

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era goblisasi saat ini telekomunikasi dan informasi sudah menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat. Kebutuhan akan jasa telekomunikasi telah mengalami kemajuan yang cukup pesat dengan ditemukannya teknologi seperti internet. Adanya internet masyarakat dapat mengakses segala macam informasi dari belahan dunia dimana saja dan kapan saja. Salah satu perusahaan telekomunikasi Indonesia adalah PT. Telekomunikasi Indonesia. PT. Telekomunikasi Indonesia merupakan perusahaan BUMN yang bergerak di bidang telekomunikasi dan informasi terbesar di Indonesia. PT. Telekomunikasi Indonesia melayani jutaan pelanggan di seluruh Indonesia dengan rangkaian lengkap layanan telekomunikasi yang mencakup sambungan telepon kabel tidak bergerak dan telepon nirkabel tidak bergerak, komunikasi seluler, layanan jaringan dan interkoneksi serta layanan internet dan komunikasi data. Di dalam usahanya untuk terus memberikan layanan produk jasa di bidang telekomunikasi dan informasi kepada masyarakat di Indonesia, PT. Telekomunikasi Indonesia juga harus mengedepankan tentang sistem prosedur penjualan yang mereka terapkan untuk semakin memudahkan konsumen yaitu masyarakat Indonesia dalam menikmati produk layanan jasa telekomunikasi dan informasi yang mereka sediakan.

Dengan juga mengedepankan tentang penjualan itu akan membuat konsumen lebih merasa bahwa mereka sangat diperhatikan oleh perusahaan, sehingga konsumen akan setia menggunakan produk dari PT. Telkom. Karena

dinilai bahwa kegiatan penjualan yang di terapkan oleh PT. Telkom sesuai dengan keinginan para konsumen dan konsumen merasa lebih dimudahkan dengan prosedur yang diterapkan tersebut.

Setiap usaha pasti mempunyai sistem manajemen pada penjualannya, karena penjualan memiliki peranan yang sangat penting serta menjadi salah satu faktor penentu berkembangnya suatu usaha. Selain itu, sistem penjualan yang baik dari sebuah perusahaan juga sangat berpengaruh dalam kelangsungan hidup perusahaan. Apabila perusahaan menerapkan sistem penjualan yang baik maka stabilitas perusahaan dapat terjaga karena terjadi keseimbangan antara produksi dan penjualan. Karena penjualan merupakan kegiatan memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar tercapainya manfaat antara pembeli dan penjual yang berkelanjutan sehingga menguntungkan kedua belah pihak (Winardi, 1991: 2). Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan memerlukan berbagai usaha agar tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai. Selain itu dalam aktivitas penjualan terjadi transaksi antara perusahaan dengan pembeli baik itu berupa barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva (Soemarso, 2002: 160).

Dari beberapa pengertian penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan berupa menjual barang dan jasa yang dilakukan antara dua belah pihak (pembeli dan penjual) yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit. Jadi di dalam sebuah perusahaan atau di dalam bisnis pasti terdapat sebuah prosedur penjualan, seperti yang dilakukan oleh PT.

Telekomunikasi Indonesia di dalam penjualan produk dari telkom.

Dengan menggunakan produk layanan jasa telekomunikasi dan informasi dari

Telkom konsumen dapat menikmati satu produk dengan enam fitur yang

semuanya sudah terintegrasi dengan jaringan internet dari Telkom. Produk yang dikeluarkan oleh Telkom itu bernama Indihome. Klasifikasi pada setiap fitur-fitur yang terdapat pada Indihome sebagai berikut:

1) **Telepon Rumah**, merupakan layanan komunikasi telepon dengan keunggulan biaya yang lebih murah dan kualitas suara yang jernih. Paket telepon Indihome menawarkan gratis nelson 1000 menit lokal atau Interlokal.

2) **Internet On Fiber atau High Speed Internet**, merupakan layanan internet berkecepatan tinggi menggunakan *fiber optic* (Media transmisi yang terbuat dari serat kaca dan plastik yang menggunakan bias cahaya dalam mentransmisikan data), dari Telkom Indonesia yang memiliki keunggulan :

a. Lebih cepat : *Fiber optic* mampu mentransfer data hingga ratusan Mbps (*Megabyte Per Second*), jauh lebih cepat dibandingkan kabel *coax* atau *copper*.

b. Lebih stabil : Kecepatan *fiber optic* jauh lebih stabil dibandingkan *coax* atau *copper* pada saat dilakukan *sharing* (akses internet secara bersamaan).

c. Lebih handal : *Fiber optic* lebih tahan dalam kondisi cuaca apapun seperti serangan petir dan gangguan elektromagnet dibandingkan kabel atau *copper*. Sehingga komputer anda menjadi lebih aman.

d. Lebih Canggih : *Fiber Optic* merupakan teknologi pengantaran data tercanggih dan terbaru yang digunakan dalam layanan *fixed broadband*.

3) **Usee TV Cable**, layanan televisi interaktif dan *personalized* berteknologi *internet protocol* yang dilengkapi fitur-fitur unggulan

seperti : *TV On Demand, Video On Demand, Pause & Rewind, Video Recorder.*

4) **Indihome View** : *Indihome view* merupakan layanan inovatif untuk menikmati *live camera* dimana pengguna dapat menggunakan *live acces* dan *recorder video* dengan proses instalasi yang sangat mudah menggunakan *plug & play IP-Cam* melalui *gadget* (Android maupun IOS).

5) **Melon** : Melon Indonesia adalah portal musik digital yang menyediakan *content* musik berbagai *genre*, baik musik lokal maupun mancanegara. Kunjungi www.Melon.co.id untuk informasi menarik seputar lagu favorit anda.

6) **Trend Micro** : Layanan *Internet Security* dari telkom untuk pelanggan Internet Indihome dengan aplikasi *Trend Micro* sebagai *platform* (tempat atau wadah untuk menjalankan perangkat lunak). Komputer anda akan terlindungi dari serangan *virus, malware, spyware, spam, phishing*, dan *content* yang tidak layak dari internet sehingga data dan sistem aplikasi terbatas dari gangguan tersebut.

Penjelasan diatas merupakan masing-masing fitur yang terdapat

pada produk Indihome dari Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Riau Witel Daratan, dan bersamaan meningkatnya peminat dan pengguna Indihome saat ini akan meningkatkan juga penjualan dalam perusahaan. Terlepas dari itu semua perusahaan tidak akan berhasil dalam penjualannya tanpa adanya prosedur penjualan yang bertujuan untuk menghasilkan suatu informasi yang baik dengan melibatkan beberapa orang atau lebih dalam

perusahaan yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam dalam suatu transaksi-transaksi perusahaan.

Melalui prosedur penjualan yang baik, diharapkan PT. Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Riau Witel Daratan meningkatkan penjualan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, sehingga kelangsungan hidup dalam lingkungan perusahaan dapat dipertahankan.

Berdasarkan dari latar belakang diatas penulis ingin menjelaskan mengenai prosedur penjualan yang terdapat pada PT . Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Riau Witel Daratan, untuk Tugas Akhir dengan judul:”**Deskripsi Aktivitas Penjualan Indihome pada Unit Consumer Service PT. Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Witel Riau Daratan**”.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana Prosedur Penjualan Indihome yang diterapkan oleh PT. Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Witel Riau Daratan?

1.3. Tujuan Magang

Tujuan magang adalah untuk mengetahui aktivitas apa saja yang dilakukan PT. Telekomunikasi Indonesia. Tbk. Witel Riau Daratan dalam melakukan aktivitas penjualan terhadap layanan Indihome.

1.4. Manfaat Magang



a. Manfaat Bagi Penulis

Agar penulis mendapatkan ilmu dan informasi tentang aktivitas penjualan Indihome yang dilakukan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan dan juga dapat mengetahui bagaimana pelaksanaannya dunia kerja.

b. Manfaat Bagi Perusahaan

Agar PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan dapat melakukan aktivitas penjualan yang lebih baik lagi dibandingkan sekarang ini dan dapat menambah aktivitas promosi lainnya dalam mempromosikan produknya terutama *indihome* dengan menggunakan bauran promosi lainnya.

c. Manfaat Bagi Pembaca

Diharapkan dapat menambah informasi kepada pembaca untuk ilmu pengetahuan tentang aktivitas penjualan dan dapat melakukan penelitian dengan baik sehingga dapat merasakan manfaatnya.

1.5 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penulisan ini penulis membatasi pembahasan yang berhubungan tentang aktivitas penjualan *Indihome* pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Magang dilaksanakan pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau daratan. Pelaksanaan magang dilakukan dari tanggal 27 Desember 2016 s/d 20 Februari 2017.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, manfaat magang terdiri dari manfaat bagi penulis, manfaat bagi perusahaan dan manfaat bagi pembaca, tempat dan waktu magang dan sistematika penulisan.

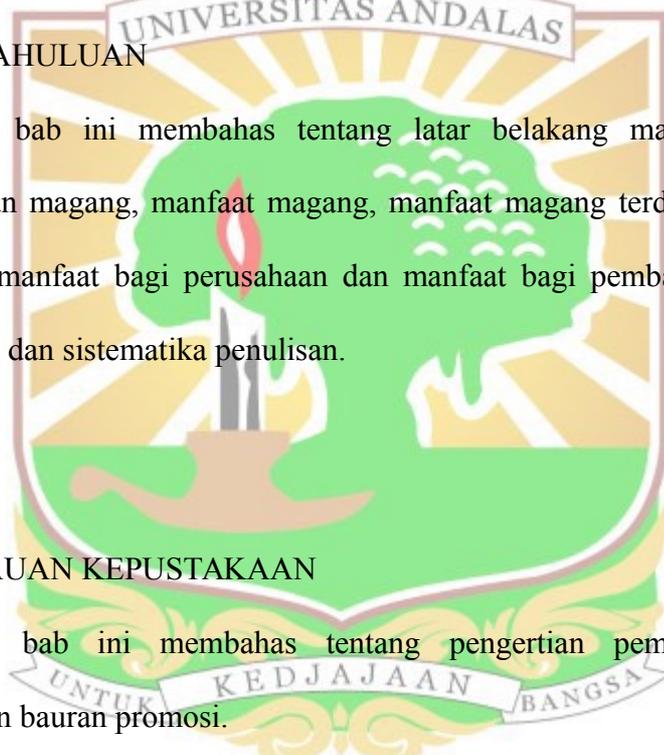
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Dalam bab ini membahas tentang pengertian pemasaran, bauran pemasaran, dan bauran promosi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menjelaskan tentang bagaimana gambaran umum perusahaan mulai dari sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan, slogan, struktur perusahaan, budaya kerja, dan nilai perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN



Bab ini berisikan data dan pembahasan tentang aktivitas penjualan *indihome* pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

