

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama melaksanakan kerja praktek penulis ditempatkan di Unit *Business Government & Enterprise Service* (BGES) Regional III Bandung karena Unit ini merupakan wadah atau sarana untuk perusahaan mengenai kegiatan pengembangan yang dilakukan perusahaan seperti Internet Bisnis, VPN IP, Internet Gold, Astinet, dan Metro Ethernet.

Dibagian ini pula penulis dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang manajemen bisnis, selain itu sangat berguna dalam penyelesaian laporan kerja praktek. Sebelum melaksanakan kerja praktek penulis terlebih dahulu mendapatkan pengarahan dan penjelasan mengenai tata tertib dan tugas-tugas yang akan dikerjakan.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Kegiatan yang dilakukan pada saat kerja praktek ialah mencari data kos-kosan dan juga hotel bintang satu sampai tiga di 5 kota di Jawa Barat. Penulis terlibat langsung dalam kegiatan yang dilakukan di PT Telekomunikasi Indonesia yang terletak di Jl. Supratman no. 66A Bandung dan waktu pelaksanaan kerja praktek ini dimulai dari tanggal 6 Agustus sampai dengan 4 September 2018 dari jam 08.00-17.00 WIB.

Adapun kegiatan-kegiatan yang penulis kerjakan selama kerja praktek berlangsung sebagai berikut:

Minggu 1-2	Minggu 3-4
Mencari data dari kos-kosan di lima kota Jawa Barat yaitu Karawang, Tasikmalaya, Cirebon, Sukabumi dan Bandung termasuk didalamnya nama kos-kosan, alamat, kab/kota, no telepon, titik koordinat, tarif, jumlah kamar dan fasilitas apa saja yang tersedia di kosan tersebut.	Mencari data dari hotel bintang satu sampai tiga di lima kota Jawa Barat yaitu Karawang, Tasikmalaya, Cirebon, Sukabumi dan Bandung termasuk didalamnya nama hotel, alamat, kab/kota, no telepon, titik koordinat, tarif, jumlah kamar dan fasilitas apa saja yang tersedia di hotel tersebut.

Tabel 3.2

Teknis Pelaksanaan Kegiatan Kerja Praktek

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Prosedur Strategi Bisnis Wico Pada PT Telkom Regional III Bandung

Prosedur yang harus dilakukan yaitu harus menjalin mitra kerja sama dengan Telkom didalam berbisnis Wico 2.0 dengan persyaratannya mitra wico 2.0 hanya menyiapkan tempat dan stop kontak listrik, Telkom akan menyediakan akses internet wifi.id dengan kecepatan hingga 100 Mbps yang dilengkapi *voucer management system* untuk memudahkan simitra membuka usaha wifi corner dan menjual layanan internet berkecepatan tinggi kepada para tamu yang berkunjung. Berikut skema bisnis dan pricing didalam proses bisnis wico:



BAGIAN 6

Skema Bisnis & Pricing



Skema Bisnis : Hak & Kewajiban

	TELKOM	MITRA	USER
Kewajiban	Menyediakan Akses Wifi.id tanpa abonemen kepada Mitra : <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan instalasi Access Point • Mengaktifkan SSID khusus untuk Mitra 	<ul style="list-style-type: none"> • SITAC untuk Access Point • Penyediaan Co-Working Space • Penyediaan fasilitas pendukung: Meja/kursi, catuan listrik, Toilet, dll. 	Membeli voucher untuk mendapatkan akses internet kepada pengelola WiCo.
	Menyediakan Standard Branding dan mempromosikan WiCo	Melakukan Branding lokasi WiCo sesuai standar Wi-Fi Corner	Menyediakan Device untuk terhubung ke Wifi.id (BYOD)
	Menyiapkan Voucher Management System dan Sistem Billing	Menjual voucher (username dan password) kepada end user	
	Menjaga Kualitas layanan wifi.id	<ul style="list-style-type: none"> • Membayar Joining Fee (one Time Charge): Rp 500.000,- • Membayar Tagihan Telkom 	
Hak	Menagih hak Telkom dan menerima pembayaran penjualan voucher secara bulanan dari Mitra	Menerima pembayaran voucher dari user	Mendapatkan fasilitas tempat sebagai co working space untuk menikmati akses internet.
	Mendapatkan informasi data mitra dan end user	Mendapatkan layanan connectivity wifi.id dan after sales service nya 7x24 Jam	Mendapatkan username dan password untuk akses internet Broadband wifi.id
		Menaikkan harga voucher di atas Harga Referensi sesuai kualitas layanan yang diberikan.	



Sumber: PT Telkom Regional III Bandung

Gambar 3.1

Prosedur bisnis dan pricing

1.3.2 Hambatan Strategi Bisnis Wico Pada PT Telkom Regional III Bandung

1. Hambatan pada jaringan fiberobtik ada 2 yaitu kapasitasnya penuh dan belum adanya lokasi untuk membuat jaringan sehingga Wico tidak bisa dipasang
2. Kurangnya pemahaman pelanggan tentang baik produk, penggunaan dan peluang dari bisnis Wico tersebut
3. Teknisi belum paham produk secara teknis sehingga dalam pemasangan masih banyak kendala yang harus diperbaiki
4. Sales tidak paham tentang produk Wico yang dipasarkan sehingga bisa salah paham dalam komunikasi dengan pelanggan

3.3.3 Solusi Strategi Bisnis Wico Pada PT Telkom Regional III Bandung

1. Penambahan fiberoptik yang baru pada jaringan yang kapasitas penuh dan menentukan lokasi jaringan agar Wico bisa terpasang di area tersebut
2. Dibuat marketing tools untuk bahan sosialisasi tentang Wico agar mudah dipahami oleh pelanggan
3. Perlu pelatihan yang lebih intensif kepada kepada teknisi agar lebih mengetahui tentang produk dan penggunaan Wico sehingga bisa meminimalisir kesalahan yang dihasilkan
4. Perlu pelatihan yang intensif kepada sales tentang produk *knowledge* dan *selling skill*