

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DI BIDANG INDIHOME
SALES CONSULTANT (ISC) DAN TEKNISI PASANG BARU (PSB) PADA
PT. TELKOM INDONESIA TBK. (JOMBANG)**



Oleh:

MOHAMMAD IDRUS SRY GONAWAN (1761079)

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

2021

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DI BIDANG INDIHOME SALES
CONSULTANT (ISC) DAN TEKNISI PASANG BARU (PSB) PADA PT. TELKOM
INDONESIA TBK. (JOMBANG)**



Oleh:

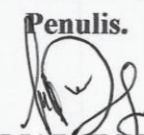
MOHAMMAD IDRUS SRY GONAWAN.

Jombang, 21-April-2021

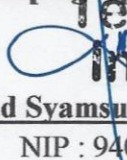
Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan.


JOKO MUJI, S.Sos, M.Si
NIDN : 8897233420

Mengetahui/Menyetujui,
Penulis.

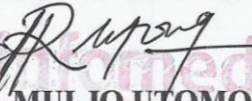

MOHAMMAD IDRUS SRY G.
NIM : 1761079

Mengetahui/Menyetujui,
Pendamping lapangan I.




Muhammad Syamsudin Al Muharom
NIP : 940328



Mengetahui/Menyetujui,
Pendamping lapangan II.


MULJO UTOMO
NIP : 159377

Mengetahui/Menyetujui,
Ketua Progam Studi.



ERMINATI P., ST., M.S.M
NIDN : 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya ucapkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayahNya sehingga kami dapat menyusun Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) STIE PGRI Dewantara Jombang tahun ajaran 2021/2022 sehingga dapat terselesaikan. Laporan pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah syarat wajib bagi mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang. Laporan ini disusun berdasarkan pengetahuan kami selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. Telkom Indonesia Kabupaten Jombang yang berlangsung selama 31 hari, terhitung pada tanggal 1 maret - 31Maret 2021.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak lepas dari adanya bimbingan, dukungan dan partisipasi berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini kami sebagai mahasiswa Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah SWT, Orang Tua dan Keluarga yang telah memberikan doa serta dukungan dalam pelaksanaan magang ini.
2. Dr. Abd. Rohim, SE., M,Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Erminati P,ST., M.S.M selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
4. Bapak Joko Muji, S.Sos, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) KKM STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan pengarahan bimbingan dan support selama kegiatan KKM berlangsung.
5. Bapak Isno Wibowo selaku Manager/KA Datel Telkom Jombang.
6. Bapak Muhammad Syamsudin Al Muharom Selaku Senior Access Network Supervisory yang selalu memberikan arahan selama berjalannya kegiatan magang.
7. Bapak Muljo Utomo Selaku Supervisor, yang selalu mendampingi dan memberikan arahan selama magang.
8. Semua Pegawai Telkom all area Jombang.

9. Semua pihak terkait yang sudah membantu lancarnya Kuliah Kerja Magang.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih belum tersusun dengan sempurna. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran untuk membangun agar lebih menyempurnakan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca. Apabila dalam penyusunan ada kesalahan kami mohon maaf dan mengucapkan terimakasih.

Jombang, 19 April 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan	2
1.3. Manfaat	2
1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1. Sejarah Perusahaan	5
2.1.1. Sejarah Berdirinya PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk ...	5
2.1.2. Visi, Misi dan Tujuan PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk.	7
2.2. Kegiatan Umum Perusahaan.....	9
2.2.1. Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk. Jombang.....	9
2.2.2. Tugas, Tanggung Jawab dan Wewenang	10
2.2.3. Produk dan Layanan IndiHome.....	13
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	
3.1. Pelaksanaan Kerja Magang.....	17
3.1.1. Bagian ISC (IndiHome Sales Consultant).....	17
3.1.2. Bagian Teknisi Pasang Baru (Teknisi PSB).....	27
3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang	34
3.3. Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	34
BAB IV KESIMPULAN	
4.1. Kesimpulan	35
4.2. Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Denah Lokasi PT.Telkom Jombang	3
Gambar 2.1 Pergantian logo.....	9
Gambar 2.2 Struktur pimpinan Telkom Jombang.....	9
Gambar 2.3 Paket Inet+Tv & Inet+Telpon	14
Gambar 2.4 Paket Halo & Gamer	15
Gambar 2.5 Paket Inet+Tv & Inet+Telpon	15
Gambar 2.6 Paket Halo & Gamer	16
Gambar 2.7 Paket Orbit.....	16
Gambar 3.1 Pemasangan Baner	18
Gambar 3.2 OT & D2D	18
Gambar 3.3 Persiapan OT	19
Gambar 3.4 Lokasi jaringan yang terseting di Maps	19
Gambar 3.5 Surve pertanyaan	21
Gambar 3.6 Aplikasi Patner Indihome	22
Gambar 3.7 Tahap-tahap Input data di MIP	25
Gambar 3.8 Form validasi Witel	25
Gambar 3.9 Perolehan Orbit Idrus Maret.....	27
Gambar 3.10 kabel fiber optik	29
Gambar 3.11 Jenis ODP.....	29
Gambar 3.12 jenis konektor Fiber Optik.....	30
Gambar 3.13 alur kabel Fiber.....	31
Gambar 3.14 cek Odp & Penarikan kabel	31
Gambar 3.15 langkah-langkah splecing	33

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Perolehan ISC IMD Maret	26
Tabel 3.2 Perolehan Idrus Maret	26

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Memasuki dunia kerja merupakan salah satu tujuan akhir mahasiswa setelah lulus dari perguruan tinggi. Perlu persiapan yang matang bagi mahasiswa untuk mencari pekerjaan atau membuka lapangan kerja. Kuliah tidak hanya teori dan praktik di kampus saja. Mahasiswa perlu mengembangkan Soft skill dan Hard skill yang dapat diperoleh melalui berbagai kegiatan positif di luar kampus, salah satunya magang.

Dengan mengambil magang yang biasanya disediakan institusi atau perusahaan baik milik pemerintah ataupun swasta, baik dalam negeri maupun luar negeri, mahasiswa diharapkan mampu berpartisipasi dalam memberikan kontribusi kepada perusahaan atau instansi. Selain itu, diharapkan kegiatan magang menjadi jembatan dunia kerja dengan dunia pendidikan, dan menghubungkan antara teori di perkuliahan dengan praktik di lingkungan kerja. harapannya mahasiswa dapat beradaptasi dengan dunia kerja setelah lulus dari perguruan tinggi. serta menjadi mahasiswa yang siap kerja dan mampu bersaing dalam pencarian kerja.

Menimbang hal tersebut serta berdasarkan himbauan dari STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG, maka saya selaku mahasiswa semester akhir, menjadi termotivasi untuk mengikuti dan menyelesaikan kegiatan magang tersebut di Kantor PT. Telekomunikasi Indonesia Datel Jombang (Khususnya di Indihome Jombang). Alasan saya mengambil tempat magang di PT. Telekomunikasi Indonesia Datel Jombang yaitu penulis ingin menyelesaikan mata kuliah magang sambil bekerja di tempat yang sama dan untuk memberbanyak ilmu dari bidang-bidang lain yang ada di Telkom Jombang khususnya IndiHome. serta bagaimana cara perusahaan bersaing dalam ketatnya persaingan dunia telekomunikasi digital yang semakin berkembang pesat. Penulis juga beranggapan bahwa dengan memilih dan mengikuti kegiatan ini, maka penulis dapat menjadi sumber daya manusia yang handal dan berkualitas.

1.2. Tujuan

Secara Umum tujuan dari kegiatan kerja magang ini adalah sebagai pengaplikasian upaya pengembangan sumber daya manusia di tempat kerja yaitu PT. Telkom Jombang khususnya (IndiHome). dengan cara menerapkan fungsi-fungsi dan prinsip dalam ilmu manajemen terutama sumber daya manusia, yang telah di dapat dari mata kuliah dan sebagai syarat salah satu tahapan program studi kelulusan S1 di STIE PGRI Dewantara Jombang.

Secara Khusus tujuan dari Kuliah Kerja Magang membangun kerjasama antara pihak kampus dengan pihak instansi terkait tempat magang agar kedepannya terjalin hubungan yang bagus kedepannya selain itu juga. Agar mahasiswa memiliki pengalaman di tempat kerja jika sudah selesai masa studi mereka sudah mengetahui tentang dunia kerja.

1.3. Manfaat.

A. Bagi Mahasiswa

- 1) Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada Kuliah Kerja Magang, dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
- 2) Menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat pada lingkungan kerjanya.
- 3) Meningkatkan kualitas diri, kemampuan, keterampilan, yang dimiliki mahasiswa, yang umumnya dibutuhkan di dunia kerja.

B. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

Sebagai sarana pengenalan STIE PGRI Dewantara Jombang kepada instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh STIE PGRI Dewantara Jombang.

C. Bagi Instansi.

- 1) Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari, sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang.
- 2) Perusahaan dapat melaksanakan program CSR (Corporate Social Responsibility)

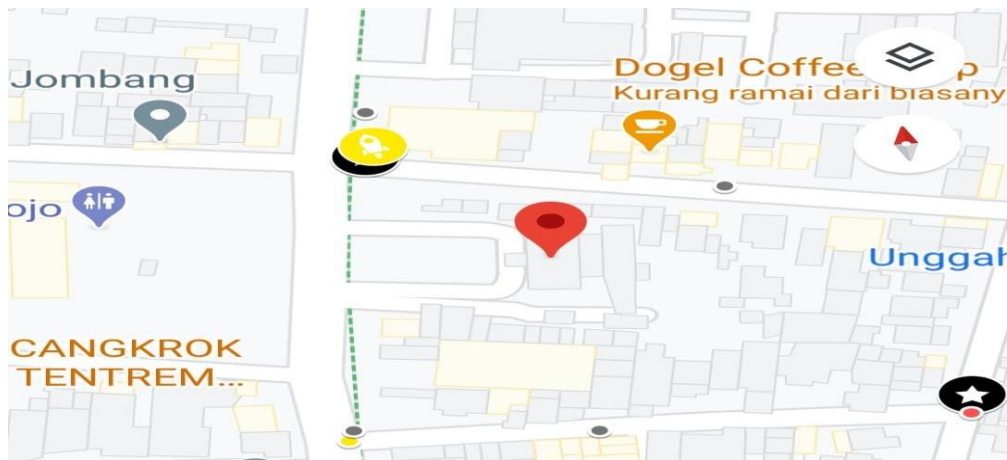
1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang.

Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di :

Nama Tempat KKM : PT. TELKOM INDONESIA (Indihome)

Alamat Perusahaan / Instansi : (Datel Jombang) Jl. KH. Wahid Hasyim
No.177, Kepanjen, Kec. Jombang,
Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419.

No. Telpn : (0321) 870100 / (0321) 861074



Gambar : Denah Lokasi PT.Telkom Jombang 1.1

1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini kami laksanakan berlangsung selama kurang lebih 30 hari atau 4 minggu, yang dimulai pada tanggal 01 Maret 2021 sampai dengan tanggal 31 Maret 2021. Untuk jam magang sendiri dimulai dari jam 08:00 - 15:00 (Senin-Jum'at) dan untuk (Sabtu atau Minggu tergantung jadwal Piket) 08:00 - 13:00.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan.

2.1.1 Sejarah Berdirinya PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk.

Sejarah singkatnya Pt Telkom Indonesia Tbk. pernah berganti nama sebanyak 6 kali yaitu PTT (Post Telegraaf Telefoon), PN Postel dan kepemilikan sudah dimiliki Negara, Perumtel, PT.Telekomunikasi Indonesia (Persero), PT.Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk, PT.Telkom Indonesia (Persero) Tbk.

A. Era colonial.

Pada tahun 1882, didirikan sebuah badan usaha swasta penyedia layanan pos dan telegraf. Layanan komunikasi kemudian dikonsolidasikan oleh Pemerintah Hindia Belanda ke dalam jawatan Post Telegraaf Telefoon (PTT). Sebelumnya, pada tanggal 23 Oktober 1856, dimulai pengoperasian layanan jasa telegraf elektromagnetik pertama yang menghubungkan Jakarta (Batavia) dengan Bogor (Buitenzorg). Pada tahun 2009 momen tersebut dijadikan sebagai patokan hari lahir Telkom.

B. Perusahaan Negara.

Pada tahun 1961, status jawatan diubah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Telekomunikasi (PN Postel). Kemudian pada tahun 1965, PN Postel dipecah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Giro (PN Pos & Giro) dan Perusahaan Negara Telekomunikasi (PN Telekomunikasi).

C. Perumtel.

Pada tahun 1974, PN Telekomunikasi diubah namanya menjadi Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang menyelenggarakan jasa telekomunikasi nasional maupun internasional. Tahun 1980 seluruh saham PT Indonesian Satellite Corporation Tbk. (Indosat) diambil alih oleh pemerintah RI menjadi Badan Usaha Milik

Negara (BUMN) untuk menyelenggarakan jasa telekomunikasi internasional, terpisah dari Perumtel. Pada tahun 1989, ditetapkan Undang-undang Nomor 3 Tahun 1989 tentang Telekomunikasi, yang juga mengatur peran swasta dalam penyelenggaraan telekomunikasi.

D. PT Telekomunikasi Indonesia (Persero).

Pada tanggal 1 Mei 1991, Perumtel berubah bentuk menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) Telekomunikasi Indonesia berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 25 Tahun 1991.

E. PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk.

Pada tanggal 14 November 1995 dilakukan Penawaran Umum Perdana saham Telkom. Sejak itu saham Telkom tercatat dan diperdagangkan di Bursa Efek Jakarta (BEJ/JSX) dan Bursa Efek Surabaya (BES/SSX) keduanya sekarang bernama Bursa Efek Indonesia (BEI/IDX), Bursa Efek New York (NYSE) Diperdagangkan pada tanggal 14 Juli 2003 dan Bursa Efek London (LSE). Saham Telkom juga diperdagangkan tanpa pencatatan di Bursa Saham Tokyo (TSE). Jumlah saham yang dilepas saat itu adalah 933 juta lembar saham. Sejak 16 Mei 2014, saham Telkom tidak lagi diperdagangkan di Bursa Efek Tokyo (TSE) dan pada 5 Juni 2014 di Bursa Efek London (LSE). Tahun 1999 ditetapkan Undang-undang Nomor 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi. Sejak tahun 1989, Pemerintah Indonesia melakukan deregulasi di sektor telekomunikasi dengan membuka kompetisi pasar bebas. Dengan demikian, Telkom tidak lagi memonopoli telekomunikasi Indonesia. Tahun 2001 Telkom membeli 35% saham Telkomsel dari Indosat sebagai bagian dari implementasi restrukturisasi industri jasa telekomunikasi di Indonesia yang ditandai dengan penghapusan kepemilikan bersama dan kepemilikan silang antara Telkom dan Indosat. Sejak bulan Agustus 2002 terjadi duopoli penyelenggaraan telekomunikasi lokal.

Pada 23 Oktober 2009, Telkom meluncurkan "New Telkom" ("Telkom baru") yang ditandai dengan penggantian identitas perusahaan.

F. PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk.

Terhitung mulai tanggal 4 Desember 2020, PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk tercatat di Bursa Efek Indonesia dengan nama baru menjadi PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk. Perubahan nama ini disampaikan oleh manajemen Telkom melalui surat kepada BEI tertanggal 13 November 2020. Kemudian, BEI menerimanya pada tanggal 2 Desember 2020. Perubahan nama ini sebelumnya telah mendapatkan persetujuan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia atas Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas Perusahaan Perseroan (Persero) PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk. Walaupun Telkom berganti nama, kode emiten (kode saham) pada Bursa Efek Indonesia tidak berubah.

2.1.2 Visi, Misi dan Tujuan PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk.

Visi

Menjadi Perusahaan yang unggul dalam penyelenggaraan Telecommunication, Information, Media, Edutainment dan Services ("TIMES") di kawasan regional.

Misi

- Menyediakan layanan TIMES yang berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif.
- Menjadi model pengelolaan korporasi terbaik di Indonesia.

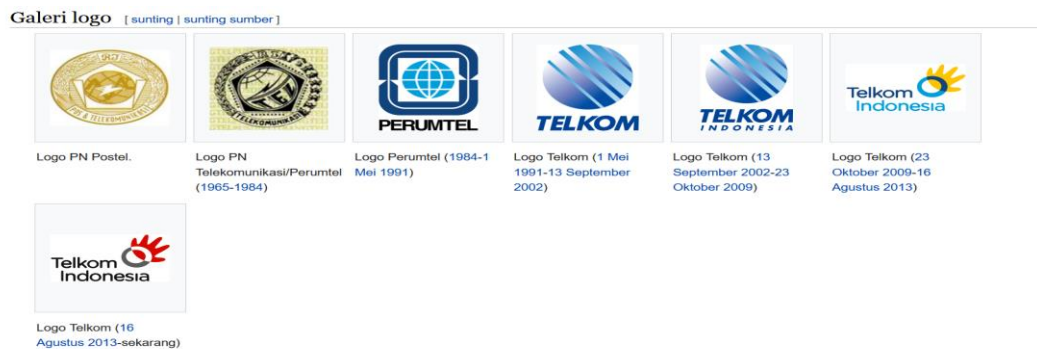
Visi dan Misi ditetapkan berdasarkan keputusan Komisaris PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk No.09/KEP/DK/2012 pada tanggal 30 Mei 2012.

Corporate Culture : The New Telkom Way
Basic Belief : Always The Best
Core Values : Solid, Speed, Smart
Key Behaviors : Imagine, Focus, Action

Serta Inisiatif Strategis

- a) Pusat Keunggulan.
- b) Menyelaraskan struktur bisnis dan pengelolaan portofolio.
- c) Percepatan implementasi broadband melalui layanan konvergen.
- d) Pengelolaan portofolio nirkabel.
- e) Mengintegrasikan solusi ekosistem Telkom Group.
- f) Berinvestasi di layanan teknologi informasi.
- g) Berinvestasi di bisnis media dan edutainment.
- h) Berinvestasi di bisnis wholesale dan peluang bisnis internasional yang strategis.
- i) Memaksimalkan nilai aset di bisnis yang saling terkait.
- j) Mengintegrasikan Next Generation Network (“NGN”) dan Operational support system, Business support system, Customer support system and Enterprise relations management (“OBCE”) untuk mencapai penyempurnaan beban biaya.

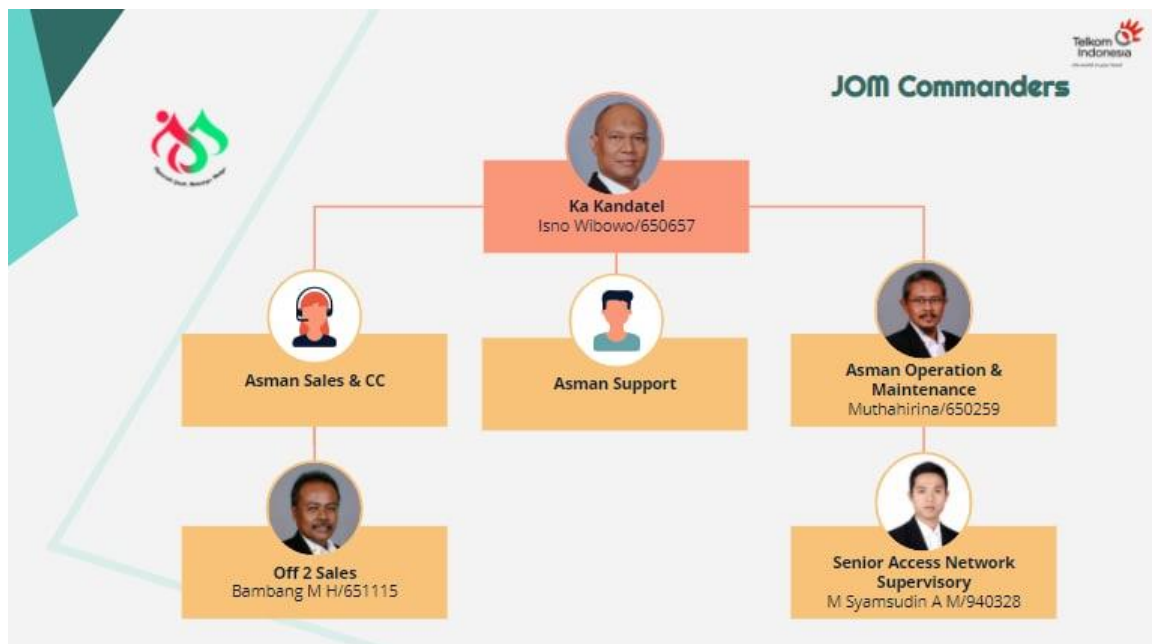
2.1.3 Perubahan Logo PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk.



Gambar 2.1 Pergantian Logo

2.2 Kegiatan Umum Perusahaan

2.2.1 Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk. Jombang.



Gambar 2.2 Struktur Pimpinan Telkom Jombang

2.2.2 Tugas, Tanggung Jawab dan Wewenang

A. Kepala Kaerah Daerah Telkom (KA KANDATEL)

Tugas-tugas dari kakandatel (Ketua Kantor Daerah Telkom) yakni:

1. Memimpin pengelolaan fungsi Kantor Daerah Telkom untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Menyajikan Program Kerja Unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan Kantor Daerah Telkom, dengan menerjemahkan strategi fungsional, menjabarkan Kontrak Manajemen (KM) Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit.
3. Menentukan prioritas pembiayaan / pekerjaan.
4. Memiliki hak akses atas aplikasi ESS / Enterprise Support System.
5. Menetapkan metodologi kerja.
6. Menetapkan sasaran kinerja individu (staf).
7. Menilai kinerja dan kompetensi individu (staf).
8. Merekomendasikan program-program pengembangan staf.

B. Asistent Manager (ASMAN SALES)

1. Memimpin pengelolaan fungsi Sales & Customer Care untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Menyajikan Program Kerja Unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan Sales & Customer Care, dengan menerjemahkan strategi fungsional, menjabarkan Kontrak Manajemen Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit.
3. Menentukan prioritas pembiayaan / pekerjaan.
4. Memiliki hak akses atas aplikasi ESS / Enterprise Support System.
5. Menilai kinerja dan kompetensi individu (staf).
6. Merekomendasikan program-program pengembangan staf.

C. Officer 2 Sales (OFF 2 SALES)

1. Melakukan pengelolaan SALES untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Memastikan kebutuhan-kebutuhan penjualan diidentifikasi dan dikumpulkan untuk menyusun persiapan penjualan produk

3. Memastikan kelengkapan administrasi transaksi diperiksa dan ditata secara cermat untuk melengkapi pemberkasan dokumen pelanggan baru dan/atau digunakan sebagai referensi untuk melakukan validasi data pelanggan
4. Index akurasi dan ketersediaan informasi kebutuhan untuk persiapan Penjualan.
5. Index persepsi pelanggan /calon pelanggan terhadap pola penawaran produk.
6. Ketersediaan informasi progres SPK.
7. Memiliki hak akses atas aplikasi ESS / Enterprise Support System (jika ada)
8. Menentukan jadwal pemeliharaan / back up data.

D. ASISTENT MANAGER SUPPORT (ASMAN SUPPORT)

1. Memimpin pengelolaan fungsi SUPPORT untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Menyajikan Program Kerja Unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan SUPPORT, dengan menerjemahkan strategi fungsional, menjabarkan Kontrak Manajemen (KM) Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit.
3. Mencapai kinerja unit secara ekspansif, dengan mendesiminasikan program kerja-program kerja unit kepada staf/tim, merumuskan Sasaran Kinerja Individu (SKI) staf /tim, mengalokasikan sumber daya unit secara tepat, mengimplementasikan program kerja yang telah tersusun, memonitor dan mereview pencapaian kinerja anggota tim /staf secara periodik.
4. Menjamin pelaksanaan internal control dan risk control secara konsisten, dengan menjalankan pengawasan melekat secara konsisten atas semua proses kerja, memetakan risk pada proses kerja, merencanakan mitigation plan, dan membuat pelaporan risk secara periodik.

5. Menyediakan kajian laporan/informasi management, dengan mengumpulkan dan menganalisa data permintaan / request Informasi Management , Informasi Performansi Bisnis dari War Room / Div Fungsi dan memberikan penjelasan-penjelasan pendukung
6. Menyediakan kajian risalah meeting, dengan mengumpulkan dan mengidentifikasi informasi kegiatan dan menyusunnya menjadi risalah meeting
7. Menyusun dokumentasi administrasi, dengan mengumpulkan mengidentifikasi Informasi Permintaan / Request EGM/ DEGM/ GM WITEL, Informasi Kegiatan, Informasi Korespondensi, serta menyusunnya menjadi dokumentasi yang lengkap.

E. Asistent Manager Operation & Maintenance (ASMAN O&M)

1. Memimpin pengelolaan fungsi Operation & Maintenance untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Menyajikan Program Kerja Unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan Operation & Maintenance, dengan menerjemahkan strategi fungsional menjabarkan Kontrak Manajemen (KM) Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit.
3. Mencapai kinerja unit secara ekspansif, dengan mendesiminasikan program kerja-program kerja unit kepada staf /tim, merumuskan Sasaran Kinerja Individu (SKI) staf /tim, mengalokasikan sumber daya unit secara tepat, mengimplementasikan program kerja-program kerja yang telah tersusun, memonitor dan mereview pencapaian kinerja anggota tim /staf secara periodik
4. Menjamin pelaksanaan internal control dan risk control secara konsisten, dengan menjalankan pengawasan melekat secara konsisten atas semua proses kerja, memetakan risk pada proses kerja, merencanakan mitigation plan, dan membuat pelaporan risk secara periodik

5. Memastikan audit terhadap implementasi kebijakan akses dilakukan secara periodik untuk mengawasi pengimplementasian kebijakan operasi akses & network.

F. Senior Acces Network Supervisory.

1. Memimpin pengelolaan fungsi SITE OPERATION & POJ untuk mendukung pencapaian performansi.
2. Menyajikan Program Kerja Unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan SITE OPERATION & POJ, dengan menerjemahkan strategi fungsional, menjabarkan Kontrak Manajemen (KM) Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit.
3. Memastikan pencapaian sasaran kinerja individu yang selaras dengan pekerjaan SITE OPERATION & POJ, dengan menyusun program kerja 25 dan indikatornya, memahami perannya, mengumpulkan data/informasi, menjadwalkan dan menata prioritas kegiatan, melaksanakan program kerja-program kerja, dan melaporkan hasil kerja kepada atasan secara periodik.
4. Memastikan pelaksanaan Provisioning Segmen Consumer yang dilaksanakan oleh TA/PA berjalan sesuai SLA termasuk disiplin up dating progres di tools terkait.
5. Memastikan pelaksanaan Survey Permintaan (UN) bilamana diperlukan.
6. Memastikan pelaksanaan Instalasi (Proses Provisioning) sesuai spesifikasi dan Administrasi ready.

2.2.3 Produk dan Layanan IndiHome.

Indihome adalah salah satu produk layanan dari PT. Telekomunikasi Indonesia. berupa paket layanan komunikasi dan data seperti telepon rumah (Voice), internet (Internet on Fiber atau High Speed Internet), dan layanan televisi interaktif (Use TV Cable, IP TV) Karena layanan ini Telkom memberi label IndiHome sebagai tiga layanan dalam satu paket (3-in-1) karena selain internet, pelanggan juga mendapatkan tayangan TV berbayar dan saluran telepon. IndiHome resmi diluncurkan pada tahun

2015 IndiHome juga merupakan salah satu program dari proyek utama Telkom, Indonesia Digital Network. Ada beberapa paket Wifi yang ditawarkan di IndiHome Jombang salah satunya yaitu :

Paket WiFi Bulan Maret.

IndiHome Paket 2P (Internet + TV)

Rp 345 /bulan

- Internet Up To 20 Mbps
- UsexTV New Basic 109 ch (80SD + 19HD)
- Optimal untuk 3-5 perangkat

Rp 560 /bulan

- Internet Up To 50 Mbps
- UsexTV New Basic 109 ch (80SD + 19 HD)
- Optimal untuk 10-12 perangkat

Opsional Benefit :

Kids | **Movies** | **Music**

IndiHome CatchPlay | CatchPlay iFlix | CatchPlay iKonserv

Syarat & Ketentuan

- Indihome Fiber kecepatan UP TO 50 Mbps
- Jumlah Channel USExTV New Basic 109 Channel (81SD+18HD), Channel sewaktu-waktu dapat berubah
- Biaya Pasang Baru Rp.150.000,- (masuk pada tagihan bulan pertama)
- Gratis Biaya IKR(standart) dan setting
- Sudah termasuk biaya sewa ONT&STB
- Registrasi Indihome Paket 2P Internet + TV dilakukan dengan sistem jaminan pembayaran.
- Jaminan pembayaran akan dikenakan sebesar 1 (satu) kali abonemen paket IndiHome yang dipilih
- Belum termasuk PPN 10%
- Berlaku hingga 31 Maret 2021

IndiHome Paket 2P (Internet + Phone)

Rp 315 /bulan

- Internet Up To 20 Mbps
- Telepon Rumah 300 Menit
- Optimal untuk 3-5 perangkat

Rp 530 /bulan

- Internet Up To 50 Mbps
- Telepon Rumah 300 Menit
- Optimal untuk 10-12 perangkat

Bebas Pilih Bonus:

Entertainment | **Study**

IndiHome Paket 2P Internet + Phone | IndiHome Paket 2P Internet + Phone

Add-On-Gamer (Mafia Game Online) | Long Mauk Gold | wifi 4G seamless | IndiHome Study | Cloud Storage-1GB | wifi 4G seamless

Syarat & Ketentuan

- Indihome Fiber kecepatan UP TO 50 Mbps
- Biaya Pasang Baru Rp.150.000,- (masuk pada tagihan bulan pertama)
- Gratis Biaya IKR(standart) dan setting
- Sudah termasuk biaya sewa ONT
- Registrasi IndiHome Paket 2P Internet + Telepon dilakukan dengan sistem jaminan pembayaran
- Jaminan pembayaran akan dikenakan sebesar 1 (satu) kali abonemen paket IndiHome yang dipilih
- Belum termasuk PPN 10%
- Berlaku hingga 31 Maret 2021

Gambar 2.3 Paket Inet+Tv & Inet+Telpon.

Promo Maju Terus Bersama IndiHome

Paket 3P (Internet-TV-Phone)

20 Mbps Rp 375 ribu/bulan	30 Mbps Rp 450 ribu/bulan	40 Mbps Rp 525 ribu/bulan	50 Mbps Rp 590 ribu/bulan
---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

IndiHome Paket Gamer

20 Mbps Rp 385 ribu/bulan	50 Mbps Rp 600 ribu/bulan
---------------------------------	---------------------------------

Syarat & Ketentuan

- IndiHome Fiber kecepatan UP TO 50 Mbps
- Biaya Pasang Baru (PPB) IndiHome Rp75.000 atau diabaikan pada bulan pertama saja.
- Gratis Biaya (Kikilstandart) dan setting
- Sudah termasuk biaya sewa ONT/STB
- Pelanggan wajib membayar uang jaminan sebesar 1 (satu) kali abonemen paket IndiHome untuk proses instalasi awal.
- Layanan IndiHome akan diaktifkan setelah pelanggan melakukan pembayaran dan uang jaminan dapat dibebaskan ketika pelanggan kembali berlangganan.
- Harga tidak termasuk PPN 10%
- Berlaku hingga 31 Maret 2021

Gambar 2.4 Paket Halo & Gamer

Paket WiFi Bulan April.

IndiHome Paket 2P (Internet + TV)

10 Mbps Rp 345 ribu/bulan	20 Mbps Rp 420 ribu/bulan	30 Mbps Rp 495 ribu/bulan	50 Mbps Rp 560 ribu/bulan
---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

IndiHome Paket 2P (Internet + Phone)

10 Mbps Rp 315 ribu/bulan	20 Mbps Rp 390 ribu/bulan	30 Mbps Rp 465 ribu/bulan	50 Mbps Rp 530 ribu/bulan
---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

Syarat & Ketentuan

- IndiHome Fiber kecepatan UP TO 50 Mbps
- Jumlah Channel USEETV New Basic 109 Channel (109-Hi-Def). Channel sewaktu-waktu dapat berubah
- Biaya Pasang Baru Rp 150.000,- (masuk pada tagihan bulan pertama)
- Gratis Biaya (Kikilstandart) dan setting
- Sudah termasuk biaya sewa ONT/STB
- Registrasi IndiHome Paket 2P Internet + TV dilakukan dengan sistem jaminan pembayaran.
- Jaminan pembayaran akan dikembalikan sebesar 1 (satu) kali abonemen paket IndiHome yang dipilih.
- Belum termasuk PPN 10%
- Berlaku hingga 30 April 2021

Gambar 2.5 Paket Inet+Tv & Inet+Telpon

Promo Maju Terus Bersama IndiHome

Paket 3P (Internet-TV-Phone)

20 Mbps	30 Mbps	40 Mbps	50 Mbps
~375.000/bulan	~450.000/bulan	~525.000/bulan	~590.000/bulan

IndiHome Paket Gamer

385 Fiber/Bulan	600 Fiber/Bulan
Internet Up To 20 Mbps optimal untuk 2-4 perangkat	Internet Up To 50 Mbps optimal untuk 10-12 perangkat

Syarat & Ketentuan

- Indihome Fiber kecepatan UP To 50 Mbps
- Biaya Pasang Baru (PBB) Indihome Rp75.000 akan ditagihan pada bulan pertama saja.
- Cross Biaya (standart) dan setting sudah termasuk biaya sewa ONT/STB
- Pelanggan setia maupun pelanggan baru Indihome berkesempatan untuk menjadi pemenang program Gebayr Maju Terus Bersama Indihome 2021.
- Pelanggan wajib membayar uang jaminan sebesar 1 (satu) kali abonemen paket Indihome setelah proses instalasi selesai.
- Layanan Indihome akan aktif setelah pelanggan melakukan pembayaran dan uang jaminan dapat dikembalikan ketika pelanggan berhenti berlangganan.
- Harga belum termasuk PPN 10%.
- Berlaku hingga 30 April 2021.

Gambar 2.6 Paket Halo & Gamer.

Paket Orbit

Orbit MAX
(Huawei B531 - 180GB)
koneksi hingga 44 devices
jaringan 4G LTE cat 18 & cat 13
Rp 2.299.000

Orbit STAR 2
(Huawei B311 - 60 GB)
koneksi hingga 32 devices
jaringan 4G LTE cat 4
Rp 629.000

Fitur Unggulan Telkomsel Orbit

- Kecepatan Download
- Kecepatan Upload
- Kecepatan Ping
- Kecepatan Latency
- Kecepatan Jitter
- Kecepatan Delay

Paket Internet

Kuota Data	Harga Promo
100 GB	30 Hari Rp 130.000
50 GB	30 Hari Rp 80.000
30 GB	30 Hari Rp 65.000
10 GB	7 Hari Rp 20.000

Pembelian paket internet harga promo berlaku selama 2 bulan sejak aktivasi Telkomsel Orbit

Gambar 2.7 Paket Orbit.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

3.1. Pelaksanaan Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan di atas semester 6 yang telah menginput kuliah kerja magang pada sytem input KRS dan telah melakukan pembayaran administrasi, persyaratan itu semua sudah ditentukan oleh Pihak Kampus STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG. Yang pada tahun ini dilakukan setelah melaksanakan program studi Kuliah Kerja Nyata (KKN). Kuliah Kerja Magang (KKM) ini bertempat di Kantor Telkom Jombang (IndiHome) waktu kerjanya sendiri 6 hari kerja selama 1 minggu. dari hari Senin-Jumat mulai jam 08.00 s/d 15.00 dan pada hari Sabtu atau Minggu (Tergantung Jadwal Piket) mulai jam 08.00 s/d 13.00 setiap Masuk atau Pulang kerja selalu menggunakan Absensi melalui system yang sudah disediakan yang bernama My IndiHome Patner.

Bagian yang di tempati selama 1 bulan yaitu berada pada bidang ISC (IndiHome Sales Consultan) dan Teknisi Pasang Baru (PSB) yang semua pengerjaannya dilakukan menggunakan system khusus untuk data Input pelanggan masuk sampai turun data WO ke tim teknisi sampai dengan penarikan jaringan sehingga jaringan aktif. Selain itu kita disini juga sebagai pihak konsultan jika ada kesalahan atau kendala data pelanggan kita harus mencari jalan keluarnya atau solusi terbaik sehingga tidak merugikan perusahaan atau pun kepelanggan. bagian ini sangat berpengaruh pada semua bagian karena pasti ada yang memerlukan data yang valid untuk data masing-masing pelanggan.

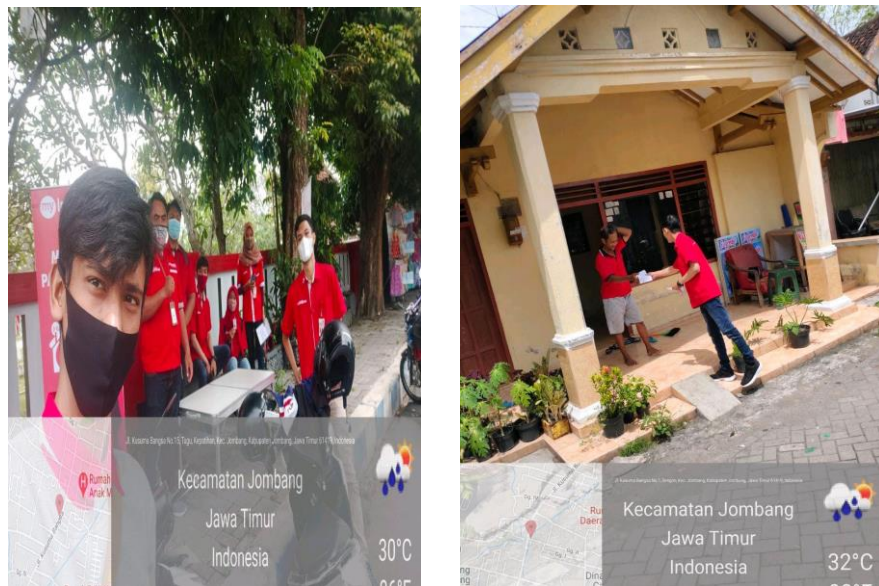
3.1.1 Bagian ISC (IndiHome Sales Consultant)

Pada bagian ISC ini terdapat 4 Agency di Indihome Jombang yaitu KJG, IMD, MCP, KMR. Dan saya masuk pada agency IMD atau dengan kepanjangannya INFOMEDIA NUSANTARA. Yang di pimpin oleh Bpk Muljo Utomo atau biasa di panggil Bpk Kentang sebagai supervisor, dan dibawahnya ada Mas Danny Zakaria sebagai TL lapangan. Di Infomedia Jombang sendiri terdapat 15 anggota ISC yang siap memberikan solusi kepada pelanggan.

Pada tahap-tahap ISC ini yang pertama yaitu mencari pelanggan baru IndiHome cara mencari pelanggannya pun berbeda-beda tergantung pada keahlian anggota ISC tersebut ada yang melalui Market Place FB, Posting Ig, Status Wa, D2D (Door To Door), OT (Open Table), Pasang Baner di lokasi yang strategis, mengiklankan di radio jombang, dll.



Gambar 3.1 Pemasangan Baner

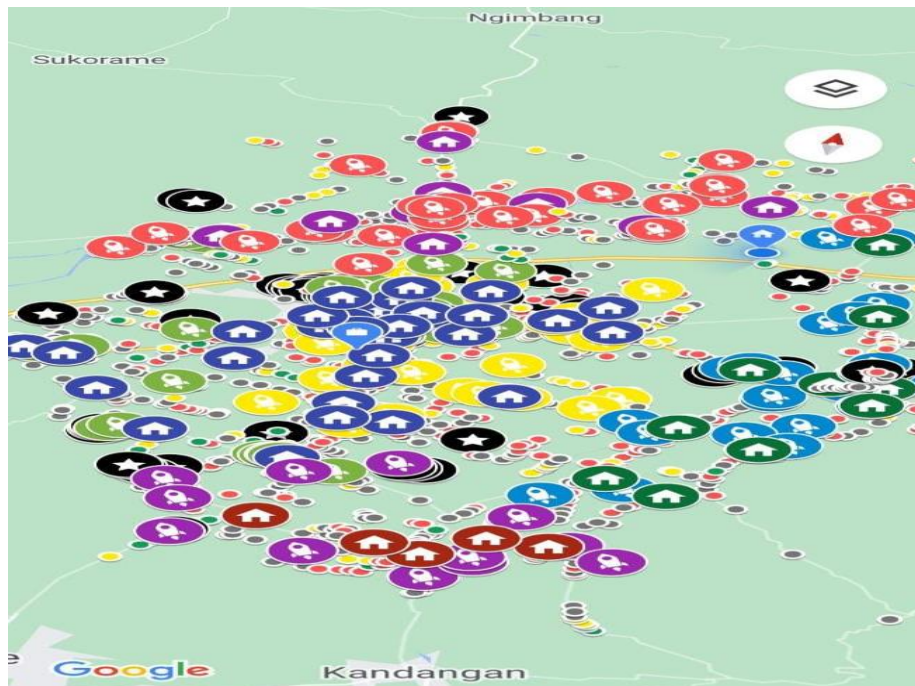


Gambar 3.2 OT & D2D



Gambar 3.3 Persiapan OT

Jika sudah mendapatkan calon pelanggan maka tim ISC akan melakukan pengecekan jaringan melalui Google Maps yang sudah terhubung dengan sistem telkom.



Gambar 3.4 Lokasi Jaringan yang Terseting di Maps

Dan selanjutnya akan dilakukan survei secara langsung kelokasi yang akan dipasang wifi.

Survei ini ada beberapa hal yang harus dilakukan atau untuk diketahui apa saja kendala lapangan yang terjadi.

- Cek lokasi ketersediaan ODP (Optical Distribution Point) Terdekat. Aturan terbarunya yaitu max 250 meter jarak dari ODP ke Lokasi pelanggan.
- Cek ketersediaan Tiang Besi Telkom.
- Cek berapa jarak dari ODP terdekat ke Lokasi Pelanggan.

Jika semua aman maka kita akan melakukan Tanya jawab kepada pelanggan hal ini dilakukan bertujuan untuk memberikan solusi yang terbaik terhadap kebutuhan pelanggan dan kepuasan pelanggan. Total pertanyaan yang diberikan dari Manajemen IndiHome ke pelanggan Totalnya yaitu ada 5 pertanyaan.

Berikut survei pertanyaan kepada pelanggan. :

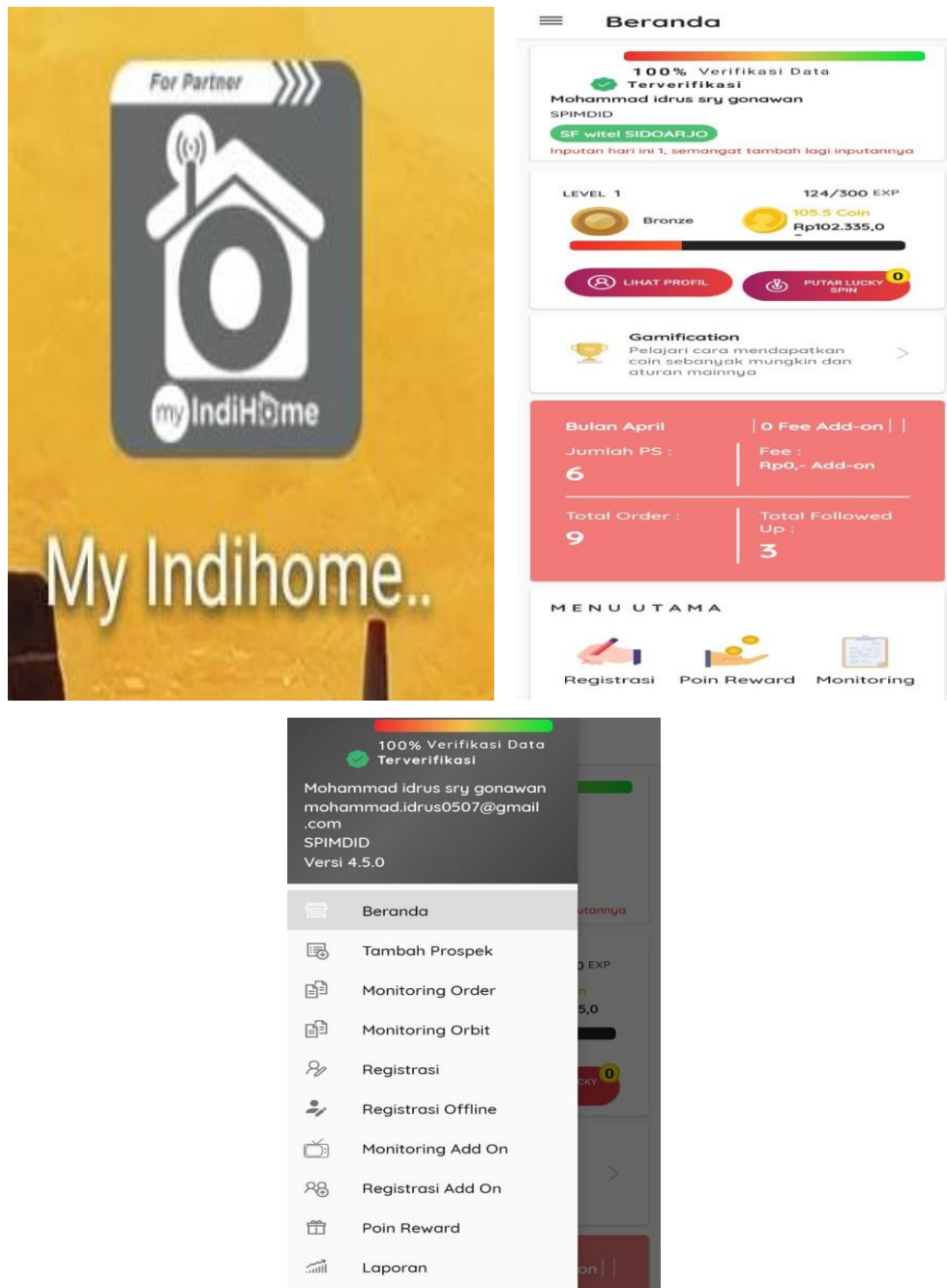
- ✓ Berapa orang yang tinggal di rumah Bapak/Ibu.?
- ✓ Berapa banyak Device/Gadget/Perangkat yang terkoneksi keinternet rumah yang akan digunakan.?
- ✓ Berapa biaya yang dikeluarkan untuk internet dalam sebulan.?
- ✓ Pilihlah 3 Prioritas yang sering anda lakukan saat menggunakan Internet.?
- ✓ Chanel apa yang keluarga anda sukai di Tv interaktif.?

The image displays five sequential screenshots of a survey application. Each screen shows a question and its corresponding answer options.

- Pertanyaan : 1/5**: Berapa orang yang tinggal di rumah bapak/ibu?
 - 1 - 3 Orang
 - 3 - 5 Orang
 - 5 - 10 Orang
 - 10 - 25 Orang
 - > 25 Orang
- Pertanyaan : 2/5**: Berapa banyak device/gadget/perangkat yang terkoneksi ke internet yang digunakan dalam rumah tersebut?
 - 1 - 3 Perangkat
 - 3 - 5 Perangkat
 - 5 - 10 Perangkat
 - 10 - 15 Perangkat
 - 15 - 30 Perangkat
 - > 30 Perangkat
- Pertanyaan : 3/5**: Berapa biaya yang dikeluarkan untuk internet dalam sebulan?
 - < Rp.250.000
 - Rp.250.000 - Rp.350.000
 - Rp.350.000 - Rp.500.000
 - Rp.500.000 - Rp.1000.000
 - > Rp.1000.000
- Pertanyaan : 4/5**: Pilihlah 3 prioritas yang sering anda lakukan saat menggunakan internet
 - Streaming video
 - Streaming music
 - Gaming
 - Browsing
 - Confrencing
 - Socmed
- Pertanyaan : 5/5**: Chanel apa yang keluarga anda sukai di TV interaktif?
 - Movies
 - Kids
 - Sport

Gambar 3.5 Surve Pertanyaan

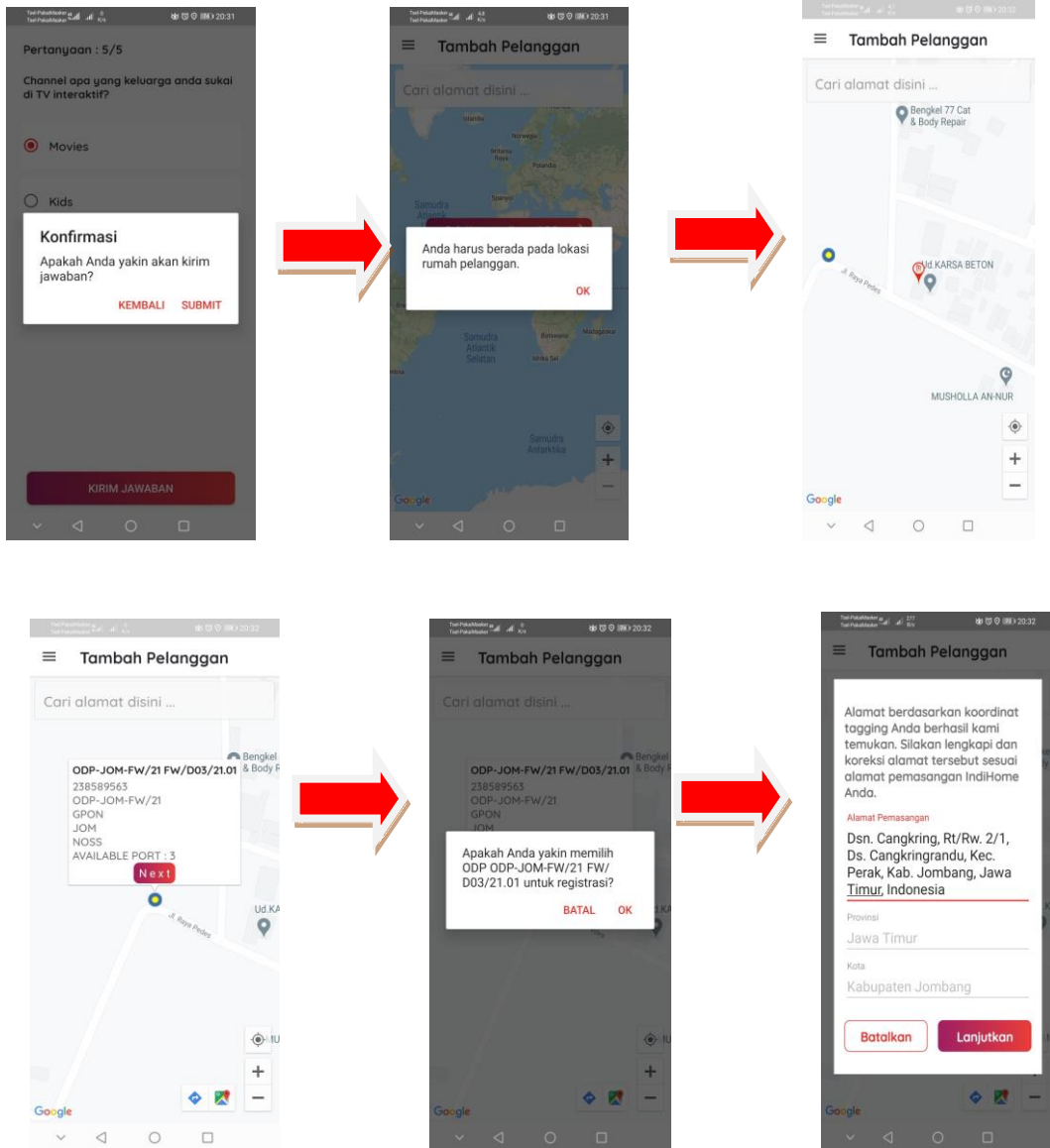
Setelah mengetahui semua kebutuhan dan keinginan pelanggan maka langkah kita selanjutnya yaitu melakukan Input data melalui sistem Apk My IndiHome Patner. Dan saya sekarang sudah di berikan sistem tersebut dengan nama Id Patner SPIMDID yang artinya SP (Kode panter), IMD (InfoMedia), ID (IDrus).

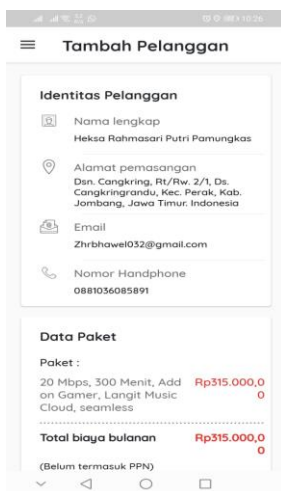
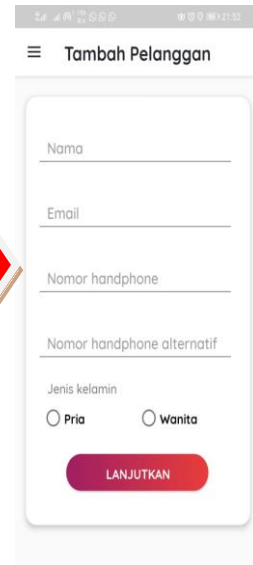


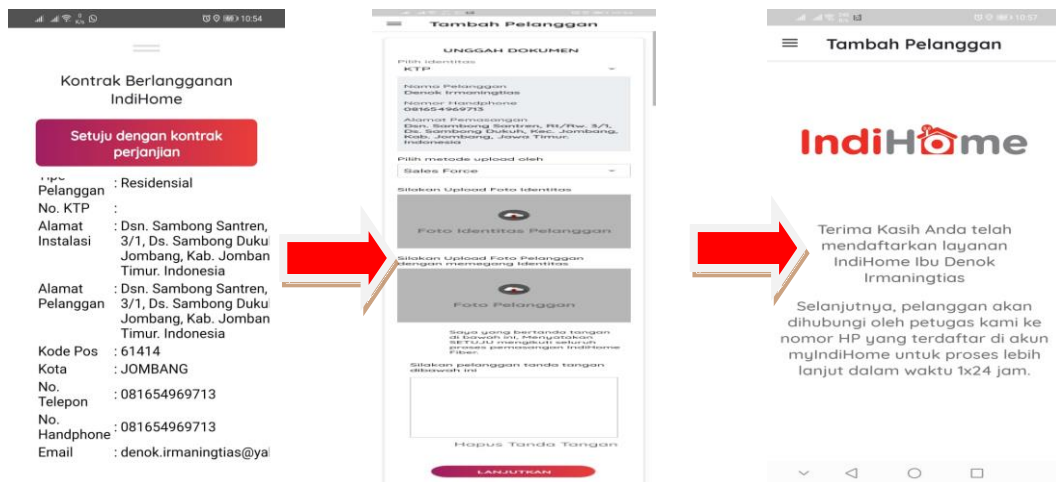
Gambar 3.6 Aplikasi Patner Indihome

Proses Input data pelanggan baru melalui Id Patner.

- Masuk ke bagian registrasi, setelah melakukan tanya jawab maka kirim jawaban.
- Dan lakukan teknik pemilihan jaringan terdekat di rumah pelanggan, sehingga cocok.
- Setelah mendapatkan jaringan terdekat dengan pelanggan, maka konfirmasi data jaringannya.
- Masukkan lokasi alamat lengkap yang akan dipasang Wifi.
- Pilih paket yang sesuai dengan kebutuhan dan anggarannya.
- Selanjutnya mengisi data pelanggan. Nama, No telpon + Cadangan, email.
- Pilih alamat yang sudah disediakan. Negara, Provinsi, Kota, Kecamatan, Desa, Dsn, No,Rt/Rw.
- Unggah foto depan rumah yang akan dipasang wifi.
- Baca surat kontrak berlangganan, dan jika sudah dibaca lalu menyetujui maka klik lanjutkan.
- Terakhir unggah dokumen. Foto Ktp, Foto Pegang Ktp, TTD.
- Lanjutkan dan sudah terdaftar data tersebut. Sehingga keluar No MYIR (pendaftaran).



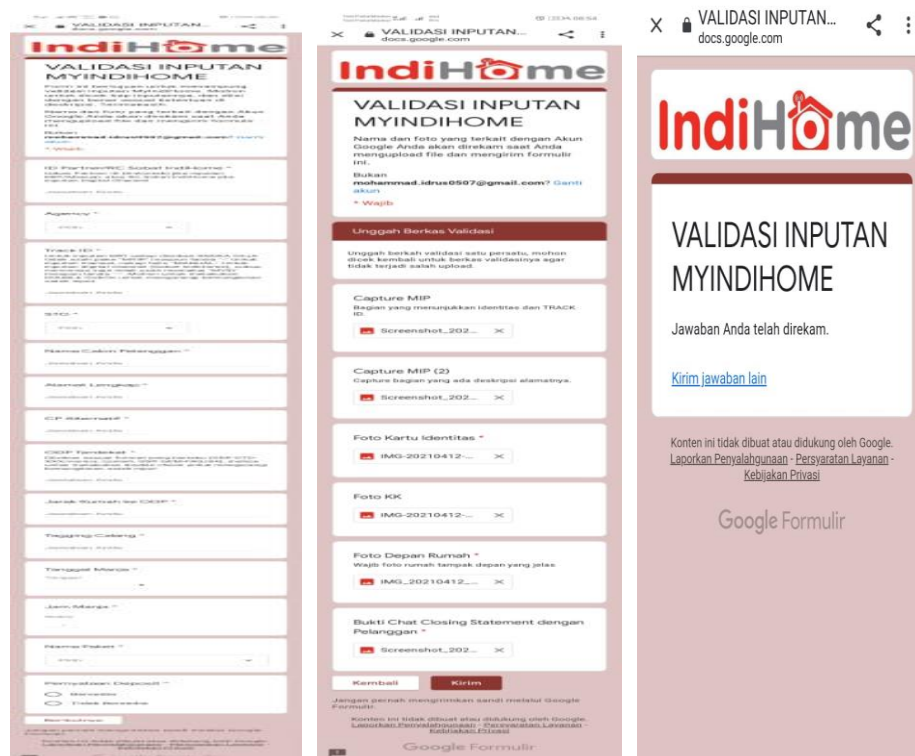




Gambar 3.7 Tahap-tahap Input Data di MIP

Setelah semua data terinput maka akan muncul no pendaftaran yang di namakan MYIR. Contoh. : MYIR-10320117810001

Selanjutnya maka kita harus mengisi data validasi yang data ini akan masuk ke Witel Sidoarjo.



Gambar 3.8 Form Validasi Witel.

3.1.2 Data Perolehan ISC.

Data yang kami cantumkan ini yaitu data selama 1 bulan magang di telkom (IndiHome) terhitung mulai 1 maret – 1 april, dan mendapatkan 7 pelanggan WiFi IndiHome baru. dan 3 Pelanggan ORBIT Dari hasil ini sudah melampaui target yang diberikan /bulan yaitu 5 pelanggan baru WiFi IndiHome dan 1 pelanggan baru ORBIT targetnya.

NO	WITEL	SPV	SALES FORCE	ID PARTNER	PS 1 s/d 31
1	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Arofian Taufi Helmi	SPIMD28	5
2	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Atiqotul Karimah	SPIMDAQ	8
3	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Azriel Bagus Ahmadsyah	SPIMDZR	8
4	SIDOARJO	MULJO UTOMO	BELA APRILLIA KENCANA JAWAR	SPIMD75	7
5	SIDOARJO	MULJO UTOMO	DANNY ZAKARIA	SPIMDZK	13
6	SIDOARJO	MULJO UTOMO	LUTHFI NORMASYAI	SPIMD87	2
7	SIDOARJO	MULJO UTOMO	MAYA LETISIA	SPXIMD3	1
8	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Mohammad idrus sry gonawan	SPIMDID	7
9	SIDOARJO	MULJO UTOMO	MOHAMMAD NASRULLOH	SPIMDEO	0
10	SIDOARJO	MULJO UTOMO	NURIL INDRANI	SPIMDNN	6
11	SIDOARJO	MULJO UTOMO	RIZKY HIDAYATULLOH	SPIMDRY	5
12	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Rudi kurniawan sakti	SPIMDRU	7
13	SIDOARJO	MULJO UTOMO	Tri Ardi Risfanyah	SPIMD86	10
TOTAL					79

Tabel 3.1 Perolehan ISC IMD Maret

NO.	No Internet.	Nama.	Paket.
1.	1523192089***	Siti Nur Dania.	Inet + Phone.
2.	1523332128***	Fajar Febriansyah.	Inet + Phone.
3.	1523332123***	Margono.	Inet + Phone.
4.	1523182869***	Muhammad Aldy Sultoni.	Inet + Phone.
5.	1523332127***	Novi Ning Yuliani.	Inet + Phone.
6.	1523192088***	Novan Adhi Yudhistira.	Inet + Phone.
7.	1523332129***	Wiwik Kusumawati	Inet + UseeTv.

Tabel 3.2 Perolehan Idrus Maret



Gambar : perolehan Orbit Idrus Maret. 3.9

3.1.3 Bagian Teknisi Pasang Baru (Teknisi PSB)

A. Pengertian dan Sejarah Fiber Optik.

- Fiber Optik

Suatu jenis kabel yang terbuat dari kaca atau plastik yang sangat halus, dan digunakan sebagai media transmisi karena dapat mentransmisikan sinyal cahaya dari suatu lokasi ke lokasi lainnya dengan kecepatan tinggi. Ukuran fiber optik ini sangat kecil dan halus (diameternya hanya 120 mikrometer), bahkan lebih kecil dari helaian rambut manusia. Komponen jaringan ini memiliki kecepatan transmisi yang tinggi dengan menggunakan pembiasan cahaya sebagai prinsip kerjanya. Sumber cahaya yang digunakan untuk proses transmisi adalah laser atau LED.

- Sejarah Fiber Optik.

Sejak zaman kuno, hanya sekitar tahun 1930 ilmuwan Jerman mulai percobaan untuk mengirimkan cahaya melalui bahan yang disebut serat optik. Percobaan ini masih dianggap sangat primitif karena hasil tidak dapat langsung digunakan, tapi itu harus melalui pengembangan dan perbaikan lebih lanjut. Perkembangan selanjutnya adalah ketika para ilmuwan Inggris pada tahun 1958

yang diusulkan serat optik prototipe saat ini digunakan yang terdiri dari inti kaca yang dibungkus dengan kaca lainnya. Di sekitar awal 1960-an fantastis perubahan terjadi di Asia, yaitu ketika ilmuwan Jepang berhasil menciptakan jenis serat optik yang mampu mentransmisikan gambar. Di sisi lain ilmuwan daripada mencoba untuk membimbing cahaya melewati kaca (serat optik) tetapi juga mencoba untuk "menjinakkan" cahaya. Kerja keras dan bahkan kemudian berhasil ketika sekitar 1959 laser ditemukan. Laser bekerja pada frekuensi daerah tampaknya sekitar 10¹⁴ Hertz 15 Hertz atau ratusan ribu kali frekuensi gelombang mikro.

Sekitar pada tahun 60 serat optik ditemukan bahwa kemurniannya sangat tinggi, kurang dari satu bagian dalam satu juta. yang berarti serat yang sangat jelas dan tidak memberikan aliran listrik begitu murni, sehingga dikatakan, jika air laut itu semurni serat optik, dengan penerangan yang cukup normal mata akan dapat melihat object lintas lalu-lalangnya penghuni dasar Samudera Pasifik.

B. Kelebihan dan Kekurangan Fiber Optik.

1) Kelebihan Fiber Optik

- Memiliki kecepatan transmisi yang tinggi dengan kapasitas mencapai 1 GB/detik.
- Dapat mentransmisikan data dengan jarak yang cukup jauh tanpa adanya bantuan penguat sinyal.
- Bahannya terbuat dari kaca dan plastik sehingga tahan terhadap karat.
- Ukuran kabel sangat kecil dan fleksibel.
- Kabel ini memanfaatkan gelombang cahaya sehingga tidak terganggu oleh adanya gelombang elektromagnetik seperti gelombang radio.
- Fiber optik tidak mengandung aliran listrik sehingga mencegah terjadinya kebakaran akibat konsleting.
- Memiliki keamanan tinggi karena minim distorsi

2) Kekurangan Fiber Optik.

- Biaya instalasi dan perawatan cenderung lebih mahal daripada jenis kabel lainnya.
- Membutuhkan sumber cahaya yang kuat.
- Kabel harus dipasang dengan jalur berbelok untuk memaksimalkan kecepatan dan kelancaran transmisi cahaya.

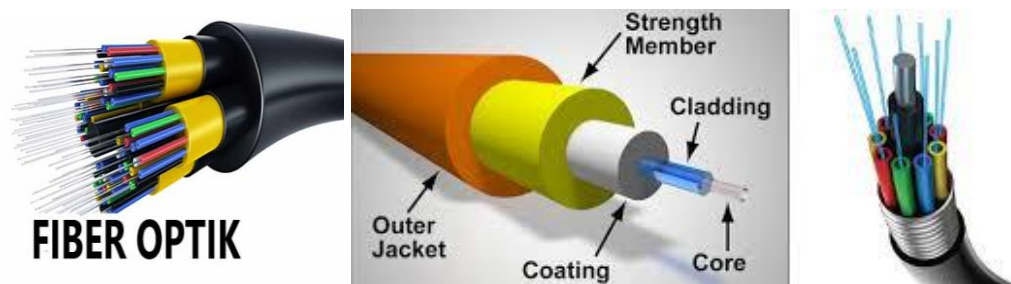
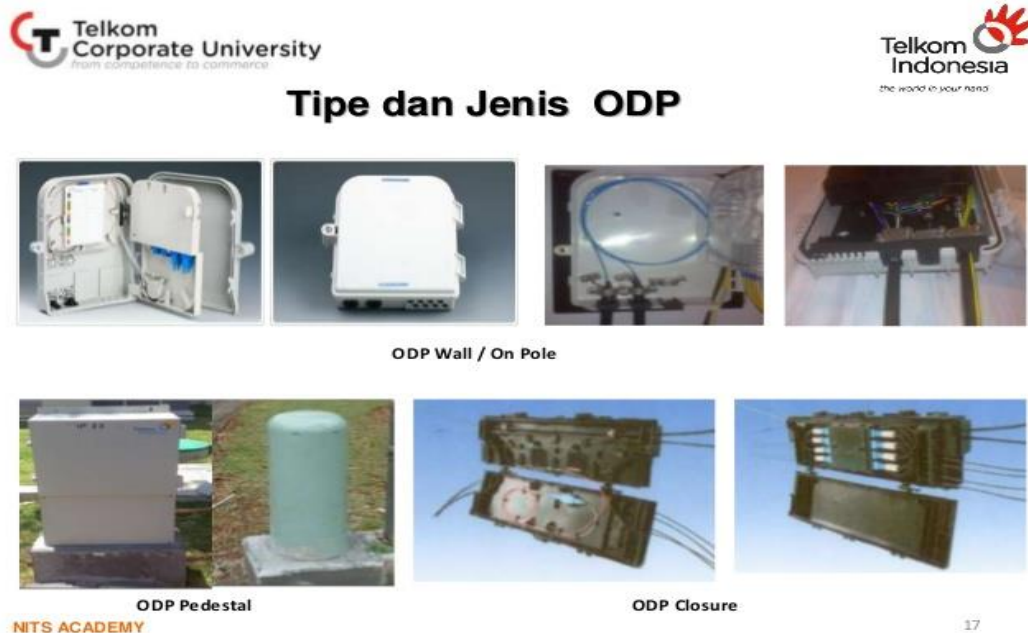


Foto kabel fiber optik. 3.10

3) Jenis ODP (Optical Distribution Point)

Terdapat 3 jenis ODP (Optical Distribution Point) yaitu :
Odp Wall, Odp Pedestal, Odp Closure.



ODP Wall / On Pole

ODP Pedestal

ODP Closure

Foto jenis ODP. 3.11

4) Jenis Konektor Fiber Optik.



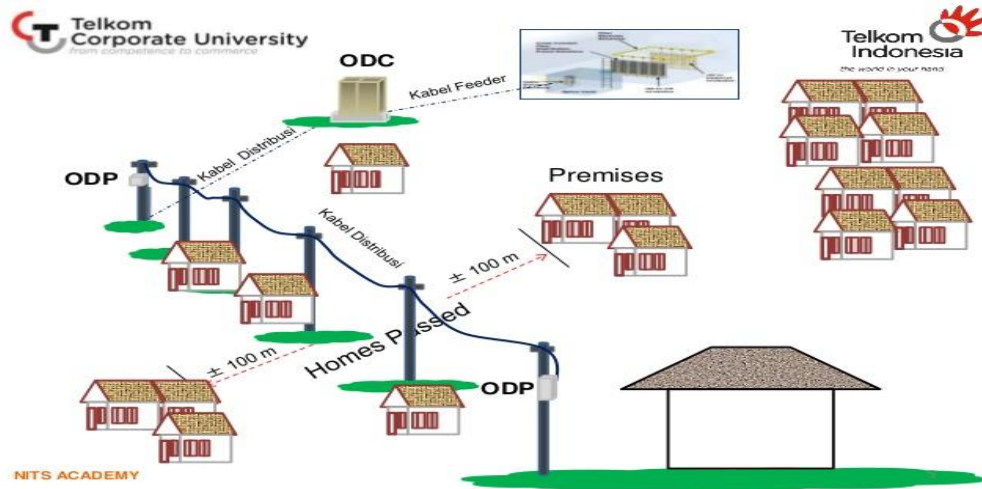
Gambar jenis konektor Fiber Optik. 3.12

Ada beberapa jenis konektor pada fiber optik antara lain adalah:

- Konektor E2000.
- Fiber Connector.
- Straight Tip.
- Subscriber Connector.
- Lucent Connector (LC) Simplex.
- LC Duplex (Lucent Connector Duplex)
- Konektor Fiber optik MU.
- Konektor E2000/APC.

5) Alur penyambungan Kabel Fiber Optik ke Rumah Pelanggan.

Dari Server ditarik kabel yang akan dipasangkan pada ODC, dari ODC ditarik kabel distribusi yang akan dipasangkan pada ODP. Pada ODP akan ditarik kabel patch chord yang akan dipasangkan pada rumah pelanggan.



Gambar alur kabel Fiber. 3.13

6) Langkah penarikan jaringan dari ODP ke pelanggan.

- a) Cek Jaringan ODP jika ready bisa melakukan (penarikan kabel).
- b) Penarikan kabel Fiber Optik dari ODP ke Pelanggan.



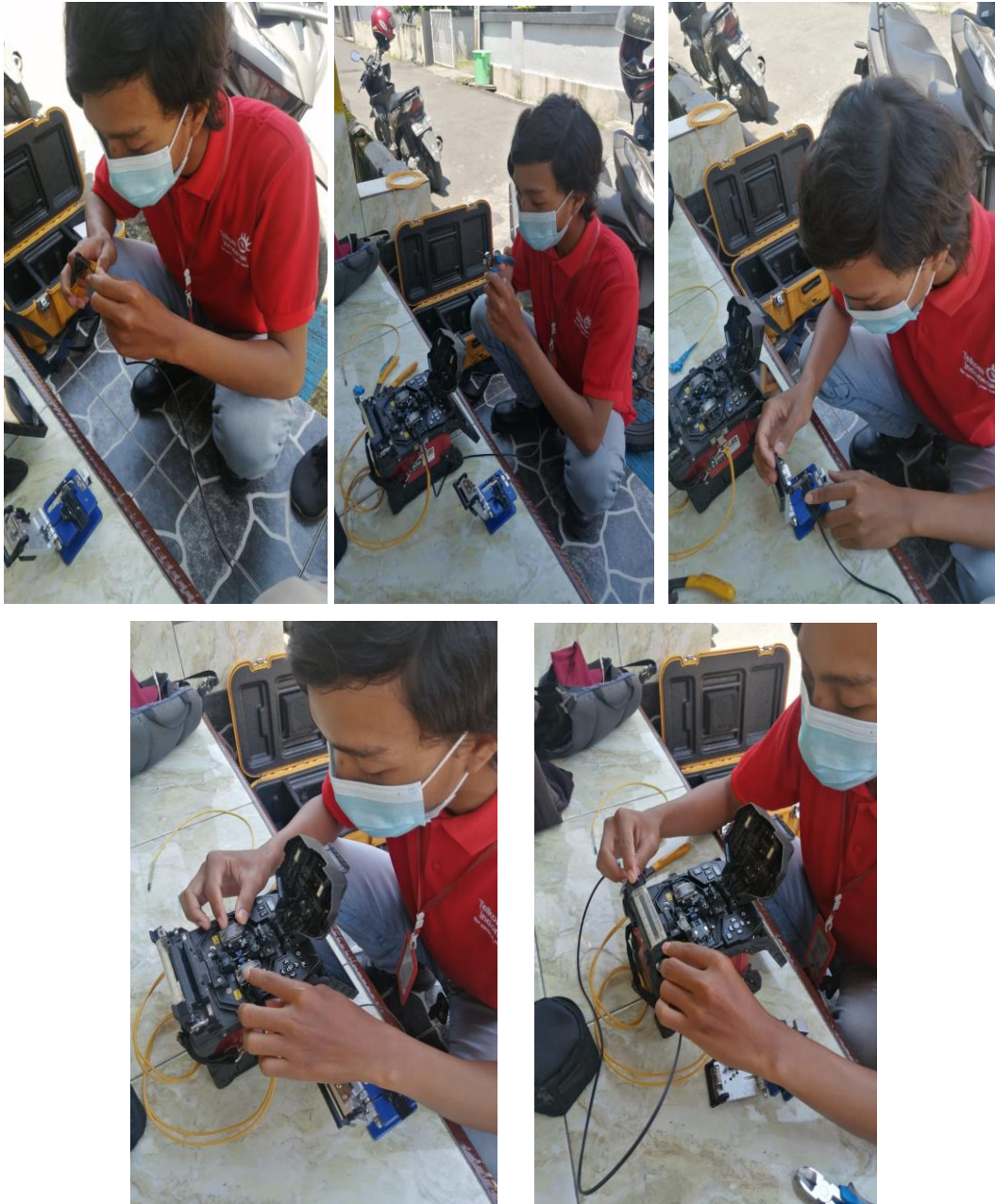
Gambar : cek ODP & Penarikan kabel 3.14

c) Lakukan Splicing.

Cara Melakukan Splicing Fiber Optic.

- Sebagai langkah pertama, Anda perlu untuk mengupas kabel fiber optic.
- Selanjutnya adalah melakukan penataan pada kabel fiber optic sekaligus dengan patchcord yang akan Anda sambungkan di dalam OTB. Di mana dari masing-masing patchcord akan dimasukkan ke fusion sleeve yang fungsinya untuk melindungi sambungan antara kabel fiber optic dan juga patchcord.
- Sebelum Anda melakukan penyambungan, pastikan jika Anda sudah merencanakan mengenai penyusunan kabel di tray OTB.
- Lalu, Anda juga harus memastikan bahwa setiap kabel fiber optic benar-benar dalam kondisi yang bersih. Atau Anda bisa membersihkannya lagi dengan menggunakan alkohol.
- Untuk menyambungkannya, Anda perlu terlebih dahulu untuk memotong bagian ujung fiber optic dan juga patchcord. Anda bisa menggunakan alat pemotong khusus yang biasanya sudah disediakan di dalam set fusion splicer.
- Masukkan bagian ujung fiber optic di bagian kiri fusion splicer dan patchcord di ujung kanan. Lalu tutuplah fusion splicer dan tekanlah tombol pada fusion splicer untuk memulai penyambungan.
- Jika penyambungan tidak berhasil, maka fusion splicer akan memberikan notifikasi. Anda bisa membersihkan lagi dan mengulanginya kembali.
- Jika sudah berhasil, maka tutup sambungan menggunakan fusion sleeve dan panaskan dengan fusion splicer.
- Saat proses pemanasan selesai yang dibuktikan dengan adanya bunyi, maka splicing pun selesai.

- kalian bisa melakukannya sesuai jumlah kabel yang akan disambung.
- Jika sudah tersambung, Anda bisa menyusun kabel fiber optik tersebut dengan memutarinya di tray serapi mungkin dan ditutup.



Gambar : langkah-langkah splicing. 3.15

3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Selama pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) 1 bulan ini di PT Telkom (IndiHome Jombang) ada beberapa kendala yang kami temukan yaitu salah satunya banyak terjadi ODP penuh dan ONU max 32, selain itu juga banyak terjadi kendala faktor alam karena pada saat siang hari sudah turun hujan maka dari itu kami sebagai tim dilapangan harus menunggu hujan reda terlebih dahulu setelah itu melanjutkan pekerjaan yang belum. Selain itu juga banyak pelanggan baru yang masih menginginkan paket 10mbps atau mencari paket yang lebih murah.

3.3. Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dengan adanya kendala yang kami hadapi kami juga banyak menemukan solusi yang akan diberikan untuk memecahkan kendala tersebut. Jika pelanggan tidak bisa terpasang Wifi IndiHome maka bisa kami arahkan ke ORBIT TELKOMSEL. Dan jika pelanggan keberatan menggunakan WiFi IndiHome dikarenakan harga terlalu tinggi dan kebutuhan pemakaian pelanggan kecil maka kami sarankan ke ORBIT. Untuk menghindari kesalahan pemahaman pelanggan ke pihak telkom maka Tim Teknisi atau pun ISC selalu memberikan MANJA (Manajemen Janji) kepada pelanggan sehingga sinkron waktu yang diberikan pelanggan dan jadwal Tim Teknisi maupun ISC.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan

PT. TELKOM INDONESIA TBK. Merupakan Induk dari Telekomunikasi Indonesia yang di miliki sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan memiliki banyak anak perusahaan. Salah satunya Telkomsel, IndiHome, Telkom Akses, Infomedia Nusantara, dll. Selama 1 bulan magang ditempat ini maka saya mendapatkan banyak informasi, pengetahuan baru, tentang dunia kerja selain pada bidang yang saya geluti di telkom khususnya IndiHome Jombang. Magang sendiri bisa dikatakan sebagai pelengkap serta proses pematangan agar siap ketika sudah berkecimpung di dunia kerja.

4.2. Saran

Saran untuk PT. Telkom Indonesia. Tbk. Khususnya IndiHome Jombang adalah lebih meningkatkan sarana dan prasana untuk meningkatkan kinerja karyawan karena dengan adanya sarana dan prasarana yang tertunjang dengan baik bisa menciptakan kinerja yang bagus yang akan berimbas pada tercapainya tujuan dari perusahaan itu sendiri

DAFTAR PUSTAKA

https://id.wikipedia.org/wiki/Telkom_Indonesia

https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/id_ID/page/profil-dan-riwayat-singkat-22

<https://itwae.blogspot.com/2018/06/jenis-odp-jaringan-fiber-optic.html>

<https://catatanshand.blogspot.com/2020/08/jenis-jenis-konektor-pada-kabel-fiber-optik.html>

<https://bit.ly/forminputansf>

STIE PGRI Dewantara (2021) Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa.
Sumber Data Admin WITEL INFOMEDIA Sidoarjo. Sumber Data K-Ubis
Telkom Jombang.

Aplikasi MY INDIHOME Patner.

LAMPIRAN









Formulir Kegiatan Harian.



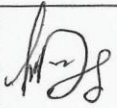








Nama : Mohammad Idrus Sry Gonawan.



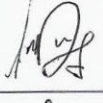





Nim : 1761079.






Program Study : Manajemen KS-1 SDM 2017

Bagian/Bidang. : ISC dan Teknisi PSB

Minggu KE-	Hari, Tanggal.	Kegiatan.	Tanda Tangan.
I	Senin, 1 Maret 2021	1. Brifing. 2. Pengenalan awal magang dengan Bpk syamsudin.	
	Selasa, 2 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Surve rumah pelanggan. 3. Input data Mip. 4. Uplod data di grup Input.	
	Rabu, 3 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. OT (Open Table)	
	Kamis, 4 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Surve pelanggan. 3. Input data Mip. 4. Uplod data di grup Input.	
	Jum,at, 5 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. D2D di Odp NEW	
	Sabtu, 6 Maret 2021	1. Surve rumah pelanggan. 2. Input data Mip. 3. Uplod data di grup Input.	
	Minggu, 7 Maret 2021	Jadwal Libur.	
II	Senin, 8 Maret	1. Brifing Pagi.	


	2021	2. OT (Open Table)	
	Selasa, 9 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Surve pelanggan. 3. Input data Mip 4. Uplod data di grup Input.	
	Rabu, 10 Maret 2021	1. Brifing pagi. 2. Menggati Data Odp ke Excel.	
	Kamis, 11 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Pemantauan teknisi WO yang sudah turun. 3. Edukasi pelanggan untuk deposit.	
	Jumat, 12 Maret 2021	Libur Cuti Bersama.	
	Sabtu, 13 Maret 2021	Jadwal Libur.	
	Minggu, 14 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Pemasangan Bener di Odp New.	
III	Senin, 15 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Mengingatkan pelanggan pembayaran terakhir Bilper.	
	Selasa, 16 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Rapat bersama Tim ISC IMD.	
	Rabu, 17 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Surve Pelanggan. 3. Input Data di Mip. 4. Uplod data di grup input.	
	Kamis, 18 Maret 2021	1. Brifing Pagi. 2. Surve Pelanggan. 3. Input Data di Mip. 4. Uplod data di grup input.	

	Jum,at, 19 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. D2D di Odp NEW 	
	Sabtu, 20 Maret 2021	1. Mengawal Tim Teknisi PSB di lokasi pelanggan.	
	Minggu, 21 Maret 2021	Jadwal Libur.	
IV	Senin, 22 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Surve Pelanggan Orbit. 3. Input Data Pemesanan. 	
	Selasa,23 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Rapat Bersama Tim ISC IMD. 3. Merencanakan Strategi Solusi untuk pelanggan telat pembayaran Bilper 	
	Rabu, 24 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Surve pelanggan . 3. Input data di Mip. 4. Uplod data di grup input 5. Membantu Tim Teknisi PDA (Miagan) 	
	Kamis, 25 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Surve Pelanggan Orbit. 3. Edukasi pelanggan telat pembayaran bilper (Miagan) 4. Membantu Tim Teknisi PDA. 	
	Jumat, 26 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Surve pelanggan . 3. Input data di Mip. 4. Uplod data di grup input. 5. Bersih ruangan IMD. 	

	Sabtu, 27 Maret 2021	Jadwal Libur.	
	Minggu, 28 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koordinasi dengan Tim Teknisi PSB. 2. Membantu penarikan jaringan tim psb. 3. Pemasangan Baner di ODP New. 	
V	Senin, 29 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Membantu aktivasi dan seting wifi pelanggan ORBIT. 	
	Selasa, 30 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Rapat bersama Tim ISC IMD 3. Koordinasi bersama Manajer telkom. Bpk Isno wibowo 	
	Rabu, 31 Maret 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brifing Pagi. 2. Edukasi dan Mensolusikan pelanggan telat pembayaran Bilper. 	

Jombang, 18 April 2021

Pendamping Lapangan.



MULJO UTOMO

NIP : 159377

Dokumentasi Tambahan.



Rapat ISC Infomedia Bersama K-Kandatel



Brifing Pagi Bersama Manager Customer Service Witel Sidoarjo.



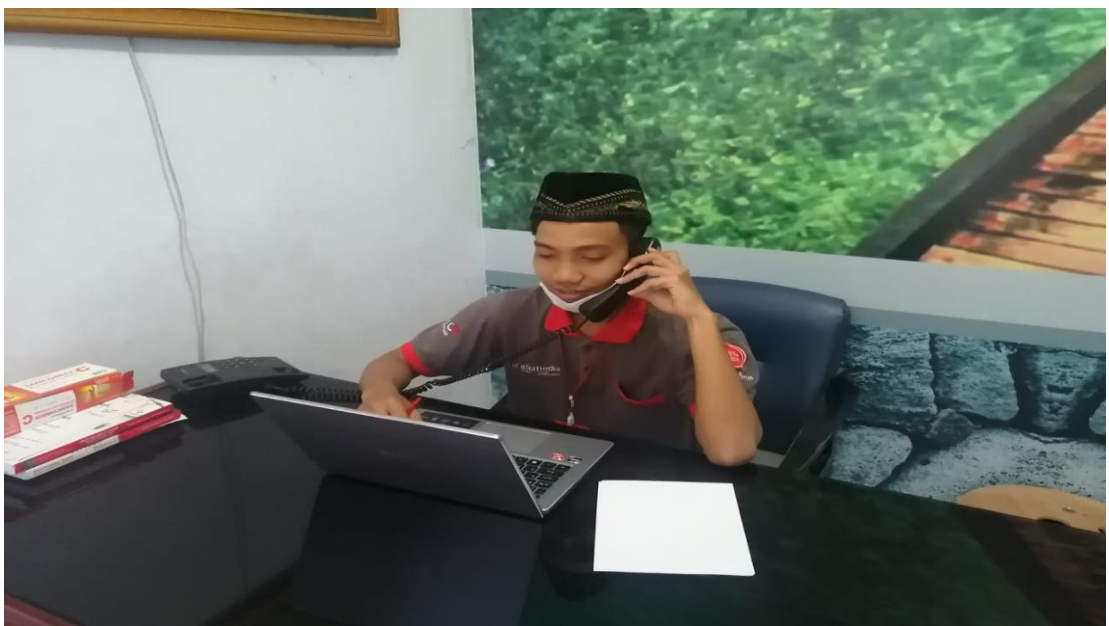
Penarikan Jaringan Di Jl.Irian Jaya.



Penarikam Jaringan Di Pasar Mojoduwur.



Pengecekan ODP di Barat PLN Rayon Mojoagung.



Menghubungi Pelanggan Telat Pembayaran.



Foto Dil dengan pelanggan.



Bersih-bersih Ruangn ISC Infomedia.