

## SUMMARY

# PERENCANAAN PORTOFOLIO APLIKASI UNIT FIXED PHONE SALES KANDATEL SURABAYA BARAT

APPLICATION PORTFOLIO PLANNING FIXED PHONE SALES UNIT KANDATEL SURABAYA BARAT

Created by Nugroho, Yudha Bhakti Dwi

**Subject** : perencanaan

**Keyword** : Restrukturisasi Organisasi; Portofolio Aplikasi; Peningkatan Kinerja

### **Description :**

Unit Fixed Phone Sales (FPS) adalah salah satu unit di PT. Telkom Kandatel Surabaya Barat yang merupakan hasil dari program restrukturisasi organisasi dan dibentuk berdasarkan Keputusan Direksi PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Nomor : KD 14/PS150/CTG-10/2006 tanggal 16 Januari 2006 tentang Organisasi Divisi Regional V Jawa Timur. Unit ini mempunyai fungsi utama untuk mengelola pemasaran wireline, pemasaran wireless dan bertanggung jawab untuk pengelolaan data pelanggan di area Kandatel Surabaya Barat.

Operasional unit FPS telah didukung oleh beberapa sistem informasi, baik sistem informasi yang berkaitan dengan database pelanggan (RDB), informasi pelanggan (SISKA, GIS, CCF), manajemen kartu flexi (MakXi) dan lain sebagainya. Tetapi saat ini masih dirasa kurang jika dihadapkan pada kondisi persaingan bisnis dan struktur organisasi yang telah berubah. Untuk itu perlu dievaluasi kembali dukungan sistem informasi yang ada sehingga diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasional, meningkatkan peluang untuk menghadapi era hyper competition dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Untuk mendukung penelitian ini, salah satu sumber utama yang menjadi acuan adalah Fixed Phone Sales (FPS) Plan yang berisi tentang strategi jangka panjang unit FPS. Dari FPS Plan ini kemudian akan disusun perencanaan portofolio aplikasi unit FPS, khususnya yang berkaitan dengan tiga fungsi utama unit FPS yaitu pemasaran wireline, pemasaran wireless dan pengelolaan data pelanggan.

Langkah-langkah yang digunakan dalam penelitian ini dibagi dalam beberapa tahapan dasar yaitu, pendahuluan, pengumpulan data dan informasi terkait, pemahaman lingkungan internal dan eksternal perusahaan saat ini dan penentuan portofolio aplikasi mendatang. Implementasi terhadap hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan aplikasi unit FPS semakin lengkap dan terpadu, yang pada gilirannya akan memberikan dampak terhadap peningkatan kinerja perusahaan dan kepuasan pelanggan.

### **Description Alt:**

Fixed Phone Sales Unit is one of PT. Telkom Kandatel Surabaya Barat units that succeeded from organization-restructuring program and based on PT Telekomunikasi Indonesia Board of Direction No: KD 14/PS150/CTG-10/2006 on January 16, 2006 about the Organization of East Java Regional V Division. This unit main authorities are to manage wireline sales, wireless sales and responsible for managing customer databases at Kandatel Surabaya Barat Area.

FPS unit operational supported with some information systems, such information systems that related with customer databases (RDB), customer informationâ€™s

(SISKA, GIS, CCF), Flexi Card Management (MakXi), etc. Today, it was inappropriate compared with the business competition and organization structure that have changed. There for, it need to be re-valuate to increases the operational efficiencies and effectiveness, opportunity in hyper competition era, and customer satisfactions. One of the main sources for this research is Fixed Phone Sales (FPS) Plan which contains FPS unit long term strategy. FPS unit application portfolio planning which related with wireline sales, wireless sales, and customer database management formed by it.

Research methodology used are introduction, data and information collecting, present company internal and external environment comprehensions and future application portfolio determination. Implementation of this research outputs are expected to make FPS unit application more complete and integrated and in turns it will affect in company performance improvements and customer satisfactions.

**Contributor** : Ir. Achmad Holil Noor Ali, M.Kom.  
**Date Create** : 14/05/2009  
**Type** : Text  
**Format** : pdf.  
**Language** : Indonesian  
**Identifier** : ITS-Master-3100008033931  
**Collection** : 3100008033931  
**Call Number** : RTMT 332.6 Nug p  
**Source** : Master Theses of Program in Magister Management of Technology, RTMT 332.6 Nug p, 2008  
**COverage** : ITS Community Only  
**Right** : Copyright @2008 by ITS Library. This publication is protected by copyright and permission should be obtained from the ITS Library prior to any prohibited reproduction, storage in a retrieval system, or transmission in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or likewise. For information regarding permission(s), write to ITS Library

### **Full file - Member Only**

If You want to view FullText...Please Register as MEMBER

### **Contact Person :**

Mr. Edy Suprayitno (edy\_supra@its.ac.id)

Mrs. Ansi M. Putri(ansi@its.ac.id)

Mr. Taufik Rachmanu (taujack@its.ac.id)

Mrs. Dewi Eka Agustina (dee@its.ac.id)

Thank You,

Nur Hasan

