banyak warnet yang sudah tutup sehingga memakan waktu yang lama untuk mencarinya

e. Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara mengatasi kendala tersebut adalah:

1. Untuk melakukan penawaran dan memberikan brosur kepada orang, dibutuhkan sebuah keberanian. Untuk itu perlu memberanikan diri dalam melakukan tugas ini. Jika tidak

menumbuhkan keberanian, tidak akan ada perubahan dan proses penawaran ini tidak akan berjalan dengan baik.

Selain itu, agar tidak bingung memilih tempat mana yang akan dikunjungi agar tempat tersebut memasang produk Telkom, Praktikkan menerapkan teori *Targetting* yang didapat ketika perkuliahan. Praktikkan memilih tempat yang masuk ke dalam target produk Indihome dan Wifi id, yaitu restoran menengah ke atas, gym yang terbilang besar, dan bukan tempat-tempat kecil.

2. Ketika hal ini terjadi, Praktikkan langsung mendiskusikannya dengan pembimbing PKL apa yang harus dilakukan. Untuk selanjutnya jika warnet tersebut sulit untuk ditemukan, lewati saja dan lanjutkan ke warnet selanjutnya. Praktikkan juga memiliki inisiatif sendiri untuk menambah jumlah warnet yang akan dikunjungi untuk jaga-jaga apabila sebagian warnet tidak ada atau sudah tutup. Sesuai teori yang didapat Praktikkan selama perkuliahan yaitu Praktikkan menerapkan teori *contingency plan*, sebuah rencana atau panduan untuk kejadian yang tidak terduga sehingga tujuannya tetap berjalan.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Selama melakukan PKL di PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur, berikut adalah hasil yang diperoleh Praktikan selama melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan:

1. Praktikan mengetahui proses penjualan wifi id dan *Indihome Gamers* yang merupakan produk utama unit *Digital Service and Wifi* PT. Telkom Indonesia;
2. Praktikan mendapatkan pengalaman dalam melakukan proses *telemarketing* penawaran wifi id dan *Indihome Gamers*;
3. Praktikan mengetahui unit *Digital Service and Wifi* PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur melakukan penginformasian tagihan penggunanya;
4. Menjadi sarana bagi Praktikan dalam mengembangkan keterampilan bidang pemasaran dengan pengalaman yang telah didapat
5. Praktikan menerapkan teori yang diperoleh dari bangku perkuliahan ke dunia kerja yang sesungguhnya

B. Saran

1. Saran untuk PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur

- a. Diharapkan untuk ke depannya PT. Telkom Indonesia Witel Jakarta Timur khususnya unit *Digital Service and Wifi* memberikan instruksi karyawannya untuk mendampingi mahasiswa PKL baru dalam pengenalan dan tata cara kegiatan penawaran ke lapangan agar lebih lama dan tidak hanya satu hari saja di hari pertama
- b. Diharapkan PT. Telkom Indonesia menyediakan uang saku operasional bagi mahasiswa PKL yang melakukan tugas ke lapangan
- c. Diharapkan PT. Telkom Indonesia memberikan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk mahasiswa PKL, seperti *job desc* yang jelas sesuai jurusan dan konsentrasi mahasiswanya sehingga mahasiswa sudah lebih mengetahui apa saja yang harus dikerjakan dan manfaat dari pekerjaan yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. <https://www.apjii.or.id/content/read/39/342/Hasil-Survei-Penetrasi-dan-Perilaku-Pengguna-Internet-Indonesia-2017>. 2018.
- Google, I. images.google.com. 2018
- Google, M. google.com/maps. 2018
- Kemkominfo. <http://brti.or.id/component/content/article/280-siaran-pers-kemkominfo-tentang-pemerintah-akan-berlakukan-peraturan-registrasi-kartu-prabayar-dengan-validasi-data-dukcapil>. 2019.
- Kominfo. https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/4717/Menkominfo%3A+5+Tahun+Lagi+Hanya+Ada+4+Operator+Seluler/0/sorotan_media. 2019
- Kresna. <https://industri.kontan.co.id/news/aturan-konsolidasi-telekomunikasi-dikebut>. 2019.
- Noor, A. <https://inet.detik.com/telecommunication/d-3362115/pengguna-data-meledak-operator-masih-cekak>. 2019.
- Rayana, U. <https://selular.id/2015/09/data-dan-fakta-industri-selular-kemegahan-vs-kerapuhan>. 2019.
- Rayana, U. <https://selular.id/2018/03/membandingkan-pelanggan-operator-sebelum-dan-sesudah-registrasi-ulang-prabayar>. 2019.
- Telkom. https://www.telkom.co.id/servlet/tk/about/id_ID/stocklanding/profil-dan-riwayat-singkat.html. 2018.

Telkomsel. <https://www.telkomsel.com/wifiid>. 2018.

Zen, H. M.

<https://swa.co.id/TelecommunicationUpdate/telecommunicationupdate/telkom-update/hadapi-perubahan-tren-industri-telkom-optimis-tingkatkan-kinerja-di-semester-ii-2018>. 2019.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Database Data Warnet

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1T9qjx63RVo8skvJGjvUcJH-HYUMRqQcbepQUg4HRI/edit#gid=469392918

DATA WARNET

File Edit Lihat Sisipkan Format Data Alat Pengaya Bantuan Terakhir diedit kemarin pada pukul 12:43 oleh anonim

100% \$ % 0.00 123 Calibri 12 B I A

	A	B	C	D	E	F
185	184	JAYA NET	Jalan Dokter Krt. Radjiman Widyodiningrat No.33, RT.11/RW.12, Jatinegara, Cak	(021) 46835472	PGG	sdh Indihome 40 Mbps 20,
186	185	WarNet: JayaNet	Jl ttpar cakung raya no 1	Nomor Telp.: 70288780	PGG	SDH INDIHOME 40 MB 20,
187	186	Warnet Afkar	Jalan Dokter Krt. Radjiman Widyodiningrat No.4, RT.9/RW.7, Jatinegara, Cakung	2.15E+09	PGG	Sudah Indihome 20,
188	187	Warnet Pulojaha	Jalan Dokter Krt. Radjiman Widyodiningrat, RT.4/RW.14, Rw. Terate, Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus		PGG	speedy blm minat upgrade 20,
189	188	Warnet Afshis	Jl.Swadaya Pam no. 61 Rt06/07		PGG	sudah Indihome 23,
190	189	Rizky Net	Jl. Angrek Raya RT7/RW12, Malaka Sari, Jakarta Timur		KLD	Tidak ditemukan 23,
191	190	Kaziah Net	Jl. Pondok Kopi Blok A7 no. 7, Malaka Jaya, Duren Sawit		KLD	Warnet sudah tidak ada 23,
192	191	Markas Net	Jalan Bunga Rampai Raya, Malaka Jaya		KLD	Warnet sudah tidak ada 23,
193	192	Anjani Net	Jl Kampung Tanah, Klender		KLD	Warnet sudah tidak ada 23,
194	193	Metronet	Jl Bunga Rampai Raya, RT1/6, Malaka Jaya		KLD	Warnet sudah tidak ada 23,
195	194	Amoeba Net	Jalan Taman Malaka, RT 8/6, Pondok Kelapa		KLD	Sudah Indihome 40 mbps 23,
196	195	Sigtama Net	Jl Raya Pondok Kelapa		KLD	Sudah Indihome 50 mbps 23,
197	196	Inu net	jalan raya tengah no. 44 rt/14 rrw/03 pasar rebo	ibnu 081297778019	PSR	sudah makai provider lain, blm mau upgrade 20,
198	197	Warnet	Jl. Bunga Rampai Ry no 31 Rt 01/RW 09		KLD	warnet tdk ditemukan 18,
199	198	G Net		jamal		sdh pk Indihome 20,
200	199	warnet nyandu. net	Jl. Penggilingan Ry no. 1A Rt 9/7		PGG	Sdh Indihome 10 Mbps 16,
201	200	Yuvi Net	Jl. Raya Ciracas RT 001/08 NO.21 Kel. Ciracas	081211404940 / wahyudi	GAN	DEAL INDIHOME GAMER 20 Mbps 20
202	201	AG@ Net		087887869129 / benny		SDH PAKAI INDIHOME 20,
203	202	Bali Net		08128422705 / pande		SDH INDIHOME 20,

+ DATA WARNET JAKTIM - SUDAH DIVISIT - TIDAK KETEMU & TIDAK BS DIHUBUNGI - Pelajari

Lampiran 2

Database Prospek wifi id

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1s8geP_txE3Q3jWPneT2qpVW0WqnUEk4Hg8XCW1u/edit#gid=0

PROSPEK WMS

File Edit Lihat Sisipkan Format Data Alat Pengaya Bantuan Terakhir diedit 10 menit yang lalu oleh anonim

100% Arial 10 B I U A

	A	B	C	D	E	F	G	H
64	80	Kopi Made	Jalan Radin Inten II, RT.6/RW.14, Duren Sawit, Kota Jakarta Timur	(021) 86612765	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	RNA	
65	83	LACOCO CAFE	Jalan Pondok Kelapa Raya Blok A12 No.10, Kota Jakarta Timur	0812-8194-3440	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	tidak bisa dihubungi	
66	84	Hoppipol Cafe	Jl. Cipinang Asem, RT.13/RW.9, Halim Perdana Kusumah, Makasar, Kota Jakarta Timur	0812-9874-9494	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	tidak bisa dihubungi	
67	85	Alun-Alun Coffee	Jalan Raya Bekasi Timur No. 52, Cipinang, Pulo Gadung, RT.9/RW.8, Cipinang, Kota Jakarta Timur	0857-1734-3312	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	tidak bisa dihubungi	
68	86	Kampus Shisha	Jl. Raya Tengah No 54C, RT.6/RW.1, Gedung, Ps. Rebo, Kota Jakarta Timur	(021) 87782035	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Sibuk	
69	87	Lagundi Cafe Pub / Bar	Ruko Inkopo Blok C No. 29-30, Jl. Tanjakan Auri, Ujung Menteng, Cakung, Kota Jakarta Timur	0857-1299-4099	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	nomor tidak ada	
70	89	Asinan Betawi H.Mansyur Kamboja	Jl. Taman Kamboja No.10, RT.III/RW.11, Rawamangun, Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur	0812-8110-4495	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Nomor tidak aktif	
71	90	Bakmi Golek Restaurant	Jalan Paus Raya No.12 C, RT.1/RW.7, Rawamangun, Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur	(021) 4713521	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Sibuk	
72	91	Resto Bebek Ayam Tulang Lepas	Jl. Dewi Sartika No.11, Cililitan, Jakarta Timur	0856-9113-1103	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	tidak bisa dihubungi	
73	93	Lum Dee Thai BBQ	Jl. Raya Lapangan Tembak, Blok B No. 8, Cibubur, Jakarta	0822 13585717	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Sudah tidak ada	
74	94	WAROENKJU AYAM ULEG	Ruko Citra Grand Blok CW7 No.2 Jl. AlteRNArif Cibubur, Cibubur, Jakarta	0812 87770963	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	tidak bisa dihubungi	
75	95	Pecol Lele Lela	Jl. Jambore Cibubur, Jakarta	021 37425425	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Sibuk	
76	96	Homey Cafe	Perum PTB, Blok 1L No. 11, Jl. Raya Kelapa Dua Wetan, Cibubur, Jakarta	0813 11128086	RESTORAN/CAFE	15/08/2018	Salah sambung	

VANIA - ANA - VISIT TIM - IMRON - DONE ALL - DATA PT2 - Pelajari

Lampiran 3

Database Info Tagihan Jasa Telekomunikasi

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1YnFaBtt4g3nswc8ebvonpeFz5O23zRS91elch43CE/edit#gid=0

OBC Tunggakan WMS

A	B	C	D	E	F	G
760	MALL ELEKTRONIK	121122202313	85217077390	JATRANGON(Kec.JatiSamp) RAYA HANKAM	SC3198880:WIFI:REG2:WMS:085217077390:RENDY:TB	28/06
761	RM SABANA	121119202013	81287187801	JATINEGARAI(Kec.Cakung) RAYA BEKASI Km.18	SC3203814:WIFI:REG2:WMS:081287187801:ALDO:TB	28/06
762	KOS KOMAN	122118202075	8979910541	PULO OEBANG(Kec.Cakung) KOMPLEK ERAHAS 2000	SC3184512:WIFI:REG2:WMS:085776910541:KOMAN:TB	28/06
763	KOST PIPIT DANI	122118301726	83870200392	CIBUBUR(Kec.Cranes) CIBUBUR BF	SC3183500:WIFI:REG2:WMS:083870200392:DAWI:TB	28/06
764	SMP KARTINI 3	121118202003	8888147092	PISANGAN TIMUR(Kec.Pulogadung) GADING RAYA 2 RT.003/13	SC3142512:WIFI:REG2:WMS:08888147092:HEPY NURCAHYO:TB	28/06
765	SOTO SEDAAF BOYOLALI	121117211022	8572548296	KALISARI(Kec.PasarRebo) CARAKA BUANA 2	SC31117193:WIFI:REG2:WMS:08572548296:NGAFI:UDIN:TB	28/06
766	SMP NEGERI 105 JAKARTA TIMUR	121122209100	82123236782	BANBU APUS(Kec.Cipayung) BAMBUI HIJAU	SC32092101:WIFI:REG2:WMS:082123236782:HERDA LINDA SIRAIT:TB	28/06
767	SMP MUARA INDONESIA	121101223418	87777152772	CIPINANG MUARA(Kec.Jatineg) CIPINANG MUARA 3	SC3002381:WIFI:REG2:WMS:08777152772:AHMAD ERLANGGA:IMR	28/06
768	DELVI BUTIK	12122200089	811999988	JATISAMPURNA(Kec.JatiSamp) CAMAR -Kamp.Griya Asri	SC3082650:WIFI:REG2:WMS:0811999988:DELVI HAZMAINI:	28/06
769	SMK CORPATARIN 02	121118200112	8133997459	PONDOK KOP(Kec.DurenSawit) PONDOK KOP RAYA	SC3085290:WIFI:REG2:WMS:08133997459:PETRUS MUKIN:TB	28/06
770	SMK SATYA BHAKTI II	121101207020	81281888843	KEBON MANGGIS(Kec.Matraman) SLAMET RIYADI 3	SC3083314:WIFI:REG2:WMS:08128188843:FAJAR SETIO WIBOWO:TB	28/06
771	SMK BINA PEMBANGUNAN	121110201320	8687948478	PULO GADUNG(Kec.Pulogadung) KAYU PUTIH SELATAN 4	SC3023131:WIFI:REG2:WMS:08567948478:ICKBAL RHAPIQ:IMR	28/06
772	SMK PELITA TIGA NO.1	122110225628	82299220444	PISANGAN TIMUR(Kec.Pulogadung) RAWAJAYA 1	SC3022834:WIFI:REG2:WMS:082299220444:NURBAITI KAHPI S. Pu:IMR	28/06
773	GROUP 3 KOPASSUS	121114202497	81286225949	BARUKI(Kec.PasarRebo) DARMA 18	SC3022172:WIFI:REG2:WMS:081286225949:AJAR MUSTOKO AJ:IMR	28/06
774	KOSAN PONDOK FISA	122117230521	85559150008	TUGU (Kec.Cimanggis) AKSES UI	SC2937337:WIFI:REG2:WMS:085559150008:REVA AYU SENTIKAWATI:IMR	28/06
775	KOST DEU DEU SRI MULYATI	121122206047	81296590059	SETU(Kec.Cipayung) PUSKESMAS	SC2899939:WIFI:REG2:WMS:081296590059:DEU DEU SRI MULYATI	28/06
776	QUEEN SALON	122121209704	81213504776	KOTA BARU HARAPAN BARU REGENSI	SC2821892:WIFI:REG2:WMS:081213504776:MEDI:URBENT	28/06
777	K A F E K U	121114203297	811887087	GEDONG(Kec.PasarRebo) RAYA TENGAH	SC2818497:WIFI:REG2:WMS:0811887087:ANDRI JULHARDI	28/06

IMIRON - Sheet5 - DONE

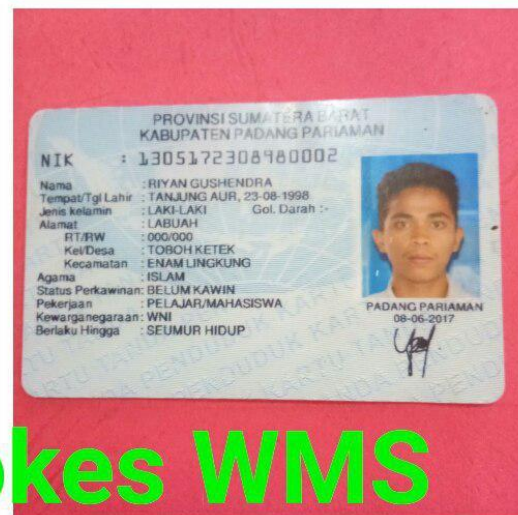
Pelajari

Lampiran 4

Deal wifi id yang Praktikan Hasilkan



Deal Nokes WMS



Lampiran 5

Deal Indihome Gamers yang Praktikan Hasilkan



Lampiran 6

Penyisiran Wilayah “Black” untuk Penawaran wifi id



Lampiran 7

Surat Lamaran PKL



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : **1202/UN39.12/KM/2018** 4 Juni 2018
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. Bagian HR
PT. Telkom Witel Jakarta Timur
Jl. D.I. Panjaitan Kav.42
Jakarta Timur

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

N a m a : **Aditya Ahmad Fauzi**
Nomor Registrasi : 8215154078
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081313431113

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 30 Juli s.d.21 September 2018.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat




Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Manajemen

Lampiran 8

Surat Diterima PKL



Telkom
Indonesia
the world in your hand

Nomor : Tel. /PS 300/R2W-2F520000/2018
Jakarta, Juli 2018

Kepada Yth.

Kepala Biro.
Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat
Manajemen Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Perihal : Permohonan Kerja Praktik

Dengan hormat,

Menjawab surat Saudara Nomor : 1202/UN39.12/KM/2018 tanggal 4 Juni 2018 Perihal Permohonan Kerja Praktik atas nama :

NO	NAMA	NIM	PROGRAM STUDI
1.	Aditya Ahmad Fauzi	8215154078	Ekonomi



Sebagai wujud implementasi program Corporate Social Responsibility (CSR) dan bentuk kepedulian PT TELKOM terhadap dunia pendidikan, kami bersedia menerima mahasiswa Saudara untuk melaksanakan Praktek Kerja di Unit **Digital Service AND Wifi Witel Jakarta Timur** dan waktunya kami jadwalkan mulai tanggal 30 Juli s/d 21 September 2018.

Ketentuan selama melaksanakan penelitian/ kerja praktek sebagai berikut :

- Mendaatangi Surat Pernyataan Kerja Praktek/ magang bermaterai Rp.6.000,-
- Mematuhi dan melaksanakan segala ketentuan yang berlaku di PT TELKOM
- Bersedia menggunakan alat komunikasi produk Telkom Group seperti : Simpati, Kartu AS, Kartu Hallo Telkonsel
- Semua biaya yang timbul selama melaksanakan kerja praktek ditanggung sendiri dan tidak diberikan kompensasi uang makan/transport
- Tidak diberikan sertifikat
- Mendapat Surat Keterangan jika telah selesai melaksanakan kerja praktek

Demikian kami sampaikan, terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya. *Never Give Up.*


Hormat kami,

M. U. H. I. D. I. N.
MGR HR AND CDC JAKARTA TIMUR

Tembusan :

Sdr. Mgr Digital Service AND Wifi Witel Jakarta Timur
Sdr. Asman HR & CDC Witel Jakarta Timur
Sdr. Asman Wifi Service Witel Jakarta Timur



Lampiran 9

Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Adhya Ahmad Fauzi
No. Registrasi : 0215159078
Program Studi : Si Manajemen
Tempat Praktik : Telkom Citel Jakarta Timur
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 23 Juli 2018	1. Adhya	
2.	Selasa / 24 Juli 2018	2. Adhya	
3.	Rabu / 25 Juli 2018	3. Adhya	
4.	Kamis / 26 Juli 2018	4. Adhya	
5.	Jumat / 27 Juli 2018	5. Adhya	
6.	Senin / 30 Juli 2018	6. Adhya	
7.	Selasa / 31 Juli 2018	7. Adhya	
8.	Rabu / 01 Agustus 2018	8. Adhya	
9.	Kamis / 02 Agustus 2018	9. Adhya	
10.	Jumat / 03 Agustus 2018	10. Adhya	
11.	Senin / 06 Agustus 2018	11. Adhya	
12.	Selasa / 07 Agustus 2018	12. Adhya	
13.	Rabu / 08 Agustus 2018	13. Adhya	
14.	Kamis / 09 Agustus 2018	14. Adhya	
15.	Jumat / 10 Agustus 2018	15. Adhya	

Jakarta, 13 September 2018
Penilai:

Nida Irawati
NIP. 630090

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Jursamangun Muka, Jakarta 13320
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4719285
Laman: www.fe.unj.ac.id




UGAS

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Aditya Ahmad Fauzi
No. Registrasi : 8215154078
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : Telkom Ciel Jakarta Timur
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 13 Agustus 2018	1. Aditya	
2.	Selasa / 14 Agustus 2018	2. Aditya	
3.	Rabu / 15 Agustus 2018	3. Aditya	
4.	Kamis / 16 Agustus 2018	4. Aditya	
5.	Senin / 20 Agustus 2018	5. Aditya	
6.	Selasa / 21 Agustus 2018	6. Aditya	
7.	Kamis / 23 Agustus 2018	7. Aditya	
8.	Jumat / 24 Agustus 2018	8. Aditya	
9.	Senin / 27 Agustus 2018	9. Aditya	
10.	Selasa / 28 Agustus 2018	10. Aditya	
11.	Rabu / 29 Agustus 2018	11. Aditya	
12.	Kamis / 30 Agustus 2018	12. Aditya	
13.	Jumat / 31 Agustus 2018	13. Aditya	
14.	Senin / 03 September 2018	14. Aditya	
15.	Selasa / 04 September 2018	15. Aditya	

Jakarta, 13 September 2018
Penilai:


NIP. 830040

Catatan:
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA



FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227-4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fekon.unj.ac.id

**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Aditya Ahmad Fauzi
No. Registrasi : B215154078
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : Telkom Witel Jakarta Timur
Alamat Praktik/Telp :


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu / 05 September 2018	1. <i>adg</i>	
2.	Kamis / 06 September 2018	2. <i>adg</i>	
3.	Jumat / 07 September 2018	3. <i>adg</i>	
4.	Senin / 10 September 2018	4. <i>adg</i>	
5.	Rabu / 12 September 2018	5. <i>adg</i>	
6.	Kamis / 13 September 2018	6. <i>adg</i>	
7.	Jumat / 14 September 2018	7. <i>adg</i>	
8.	8.	
9.	9.	
10.	10.	
11.	11.	
12.	12.	
13.	13.	
14.	14.	
15.	15.	


Jakarta, 13 September 2018
Peneliti
[Signature]
Telkom Indonesia
NIP. 630040

Catatan :
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 10

Lembar Penilaian PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.f.e.unj.ac.id


UQAS

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
 SKS

Nama : Aditya Ahmad Fauzi
 No.Registrasi : 821854078
 Program Studi : SI Manajemen
 Tempat Praktik : Telkom Citel Jakarta Timur
 Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN				
		46-100					
1	Kehadiran	98	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{321}{10 \text{ (sepuluh)}} = 32,1$ Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">32</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	32	A	Angka bulat	huruf
32	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	98					
3	Sikap dan Kepribadian	95					
4	Kemampuan Dasar	90					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90					
8	Aktivitas dan Kreativitas	90					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90					
10	Hasil Pekerjaan	90					
Jumlah		321					

Jakarta, 13 September 2018
 Penilai,

 Ina Fauzi
 NIP. 810040

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 11

Kartu Konsultasi



Emiliana Purwati Lailani

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : *Adhira Ahmad Fauzi* 5. Judul PKL : *Laporan Praktik Kerja*
 2. No. Registrasi : *0215154078* 6. Nama dan Nama Bina Kamisaran
 3. Program Studi : *Sl. Manajemen* 7. Tempat, Indonesia, Kota, Jakarta Timur
 4. Dosen Pembimbing : *Usep, Sidiq, M. S. Ph. D.* NIP : *137002122008121891*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
 FAKULTAS EKONOMI
 Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
 Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
 www.unj.ac.id/e

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	26/11/18	Latar belakang PKL	Harus meretelasi pengalaman	<i>[Signature]</i>
2	4/12/18	kegunaan PKL bagi PE	Sesuaikan kembali	<i>[Signature]</i>
3	5/12/18	- " - Praktekan	ganti harus jelas kegunaannya	<i>[Signature]</i>
4	10/12/18	Tujuan PKL	Tujuan harus dijelaskan secara detail	<i>[Signature]</i>
5	12/12/18	te-check semua materi	Ace	<i>[Signature]</i>
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL

Catatan :
 1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
 2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan

Lampiran 12

Daftar Kegiatan Selama PKL

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN	PEMBIMBING
1	Senin/23 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Perkenalan • Mempelajari <i>Sales and Promotion Digital Service and Wifi</i> di Telkom Witel Jakarta Timur • Mengikuti proses penawaran wifi id (<i>Wifi Managed Service/WMS</i>) ke lapangan 	Pak Jito
2	Selasa/24 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Monetizing</i> wifi.id di sekolah SMK Malaka & penawaran agen voucher 	Pak Jito
3	Rabu/25 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi penggunaan wifi.id & kegiatan penawaran WMS ke lapangan 	Pak Jito
4	Kamis/26 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran WMS ke lapangan • Melakukan penawaran WMS melalui <i>telemarketing (caring)</i> 	Pak Jito dan Bu Inda
5	Jumat/27 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran WMS melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Membuat laporan hasil <i>caring</i> 	Bu Inda dan Bu Vania

6	Senin/30 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi masalah tentang wifi.id di SMK Malaka • Melaksanakan kegiatan penawaran produk <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil kegiatan penawaran 	Bu Inda dan Bu Vania
7	Selasa/31 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran produk <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil kegiatan penawaran 	Bu Inda
8	Rabu/01 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data hasil tim <i>sales</i> di lapangan 	Bu Ana
9	Kamis/02 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran produk <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil kegiatan penawaran 	Bu Inda
10	Jumat/03 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran <i>Indihome Gamers</i> melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Meng-<i>update</i> hasil penawaran ke database 	Bu Inda dan Bu Vania
11	Senin/06 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran produk 	Bu Inda

		<i>Indihome Gamers</i> ke warnet- warnet/lapangan <ul style="list-style-type: none"> • Menginput hasil kegiatan penawaran 	
12	Selasa/07 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran produk <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil kegiatan penawaran 	Bu Inda dan Bu Vania
13	Rabu/08 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran <i>Indihome Gamers</i> melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil penawaran ke <i>database</i> 	Bu Inda dan Bu Vania
14	Kamis/09 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran produk <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil kegiatan penawaran 	Bu Inda dan Bu Vania
15	Jumat/10 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran <i>Indihome Gamers</i> melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil penawaran ke <i>database</i> 	Pak Bambang
16	Senin/13 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan kegiatan penawaran produk 	Bu Vania

		<p><i>Indihome Gamers</i> ke warnet- warnet/lapangan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menginput hasil kegiatan penawaran 	
17	Selasa/14 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> ke warnet- warnet/lapangan • Menginput hasil penawaran 	Bu Vania
18	Rabu/15 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi masalah tentang wifi.id di SMK Paskita Global • Melaksanakan kegiatan penawaran WMS (wifi id) dengan <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil penawaran ke <i>database</i> 	Bu Vania
19	Kamis/16 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran WMS (wifi id) dengan <i>telemarketing (caring)</i> • Melaksanakan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> dengan <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil <i>caring</i> ke <i>database</i> • Berkomunikasi (menawarkan) dan memberikan 	Bu Vania

		informasi mengenai produk dengan calon konsumen (prospek)	
20	Jumat/17 Agustus 2018	TANGGAL MERAH	
21	Senin/20 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil penawaran ke <i>database</i> • Menghasilkan deal dengan calon konsumen menjadi konsumen 	Bu Inda dan Bu Vania
22	Selasa/21 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data hasil tim lapangan • Menghubungi calon konsumen wifi id (prospek) • Menghubungi calon konsumen <i>Indihome Gamers</i> (prospek) 	Bu Ana, Bu Inda dan Bu Vania
23	Rabu/22 Agustus 2018	TANGGAL MERAH	
24	Kamis/23 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> ke warnet-warnet/lapangan • Menginput hasil penawaran ke <i>database</i> 	Bu Inda
25	Jumat/24 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> 	Bu Vania dan Bu Ana

		<p>dengan <i>telemarketing (Caring)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Menginput hasil <i>caring</i> ke <i>database</i> • Menginput data hasil tim lapangan ke <i>database Digital Wifi and Service</i> 	
26	Senin/27 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Memimpin tim PKL menawarkan produk wifi id • Melaksanakan kegiatan penawaran <i>Indihome Gamers</i> ke lapangan • Memasukkan hasil penawaran ke <i>database</i> 	Bu Inda, Bu Vania dan Bu Ana
27	Selasa/28 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran wifi id melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil penawaran wifi id ke <i>database</i> • Menghubungi pelanggan-pelanggan wifi id untuk menginfokan mengenai <i>payment</i> melalui <i>i-payment</i> Telkom • Menginput -hasil penginformasian <i>payment</i> ke pelanggan- ke <i>database</i> 	Bu Vania dan Bu Nani
28	Rabu, 29 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menawarkan <i>Indihome Gamers</i> 	Bu Inda dan Bu Ana

		<p>ke warnet-warnet/lapangan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran wms ke lapangan • Melakukan penawaran wms melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput data penawaran <i>Indihome Gamers</i> dan wifi id ke <i>database</i> 	
29	Kamis, 30 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menawarkan wifi id melalui <i>telemarketing (caring)</i> • Menginput hasil <i>telemarketing</i> 	Bu Vania
30	Jumat, 31 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan <i>Door to Door</i> penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah "<i>Black</i>" dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i> 	Bu Ayu
31	Senin, 03 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah "<i>Black</i>" dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i> 	Pak Jito
32	Selasa, 04 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah "<i>Black</i>" 	Pak Jito

		dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i>	
33	Rabu, 05 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> Melaksanakan penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah “<i>Black</i>” dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i> 	Pak Jito
34	Kamis, 06 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> Melaksanakan penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah “<i>Black</i>” dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i> 	Pak Jito
35	Jumat, 07 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> Menghadiri acara <i>launching fiber optic</i> di Telkom Cawang 	Bu Inda
36	Senin, 10 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> Mendapatkan deal dengan calon konsumen untuk memakai <i>Indihome Gamers</i> Melaksanakan penawaran wifi id dan <i>Indihome Gamers</i> ke wilayah “<i>Black</i>” dengan tim lapangan unit <i>Digital Service and Wifi</i> 	Bu Inda dan Pak Bambang
37	Selasa, 11 September 2018	TANGGAL MERAH	
38	Rabu, 12 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> Menyisir wilayah “<i>Black</i>” untuk melakukan 	Pak Bambang

		penawaran WMS dan <i>Indihome Gamers</i> dengan tim lapangan	
39	Kamis, 13 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menghubungi dan menginformasikan pelanggan Telkom WMS mengenai pembayaran • Melakukan <i>outbound call</i> untuk menawarkan WMS 	Bu Ayu dan Bu Inda
40	Jumat, 14 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Menghasilkan <i>deal</i> dengan calon pelanggan <i>Indihome Gamers</i> • Melakukan <i>outbound call</i> penawaran WMS • Menghubungi pelanggan WMS untuk penginformasian pembayaran 	Bu Inda dan Bu Ayu
41	Senin, 17 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mendatangi wilayah "<i>Black</i>" dengan tim lapangan untuk melakukan penawaran <i>wifi.id</i> dan <i>Indihome Gamers</i> 	Pak Jito
42	Selasa, 18 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mendatangi wilayah "<i>Black</i>" dengan tim lapangan untuk melakukan penawaran <i>wifi.id</i> dan <i>Indihome Gamers</i> 	Pak Jito
43	Rabu, 19 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mendatangi wilayah "<i>Black</i>" dengan tim 	Pak Jito

		lapangan untuk melakukan penawaran wifi.id dan <i>Indihome</i> <i>Gamers</i>	
--	--	--	--