

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**ANALISA PROSES PENJUALAN SA DAN SPV INDIBIZ
DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI XPRO
PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA,
TBK. WITEL RIAU DARATAN**

Dyva Herza Nabila

NIM 2257301039

Pembimbing

Mutia Sari Zulvi, S.S.T.,M.M.S.I

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
POLITEKNIK CALTEX RIAU
2025**

HALAMAN PENGESAHAN I

"ANALISA PROSES PENJUALAN SA DAN SPV INDIBIZ
DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI XPRO PADA PT
TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL RIAU
DARATAN"



Dyva Herza Nabila

NIM. 2257301039

Diajukan sebagai salah satu persyaratan kelulusan Mata Kuliah Kerja

Praktik di

Politeknik Caltex Riau

Pekanbaru, 2 Januari 2025

Disetujui oleh :

Pimpinan Instansi

Pembimbing Kerja Praktik

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Indriana".

Indriana Oktavia Sinambel

NIK. 840143

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Emi Fentiny".

Emi Fentiny

NIK. 950269



Politeknik Caltex Riau

HALAMAN PENGESAHAN II

**“ANALISA PROSES PENJUALAN SA DAN SPV INDIBIZ
DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI XPRO PADA PT
TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL RIAU
DARATAN”**

Dyva Herza Nabila

NIM. 2257301039

Diajukan sebagai salah satu persyaratan kelulusan Mata Kuliah Kerja

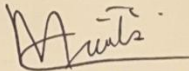
Praktik di

Politeknik Caltex Riau

Pekanbaru, 21 Januari 2025

Disetujui oleh :

Pembimbing



Mutia Sari Zulvi, S.S.T.,M.M.S.I.

NIP. 169206

**Mengetahui,
Ketua Program Studi Sistem Informasi**



Indah Lestari, S.ST.,M.T.

NIP. 129007



Politeknik Caltex Riau

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'aalamin, puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, dan nikmat-Nya, yang telah memberikan kekuatan serta kesempatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan proses Kerja Praktik (KP) selama empat bulan lamanya. Yang mana Program Kerja Praktik ini merupakan syarat kelulusan pada Semester 5 untuk Program Studi D4 Sistem Informasi.

Dalam menyelesaikan kerja praktek ini penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah banyak memberikan bantuan dan dukungan yang tidak terhingga. Ucapan tersebut penulis ingin sampaikan kepada:

1. Allah Subhana Wata'ala atas berkah, rahmat dan karunia-Nya yang selalu menyertai penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat waktu.
2. Kedua orang tua, dan keluarga penulis yang telah memberikan dorongan serta semangat kepada penulis.
3. Bapak Dr. Dadang Syarif Sihabudin Sahid, S.Si,M.Sc. selaku Direktur Politeknik Caltex Riau.
4. Ibu Indah Lestari, S.ST.,M.T. selaku Kepala Program Studi (Kaprosdi) Sistem Informasi.
5. Ibu Dini Hidayatul Qudsi, S.S.T, M.I.T. selaku Koordinator

KP sekaligus dosen wali 22 SI C.

6. Ibu Mutia Sari Zulvi, S.S.T.,M.M.S.I. selaku dosen pembimbing KP dan juga yang telah memberikan arahan, bimbingan serta ilmu selama kerja praktik berlangsung.
7. Kakak Emi Fentiny selaku pembimbing instansi/Perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk., Tbk. Witel Riau Daratan atas izin yang diberikan kepada penulis untuk melaksanakan kerja praktik di Unit Business Service serta ilmu yang diberikan pada saat penulis melaksanakan kerja praktik.
8. Kakak Nana Tryana selaku mentor dari penulis yang telah membimbing dan memberikan ilmu yang berguna dari awal hingga akhir kepada penulis selama melaksanakan kerja praktik.
9. Kakak Dila , Kakak Olga Chyntia , Abang Ricky, Abang Dadang selaku pegawai PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan yang telah membantu, memberikan ilmu dan memberikan dukungan kepada penulis selama melaksanakan kerja praktik.
10. Segenap pegawai PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan yang tidak dapat disebutkan satu per satu karena telah memberikan wawasan baru bagi penulis.
11. Seluruh Dosen Program Studi Sistem Informasi yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis sehingga dapat menerapkannya dalam kerja praktek ini.
12. Rekan-rekan KP penulis, Nadiya Febiola , Shasy Wiade Putri, Rizka Nur Arifandini, Alya Octa Willy, Nindya

Putri Balkis atas kerja sama nya selama KP sehingga dapat menyelesaikan KP dengan baik.

13. Sahabat penulis Nadiya dan fiya yang selalu ada untuk mendukung penulis selama kerja praktik.
14. Kepada pemilik NIM 2255301070 yang selalu mendukung dan mensupport penulis selama proses KP dan penulisan buku.
15. Rekan-rekan seperjuangan generasi 22 program studi sistem informasi khususnya kelas 3 SI C yang sudah bertahan sampai detik ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat berbagai kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif guna perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap agar Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan manfaat yang berarti, baik bagi penulis sendiri maupun bagi para pembaca yang membutuhkan informasi atau referensi terkait.

Pekanbaru, 12 Juni 2024

Dyva Herza Nabila

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN I .. **Error! Bookmark not defined.**

HALAMAN PENGESAHAN II. **Error! Bookmark not defined.**

KATA PENGANTAR..... iii

DAFTAR ISIvi

DAFTAR GAMBARix

DAFTAR TABELxi

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2. Tujuan Kerja Praktik 3

1.2.1. Tujuan Umum..... 3

1.2.2. Tujuan Khusus 4

1.3. Manfaat Kerja Praktik..... 4

1.3.1. Bagi Perusahaan 5

1.3.2. Bagi Mahasiswa 5

1.3.3. Bagi Perguruan Tinggi..... 5

1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik..... 6

1.5. Sistematika Penulisan 6

BAB I PENDAHULUAN 7

BAB II PROFIL PERUSAHAAN 7

BAB II..... 8

PROFIL PERUSAHAAN 8

2.1. Sejarah PT. Telkom Indonesia..... 8

2.2. Profil PT. Telkom Indonesia 10

2.3 Visi dan Misi PT. Telkom Indonesia 11

2.3.1	Visi	11
2.3.2	Misi	12
2.4.	Makna Logo Perusahaan.....	12
2.5.	Struktur Organisasi	14
2.6.	Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja.....	15
BAB III		17
LANDASAN TEORI		17
3.1.	Data dan Informasi.....	17
3.2.	Manajemen Data	18
3.3.	Customer Service	19
3.5.	IndiHome	21
3.6.	Indibiz	23
3.6.1	Indibiz Education	24
3.6.2	Indibiz Hospital	24
3.6.3	Indibiz Finance	25
3.6.4	Indibiz Bussiness	26
BAB IV PEMBAHASAN.....		27
4.1.	Kegiatan Kerja Praktik.....	27
4.2.	<i>Use Case</i>	30
4.3.	Alur Proses Analisa Pengelolaan Data Penjualan Indibiz 32	
4.4.	Tampilan Sistem Dan Data Penjualan <i>Supervisor</i>	34
4.4.1.	Sistem XPRO	34
4.5.	Analisa sistem	51
4.5.1	Analisa Kelebihan Sistem XPRO	52

4.5.2 Analisa Kekurangan Sistem XPRO	53
4.5.3 Solusi Untuk Kekurangan Sistem XPRO	54
BAB V PENUTUP.....	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN 1	62
LAMPIRAN II	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan.....	12
Gambar 2. 2 Struktur Perusahaan	15
Gambar 2. 3 Lokasi Perusahaan	16
Gambar 3. 1 Logo Sistem XPRO	20
Gambar 3. 2 Logo IndiHome.....	21
Gambar 3. 3 Logo Indibiz	23
Gambar 3. 4 Logo Pijar Sekolah	24
Gambar 3. 5 Logo OCA	24
Gambar 3. 6 Logo Netmonk.....	25
Gambar 3. 7 Logo Antares Eazy.....	26
Gambar 4. 1 Use Case	31
Gambar 4. 2 Proses Bisnis Pengelolaan Data Penjualan Indibiz	32
Gambar 4. 3 Tampilan Halaman Login	34
Gambar 4. 4 Tampilan Halaman Kode OTP.....	35
Gambar 4. 5 Tampilan Halaman Dashboard XPRO	35
Gambar 4. 6 Tampilan Halaman Dashboard SDA.....	36
Gambar 4. 7 Tampilan Halaman PS Harian.....	36
Gambar 4. 8 Tampilan Halaman Data PS Harian	37
Gambar 4. 9 Tampilan Filter Unit.....	38
Gambar 4. 10 Tampilan Filter Package	38
Gambar 4. 11 Tampilan Halaman Data Yang Telah Di Filter	39
Gambar 4. 12 Tampilan Halaman Download Data.....	39
Gambar 4. 13 Tampilan Download Data Berhasil.....	40

Gambar 4. 14 Tampilan Awal Data.....	40
Gambar 4. 15 Tampilan Filter Data 1 of 2.....	41
Gambar 4. 16 Tampilan Filter Data 2 of 2.....	42
Gambar 4. 17 Tampilan Setelah Pengelolaan Data Tahap Awal.	42
Gambar 4. 18 Tampilan Penyesuaian Tanggal Order Date.....	43
Gambar 4. 19 Tampilan Pengaturan Tanggal Menjadi Short Date	43
Gambar 4. 20 Tampilan Insert Kolom KCoontact, SA dan SPV	44
Gambar 4. 21 Tampilan Pengisian Kolom KContact	45
Gambar 4. 22 Tampilan Pengisian Kolom SA.....	45
Gambar 4. 23 Tampilan Halaman Sheet List SA.....	46
Gambar 4. 24 Tampilan Pengisian Kolom SA Berhasil.....	46
Gambar 4. 25 Tampilan Pengisian Kolom SPV	47
Gambar 4. 26 Tampilan Halaman Sheet List SPV.....	47
Gambar 4. 27 Tampilan Pengisian Kolom SPV Berhasil	48
Gambar 4. 28 Tampilan Kolom KContact, SA dan SPV	49
Gambar 4. 29 Tampilaln Copy Data Pada Excel	49
Gambar 4. 30 Tampilan Salin Data Ke Gdocs BS.....	50
Gambar 4. 31 Tampilan Pivot Dari Gdocs BS.....	50
Gambar 4. 32 Tampilan Hasil Capture Pivot.....	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tabel Pelaksanaan Kerja Praktik	6
Tabel 4. 1 Tabel Kegiatan Kerja Praktik.....	27
Tabel 4. 2 Tabel Identifikasi Aktor	30
Tabel 4. 3 Tabel Solusi.....	54

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia menghasilkan ribuan wisudawan setiap tahunnya, namun lapangan pekerjaan tidak mengalami penambahan sejalan dengan pertumbuhan jumlah lulusan tersebut. Melalui program magang yang dilakukan oleh Politeknik Caltex Riau, mahasiswa diberikan kesempatan untuk terjun langsung di dunia industri yang bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswanya agar dapat bersaing di dunia kerja. Selain itu, program ini dijadikan sebagai salah satu syarat kelulusan yang harus dipenuhi oleh mahasiswa untuk menyelesaikan Pendidikan Program Studi D-4 Sistem Informasi di Politeknik Caltex Riau.

Salah satu tempat yang menjadi tujuan untuk Kerja Praktek Mahasiswa adalah PT. Telkom Indonesia. PT. Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan jaringan telekomunikasi Indonesia. Sebagai salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang terkemuka di bidang teknologi informasi dan komunikasi pesatnya perkembangan telekomunikasi menjadikan PT. Telkom untuk terus berinovasi agar tetap dapat bersaing dengan kompetitornya.

Penulis melaksanakan kerja praktek di unit *Business Service* lantai 6 PT. Telkom Indonesia Witel Riau Daratan berlokasi

Jalan Jenderal Sudirman, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Menjadi salah satu perusahaan yang menyediakan berbagai macam layanan teknologi informasi dan komunikasi, PT. Telkom Indonesia memiliki jutaan pelanggan yang mengandalkan layanan mereka. Dengan jumlah pelanggan yang besar, PT. Telkom Indonesia terus meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan agar dapat merespons dengan cepat dan tepat, keluhan pelanggan sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pelayanan terhadap pelanggan.

Peningkatan Penjualan Produk IndiBiz oleh PT. Telkom Indonesia. Produk IndiBiz, layanan digital dari PT. Telkom Indonesia yang dirancang untuk mendukung kebutuhan bisnis, menjadi salah satu solusi unggulan yang ditawarkan kepada pelanggan. Dalam proses penjualannya, peran sales agent sangat penting sebagai ujung tombak untuk menjangkau pelanggan secara langsung dan memberikan penjelasan mengenai manfaat IndiBiz. Selain itu, customer service turut mendukung dengan memberikan edukasi dan solusi yang relevan bagi pelanggan. Peran ini diperkuat oleh supervisor yang bertanggung jawab memastikan target penjualan tercapai serta memantau kinerja tim agar tetap sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan.

Untuk meningkatkan efektivitas penjualan, PT. Telkom Indonesia memanfaatkan tools digital yang membantu sales agent dan supervisor dalam menganalisis kebutuhan pelanggan secara mendalam. Pendekatan berbasis data ini memastikan penawaran

IndiBiz menjadi lebih personal dan sesuai dengan kebutuhan bisnis pelanggan. Kolaborasi antara sales agent, supervisor, customer service, dan teknologi canggih memungkinkan PT. Telkom Indonesia memperluas jangkauan IndiBiz serta menjaga kepuasan pelanggan bisnis di era digital.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengambil judul “Analisa proses penjualan sa danspv indibiz dengan menggunakan aplikasi xpro Pt Telekomunikasi Indonesia, tbk. witel riau daratan”.

1.2. Tujuan Kerja Praktik

Adapun tujuan dari pelaksanaan kerja praktik yang ingin dicapai yaitu:

1.2.1. Tujuan Umum

1. Memperkenalkan dunia kerja professional kepada mahasiswa dan mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja.
2. Mengimplementasikan ilmu, pengetahuan , dan keterampilan yang didapat selama masa perkuliahan di Politeknik Caltex Riau.
3. Menambah wawasan , pengalaman serta mengasah kemampuan dan keterampilan mahasiswa sesuai perkembangan teknologi yang ada di dunia kerja.

4. Membiasakan mahasiswa untuk bersikap profesional, bertanggung jawab, dan disiplin dalam menjalankan tugas di dunia kerja secara nyata.
5. Memenuhi syarat kelulusan mata kuliah semester 5 , yaitu Kerja Praktik pada Program Studi Sistem Informasi Politeknik Caltex Riau.
6. Mengasah dan memperluas jejaring profesional mahasiswa untuk mendukung karier di masa depan.

1.2.2. Tujuan Khusus

1. Memahami struktur organisasi dan mekanisme kerja yang ada di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan
2. Mencari tahu, mempelajari serta mendalami ilmu teknologi terkini yang digunakan pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan.
3. Membantu dan memberi dukungan tim *Business Service (BS)* dalam menyelesaikan pekerjaan operasional Perusahaan.
4. Mengidentifikasi peluang peningkatan efisiensi kerja tim ataupun sistem yang ada pada unit *Business Service (BS)*.

1.3. Manfaat Kerja Praktik

Adapun manfaat dari pelaksanaan kerja praktik adalah sebagai berikut :

1.3.1. Bagi Perusahaan

1. Membina hubungan kerjasama yang erat antara PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan dengan Politeknik Caltex Riau.
2. Membantu meringankan tugas karyawan yang bekerja di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan khususnya pada unit *Business Service (BS)*.

1.3.2. Bagi Mahasiswa

1. Mendapatkan pengalaman dan gambaran secara langsung tentang kondisi dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Mengetahui dan memahami teknologi yang digunakan oleh unit *Business Service (BS)* untuk melakukan serta mendukung pekerjaannya.
3. Melatih sikap profesional, tanggung jawab dan disiplin dalam pekerjaan.
4. Mendapatkan tambahan ilmu dari mentor, pembimbing, ataupun rekan kerja yang lebih berpengalaman di dunia kerja.
5. Dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan kedalam dunia kerja.

1.3.3. Bagi Perguruan Tinggi

1. Meningkatkan kualitas lulusan perguruan tinggi melalui pengalaman yang dilaksanakan selama kerja praktik

2. Menjadikan bahan evaluasi bagi perguruan tinggi dalam meningkatkan kualitas Pendidikan.

1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik

Tabel 1. 1 Tabel Pelaksanaan Kerja Praktik

Tanggal	2 September 2024 – 2 Januari 2025
Waktu Kerja	Senin – Jum’at (WFO) pukul 08.00 – 17.00 WIB. Sabtu (WFH) pukul 09:00 – 17:00 WIB. Minggu (WFH) pukul 09:00 – 17:00 WIB.
Tempat	Gedung Graha Merah Putih PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan
Alamat	Jl. Jendral Sudirman No.199. Sumahilang. Kec. Pekanbaru Kota. Kota Pekanbaru.
Bagian	<i>Business Service (BS)</i>

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan kerja praktik ini secara keseluruhan terdiri dari empat bab, masing-masing terdiri dari beberapa sub bab. Adapun pokok pembahasan dari masing-masing bab tersebut secara garis besar sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang kerja praktik latar belakang perusahaan, tujuan kerja praktik, manfaat kerja praktik, waktu dan tempat pelaksanaan kerja praktik serta sistematika penulisan laporan kerja praktik.

BAB II PROFIL PERUSAHAAN

Bab ini berisikan gambaran umum dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan yang meliputi profil, sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta visi misi perusahaan.

BAB III LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan penjelasan berupa teori-teori yang berhubungan dengan kerja praktik. Landasan teori digunakan sebagai arahan dan dasar teori dalam pembahasan kerja praktik.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi informasi yang membahas seluruh proses atau pekerjaan yang dilakukan selama kerja praktik.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

2.1. Sejarah PT. Telkom Indonesia

Telkom, atau PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, adalah BUMN yang bergerak di sektor layanan telekomunikasi dan jaringan di Indonesia. Sebagai perusahaan milik negara, mayoritas sahamnya dikuasai oleh Pemerintah Republik Indonesia, sementara sisanya dimiliki oleh publik. Telkom merupakan penyelenggara bisnis T.I.M.E.S (Telecommunication, Information, Media, Edutainment, and Services) terbesar di Indonesia, dengan portofolio yang dirancang untuk mengikuti tren global (Rafi & Pradana, 2019).

Pada Era Kolonial tahun 1856, layanan telegraf elektromagnetik pertama di Indonesia mulai beroperasi, menghubungkan Jakarta (Batavia) dengan Bogor (Buitenzorg). Pada 1882, sebuah perusahaan swasta mulai menyediakan layanan pos dan telegraf, yang kemudian diambil alih oleh Pemerintah Hindia Belanda menjadi Post Telegraaf Telefoon (PTT). Tanggal 23 Oktober 2009 ditetapkan sebagai hari lahir Telkom, berdasarkan momen bersejarah ini. Pada tahun 1961, jawatan PTT berubah status menjadi Perusahaan Negara Pos dan Telekomunikasi (PN Postel). Empat tahun kemudian, PN Postel dibagi menjadi PN Pos & Giro dan PN Telekomunikasi.

Pada tahun 1974, PN Telekomunikasi berubah menjadi Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang melayani telekomunikasi nasional dan internasional. Pada 1980, seluruh saham PT Indonesian Satelit Corporation Tbk. (Indosat) diambil alih oleh pemerintah, menjadikannya BUMN khusus untuk layanan telekomunikasi internasional, terpisah dari Perumtel. Tahun 1989, UU Nomor 3 Tahun 1989 disahkan untuk mengatur keterlibatan swasta dalam industri telekomunikasi.

Pada 1991, Perumtel diubah menjadi PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) melalui PP Nomor 25 Tahun 1991. Pada 14 November 1995, Telkom melakukan IPO dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta, Bursa Efek Surabaya (kini Bursa Efek Indonesia), Bursa Saham New York, Bursa Saham London, dan Bursa Saham Tokyo. Saat itu, Telkom melepas 933 juta saham. Tahun 1999, UU Nomor 36 Tahun 1999 menghapus monopoli Telkom dan membuka pasar telekomunikasi bagi kompetitor.

Pada 2001, Telkom mengakuisisi 35% saham Telkomsel dari Indosat sebagai bagian dari restrukturisasi industri telekomunikasi di Indonesia. Pada Agustus 2002, terjadi duopoli dalam layanan telekomunikasi lokal. Telkom meluncurkan identitas baru pada 23 Oktober 2009 dengan branding "New Telkom," menandai transformasi besar perusahaan.

2.2. Profil PT. Telkom Indonesia

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan jaringan telekomunikasi di Indonesia. Pemegang saham mayoritas Telkom adalah Pemerintah Republik Indonesia sebesar 52.09%, sedangkan 47.91% sisanya dikuasai oleh publik. Saham Telkom diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode “TLKM” dan *New York Stock Exchange* (NYSE) dengan kode “TLK” (Rafi & Pradana, 2019).

Dalam upaya bertransformasi menjadi digital *telecommunication company*, Telkom Group mengimplementasikan strategi bisnis dan operasional perusahaan yang berorientasi kepada pelanggan (*customer oriented*). Transformasi tersebut akan membuat organisasi Telkom Group menjadi lebih *lean* (ramping) dan *agile* (lincah) dalam beradaptasi dengan perubahan industri telekomunikasi yang berlangsung sangat cepat. Organisasi yang baru juga diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam menciptakan *customer experience* yang berkualitas.

Kegiatan usaha Telkom Group tumbuh dan berubah seiring dengan perkembangan teknologi, informasi dan digitalisasi, namun masih dalam koridor industri telekomunikasi dan informasi.

Hal ini terlihat dari lini bisnis yang terus berkembang melengkapi legacy yang sudah ada sebelumnya. Telkom mulai saat ini membagi bisnisnya menjadi 3 *Digital Business Domain*:

1. Digital Connectivity: Fiber to the x (FTTx), 5G, Software Defined Networking (SDN)/Network Function Virtualization (NFV)/ Satellite.
2. Digital Platform: Data Center, Cloud, Internet of Things (IoT), Big Data/ Artificial Intelligence (AI), Cybersecurity
3. Digital Services: Enterprise, Consumer.

2.3 Visi dan Misi PT. Telkom Indonesia

2.3.1 Visi

Visi perusahaan adalah “Be The King of Digital in The Region”, mengandung arti bahwa Perseroan bertransformasi menuju Digital Telco melalui penguatan broadband connectivity, pengembangan digital mediation platform, dan peningkatan layanan digital services dan solution. Perseroan juga melakukan digitasi proses bisnis internal dan mengadopsi budaya digital. Ketiga hal tersebut ditujukan untuk menciptakan customer experience terbaik dan meningkatkan daya saing serta company value guna memantapkan posisi Perseroan berada di 10 besar

kapitalisasi pasar perusahaan telekomunikasi di kawasan Asia Pasifik pada Tahun 2020 (Rafi & Pradana, 2019).

2.3.2 Misi

Misi perusahaan adalah “Lead Indonesian Digital Innovation and Globalization”. Dalam memimpin inovasi digital diharapkan Telkom dapat memimpin peran aktif untuk meningkatkan daya saing Indonesia. Menjadi perusahaan digital terkemuka, Telkom harus menjadi panutan dalam mengembangkan ekosistem digital dan kolaborasi untuk melakukan berbagai inovasi dan Telkom mempromosikan dan memberdayakan inovasi dan pengembangan digital lokal. Dan dalam memimpin globalisasi yaitu memanfaatkan inovasi digital Indonesia untuk bersaing secara global (Rafi & Pradana, 2019).

2.4. Makna Logo Perusahaan

Berikut adalah logo dari PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Indonesia :



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan

Sejalan dengan purpose Telkom Indonesia yaitu “Mewujudkan bangsa yang lebih sejahtera dan berdaya saing serta memberikan nilai tambah bagi para pemaku kepentingan”, Telkom Indonesia terus berupaya memberikan pelayanan terbaik bagi seluruh pemangku kepentingan sehingga dapat memberikan kontribusi terbaik bagi bangsa Indonesia yang pada akhirnya dapat mewujudkan visinya “Menjadi digital telco pilihan utama untuk memajukan masyarakat”. Sebagai perusahaan digital telco milik negeri, tekad dan keyakinan tersebut dilambangkan dengan sebuah logo perusahaan sebagai image perusahaan yang terdiri dari bentuk lingkaran yang melambangkan kedinamisan Perusahaan dan juga simbolisasi dunia, serta tangan kanan yang ramah dalam meraih dunia tersebut. Dengan warna merah, putih, dan warna transisi abuabu sebagai warna identitas perusahaan, sebagaimana warna merah dan putih yang menjadi identitas Indonesia.

Logo Telkom Indonesia juga dilengkapi dengan tagline ‘*The World in Your Hand*’ dengan makna ‘Dunia dalam Genggaman Anda’ yang membawa pesan bahwa Telkom Indonesia berkomitmen untuk membuat segalanya menjadi lebih mudah dan lebih menyenangkan dalam mengakses dunia.

Logo Telkom Indonesia memiliki warna yang memiliki arti tersendiri:

1. Merah melambangkan spirit Telkom Indonesia untuk selalu optimis dan berani dalam menghadapi tantangan dan perubahan

2. Putih melambangkan spirit Telkom untuk memberikan yang terbaik bagi bangsa
3. Abu-abu melambangkan teknologi
4. Hitam melambangkan kemauan keras

Adapun arti dari simbol-simbol logo pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. adalah :

1. Lingkaran sebagai simbol dari kelengkapan produk dan layanan dalam portofolio bisnis baru Telkom yaitu TIME (*Telecommunication, Information, Media & Edutainment*). (*Expertise*)
2. Tangan yang meraih ke luar. Simbol ini mencerminkan pertumbuhan dan ekspansi ke luar (*Empowering*)
3. Jemari tangan. Simbol ini memaknai sebuah kecermatan, perhatian, serta kepercayaan dan hubungan yang erat (*Assured*)
4. Kombinasi tangan dan lingkaran. Simbol dari matahari terbit yang maknanya adalah perubahan dari awal yang baru (*Progressive*).
5. Telapak tangan yang mencerminkan kehidupan untuk menggapai masa depan (*Heart*).

2.5. Struktur Organisasi

Berikut adalah gambar struktur organisasi dari PT Telkom Witel Riau Daratan (Ridar):

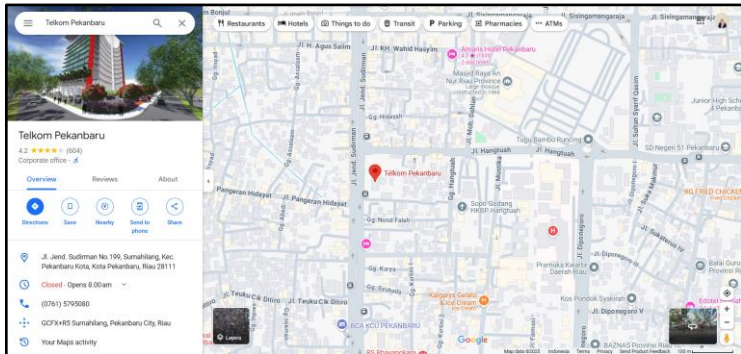


Gambar 2. 2 Struktur Perusahaan

Pada struktur organisasi tersebut, penulis berada di bawah naungan Mgr Witel Business Services (BS), dengan peran utama sebagai admin support yang berfokus pada pengelolaan data penjualan. Tugas utama penulis adalah mendukung proses administrasi terkait transaksi penjualan, mulai dari pengumpulan data hingga pemeliharaan dan pengolahan data penjualan yang akurat. Penulis juga terlibat dalam memastikan laporan penjualan yang terstruktur dan up-to-date untuk keperluan analisis dan evaluasi oleh manajemen.

2.6. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja

Penulis kerja praktik ini ditempatkan di Graha Merah Putih yang terletak di Jl. Jend. Sudirman No.199, Sumahilang, Kec. Pekanbaru Kota, Kota Pekanbaru, Riau 28155.



Gambar 2. 3 Lokasi Perusahaan

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1. Data dan Informasi

Data dalam pemahaman ilmu social berasal dari bahasa Yunani —datum yang berarti fakta. Data merupakan sesuatu yang belum memiliki arti ia hanya berupa benda yang dikumpulkan baik secara material maupun imaterial yang tersimpan dalam pikiran manusia, dan masih memerlukan pengolahan baik secara fisik maupun pemikiran. Menurut Cristine L. Borgman : —*Data are not pure or natural objects with an essence of their own, they exist in a context, taking on meaning from that context and from the perspective of the beholder.* Menurutny, bahwa data bukan obyek murni atau natural dengan esensi mereka sendiri. Mereka eksis dalam konteks, mengambil makna dari konteks itu dan dari perspektif yang melihatnya (Mulyadi, 2018).

Informasi adalah segala yang kita komunikasikan, seperti yang disampaikan oleh seseorang lewat bahasa lisan, surat kabar, video, dan lain-lain. Informasi memiliki tiga makna, pertama adalah informasi sebagai suatu proses, yaitu merujuk pada kegiatan-kegiatan menjadi terinformasi. Makna yang kedua adalah informasi sebagai pengetahuan. Di sini, informasi mengacu pada segala kejadian di dunia (entitas) yang tak terhingga, yang tak dapat disentuh, atau sesuatu yang abstrak. Sebagai sesuatu yang

abstrak, informasi dilihat dari makna yang terkandung dalam keseluruhan medium yang digunakan, kemudian dapat diartikan secara berbeda antara si pengirim dan si penerima. Informasi dianggap sebagai bagian abstrak dari pikiran manusia sesuai dengan isi dan makna pesan yang diterima.

Makna yang ketiga adalah informasi dianggap sebagai suatu benda atau penyajian yang nyata dari pengetahuan. Sebagai benda yang nyata, informasi dilihat dari rangkaian simbol-simbol dan dapat ditangkap oleh pancaindra manusia serta dapat saling dipertukarkan. Informasi dianggap sebagai bahan mentah yang nyata, yang berada di luar manusia yang memerlukan pemrosesan lebih lanjut (Ati et al., 2018).

3.2. Manajemen Data

Manajemen data merupakan hal yang sangat krusial untuk dilakukan oleh Lembaga manapun, terlebih dalam Era Society 5.0 dan Industri 4.0 saat ini dimana keberadaan data tidak dapat lepas dari berbagai segi kehidupan masyarakat sekarang. Manajemen data adalah praktik mengumpulkan, menyimpan, dan menggunakan data secara aman, efisien, dan hemat biaya. Tujuan dari pengelolaan data adalah untuk membantu perseorangan ataupun organisasi, dan halhal yang terhubung lainnya demi mengoptimalkan penggunaan data dalam batas-batas kebijakan dan peraturan sehingga mereka dapat membuat keputusan dan

mengambil tindakan yang memaksimalkan manfaat bagi organisasi (Athoillah et al., 2023).

Strategi manajemen data yang efektif meliputi penentuan tujuan bisnis, pemilihan teknologi yang tepat, serta pengumpulan dan pengolahan data yang relevan dan akurat. Pengamanan data juga menjadi prioritas utama, dengan fokus pada perlindungan data dari akses tidak sah. Manfaat dari manajemen data yang baik antara lain pengambilan keputusan yang lebih informasional, peningkatan efisiensi operasional, inovasi bisnis, dan pemahaman pelanggan yang lebih mendalam. Selain itu, penggunaan teknologi big data dan kecerdasan buatan memungkinkan perusahaan untuk menganalisis data dalam skala besar, mengidentifikasi peluang bisnis, serta meningkatkan keunggulan kompetitif dan kualitas layanan. Manajemen data yang efektif juga berkontribusi pada prediksi pasar dan perencanaan jangka panjang yang lebih baik.

3.3. Customer Service

Customer Service secara umum adalah Kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, melalui pelayanan yang dapat memenuhi kegiatan dan kebutuhan nasabah. Customer Service mempunyai peranan yang sangat penting selain melayani kebutuhan konsumen, Customer Service juga harus bisa memberikan solusi terhadap keluhan yang di Alami konsumen (Ayu & Srihandoko, 2021).

Pelayanan merupakan tindakan yang dilakukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen pelayanan dapat dilakukan secara langsung, artinya karyawan langsung berhadapan dengan konsumen. Adapun pelayanan tidak langsung pelayanan yang dilakukan melalui sosial media. Dalam melayani nasabah hal-hal yang perlu diperhatikan adalah kepuasan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan. Dalam praktiknya, pelayanan yang baik memiliki ciri tersendiri. Yang mempengaruhi pelayanan yang baik adalah karyawan, dimana dalam melayani konsumen harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik, sopan santun dan bertanggung jawab penuh serta mampu melayani dengan cepat dan tepat.

3.4. XPRO



Gambar 3. 1 Logo Sistem XPRO

"Excellent Provisioning" dalam konteks ini mengacu pada proses penyediaan layanan yang dilakukan dengan kualitas dan efisiensi tinggi, melibatkan berbagai jenis pegawai seperti staf pusat, staf MSO, dan teknisi lapangan. Aplikasi XPRO yang

digunakan oleh staf MSO untuk pemasangan jaringan baru menjadi salah satu elemen kunci dalam memastikan kualitas penyediaan layanan. Dalam aplikasi ini, setiap data yang diinput akan diverifikasi oleh pusat untuk memastikan akurasi dan kelayakan pemasangan jaringan. Selain itu, aplikasi XPRO memungkinkan unit untuk melihat target waktu yang diberikan oleh pusat, sehingga proses provisioning dapat dilakukan dengan perencanaan yang matang dan efisien, menciptakan pengalaman layanan yang optimal bagi pelanggan. Dengan demikian, proses "Excellent Provisioning" tidak hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga pada kerjasama tim yang solid antara staf MSO dan teknisi di lapangan.

3.5. IndiHome



Gambar 3. 2 Logo IndiHome

Indihome (Indonesia Digital Home) merupakan layanan Triple Play dari Telkom yang terdiri dari internet on fiber atau high speed internet, phone (telepon rumah), dan televisi (Usee-TV cable). Dikeluarkannya produk layanan Indihome ini sehubungan dengan mulai beralihnya jaringan Telkom dari kabel tembaga ke

kabel fiber optic. Indihome merupakan produk bundling sehingga harga yang ditawarkan kepada pelanggan juga harga paket sesuai kebutuhan paket yang digunakan oleh pelanggan. Iklim market bagi bisnis telekomunikasi yang semakin ketat dan kompleks ditandai dengan kian bertambahnya operator telekomunikasi. Industri telekomunikasi juga bisa dibilang sebagai salah satu industri besar di Indonesia. Pasti Anda menyadari bahwa dalam beberapa tahun belakangan kita sudah biasa melakukan kegiatan secara online. Ini dikarenakan kegiatan akan dengan lebih efektif dan efisien dilakukan secara online. Berikut ini adalah beberapa penyedia layanan telekomunikasi yang ada di Indonesia (Noeryakin & Eriza, 2022).

IndiHome menyediakan beberapa paket layanan antara lain paket Single Play, Dual Play dan Triple Play.

1. *Single Play*: menyediakan koneksi serat optik dengan layanan Internet.
2. *Dual Play*: menyediakan koneksi serat optik dengan layanan internet disertai telepon rumah atau IPTV IndiHome TV.
3. *Triple Play*: menyediakan koneksi serat optik dengan layanan internet, telepon rumah, dan IPTV IndiHome TV.

3.6. Indibiz



Gambar 3. 3 Logo Indibiz

Selain IndiHome, PT. Telkom mengeluarkan produk layanan internet terbarunya yaitu Indibiz. IndiBiz telah diperkenalkan sebagai upaya mendukung dan memajukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Putra, 2023). Kedua produk layanan ini memiliki segmen pasar yang berbeda, layanan indihome diperuntukan segmen rumah dan layanan indihome diperuntukkan segmen bisnis terutama UMKM untuk memudahkan perkembangannya bisnisnya. Dengan mengkhususkan pada UMKM produk ini menyediakan berbagai solusi digital yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk menciptakan lebih banyak peluang bisnis. Adapun program layanan indibiz, antara lain:

3.6.1 Indibiz Education



Gambar 3. 4 Logo Pijar Sekolah

Adapun produk yang dapat digunakan untuk menunjang program Pendidikan adalah Pijar. Pijar menjadi satu solusi yang digunakan untuk mempermudah proses pembelajaran dengan mudahnya mengakses materi dan video pembelajaran yang relevan. Sehingga diharapkan dengan adanya produk ini terciptanya proses pembelajaran yang fleksibel.

3.6.2 Indibiz Hospital



Gambar 3. 5 Logo OCA

Omni Communication Assistant (OCA) merupakan teknologi digital yang digunakan untuk komunikasi massal dalam waktu bersamaan, meningkatkan efektivitas komunikasi internal dan eksternal di bisnis perhotelan.

Sistem Keamanan CCTV: Sistem keamanan yang andal dengan teknologi digital, membantu meningkatkan keamanan di hotel.

3.6.3 Indibiz Finance



Gambar 3. 6 Logo Netmonk

Monitoring Jaringan dan Netmonk: Dashboard terintegrasi untuk memantau jaringan dan server bank serta lembaga keuangan secara real-time selama proses operasional. BPR SATU merupakan layanan akses online dan real-time untuk lembaga keuangan tanpa perlu investasi pada pembelian server sendiri, dilengkapi dengan layanan customer care.

3.6.4 Indibiz Bussiness



Gambar 3. 7 Logo Antares Eazy

Antares Eazy adalah solusi berbasis IoT yang mendukung otomatisasi dan pengawasan dengan berbagai perangkat pintar, seperti CCTV, lampu pintar, smart plug, dan sensor pintu, yang dapat digunakan di rumah, toko, atau tempat usaha. Layanan ini memungkinkan pengguna mengelola dan memantau perangkat secara efisien melalui satu aplikasi yang terintegrasi, baik dari smartphone maupun layar monitor. Dengan kompatibilitas terhadap berbagai merek perangkat, Antares Eazy membantu meningkatkan keamanan, efisiensi penggunaan energi, dan kenyamanan operasional secara modern

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Kegiatan Kerja Praktik

Salah satu tugas yang dilaksanakan oleh penulis selama menjalani kerja praktik adalah melakukan penginputan data penjualan *Sales Agen* (SA) dan *Supervisor* (SPV) pada produk Indibiz. Secara keseluruhan, berbagai kegiatan yang dilakukan selama kerja praktik di PT Telkom Indonesia mencakup sejumlah tugas administrative yang mendukung operasional perusahaan serta memberikan pengalaman praktis bagi selama melaksanakan kerja praktik di PT Telkom Indonesia sebagai berikut :

Tabel 4. 1 Tabel Kegiatan Kerja Praktik

No	Waktu	Kegiatan
1	September	Rekapitulasi data pelanggan B2B untuk daerah witel riau daratan bagian bidang sekolah, yayasan, kampus, hotel, wisma, homestay, dan rumah sakit. Membuat laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz bagian daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Menginputkan laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz ke link google docs pelaporan hasil vist SA bagain daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian.

		Melakukan pengecekan tagihan pelanggan indibiz di aplikasi MYCX. Pembuatan konten Instagram indibiz. Riau daratan.
2	Oktober	Rekapitulasi data pelanggan B2B untuk daerah witel riau daratan bagian bidang sekolah, yayasan, kampus, hotel, wisma, homestay, dan rumah sakit. Membuat laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz bagian daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Menginputkan laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz ke link google docs pelaporan hasil vist SA bagain daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Melakukan pengecekan tagihan pelanggan indibiz di aplikasi MYCX.
3	November	Rekapitulasi data pelanggan B2B untuk daerah witel riau daratan bagian bidang sekolah, yayasan, kampus, hotel, wisma, homestay, dan rumah sakit. Membuat laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz bagian daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Menginputkan laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz ke link google docs pelaporan hasil vist SA bagain daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian.

		Melakukan pengecekan tagihan pelanggan indibiz di aplikasi MYCX. Melakukan pendataan jumlah penjualan SA (Sales Agen) pada produk indibiz menggunakan aplikasi XPRO Melakukan pengecekan paket data pelanggan indibiz melalui aplikasi starclick
4	Desember	Rekapitulasi data pelanggan B2B untuk daerah witel riau daratan bagian bidang sekolah, yayasan, kampus, hotel, wisma, homestay, dan rumah sakit. Membuat laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz bagian daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Menginputkan laporan hasil visit SA ke pelanggan indibiz ke link google docs pelaporan hasil vist SA bagain daerah bangkinang, ujung batu, dan pasir pengaraian. Melakukan pengecekan tagihan pelanggan indibiz di aplikasi MYCX. Melakukan pendataan jumlah penjualan SA (Sales Agen) pada produk indibiz menggunakan aplikasi XPRO Melakukan pengecekan paket data pelanggan indibiz melalui aplikasi starclick

4.2. Use Case

Use case diagram sistem pengelolaan data penjualan XPRO menggambarkan interaksi antara tiga aktor utama di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan, yaitu *Supervisor (SPV)*, *Admin Support*, dan *Koordinator Staff*. Diagram ini menggambarkan bagaimana ketiga aktor intti berinteraksi dengan sistem XPRO dalam proses pengelolaan dan verifikasi data penjualan secara efisien. Berikut ini *use case* diagram dari sistem data penjualan indibiz pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Riau Daratan.

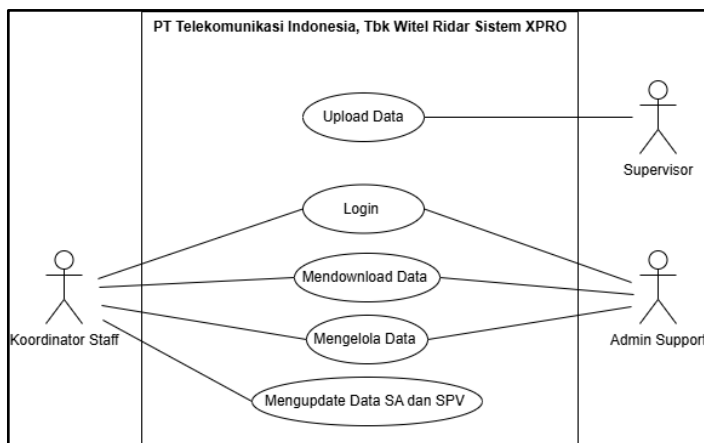
1. Identifikasi Aktor (*User*)

Tabel 4. 2 Tabel Identifikasi Aktor

No	Aktor	Deskripsi
1	<i>Supervisor (SPV)</i>	SPV berperan dalam menginputkan data penjualan dari tim SA yang mana proses pendataan ordernya telah selesai dan telah di lakukan pemasangan oleh SA.Data tersebut di inputkan ke dalam goggle docs yang terhubung langsung dengan database XPRO.

2	<i>Admin support</i>	<i>Admin support</i> berperan dalam, pengelolaan serta data penjualan produk indibiz yang telah di inputkan oleh SPV kedalam google docs yang terhubung langsung dengan database XPRO.
3	<i>Koordinator Staff</i>	Koordinator staff berperan dalam melakukan update data SA dan SPV yang tidak sesuai atau yang tidak di temukan saat proses pengolahan data penjualan.

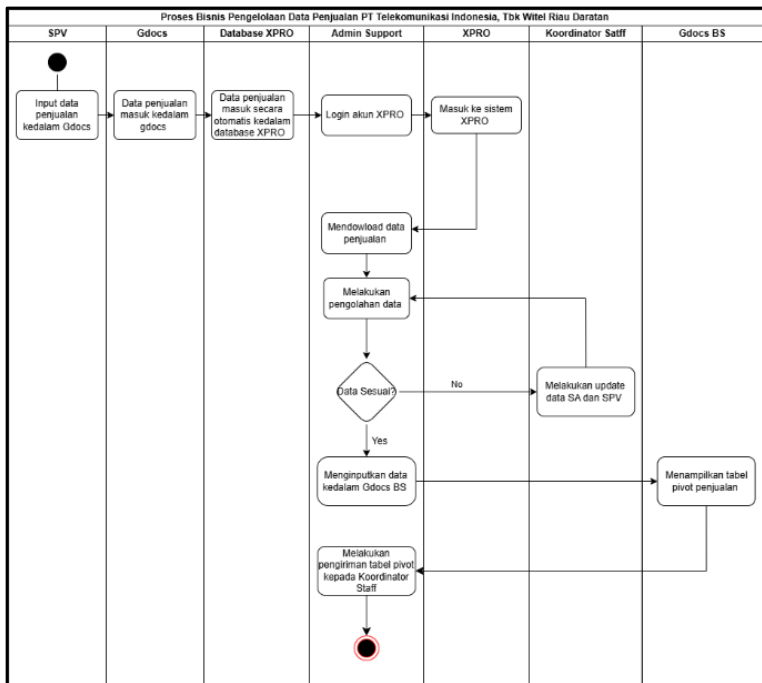
2. Tampilan *Use Case*



Gambar 4. 1 *Use Case*

4.3. Alur Proses Analisa Pengelolaan Data Penjualan Indibiz

Swimlane process diagram adalah sebuah visual yang memetakan alur proses bisnis dengan membagi langkah-langkah ke dalam jalur (*swimlane*) yang mewakili aktor atau departemen yang terlibat. Setiap jalur menunjukkan tanggung jawab masing-masing pihak, memudahkan pemahaman interaksi antar bagian, dan membantu meningkatkan koordinasi serta efisiensi dalam proses.



Gambar 4. 2 Proses Bisnis Pengelolaan Data Penjualan Indibiz

Penjelasan Terkait Proses Bisnis :

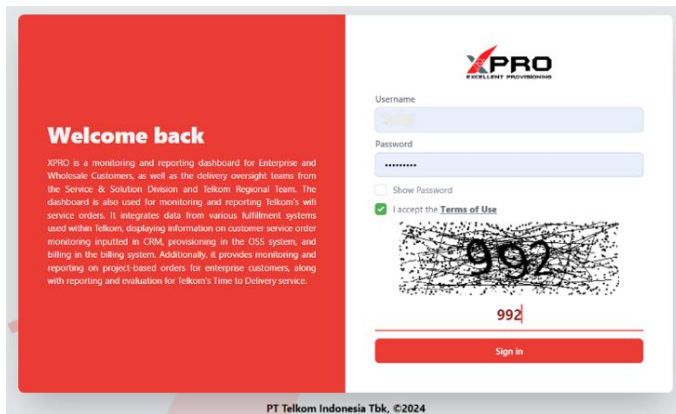
1. Dimulai dari *Supervisor* (SPV) yang menginputkan data penjualan ke Google Docs.
2. Selanjutnya data yang di inputkan oleh Supervisor itu terhubung secara otomatis ke dalam *database* XPRO.
3. Data yang telah masuk ke dalam *database* maka akan tampil pada halaman system XPRO, dan sesuai dengan tampilan halaman XPRO.
4. Selanjutnya admin *support* melakukan *login* akun XPRO terlebih dahulu agar bisa *mendownload* data penjualan produk indibiz yang dilakukan oleh *sales agent* (SA).
5. Setelah berhasil *login* ke akun XPRO , admin *support* akan mengelola data penjualan yang telah masuk ke *database* XPRO dan tampil di halama sistem .
6. Selanjutnya data SA dan SPV nya telah sesuai atau tidak ada kendala saat pengelolan nya maka data yang telah di olah di excel akan di pindahkan ke google docs BS
7. Sebaliknya jika data SA dan SPV nya terdapat kendala atau tidak sesuai dengan data yang ada maka admin support akan melakukan pelaporan kepada koordinator staff untuk melakukan pengupdate an data SA dan SPV.
8. Setelah koordinator staff melakukan pengupdate an ulang data SA dan SPV admin support akan melakukan pengolahan data Kembali dan jika data telah valid maka di copy kan ke google docs BS.

9. Terakhir pada google docs BS admin support membuat table pivot pada sheet baru dan setelah itu meng *capture* lalu melakukan pelaporan kepada koordinator staff.

4.4. Tampilan Sistem Dan Data Penjualan *Supervisor*

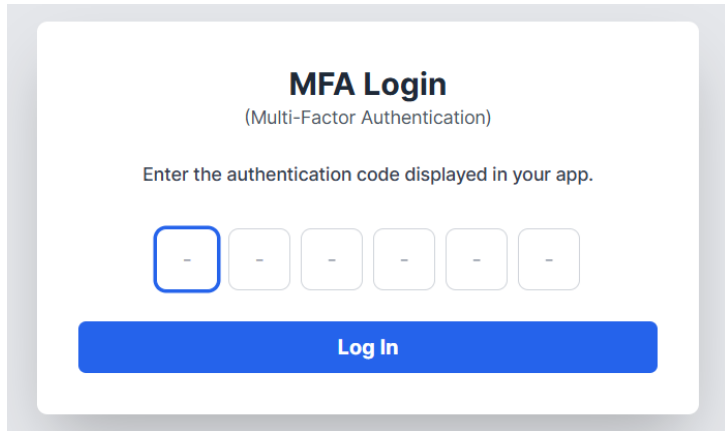
4.4.1. Sistem XPRO

- a. Halaman *login* XPRO



Gambar 4. 3 Tampilan Halaman Login

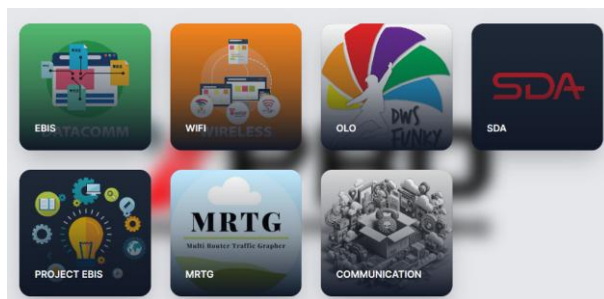
Langkah pertama yang dilakukan oleh admin support untuk mengelola data penjualan yang dilakukan oleh sales agen adalah login akun xpro terlebih dahulu dengan menggunakan akun staff yang ada.



Gambar 4. 4 Tampilan Halaman Kode OTP

Selanjutnya tahapan konfirmasi akun dengan meminta kode otp kepada staff pemilik akun . Dan sebelumnya admin support harus memastikan bahwa PC yang digunakan nya telah terhubung dengan aplikasi global protect.

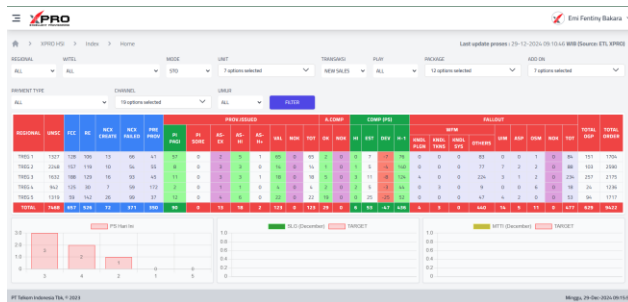
b. Halaman Setelah Login



Gambar 4. 5 Tampilan Halaman Dashboard XPRO

Gambar di atas menunjukkan sebuah tampilan setelah login yang mana pada aplikasi expro ini dapat mengelola data data yang tertera pada halaman di atas, nah fokus admin support hanya pada satu bagian yang itu SDA.

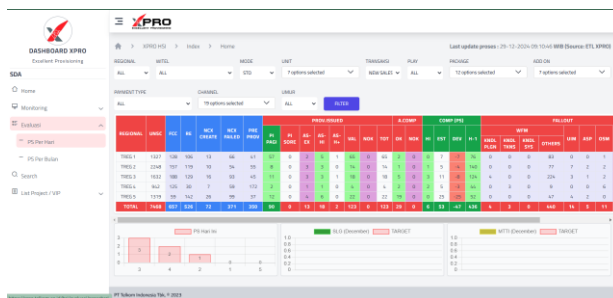
c. Halaman Dashboard SDA



Gambar 4. 6 Tampilan Halaman Dashboard SDA

Gambar di atas menampilkan halaman dashboard awal pada fitur SDA yang telah di pilih tadi di awal.

d. Halaman PS Harian



Gambar 4. 7 Tampilan Halaman PS Harian

Pada gambar di atas admin support akan melalui tahapan awal dari proses pengambilan data yang akan di olah yang mana pada halamn di atas di bagian kiri terdapat beberapa fitur yang kita pilih itu fitur evaluasi dan di dalma nya terdapat lagi bagian yaitu PS per hari dan PS perbulan lalu yang di piilih adalah PS per hari, karna pelaporann data penjualan SA itu dilakukan setiap hari ke pada Koordinator Staff.

REGIONAL	NITEL	MODE	UNIT	PGB	RUM	PROKAC	CAMKAS
REGIONAL 1	21	18	82	82	82	82	82
REGIONAL 2	75	128	227	187	182	178	186
REGIONAL 3	53	126	168	191	129	86	74
REGIONAL 4	28	41	40	59	58	57	51
REGIONAL 5	7	52	75	57	58	75	57
TOTAL	187	412	586	586	586	586	586

Gambar 4. 8 Tampilan Halaman Data PS Harian

Gambar di atas menunjukkan jumlah penjualan SA sesuai hari dan tanggal yang tertera pada halaman dan juga terdapat beberapa fitur yang dapat kkita lakukan saat mengakses halaman PS per hari.

e. Halaman PS Harian Berdasarkan Unit dan Package yang di Pilih

The screenshot shows the XPRO system interface. The 'Filter Unit' dropdown menu is open, showing options: 'DBS', 'REG', and 'REGional'. The 'DBS' option is selected. The main table displays data for various regions (REGIONAL.1 to REGIONAL.5) and a total row, with columns for different units and packages.

Gambar 4. 9 Tampilan Filter Unit

Pada bagian ini akan melakukan filter terhadap data yang akan di tampilkan yaitu hanya unit pada bagian DBS (Divisi *Business Service*) dan juga REG (Regional).

The screenshot shows the XPRO system interface. The 'Filter Package' dropdown menu is open, showing options: 'HSI', 'INDIBIZ', and 'SIPTRUNK'. The 'HSI' option is selected. The main table displays data for various regions (REGIONAL.1 to REGIONAL.5) and a total row, with columns for different units and packages.

Gambar 4. 10 Tampilan Filter Package

Langkah selanjutnya akan melakukan filter terhadap data yang akan di tampilkan yaitu hanya package pada bagian HSI (*Hight Speed Internet*), INDIBIZ , dan SIPTRUNK , lanjut dengan

[illegible]

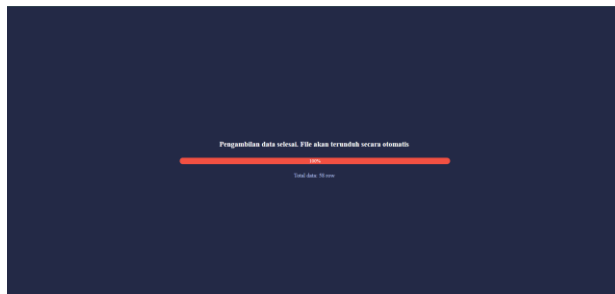
Gambar di atas menunjukkan hasil data yang telah berhasil di filter pada bagian Unit dan juga Package yang telah di lakkukan sebelumnya , maka bisa di lihat perubahan yang terjadi itu ada pada jumlah angka penjualan nya itu telah berubah.

[illegible]


39
Politeknik Caltex Riau

Untuk menampilkan halamn download data berikut kita cukup dengan mengklik aknga sesuai tanggal data yang kita inginkan lalu kana menampilkan halmaan seperti di atas ini, lalu menekan tombol download pada halaman berikut.

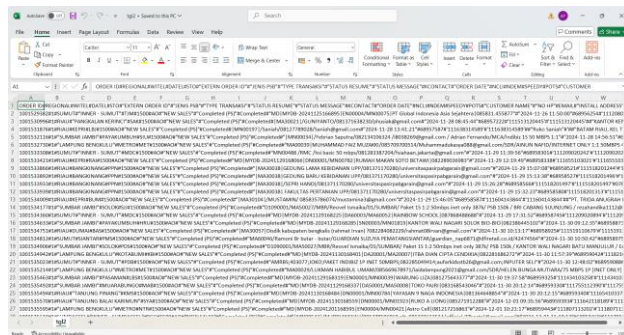
g. Halaman setelah data terdownload



Gambar 4. 13 Tampilan Download Data Berhasil

Gambar ini menunjukkan bahwa proses download data telah berhasil dilakukan.

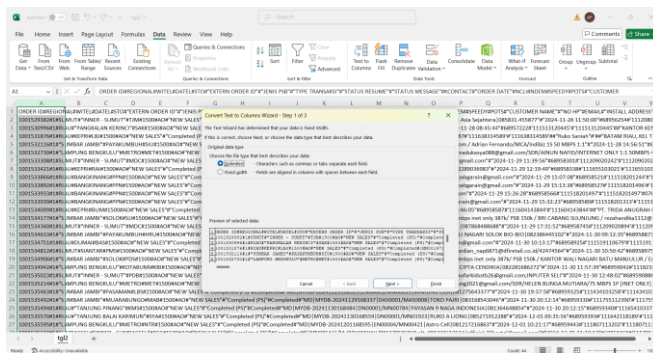
h. Halaman Excel dari Data yang di download



Gambar 4. 14 Tampilan Awal Data

Setelah melewati proses download data maka mata yang terdownload itu akan seperti ini yaitu dalam bentuk excel, serta masih belum dilakukan pengelolaan terhadap data yang dibutuhkan.

i. Halaman Pengelolaan Awal Data



Gambar 4. 15 Tampilan Filter Data 1 of 2

Pada tahapan awal pengelolan data yang di lakukan adalah sengan melakukan block colom order ID dan rapikan percolom dengan menggunakan “convert text to colomns in wizard” untuk memisahkan data dalam satu kolom menjadi beberapa kolom berdasarkan pemisah (delimiter).

j. Halaman Penyesuaian Tanggal

[illegible]

Gambar 4. 18 Tampilan Penyesuaian Tanggal Order Date

Gambar di atas menunjukkan bentuk isi dari order date dan last update yang belum di lakukan perubahan ke “short date”

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View Help

Excel

Formulas

11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000 1001 1002 1003 1004 1005 1006 1007 1008 1009 1010 1011 1012 1013 1014 1015 1016 1017 1018 1019 1020 1021 1022 1023 1024 1025 1026 1027 1028 1029 1030 1031 1032 1

Gambar 4. 19 Tampilan Pengaturan Tanggal Menjadi Short Date

Pada bagian pengolahan tanggal tahapan awal yang dilakukan adalah blok kolom order date lalu mengubahnya menjadi “short date” karna yang sebelum nya dalam bentuk general akan menampilkan jam serta menit menginputan data. Lalu lakukan hal yang sama terhadap kolom last update.

ORDER ID	REGIONAL	SALES	SALES ID	EXTENSION	SALES ID	TYPE	STATUS	ORDER DATE	SALES ID	SALES ID
1001300996	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301876	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301881	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301884	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301885	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301913	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301919	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301920	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301940	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301970	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301971	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301972	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301981	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301982	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301983	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301984	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301985	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301986	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301987	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301988	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301989	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301990	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301991	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301992	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301993	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301994	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301995	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301996	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301997	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301998	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001301999	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000
1001302000	1	RAU	RAU	1300	AO	NEW SALE Complete-Complete	NEW SALE Complete-Complete	02/12/2018	11101000	11101000

Gambar 4. 20 Tampilan Insert Kolom KContact, SA dan SPV

Setelah melakukan tahapan di atas tahapan selanjutnya melakukan penyesuaian tanggal sesuai dengan tanggal yang tertera pada halaman ps per hari karna biasanya tanggal tidak selama nya sesuai. Bisa saja tanggal akan lebih cepat atau lebih lambat dari taggal sebenarnya di karenakan fitur pada bagian tanggal belum begitu akurat. Lalu lakukan insert kolom pada order date untuk menampilkan kolom Kcontact, SA, dan SPV.

k. Halaman Pencarian Kolom Kontak

ORDER ID	REGIONAL WTL	DATEL	STO	EXTEN O	INSD	PIR	TYPE	TRAP	STATUS	RESTATUS	MCONTACT	SA	SPV	ORDER DATE	NCU	NEDM	SPEEDY
1	1001530996	1 RIAU	PANGKALJAYA	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001530996)			02/12/2024	08957222	1115112	111511
2	1001531876	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531876)			02/12/2024	08957247	1115081	111508
3	1001531842	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531842)			02/12/2024	08958338	1115030	111503
4	1001531866	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531866)			02/12/2024	08958121	1115030	111503
5	1001531862	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531862)			02/12/2024	08958277	1115030	111503
6	1001531893	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531893)			02/12/2024	08958666	1115030	111503
7	1001531899	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531899)			02/12/2024	08958680	1115030	111503
8	1001531809	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531809)			02/12/2024	08958687	1115081	111508
9	1001534725	1 RIAU	DUMBA	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001534725)			02/12/2024	08958929	1115030	111503
10	1001534704	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001534704)			02/12/2024	08958940	1115030	111503
11	1001535070	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535070)			02/12/2024	08958940	1115030	111503
12	1001535070	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535070)			02/12/2024	08958940	1115030	111503
13	1001535752	1 RIAU	BALAI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535752)			02/12/2024	08959045	1116012	111601
14	1001535821	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535821)			02/12/2024	08959047	1115113	111511
15	1001535802	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535802)			02/12/2024	08959047	1115081	111508
16	1001535809	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535809)			02/12/2024	08959047	1115081	111508
17	1001535866	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535866)			02/12/2024	08959047	1115030	111503
18	1001537189	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001537189)			02/12/2024	08959236	1116030	111603

Gambar 4. 21 Tampilan Pengisian Kolom KContact

Untuk menemukan Kcontact dari SA dan SPV itu dengan memasukkan rumus = MID (blok kolom Kcontact di samping kirinya;2;7), . Setelah Kcontact SA dan SPV tampil maka data ini di pindahkan kedalam back up an data perbulannya, yang mana pada excel tersebut telah berisikan

l. Halaman Mencari Kolom SA

ORDER ID	REGIONAL WTL	DATEL	STO	EXTEN O	INSD	PIR	TYPE	TRAP	STATUS	RESTATUS	MCONTACT	SA	SPV	ORDER DATE	NCU	NEDM	SPEEDY	POTS	CUSTOMER
1	1001530996	1 RIAU	PANGKALJAYA	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001530996)			02/12/2024	08957222	1115112	111511	111511	KONTAK
2	1001531876	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531876)			02/12/2024	08957247	1115081	111508	111508	RUBA
3	1001531842	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531842)			02/12/2024	08958338	1115030	111503	111503	RUBA
4	1001531866	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531866)			02/12/2024	08958121	1115030	111503	111503	RUBA
5	1001531862	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531862)			02/12/2024	08958277	1115030	111503	111503	RUBA
6	1001531893	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531893)			02/12/2024	08958666	1115030	111503	111503	RUBA
7	1001531899	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531899)			02/12/2024	08958680	1115030	111503	111503	RUBA
8	1001531809	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001531809)			02/12/2024	08958687	1115081	111508	111508	RUBA
9	1001534725	1 RIAU	DUMBA	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001534725)			02/12/2024	08958929	1115030	111503	111503	RUBA
10	1001534704	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001534704)			02/12/2024	08958940	1115030	111503	111503	RUBA
11	1001535070	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535070)			02/12/2024	08958940	1115030	111503	111503	RUBA
12	1001535070	1 RIAU	TANJUNG	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535070)			02/12/2024	08958940	1115030	111503	111503	RUBA
13	1001535752	1 RIAU	BALAI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535752)			02/12/2024	08959045	1116012	111601	111601	RUBA
14	1001535821	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535821)			02/12/2024	08959047	1115113	111511	111511	RUBA
15	1001535802	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535802)			02/12/2024	08959047	1115081	111508	111508	RUBA
16	1001535809	1 RIAU	BANGKAP	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535809)			02/12/2024	08959047	1115081	111508	111508	RUBA
17	1001535866	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001535866)			02/12/2024	08959047	1115030	111503	111503	RUBA
18	1001537189	1 RIAU	KEPRI	3500	AD		NEW SALE	Complete	Complete	Complete	(MA1001537189)			02/12/2024	08959236	1116030	111603	111603	RUBA

Gambar 4. 22 Tampilan Pengisian Kolom SA

P15000027.234 New '18' (1)													
P15000027.234 New '18' (1)													
No	Kode Org	Name	Supra	Direct	Regional	Old	Regional	New	Witel	Old	Witel	New	C
1	MA02748	(ISE) Muhammad Zaki Al Chafri	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU					
2	MA02980	(ISE) CULGA CHIN TANG	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU	DUMAI		DUMAI		
3	MA35965	Abdul Rahman	SA30001 - CV KIRNO Communication	SA30001 - CV Fajri Palma	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU					
4	MA02781	Adi Kurniawan	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	DN00001 - PT Infomedia Nusantara	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU					
5	MA35944	ADE NOVI	SA30001 - CV RIAU BERAH SEJAHTERA	SA30010 - CV Berani Negeri Abad	Regional 1	Regional 1	RDAR	RIAU					
6	MA35943	ADN KURNIAWAN	SA30001 - CV RIAU BERAH SEJAHTERA	SA30010 - CV Berani Negeri Abad	Regional 1	Regional 1	RDAR	RIAU					
7	MA35943	Adin	SA30001 - PT SARANA INTERLUKA PERKASA	SA30009 - CV Fajri Palma	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU					
8	MA35930	Adnan	SA30001 - PT Aysma Di Pramono	SA30001 - CV Fajri Palma	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU	TALANG PANGS		KMS		
9	MA02626	ADRIYOS	FN00001 - CV MAJU CEPAT PERKASA	FN00003 - PT Klega Cemerlang Perdana	Regional 1	Regional 1	RKBP	RIAU					

Halaman ini menunjukkan isi dari sheet SA yang di blok pada rumus di atas dan bagian sheet yang di blok adalah kolom nama dan kode new.

[illegible]

Gambar 4. 24 Tampilan Pengisian Kolom SA Berhasil

Setelah rumus berhasil maka akan menampilkan nama SA yang Kcontact nya sesuai dengan kode SA yang di blok pada sheet SA NEW.

m. Halaman Mencari Kolom SPV

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a data table. The table has columns for USER ID, USERNAME, DATE, and various status fields. A VLOOKUP formula is visible in cell M2, referencing a sheet named 'SPV'.

Gambar 4. 25 Tampilan Pengisian Kolom SPV

Pada proses pencarian kolom SPV (supervisor) ini tahapan awal yang dilakukan adalah dengan memasukkan rumus =vlookup (kolom kcontact; sheet SPV; 3;0).

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a list of users. The columns are User ID, Name, and SPV. The SPV column contains names of supervisors.

Gambar 4. 26 Tampilan Halaman Sheet List SPV

Halaman ini menunjukkan isi dari sheet SPV yang di blok pada rumus di atas dan bagian sheet yang di blok adalah kolom kode new, nama, dan SPV. Maka nantinya nama SPV yang muncul akan sesuai dengan isi kolom Kcontact yang di blok di awal sebelum blok sheet SPV.

KODE NEW	NAMA	SPV
1	1000000000	KONTAKT
2	1000000000	KONTAKT
3	1000000000	KONTAKT
4	1000000000	KONTAKT
5	1000000000	KONTAKT
6	1000000000	KONTAKT
7	1000000000	KONTAKT
8	1000000000	KONTAKT
9	1000000000	KONTAKT
10	1000000000	KONTAKT
11	1000000000	KONTAKT
12	1000000000	KONTAKT
13	1000000000	KONTAKT
14	1000000000	KONTAKT
15	1000000000	KONTAKT
16	1000000000	KONTAKT
17	1000000000	KONTAKT
18	1000000000	KONTAKT
19	1000000000	KONTAKT
20	1000000000	KONTAKT
21	1000000000	KONTAKT
22	1000000000	KONTAKT
23	1000000000	KONTAKT
24	1000000000	KONTAKT
25	1000000000	KONTAKT
26	1000000000	KONTAKT
27	1000000000	KONTAKT
28	1000000000	KONTAKT
29	1000000000	KONTAKT
30	1000000000	KONTAKT
31	1000000000	KONTAKT
32	1000000000	KONTAKT
33	1000000000	KONTAKT
34	1000000000	KONTAKT
35	1000000000	KONTAKT
36	1000000000	KONTAKT
37	1000000000	KONTAKT
38	1000000000	KONTAKT
39	1000000000	KONTAKT
40	1000000000	KONTAKT
41	1000000000	KONTAKT
42	1000000000	KONTAKT
43	1000000000	KONTAKT
44	1000000000	KONTAKT
45	1000000000	KONTAKT
46	1000000000	KONTAKT
47	1000000000	KONTAKT
48	1000000000	KONTAKT
49	1000000000	KONTAKT
50	1000000000	KONTAKT
51	1000000000	KONTAKT
52	1000000000	KONTAKT
53	1000000000	KONTAKT
54	1000000000	KONTAKT
55	1000000000	KONTAKT
56	1000000000	KONTAKT
57	1000000000	KONTAKT
58	1000000000	KONTAKT
59	1000000000	KONTAKT
60	1000000000	KONTAKT
61	1000000000	KONTAKT
62	1000000000	KONTAKT
63	1000000000	KONTAKT
64	1000000000	KONTAKT
65	1000000000	KONTAKT
66	1000000000	KONTAKT
67	1000000000	KONTAKT
68	1000000000	KONTAKT
69	1000000000	KONTAKT
70	1000000000	KONTAKT
71	1000000000	KONTAKT
72	1000000000	KONTAKT
73	1000000000	KONTAKT
74	1000000000	KONTAKT
75	1000000000	KONTAKT
76	1000000000	KONTAKT
77	1000000000	KONTAKT
78	1000000000	KONTAKT
79	1000000000	KONTAKT
80	1000000000	KONTAKT
81	1000000000	KONTAKT
82	1000000000	KONTAKT
83	1000000000	KONTAKT
84	1000000000	KONTAKT
85	1000000000	KONTAKT
86	1000000000	KONTAKT
87	1000000000	KONTAKT
88	1000000000	KONTAKT
89	1000000000	KONTAKT
90	1000000000	KONTAKT
91	1000000000	KONTAKT
92	1000000000	KONTAKT
93	1000000000	KONTAKT
94	1000000000	KONTAKT
95	1000000000	KONTAKT
96	1000000000	KONTAKT
97	1000000000	KONTAKT
98	1000000000	KONTAKT
99	1000000000	KONTAKT
100	1000000000	KONTAKT

Gambar 4. 27 Tampilan Pengisian Kolom SPV Berhasil

Setelah rumus berhasil maka akan menampilkan nama SPV yang Kcontact nya sesuai dengan kode new yang di blok pada sheet SPV .

n. Halaman Data Yang Telah Di Olah.

ID	Name	Status	Date	Other Fields
1001000001	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000002	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000003	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000004	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000005	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000006	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000007	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000008	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000009	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000010	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000011	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000012	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000013	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000014	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000015	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000016	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000017	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000018	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000019	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000020	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion

Gambar 4. 28 Tampilan Kolom KContact, SA dan SPV

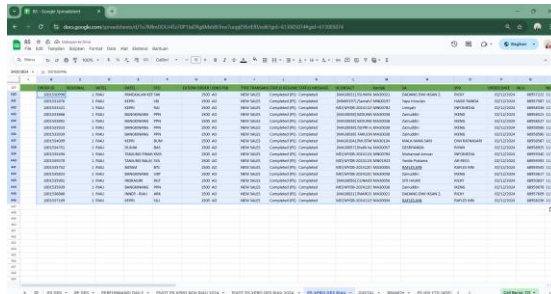
Gambar di atas menunjukkan tampilan data yang telah selesai melalui proses tahapan pengelolaan sehingga telah dapat di masukkan kedalam sheet BS.

o. Proses pemindahan data yang telah di olah kedalam sheet BS.

ID	Name	Status	Date	Other Fields
1001000001	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000002	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000003	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000004	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000005	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000006	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000007	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000008	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000009	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000010	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000011	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000012	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000013	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000014	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000015	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000016	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000017	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000018	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000019	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion
1001000020	1. KONTAK	1000	AD	NEW SALE Complete Completion

Gambar 4. 29 Tampilann Copy Data Pada Excel

Pada gambar di atas kita akan menyalin data dari excel kedalam sheet BS. Yang mana data tersebut telah selesai di olah dan telah sesuai dengan kolom yang ada di sheet BS.

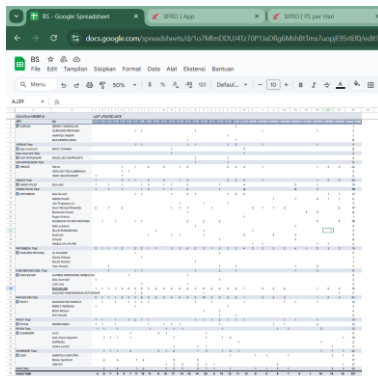


The screenshot shows a Google Sheets interface with a spreadsheet containing numerous rows and columns of data. The data appears to be organized into several sections, possibly representing different categories or time periods. The interface includes standard Google Sheets navigation and editing tools.

Gambar 4. 30 Tampilan Salin Data Ke Gdocs BS

Berikut bentuk proses penyalinan data dari excel ke dalam sheet BS. Dan pastikan Kembali penyalinan sesuai dengan kolom yang ada di dalam sheet BS.

p. Halaman Pivot Data



The screenshot displays a Google Sheets interface with a PivotTable. The PivotTable is used to summarize data from a larger dataset. It shows various fields in the 'Rows', 'Columns', and 'Values' areas, allowing for data analysis and visualization. The interface includes standard Google Sheets navigation and editing tools.

Gambar 4. 31 Tampilan Pivot Dari Gdocs BS

Tahapan akhir atau hasil dari pekerjaan yang di lakukan oleh admin support adalah sebuah pivot yang akan di capture lalu di melakukan pelaporan harian kepada staff yang bersangkutan.

update: 12/02/2014 16:40:23

PERFORMANSI SALES by SA AGENCY RIAU

SPV	SA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453	1454	1455	1456	1457	1458	1459	1460	1461	1462	1463	1464	1465	1466	1467	1468	1469	1470	1471	1472	1473	1474	1475	1476	1477	1478	1479	1480	1481
-----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

di bagian data penjualan SA dan SPV menggunakan system XPRO penulis menemukan beberapa kelebihan dan kekurangan di dalam proses pengelolaan data menggunakan system XPRO sebagai berikut :

4.5.1 Analisa Kelebihan Sistem XPRO

Dari hasil analisa penulis terhadap aplikasi xpro di bawah ini adalah kelebihan dari sistem xpro sebagai berikut :

1. Pengelolaan Data yang Akurat dan Terverifikasi
Aplikasi XPRO dirancang untuk memastikan bahwa setiap data pemasangan jaringan baru yang dimasukkan oleh staf MSO telah melalui proses verifikasi oleh pusat. Proses verifikasi ini memastikan keakuratan data yang diinput, sehingga mengurangi risiko kesalahan dalam pencatatan dan memastikan kelayakan pemasangan jaringan.
2. Peningkatan Efisiensi Proses Provisioning
Aplikasi XPRO memungkinkan unit kerja untuk memantau dan mengikuti target waktu yang diberikan oleh pusat. Hal ini memungkinkan setiap tahap proses provisioning dilakukan dengan lebih efisien, mempercepat alur kerja, dan meningkatkan pengalaman layanan bagi pelanggan.
3. Kolaborasi Tim yang Lebih Baik
Proses "Excellent Provisioning" memerlukan kerjasama erat antara staf MSO dan teknisi lapangan. Aplikasi XPRO

berperan sebagai platform yang menghubungkan berbagai pihak yang terlibat, sehingga memastikan koordinasi yang lebih baik dan pencapaian target bersama dengan lebih efektif.

4. Kemudahan Monitoring dan Pelaporan
Fitur monitoring dan pelaporan yang terintegrasi dalam aplikasi XPRO memungkinkan pengelolaan data secara real-time. Dengan fitur ini, supervisor dapat dengan mudah memantau progres kerja, mengevaluasi kinerja tim, dan mengambil tindakan yang diperlukan dengan cepat untuk menjaga kualitas operasional dan layanan.

4.5.2 Analisa Kekurangan Sistem XPRO

Meskipun aplikasi XPRO memiliki berbagai kelebihan, terdapat beberapa kekurangan dalam pengelolaan data penjualan, yaitu:

1. Ketergantungan pada Jaringan dan Global Protect
Aplikasi XPRO sangat bergantung pada koneksi internet yang stabil dan sistem Global Protect. Apabila terdapat gangguan pada jaringan atau kesulitan dalam mengakses Global Protect, maka proses pengolahan data dan pekerjaan lainnya dapat terganggu, yang pada akhirnya dapat memperlambat alur kerja.
2. Keterbatasan Fitur Pembaruan Data Secara Real-Time.
Aplikasi XPRO memerlukan pengembangan fitur pembaruan data secara real-time. Dengan menambahkan algoritma

validasi otomatis atau sistem pemberian peringatan ketika data tidak sesuai, sistem ini akan memastikan keakuratan data yang diinput dan meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data penjualan.

3. Risiko Pengelolaan Data di Excel
Pengelolaan data di Excel sebagai alat tambahan dalam XPRO masih memerlukan perhatian lebih. Jika proses pengolahan data menggunakan Excel tidak berjalan dengan baik, seperti kesalahan dalam rumus atau data yang hilang, hal ini dapat menyebabkan pengulangan pekerjaan dari awal. Ini tidak hanya mengurangi efisiensi kerja, tetapi juga memperlambat pengambilan keputusan dan mempengaruhi produktivitas tim.

4.5.3 Solusi Untuk Kekurangan Sistem XPRO

Solusi yang dapat penulis berikan terhadap pengelolaan data penjualan menggunakan sistem XPRO adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 3 Tabel Solusi

No	Kondisi Saat Ini	Permasalahan	Rekomendasi /Saran
1.	Sistem XPRO ini terhadap kestabilan jaringan harus stabil jika tidak	Saat downsistem ini terjadi maka akan menghambat	Dengan meningkatkan kestabilan jaringan atau bisa saja dengan

	akan mengalami downtime.	pekerjaan dari admin support.	meningkatkan kapasitas sistem.
2.	Sistem XPRO bagian PS masih memiliki beberapa kendala di bagian akurasi filter data	Saat data di download masih ada beberapa data yang belum terfilter atau data masih harus melalui tahapan proses pengelolaan menggunakan excel oleh admin support.	Dengan meningkatkan akurasi filter data di bagian unit dan package pada halaman data PS Harian.
3.	Sistem XPRO untuk Tingkat kemanan nya memang sudah mencapai kategori yang aman dan bagus	Saat admin support mengakses sistem XPRO maka seper sekian menit admi harus melakukan login dikarenakan per 15 menit sistem akan memintak pemilik akun	Dengan menambahkan deteksi yang lebihbaik sehingga informasi login itu tercatat dan jika sudah login dengan email yang sama atau email yang di approve maka hal yang saat ini terjadi tidak akan ada lagi,

		nya untuk login ulang.	seta mempermudah admin support mengakses sistem XPRO.
4.	Sistem XPRO ini untuk bagian fitur kolom datanya belum update dengan dengan menggunakan fitur data real-time.	Saat penginputan data dilakukan oleh SPV pada google docs penjualan SA maka data harus di olah ulang agar bisa sesuai dengan data real-time.	Dengan meningkatkan kualitas atau menambahkan fitur data real-time pada sistem XPO seluruh bagian kolom tanggal.
5.	Sistem XPRO pada bagian data penjualan belum memiliki kolom khusus (Kcontact, SA dan SPV).	Saat penginputan data di lakukan oleh SPV pada google docs penjualan SA maka data itu	Dengan menambahkn fitur baru berupa sebuah data yang ketika di klik langsung akan menampilkan

		yang tampil pada halaman website akan menjadi satu kolom yang berisikan (barang yang di jual, Kcontact, SA, dan SPV).	jumlah penjualan SA dan SPV sesuai dengan Kcontact, dan tanggal real-time nya.
--	--	---	--

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang telah penulis dapat selama menjalankan kerja praktik di PT Telekomunikasi Indonesia Witel Riau Daratan adalah :

- a) Selama kerja praktik di PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Witel Riau Daratan, aplikasi XPRO memberikan manfaat signifikan dalam pengelolaan data penjualan.
- b) Aplikasi XPRO mempermudah pekerjaan admin support dengan mengotomatisasikan penginputan data dari google docs langsung ke database XPRO
- c) Proses yang sebelumnya keseluruhan secara manual menjadi lebih praktis, dan terverifikasi hanya saja terdapat sedikit kekurangan akurasi pada beberapa bagian kolom data.
- d) Secara keseluruhan, XPRO mendukung tercapainya target Perusahaan secara lebih efektif.

5.2. Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada PT Telekomunikasi Indonesia Witel Riau Daratan adalah :

1. Melakukan evaluasi sistem XPRO secara berkala serta pengembangan fitur monitoring dan pelaporan yang lebih baik dapat membantu memaksimalkan efisiensi kerja dan

memastikan sistem tetap relevan dengan kebutuhan operasional.

2. Sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas peserta magang atau kerja praktik, PT Telkom dapat memperkenalkan program edukasi lebih mendalam mengenai unit, proses kerja, dan istilah-istilah khusus yang digunakan di perusahaan. Dengan memberikan pengetahuan yang lebih komprehensif di awal.

DAFTAR PUSTAKA

- Atthoillah, M., Mustikawati P.H, E., Reihania K.S, H., & Firmansyah, F. (2023). Manajemen Data Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman R Di SMK Informatika Sumber Ilmu Tulangan. *Pancasona*, 2(1), 47–54. <https://doi.org/10.36456/pancasona.v2i1.6640>
- Ati, S., Nurdien, Kistanto, & Taufik, A. (2018). Pengantar Konsep Informasi, Data, dan Pengetahuan. *Modul Pembelajaran*, 1, 3.
- Ayu, F. R. P., & Srihandoko, W. (2021). Peranan Customer Servis Dalam Meningkatkan Mutu Pelayanan Pada Sekolah Islam Ibnu Hajar. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 1(1), 31–40. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v1i1.565>
- Mulyadi, M. (2018). Transisi Data dan Informasi dalam Pengembangan Ilmu Pengetahuan. *Pustakaloka*, 10(1), 67. <https://doi.org/10.21154/pustakaloka.v10i1.1237>
- Noeryakin, F., & Eriza, F. (2022). Pengaruh Purnajual dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Konsumen Indihome Pt. Telkom Indonesia Medan (Studi pada Masyarakat Kota Medan). *Regress: Journal of Economics & Management*, 1(3), 89–99. <https://doi.org/10.57251/reg.v1i3.264>
- Putra, I. S. (2023). Inovasi dan Strategi Pemasaran Produk Indibiz di PT. Telkom Indonesia. ... *Seminar Nasional Teknologi Komputer Dan Sains*, 1(1), 299–306.
- Rafi, M., & Pradana, A. (2019). *LAPORAN KERJA PRAKTEK PT*

TELKOM WITEL BANDAR LAMPUNG Dipersiapkan oleh.

LAMPIRAN 1

DOKUMENTASI KERJA PRAKTIK



SERTIFIKAT

Nomor : Tel-012/PD 000/T1W-OC0K000/2025

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
Unit Shared Service & General Support Riau

menerangkan bahwa :

Nama : **Dyva Herza Nabila**
NIM : **2257301039**
Jurusan : **Sistem Informasi**
Perguruan : **Politeknik Caltex Riau**
Tinggi

Telah menyelesaikan Magang di
PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
Pada Unit
Witel Business Service Riau
Mulai Tanggal **02 September 2024 s/d 02 Januari 2025**

Pekanbaru, 14 Januari 2025
MGR SHARED SERVICE & GENERAL SUPPORT RIAU

Telkom
Indonesia

KHADIJAH
NIK. 720032

Nomor : **Tel 64 IPD 000/R1W-E020000/2024**

Pekanbaru, 29 Juni 2024

Kepada : **Yth. Wakil Direktur Bidang Pemasaran, Kerjasama, dan Alumni**
Politeknik Caltex Riau
Di
Pekanbaru

Dari : **MANAGER SHARED SERVICE & GENERAL SUPPORT RIDAR**
Lampiran : **-**
Perihal : **Persetujuan Pelaksanaan Magang**

Menunjuk surat Saudara Nomor : **0248PCR/PA-K-1/V/2024** tanggal **18 Juni 2024** perihal **Pelaksanaan Magang** atas nama manajemen **PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Witel Riau Daratan** menyampaikan bahwa pada prinsipnya menyetujui dan menerima **Mahasiswa** Saudara untuk melaksanakan kegiatan dimaksud, dimulai dari tanggal **02 September 2024 s/d 02 Januari 2025** dengan lokasi kegiatan sebagai berikut :

No	Nama	NIM	Jurusan	Lokasi Magang	Pemimbing
01	Dyva Herza Nabila	2257301039	Sistem Informasi	BS	Emi Fentiny / 950269
02	Nadya Febiola	2257301189	Sistem Informasi	BS	Emi Fentiny / 950269
03	Shasy Wade Putri	2257301129	Sistem Informasi	BS	Emi Fentiny / 950269
04	Rendy Itham Aditya U.	2257301115	Sistem Informasi	BS	Emi Fentiny / 950269
05	Nadhifa Mahdi	2257301089	Sistem Informasi	BS	Emi Fentiny / 950269

Selanjutnya kepada calon peserta agar melapor paling lambat 3 (tiga) hari sebelum tanggal pelaksanaan kegiatan HR Telkom Witel Riau ke. Jend. Sudirman No. 199 Pekanbaru, atau kepada Sdr. Immanuel telepon kantor: 0781-851023, dengan membawa surat ini, pas foto warna ukuran 3x4 sebanyak 2 (dua) lembar, materai Rp.10.000,- sebanyak 1 (satu) lembar, fotocopy Kartu Mahasiswa sebanyak 1 (satu) lembar dan membawa perangkat kerja (laptop) serta mengisi "Surat Pernyataan" dan "Surat Kesiadaan" selama melakukan Kerja Praktek(sejensinya) di PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk (form tersedia di Telkom).

Apabila dalam waktu yang telah ditentukan peserta tidak melapor, maka kami anggap yang bersangkutan telah mengundurkan diri.

Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama Saudara kami ucapkan terimakasih.

Hormat Kami,

**Telkom
Indonesia**

Indriana Oktavia Simambala
MANAGER SHARED SERVICE & GENERAL SUPPORT RIDAR

Tambahan
Sdr. EMI FENTINY BAKARA

PT TELKOM INDONESIA (PERSERO) Tbk
WILAYAH TELEKOMUNIKASI RIAU DARATAN
J. Jend. Sudirman No. 199 Telp: (0781) 851 023
Pekanbaru - 28111 www.telkom.co.id



LAMPIRAN II

LOG BOOK KEHADIRAN

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR		
	FORMULIR PEMBIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG		
	No Dok Form 163	Dibuat Diperiksa: BPMU/Wadir I	
	Tgl Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur	
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1	

B. Umbara Sari Rumbi, Pekanbaru 28265 - Riau Telp: 0761-51919, Fax: 0761-554224

LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG (PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN) PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

Periode **I**
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 1/1

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management

Unit Business Service (BS)

KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN

No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	2 September 2024	08.00-17.00	Pengenalan perusahaan
2	3 September 2024	08.00-17.00	Mempelajari website perusahaan
3	4 September 2024	08.00-17.00	Pembagian tugas
4	5 September 2024	08.00-17.00	Mempelajari tugas yang diberikan
5	6 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B

Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu: 5 hari
 Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu: 5 hari

Pekanbaru, 9 September 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan



Emi Fentiny
NIP. 950269

Dosen Pembimbing KP



Mutia San Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No Dok. Form 1.6.3	Disusun/Diperiksa: [BPM] Wadli 1
	Tgl Pengisian : 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unhansari 1 Rumbai, Pekanbaru 28265 – Riau Telp. 0761-539319, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 2/1

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	Off 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	9 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B
2	10 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B
3	11 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B
4	12 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B
5	13 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 15 September 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia San Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORMULIR HIMPUNAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: HPM/Wadri I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Disiapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

R. Unibumari 1 Rumbun, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp. 0761-53919, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 3/1

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	15 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
2	16 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
3	17 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
4	18 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
5	19 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 22 September 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM Bimbingan Kerja Praktek/Magang	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: BPM/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditetapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

R. Umbanari 1 Rumbat, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode **I**
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke : 4/1

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	22 September 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan B2B dan pengecekan payment pada website MyCx
2	23 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
3	24 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
4	25 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
5	26 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 29 September 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form I.6.3	Dibuat Diperiksa: BPMU/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umban Sari I Rumbat, Pekanbaru 28265 – Riau Telp. 0761-51919, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 5/1

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	29 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
2	30 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
3	31 September 2024	08.00-17.00	Membuat dan menginput laporan hasil visit Pelanggan B2B
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 3 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 3 hari			

Pekanbaru, 2 Oktober 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BEMERIAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diserika: BIPMI/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unibaru 1 Rumbai, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

Periode **I**
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 1/2

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257101019	Jabatan	Off 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	1 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx.
2	2 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx.
3	3 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx.
4	4 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx.
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 4 hari			
Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 4 hari			

Pekanbaru, 7 Oktober 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM PEMBIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: BPMU/Wadi I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unhassari 1 Rumbui, Pekanbaru 28265 – Riau, Telp. 0761-539319, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 2/2

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	7 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indhome dan pengecekan payment pada website MyCx
2	8 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indhome dan pengecekan payment pada website MyCx
3	9 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indhome dan pengecekan payment pada website MyCx
4	10 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indhome dan pengecekan payment pada website MyCx
5	11 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indhome dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 14 Oktober 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP


Emi Fentiny
NIP. 950269


Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diserika: BPM/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditetapikan: Direktur
Program Studi: Sistem Informasi		Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbulan 1 Rambai, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp: 0761-53939. Fax: 0761-554224

LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

Periode **I**
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 3/2

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	Off 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	14 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
2	15 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
3	16 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
4	17 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
5	18 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 21 Oktober 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zuhri, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

	FORMULIR	
	FORM Bimbingan Kerja Praktik/Magang	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: BPM/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditetapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbaraan 1 Rumbas, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode **I**
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 4/2

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	Off 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	21 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
2	22 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
3	23 Oktober 2024	08.00-17.00	Izin Wisuda Abang
4	24 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
5	25 Oktober 2024	08.00-17.00	Izin Sakit
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 3 hari			

Pekanbaru, 28 Oktober 2024

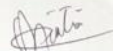
Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia San Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM PEMBIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: DPMU/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditetapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbutan 1 Rumbas, Pekanbaru 28265 - Riau. Telp: 0761-51939, Fax: 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 5/2

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	28 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indinome dan pengecekan payment pada website MyCx
2	29 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
3	30 Oktober 2024	08.00-17.00	Izin Sakit
4	31 Oktober 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
5	1 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 4 hari			

Pekanbaru, 4 November 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM Bimbingan Kerja Praktik/Magang	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diserika: BPM/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbisan I Rumbai, Pekanbaru 28263 - Riau, Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

Periode : I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 1/3

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	4 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
2	5 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
3	6 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
4	7 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
5	8 November 2024	08.00-17.00	Menginput data pelanggan indihome dan pengecekan payment pada website MyCx
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari			
Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 11 November 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia San Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 14.3	Dibuat/Diserika: 10/PM/Wadri 1
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unibaru 1 Rumbay, Pekanbaru 28265 - Riau, Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 2/3

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	11 November 2024	08.00-17.00	Menginput data penjualan indihome dan pengecekan payment pada website MyCs
2	12 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	13 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	14 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	15 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 18 November 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia San Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: BIPM/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umhansari I Rumbai, Pekanbaru 28265 – Riau Telp. 0761-53939, Fax. 0761-554224

LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG (PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN) PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

Periode I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 3/3

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	18 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	19 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	20 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	21 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	22 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 25 November 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zuhri, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM Bimbingan Kerja Praktik/Magang	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat Diperiksa: BPML/Wadit 1
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbansari 1 Rumbai, Pekanbaru 28265 – Riau Telp: 0761-53939, Fax: 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 4/3

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	Off 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	25 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	26 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	27 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	28 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	29 November 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 2 Desember 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: BIPMU/Wali 1
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditetapkan: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unibussari 1 Rumbas, Pekanbaru 28265 - Riau, Telp. 0761-53939, Fax. 0761-55424

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
 Semester : Ganjil
 Tahun Ajaran : 2024/2025
 Minggu Ke - / Bulan Ke - : 1/4

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	2 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	3 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	4 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	5 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	6 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 9 Desember 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

FORMULIR

FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG

No. Dok. Form 1.6.3 Dibuat/Diperiksa: BPM/Wadir I
Tgl. Pengesahan: 11 September 2024 Ditetapkan: Direktur
Program Studi: Sistem Informasi Jumlah Halaman: 1

Jl. Ulinbarani 1 Rumbas Pekanbaru 28265 – Riau, Telp. 0761-53939, Faks. 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode **I**
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 2/4

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	9 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	10 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	11 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	12 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	13 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 16 Desember 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM Bimbingan Kerja Praktek/Magang	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Periksa: BPMI Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umbanuari 1 Rumbai, Pekanbaru 28265 - Riau. Telp: 0761-51939, Fax: 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 3/4

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	16 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	17 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	18 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	19 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	20 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari			
Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 23 Desember

2024 Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

Politeknik Caltex Riau	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Disusun/Diperiksa: BPME/Wadir I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Umban Sari 1 Rambau, Pekanbaru 28265 - Riau Telp. 0761-53939 Fax 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode **I**
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 4/4

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	23 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	24 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	25 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	26 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
5	27 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 5 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 5 hari			

Pekanbaru, 30 Desember 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mutia Sari Zuly, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206

	FORMULIR	
	FORM BIMBINGAN KERJA PRAKTIK/MAGANG	
	No. Dok. Form 1.6.3	Dibuat/Diperiksa: R/PMU/Wadur I
	Tgl. Pengesahan: 11 September 2024	Ditandatangani: Direktur
	Program Studi: Sistem Informasi	Jumlah Halaman: 1

Jl. Unibansari 1 Rumbui, Pekanbaru 28265 – Riau. Telp: 0761-53939, Fax: 0761-554224

**LOG BOOK KEHADIRAN KERJA PRAKTIK/MAGANG
(PEMBIMBING INSTANSI/PERUSAHAAN)
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

Periode : I
Semester : Ganjil
Tahun Ajaran : 2024/2025
Minggu Ke - / Bulan Ke - : 5/4

Nama Mahasiswa	Dyva Herza Nabila	Pembimbing Instansi	Emi Fentiny Bakara
NIM	2257301039	Jabatan	OFF 2 Customer Care & Team Management
Unit Business Service (BS)			
KONSULTASI/KEGIATAN PEMBIMBINGAN			
No	Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	30 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
2	31 Desember 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
3	1 Januari 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
4	2 Januari 2024	08.00-17.00	Mendownload dan mengelola data ps harian pada website xpro
Jumlah Kehadiran Terjadwal/Minggu : 4 hari Jumlah Aktual Kehadiran/Minggu : 4 hari			

Pekanbaru, 4 November 2024

Mengetahui,

Pembimbing Instansi/Perusahaan

Dosen Pembimbing KP



Emi Fentiny
NIP. 950269



Mulja Sari Zulvi, S.S.T., M.M.S.I.
NIP. 169206