

LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN MAGANG

PT. TELKOM INDONESIA CABANG MAGELANG

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana



DISUSUN OLEH:

RIANDIKA YUDA PERRMANA LEIMENA

2116 28890

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA YOGYAKARTA

2022

TUGAS AKHIR

LAPORAN PELAKSANAAN MAGANG PT. TELKOM INDONESIA CABANG MAGELANG

Dipersiapkan dan disusun oleh:

RIANDIKA YUDA PERMANA LEIMENA

Nomor Induk Mahasiswa: 211628890

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 1 Juli 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Shita Lusi Wardhani, Dra., M.Si.

Penguji

Nuning Kristiani, S.E., M.M.

Yogyakarta, 1 Juli 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Intisari

Pada era globalisasi perkembangan perusahaan telekomunikasi berkembang begitu pesat beriringan dengan berkembangnya Teknologi Informasi. Telekomunikasi masuk di Indonesia pada tahun 1984 hingga sekarang. Industri telekomunikasi mulai menapakan perubahan dengan diterbitkannya Undang-Undang No. 36 Tahun 1989. Pada tahun 1993 banyak perusahaan gabungan yang didirikan seperti PT. Satelindo dan PT. Ratelindo dan kemudian diikuti dengan munculnya perusahaan-perusahaan lain untuk mengoperasikan jasa telepon rumah sehingga pertumbuhan jaringan telpon terjadi sangat cepat. Perkembangan atau perubahan yang paling signifikan adalah transisi dari *fixed telephone* (PSTN) ke *mobile phone*. Kehadiran teknologi telekomunikasi nirkal baik GSM maupun CDMA yang kini layanannya sudah digelar oleh banyak operator telekomunikasi. PT. Telkom akhirnya masuk dengan produk layanan telekomunikasi mereka yaitu IndiHome. IndiHome merupakan layanan telekomunikasi melalui jaringan kabel fiber optik yang mampu memberikan saluran internet yang lebih stabil dibandingkan sinyal.

Produk unggulan dari PT. Telkom Indonesia adalah IndiHome. Sebelum adanya IndiHome, Telkom mempunyai produk dengan nama Speedy, berbasis teknologi akses asymmetric digital subscriber line (ADSL) dan gigabit passive optical network (GPON) dengan menggunakan jaringan fiber optik sampai ke rumah atau Fiber to the home (FTTH). Speedy memiliki kecepatan atau besar bandwidth yang diberikan bisa semaksimal paket berlangganan anda dan juga bila terdapat kerusakan pada modem akan digantikan dengan yang baru secara gratis. Namun sayangnya Speedy terpaksa dihentikan oleh PT. Telkom Sejak 2015. Namun dengan berhentinya Speedy, PT. Telkom Indonesia menggantikan dengan IndiHome. PT. Telkom memiliki harapan akan IndiHome untuk menjadi produk terbaik seperti generasi sebelumnya, Speedy. Keunggulan dari IndoHome adalah hampir semua titik di daerah Indonesia dapat dijangkau sehingga masyarakat dapat menggunakan jaringan ini. Selain Indihome, Telkom bekerja sama dengan TELKOMSEL untuk membuat modem yang bertujuan mengisi kekurangan jangkauan di daerah tertentu, produk ini disebut dengan TELKOMSEL ORBIT. Seperti yang kita tahu bahwa jaringan TELKOMSEL sudah mencakup semua daerah di Indonesia, dengan alasan tersebut diharapkan daerah yang belum di capai oleh IndiHome dapat menggunakan modem ORBIT untuk jaringan WiFi mereka yang berbasiskan sinyal CDMA.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Hal inilah yang menarik minat penulis untuk melakukan proses magang di PT. Telkom. Sebagai penyedia jaringan WiFi terbesar di Indonesia dan juga merupakan milik BUMN. Banyaknya kritik yang sering disampaikan oleh konsumen mengenai kinerja staff dari PT. Telkom. Kritik yang berupa lambatnya penanganan keluhan dan pemasangan unit *WiFi* baru, menimbulkan pertanyaan bagi penulis apa yang sebenarnya terjadi sehingga terjadinya keterlambatan. Selain itu penulis ingin mengetahui seperti apa cara PT. Telkom melakukan pemasaran di tengah banyaknya kritik dan saran yang mereka terima. Dengan dilakukan proses magang ini penulis berharap mendapatkan penjelasan dan berharap untuk bisa memberikan sedikit masukan agar PT. Telkom dapat lebih baik lagi kedepannya.

Selama proses magang di PT. Telkom cabang Magelang penulis dipercayakan untuk mengisi bagian digital Marketing bagian desain grafis untuk memasarkan dan meningkatkan pengetahuan konsumen melalui social media. Penulis meenyetujui hal tersebut karena masih termasuk dalam legiatan magang yang sesuai dengan jurusan dan mata kuliah yang pernah di ambil saat kuliah. Ilmu kuliah yang dapat diterapkan adalah membuat *copywriting* suatu produk, membuat desain yang menarik untuk konsumen dan memasarkan produk dan jasa melalui social media. Contoh social media yang digunakan antara lain melalui pesan *Whatsapp*, Instagram, Facebook ads, dan Google ads. Semua social media yang digunakan berdasarkan produk yang didesain oleh desain grafis, maka dari itu konsep *copywriting* sangat dibutuhkan selain kreatifitas.

Dengan tersusun laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai lingkungan serta penugasan selama magang, beberapa tugas yang diberikan dapat dikerjakan dengan lebih mudah karena materi selama perkuliahan sudah membahas mengenai pemasaran dan bagaimana cara untuk menghadapi konsumen dan kebutuhannya. Selain itu dengan adanya laporan ini dapat menambah informasi mengenai pengaplikasian materi mengenai *digital marketing* secara teori maupun secara langsung (magang).

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.2 Isi

kegiatan magang penulis yang ditempatkan di unit *consumer service* yang merupakan tempat untuk mengorganisir tenaga kerja lapangan dan juga memiliki divisi marketing untuk memasarkan produk dan brosur dari PT. Telkom cabang Magelang, juga divisi ini yang mengurus keperluan wilayah cakupan magelang seperti Muntilan, Purworejo, Kebumen, Temanggung, dan Wonosobo. Penulis ditempatkan secara spesifik dibagian digital marketing diutamakan untuk desain grafis produk-produk dari PT. Telkom. Dimulai dengan membuat desain grafis untuk feeds produk SoBi (Sobat IndiHome), produk ini merupakan aplikasi yang ditawarkan oleh PT. Telkom untuk mengajak konsumen menjadi patner marketing dengan mengajak orang sekitar untuk memasang IndiHome kemudia mereka akan mendapatkan poin yang nantinya bisa di tukarkan menjadi uang. Penulis saat diminta untuk mempelajari SoBi dengan tujuan meningkatkan pengetahuan konsumen mengenai aplikasi dari PT. Telkom. Selain itu minggu berikutnya dibuatlah video pendek mengenai produk tersebut. Berikut adalah foto dari pembuatan video tersebut: (desain grafis, video grafer, dan video editor)

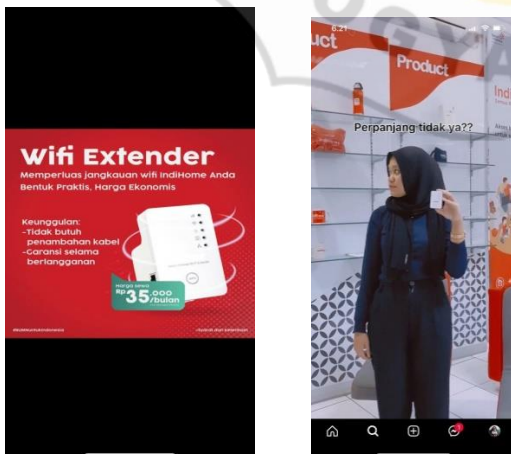


PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dalam proses magang penulis juga beberapa kali diajak untuk belajar menawarkan produk PT. Telkom melalui siaran radio. Siaran layaknya *talkshow* yang membicarakan promo dan edukasi mengenai produk yang sedang ditawarkan pada saat itu. Contoh video dari potongan video saat siaran yaitu: (pembicara)

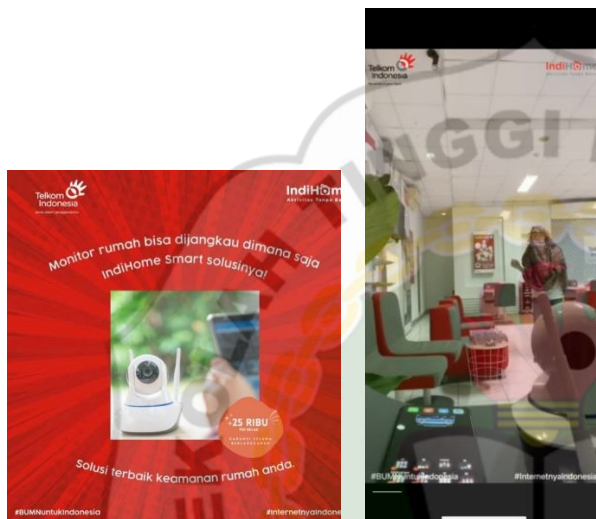


Penulis sebagai desain grafis dan video grafer juga membuat feeds dan video mengenai *WiFi extender*, produk ini merupakan untuk memperpanjang jangkauan sinyal *WiFi* dari router hingga daerah rumah yang tadinya kurang mendapatkan sinyal. Contoh hasil desain dan potongan gambar dari video yaitu:



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Ada juga produk dari PT. Telkom yang bertujuan untuk menambah keamanan rumah, yaitu *smart camera*. Tujuan dari produk ini adalah untuk para konsumen yang ingin memantau keadaan rumah mereka dengan jarak jauh, karena kamera ini merupakan kamera IP yang terhubung ke internet rumah. Contoh gambar dan gambar dari potongan video dari feeds ini yaitu:



Produk yang merupakan kerjasama dengan TELKOMSEL yaitu modem ORBIT. Modem ini bertujuan untuk menjangkau daerah yang belum memiliki jaringan IndiHome. Berikut contoh feeds:



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel Aktivitas Magang

No.	Hari & Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Kegiatan yang Dikerjakan
BULAN: Februari				
MINGGU KE 4:				
1.	Senin, 21 Februari 2022	08.00	17.00	Perkenalan dan penjelasan jobdesk
2.	Selasa, 22 Februari 2022	08.00	17.00	Mempelajari mengenai aplikasi SOBI (Sobat Indihome)
3.	Rabu, 23 Februari 2022	08.00	17.00	Membuat rencana untuk meningkatkan <i>awareness</i> SOBI bagi masyarakat luas dan membuat desain SOBI untuk diunggah ke media social.
4.	Kamis, 24 Februari 2022	09.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melanjutkan pembuatan rencana dan desain SOBI.
5.	Jumat, 25 Februari 2022	09.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melaporkan dan melakukan refisi mengenai perencanaan SOBI.
BULAN: Februari dan Maret				
MINGGU KE 1:				
6.	Senin, 28 Februari 2022			LIBUR (Isra Mi'raj Nabi Muhammad S.A.W)
7.	Selasa, 1 Maret 2022	08.00	17.00	Mempresentasikan hasil rencana dan desain SOBI.
8.	Rabu, 2 Maret 2022	10.00	17.00	Siaran radio di UNIMA FM, mempromosikan paket IndiHome Study. Dilanjutkan desain feed di social media berkaitan produk Indohome.
9.	Kamis, 3 Maret 2022			LIBUR (Hari Suci Nyepi)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

10.	Jumat, 4 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), Membuat desain feeds produk Indihome Smart untuk di upload di social media.
MINGGU KE 2:				
11.	Senin, 7 Maret 2022	08.00	17.00	Melakukan penawaran produk IndiHome melalui aplikasi WhatsApp dan juga melanjutkan desain IndiHome Smart.
12.	Selasa, 8 Maret 2022	08.00	17.00	Menghadiri acara vaksin masal yang disupport oleh IndiHome ORBIT sebagai penyedia jaringan dan membuka <i>stand</i> untuk menawarkan produk ORBIT.
13.	Rabu, 9 Maret 2022	08.00	17.00	Melakukan penawaran produk IndiHome dan melakukan perencanaan desain SOBI untuk di upload ke social media.
14.	Kamis, 10 Maret 2022	08.00	17.00	Melanjutkan perencanaan dan memulai membuat desain untuk meningkatkan <i>awareness</i> SOBI. Serta sempat mengikuti pemahaman produk IndiHome.
15.	Jumat, 11 Maret 2022	09.00	17.00	Menghadiri siaran radio GEMILANG FM, berkaitan dengan Indihome Study.
MINGGU KE 3:				
16.	Senin, 14 Maret 2022	08.00	17.00	Membuat desain pemasaran produk Orbit dan melakukan penawaran melalui WhatsApp.
17.	Selasa, 15 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melanjutkan desain pemasaran produk Orbit.
18.	Rabu, 16 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), merevisi desain dan meng- <i>Upload</i> hasil desain produk Orbit.
19.	Kamis, 17 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk IndiHome dari WhatsApp.
20.	Jumat, 18 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk Indihome dan membuat perencanaan desain produk Wifi Extender.
MINGGU KE 4:				
21.	Senin, 21 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome.
22.	Selasa, 22 Maret	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	2022			
23.	Rabu, 23 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome.
24.	Kamis, 24 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome.
25.	Jumat, 25 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome.
BULAN: Maret dan April				
MINGGU KE 5:				
26	Senin, 28 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), membuat desain produk IndiHome untuk feeds social media dan juga membuat perencanaan <i>Giveaway</i> .
27	Selasa, 29 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melanjutkan desain produk dan perencanaan <i>Giveaway</i> .
28	Rabu, 30 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), meng- <i>upload</i> feeds di social media dan final pembuatan <i>Giveaway</i> .
29	Kamis, 31 Maret 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), membuat desain <i>Giveaway</i> .
30	Jumat, 1 April 2022	08.00	17.00	WFH (<i>work from home</i>), melakukan penawaran produk-produk IndiHome dan meng- <i>upload</i> <i>Giveaway</i> .
MINGGU KE 1:				
31	Senin, 4 April 2022	08.00	17.00	Mempelajari google ads dan facebook ads untuk mengiklankan produk IndiHome.
32	Selasa, 5 April 2022	08.00	17.00	Membuat desain produk Indihome untuk feeds iklan di media sosial.
33	Rabu, 6 April 2022	08.00	17.00	Siaran radio di Magelang FM untuk mempromosikan paket internet IndiHome dan membuat <i>Giveaway</i> .
34	Kamis, 7 April 2022	08.00	17.00	Melakukan <i>follow up</i> pelanggan berpotensi untuk menggunakan produk IndiHome.
35	Jumat, 8 April	08.00	17.00	Mempromosikan produk IndiHome melewati Whatsapp dan meng- <i>upload</i> <i>Giveaway</i> .

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	2022			
MINGGU KE 2:				
36.	Senin, 11 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penawaran produk IndiHome kepada konsumen potential melewati aplikasi Whatsaap.
37.	Selasa, 12 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penawaran produk IndiHome kepada konsumen potential melewati aplikasi Whatsaap.
38.	Rabu, 13 April 2022	08.00	17.00	Ikut siaran di radio purworejo unruk mempromosikan paket IndiHome dan paket IndiHome Study.
39.	Kamis, 14 April 2022	08.00	17.00	Membuat desain hari nasional dan melakukan penawaran produk IndiHome.
40.	Jumat, 15 April 2022			LIBUR(WAFAT ISA AL MASIH)
MINGGU KE 3:				
41.	Senin, 18 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penginputan data polygon dan non-poligon untuk wilayah pemasangan internet IndiHome.
42.	Selasa, 19 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penginputan data polygon dan non-poligon untuk wilayah pemasangan internet IndiHome.
43.	Rabu, 20 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penginputan data polygon dan non-poligon untuk wilayah pemasangan internet IndiHome.
44.	Kamis, 21 April 2022	08.00	17.00	Melakukan penginputan data polygon dan non-poligon untuk wilayah pemasangan internet IndiHome.
45.	Jumat, 22 April 2022	10.00	17.00	Makan siang bersama dan perpisahan magang dengan seluruh anggota Telkom.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pengalaman yang dapat diambil oleh penulis selama dua bulan magang di PT. Telkom cabang Magelang merupakan pengalaman yang sangat berharga. Banyak hal positif yang dapat penulis ambil, semua itu dapat dijadikan pembelajaran dalam melanjutkan kehidupan penulis kedepannya.

Kesimpulan yang ingin penulis sampaikan adalah:

- A. Penulis dapat memiliki pengalaman baru yaitu membuat desain grafis berupa video maupun feeds.
- B. Penulis belajar cara menarik minat konsumen agar produk atau jasa yang ditawarkan dan mengetahui cara melakukan pelayanan kepada consumer dengan baik.
- C. Penulis diberi pengalaman baru yaitu melakukan siaran radio dan penulis belajar cara menyampaikan sebuah produk untuk konsumen agar konsumen paham betul mengenai produk tersebut.
- D. Penulis dapat lebih memahami konsep marketing secara langsung dengan menawarkan produk dan jasa dari PT. Telkom.
- E. Penulis menjadi tau gambaran cara kerja dan manajemen sebuah perusahaan BUMN.
- F. Penulis mengetahui dalam sebuah perusahaan tidak hanya masalah manajemen yang baik namun diperlukan juga SDM yang memadai agar kinerja perusahaan dapat lebih efisien.
- G. Penulis juga tau pentingnya manajemen stratejik dalam sebuah perusahaan yang bertujuan memotivasi semua orang secara langsung.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2021). *Manajemen SDM: Pengertian, Fungsi, Tujuan, Manfaat dan Ruang Lingkup*. Diambil kembali dari gamedia: <https://www.gamedia.com/literasi/manajemen-sdm/>
- Dr. Rahmawati, S. M. (2016, 12). *manajemen pemasaran*. Diambil kembali dari Pentingnya pemasaran bagi keberhasilan perusahaan: <https://feb.unmul.ac.id/uploads1manajemen/files/Buku-Rahmawati-Manajemen-Pemasaran.pdf>
- Indonesia, T. (2022, 4 18). *Tentang Telkomgroup*. Diambil kembali dari telkom: https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/id_ID/page/profil-dan-riwayat-singkat-22
- LinovHR, a. (2021, 08 23). *Reward management: Apresiasi Karyawan Unggulan Atas Kinerja Terbaik!* Diambil kembali dari LinovHR: <https://www.linovhr.com/reward-management/#/top>
- Quamilia, A. (2021, 3 9). *Mengenal Lebih dalam Gaya Kepemimpinan Demokratis dan Ciri-cirinya*. Diambil kembali dari glints: <https://glints.com/id/lowongan/gaya-kepemimpinan-demokratis/#.YsAfDnZByMo>
- Susanti, A. (2019). *PENGARUH STRUKTUR ORGANISASI DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KUALITAS*. Diambil kembali dari elibrary.unikom: https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/1993/13/UNIKOM_Aprillia%20Susanti_ARTIKEL.pdf