PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA WITEL YOGYAKARTA

LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana (S1)



Disusun Oleh:
REAVI ONISA BR MUNTHE
1119 30935

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA

2023

TUGAS AKHIR

LAPORAN MAGANG PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA WITEL YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

REAVI ONISA BR MUNTHE

Nomor Induk Mahasiswa: 111930935

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 12 Juni 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Manggar Wulan Kusuma, S.E., M.Si., Ak.

Penguji

Baldric Siregar, Prof., Dr., M.B.A., CMA., Ak., CA.

Yogyakarta, 12 Juni 2023 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta Ketua

Wishu Prajogo, Dr., M.B.A.

ABSTRAK

Magang dilaksanakan oleh penulis di PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta.

Sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) penyedia jasa telekomunikasi.

Magang dilaksnakan mulai tanggal 5 Februari 2023 dan berakhir pada tanggal 6

Mei 2023, magang berlangsung selama tiga bulan. Penulis ditugaskan di divisi

Business Service. diberi tugas untuk mendukung divisi Business Service PT

Telkom Indonesia Witel Yogyakarta. Selama magang di PT Telkom Indonesia

Witel Yogyakarta penulis belajar banyak termasuk cara membuat NIB, jastifikasi

jasa dan barang, serta membuat surat BASO. Penulis juga berkesempatan

mempresentasikan kepada UMKM terhadap program-program yang dibuat oleh PT

Telkom Indonesia Witel Yogyakarta, khususnya sooltanpay, sooltan kasir, pijar

kampus, dan pijar sekolah. Penulis belajar banyak keterampilan yang berguna

selama magang, yang dapat diterapkan sebagai persiapan untuk memasuki dunia

kerja yang sebenarnya.

Kata kunci: Magang, PT. Telkom Indonesia, dan UMKM tentang Aplikasi.

1

ABSTRACT

The internship was carried out by the author at PT Telkom Indonesia Witel

Yogyakarta. As a State-Owned Enterprise (BUMN) telecommunication service

provider. The internship starts on February 5, 2023 and ends on May 6, 2023, the

internship lasts for three months. The author is assigned to the Business Service

division. was assigned to support the Business Service division of PT Telkom

Indonesia Witel Yogyakarta. During his internship at PT Telkom Indonesia Witel

Yogyakarta, the author learned a lot including how to make NIB, jastification of

services and goods, and make a BASO letter. The author also had the opportunity

to present to MSMEs the programs made by PT Telkom Indonesia Witel

Yogyakarta, especially sooltanpay, cashier sooltan, campus incandescent, and

school incandescent. The author learns many useful skills during the internship,

which can be applied as preparation for entering the real workforce.

Keywords: Internship, PT. Telkom Indonesia, and UMKM about Applications.

2

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman, perkembangan teknologi dan informasi pun semakin berkembang. Berkembangnya teknologi dan informasi sumber daya manusia yang benar-benar berkualitas, handal, dan kompeten pada bidangnya agar bisa menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi manusia serta bisa menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Pada zaman ini sangat membutuhkan banyak sumber daya manusia. Karena semakin banyak bisnis yang memulai dan memiliki harapan yang tinggi. Untuk dapat bekerja di perusahaan terkemuka, seseorang harus memiliki energi kerja yang andal dan berpengalaman. Siswa adalah sumber daya manusia yang berharga di tempat kerja. Mengingat hal ini, siswa harus mengembangkan diri untuk beradaptasi dengan dunia yang akan mereka hadapi dengan mempersenjatai diri dengan pengetahuan sebanyak yang mereka bisa. Karena perlunya peraturan pemerintah di bidang ini dan meningkatnya persaingan di pasar tenaga kerja, pemerintah memainkan peran penting dalam sumber daya manusia. Pemerintah mungkin menawarkan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan serta pelatihan untuk meningkatkan standar.

Salah satu kegiatan akademik yang memiliki kemampuan untuk membantu mahasiswa belajar dan menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas adalah magang. Praktik kerja lapangan adalah kegiatan pembelajaran yang menggabungkan pengalaman praktis dengan teori.

Penempatan magang di PT. Telkom Indonesia ini penulis ditempatkan pada bidang kerja *Business Service* dalam divisi ini, melakukan aktivitas dalam mempertahankan konsumen Telkom seperti bertanggung jawab atas penyediaan pelayanan kepada konsumen, melaksanakan sosialisasi produk Telkom. Dalam menghadapi persaingan, pihak *Business Service* berusaha meningkatkan kualitas pelayanan, seperti melakukan pelatihan tentang pengenalan produk. Sehingga pihak *Business Service* dalam mempertahankan pelanggan, senantiasa baru dalam pelaksanaan di lapangan, yang diharapkan dengan cara tersebut para konsumen menjadi simpatik dan terkesan akan bentuk pelayanan Telkom. Pada bagian *Business Service* memiliki tugas yaitu melakukan penjualan produk wifi, memperkenalkan aplikasi Sooltanpay dan Sooltan Kasir kepada masyarakat terutama UMKM, aplikasi tersebut sedang dikembangkan oleh dikembangkan oleh PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta.

Tujuan

Tujuan kegiatan magang adalah sebagai berikut:

- Mendapatkan pengalaman bekerja sebagai bekal saat sudah masuk ke dunia kerja yang sesungguhnya
- 2. Mahasiswa dapat mengkorelasikan dan mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dengan realitas yang ada di lapangan.
- Mempersiapkan pikiran siswa sehingga mereka dapat memasuki dunia kerja secara profesional dan kompeten

PROFIL PERUSAHAAN DAN AKTIVITAS MAGANG

Profil Dan Sejarah Perusahaan

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom) Badan Usaha Milik Negara (BUMN), mengoperasikan jaringan telekomunikasi dan menawarkan layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) di Indonesia. Pemerintah Republik Indonesia memiliki 52,09% saham perusahaan, dengan kepemilikan publik 47,91% sisanya dikuasi oleh pubik. Saham Telkom tercatat dengan simbol saham "TLKM" dan "TLK" masing-masing di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Bursa Efek New York.

Operasi bisnis Telkom tumbuh seiring dengan teknologi informasi dan digitalisasi, tetapi mereka masih di sektor telekomunikasi dan informasi. Ini terlihat dari bagaimana bisnis yang ada telah berkembang. Telkom telah mengalami berbagai dinamika bisnis sepanjang sejarahnya, termasuk munculnya telepon selama *era* Kolonial, ketika Telkom diakui oleh perusahaan dan berubah menjadi PT. Telekomunikasi Indonesia. Perkembangan telepon pada tahun 1882 sebanding dengan penggunaan telegraf dan layanan pos pada tahun 1856. Orang memperoleh teknologi baru sebagai hasil dari ketersediaan telepon. Sebuah perusahaan swasta yang menawarkan layanan surat dan telegraf didirikan pada tahun 1882. Pemerintah Hindia Belanda kemudian menggabungkan layanan komunikasi ke dalam layanan Telepon Telegraf Post (PTT). Sebelumnya, pada 23 Oktober 1856, layanan telegraf elektromagnetik pertama antara Jakarta (Batavia) dan Bogor (Buitenzorg) mulai

beroperasi. Peristiwa bersejarah ini menjadi tolak ukur ulang tahun Telkom di tahun 2009.

Pada tahun 1974, PN Telekomunikasi diubah nama menjadi Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang menyelenggarakan jasa Telekomunikasi Nasional maupun Internasional. Tahun 1980 seluruh saham PT. Indonesia *Satellite corporation* Tbk Indosat diambil alih oleh pemerintah RI menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk menyelenggarakan jasa telekomunikasi Internasional, yang terpisah dari Perumtel. Pada tahun 1989. Pemerintah Indonesia menetapkan Undang-Undang No. 3 tahun 1989 tentang Telekomunikasi yang mengatur peran swasta dalam penyelenggaraan telekomunikasi. Pada tahun 1991 Perumtel berubah bentuk menjadi perusahaan perseroan (Persero) telekomunikasi Indonesia berdasarkan peraturan pemerintah No. 25 tahun 1991.

Pada tahun 1991 Perumtel berubah nama menjadi perusahaan telekomunikasi Indonesia. Saham Telkom dijual dalam penawaran umum perdana pada tanggal 14 November 1995. Sejak saat itu, saham Telkom telah terdaftar dan diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (IDX/IDX), yang sebelumnya dikenal sebagai Bursa Efek Jakarta (BEJ/JSK) dan Bursa Efek Surabaya (BES/BES). Undang-Undang No. 36 tahun 1999 yang melarang monopoli dalam kegiatan telekomunikasi disahkan pada tahun 1999. Pemerintah Indonesia sedang melakukan deregulasi industri telekomunikasi saat memasuki abad kedua puluh satu dengan membiarkan persaingan pasar bebas. Telkom tidak lagi memiliki monopoli

Kegiatan usaha Telkom group dengan perkembangan teknologi, informasi dan digitalisasi, namun masih dalam koridor industri telekomunikasi dan informasi. Saat ini Telkom group mengelola 6 produk portofolio yang melayani empat segmen konsumen, yaitu korporat, perumahan, perorangan, dan segmen konsumen lainnya. Berikut penjelasan portofolio bisnis Telkom group

1. Mobile

Suara seluler, SMS, layanan bernilai tambah, dan internet seluler semuanya termasuk dalam portofolio. Melalui anak perusahaannya Telkomsel, produk ini tersedia di bawah label Kartu Halo untuk pelanggan pascabayar dan simPATI, Kartu As, dan Loop untuk pelanggan prabayar.

2. Fixed

Di bawah merek indihome, portofolio ini menawarkan layanan layanan tetap, termasuk panggilan suara, *fixed broadband*, termasuk wi-fi, dan teknologi nirkabel mutakhir lainnya.

3. Wholesale dan International

Produk yang tersedia dengan brand indihome meliputi layanan jaringan, dan wi-fi,

4. Network infrastructure

Produk yang ditawarkan meliputi Layanan jaringan, satelit, infrastruktur dan tower.

5. Enterprise digital

Terdiri dari layanan informasi dan layanan *service* teknologi komunikasi dan Layanan Smart Enabler.

6. Consumer digital

terdiri dari layanan media dan pendidikan seperti layanan mobile digital, video/TV, dan blanja.com . Kami juga menyediakan layanan kehidupan digital, termasuk gaya hidup digital, pembayaran digital, iklan dan analitik digital (seperti solusi *mobile banking*), dan layanan digital perusahaan yang menyediakan layanan *internet of things* (IoT).

Tujuan, visi dan misi PT Telkom Indonesia

Tujuan, visi dan misi PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Tujuan

Mewujudkan bangsa yang lebih sejahtera dan berdaya saing serta memberikan nilai tambah yang terbaik bagi para pemangku kepentingan

2. Visi

"Menjadi digital telco pilihan utama untuk memajukan masyarakat"

3. Misi

Lead Indonesia digital innovation and globalization

 Mempercepat pembangunan infrastruktur dan digital cerdas yang berkelanjutan, ekonomis dan dapat diakses oleh seluruh masyarakat

2. Mengembangkan talenta digital unggulan yang membantu mendorong

kemampuan digital dan tingkat adopsi digital bangsa

3. Mengorkestrasi ekosistem digital untuk memberikan pengalaman digital

pelanggan terbaik.

Struktur organisasi

PT Telkom Indonesia memiliki struktur organisasi di setiap wilayah. Berikut

struktur organisasi perusahaan PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta

Aktivitas magang

Aktivitas yang dilakukan selama magang berlangsung di PT Telkom Indonesia

Witel Yogyakarta, penulis ditempatkan di divisi Business Service, Pelaksanaan

magang pada:

Tanggal : 06 Februari – 05 Mei 2023

Perusahaan : PT Telkom Indonesia witel Yogyakarta

Bagian : Business Service

Alamat : Jl. Yos Sudarso No.9, 001, Kotabaru, Gondokusuman, Kota

Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55224, Indonesia

Hari : Hari Senin – Jumat

Waktu : 08.00 Hingga 17.00

Pada hari pertama magang, penulis bersama teman magang lainnya yang

ditempati di divisi Business Service bertemu dengan ibu untuk Eny Kristanti

manajer bagian Business Service. Kami memperkenalkan diri setelah itu manajer

memperkenalkan lingkungan kerja, karyawan-karyawan dan menjelaskan apa yang

akan dilakukan selama magang berlangsung di divisi *Business Service*. Pada hari kedua seluruh anak magang diarahkan menuju ruangan lobi 1 bertemu dengan ibu Yani Qoyyimah Kepala Humas *Resource* PT Telkom Witel Yogyakarta. Diberikan penjelasan mengenai peraturan magang selama magang berlangsung di Telkom.

Kegiatan yang dilakukan penulis selama magang berlangsung divisi *Business*Service yaitu:

1. Membuat NIB Pelanggan

NIB adalah syarat menggunakan indihome bagi UMKM yang ingin berlangganan indihome. Pelanggan yang memiliki usaha yang membutuhkan layanan internet dibuatkan NIB. Pembuatan NIB dilakukan melalui situs https://oss.go.id/ diisi sesuai dengan data pelanggan. Penulis mengerjakan NIB jika diminta oleh pembingbing (Am). Pelanggan yang belum memiliki NIB dilihat dari formulir pembuatan NIB yang sudah diberikan kepada penulis yang berbentuk file. Pendaftaran NIB diisi sesuai dengan data KTP melalui link NIB yang diberikan Am kepada penulis. Pembuatan NIB mengikuti arahan Am, setelah semua pengisian data selesai. Data dicek kembali dan dicocokkan dengan file yang sudah diberikan kepada penulis. NIB yang sudah selesai didaftarkan lalu di download dan diserahkan kepada Am berbentuk file.

2. Membuat BASO (Berita Acara Siap Operasi)

BASO adalah dokumen yang dibuat setelah pelanggan menyetujui layanan dan kontrak berlangganan yang sudah disetujui dan disepakati kedua belah pihak. Sebagai bukti layanan akan segera diproses sesuai dengan data yang ada dalam dokumen tersebut. Dalam dokumen tersebut terdapat data-data seperti: nama

pelanggan, nomor order, tanggal informasi layanan, nomor kontrak, tanggal pembayaran dan nama customer. Kemudian setelah dokumen selesai dibuat, maka dilakukan penandatanganan kedua belah pihak antara manajer divisi dan pelanggan. Setelah BASO selesai ditandatangani maka diserahkan ke input. Tugas dari input yaitu untuk upload data BASO Penulis mengerjakan dokumen BASO ketika pembingbing memberikan moban (mohon bantuan)

3. Input data pembayaran

Input data pembayaran adalah tugas untuk mengecek tagihan pelanggan indihome yang belum bayar pada bulan pertama dan kedua karena tagihan indihome bersifat pasca bayar yang berarti pembayaran dilakukan setelah pemakaian dalam kurun waktu 1 bulan. Jika terdapat pelanggan yang belum membayar pada bulan ke 1 atau pun bulan ke 2 makan timES (*enterprise service*) kan memberikan pemberitahuan untuk membayar agar tidak melebihi batas waktu pembayaran.

4. Menghitung capex indeks investasi pembangunan jaringan

Perhitungan ini dibuat ketika terdapat pelanggan yang ingin menggunakan layanan dari PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta tetapi jaringan di daerah tersebut sudah penuh atau belum ada jaringan. Perhitungan ini dikatakan layak ketika biaya langganan pelanggan memenuhi biaya pembangunan jaringan dengan kontrak berlangganan tertentu yang sudah disepakati oleh pelanggan dan pihak PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta

5. Memperkenalkan Sooltanpay dan Sooltan Kasir kepada UMKM yang ada di daerah Kota Baru

Sooltanpay merupakan aplikasi pembayaran non tunai dengan menggunakan scan QR code di semua digital *payment e-wallet* dan bank. Sooltanpay memudahkan UMKM dalam menerima pembayaran non tunai dan memberikan layanan yang lebih cepat. *Monitoring* hasil penjualan dan dapat menyimpan data transaksi dengan aman. Memudahkan untuk melakukan pengecekan dan analisis bisnis secara efektif. Sooltan kasir adalah sistem kasir digital yang membantu UMKM dalam proses pencatatan transaksi, sehingga UMKM terbantu dari sisi operasional. Sooltan Kasir menyediakan beberapa fitur yang dapat digunakan yaitu: catatan transaksi penjualan, mempermudah catat stok, metode pembayaran lengkap (+ kasbon) dan laporan penjualan (dapat melihat keuntungan hari ini). Penulis memiliki tugas membantu AM dalam presentasi kepada UMKM yang ada di Kota Baru, penulis juga ikut berperan dalam pembagian brosur dan memperkenalkan Sooltanpay dan Sooltan Kasir kepada masyarakat sekitar.

6. Mencari dan membuat list SMP daerah Yogyakarta

Mencatat seluruh SMP yang ada di Yogyakarta di *Microsoft Excel*. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan dan menawarkan pijar sekolah di seluruh SPM yang ada di Yogyakarta. Pijar sekolah adalah sistem pembelajaran digital terpadu dan mendukung pihak sekolah dan menciptakan pembelajaran digital melalui Online. Pijar sekolah juga dapat memudahkan pelaksanaan ujian sekolah dan memudahkan guru dalam membuat soal, mengawasi ujian dan memeriksa hasil ujian. Penulis diberikan moban untuk mencatat data SPM yang ada di Yogyakarta. Data SMP tersebut di input dari link yang sudah diberikan oleh AM. Data yang ada di link tersebut dicatat ke *excel*. Setelah data selesai di catata lalu diserahkan kepada AM

Landasan Teori

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016), Sistem Informasi Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang di koordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Pada penyususnannya, sistem informasi akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan penggunaan, sistem informasi akuntansi juga harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan, dan dibuat dengan penekanan biaya sehingga penyusunan sistem relatif tidak mahal.

Transaksi bisnis dalam SIA adalah segala kegiatan yang dapat diukur dengan uang dan berdampak pada posisi keuangan suatu perusahaan atau kesepakatan antara pembeli dan penjual untuk menukar barang, atau jasa. PT Telkom indoensia witel yogyakarta sering menggunakna dua transakssi yaitu:

Enterprise resource planning (ERP)

Menurut Monk et al. (2013) program *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah *core software* yang digunakan perusahaan untuk mengintergrasi dan mengkoordinasi informasi pada setiat area bisnis. Program ERP membantu organisasi untuk mengelola proses bisnis perusahaan secara luas menggunakan satu *database* dan satu sistem pelaporan manajemen.

Metode Komunikasi Secara Tertulis Untuk Surat Surat Bisnis

Menurut Rubben (dalam Muhammad. 2001:3) tentang komunikasi manusia merupakan suatu proses melalui mana individu dalam hubungannya, dalam kelompok, dalam organisasi dan dalam masyarakat menciptakan, mengirimkan, dan menggunakan informasi untuk mengkoordinasi lingkungan dan orang lain. Perlu komunikasi yang baik untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Komunikasi yang dimaksud bukan hanya seperti mengobrol biasa melainkan juga dapat menyampaikan ide atau gagasan dan dapat menyampaikan produk yang sedang di kembangkan kepada masyarakat. Sehingga masyarakat semakin mengenal produk baru yang sedang di kembangkan oleh PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta.

Kebutuhan Barang Dan Jasa

Menurut Burton dan Merrill (1977) kebutuhan adalah perbedaan (discrepancy) antara suatu kenyataan yang seharusnya ada dengan suatu kenyataan yang ada pada saat ini. Menurut Morris (1976) kebutuhan adalah suatu keadaan atau situasi yang di dalamnya terdapat sesuatu yang perlu atau ingin dipenuhi. Jadi dapat disimpulkan bahwa kebutuhan adalah sesuatu yang seharusnya ada atau diperlukan sebagai tuntutan atas suatu tujuan yang ingin dicapai.

Pengadaan barang dan jasa di sebuah perusahaan tidak bisa dilakukan sembarangan. Barang dan jasa yang dibeli harus sesuai dengan standar dan kebutuhan perusahaan. Tim *business service* akan mengajukan kebutuhan barang dan jasa sesuai dengan standar perusahaan. Setelah tim *business service* mengajukan kebutuhan barang dan jasa maka akan diminta persetujuan dari

manajemen perusahaan. Jika dokumen tersebut disetujui makan tim dari *business* service akan mencari vendor setelah pencarian, vendor ditemukan makan akan melakukan penawaran atau negosiasi. Jika sudah berhasil tim bisa melakukan pemesanan dalam bentuk purchase order. Dokumen kontrak dibuat agar semua berjalan sesuai dengan kesepakatan oleh perusahaan dan vendor.



ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis

Selama menjalani magang di kantor PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta penulis melakukan beberapa analisis terkait pelaksanaan tugas magang yang dilakukan. Sejauh yang dialami penulis hanya Sebagian kecil kendala yang dialami dan tidak terlalu serius tetapi apabila jika dibiarkan akan sangat mengganggu dan menghambat pekerjaan sehari. Untuk bahan evaluasi kedepannya oleh karena itu penulis ingin menjelaskan beberapa kendala yang dialami oleh penulis antara lain:

Kesalahan Penulisan Dalam Pembuatan Dokumen

Terjadi kesalahan penulisan dalam pembuatan dokumen BASO sehingga mengalami kendala pada input. kesalahan dalam penulisan dokumen BASO sering terjadi karena kurang diperhatikan dan teliti sehingga menghambat pekerjaan input. Dari kesalahan penulisan dokumen ketika di upload oleh input terjadi penolakan karena ketidak cocokan format yang ada di komputer utama. perbedaan Format kontrak berlangganan yang berbeda sering menjadi kendala dalam proses upload dokumen, ada beberapa masih menggunakan format kontrak berlangganan yang lama dan yang baru. Sehingga dokumen ditolak ketika di upload.

Penggunaan Kertas Yang Boros Dalam Perusahaan

Selama penulis melaksanakan kegiatan magang di PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta. Penulis merasa dalam penggunaan kertas yang boros. Pekerjaan yang diberikan kepada anak magang tidak terlebih dahulu diperiksa oleh AM (pendamping) tetapi langsung di print lalu diperiksa oleh AM. Tetapi dalam surat

tersebut terdapat kekeliruan atau ketidak cocokan data menurut penulis pekerjaan yang diberikan kepada anak magang terlebih dahulu diperiksa atau dicocokkan Kembali data tersebut, setelah semua cocok lalu di print agar tidak pemborosan kertas.

Pembahasan

Menurut penelitian yang dilakukan oleh penulis selama magang, sejumlah masalah ditemukan, termasuk komunikasi yang buruk antara account manager dan konsumsi kertas yang berlebihan dalam bisnis. Berikut ini adalah rekomendasi penulis untuk perbaikan yang lebih praktis dan cepat untuk masalah ini yaitu:

Lebih Memperhatikan Penulisan Dalam Pembuatan Dokumen

Merujuk pada poin 4.1.1 menurut penulis kesalahan penulisan dalam pembuatan dokumen sering terjadi dikarenakan adanya ketidak telitian dalam penulisan dokumen dan format dokumen yang kurang jelas. Untuk mengatasi permasalahan tersebut ada beberapa langkah yang dapat dilakukan oleh *Input Business Service* oleh PT Telkom Witel Yogyakarta yaitu: dapat dilakukan dengan meneliti ulang secara lebih detail dari awal sampai akhir dokumen dan memperhatikan bagianbagian yang sering mengalami kesalahan atau data tertolak. Dalam penggunaan format lebih baik untuk menyamakan format untuk mengurangi kesalahan penulisan dan tertolaknya input dokumen.

Mengurangi Penggunaan Kertas

Merujuk pada 4.1.2 Penulis mengklaim bahwa membuang-buang kertas sangat tidak efektif. Ada beberapa strategi yang dapat diterapkan di era digital, termasuk tempat kerja tanpa kertas. Kantor bebas kertas adalah kantor tempat semua kertas disimpan secara digital dan hanya sedikit kertas yang digunakan. Menurut penulis, PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta menggunakan sistem kantor tanpa kertas yang sangat fungsional dan efisien.



KESIMPULAN, REKOMENDASI DAN REFLEKSI DIRI

Kesimpulan

Dalam melaksanakan kegiatan magang di PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta, yang beralamat di Jl. Yos Sudarso No.9, 001, Kotabaru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55224, Indonesia. Selama magang dilaksanakan penulis ditempatkan di bagian *business service*, dimana divisi ini bekerja untuk membantu dalam berbagai kegiatan atau aktivitas pelayanan penjualan dan pengelolaan kegiatan internal maupun eksternal yang ada di kantor. Penulis melaksanakan magang selama 3 bulan mulai tanggal 6 Februari 2023 sampai 5 Mei 2023. Magang dilaksanakan setiap hari Senin sampai hari Jumat yang dimulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Selama magang berlangsung penulis mendapat banyak pengalaman yang dapat dijadikan sebagai bahan pembelajaran dan bekal untuk memasuki dunia kerja kedepannya. Ada beberapa tugas yang dikerjakan selama magang di PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta adalah membantu memperkenalkan produk PT Telkom Witel Yogyakarta yaitu pijar sekolah, pijar kampus, sooltan pay, dan sooltan kasir, membuat BASO (Berita Acara Siap Operasi), Membuat NIB pelanggan, Input data pembayaran, menghitung capex indeks, investasi pembangunan jaringan, dan mencari dan membuat list SMP daerah Yogyakarta

Dalam melaksanakan tugas yang diberikan tersebut terdapat beberapa kendala yang dialami oleh penulis, salah satunya adalah Kesalahan penulisan dalam pembuatan dokumen. dimana data tidak sesuai dengan dokumen yang ada, oleh karena itu data tertolak dengan sistem aplikasi, atau kesalahan dalam penulisan di

dokumen. Selain itu terdapat kendala lain yaitu penggunaan kerta yang boros dalam perusahaan. Kurangnya ketelitian dan pemeriksaan dokumen sebelum di print.

Selain kendala di atas terdapat hal positif yang dapat diambil, seperti penulis melakukan secara langsung pengunjukan ke UMKM yang ada di Jogja dan memperkenalkan produk Telkom. Menjadikan kita belajar bagaimana memperkenalkan produk UMKM. Memberikan kesempatan untuk berbicara langsung kepada pelanggan dan bagai mana cara menyakinkan pelanggan terhadap produk yang di perkenalkan.

Rekomendasi

Terdapat berba<mark>gai</mark> rekomendasi berdasarkan pengalama<mark>n m</mark>agang penulis yang dapat dijadikan bahan evaluasi dan pengembangan bagi tiga pihak terkait, khususnya yaitu:

Bagi STIE YKPN

- Memberikan pembekalan kepada mahasiswa secara khusus tentang perusahaan mana yang cocok untuk mahasiswa.
- 2. menyediakan informasi yang dapat menjadi referensi bagi mahasiswa terkait perusahaan yang digunakan sebagai lokasi tempat magang mahasiswa.
- Menjalin hubungan kerja sama dengan perusahaan guna memperlancar kegiatan program magang kedepannya.

Bagi PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta

- Dengan adanya program magang diharapkan terjalin hubungan kerja sama yang baik antara pihak STIE YKPN dengan perusahaan tempat pelaksanaan program magang PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta
- 2. Mereview dokumen yang dibuat oleh account manajer sebelum diinput sehingga data yang akan dikirimkan tidak tertolak oleh sistem

Refleksi diri

Penulis menyadari bahwa perlu banyak keterampilan untuk dapat memasuki dunia kerja selama tiga bulan magang di PT Telkom Indonesia Witel Yogyakarta. Penulis mendapatkan banyak pengetahuan dari kegiatan magang yang diselesaikannya, antara lain keterampilan manajemen waktu, tanggung jawab untuk menyelesaikan tugas yang diberikan, dan bagaimana berinteraksi secara sopan dengan rekan kerja dan klien bisnis.

Kegiatan magang di perusahaan melatih menulis untuk berfikir kritis dan disiplin sehingga dapat membuat bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya, pentingnya ketelitian dalam tugas yang diberikan dengan jumlah sangat banyak sehingga dibutuhkan kecermatan dan melatih kesabaran dalam mengerjakan tugas. Penulis mendapatkan keterampilan dalam bernegosiasi dengan pelanggan yang melatih komunikasi yang efektif. Dalam pengenalan barang penulis dapat memahami bagaimana berkomunikasi dengan pelanggan dan menyampaikan sebuah produk sebelumnya penulis belum pernah melakukan hal tersebut. Penulis berharap dapat terus mengasah kemampuannya melalui pelaksanaan kegiatan

magang agar dapat menjadi bekal di dunia kerja nantinya dan untuk mempersiapkan secara psikologis dan fisik agar daya saing tempat kerja di masa depan.



DAFTAR PUSTAKA

Bodnar, George H dan William S. Hopwood diterjemahkan oleh Julianto Agung Saputra dan Lilis Setiawati. 2012. Accounting Information System Yogyakarta: Andi

Burton dan Merrill (1977) kebutuhan adalah perbedaan

https://sultra.bpk.go.id/wp-content/uploads/2018/04/Perencanaan-Kebutuhan-Dalam-Pengadaan-Barang-dan-Jasa-di-Pemerintah-Daerah.pdf

https://www.kompas.com/stori/read/2022/12/27/140000079/sejarah-pt-telkom-indonesia?page=all

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

https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/id ID/page/struktur-group-perusahaan-208

Monk, Ellen F., and Bret J. Wegner. 2013 *Concepts in Enterprise Resource Planning*. Four Edition. Boston: Course Theonology

Morris (1976) keadaan atau situasi

Mulyadi, 2016. Sistem Akuntansi. Penerbit : Salemba Empat Jakarta Selatan

O'Brien dan Marakas, 2010. Management System Information. McGraw Hill, New York

O'Brien, James A., Marakas, George M. 2011. *Management Information Systems*. New York: McGraw Hill

Rubben (dalam Muhammad. 2001:3) komunikasi manusia