BAB III

PROFIL PERUSAHAAN

3.1. Tinjauan Umum Perusahaan

Berpusat di Bandung dengan 695 orang karyawan tetap (posisi Maret 2009), PT INTI (Industri Telekomunikasi Indonesia) telah berkiprah dalam bisnis telekomunikasi selama 35 tahun. Pelanggan utama INTI antara lain adalah "*THE BIG FOUR*" operator telekomunikasi di Indonesia; Telkom, Indosat, Telkomsel dan XL.

Sejak berkembangnya tren konvergensi antara teknologi telekomunikasi dan teknologi informasi (IT), INTI telah melakukan perubahan orientasi bisnis dari yang semula berbasis pure manufacture menjadi sebuah industri yang berbasis solusi kesisteman, khususnya dalam bidang sistem infokom dan integrasi teknologi.

Selama dua tahun terakhir INTI menangani solusi dan layanan jaringan tetap maupun seluler serta mengembangkan produk-produk seperti IP PBX, NMS (*Network Management System*), SLIMS (*Subscriber Line Maintenance System*), NGN Server, VMS (*Video Messaging System*), GPA (Perangkat Pemantau dan Pengontrol berbasis SNMP), *Interface Monitoring System* untuk jaringan CDMA, dan Sistem Deteksi dan Peringatan Bencana Alam (*Disaster Forecasting and Warning System*).

Memasuki tahun 2009, PT INTI mulai mencari peluang-peluang bisnis dalam industri IT, termasuk kemungkinan untuk bergabung dalam usaha mewujudkan

salah satu mimpi dan tantangan terbesar Indonesia saat ini, yaitu membuat komputer notebook murah. Ini adalah satu tantangan yang besar bagi INTI.

Visi dan Misi

Visi kami adalah menjadi pilihan pertama bagi pelanggan dalam mentransformasikan "mimpi" menjadi "kenyataan".

TEAMWORK

Defined as our ability to work together toward a common vision. It is the fuel that allows common people to attain uncommon results for the company.

Kepercayaan adalah prinsip yang utama bagi kami, terlebih pada saat ini. Pada era di mana pilihan makin mengglobal dan kompetisi makin meningkat, kami yakin bahwa kepercayaan merupakan cara paling efektif untuk merebut hati dan pikiran manusia. Dengan pengalaman lebih dari 35 tahun bergerak dalam industri telekomunikasi, kami telah memperoleh kepercayaan itu. Sampai hari ini, kami dipercaya untuk memberikan solusi kesisteman bagi para operator telekomunikasi ternama di Indonesia. Tak hanya itu, kami pun secara konsisten terlbat dalam pembangunan telekomunikasi di Indonesia sejak awal kami berdiri. Sesuai dengan salah satu misi kami, yaitu berperan sebagai penggerak utama bangkitnya industri dalam negeri.

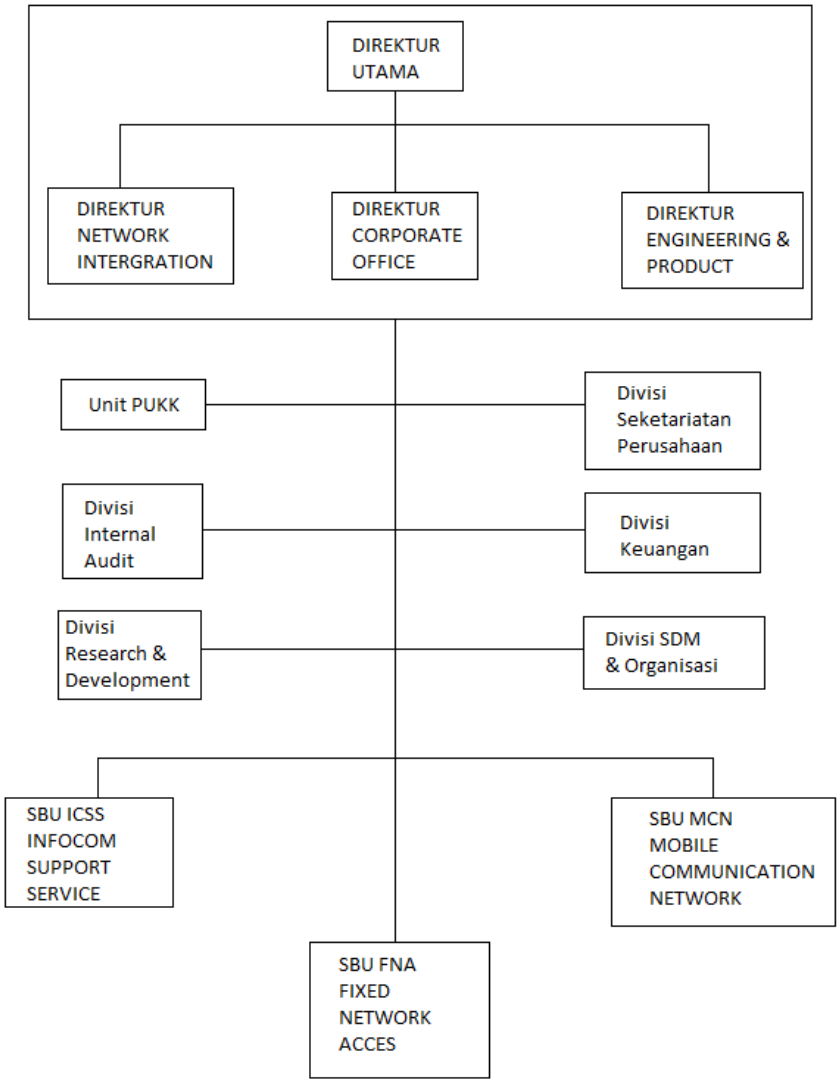
Fokus kami adalah memberikan jasa *engineering* bidang infokom (ICT) yang sesuai dengan spesifikasi dan permintaan klien serta memaksimalkan nilai.

Dengan cara itu kami berharap dapat mengupayakan pertumbuhan yang berkesinambungan secara mutual. Tak diragukan lagi bahwa kami tak hanya menjadi bagian penting dari mimpi klien kami, tetapi bahkan menjadi bagian penting dari mimpi Indonesia. Dan karena kami sangat tertarik untuk mewujudkan mimpi anda, dengan penuh semangat dan ketulusan, kami akan membagi pengalaman-pengalaman kami dengan anda.

3.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi PT.INTI (Persero) pada penerapannya, organisasi PT.INTI disusun dengan sasaran meningkatkan fleksibilitas, efektifitas dan evensiensi kerja dengan memperhatikan fungsi organisasi. Bentuk organisasi PT.INTI mengikuti pola line dan *staff* yang terbagi dalam 3 direktorat dan 3 divisional yakni :

1. *Corporate Office* direktor-membawahi atau memimpin unit PUKK, divisi sekretariat perusahaan, divisi keungan, divisi SDM & organisasi, Divisi internat audit, Divisi *Reasearc & Develompment*.
2. *Network Integrated* Direktor-memimpin SBU FNA (*Fixed Network and Acces*), SBU MCN (*Mobile Communication Network*).
3. *Engineering* & Produk Direktor-memimpin SBU ICSS (*Infocom Support dan Service*).



Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. INTI Bandung

3.3. Deskripsi Kerja

1. Ka. SBU MCN dan DEPUTY (System Business Unit)

Memimpin dan mengelola seluruh kegiatan unit usaha sesuai dengan misi dan tujuan memimpin dan mengelola aset perusahaan serta senanstiasa berusaha meningkatkan efesiensi, efektifitas dan produktifitas unit.

2. Bagian Pemasaran

Bagian ini merencanakan dan melakukan kerja sama pemasaran, yaitu urusan penjualan dan kelompok Account managemen.

3. Bagian Sales Engineering

Bagian ini merencanakan dan melakukan perhitungan, perancangan teknik ke konsumen tentang produk atau jasa yang dijual.

4. Bagian Operasional

Bagian ini merencanakan dan mengatur operasi kegiatan-kegiatan dalam perusahaan dalam proses pembangunan tower GSM.

5. Bagian Logistik

Pada bagian logistik melakukan perencanaan akan logistik yang diperlukan.

6. Bagian keuangan

Bagian ini melakukan pencatatan dan laporan akan seluruh kegiatan keuangan.

7. Bagian manajemen proyek

Bagian ini tugasnya adalah merencanakan dan melaksanakan proyek yang akan dilaksanakan.