

**KEGIATAN PROMOSI DI DEPARTEMEN *SALES
PROMOTION AND PRICING* PT. TELEKOMUNIKASI
INDONESIA, TBK BANDUNG**



LAPORAN PRAKTIK KERJA

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh predikat Ahli Madya

Oleh

DANIEL CHUNDIAWAN

5031801008

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN BANDUNG
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 6885/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/Dipl-III/XI/2020
BANDUNG
2022**

**PROMOTIONAL ACTIVITIES IN DEPARTMENT OF
SALES PROMOTION AND PRICING PT
TELECOMMUNICATIONS TBK BANDUNG**



INTERNSHIP REPORT

This report is made to fulfill the requirements of the
Diplome III Business Management Program

By

DANIEL CHUNDIAWAN

5031801008

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
DIPLOME III BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM
Accredited based on the degree of BAN – PT
No. 6885/SK/BAN-PT/ Ak-PPJ/Dipl-III/XI/2021
BANDUNG
2022**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN**



**KEGIATAN PROMOSI DI DEPARTEMEN *SALES
PROMOTION AND PRICING* PT. TELEKOMUNIKASI
INDONESIA, TBK BANDUNG**

**Nama : DANIEL CHUNDIAWAN
NPM : 5031801008**

PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK KERJA

**Bandung, 12 Februari 2022
Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan,**

Nina Septina, SP., MM., Mphil.

Dosen Pembimbing,

Dr. Rr. Ida Nuraida, SE., MM., CHRM.

Dosen Penguji,

Lilian Danil, SE., MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Daniel Chundiawan
Tempat, tanggal lahir : Ende , 03 Desember 2000
Nomor Pokok Mahasiswa : 5031801008
Program Studi : DIII Manajemen Perusahaan UNPAR
Jenis Naskah*) : ~~Skripsi/ Makalah / Artikel~~ / Laporan Praktik Kerja

JUDUL

Kegiatan Promosi di Departemen *Sales Promotion and Pricing*
PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Bandung

Dengan,

Pembimbing : Dr. Rr. Ida Nuraida, SE., MM., CHRM
Ko. Pembimbing : -

SAYA NYATAKAN

Adalah benar karya tulis sendiri :

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut diatas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003:

Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya digunakan untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung

Dinyatakan tanggal : 3 Februari 2022

Pembuat pernyataan ; Daniel Chundiawan



ABSTRAK

Penulis telah melaksanakan praktik kerja di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Regional III Departemen *Sales Promotion and Pricing* dan menempati posisi sebagai staf promosi penjualan. Perusahaan tersebut terletak di jalan Japati No.1 Kota Bandung, 40133. Penulis telah melakukan praktik kerja yang dimulai dari tanggal 27 September 2021 hingga 08 Oktober 2021. Penulis melakukan praktik kerja di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk selama 31 hari dengan total 279 jam kerja. Waktu bekerja di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dimulai dari hari Senin sampai dengan Jumat dengan jam kerja pukul 08:00-17:00 WIB atau 9 jam per hari. Penulis ditempatkan pada bidang promosi penjualan perusahaan.

Pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama melakukan praktik kerja adalah mengirimkan berita kompetitor *Indihome* kepada pembimbing, membantu pembuatan ide promosi PT, Telkom, membuat perencanaan kegiatan *website* seminar (webinar) dan melaksanakannya, membantu pembuatan laporan survei lapangan kompetitor, menginput data peserta lomba fotografi PT, Telkom ke dalam grup, membuat *filter* Instagram untuk *Indihome*, merekap kegiatan *Limitless Esports Academy*. Selama penulis melakukan praktik kerja, penulis menemukan beberapa masalah yang terjadi yaitu, pembicara meminta menukar waktu secara mendadak 15 menit sebelum pelaksanaan kegiatan webinar. *Zoom meeting* kegiatan webinar mengalami *overload* dikarenakan telah mencapai *limit* (100 orang) hal ini disebabkan karena *link zoom* webinar tersebar luas.

Penulis dapat menyimpulkan bahwa proses pekerjaan mengirimkan berita kompetitor *Indihome* kepada pembimbing, membantu pembuatan ide promosi PT, Telkom, membuat perencanaan kegiatan *website* seminar (webinar) dan melaksanakannya, membantu pembuatan laporan survei lapangan kompetitor sudah cukup baik. Untuk meningkatkan efisiensi sebaiknya pembicara webinar dapat meningkatkan kesiapan, kesungguhan, komitmen, dan manajemen waktu sehingga pelaksanaan webinar dapat tepat waktu, sehingga tercapai efektifitas dan efisien. sebaiknya staf promosi penjualan membuat pengumuman bagi peserta webinar yang telah mendaftar untuk mengganti *username zoom* yang ditentukan oleh staf promosi penjualan sehingga dapat membedakan antara peserta dan non peserta.

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang senantiasa menyertai, memberkati dan melindungi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan praktik kerja yang berjudul “Kegiatan *Marketing* dan Penetapan Harga PT Telekomunikasi Indonesia , Tbk”. Laporan praktik kerja ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan Ahli Madya dari program studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan Bandung

Penulis banyak mendapat pengalaman berharga untuk nanti bisa dipakai di masa yang akan datang. Selama melakukan dan bimbingan praktik kerja, penulis menemui beberapa halangan dan rintangan. Akan tetapi berkat dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, penulis bisa menyelesaikan laporan praktik kerja ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Shearly Kusumawati dan Tonny Chundiawan selaku orang tua penulis, juga kepada Carissa Chundiawan dan Venna Chundiawan selaku kakak penulis, Hansel Chundiawan selaku adik penulis. Kesemuanya yang sudah memberikan dukungan moril dan materil, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di program studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan. Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak Universitas Katolik Parahyangan dan pihak-pihak lain di dalam serta di luar Universitas Katolik Parahyangan, yaitu sebagai berikut.

1. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Nina Septina., S.P., M.M, selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Dr. Rr. Ida Nuraida, SE., M.M, selaku sebagai dosen pembimbing yang telah senantiasa membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun laporan praktik kerja ini.
4. Bapak Ronny Trian Surbakti S.IP.,MM selaku Dosen Wali penulis yang selalu mendukung, memberikan arahan dan bimbingan serta semangat kepada penulis selama menempuh studi di Kampus DIII Manajemen Perusahaan.

5. Ibu Lilian Danil, S.E., M.M., Bapak Ronny Trian Surbakti, S.I.P., M.M., Bapak Dianta Hasri Natalius Barus, S.T., M.M., dan Ibu Dr. Elvy Maria Manurung, S.E., Ak., M.T., Ibu Intan Megafany, S.E., M.M., Ibu Kurweni Ukur S.E., Ak., M.Kom., Bapak Novandy Adhitya, S.Pd., M.Pd., Bapak Hamy S. Kusumoputro, S.H., M.H., Bapak Dian Fordian, S.E., M.Si., Bapak Bimbim Maghriby, S.E., Ak., M.Ak., dan seluruh dosen yang sudah mengajari penulis selama perkuliahan di Kampus DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.
6. Ibu Leoni dan Bapak Asep selaku bagian administratif tata usaha DIII Manajemen Perusahaan yang telah membantu penulis dalam hal administratif selama selama kuliah sampai menyelesaikan Tugas Akhir.
7. Bapak Otong Iip, selaku Direktur PT Industri Telekomunikasi Indonesia, yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menambah ilmu dan pengalaman dengan melakukan praktik kerja.
8. Bapak Barmawi selaku staf departemen *Sales Promotion and Pricing* sekaligus pembimbing yang telah mengajarkan banyak sekali ilmu tentang pemasaran, memberitahu dengan sabar dan memberikan semangat kepada penulis selama melaksanakan praktik kerja.
9. Keluarga besar PT Industri Telekomunikasi Indonesia, Ibu Mey, yang telah menerima, membantu dan memberikan semangat kepada penulis selama melaksanakan praktik kerja.
10. Sahabat penulis Sabrina, Ano, Agnes, Cito, Gally, Willy, Fian, Nito, Ghiffar, Pasha, yang telah memberikan dukungan, doa, dan hiburan bagi penulis.
11. Teman penulis di kampus Belva Prabowo, Waldy Noviandi, dan seluruh angkatan 2018, juga angkatan atas serta di bawah penulis, yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terimakasih atas kebersamaan selama kuliah dan canda tawa yang telah dilalui bersama.

Akhir kata, penulis ingin menyampaikan mohon maaf yang sebesar-besarnya karena dalam penulisan laporan praktik kerja ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan saran dan kritik membangun yang berguna untuk perbaikan laporan ini.

Akhir kata, penulis berharap laporan praktik kerja ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang memerlukannya.

Bandung, 3 Februari 2022

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Daniel Chundiawan', written in a cursive style.

Daniel Chundiawan

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Tempat dan Waktu Praktik Kerja.....	1
1.2. Bidang dan Pekerjaan Praktik Kerja.....	1
1.3. Tujuan dan Kegunaan Praktik Kerja.....	1
1.4. Profil Tempat Praktik Kerja.....	2
1.4.1. Sejarah Perusahaan.....	3
1.4.2. Struktur Organisasi.....	5
1.4.3. Kondisi Permodalan.....	8
1.4.4. Kegiatan Usaha.....	9
1.5. Gambaran Umum Ketenagakerjaan.....	10
BAB 2 PEMBAHASAN KEGIATAN PRAKTIK KERJA.....	12
2.1. Uraian Praktik Kerja (<i>Job Description</i>).....	12
2.2. Proses dan Prosedur Praktik Kerja.....	13
2.2.1. Proses dan Prosedur Mengirimkan Berita Kompetitor kepada Pembimbing.....	13
2.2.2. Proses dan Prosedur Membantu Pembuatan Ide Promosi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.....	15
2.2.3. Proses dan Prosedur Melakukan Survei Lapangan Kompetitor.....	17
2.2.4. Proses dan Prosedur Membuat dan Melaksanakan Kegiatan Webinar Telkom.....	19

2.3.	Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja.....	21
2.4.	Relevansi Teori dengan Praktik Kerja.....	25
2.4.1.	Mengirimkan Berita Kompetitor Indihome kepada Pembimbing.....	29
2.4.2.	Pembuatan Ide Promosi PT, Telekomunikasi Indonesia, Tbk.....	32
2.4.3.	Melakukan Survei lapangan Kompetitor.....	40
2.4.4.	Melaksanakan Kegiatan Webinar.....	48
2.5.	Masalah dalam Praktik Kerja.....	59
BAB 3 PENUTUP.....		61
3.1.	Kesimpulan.....	61
3.2.	Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jabatan dan Tingkat Pendidikan Pegawai di Departemen <i>Sales Promotion and Pricing</i>	11
Tabel 2.1. Jam Praktik Kerja Penulis di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk	21
Tabel 2.2. Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Penulis di PT IndTelekomunikasi Indonesia.....	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Logo PT, Telekomunikasi Indonesia TBK.....	4
Gambar 1.2.	Bagan Organisasi PT, Telekomunikasi Indonesia TBK.....	6
Gambar 2.1.	<i>Flowchart</i> Kegiatan Mengirimkan Berita Kompetitor kepada Pembimbing.....	14
Gambar 2.2.	<i>Flowchart</i> Pembuatan Rancangan Kegiatan Promosi <i>Indihome</i>	16
Gambar 2.3.	<i>Flowchart</i> Kegiatan Survei Lapangan Kompetitor.....	18
Gambar 2.4.	<i>Flowchart</i> Kegiatan Webinar Telkom.....	20
Gambar 2.5.	<i>Information Manegement In Diagramatic Form</i>	30
Gambar 2.6.	Mengirim Berita Kompetitor ke <i>whatsapp group</i>	32
Gambar 2.7.	<i>Power Point</i> Rancangan Kegiatan Promosi.....	34
Gambar 2.8.	Syarat dan Ketentuan Lomba <i>Tiktok Challenge</i>	35
Gambar 2.9.	Kriteria Penilaian Lomba <i>Tiktok Challenge</i>	35
Gambar 2.10.	Pembagian Hadiah Lomba <i>Tiktok Challenge</i>	36
Gambar 2.11.	Syarat dan Ketentuan <i>Call of Duty Mobile Tournament</i>	37
Gambar 2.12.	Kriteria Penilaian <i>Call of Duty Mobile Tournament</i>	37
Gambar 2.13.	Pembagian Hadiah <i>Call of Duty Mobile Tournament</i>	38
Gambar 2.14.	Syarat dan Ketentuan Lomba Fotografi Potret Indonesiaku.....	39
Gambar 2.15.	Kriteria Penilaian Lomba Fotografi Potret Indonesiaku	39
Gambar 2.16.	Pembagian Hadiah Lomba Fotografi Potret Indonesiaku.....	40
Gambar 2.17.	Tampilan Awal <i>Power Point</i> Survei Lapangan Kompetitor.....	41
Gambar 2.18.	Hasil Survei Biznet <i>Home Combo C</i>	42
Gambar 2.19.	Hasil Survei <i>My Republic</i> Paket JET.....	42
Gambar 2.20.	Hasil Survei <i>First Media Family HD</i>	43
Gambar 2.21.	Hasil Survei Lapangan Kompetitor <i>First Media</i>	44
Gambar 2.22.	Foto Penulis dan Teman Beserta Pekerja Lapangan <i>First Media</i> .	45
Gambar 2.23.	Dokumentasi Brosur <i>First Media</i>	45
Gambar 2.24.	Hasil Survei Lapangan Kompetitor <i>My Republic</i>	46
Gambar 2.25.	Foto Penulis dan Teman Beserta Pekerja Lapangan <i>My Republic</i> .	46
Gambar 2.26.	Dokumentasi Kabel Wifi <i>My Republic</i>	47

Gambar 2.27. Paket Indihome 3 <i>Play</i>	47
Gambar 2.28. Profil Pembicara Kegiatan Webinar	49
Gambar 2.29 Tampilan <i>File</i> Baru di Canva Laptop Penulis	50
Gambar 2.30 Design <i>Flyer</i> Kegiatan Webinar Apresiasi Tenaga Pengajar	51
Gambar 2.31 Rincian Biaya Kegiatan Apresiasi Tenaga Pengajar	52
Gambar 2.32 Tangkapan Layar <i>Chat</i> Bersama Bapak Iwan Rasiwan	53
Gambar 2.33 Tampilan <i>File</i> Baru di <i>Google Docs</i> di Laptop Penulis	54
Gambar 2.34 <i>Google Form</i> Pendaftaran Webinar	54
Gambar 2.35 <i>Whatsapp Group</i> Webinar Apresiasi Tenaga Pengajar	56
Gambar 2.36 Penyampaian Materi Sobat <i>Indihome</i>	57
Gambar 2.37 Penyampaian Materi Apresiasi Tenaga Pengajar	58
Gambar 2.38 Evaluasi Webinar Apresiasi Tenaga Pengajar	59

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 (1) : Formulir Kehadiran Praktik Kerja
Lampiran 1 (2) : Formulir Kehadiran Praktik Kerja
Lampiran 2 : Penilaian Praktik Kerja Penulis
Lampiran 3 : Kartu Bimbingan Penulis
Lampiran 4 : Sertifikat Penulis dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk
Lampiran 5 : Dokumentasi Kegiatan *Limitless Esports Academy*
Lampiran 6 : Daftar Simbol

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1.Tempat dan Waktu Praktik Kerja

Penulis melakukan praktik kerja pada departemen *Sales Promotion & Pricing* di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk, Wilayah Regional III (disingkat PT. Telkom). Perusahaan berlokasi di Jl. Japati No.1, Sadang Serang, Kecamatan Coblong, Kota Bandung, Jawa Barat 40133.

Penulis melakukan praktik kerja terhitung sejak tanggal 27 September 2021 sampai dengan 08 Oktober 2021, dengan waktu kerja Senin sampai dengan Jumat, selama 9 jam per hari. Praktik kerja yang dilakukan penulis secara tatap muka dan daring (*work from office & work from home*). Total jumlah jam praktik kerja adalah ekuivalen dengan 279 jam.

1.2. Bidang dan Pekerjaan Praktik Kerja

Bidang yang penulis kerjakan selama melakukan praktik kerja ini adalah bidang Administrasi Perusahaan. Hal ini disesuaikan dengan pekerjaan yang diberikan perusahaan kepada penulis.

Penulis bekerja pada posisi staf promosi penjualan. Penulis ditugaskan untuk melakukan beberapa pekerjaan utama dalam praktik kerja ini yaitu : mengirimkan berita kompetitor *Indihome* kepada pembimbing, membantu pembuatan ide promosi PT. Telkom, membuat perencanaan kegiatan *website* seminar (webinar) dan melaksanakannya, membantu pembuatan laporan survei lapangan kompetitor. Di samping itu penulis melakukan pekerjaan tambahan yaitu menginput data peserta lomba fotografi ke dalam grup, membuat *filter* Instagram *Indihome*, dan merekap kegiatan *Limitless Esports Academy*.

1.3. Tujuan dan Kegunaan Praktik Kerja

Tujuan dari praktik kerja ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui dan mempelajari cara mengirimkan berita kompetitor *Indihome* kepada pembimbing.

2. Untuk mengetahui dan mempelajari cara pembuatan ide promosi PT. Telkom.
3. Untuk mengetahui dan mempelajari cara membuat perencanaan kegiatan *website* seminar (webinar) dan melaksanakannya.
4. Untuk mengetahui dan mempelajari cara pembuatan laporan survei lapangan kompetitor.

Adapun kegunaan dari laporan praktik kerja ini yaitu sebagai berikut.

1. Bagi penulis.
 - A. Umum : sebagai syarat utama untuk mengikuti siding dan mendapatkan gelar Ahli Madya dari program Studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan (Unpar) Bandung. Dengan melakukan praktik kerja, Penulis memiliki pengalaman kerja sebelum meninggalkan bangku kuliah sebagai Ahli Madya.
 - B. Khusus : praktik kerja ini bermanfaat untuk menambah keterampilan dan pengetahuan penulis, khususnya di bidang promosi penjualan, di departemen *Sales Promotion & Pricing* di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
2. Bagi perusahaan
Penulis berharap hasil dari pelaksanaan praktik kerja ini dapat bermanfaat dan memberikan masukan yang berharga bagi departemen *Sales Promotion & Pricing* di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk
3. Bagi pihak yang berkepentingan
Hasil laporan praktik kerja ini diharapkan dapat berguna dalam menambah wawasan dan informasi yang terkait dengan pengelolaan kegiatan promosi penjualan, serta dapat berguna sebagai referensi atau pembanding bagi pihak yang membutuhkan informasi yang terdapat pada laporan ini.

1.4. Profil Tempat Praktik Kerja

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk, (PT. Telkom) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) serta jaringan telekomunikasi di Indonesia. Pemegang saham mayoritas PT. Telkom adalah Pemerintah Republik Indonesia sebesar

52.09%, sedangkan 47.91% sisanya dikuasai oleh publik. Saham PT. Telkom diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode "TLKM" dan *New York Stock Exchange* (NYSE) dengan kode "TLK".

1.4.1. Sejarah Perusahaan

Pada tanggal 23 Oktober 1856 dimulai pengoperasian layanan jasa telegraf elektromagnetik pertama yang menghubungkan Jakarta (Batavia) dengan Bogor (*Buitenzorg*). Pada tahun 1882, pemerintah Hindia Belanda mendirikan sebuah badan usaha swasta penyedia layanan pos dan telegraf yang diberi nama jawatan Post Telegraaf (PTT).

Sejak tahun 1989 Pemerintah Indonesia melakukan deregulasi di sektor telekomunikasi dengan membuka kompetisi pasar bebas. Dengan demikian PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk tidak lagi memonopoli Telekomunikasi Indonesia. Pada tahun 2001 PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk membeli 35 persen saham 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 Telekomunikasi Indonesia, Tbk dan Indosat, dan Duopoli penyelenggaraan 8 telekomunikasi pun terjadi sejak bulan Agustus 2002. Kemudian peluncuran "*New Telkom*" yang ditandai dengan penggantian logo perusahaan terjadi pada tanggal 23 Oktober 2009.

Dalam menjalankan aktivitas perusahaan PT. Telkom mempunyai visi dan misi sebagai berikut. Visi PT. Telkom adalah menjadi telekomunikasi digital pilihan utama untuk memajukan masyarakat. Misi PT. Telkom adalah sebagai berikut.

1. Mempercepat pembangunan infrastruktur dan *platform* digital cerdas yang berkelanjutan, ekonomis, dan dapat diakses oleh seluruh masyarakat.
2. Mengembangkan talenta digital unggulan yang membantu mendorong kemampuan digital dan tingkat adopsi digital bangsa.
3. Mengorkestrasi ekosistem digital untuk memberikan pengalaman digital pelanggan terbaik.

Logo Perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dapat dilihat pada gambar 1.1. di bawah ini:

GAMBAR 1.1.
LOGO PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK



Sumber : PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk, 2021.

Penampilan logo tersebut mencangkup empat aspek dasar perusahaan, yaitu transformasi bisnis, infrastruktur, sistem dan model operasi serta sumber daya manusia. Logo PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk memiliki filosofi warna sebagai berikut:

1. Merah artinya berani, cinta, energi, ulet – mencerminkan spirit PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk, untuk selalu optimis dan berani dalam menghadapi tantangan dan perusahaan.
2. Putih artinya suci, damai, cahaya, bersatu – mencerminkan spirit PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk untuk memberikan yang terbaik bagi bangsa.
3. Hitam sebagai warna dasar – melambangkan kemauan keras.
4. Abu sebagai warna transisi – melambangkan teknologi.

Logo terbaru PT Telkom tersebut mengacu pada filosofi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk adalah *Corporate – Always The Best*, yaitu sebuah keyakinan dasar untuk selalu memberikan yang terbaik dalam setiap pekerjaan yang dilakukan dan senantiasa memperbaiki hal-hal yang biasa menjadi sebuah kondisi yang lebih baik. Pada akhirnya akan membawanya menjadi yang

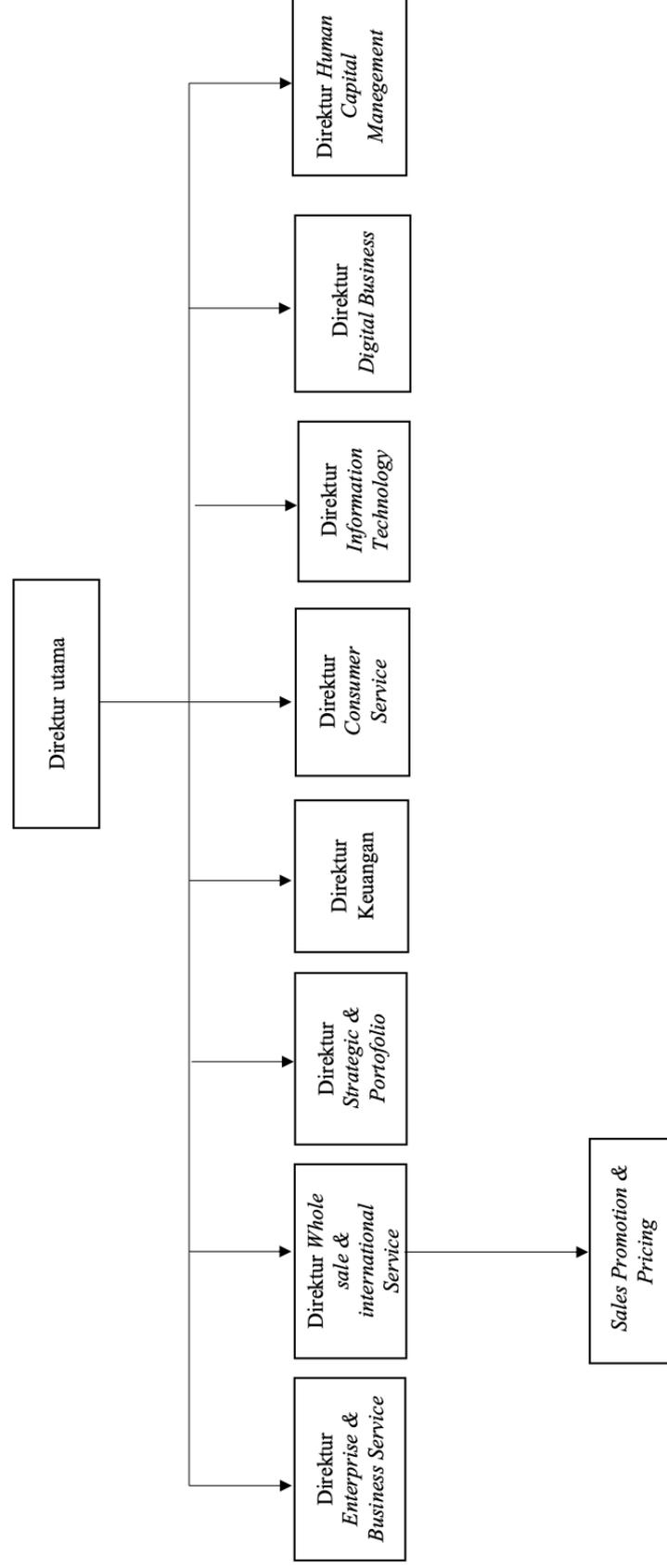
terbaik. Logo ini juga menandakan semangat PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk sebagai perusahaan telekomunikasi nasional hingga internasional.

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk saat ini telah melakukan ekspansi bisnis di lima negara, yaitu: Timor Leste, Singapura, Hong Kong, Australia, dan Myanmar.

1.4.2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah sebuah garis hirarki atau bertingkat yang mendeskripsikan komponen-komponen yang menyusun perusahaan. Setiap individu atau sumber daya masyarakat yang berada pada perusahaan memiliki posisi dan fungsinya masing-masing sebagaimana telah diuraikan apa analisis pekerjaanya. Penulis melampirkan bagan organisasi PT. Telekomunikasi Indonesia Regional III Jawa Barat pada gambar 1.2.

GAMBAR 1.2.
BAGAN ORGANISASI PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK REGIONAL III



Sumber: PT Telekomunikasi Indonesia Regional III Jawa Barat, 2021

Berdasarkan gambar struktur organisasi gambar 1.2. Maka berikut ini deskripsi dan penjelasan beberapa jabatan beserta masing-masing uraian tugasnya.

1. Direktur Utama

Tugas Direktur Utama perusahaan adalah sebagai koordinator, komunikator, pengambil keputusan, pemimpin, pengelola, dan eksekutor dalam menjalankan dan memimpin perusahaan Perseroan Terbatas (PT).

2. Direktur *Enterprise & Business Service*

Tugas Direktur *Enterprise & Business Service* adalah yang mengelola dalam berbagai bisnis termasuk telekomunikasi, multimedia, properti dan jasa keuangan.

3. Direktur *Consumer Service*

Tugas Direktur *Consumer Service* adalah sebagai komunikator dan memberikan solusi saat terjadi komplain dari pihak eksternal.

4. Direktur *Wholesale & International Service*

Tugas Direktur *Wholesale & International Service* adalah bertanggung jawab atas efektivitas penyelenggaraan fungsi *marketing sales* pada lingkup wilayah operasi Regional *Wholesale Service* III, sehingga dapat dipastikan bahwa upaya pemasaran seluruh produk Telkom dilakukan secara kompetitif.

5. Divisi *Sales Promotion & Pricing*

Divisi *Sales Promotion & Pricing* berada di bawah naungan Direktur *Wholesale & International Service* yang bertanggung jawab atas efektivitas penyelenggaraan fungsi *Marketing Sales* pada lingkup wilayah operasi Telkom regional III, sehingga dapat dipastikan bahwa upaya pemasaran seluruh produk Telkom dilakukan secara kompetitif dan sesuai dengan karakteristik dan sesuai dengan karakteristik pasar serta direspon dengan upaya *sales* yang mampu secara efektif menghasilkan *revenue* maksimal.

6. Direktur *Information Technology*

Tugas Direktur *Information Technology* adalah mengawasi dan mengarahkan dalam membuat program untuk kepentingan manajemen serta meneliti aplikasi program.

7. Direktur *Strategic Portfolio*

Tugas Direktur *Strategic Portfolio* adalah menciptakan dan mengelola alokasi investasi.

8. Direktur *Human Capital Management*

Tugas Direktur *Human Capital Management* adalah bertanggung jawab untuk mengelola sumber daya manusia di Telkom Indonesia.

9. Direktur Keuangan

Tugas Direktur Keuangan adalah meliputi akuntansi, strategi dan analisis bisnis, manajemen produk, kewirausahaan, proses bisnis, analisis keuangan, pelaporan keuangan, dan manajemen proyek.

10. Direktur *Digital Business*

Tugas Direktur *Digital Business* adalah yang bertanggung jawab dalam kegiatan perusahaan dalam bisnis secara digital.

1.4.3. Kondisi Permodalan

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk merupakan sebuah perusahaan yang mempunyai kinerja terbaik di Indonesia, khususnya perusahaan yang bergerak dibidang telekomunikasi. Menutup kuartal pertama 2021, PT. Telkom secara konsisten terus menunjukkan profitabilitas disertai margin yang meningkat. Perseroan mencatat pendapatan konsolidasi kuartal 1/2021 sebesar Rp 33,95 triliun dengan laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi Perseroan tercatat Rp 18,81 triliun atau tumbuh 0,3% *Year over Year* (YoY) dan mencatat laba bersih sebesar Rp6,01 triliun atau tumbuh 2,6% dibanding periode yang sama tahun lalu. Margin *Earning Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*. (EBITDA) meningkat menjadi 55,4% dari 54,9% pada tahun lalu, dan margin laba bersih meningkat menjadi 17,7% dari sebelumnya 17,1%. Pencapaian yang baik ini tidak lepas dari kinerja layanan *fixed broadband Indihome* yang kian menguat dari waktu ke waktu. Pendapatan *Indihome* tumbuh

hingga 25,0% YoY mencapai Rp6,35 triliun yang didorong oleh pertumbuhan pelanggan dan *Average Revenue Per User* (ARPU) yang kian membaik.

1.4.4. Kegiatan Usaha

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk bergerak di bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan jaringan telekomunikasi di Indonesia. PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk menyediakan 3 jenis produk *subscriber identity module* (kartu SIM) yaitu kartu Hallo, kartu Simpati, dan kartu As, PT. Telkom juga menyediakan layanan jasa telepon tetap kabel (*fixed wireline*), jasa telepon tetap nirkabel (*fix wireless*), jasa telepon bergerak (*mobile service*), data/internet serta jasa multimedia lainnya. Berikut ini adalah beberapa layanan telekomunikasi Telkom.

1. Telepon, data, dan internet
 - a. *IndiHome Fiber* merupakan layanan *Triple Play* dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dengan teknologi 100% fiber yang terdiri dari internet cepat, *use TV* dan telepon rumah.
 - b. Telepon tetap (PSTN): layanan telepon tetap yang pernah menjadi monopoli PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
 - c. *Speedy*: layanan akses internet dengan kecepatan tinggi (*broad band*) menggunakan teknologi ADSL.
 - d. *E-Business* (*i-deal, i-manage, i-Settle, i-Xchange, TELKOMWeb Kiostron, TELKOMWeb Plazatron.*)
 - e. TELKOM ISDN: jaringan digital yang menyediakan layanan telekomunikasi multimedia, merupakan pengembangan dari sistem telepon yang telah terintegrasi.
2. Satelit
 - a. TelkomSatelit (Sewa Transponder).
 - b. Telkomvsat (*Verry Small Aperture Terminal*).
 - c. Palapa P2P (bersama Satelindo).
3. Televisi berlangganan berbasis protokol internet
 - a. Groovia TV menyediakan katalog film yang memungkinkan pelanggan groovia TV untuk menonton film – film nasional maupun internasional.

- b. *Usee TV* merupakan layanan televisi interaktif dari *Indihome* yang pertama di Indonesia. Selain memeberikan tayangan yang berkualitas, *Usee TV* juga memberikan berbagai macam fitur yang tidak ada di penyedia layanan kabel lainnya, seperti *pause and rewind TV*, *video on demand*, *video recorder*.

1.5. Gambaran Umum Ketenagakerjaan

PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk menetapkan beberapa status kerja yang berlaku, diantaranya adalah sebagai berikut. Proses rekrutmen di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Terbagi menjadi beberapa proses, yaitu rekrutmen seleksi, penandatanganan kontrak (untuk tidak pegawai tetap) dan penandatanganan perjanjian kerja waktu tidak tertentu (untuk pegawai tetap). Setelah itu proses orientasi yaitu pengenalan tentang perusahaan dengan masa percobaan selama 3 bulan untuk pegawai tetap dan selama 2 hari untuk pegawai tidak tetap.

Proses rekrutmen di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dimulai dari kebutuhan tenaga kerja terlebih dahulu yang didapat dengan cara memprediksi berdasarkan target produktivitas di tahun itu, jumlah orang yang akan keluar, dan jumlah yang akan pensiun. Sehingga mendapatkan formulasi jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Setelah itu, dilakukan pengecekan kesesuaian kebutuhan tenaga kerja dengan strategi perusahaan. Dalam proses rekrutmen, antara pegawai tetap dan pegawai tidak tetap berbeda, yaitu sebagai berikut.

1. Pegawai tetap

Proses rekrutmen untuk pegawai tetap dari awal hingga akhir proses menggunakan jasa vendor rekrutmen, terkecuali proses administrasi dan kompetensi bidang. Tujuannya yaitu untuk mendapatkan pegawai yang benar-benar mempunyai kapabilitas di bidangnya dan bisa menggambarkan potensinya terhadap perusahaan.

2. Pegawai tidak tetap

Proses rekrutmen untuk pegawai tidak tetap dilakukan mandiri oleh perusahaan, terkecuali dalam hal kesehatan dan dalam bahasa *inggris*. Tujuannya yaitu untuk menghemat biaya dan jika dilihat dari waktunya pun hanya sementara. Sebagai bentuk imbal jasa atas pencapaian hasil kerja karyawan diberikan gaji

pokok dengan jumlah nominal yang berbeda yang disesuaikan dengan jabatannya. Gaji pokok diterima oleh karyawan setiap awal bulan termasuk tunjangan uang makan. Bentuk kompensasi yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan tidak hanya berupa gaji pokok, tetapi terdapat kompensasi lainnya sebagai berikut:

- a. Tunjangan hari raya
- b. Tunjangan jaminan kesehatan
- c. Tunjangan jaminan ketenagakerjaan
- d. Tunjangan fasilitas kerja

TABEL 1.1.
JABATAN DAN TINGKAT PENDIDIKAN PEGAWAI DI DEPARTEMEN
SALES PROMOTION & PRICING

Jabatan	Pendidikan
<i>Manager Sales Promotion and Pricing</i>	S3 Manajemen
<i>Senior Officer Sales Promotion and Pricing</i>	S1 /S2 Manajemen
<i>Officer Officer Sales Promotion and Pricing</i>	S1 Manajemen

Sumber: Wawancara pembimbing, 2021