BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek pada Divisi Celco II

Bidang pelaksanaan Kerja Praktek berlangsung selama 5 minggu yang dimulai sejak tanggal 18 Juli – 19 Agustus 2011 penulis ditempatkan pada divisi Celco II dengan dibimbing oleh Bapak Affandy Arifien.

Divisi Celco II dipilih sebagai fokus pelaksanaan program Kerja Praktek yang disesuaikan dengan kemampuan yang dimiliki oleh penulis yaitu Manajemen Pemasaran.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek pada Divisi Celco II

Teknis pelaksanaan Kerja Praktek yang dilaksanakan penulis adalah dengan melakukan diskusi atau tanya jawab dengan pembimbing di perusahaan. Selain itu penulis mengumpulkan data-data dan informasi yang diperlukan untuk menulis Laporan Kuliah Kerja Praktek, yaitu :

1. Mencari data di perpustakaan perusahaan.
2. Memfotocopy surat perjalanan dalam pelaksanaan tender.
3. Membantu pembimbing dalam pengetikan dan pengecekan email yang bersifat umum (tidak rahasia).

4. Mendapatkan pelatihan membuat proposal anggaran biaya dalam pembuatan layout yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Gambaran Kegiatan Divisi Celco II PT. INTI (Persero) Bandung

Divisi Celco II mencakup area bisnis dalam pemasaran meliputi : Indosat Infrastruktur, Indosat Engineering Services, Lintas Artha dan IM2, NSN dan Ericsson Maintenance, NSN dan Ericsson Infrastruktur. Adapun tugas utama divisi Celco II ini adalah sebagai perusahaan penyedia material dan layanan para perusahaan seperti Indosat, Telkom dan lain-lain.

Tugas utama dari divisi Celco II adalah sebagai berikut :

1. Menyediakan pengadaan material kebutuhan barang dan jasa industri telekomunikasi menggunakan prinsip sesuai dengan Keputusan Direksi INTI No. KN 010/2006 yaitu :
   a) Transparansi, harga perhitungan sendiri (HPS) diumumkan kepada para peserta tender dan penerapan *e-procurement.*
   b) Konsistensi dan wajar untuk mendapatkan harga, mutu dan proses terbaik.
   c) Proses pengadaan yang efisien dan efektif dilaksanakan dengan memperhatikan kewajaran dan keamanan.
   d) Proses pengadaan dilaksanakan secara jujur, adil tanpa ada diskriminasi.

2. Melakukan tender sebagai upaya mendapatkan konsumen.
3. Mengintensifkan usaha untuk meningkatkan penjualan pada bidang telekomunikasi, yang masih merupakan pendapatan utama perusahaan pada periode ini.
4. Melakukan usaha percepatan akan dilakukan di bidang IT *(Information Technology).*

Pada pelaksanaan Kerja Praktek penulis ditempatkan pada unit kerja PE yang di dalamnya terdapat beberapa divisi antara lain divisi Celco I, divisi Celco II dan PE (Private Enterprise) yang mencakup seluruh kegiatan pemasaran PT. INTI (Persero) Bandung.

Letak perbedaan ketiga divisi ini hanya pada perbedaan *client*, divisi Celco I memegang tim kastemer group Telkomsel dan Xl, divisi Celco II memegang tim kastemer group Indosat dan NSN, sedangkan divisi PE (Private Enterprise) berhubungan dengan BUMN misalnya dengan Pertamina, PLN.

PT. INTI (Persero) sebagai penyedia jasa layanan telekomunikasi harus dapat memberikan paket layanan yang menarik dan kualitas yang baik bagi pelanggannya, sehingga pelanggan dapat merasakan bentuk pelayan dari jasa tersebut walaupun bersifat tidak berwujud *(intangible).* Maka itu perusahaan harus mengetahui persepsi pelanggan mereka pada umumnya agar dapat meningkatkan pelayanan sesuai dengan yang diharapkan pelanggannya.

Sebagai wujud pelayanan PT. INTI (Persero) terhadap pelanggannya, pada divisi Celco II yang khusus menangani jalannya suatu tender tidak hanya untuk kepentingan perusahaan, akan tetapi tender juga berguna untuk menjalin kerja sama PT. INTI (Persero) dengan perusahaan-perusahaan yang dipegangnya.

3.3.2 Tahap-tahap Pelaksanaan Kegiatan Tender

Sebagai tahap awal kontraktor untuk mendapatkan proyek adalah dengan mengikuti proses tender (penawaran), karena tanpa mengikuti tahapan ini kontraktor tidak akan bisa melakukan proses produksi. Menggaris bawahi mengenai tender, pengertian tender itu sendiri adalah tawaran untuk mengajukan harga, memborong pekerjaan, atau menyediakan barang yang diberikan oleh perusahaan swasta, perusahaan besar maupun lembaga pemerintah kepada perusahaan lain selain itu, tender merupakan sebuah tahapan yang harus dilalui oleh penyedia jasa konstruksi untuk dapat mengerjakan sebuah proyek. Di dalam proses tender, penyedia jasa konstruksi atau calon kontraktor mengajukan penawaran agar dapat memperoleh proyek tersebut.

Mengikuti tender adalah salah satu cara untuk mendapatkan kontrak bisnis dalam skala besar atau memperluas usaha. Banyak perusahaan yang secara teratur menyelenggarakan tender. Beberapa instansi pemerintah kini bahkan memuat semua tender dan investasi pemerintah di media cetak agar siapapun dapat mengikutinya.

Faktor yang perlu diperhatikan kontraktor dalam keikutsertaan pada proses tender adalah penguasaan yang baik terhadap berbagai situasi dan kondisidi lingkungan perusahaan (internal) dan pada proyek yang bersangkutan serta di lingkungan sosial masyarakat (eksternal). Faktor internal yang dimaksud diantaranya adalah kontraktor harus mampu menilai apakah faktor-faktor seperti keuntungan yang diperoleh, hasil pekerjaan dan cara pembayaran sesuai denganyang diharapkan perusahaan. Seringkali terjadi masalah yang cukup sulit yaitubisa mendapatkan pekerjaan, namun dengan harga yang tidak wajar (terlalu rendah) sehingga menimbulkan kesulitan pada internal perusahaan itu sendiri.

Di sisi lain jika kontraktor dalam kurun waktu tertentu tidak memperoleh pekerjaan akan menurunkan tingkat kualifikasi yang dimilikinya. Faktor eksternal antara lain adalah adanya para pesaing yang mendapatkan pekerjaan dengan tidak memperhitungkan keuntungan wajar yang akan diperoleh. Hal ini berpengaruh terhadap pendekatan yang harus diambil oleh kontraktor, apakah akan mengikuti arus atau sesuai dengan konsep profesional.

Keberadaan sumber daya pada perusahaan dalam membuat analisa yang tepat pada setiap kesempatan tender juga merupakan faktor yang perlu diperhatikan bagi kontraktor. Penguasaan terhadap peraturan yang berkaitan dengan segi hukum, admisnitrasi maupun teknis perlu diperhatikan. Selain itu besarnya harga penawaran sangat berpengaruh terhadap keberhasilan untuk dapat menang dalam keikutsertaan tender.

Dalam menjaga kelangsungan perusahaannya kontraktor dituntut untuk selalu mengikuti penawaran pekerjaan meskipun dalam jumlah penawaran yang harus dipertimbangkan cukup banyak. Dengan demikian perlu dilakukan kriteria pemilihan tender yang akan diikuti agar suatu perusahaan dapat memutuskan apakah suatu proyek atau pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan tersebut. Secara umum, pertimbangan kriteria tender yang dilakukan perusahaan antara lain besar-kecilnya keuntungan, kecukupan modal, adanya pengalaman terkait dengan jenis pekerjaan dan jumlah kompetitor.

Di sisi pengguna jasa, pengadaan tender sesuai ketentuan yang ada terdapat dua cara yaitu prakualifikasi dan pascakualifikasi. Prakualifikasi adalah proses penilaian kompetensi dan kemampuan usaha serta pemenuhan persyaratan tertentu lainnya dari penyedia jasa sebelum memasukkan penawaran. Pascakualifikasi adalah proses penilaian kompetensi dan kemampuan usaha serta pemenuhan persyaratan tertentu lainnya dari penyedia jasa yang dilakukan setelah memasukkan penawaran

3.3.3 Proses Pelaksanaan Tender pada PT. INTI (Persero) Bandung

Sebagai langkah awal dari proses jalannya tender, perusahaan yang mengadakan tender biasanya memberikan pengumuman melalui media. Kemudian perusahaan yang tertarik akan mengajukan persyaratan mengikuti tender yang telah ditentukan oleh penyelenggara.

Jika perusahaan pernah mengikuti tender sebelumnya dan menorehkan prestasi maka akan dikualifikasi artinya perusahaan tersebut tidak harus mengajukan persyaratan lagi ketika ada tender yang baru.

Adapun proses pelaksanaan tender secara umum pada divisi Celco II PT. INTI (Persero) Bandung adalah sebagai berikut :

1. Sudah ada undangan untuk mengikuti tender.
2. Mengisi RKS
3. Mengikuti tender dengan harga yang sudah diminta lalu membuat SPH (Surat Pengajuan Harga).
4. Bila tender sudah dijalankan baru akan keluar PO untuk kemudian memulai pekerjaan secara normal.

Pada saat tender sudah berjalan maka pihak penyelenggara akan mengeluarkan surat-surat sebagai berikut :

1. BAPB (Berita Acara Penyerahan Barang).
2. BAUT (Berita Acara Uji Terima).

3. BAST (Berita Acara Serah Terima) yang dilengkapi dengan invoicing yang pada akhirnya proyek atau akhir pekerjaan ditandai dengan BAST.

Kegiatan tender setelah deal account yaitu serah terima barang seperti rack untuk server, ruter dan untuk jaringan, kabel. Kemudian aanwijzing atau pemaparan tentang IBC (In Building Coverage) yaitu terntang penguatan tender.

Account-account ini bertugas untuk mengolah semua bentuk permintaan (spesifikasi) produk/jasa yang diingkan oleh customer (perusahaan provider seluler) yang ada di Indonesia. Namun untuk menarik minat dari customer tidaklah mudah, mengingat sekarang telah banyak perusahaan-perusahaan pesaing di Indonesia yang menangani bidang yang sama dalam telekomunikasi. Maka dari itu, PT. INTI mempercayakan seluruh SDM yang terlibat dalam memenangkan pelelangan tender yang diselenggarakan oleh masing-masing provider telekomunikasi tersebut.

Proses tender adalah proses yang penuh persaingan sehingga amatlah penting bagi perusahaan untuk mencantumkan penawaran yang kompetitif di dalam proposal yang akan diajaukan. Mengajukan penawaran melalui tender tidak memberikan jaminan keberhasilan dalam bentuk apapun. Yang terpenting adalah persiapan proposal yang matang.

Agar dapat memenangkan tender, tim-tim telah menyiapkan strategi-strategi pasar untuk menarik minat customer sehingga customer lebih tertarik dengan layanan yang disediakan. Seperti strategi harga, kualitas produk, kualitas layanan daan cara promosi.

Namun dengan demikian proses tender juga sangat tergantung dari persiapan pelaksanaan yang baik pula. Pemikiran yang matang serta mampu mengkolaborasikan antara proses pelaksanaan tender dengan manajeman yang baik akan memudahkan tender terlaksana dengan sempurna. Proses tender mengandung sistem manajemen pemasaran yang mana di dalam proses tersebut, pelaksanaan tender berjalan sesuai dengan rancangan, rencana, segmentasi, target pasar yang sudah di atur dalam manajemen guna mensukseskan pelaksanaan tender.

.