

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri telekomunikasi yang dinamis menuntut setiap lini bisnis untuk memiliki mekanisme pemantauan kinerja penjualan secara akurat dan responsif. Di dalam divisi *Small Medium Enterprise* (SME) PT Telekomunikasi Seluler (Telkomsel), pemantauan data performa secara berkala menjadi elemen krusial untuk mendukung pengambilan keputusan strategis. Sebagai divisi yang baru dibentuk, pemrosesan dan pengawasan data kinerja penjualan memerlukan tingkat visibilitas yang tinggi guna memastikan pencapaian target bisnis di seluruh wilayah operasional secara optimal.

Namun, dalam pelaksanaan aktivitas analisis dan evaluasi penjualan mingguan, proses peninjauan kinerja para *Account Manager* (AM) di divisi SME Telkomsel masih bergantung pada lembaran data mentah berformat *Microsoft Excel*. Meskipun rumus kalkulasi yang diterapkan pada lembar kerja tersebut sudah akurat, tim manajemen masih harus mengurutkan serta menganalisis setiap baris data secara individual. Luasnya jangkauan operasional yang melibatkan banyak AM tersebar di berbagai wilayah Indonesia menyebabkan proses rekapitulasi dan evaluasi manual ini memakan waktu lebih dari dua jam pada setiap sesi rapat mingguan. Kondisi ini menjadi kendala operasional utama yang dinilai tidak efisien di lingkungan kerja yang membutuhkan respons cepat.

Guna mengatasi permasalahan ketidakefisienan tersebut, diperlukan sebuah sistem pelaporan yang interaktif, visual, dan mudah diakses secara terpusat. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, dibangun sebuah sistem *dashboard monitoring* penjualan interaktif memanfaatkan platform *Google Looker Studio*. Pemilihan *Google Looker Studio* didasarkan pada pertimbangan rasionalitas teknis, di mana platform berbasis *cloud* ini menawarkan kemampuan analitis yang sebanding

dengan perangkat *Business Intelligence* kontemporer lainnya, namun tetap fleksibel serta intuitif untuk digunakan.

Dashboard ini dirancang untuk mentransformasi data penjualan mentah menjadi sajian informasi yang ringkas dan intuitif. Kehadiran platform ini bertujuan untuk mendukung proses evaluasi mingguan yang kadang memakan waktu yang sangat lama sekitar dua jam, bagi jajaran *SME General Manager*, *SME Manager*, hingga *Account Manager*, sekaligus memberikan fasilitas bagi AM untuk memantau performa individunya secara mandiri dan berkala. Melalui visualisasi empat indikator kinerja utama, yaitu *Opportunity*, *Leads*, *Closed Won*, dan *Revenue*. *dashboard* ini hadir untuk meningkatkan akselerasi peninjauan data, memangkas durasi rapat evaluasi mingguan, serta mendukung proses pengambilan keputusan strategis berbasis data (*data-driven decision making*).

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja

Praktik Magang di PT Telekomunikasi Seluler dilaksanakan untuk mengaplikasikan pengetahuan serta kecakapan teknis *Data Analyst* dalam mendukung efisiensi operasional unit *Small Medium Enterprise Go To Market* (SME GTM). Adapun tujuan utama yang dirancang selama pelaksanaan program ini meliputi:

1. Merancang *Dashboard* Pemantauan Penjualan Interaktif
Mengembangkan platform *dashboard monitoring* berbasis *Google Looker Studio* untuk menyajikan data performa *Sales Plan* secara visual, terpusat, dan intuitif.
2. Mengintegrasikan Data Multi-Sumber
Melakukan konsolidasi dan pembersihan data (*data cleansing*) dari berbagai *sheet* transaksi mentah ke dalam satu model data terpadu guna memastikan konsistensi informasi yang disajikan.

3. Mencegah Masalah *Double Counting*

Menerapkan logika pemodelan data dan standarisasi entitas identitas *Account Manager* (AM) guna mengeliminasi risiko duplikasi perhitungan nilai transaksi pada laporan kinerja.

4. Menyediakan Pemantauan KPI *Account Manager*

Membangun matriks penilaian kinerja berbobot (*scoring system*) untuk memantau pencapaian indikator kinerja utama (*KPI Scorecard*) setiap AM secara transparan dan terukur.

5. Mengurangi Waktu Evaluasi Kinerja

Memangkas durasi proses rekapitulasi dan rapat evaluasi mingguan manajemen divisi SME GTM melalui penyediaan tampilan data terstruktur yang dapat diakses secara berkala.



1.3 Deskripsi Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja

Berisi detail waktu kerja beserta prosedur pelaksanaan dari saat melamar sampai dengan selesai dari tempat kerja.

Tabel 1.1 Gantt Chart Waktu Pelaksanaan Project Dashboard

No	Aktivitas	Feb		Maret				April				Mei
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
I	FASE INISIASI & PROTOTYPING											
1	Membuat Project Dashboard sales dari beberapa Account Manager yang tersebar di berbagai wilayah sebagai alat monitoring performa sales dan target per wilayah. (18 Feb - 20 Feb)											
2	Uji Coba awal untuk dashboard monitoring Performa AM di setiap Wilayah, menggunakan Google Looker, konsep masih mentah dan data sementara menggunakan dummy data berdasarkan column yang akan nantinya di terapkan di dashboard (23 Feb - 27 Feb)											
II	FASE PENGEMBANGAN FUNGSIONALITAS & VISUALISASI											
3	Membuat <i>Monthly Revenue Plan</i> dan membuat filter untuk personalisasi per dan per Divisi											

No	Aktivitas	Feb		Maret				April				Mei
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
	(Overview Sales AM Plan) (2 Mar - 6 Mar)											
4	Menambahkan visualisasi untuk dashboard Overview Sales untuk mengecek performa Staging Close Won dan Top Product sales per bulan dan per divisi SME (Medium West, Medium East, dan Small) (9 Mar - 13 Mar)											
5	Berdasarkan hasil Meeting dengan Anggota SME AM, Menambahkan Fitur Gauge Meter, Distribution Status, Account Status, total Target, Status Achievement AM, Gap Achv, (16 Mar - 20 Mar)											
III	FASE INTEGRASI DATA REAL & TESTING											
6	Sudah diberikan akses Data Real (<i>Confidential</i>) sebagai bahan data yang nanti akan dipresentasikan minggu depan dan di Nilai. (23 Mar - 27 Mar)											

No	Aktivitas	Feb		Maret				April				Mei
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
IV	FASE EVALUASI, REVISI & REDESAIN UI											
7	Mendapatkan Revisi dan tambahan berupa beberapa kondisi baru seperti, All staging to target, close won to target, dan non close won to target, user meminta untuk visualisasi dalam bentuk Gauge Meter, serta menambah dashboard khusus untuk per Kuartal sales. (30 Mar - 3 Apr)											
8	Merombak Total Dashboard (Hanya UI saja) dan menghilangkan data BAU (<i>Business as Usual</i>) (6 Apr - 10 Apr)											
V	FASE KONSOLIDASI & FINALISASI											
9	Melakukan Ringkasan Dashboard yang awalnya 8 Dashboard, menjadi 2 Dashboard Utama, dan tambahan dashboard AM Performance yang menjadikannya 3 Dashboard Utama (Sales Plan, Account Manager Sales Plan, dan											

No	Aktivitas	Feb		Maret				April				Mei
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
	AM Performance) (13 Apr - 17 Apr)											
10	Untuk melihat performa AM (Account Manager) lebih jelas, di buatlah Dashboard “AM Performance” dengan membuat sistem “Skoring” berdasarkan seberapa banyak yang mereka achieve di tahun tersebut total terdapat 3 Dashboard Utama. (20 Apr - 24 Apr)											
11	Dashboard Selesai dan sudah mendapatkan Approval dari General Manager SME GTM. (27 Apr - 1 Mei)											

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja

Program magang ini berlokasi di PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel), Jalan Gatot Subroto Blok 52, RT.6/RW.1, Kuningan Barat, Kecamatan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan, kode pos 12710. Setiap peserta wajib menjalani masa magang sekitar seratus hari kerja, terhitung mulai 18 Februari 2026 sampai 3 Juli 2026. Jam kerja mengikuti jadwal resmi kantor, Senin sampai Jumat. Magang dimulai pukul 08.00 WIB, istirahat satu jam saat siang, lalu lanjut kerja sampai pukul 17.00 WIB.

lalu untuk Absensi / kerja Hybrid (Boleh di Kantor / Di rumah), memberi ruang gerak cukup lebar bagi pegawai. Mulai 1 April 2026, aturan baru masuk karena instruksi resmi yang keluar dari instansi negara. Mengikuti ketentuan itu, waktu kerja dari rumah tidak lagi sebebas dulu, melainkan ditetapkan pada hari Rabu tanpa perubahan. Di sisa pekan, keberadaan fisik di tempat kerja bergantung kondisi mendesak serta prioritas tiap bagian usaha.

Magang kali ini tidak hanya membuat dashboard, tetapi juga harus hadir dalam pertemuan berkala seperti evaluasi capaian penjualan yang digelar setidaknya satu kali per minggu. Dalam kesempatan tersebut mereka membagi kemajuan tugas, memberikan angka realisasi penjualan, lalu membicarakan rencana ke depan bersama atasan agar aktivitas di unit usaha skala kecil dan menengah tetap berjalan tanpa hambatan besar.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja

1. **Tahap Registrasi:** Melakukan pendaftaran melalui tautan formulir jalur Reguler yang disediakan oleh Telkomsel. Pada tahap ini, penulis menyerahkan kelengkapan administrasi berupa Curriculum Vitae (CV), informasi jurusan, asal instansi pendidikan, serta rencana periode magang.
2. **Tahap Pemanggilan:** Setelah dinyatakan lolos seleksi administrasi, langsung menerima panggilan melalui Email, untuk langsung terlibat di Divisi SME GTM pada 18 Februari
3. **Tahap Penerimaan dan diuji:** Sebelum Memasuki Ruangan kerja, saya diberikan test untuk mengolah data, seperti melakukan data cleaning, dan data visualization dari data yang berantakan tadi. setelah itu barulah saya diberi akses ke ruang kerja magang disana.