BAB III

PROFIL PERUSAHAAN

3.1Tinjauan Umum Perusahaan

Sejarah Singkat PT INTI

Dari cikal bakal Laboratorium Penelitian & Pengembangan Industri Bidang Pos dan Telekomuniasi (LPPI-POSTEL), pada 30 Desember 1974 berdirilah PT Industri Telekomunikasi Indonesia (INTI) sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan misi untuk menjadi basis dan tulang punggung pembangunan Sistim Telekomunikasi Nasional (SISTELNAS).

Seiring waktu dan berbagai dinamika yang harus diadaptasi, seperti perkembangan teknologi, regulasi, dan pasar, maka selama lebih dari 30 tahun berkiprah dalam bidang telekomunikasi, INTI telah mengalami berbagai perubahan dan perkembangan.

1. Era 1974 – 1984

Fasilitas produksi yang dimiliki INTI antara lain adalah :

- Pabrik Perakitan Telepon
- Pabrik Perakitan Transmisi
- Laboratorium Software Komunikasi Data
- Pabrik Konstruksi & Mekanik

Kerjasama Teknologi yang pernah dilakukan pada era ini antara lain dengan Siemen, BTM, PRX, JRC, dan NEC.

Pada era tersebut produk Pesawat Telepon Umum Koin (PTUK) INTI menjadi standar Perumtel (sekarang Telkom).

2. Era 1984 – 1994

Fasilitas produksi terbaru yang dimiliki INTI pada masa ini, di samping fasilitas-fasilitas yang sudah ada sebelumnya, antara lain adalah Pabrik Sentral Telepon Digital Indonesia (STDI) pertama di Indonesia dengan teknologi produksi *Trough Hole Technology* (THT) dan *Surface Mounting Technology* (SMT).

Kerjasama Teknologi yang pernah dilakukan pada era ini antara lain adalah :

- Bidang sentral (switching), dengan Siemens
- Bidang transmisi dengan Siemens, NEC, dan JRC
- Bidang CPE dengan Siemens, BTM, Tamura, Shapura, dan TatungTEL

Pada era ini, INTI memiliki reputasi dan prestasi yang signifikan, yaitu :

- Menjadi pionir dalam proses digitalisasi sistem dan jaringan telekomunikasi di Indonesia.
- Bersama Telkom telah berhasil dalam proyek otomatisasi telepon di hampir seluruh ibu kota kabupaten dan ibu kota kecamatan di seluruh wilayah Indonesia.

3. Era 1994 – 2000

Selama 20 tahun sejak berdiri, kegiatan utama INTI adalah murni manufaktur. Namun dengan adanya perubahan dan perkembangan kebutuhan teknologi, regulasi dan pasar, INTI mulai melakukan transisi ke bidang jasa engineering.

Pada masa ini aktivitas manufaktur di bidang switching, transmisi, CPE dan mekanik-plastik masih dilakukan. Namun situasi pasar yang berubah, kompetisi yang makin ketat dan regulasi telekomunikasi yang makin terbuka menjadikan posisi INTI di pasar bergeser sehingga tidak lagi sebagai *market leader*. Kondisi ini mengharuskan INTI memiliki kemampuan *sales force* dan *networking* yang lebih baik.

Kerjasama teknologi masih berlangsung dengan Siemens secara *single-source*.

4. Era 2000 – 2004

Pada era ini kerjasama teknologi tidak lagi bersifat *single source*, tetapi dilakukan secara *multi source* dengan beberapa perusahaan multinasional dari Eropa dan Asia. Aktivitas manufaktur tidak lagi ditangani sendiri oleh INTI, tetapi secara *spin-off* dengan mendirikan anak-anak perusahaan dan usaha patungan, seperti :

- Bidang CPE, dibentuk anak perusahaan bernama PT. INTI PISMA International yang bekerja sama dengan JITech International, bertempat di Cileungsi Bogor.
- Bidang mekanik dan plastik, dibentuk usaha patungan dengan PT PINDAD bernama PT. IPMS, berkedudukan di Bandung.
- Bidang-bidang switching, akses dan transmisi, dirintis kerja sama dengan beberapa perusahaan multinasional yang

memiliki kapabilitas memadai dan adaptif terhadap kebutuhan pasar. Beberapa perusahan multinasional yang telah melakukan kerjasama pada era ini, antara lain :

- SAGEM, di bidang transmisi dan selular
- MOTOROLA, di bidang CDMA
- ALCATEL, di bidang *fixed & optical access network*
- Ericsson, di bidang akses
- Hua Wei, di bidang switching & akses

5. Era 2005 – sekarang

Dari serangkaian tahapan restrukturisasi yang telah dilakukan, INTI kini memantapkan langkah transformasi mendasar dari kompetensi berbasis manufaktur ke *engineering solution*. Hal ini akan membentuk INTI menjadi semakin adaptif terhadap kemajuan teknologi dan karakteristik serta perilaku pasar. Dari pengalaman panjang INTI sebagai pendukung utama penyediaan infrastruktur telekomunikasi nasional dan dengan kompetensi sumberdaya manusia yang terus diarahkan sesuai proses transformasi tersebut, saat ini INTI bertekad untuk menjadi mitra terpercaya di bidang penyediaan jasa profesional dan solusi total yang fokus pada *Infocom System & Technology Integration*(ISTI).

Sifat dan Cangkupan Bisnis

Ruang lingkup bisnis PT INTI difokuskan pada penyediaan jasa dalam bidang informasi dan telekomunikasi atau infokom, yang terdiri dari :

1. Manajemen jaringan
2. Pengembangan piranti lunak dan piranti keras
3. Optimalisasi jaringan
4. Solusi teknologi informasi

Selain itu, PT INTI juga melakukan penjualan produk software dan produk jasa multimedia.

Sesuai dengan perkembangan teknologi dan tuntutan pasar, PT INTI membagi kegiatan bisnisnya menjadi lima bidang kegiatan sebagai berikut :

1. Jaringan Telekomunikasi Tetap (JTT)
2. Jaringan Telekomunikasi Selular (JTS)
3. Jasa Integrasi Teknologi (JIT)
4. Jaringan Telekomunikasi Privat (JTP)
5. Outside Plant (OSP)

Visi, Misi dan Strategi Perusahaan

Dalam menjalankan perusahaan kearah yang lebih maju maka diperlukanlah sebuah Visi dan Misi yang jelas agar kemajuan suatu perusahaan dapat tercapai, adapun visi dan misi PT INTI adalah sebagai berikut :

Visi

PT INTI bertujuan menjadi pilihan pertama bagi pelanggan dalam mentransformasikan "MIMPI" menjadi "REALITA" *(To be the Customer's first choice in transforming DREAMS into REALITY)*. Dalam hal ini, "MIMPI" diartikan sebagai keinginan atau cita-cita bersama antara PT INTI dan pelanggannya, bahkan seluruh stakeholder perusahaan.

Misi

Berdasarkan rumusan visi yang baru maka rumusan misi PT INTI terdiri dari tiga butir sebagai berikut :

1. Fokus bisnis tertuju pada kegiatan jasa engineering yang sesuai dengan spesifikasi dan permintaan konsumen.
2. Memaksimalkan value (nilai) perusahaan serta mengupayakan growth (pertumbuhan) yang berkesinambungan.
3. Berperan sebagai prime mover (penggerak utama) bangkitnya industri dalam negeri.

Strategi Perusahaan

Strategi PT INTI dalam periode 2006-2010 difokuskan pada bidang jasa pelayanan infokom dengan penekanan pada pengembangan "Infocom System & Technology Integration (ISTI)".

Bisnis PT INTI dalam kurun waktu 2006-2010 akan dipusatkan untuk memenuhi kebutuhan customer yang berbadan hukum. Jadi sifat bisnis yang akan dikembangkan PT INTI adalah bersifat “B to B” dan kurang ke “B to C”. dengan demikian target utama pembeli atau pengguna produk/jasa PT INTI adalah operator-operator jasa layanan telekomunikasi, badan-badan pemerintah, khususnya bidang pertahanandan keamanan, dan perusahaan-perusahaan baik swasta maupun BUMN.

3.2.Struktur Organisasi

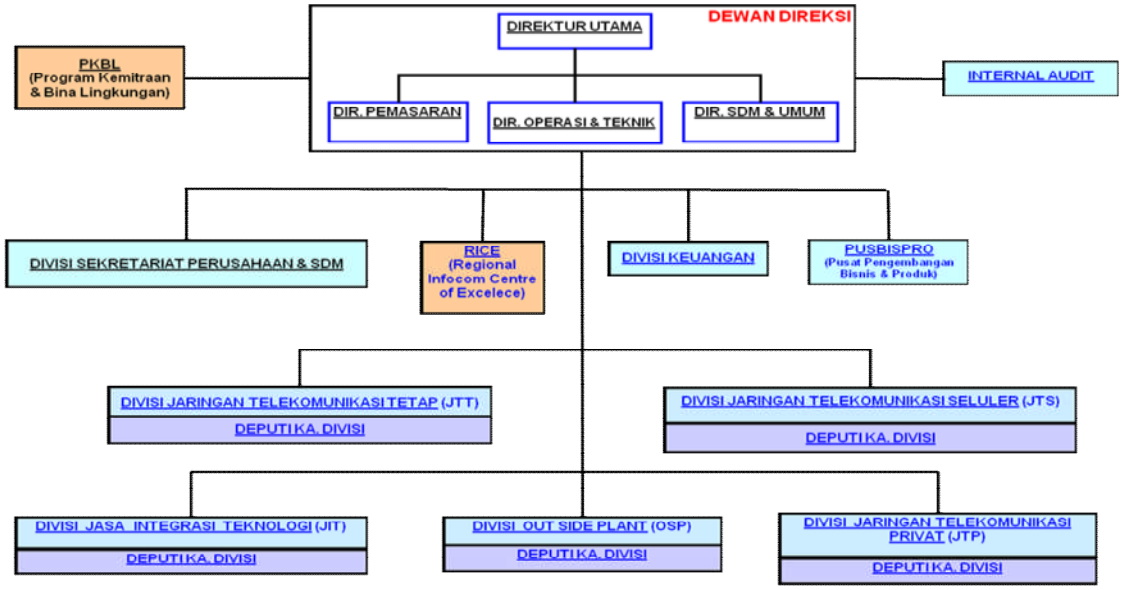
Struktur organisasi mempunyai dua unsur kata yaitu struktur dan organisasi.Struktur yang berarti bentuk atau susunan,dan organisasi dapat diartikan sekumpulan dari orang-orang yang mempunyai kegiatan kerja sesuai dengan keahlian yang dimiliki,dimana setiap orang tergantung dan mempengaruhi dalam kelompok kerja untuk mencapai tujuan yang telah disepakati bersama.

Organisasi yang baik akan mampu menghilangkan kesimpang siuran dalam pekerjaan dan akan memberikan penjelasan bagi personil yang menyangkut tugas dan tanggung jawab.

Penerapan struktur organisasi di lingkungan PT. INTI (Persero) berbentuk garis dan staf, dimana wewenang dari

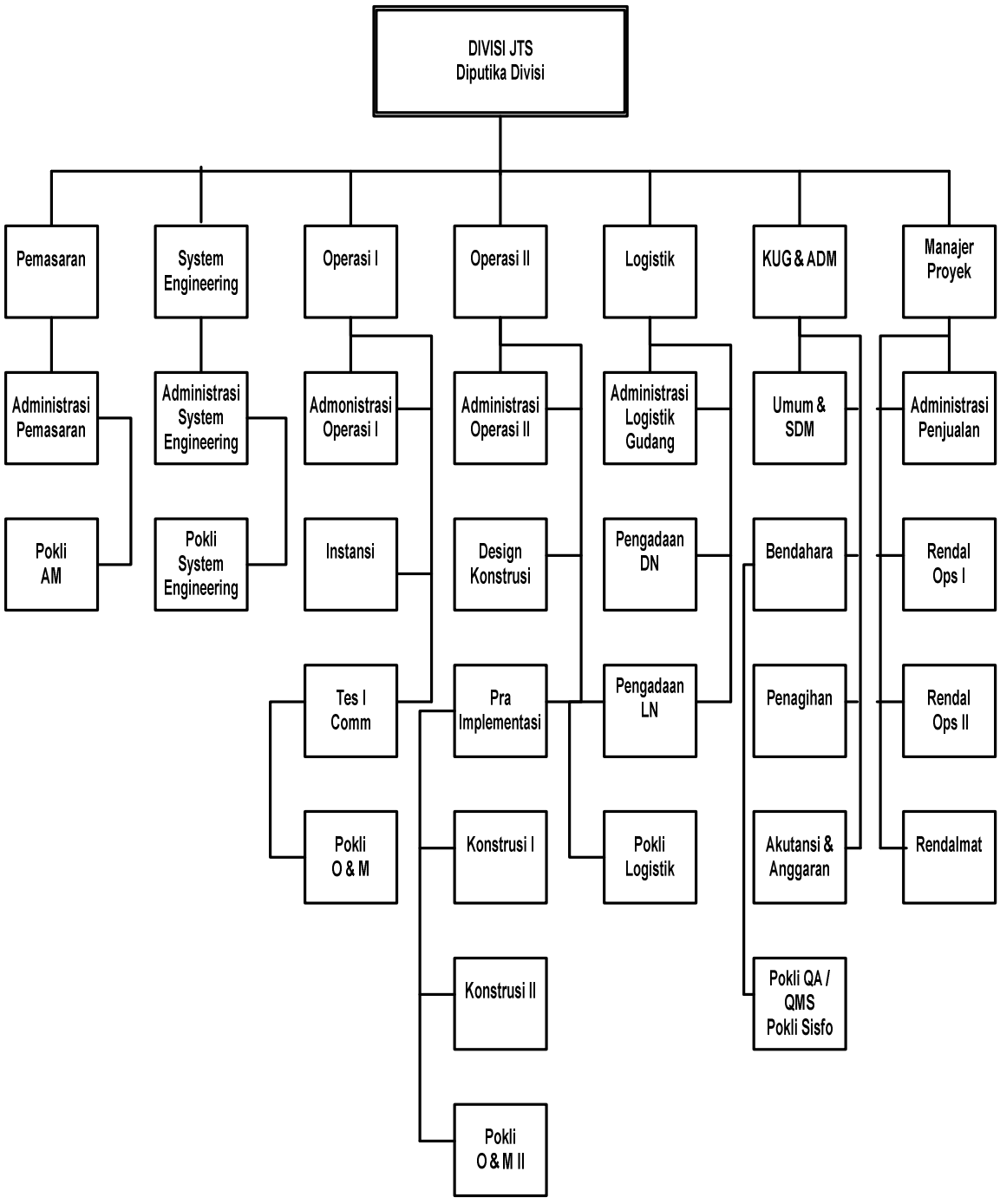
pimpinan dilimpahkan kepada satuan-satuan organisasi dibawahnya untuk semua bidang pekerjaan bantuan.

Struktur organisasi PT INTI sebagai berikut :



Gambar 3.1

Struktur Organisasi PT INTI



Gambar 3.2

Struktur Organisasi PT INTI Divisi JTS

3.3 Deskripsi Kerja

Deskripsi Kerja Bagian- Bagian yang Terkait Sistem Informasi

1. Bagian Gudang

   Bertugas mengecek barang yang kososng di gudang dan memesan barang..

2. Bagian Pembelian

   Bagian pembelian bertugas untuk menerima surat permintaan pemesanan barang dari bagian gudang.

3. Supplier

   Supplier bertugas untuk menerima pemesanan barang dari bagian pembelian.

4. Bagian Keuangan

   Bagian keuangan bertugas untuk pembayaran barang yang telah dipesan oleh bagian pembeliaan.

5. Kepala Divisi JTS

   Divisi JTS bertugas untuk mengambil keputusan pemesanan barang dan menerima surat laporan dari bagian guadang dan menerima bukti penerimaan barang.

6.Umum & SDM

Merencanakan, mengembangkan dan mengimplementasikan strategi di bidang pengelolaan dan pengembangan SDM (termasuk perekrutan dan pemilihan kebijakan / practices, disiplin, keluhan, konseling, upah dan peryaratannya, kontrak-kontrak, pelatihan dan pengembangan, perencanaan suksesi, moril dan motivasi, kultur dan pengembangan sikap dan moral kerja, manajemen penimbangan prestasi dan hal seputar manajemen mutu - dan lain-lain (ditambahakan selama masih relvean).