

BAB II GAMBARAN UMUM TEMPAT PKL

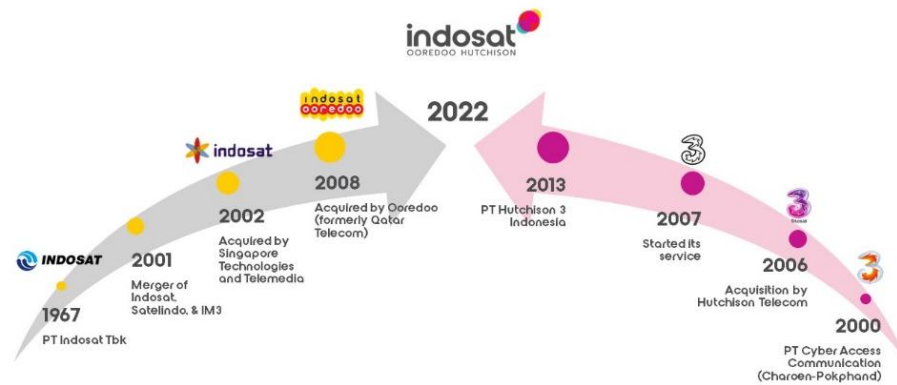
2.1 Sejarah Perusahaan / Instansi

PT Indosat Tbk yang kini dikenal sebagai Indosat Ooredoo Hutchison merupakan salah satu perusahaan penyedia layanan telekomunikasi terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini menyediakan berbagai layanan komunikasi bagi pengguna telepon seluler, baik prabayar maupun pascabayar melalui merek IM3 dan 3. Selain itu, PT Indosat Tbk juga menawarkan layanan internet berbasis serat optik dengan merek Indosat HiFi, layanan komunikasi suara untuk telepon tetap, termasuk sambungan langsung internasional, serta berbagai layanan multimedia dan komunikasi data lainnya.



Gambar II.1. Logo Indosat Ooredoo Hutchison

PT Indosat Tbk didirikan pada tanggal 10 November 1967 sebagai perusahaan penanaman modal asing oleh ITT Corporation. Pada tahun 2008, Indosat diakuisisi oleh perusahaan komunikasi internasional yang disebut dengan Ooredoo Group. Sejak saat itu, Indosat terus berkembang dan bertransformasi hingga akhirnya bergabung dengan Hutchison 3 Indonesia pada tahun 2022, membentuk entitas baru bernama Indosat Ooredoo Hutchison. Sejarah detail perusahaan PT Indosat Tbk terlampirkan pada Gambar 2.2.



Gambar II.2. Tonggak Sejarah Perusahaan

Pasca-merger, Indosat Ooredoo Hutchison fokus pada integrasi jaringan kedua perusahaan, yang berhasil diselesaikan pada kuartal pertama 2023. Sebagai bagian dari upaya meningkatkan kualitas layanan, perusahaan juga menghentikan jaringan 3G untuk mengoptimalkan layanan 4G dan 5G sesuai arahan Kemenkominfo. Pada 9 September 2022, Indosat meluncurkan layanan internet serat optik (FTTH) bernama Indosat HiFi, yang menawarkan kecepatan hingga 100 Mbps. Untuk memperluas jangkauan layanan ini, Indosat mengakuisisi 330.000 pelanggan MNC Play pada November 2023, menambah jumlah pelanggan sebanyak 20.000. Langkah ini mencerminkan komitmen Indosat Ooredoo Hutchison dalam memperkuat bisnis jaringan berbasis serat optik di Indonesia.

2.2 Struktur Organisasi

PT Indosat Tbk dipimpin oleh Vikram Sinha selaku *President Director & Chief Executive Officer*. Berdasarkan Gambar 2.3, perusahaan ini memiliki 12 Dewan Direksi dan Ketua sebagai berikut:

1. Ahmad Zulfikar - *Director & Chief Strategy & Execution Officer*
2. Nicky Lee Chi Hung - *Director & Chief Financial Officer*
3. Muhammad Buldansyah - *Director & Chief Business Officer*
4. Irsyad Sahroni - *Director & Chief Human Resources Officer*
5. Ritesh Singh - *Director & Chief Commercial Officer*
6. Desmond Cheung - *Director & Chief Technology Officer*
7. Vivek Mehendiratta - *Chief Marketing Officer*
8. Sanjay Vaghasia - *Chief Integration Officer*

- [illegible]

Divisi *Direct Sales Area* Jawa Timur dan Bali Nusra merupakan divisi tempat pelaksanaan program Praktek Kerja Lapangan penulis. Divisi ini dipimpin oleh Novita Anjarsari sebagai *Vice President*. Berdasarkan Gambar 2.4, divisi ini terbagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

- 6



Gambar II.4. Struktur Divisi Direct Sales

2.3 Bidang Usaha

Divisi *Direct Sales* di PT Indosat Tbk fokus pada penjualan produk dalam merek IM3, khususnya produk kuota internet pascabayar. Produk pascabayar memiliki karakteristik khusus yang membedakannya dari produk Prabayar, antara lain:

1. daftar produk pascabayar bersifat konsisten dan tidak berubah sesuai dengan pelanggan,
2. keuntungan yang diperoleh dari produk pascabayar lebih besar dibandingkan dengan produk Prabayar, dan
3. terdapat fitur kuota internet *Roll Over* (akumulasi kuota internet per bulan) yang tersedia khusus untuk produk pascabayar.

Tabel II.1 Produk Pascabayar Perusahaan Merek IM3

No.	Nama Produk/Jasa	Deskripsi Produk/Jasa
1.	IM3 PRIME	IM3 PRIME terbagi menjadi tiga jenis produk yakni: • PRIME 70 (15GB) • PRIME 100 (50GB) • PRIME 150 (100GB) Setiap jenis produk memiliki pilihan kontrak langganan dari satu bulan sampai dengan dua tahun. Masing-masing jenis produk memiliki harga, keuntungan, dan kuota yang berbeda-beda.

2.	IM3 PLATINUM	IM3 PLATINUM terbagi menjadi tiga jenis produk yakni: • PLATINUM 15 (15 GB) • PLATINUM 70 (70 GB) • PLATINUM 125 (125 GB) Setiap jenis produk memiliki pilihan kontrak langganan dari satu bulan sampai dengan dua tahun. Masing-masing jenis produk memiliki harga, keuntungan, dan kuota yang berbeda-beda.
3.	IM3 PLATINUM FAMILY	IM3 PLATINUM FAMILY adalah produk yang ditujukan untuk konsumen keluarga. Produk ini menawarkan harga yang lebih terjangkau bagi pelanggan yang membeli lebih dari satu kartu. Berikut adalah jenis produk yang tersedia: • PLATINUM berdua (100 GB, dua kartu) • PLATINUM bertiga (150 GB, tiga kartu) • PLATINUM berempat (200 GB, empat kartu) • PLATINUM berlima (250GB, lima kartu)
4.	IM3 PLATINUM SATU	Produk IM3 PLATINUM SATU tidak memiliki jenis produk. Produk ini menawarkan kuota internet sebanyak 1.000 GB dengan jangka waktu selama satu tahun.

Produk yang sebelumnya dijual oleh Divisi *Direct Sales* dikenal dengan nama IM3 PRIME. Namun, pada November 2024, nama IM3 PRIME resmi diubah menjadi IM3 PLATINUM. Perubahan ini juga mencakup pembaruan logo produk pascabayar, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2.5 dan Gambar 2.6.



Gambar II.5. Logo Lama IM3 Pascabayar



Gambar II.6. Logo Baru IM3 Pascabayar

Perubahan produk disertai dengan penawaran potongan harga pada produk baru yang bertujuan untuk menarik minat pelanggan baru. Selain itu, perubahan nama dan logo produk diharapkan dapat meningkatkan daya tarik pelanggan terhadap layanan pascabayar IM3.

2.4 Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

“Menjadi perusahaan telekomunikasi digital yang paling dipilih di Indonesia”

Misi:

“Menghadirkan pengalaman digital kelas dunia, menghubungkan dan memberdayakan masyarakat Indonesia”