

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

Telkomsel didirikan pada tanggal 26 Mei 1995 sebagai hasil kerja sama strategis antara PT Telekomunikasi Indonesia (Telkom Indonesia), sebuah perusahaan telekomunikasi milik negara Indonesia, dan Singapore Telecommunications Limited (Singtel). Partnership ini didasarkan pada kebutuhan mendesak untuk penyediaan layanan telepon seluler di Indonesia, yang saat itu sedang memasuki tahap awal perkembangan teknologi seluler. Layanan telekomunikasi yang efektif dan efisien menjadi sangat penting karena pertumbuhan ekonomi yang cepat dan mobilitas yang meningkat di Indonesia pada masa itu. Telkomsel didirikan dengan tujuan menawarkan layanan telepon seluler yang andal, canggih, dan mudah digunakan kepada berbagai lapisan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan komunikasi masyarakat.



*Gambar 2. 1 Logo Telkomsel*

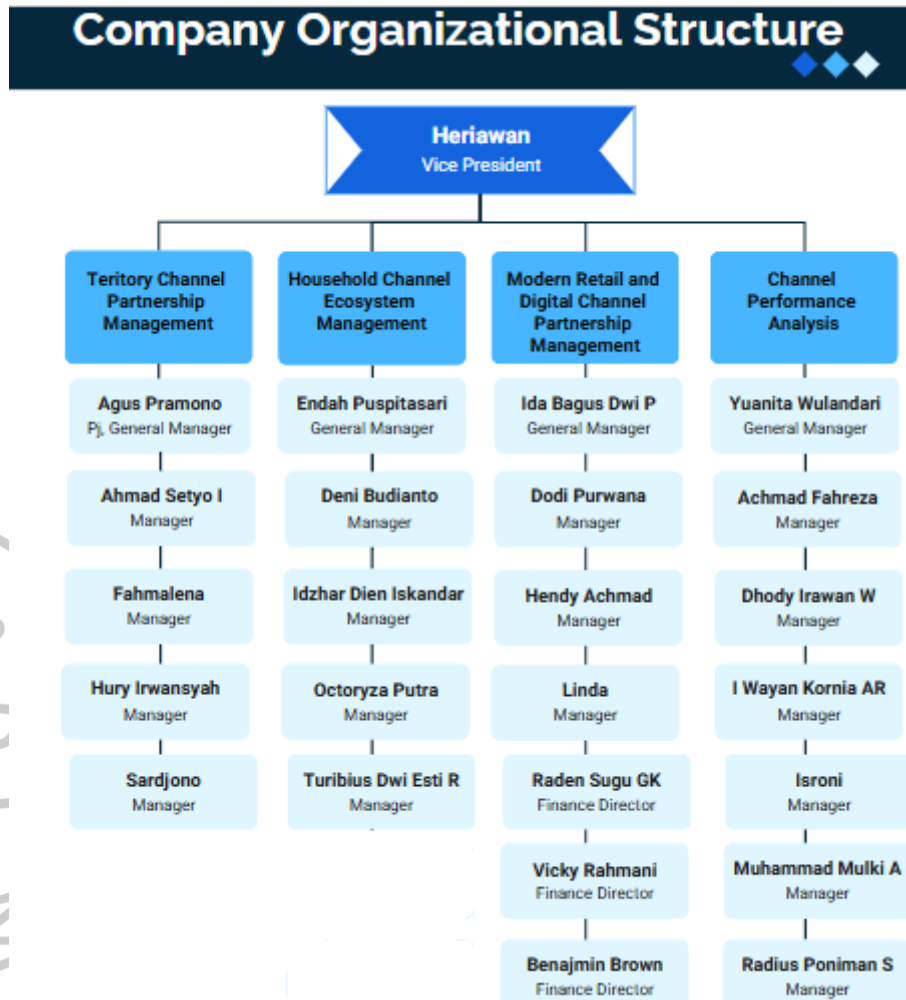
Tidak ada infrastruktur telekomunikasi yang memadai untuk memberikan akses yang luas, dan penetrasi telepon seluler di Indonesia sangat terbatas saat didirikan. Kehadiran operator seluler pertama di Indonesia, Telkomsel, menghidupkan kembali perkembangan sektor telekomunikasi di negara tersebut. Telkomsel tidak hanya menyediakan layanan telekomunikasi dasar, tetapi juga

menghadapi tantangan untuk membangun infrastruktur telekomunikasi yang menjangkau seluruh negeri, dari kota-kota besar hingga daerah terpencil yang sulit dijangkau. Untuk mencapai hal ini, Telkomsel berkomitmen untuk menyediakan layanan telekomunikasi yang menjangkau seluruh lapisan masyarakat di seluruh Indonesia, baik di kota maupun pedesaan.

Telkomsel memiliki tanggung jawab besar untuk memimpin dan mengarahkan perkembangan sektor telekomunikasi di negara ini, karena perusahaan ini adalah pelopor industri telekomunikasi seluler di Indonesia. Keuntungan Telkomsel



## 2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. 2 Struktur Perusahaan

Nama	Jabatan-Divisi	Job Deskripsi
<b>Heriawan</b>	Vice President - Partner Channel Management	Bertanggung jawab untuk mengelola kemitraan saluran, merumuskan strategi untuk memperkuat hubungan dengan mitra bisnis, dan memastikan pertumbuhan dan kinerja yang optimal di seluruh jaringan kemitraan.

<b>Agus Pramono</b>	Pj, General Manager- Territory Channel Partnership Management	Mengawasi pengelolaan kemitraan saluran di wilayah tertentu, memastikan pencapaian target penjualan, dan memaksimalkan hubungan dengan mitra saluran lokal.
<b>Ahmad Setyo I</b>	Manager - Officer Merchant and Community Channel Partnership	Bertugas mengelola kemitraan dengan pedagang dan komunitas, mengembangkan strategi untuk meningkatkan keterlibatan dan penjualan melalui saluran ini.
<b>Fahmalena</b>	Manager - Territory Channel Partnership	Memastikan pengelolaan dan pengembangan kemitraan saluran di wilayah yang ditentukan untuk mencapai target penjualan.
<b>Hury Irwansyah</b>	Manager - Manager Intermediary Channel Management	Mengelola saluran perantara dengan fokus pada optimalisasi proses dan peningkatan hubungan antara perusahaan dan mitra saluran.
<b>Sardjono</b>	Manager- Territory Sales Channel Develoment	Mengembangkan saluran penjualan di wilayah tertentu, termasuk strategi dan program untuk meningkatkan penetrasi pasar.
<b>Endah Puspitasari</b>	General Manager - General Manager Household Channel	Mengawasi saluran rumah tangga dan memastikan tercapainya target penjualan

		serta kepuasan pelanggan di segmen rumah tangga.
<b>Deni Budiarto</b>	Manager - Household Channel Strategy	Bertanggung jawab untuk merancang dan menerapkan strategi saluran penjualan di segmen rumah tangga.
<b>Idzhar Dien Iskandar</b>	Manager - Household Sales Channel Partnership	Mengelola kemitraan penjualan di saluran rumah tangga dan memastikan kinerja mitra sesuai dengan tujuan perusahaan.
<b>Octoryza Putra</b>	Manager - Apartment and Premium Cluster Partnership	Mengelola kemitraan dengan kluster apartemen dan premium untuk meningkatkan penetrasi pasar di segmen ini.
<b>Turibius Dwi Esti R</b>	Manager - Home Wireless Access Channel Partnership	Mengelola saluran kemitraan akses nirkabel rumah untuk memaksimalkan adopsi dan kepuasan pelanggan pada layanan akses nirkabel.
<b>Ida Bagus Dwi P</b>	General Manager - Modern Retail and Digital Channel Partnership Management	Memimpin manajemen kemitraan di saluran ritel modern dan digital, termasuk pengembangan strategi untuk meningkatkan penetrasi di saluran tersebut.
<b>Dodi Purwana</b>	Manager - Retail Chain Channel Partnership Management	Mengelola kemitraan dengan jaringan ritel untuk memastikan ketersediaan produk dan meningkatkan penjualan melalui jaringan ini.
<b>Hendy Achmad</b>	Manager - Device and E-kiosk Channel Partnership	Mengawasi kemitraan dengan perangkat dan e-kiosk,

		bertujuan untuk meningkatkan distribusi dan akses produk melalui saluran ini.
<b>Linda</b>	Manager - Finance, Banking and International Channel Partnership Management	Mengelola kemitraan di bidang keuangan, perbankan, dan internasional, dengan fokus pada pengembangan dan pemeliharaan hubungan strategis.
<b>Raden Sugu GK</b>	Manager - Digital Channel Partnership Management	Bertanggung jawab atas kemitraan saluran digital, mengembangkan strategi untuk meningkatkan penetrasi pasar di saluran digital.
<b>Vicky Rahmani</b>	Manager - Modern Retail and Digital Channel Program	Mengembangkan dan melaksanakan program-program untuk meningkatkan penetrasi dan kinerja di saluran ritel modern dan digital.
<b>Yuanita Wulandari</b>	General Manager - Channel Planning and Alignment Overview	Mengawasi perencanaan saluran dan memastikan keselarasan strategi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
<b>Achmad Fahreza</b>	Manager - Modern Retail and Digital Channel Planning	Merencanakan dan mengimplementasikan strategi di saluran ritel modern dan digital untuk mencapai target yang ditentukan.
<b>Dhody Irawan W</b>	Manager - Territory Channel Planning	Merancang strategi dan rencana untuk saluran di

		wilayah tertentu agar sesuai dengan tujuan bisnis perusahaan.
<b>I Wayan Kornia AR</b>	Manager - E2E Value Chain Readiness Planning and Monitoring	Bertanggung jawab atas kesiapan rantai nilai end-to-end, termasuk perencanaan dan pemantauan kinerja.
<b>Isroni</b>	Manager - Sales Planning Management	Mengelola perencanaan penjualan untuk memastikan ketersediaan produk dan strategi pemasaran yang efektif.
<b>Muhammad Mulki A</b>	Manager - Channel Performance Analysis	Menganalisis kinerja saluran untuk menentukan efektivitas dan mengidentifikasi peluang peningkatan.
<b>Radius Poniman S</b>	Manager - Channel System and Quality Control	Mengawasi sistem saluran dan pengendalian kualitas untuk memastikan kelancaran operasional dan kesesuaian standar.

*Daftar table 2. 1 Struktur Organisasi*

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Untuk mendukung operasional, pengembangan layanan, dan penguatan posisinya sebagai perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia, Telkomsel melakukan berbagai kegiatan umum. Berikut adalah beberapa kegiatan umum yang dilakukan Telkomsel:

1. Penyediaan Layanan Telekomunikasi Layanan Seluler (Prabayar dan Pascabayar): Melalui produk SimPATI, Kartu AS, Halo, dan layanan lainnya, Telkomsel menyediakan layanan

telekomunikasi dasar seperti panggilan suara, pesan singkat (SMS), dan akses internet (data).

Layanan Data: Telkomsel menyediakan berbagai paket internet kecepatan tinggi, termasuk paket untuk pengguna 4G dan 5G. Selain itu, Telkomsel menyediakan layanan data untuk pelanggan dari berbagai demografi.

2. Pengembangan Infrastruktur Jaringan Jaringan 4G dan 5G: Telkomsel terus meningkatkan dan meningkatkan kualitas jaringan 4G LTE mereka. Selain itu, untuk memberikan layanan yang lebih cepat dan stabil, Telkomsel mulai menerapkan jaringan 5G di berbagai wilayah.

