

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG

IMPLEMENTASI METODE SURVEY *MICRO DEMAND*
DALAM MERAMALKAN KEBUTUHAN PELANGGAN

PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK
KANDATEL JOMBANG



Oleh :

| | |
|-----------------------|-----------|
| Mochammad Rifki Alwi | (1561060) |
| Wahyu Hardiansyah | (1561053) |
| Ricko Akbar Herdianto | (1561187) |

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2019

**IMPLEMENTASI METODE SURVEY *MICRO DEMAND*
DALAM MERAMALKAN KEBUTUHAN PELANGGAN**

Pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang

Oleh :

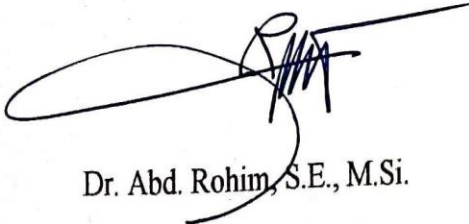
Mochammad Rifki Alwi (1561060)

Wahyu Hardiansyah (1561053)

Ricko Akbar Herdianto (1561187)


Menyetujui,

Dosen Pembimbing Lapangan,



Dr. Abd. Rohim, S.E., M.Si.

Pendamping Lapangan,



M. Syamsudin AM
(Senior Access Network Supervisory)

IMPLEMENTASI METODE SURVEY *MICRO DEMAND* DALAM MERAMALKAN KEBUTUHAN PELANGGAN

Pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang

Oleh :

Mochammad Rifki Alwi (1561060)

Wahyu Hardiansyah (1561053)

Ricko Akbar Herdianto (1561187)

Mengesahkan,
Ketua Prodi Studi



Nurul Hidayati, S.E.,MM

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur atas nikmat yang diberikan Allah SWT, penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang yang dilaksanakan di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Laporan ini disusun guna melengkapi persyaratan mengikuti mata kuliah Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara pada semester 8. Dengan selesainya penulisan laporan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Wahyu Setiyo Utomo, selaku Kepala Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang.
2. Ibu Nurul Hidayati, SE, selaku Ketua Program Studi Manajemen.
3. Bapak Abd. Rochim, SE, M.Ak, selaku dosen pembimbing.
4. Bapak Syamsudin AM selaku pembimbing lapangan.
5. Bapak Arif Muharianto selaku Asman Support.
6. Seluruh staff dan karyawan/karyawati PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang.

Karena kebaikan dan kebijakan beliau-beliau ini maka penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang ini, semoga kebaikan dan jasa-jasa beliau mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan untuk itu kami memerlukan saran dan kritik guna perbaikan kedepannya.

Akhir kata semoga laporan Kuliah Kerja Magang ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Jombang, 06 April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii |
| KATA PENGANTAR..... | iv |
| DAFTAR ISI..... | v |
| DAFTAR GAMBAR..... | vii |
| DAFTAR LAMPIRAN | viii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Tujuan dan Manfaat | 2 |
| 1.2.1 Tujuan | 2 |
| 1.2.2 Manfaat | 3 |
| 1.3 Lokasi, Waktu, dan Tempat Kuliah Kerja Magang | 4 |
| BAB II GAMBARAN UMUM | |
| 2.1 Sejarah PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 5 |
| 2.2 Visi, Misi, dan Tata Nilai PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 7 |
| 2.3 Logo PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 9 |
| 2.4 Struktur Organisasi PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 11 |
| 2.5 Produk-produk PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 12 |
| BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG | |
| 3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang | 16 |
| 3.1.1 Penjelasan Kegiatan Secara Umum | 16 |
| 3.1.2 Penjelasan Kegiatan Secara Khusus | 16 |
| 3.1.3 Analisis dan Pembahasan | 17 |

| | |
|--|--------|
| 3.1.3.1 Survey Micro Demand | 17 |
| 3.1.3.1.1 Pengertian Survey <i>Micro Demand</i> | 17 |
| 3.1.3.1.2 Jenis-jenis Survey <i>Micro Demand</i> | 18 |
| 3.1.3.1.3 Manfaat Survey <i>Micro Demand</i> | 19 |
| 3.1.3.1.4 Media Survey <i>Micro Demand</i> | 20 |
| 3.1.3.1.5 Tahapan Survey <i>Micro Demand</i> | 22 |
| 3.1.3.1.6 Pelaksanaan Survey <i>Micro Demand</i> | 24 |
| 3.2 Kendala Yang Dihadapi | 26 |
| 3.3 Cara Mengatasi Kendala Yang Dihadapi | 27 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN | |
| 4.1 Kesimpulan | 29 |
| 4.2 Saran | 30 |
| DAFTAR PUSTAKA | 31 |
| LAMPIRAN | 32 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Logo PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk | 9 |
| Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT. PT Telkom Kandatel Jombang | 11 |
| Gambar 3.1 Logo Google Maps | 20 |
| Gambar 3.2 Logo Microsoft Excel | 20 |
| Gambar 3.3 Hasil survey <i>Micro Demand</i> | 26 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Foto Kegiatan | 32 |
| Lampiran 2 Surat Tugas Pelaksanaan Survey | 33 |
| Lampiran 3 Form Aktifitas Harian..... | 34 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk merupakan perusahaan nasional penyelenggara layanan jaringan telekomunikasi terbesar di Indonesia. Pada tahun 2015 PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk melakukan perubahan dalam hal layanan produksi berupa peralihan dari *single product* ke produk *triple play* yaitu Indihome. Indihome adalah produk berbasis teknologi *fiber optic* dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk yang dalam 1 produk terdapat 3 layanan sekaligus yaitu, telepon, internet dan use tv (tv kabel).

Penggunaan teknologi *fiber optic* pada produk Indihome, selain untuk meningkatkan kualitas kecepatan akses telekomunikasi, juga dijadikan sebagai pengganti penggunaan teknologi sebelumnya yaitu teknologi kabel Cooper (metal) yang memiliki kualitas jauh lebih rendah dari pada teknologi *fiber optic*. Hal tersebut dilakukan tidak lain sebagai komitmen dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dalam meningkatkan pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan di Indonesia.

Karena hal itulah perlu dilakukan penambahan sebanyak-banyaknya pelanggan baru (produk Indihome) dan pemindahan (*removal*) pelanggan lama yang masih menggunakan teknologi kabel metal untuk dialihkan ke teknologi *fiber optic*.

Untuk melaksanakan tujuan tersebut, perlu didapat data-data dari calon konsumen baru dan konsumen lama terkait dengan layak atau tidaknya untuk dipasang maupun removal ke teknologi *fiber optic*. Data-data konsumen tersebut meliputi data *Homepass*, support jaringan, estimasi demand, jarak ke ODP (*Optic Distribution Point*), dll. Untuk mendapatkan data-data tersebut diperlukan suatu metode perencanaan kebutuhan konsumen yang cepat dan efektif dalam memperoleh data-data yang akan digunakan dalam memprediksi layak atau tidaknya konsumen tersebut dilakukan pemasangan teknologi *fiber optic*.

Untuk itulah penting dilakukan *Survey Micro Demand* agar kebutuhan perusahaan akan data dan informasi mengenai calon konsumen atau konsumen lama dapat terpenuhi. Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang ini penulis mengamati kegiatan perencanaan kebutuhan konsumen dengan metode survey langsung ke lapangan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan

Tujuan umum dari kegiatan Kuliah Kerja Magang yang dilakukan di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang ini bagi mahasiswa yaitu akan sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang mungkin belum didapat selama di perkuliahan. Selain itu, agar mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di perkuliahan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi di dunia kerja yang sesungguhnya.

Tujuan khusus dari pembuatan laporan ini yaitu untuk mengetahui kebutuhan konsumen di masa yang akan datang menggunakan metode survey *micro demand*, yang berguna sebagai perencanaan dan tolak ukur sebelum dilakukan pemasangan teknologi jaringan *fiber optic* oleh PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang.

1.2.2 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan Kuliah Kerja Magang yang dilakukan di PT. Telekomunikasi Indonesia Kandatel Jombang bagi mahasiswa yaitu, menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa yang berguna bagi mahasiswa ketika mengalami kendala atau masalah saat berada di dunia kerja kelak.

Untuk STIE PGRI Dewantara manfaat yang bisa didapat dengan adanya Kuliah Kerja Magang ini adalah, untuk mengetahui bagaimana standar lulusan yang seharusnya diciptakan oleh Perguruan Tinggi. Sehingga nantinya mampu menciptakan lulusan yang berkualitas dan berdaya saing. Manfaat lainnya adalah dapat terjalin hubungan baik antara Perguruan Tinggi dengan perusahaan sehingga nantinya akan lebih memudahkan lulusan dalam mencari pekerjaan.

Manfaat yang bisa didapat oleh perusahaan adalah dengan adanya mahasiswa sebagai tenaga kerja tambahan yang dapat membantu tugas-tugas dan pekerjaan yang ada tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Hal ini tentunya harus didukung dengan kinerja yang baik dari mahasiswa. Manfaat lainnya bagi perusahaan yaitu adanya evaluasi dari mahasiswa tentang perusahaan, sehingga

perusahaan dapat mengetahui hal-hal apa saja yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan melalui laporan yang dibuat oleh mahasiswa.

1.3 Lokasi, Waktu, dan Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang yang beralamat di Jl. Wahid Hasyim No. 177 Jombang, Jawa Timur, 61419. Kegiatan dilaksanakan mulai tanggal 04 Maret 2019 sampai dengan tanggal 04 April 2019. Pada hari Senin - Jumat dengan jam kerja yang ditentukan perusahaan mulai dilaksanakan pukul 07.30 – 16.30 WIB.

BAB II

GAMBARAN UMUM

2.1 Sejarah PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Telkom merupakan perusahaan milik Badan Usaha Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang informasi dan komunikasi. Sejarah PT. Telkom Indonesia ini bermula pada pendirian badan usaha swasta penyedia layanan pos dan telegraf pada tahun 1882. 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).

Tahun 1974 PN Telekomunikasi disesuaikan menjadi perusahaan Umum Telekomunikasi (PERUMTEL). Beberapa kali diubah namanya, hingga kemudian pada tahun 1980 Indonesia mendirikan jasa telekomunikasi nasional maupun internasional dan seluruh saham PT. Indonesian Satellite Cooperation Tbk. (Indosat) di ambil alih oleh pemerintah RI menjadi BUMN. Pada tahun 1989, ditetapkan UU Nomor 3 Tahun 1989 tentang telekomunikasi, yang juga mengatur peran swasta dalam penyelenggaraan telekomunikasi. Pada tahun 1991 Perumtel berubah bentuk menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) Telekomunikasi Indonesia berdasarkan PP No 25 Tahun 1991. 1995 Penawaran Umum perdana saham TELKOM (*Initial Public Offering*) dilakukan pada tanggal 14 November 1995. Sejak itu saham TELKOM tercatat dan diperdagangkan di Bursa Efek Jakarta (BEJ), Bursa Efek Surabaya (BES), *New York Stock Exchange* (NYSE) dan *London Stock Exchange* (LSE). Saham TELKOM juga diperdagangkan tanpa pencatatan (*Public Offering Without Listing*) di *Tokyo Stock Exchange*.

Kerjasama Operasi (KSO) mulai diimplementasikan pada 1 Januari 1996 di wilayah Divisi Regional I Sumatra dengan mitra PT Pramindo Ikat Nusantara (Pramindo), Divisi Regional III Jawa Barat dan Banten-dengan mitra PT *Aria West International* (AriaWest), Divisi Regional IV Jawa Tengah dan DI Yogyakarta - dengan mitra PT Mitra Global Telekomunikasi Indonesia (MGTI), Divisi Regional VI Kalimantan dengan mitra PT Dayamitra Telekomunikasi (Dayamitra), dan Divisi Regional VII Kawasan Timur Indonesia-dengan mitra PT Bukaka Singtel.

Tahun 2001 Telkom membeli saham Telkomsel sebanyak 35% dari PT Indosat sebagai restrukturisasi industri jasa telekomunikasi di Indonesia. Pada tanggal 23 Oktober 2009, Telkom meluncurkan "*NewTelkom*" ("Telkom Baru") yang ditandai dengan penggantian identitas perusahaan. Sejak 1 Juli 1995 PT. Telkom telah menghapus struktur wilayah usaha telekomunikasi (WTTEL) dan secara de facto meresmikan dimulainya era Divisi Network. Badan Usaha utama dikelola oleh 7 divisi regional dan 1 divisi network. Divisi regional menyelenggarakan jasa telekomunikasi di wilayah masing masing dan divisi network menyelenggarakan jasa telekomunikasi jarak jauh luar negeri melalui pengoperasian jaringan transmisi jalur utama nasional. Daerah regional.

Adapun beberapa divisi yang tersedia di PT. Telkom antara lain:

- 1) Divisi Regional I, Sumatera.
- 2) Divisi Regional II, Jakarta dan sekitarnya

- 3) Divisi Regional II, Jakarta dan sekitarnya.
- 4) Divisi Regional III, Jawa Barat.
- 5) Divisi Regional IV, Jawa Tengah dan Yogyakarta.
- 6) Divisi Regional V, Jawa Timur, Bali, Nusa Tenggara.
- 7) Divisi Regional VI, Kalimantan.
- 8) Divisi Regional VII, Kawasan timur Indonesia (Sulawesi, Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Papua).

2.2. Visi, Misi dan Tata Nilai PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Adapun visi dan misi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk sebagai berikut:

1. Visi

Be the King of Digital in the Region.

2. Misi

Lead Indonesian Digital Innovation and Globalization.

Strategic Objective :

Top 10 Market Capitalization Telco in Asia-Pacific by 2020 and maintain its stronghold position.

3. Tata Nilai PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang

Sistem Tata Nilai ini dijadikan sebagai pedoman dalam mencapai tujuan organisasi. Agar tata nilai tersebut dapat menjadi perwujudan dari perilaku seluruh karyawan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang yang dilaksanakan untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara baik dan benar. Tata Nilai tersebut terangkum dalam Resolusi Kandatel 2019 sebagai berikut :

1. Revenue 5M.

2. 100% Fiber.

3. Best Managed Operation

A. Sales & Customer Care :

1. New Sales Indihome 20/day, WMS (20/month)

2. Okupansi ODP 85%

3. Plasa as Customer Education Center

B. Operation & Maintenance :

1. Recovery NE 3 Jam

2. Sisa GGN Zero/day

3. Gaul 3%

C. Support :

1. Best Collection : C3MR 97%, New Bill 90%, Pra NPC 50%

2. Kantor Datel comply FDA

3. Kontribusi Gov & Biz Service

D. TA

1. Validasi Data (FS) JOM 85%
2. Pembentukan Total NRJ & MOJ, Persiapan STO Prima
3. ODS (fulfillment & assurance)

2.3. Logo PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk telah mengalami beberapa transformasi logo berdasarkan perubahan visi dan misinya seiring dengan perkembangan zaman, kemajuan teknologi yang ada dan permintaan pasar saat ini. Berikut ini merupakan logo terbaru PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dan arti dari setiap simbol yang ada:



Gambar 2.1 Logo PT Telkom Indonesia

1. Kombinasi warna merah, putih, hitam melambangkan Telkom Indonesia yang terus ikut serta memajukan negara Indonesia melalui teknologi dan Informasi.
2. *Progressive*, yaitu kombinasi tangan dan lingkaran yang merupakan simbol dari matahari terbit bermakna perubahan dan awal yang baru.

3. *Expertise*, yaitu lingkaran sebagai simbol dari kelengkapan produk dan layanan di dalam portofolio bisnis TELKOM yang baru yaitu TIMES (*Telecommunication, Information, Media, & Edutainment*).
4. *Empowering*, yaitu simbol tangan yang meraih keluar yang mencerminkan pertumbuhan dan ekspansi ke luar.
5. *Assured*, yaitu simbol jemari tangan, bermakna suatu perhatian, kecermatan, kepercayaan dan hubungan.
6. *Heart*, yaitu telapak tangan yang bermakna kehidupan untuk menggapai masa depan.

Tag Line The World In Your Hand, merupakan simbol bahwa Telkom diharuskan untuk mengubah suatu persepsi seluruh lapisan masyarakat Indonesia bahwa setiap orang mampu merubah dunia. Menjadikan permasalahan yang merupakan beban dunia menjadi suatu jalan untuk terus maju dan berkembang. Melalui tag line tersebut telkom diharapkan mampu untuk terus memberikan sebuah layanan yang baru yang merupakan hasil dari sebuah pengalaman bagi seluruh karyawan maupun pengguna. Diharapkan dari hal kecil untuk terus belajar dari pengalaman tersebut, dapat menjadikan PT.Telkom menjadi sebuah perusahaan yang semakin maju dengan produk-produk Indonesia yang semakin dipahami dan dicintai oleh seluruh lapisan masyarakat.

2.4. Struktur Organisasi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang



Gambar 2.2 Struktur Oganisasi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel

Jombang

2.5. Produk-produk PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.

1. Telepon, data, Internet

a. IndiHome Fiber merupakan layanan Triple Play yang terdiri dari telepon rumah, Internet on Fiber atau High Speed Internet dan Usee TV Cable beserta beberapa fitur tambahan seperti IndiHome View, Melon dan Trend Micro Internet Security.

b. Telepon rumah adalah layanan komunikasi telepon dengan keunggulan biaya yang murah dan kualitas suara yang jernih. Paket IndiHome Fiber menawarkan gratis menelepon 1000 menit atau setara dengan 17 jam per bulan yang bisa digunakan baik untuk Lokal maupun Interlokal secara leluasa.

c. Flexi layanan data dan internet, layanan telepon

d. TelkomNet Instan layanan akses internet dial up

e. TelkomNet Astinet merupakan layanan akses internet berlangganan dengan fokus perusahaan

f. e-Busines (i-deal, i-manage, i-settle, i-Xchange, TELKOMWeb Kiostron, TELKOMWeb Plazatron)

g. Solusi Enterprise

h. TELKOMLink DINAccess

i. TELKOMLink VPN IP merupakan layanan komunikasi data any to any connection berbasis IP MPLS.

j. TELKOMNet Whole Sale (VPN Dial) merupakan layanan akses dial up ke intranet suatu perusahaan yang dilakukan secara remote dan mobile melalui jaringan data berbasis TCP IP (MPLS/tunneling) pada TELKOMNet.

k. TELKOMISDN merupakan jaringan digital yang menyediakan layanan telekomunikasi multimedia, merupakan pengembangan dari sistem telepon yang telah terintegrasi

l. e-Health merupakan layanan solusi untuk entitas kesehatan meliputi ePuskesmas, ePharmacy, HIE (Health Information Exchange).

2. Satelit

a. TELKOMSatelit (Sewa Transponder)

b. TELKOMVSAT

3. Televisi berlangganan berbasis protokol internet

a. **Groovia TV** merupakan televisi protokol internet pertama di Indonesia. Kualitas resolusi Groovia TV lebih bagus dibanding dengan hasil video dari TV konvensional.

b. **UseeTV** merupakan layanan Interactive TV dari Indihome yang pertama di Indonesia. Layanan TV berbayar (Pay TV) yang memberikan pengalaman baru. UseeTV Cable juga memberikan berbagai macam fitur yang tidak ada di penyedia layanan kabel lainnya, seperti Pause & Rewind TV, Video on Demand, Video Recorder dan lainnya. UseeTV Cable memiliki beragam Channel pilihan. Saat ini, Channel yang ada sebanyak 101 Channel pilihan, terdiri dari 19 Channel TV Lokal dan 81 Channel TV Internasional. IndiHome Interactive TV, layanan TV Kabel yang seru dan lengkap.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan KKM

3.1.1 Penjelasan Kegiatan Secara Umum

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan selama 30 hari yaitu pada tanggal 04 Maret 2019 sampai dengan 04 April 2019 di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang. Kegiatan KKM dilaksanakan mulai hari Senin hingga Jum'at yaitu mulai pukul 07.30 WIB sampai pukul 16.30 WIB sesuai jam kerja per hari sedangkan hari Sabtu dan Minggu libur hari kerja. Kegiatan KKM dilaksanakan di dalam ataupun luar ruang PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang.

3.1.2 Penjelasan Kegiatan Secara Khusus

Dalam melaksanakan kegiatan KKM, penulis melaksanakan beberapa tugas dan pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan atau instansi. Tugas tersebut dilaksanakan di dalam ataupun di luar ruangan. Tugas di dalam ruangan meliputi, rekap data hasil survey *micro demand*. Sedangkan tugas maupun pekerjaan di luar ruangan meliputi, kegiatan pemasaran untuk produk Indihome ke beberapa calon konsumen untuk wilayah Kabupaten Jombang dan survey *micro demand* di beberapa titik lokasi di daerah Kecamatan Jombang selama beberapa hari.

3.1.3 Analisis dan Pembahasan

Sebagaimana yang telah dijelaskan di latar belakang masalah bahwa dalam melaksanakan program pemindahan teknologi jaringan lama

(*removal*) yaitu teknologi kabel cooper (metal) ke teknologi jaringan baru yaitu teknologi *fiber optic* kepada para pelanggan PT Telkom diperlukan suatu perencanaan yang dapat memprediksi dan meramalkan kebutuhan dari pelanggan itu sendiri. Perencanaan tersebut juga bertujuan sebagai tolak ukur apakah suatu pelanggan layak atau tidak untuk dilakukan pemasangan produk yang berbasis pada teknologi *fiber optic* yaitu Indihome untuk pelanggan baru dan pemindahan teknologi kabel metal ke *fiber optic*.

Layak atau tidaknya pelanggan dilakukan pemasangan atau pemindahan ke teknologi *fiber optic* tersebut diukur berdasarkan beberapa data seperti data *homepass*, support jaringan, estimasi demand, jangkauan dari ODP, dll. Untuk mendapatkan data-data tersebut dapat dilakukan dengan kegiatan survey. PT. Telkom sendiri mempunyai dua macam survey yaitu survey Tagging yang merupakan metode survey lama dan survey *micro demand* yang merupakan metode survey baru.

3.1.3.1 Survey *Micro Demand*

3.1.3.1.1 Pengertian Survey *Micro Demand*

Survey *micro demand* merupakan sebuah metode peramalan yang berfungsi melakukan proses kegiatan yang dilakukan untuk

mengumpulkan data informasi dengan tujuan untuk perencanaan jaringan di masa yang akan datang.

Adanya perubahan penggunaan teknologi dari jaringan kabel metal yang beralih pada penggunaan teknologi *fiber optic* bertujuan dalam meningkatkan kualitas dan kecepatan akses telekomunikasi di Indonesia. Peningkatan kualitas dan kecepatan akses telekomunikasi tersebut merupakan tujuan dari PT Telkom dalam memberikan pelayanan akses jaringan yang lebih baik dengan akses lebih cepat kepada seluruh pelanggan di Indonesia. Metode survey *micro demand* digunakan untuk memprediksikan dan meramalkan kebutuhan dari pelanggan tersebut.

Layak tidaknya suatu pelanggan untuk dilakukan pasang baru ditentukan dari prediksi kebutuhan dengan metode *micro demand*. *micro demand* merupakan suatu metode perencanaan dengan memproyeksikan kebutuhan telekomunikasi di masa yang akan datang berdasarkan data pelanggan dan calon pelanggan pada saat dilakukan survey. Data yang diperlukan dalam *micro demand* adalah data survey *homepass* yang meliputi data seperti alamat rumah, kriteria atau kelas rumah dan status berlangganan telepon rumah.

Secara detail data-data yang ada pada survey *homepass* meliputi, regional, witel, STO, kode RK, Id_demand, nama bangunan, tipe bangunan, support jaringan, status berlangganan, estimasi demand, harga

bangunan, status penghuni bangunan, alamat dan titik koordinat dari bangunan tersebut.

3.1.3.1.2 Jenis-jenis Survey *Micro Demand*

Jenis Survey *micro demand* dibedakan berdasarkan lokasinya, antara lain sebagai berikut :

a. *Micro Demand On Desk Survey*

On desk Survey merupakan kegiatan yang dilakukan di dalam ruangan atau kantor. Dalam *micro demand*, kegiatan yang ada dalam *On Desk Survey* meliputi, penentuan titik koordinat dari suatu daerah dengan menggunakan google maps, dan rekap data hasil survey lapangan (*On Site Survey*).

b. *Micro Demand On Site Survey*

On site Survey adalah kegiatan survey lapangan pada suatu daerah yang telah ditentukan dengan cara melakukan survey *door to door* dan pengambilan gambar yang berguna untuk mengambil data dari suatu bangunan ataupun rumah. Data yang telah ada nantinya akan dimasukkan ke dalam rekap data *micro demand* menggunakan *Ms. Excel*.

3.1.3.1.3 Manfaat Survey *Micro Demand*

a. Sebagai peramalan dalam mengetahui tingkat kebutuhan konsumen

Survey *micro demand* digunakan untuk mengetahui apa saja yang diperlukan oleh konsumen baik konsumen lama maupun konsumen baru. Kebutuhan-kebutuhan tersebut meliputi, perlu dilakukan pemasangan tiang baru atau tidak jika letak ODP terlalu jauh, kebutuhan layanan yang diperlukan jika konsumen baru maka akan dilakukan pemasangan terhadap ke tiga layanan sekaligus (Telepon, Internet dan Usee TV) jika pelanggan lama maka hanya beberapa layanan saja yang akan dipasang disesuaikan dengan kebutuhan.

b. Sebagai tolak ukur pengambilan keputusan.

Dalam proses pasang sambung baru (PSB), sebelum melakukan kegiatan pemasangan dapat diketahui jarak ODP dari rumah pelanggan. Data ini berguna untuk menentukan kebutuhan panjang kabel yang akan ditarik dari ODP ke rumah pelanggan dari panjang kabel inilah akan didapat persentase pengeluarannya. Selain itu dari data tersebut dapat menentukan berapa jumlah tenaga kerja yang dapat dikerahkan, kemudian dapat juga menentukan adanya peralatan tambahan, seperti pemasangan tiang tambahan, dll.

3.1.3.1.4 Media yang diperlukan pada Survey *Micro Demand*

1. Google Maps



Gambar 3.1 Logo Google Maps

Google maps merupakan sebuah program layanan pemetaan web yang dikembangkan oleh google. Layanan ini memberikan citra satelit, peta jalan, panorama 360 derajat, kondisi lalu lintas, dan perencanaan rute untuk bepergian dengan berjalan kaki, mobil, sepeda atau angkutan umum.

2. Microsoft Excel



Gambar 3.2 Logo Microsoft Excel

Microsoft Excel atau Microsoft Office Excel adalah sebuah program aplikasi lembar kerja spreadsheet yang dibuat dan didistribusikan oleh Microsoft Corporation yang dapat dijalankan pada Microsoft Windows dan Mac OS. Aplikasi ini memiliki fitur kalkulasi dan pembuatan grafik yang dengan menggunakan strategi marketing Microsoft yang agresif, menjadikan Microsoft Excel

sebagai salah satu program komputer yang populer digunakan di dalam komputer mikro hingga saat ini. Bahkan, saat ini program ini merupakan program spreadsheet paling banyak digunakan oleh banyak pihak, baik di platform PC berbasis Windows maupun platform Macintosh berbasis Mac OS.

Pada kegiatan survey *micro demand*, Ms Excel digunakan sebagai media untuk merekap data-data yang sudah didapat dari hasil survey. Data-data tersebut dimasukkan dalam bentuk tabel seperti pada gambar berikut :

3. *Camera*

Camera adalah alat yang digunakan pada proses pengambilan objek dalam bentuk gambar menggunakan media pengambil gambar. Dalam kegiatan ini, penulis menggunakan Telepon genggam atau *smartphone*.

Pada kegiatan survey *micro demand*, *camera* berfungsi untuk mengambil gambar dari objek berupa bangunan yang ada pada suatu daerah untuk diambil data-datanya seperti nama, alamat, ketersediaan support jaringan, status berlangganan, estimasi demand, dll.

3.1.3.1.5 Tahapan pada Survey *Micro Demand*

Pada kegiatan *Survey micro demand* mempunyai beberapa tahapan diantaranya, Penentuan lokasi, *Survey On Site*, dan Rekap Data. Tahapan-tahapan tersebut secara detail dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Penentuan Lokasi

Kita dapat mencari daerah yang akan kita survey menggunakan aplikasi google maps. Daerah yang akan dilakukan survey harus berada dalam jangkauan. Disini penulis melakukan survey di wilayah STO Jombang.

2. *Survey On Site*

Pada tahap survey *On Site* bertujuan dalam mendapatkan data-data yang diperlukan dalam peramalan kebutuhan konsumen. Dalam mendapatkan data-data tersebut terdapat beberapa tahapan yang dilakukan dalam survey *On Site* antara lain :

a. *Survey door to door*

Kegiatan survey ini dilakukan dengan cara mendata calon konsumen atau konsumen lama dengan lebih spesifik. Tujuan survey *door to door* ini selain mengetahui data konsumen atau calon konsumen, juga dapat mengetahui ketertarikan calon konsumen terhadap produk PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang sehingga dapat dilakukan juga kegiatan

promosi penjualan. Kegiatan mengumpulkan data meliputi nama, alamat, nomor telepon, jumlah anggota keluarga, minat berlangganan, dll.

b. Pengambilan Gambar

Pengambilan gambar merupakan proses pengambilan data dengan cara mengambil foto terhadap bangunan atau rumah dari konsumen maupun calon konsumen. Kegiatan pengambilan gambar ini dilakukan apabila tidak mendapatkan izin melakukan *survey door to door*. Kegiatan ini dilakukan dengan mengitari lokasi *survey*. Data yang akan diperoleh dalam tahap pengambilan gambar berupa data *homepass* (alamat rumah, tipe rumah, kriteria atau kelas rumah, status berlangganan telepon rumah, perkiraan harga rumah, penghuni dan perkiraan estimasi demand). Penggunaan pengambilan gambar ini pada tahapan *survey micro demand* adalah selain agar tetap mendapatkan data konsumen, juga berguna dalam menghemat waktu saat proses pengambilan data. Dengan melakukan pengambilan gambar juga dapat menghemat tenaga daripada melakukan *survey* secara langsung dengan cara mendatangi satu per satu rumah pelanggan.

3. Rekap Data (*survey On Desk*)

Setelah selesai pada tahap survey *On Site*, maka untuk tahap selanjutnya data hasil dari survey akan direkap ke dalam tabel menggunakan Ms Excel.

3.1.3.1.6 Pelaksanaan Survey *Micro Demand*

Survey *micro demand* adalah kegiatan rutin yang dilaksanakan penulis pada saat KKM di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang. Kegiatan survey *micro demand* dilakukan hampir setiap hari yaitu pada awal minggu pertama hingga minggu terakhir pelaksanaan KKM. Waktu pelaksanaannya dari jam 07.30 pagi hingga jam pulang kerja yaitu pukul 16.30 WIB.

Kegiatan survey *micro demand* merupakan kegiatan yang rutin dilakukan selain kegiatan pemasaran dalam pelaksanaan KKM ini. Pelaksanaan survey dilakukan oleh 3 orang peserta KKM yang dijadikan satu tim. Dalam satu hari kegiatan survey, hanya menasar satu kawasan saja agar dapat memetakan area dengan mudah dan tidak tersebar secara acak.

Pelaksanaan survey dilakukan di cluster disekitaran Kecamatan Jombang yakni area operasional STO Jombang, yang meliputi beberapa

lokasi diantaranya daerah sekitaran Kecamatan Jombang, Kecamatan Diwek, Kecamatan Tembelang, dan pemukiman yang ada di sekitarnya.

Dari survey yang telah dilakukan selama kegiatan KKM berlangsung, berikut ditampilkan hasil survey *micro demand* dalam sebuah tabel :

L37 fx

DAFTAR REKAPITULASI HASIL SURVEY MICRO DEMAND JOMBANG

| No. | Cluster | Alamat | Reacans Pembangunan | House Hold (HH) | Husina | Hasil Kunjungan (Response) | Tagging | Keterangan |
|-----|--------------------------|------------------------------|---------------------|-----------------|-----------|----------------------------|---------|----------------------|
| 1 | Greenland Tunggono | Tunggono | Tidak Ada | | 42 unit | -7.546138, 112.207490 | | *belum ada tiang ODP |
| 2 | Sargon Asri Regency | Jl. Kapten Tendean | Tidak Ada | | 42 unit | -7.556969, 112.217592 | | |
| 3 | Induk Mahison | Jl. Kapten Tendean | Tidak Ada | | 30 unit | -7.546933, 112.210232 | | |
| 4 | Permata Jingga Jombang | Jl. Kapten Tendean | Tidak Ada | | 30 unit | -7.561509, 112.215002 | | |
| 5 | Griya Indah | Jl. Panglima Sudirman | Tidak Ada | | 250 unit | -7.559371, 112.228713 | | |
| 6 | Indira Regency | Jl. Mayjend Sungkono | Tidak Ada | | 200 unit | -7.559512, 112.219320 | | |
| 7 | Mahameru Jombang | Jl. Merdeka | Tidak Ada | | 160 unit | -7.556979, 112.248772 | | |
| 8 | Pambong Indah | Jl. Laksono A&S Sukojo | Tidak Ada | | 120 unit | -7.532979, 112.217064 | | |
| 9 | Pambong Permai | Jl. Laksono A&S Sukojo | Tidak Ada | | 150 unit | -7.532035, 112.230635 | | |
| 10 | Madanyah Land | Puaganjo Sido | 47 unit | 2 unit | | -7.660264, 112.211675 | | *belum ada tiang ODP |
| 11 | Grand Family Regency | Jl. Veteran Dewantara | Tidak Ada | | 19 unit | -7.545376, 112.237009 | | |
| 12 | Grand Enderaga | Jl. Sentot Prawirodiponegoro | Tidak Ada | | 56 unit | -7.541570, 112.235841 | | |
| 13 | Griya Peanggrahan | Jl. Peanggrahan Sido | Tidak Ada | | 2 unit | -7.618933, 112.199227 | | *belum ada tiang ODP |
| 14 | Nuri Dewanary Indah | Jl. Mayjend Sungkono | Tidak Ada | | 250 unit | -7.521978, 112.242491 | | |
| 15 | Korp Cacat Veteran | Jl. Basuki Rahmad | Tidak Ada | | 250 unit | -7.539390, 112.227610 | | |
| 16 | Gracia Prima | Jl. Raya Islamiy | Tidak Ada | | 84 unit | -7.518379, 112.242611 | | |
| 17 | Citra Jaya | Jl. Raya Pandanwangi | > 50 unit | | 171 unit | -7.546726, 112.237393 | | |
| 18 | Nawari Islamic Residence | Jl. Raya Pandanwangi | Proses Pembangunan | | Tidak ada | -7.578334, 112.221516 | | *belum ada tiang ODP |
| 19 | Metro Pondok Indah | Jl. Yos Sudarso | Tidak Ada | | 120 unit | -7.542396, 112.206903 | | |
| 20 | Metro Graha | Jl. Yos Sudarso | 1800 unit | | 120 unit | -7.545683, 112.215356 | | |
| 21 | Cluster Baby | Jl. Yos Sudarso | | | 160 unit | | | |
| 22 | Cluster Phoenix | Jl. Yos Sudarso | | | 180 unit | | | |
| 23 | Cluster Phynis | Jl. Yos Sudarso | | | 120 unit | | | |
| 24 | Cluster Emerald | Jl. Yos Sudarso | | | 200 unit | | | |
| 25 | Nuri Permata Residence | Jl. Kapten Tendean | Tidak Ada | | 110 unit | -7.558063, 112.217727 | | |
| 26 | Kuntha Asri | Banjardowo | Tidak Ada | | 49 unit | -7.528887, 112.206747 | | *belum ada tiang ODP |
| 27 | Permana Residence | Jl. Laksono A&S Sukojo | Tidak Ada | | 64 unit | -7.528793, 112.217364 | | |
| 28 | Denanyar Residence | Jl. Maggukuh Jombang | Tidak Ada | | 56 unit | -7.528022, 112.208102 | | |
| 29 | Kaliwungu | Jl. Kaliwungu | Tidak Ada | | 250 unit | -7.558888, 112.219800 | | |
| 30 | Nahulikum Manara Asri | Pembakrap, Sambong Duhah | Tidak Ada | | 180 unit | -7.523048, 112.239190 | | |
| 31 | Nuri Antapada Indah 1 | Jl. KH Wahab Hasbullah | Tidak Ada | | 180 unit | -7.523449, 112.232430 | | |
| 32 | Nuri Antapada Indah 2 | Magelang Jombang | Tidak Ada | | 160 unit | -7.523406, 112.228923 | | |
| 33 | Nuri Antapada Indah 3 | Jl. Ceprenyah | 6 unit | | 42 unit | -7.520459, 112.208877 | | |
| 34 | Plandi | Jl. Sulawesi | Tidak Ada | | 200 unit | -7.566149, 112.242719 | | |
| 35 | Tunggono Hills | Tunggono | Tidak Ada | | 42 unit | -7.546096, 112.208193 | | *belum ada tiang ODP |
| 36 | Candi Regency | Candi | 6 unit | | 30 unit | -7.533580, 112.245883 | | |
| 37 | Rafino Saitan | Jl. H. Ismail | Tidak Ada | | 5 unit | -7.570772, 112.239619 | | |
| 38 | Candi Indah | Jl. Semarang | Tidak Ada | | 181 unit | -7.545309, 112.243398 | | |
| 39 | Egitan Regency | Jl. KH Ahmad Dahlan | 8 unit | | 8 unit | -7.555448, 112.232498 | | |
| 40 | Griya Prima Indah | Magelang Jombang | Tidak Ada | | 60 unit | -7.528849, 112.239842 | | |
| 41 | Permana Residence | Magelang Jombang | Tidak Ada | | 56 unit | -7.520498, 112.217198 | | |
| 42 | Cawang Indah | Cawang Duhah Jombang | 6 unit | | 5 unit | -7.586873, 112.240094 | | |
| 43 | Alhambra Grand Land | Raguh Jombang | 26 unit | | 13 unit | -7.520364, 112.254900 | | |
| 44 | Magelang Indah | Magelang | Tidak Ada | | 120 unit | -7.539790, 112.252145 | | |
| 45 | Nuansa Sotong Asri | Sotong Sido | 15 unit | | 18 unit | -7.599304, 112.200025 | | *belum ada tiang ODP |
| 46 | Griya Tamara Sari | Pandi | Tidak Ada | | 20 unit | -7.539390, 112.241132 | | |
| 47 | Perum Alam Jombang | Jl. Raya Tembung | Tidak Ada | | 93 unit | -7.481702, 112.231236 | | |

| | | | | | | | | |
|----|-------------------------|----------------------------------|-----------|--|----------|-----------------------|--|----------------------|
| 44 | Perum Jaya Abadi | Jl. Gubernur Suryo | Tidak Ada | | 256 unit | -7.558253, 112.229929 | | |
| 45 | Perum PGRI Jombang | Jl. Pattimura | Tidak Ada | | 72 unit | -7.556082, 112.226222 | | |
| 46 | Perum Pattimura Regency | Jl. Pattimura | 3 unit | | 13 unit | -7.556807, 112.224842 | | |
| 47 | Mutiara Asri | Jl. Pattimura | Tidak Ada | | 14 unit | -7.553270, 112.224430 | | |
| 48 | Widya Graha Permai | Barat Kampus STIKIP PGRI Jombang | Tidak Ada | | 54 unit | -7.555145, 112.223737 | | |
| 49 | Grand Royal Permatas | Jl. Kapten Tendean | Tidak Ada | | 21 unit | -7.548428, 112.222137 | | *belum ada tiang ODP |
| 50 | Puri Dharma Indah | Dayu Tunggono | Tidak Ada | | 150 unit | -7.550888, 112.214408 | | *belum ada tiang ODP |
| 51 | Bale Nirwana Resort | Jl. Kapten Tendean | 12 unit | | 3 unit | -7.558033, 112.216549 | | |
| 52 | Griya Permatas | Sumbermaljo | Tidak Ada | | 190 unit | -7.549386, 112.252161 | | |
| 53 | Dasya Graha Mulya | Pulo Lor | Tidak Ada | | 10 unit | -7.541962, 112.225085 | | |
| 54 | Banjardowo Citra Asri | Banjardowo | 10 unit | | 9 unit | -7.525977, 112.207407 | | |
| 55 | Cluster Pulomas | Pulo Lor | Tidak Ada | | 11 unit | -7.541025, 112.225471 | | |
| 56 | Griya Anugrah | Denanyar | 35 unit | | 19 unit | -7.531767, 112.216727 | | |

Gambar 3.3 Tabel Survey Micro Demand

3.2 Kendala Yang Dihadapi pada Survey Micro Demand

Dalam pelaksanaan survey *micro demand* terdapat beberapa kendala yang dialami oleh tim penyurvei seperti :

- Aturan yang melarang *survey door to door* di beberapa cluster karena kebijakan yang berlaku untuk melindungi privasi *user*. Aturan yang ditetapkan oleh pihak keamanan dan RT/RW setempat untuk melarang pemasaran atau survey *door to door* demi menjaga keamanan dan ketertiban lingkungan setempat.

- b. Masyarakat yang kurang kooperatif karena khawatir akan penyalahgunaan data/identitas pribadi. Rasa traumatik masyarakat akan beberapa sales nakal yang tidak berkomitmen terhadap produknya membuat tenaga survey dan pemasaran kesulitan melakukan pengumpulan data secara *door to door*.
- c. Keterbatasan tenaga survey yang membuat kurang maksimalnya cakupan area survey *micro demand*. Dalam kegiatan survey ini hanya dilakukan oleh 3 orang sehingga proses survey hanya menjangkau wilayah STO Jombang.
- d. Dalam proses pengambilan gambar untuk lokasi yang telah dilakukan hanya sebatas pada daerah pinggiran saja, tidak mencakup secara luas ke area yang lebih dalam. Sehingga hal ini sedikit menurunkan tingkat keakuratan khususnya untuk data-data *homepass* yaitu data-data yang berhubungan dengan rumah konsumen.

3.3 Cara Mengatasi Kendala Yang Dihadapi pada Survey *Micro Demand*

- a. Kegiatan pemasaran dan survey yang dapat dilakukan dengan mengikuti kegiatan yang ada di lingkungan tersebut, misalnya kegiatan kumpul RT, kegiatan PKK, dll.
- b. Melakukan pengambilan gambar. Karena banyaknya perumahan yang menolak dilakukan survey dengan alasan keamanan dan terbatasnya

tenaga survey, maka dilakukan pengambilan gambar agar tetap memperoleh data konsumen. Pengambilan gambar ini dirasa cukup efektif karena mampu memperoleh data konsumen secara langsung (survey *On Site*) meski tidak mengetahui ketertarikan dan minat berlangganan konsumen terhadap produk PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil yang diperoleh berdasarkan jumlah *cluster* dan rumah yang didapat dalam survey *micro demand* dapat disimpulkan bahwa metode survey *micro demand* bisa menjadi pondasi awal untuk PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang dalam meramalkan potensi kebutuhan konsumen dan calon konsumen.

Kegiatan survey *micro demand* ini sangat bermanfaat dalam meramalkan kebutuhan konsumen dan calon konsumen untuk merencanakan kegiatan marketing diantaranya, pemasaran produk Indihome, kegiatan operasional yaitu proses Pasang Sambung Baru (PSB), dan perencanaan pembangunan jaringan Telkom khususnya *Fiber Optic*.

Hasil survey tersebut digunakan sebagai tolak ukur yang sangat menentukan kaitanya dengan kegiatan perencanaan pembangunan yang ada di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Jombang. Dengan adanya perencanaan yang baik maka kegiatan selanjutnya juga akan berjalan dengan baik.

4.2 Saran

Diperlukan adanya pengembangan lebih mendalam dari metode *survey micro demand* agar dapat meningkatkan keefektifan dari *survey micro demand* yang dilaksanakan. Pengembangan tersebut meliputi :

- a. Meningkatkan ketelitian pada saat pengambilan data *homepass* yang dapat dilakukan dengan cara melakukan survey langsung ke area sehingga survey dapat dilakukan dengan cakupan yang lebih detail dan data yang diperoleh juga akan semakin lebih akurat.
- b. Kegiatan *survey micro demand* ini dilakukan secara berkesinambungan. Kegiatan survey ini tidak berhenti setelah kita mendapatkan data dari konsumen atau calon konsumen saja, namun harus tetap dilakukan secara terus menerus agar dapat memperoleh data yang *update*.
- c. Melakukan kajian dan pengembangan lebih lanjut terhadap faktor lain yang dapat mempengaruhi keefektifan *survey micro demand* yaitu pada faktor tenaga kerja dan faktor lainnya yang belum bisa ditemukan dan dikaji oleh penulis.

Daftar Pustaka

- Anonim.2012. “Riwayat Singkat Telkom”.
<http://www.telkom.co.id/riwayat-singkat-telkom.html>
- Anonim.2011. “Gambaran Umum PT Telkom”.
[https://id.wikipedia.org/wiki/Google Maps](https://id.wikipedia.org/wiki/Google_Maps)
- Wikipedia.2015. “Microsoft Excel”.
https://id.wikipedia.org/wiki/Microsoft_Excel
- Purwanto, Dani. “Perencanaan Desain Jaringan FTTH Dengan Metode Survey *Micro Demand* Untuk Wilayah Grogol Di PT Telkom Akses.

Lampiran



SURAT TUGAS

Nomor : Tel 016 / YN000/R5W-5G100000/2019.

Jombang, 11 Maret 2019

Kepada Yth. :
Bpk / Ibu Ketua RT / RW
Di tempat

Dengan hormat,
Dalam rangka memberikan layanan yang maksimal kepada pelanggan kami selaku Manajemen TELKOM berencana untuk terus menambah pembangunan infrastruktur di lokasi-lokasi yang belum terlayani. Untuk itu kami mohon diberikan ijin untuk melakukan survey Micro Demand yang bertujuan untuk mengumpulkan data potensi area pembangunan, kepada petugas kami :

1. Ricko Akbar Herdianto, nomor HP: 081332346060
2. Mochammad Rifki Alwi, nomor HP: 081232744244
3. Wahyu Hardiansyah, nomor HP: 08993818105

Surat Tugas ini berlaku sampai dengan tanggal 31 Maret 2019.

Jika Bpk / Ibu membutuhkan keterangan lebih lanjut dapat menghubungi TELKOM Jombang c.q Asman Support (Sdr. Arif Muharianto) di nomor : 0321-870333.

Demikian Surat Tugas ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya terima kasih.

Hormat kami,
TELKOM Jombang



**Telkom
Indonesia**

WAHYU SETIYO
Ka Kandatel Jombang











Kandatel Jombang
PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk.
Jl. KH. Wachid Hasyim 177 Jombang 61411















Telp. 0321-873500
Fax. 0321-861111
www.telkom.co.id



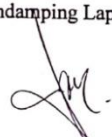
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Mochammad Rifki Alwi
 NIM : 1561060
 Program Studi : Manajemen B 2015/ Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. (Kandatel Jombang)
 Bagian/Bidang : Divisi Marketing

| No. | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda Tangan Pendamping |
|-----|------------|---|---|
| 1. | 04/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Mencari data <i>micro demand</i> cluster di Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 2. | 05/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Perkenalan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. - Membantu kegiatan penjualan Tim Marketing di lapangan. |  |
| 3. | 06/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pemasaran secara langsung <i>door to door</i>. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 4. | 07/03/2019 | Libur | |
| 5. | 08/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Membuat form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing. - Membagikan form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing kepada Tim Marketing. - Product knowledge oleh Tim Marketing. |  |
| 6. | 09/03/2019 | Libur | |
| 7. | 10/03/2019 | Libur | |
| 8. | 11/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 9. | 12/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 10. | 13/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Tembelang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 11. | 14/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |









| | | | |
|-----|------------|---|---|
| | | - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . | |
| 12. | 15/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Diwek. - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 13. | 16/03/2019 | Libur | |
| 14. | 17/03/2019 | Libur | |
| 15. | 18/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster daerah Denanyar dan Banjardowo. |  |
| 16. | 19/03/2019 | - Pengajian bersama Isra' Mi'raj. - Kunjungan dosen pembimbing KKM (Dr. Abd. Rohim, SE., Msi) |  |
| 17. | 20/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 18. | 21/03/2019 | - Pengumpulan data tentang perusahaan. - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 19. | 22/03/2019 | - Evaluasi survey <i>micro demand</i> bersama Asman Sales Marketing. (Bpk Wasis) |  |
| 20. | 23/03/2019 | Libur | |
| 21. | 24/03/2019 | Libur | |
| 18. | 25/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster Kecamatan Diwek dan Kecamatan Gudo. |  |
| 19. | 26/03/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . |  |
| 20. | 27/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 21. | 28/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 22. | 29/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 23. | 30/03/2019 | Libur | |
| 24. | 31/03/2019 | Libur | |
| 25. | 01/04/2019 | - Penambahan data <i>Tagging</i> hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 26. | 02/04/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. |  |
| 27. | 03/04/2019 | Libur | |
| 28. | 04/04/2019 | - Penutupan KKM dan Perpisahan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. |  |















Jombang, 04 April 2019
Pendamping Lapangan,


M. Syamsudin AM
(Senior Access Network Supervisory)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Wahyu Hardiansyah
 NIM : 1561053
 Program Studi : Manajemen B 2015/ Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. (Kandatel Jombang)
 Bagian/Bidang : Divisi Marketing

| No. | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda Tangan Pendamping |
|-----|------------|---|---|
| 1. | 04/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Mencari data <i>micro demand</i> cluster di Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 2. | 05/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Perkenalan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. - Membantu kegiatan penjualan Tim Marketing di lapangan. |  |
| 3. | 06/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pemasaran secara langsung <i>door to door</i>. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 4. | 07/03/2019 | Libur | |
| 5. | 08/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Membuat form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing. - Membagikan form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing kepada Tim Marketing. - Product knowledge oleh Tim Marketing. |  |
| 6. | 09/03/2019 | Libur | |
| 7. | 10/03/2019 | Libur | |
| 8. | 11/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 9. | 12/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 10. | 13/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Tembelang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 11. | 14/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |

| | | | |
|-----|------------|--|---|
| 12. | 15/03/2019 | - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Diwek. - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 13. | 16/03/2019 | Libur | |
| 14. | 17/03/2019 | Libur | |
| 15. | 18/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster daerah Denanyar dan Banjardowo. |  |
| 16. | 19/03/2019 | - Pengajian bersama Isra' Mi'raj. - Kunjungan dosen pembimbing KKM (Dr. Abd. Rohim, SE., Msi) |  |
| 17. | 20/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 18. | 21/03/2019 | - Pengumpulan data tentang perusahaan. - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 19. | 22/03/2019 | - Evaluasi survey <i>micro demand</i> bersama Asman Sales Marketing. (Bpk Wasis) |  |
| 20. | 23/03/2019 | Libur | |
| 21. | 24/03/2019 | Libur | |
| 18. | 25/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster Kecamatan Diwek dan Kecamatan Gudo. |  |
| 19. | 26/03/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . |  |
| 20. | 27/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 21. | 28/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 22. | 29/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 23. | 30/03/2019 | Libur | |
| 24. | 31/03/2019 | Libur | |
| 25. | 01/04/2019 | - Penambahan data <i>Tagging</i> hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 26. | 02/04/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. |  |
| 27. | 03/04/2019 | Libur | |
| 28. | 04/04/2019 | - Penutupan KKM dan Perpisahan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. |  |









Jombang, 04 April 2019
Pendamping Lapangan,

















M. Syamsudin AM
(Senior Access Network Supervisory)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Ricko Akbar Herdianto
 NIM : 1561187
 Program Studi : Manajemen B 2015/ Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. (Kandatel Jombang)
 Bagian/Bidang : Divisi Marketing

| No. | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda Tangan Pendamping |
|-----|------------|---|---|
| 1. | 04/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Mencari data <i>micro demand</i> cluster di Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 2. | 05/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Perkenalan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. - Membantu kegiatan penjualan Tim Marketing di lapangan. |  |
| 3. | 06/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pemasaran secara langsung <i>door to door</i>. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |
| 4. | 07/03/2019 | Libur | |
| 5. | 08/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Membuat form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing. - Membagikan form permintaan data dan informasi bidang Sales Marketing kepada Tim Marketing. - Product knowledge oleh Tim Marketing. |  |
| 6. | 09/03/2019 | Libur | |
| 7. | 10/03/2019 | Libur | |
| 8. | 11/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 9. | 12/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 10. | 13/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Tembelang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i>. |  |
| 11. | 14/03/2019 | <ul style="list-style-type: none"> - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Jombang. |  |

Scanned by CamScanner

| | | | |
|-----|------------|--|---|
| 12. | 15/03/2019 | - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster di Kecamatan Diwek. - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 13. | 16/03/2019 | Libur | |
| 14. | 17/03/2019 | Libur | |
| 15. | 18/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster daerah Denanyar dan Banjardowo. |  |
| 16. | 19/03/2019 | - Pengajian bersama Isra' Mi'raj. - Kunjungan dosen pembimbing KKM (Dr. Abd. Rohim, SE., Msi) |  |
| 17. | 20/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 18. | 21/03/2019 | - Pengumpulan data tentang perusahaan. - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 19. | 22/03/2019 | - Evaluasi survey <i>micro demand</i> bersama Asman Sales Marketing. (Bpk Wasis) |  |
| 20. | 23/03/2019 | Libur | |
| 21. | 24/03/2019 | Libur | |
| 18. | 25/03/2019 | - Survey lapangan <i>micro demand</i> cluster Kecamatan Diwek dan Kecamatan Gudo. |  |
| 19. | 26/03/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. - Praktek pemasaran <i>door to door</i> . |  |
| 20. | 27/03/2019 | - Input data hasil survey <i>micro demand</i> . - Membuat evaluasi data survey <i>micro demand</i> . |  |
| 21. | 28/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 22. | 29/03/2019 | - Pengerjaan laporan KKM. |  |
| 23. | 30/03/2019 | Libur | |
| 24. | 31/03/2019 | Libur | |
| 25. | 01/04/2019 | - Penambahan data <i>Tagging</i> hasil survey <i>micro demand</i> . |  |
| 26. | 02/04/2019 | - Evaluasi bersama pimpinan dan seluruh divisi PT Telkom Kandatel Jombang. |  |
| 27. | 03/04/2019 | Libur | |
| 28. | 04/04/2019 | - Penutupan KKM dan Perpisahan dengan pimpinan dan staff karyawan PT Telkom Kandatel Jombang. |  |

Jombang, 04 April 2019
Pendarmping Lapangan,



M. Syamsudin AM
(Senior Access Network Supervisory)