



**CORPORATE DIRECT SALES SEBAGAI SUATU STRATEGI
MARKETING KARTU MATRIX PADA
PT. INDOSAT BONDOWOSO**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Diploma III Bahasa Inggris
Fakultas Sastra Universitas Jember**

**Oleh
ASNADI
NIM 040103101025**

**PROGRAM DIPLOMA TIGA BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA
UNIVERSITAS JEMBER**

2007

PENGESAHAN

Pengawas dan Penanggung Jawab

Daris Wibisono S.S
Nip 607 010 7579

Dosen Pembimbing

Drs. Wisasongko M.A
Nip 131 798 138

Ketua Program D III Bahasa Inggris

Drs. Wisasongko M.A
Nip 131 798 138

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember

Prof. Dr. Samudji, M.A
Nip 130 531 973

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Asnadi

NIM : 040103101025

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) yang berjudul: **Corporate Direct Sales Sebagai Suatu Strategi Marketing Kartu Matrix Pada PT. Indosat Bondowoso** adalah benar-benar karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi apapun, serta karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Desember 2007

Yang menyatakan,

Asnadi

NIM. 040103101025

MOTTO

**“BERJUANGLAH KALIAN, BAIK DI WAKTU LAPANG, MAUPUN DI
WAKTU SEMPIT...!”**

(QS At-Taubah: 41)

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini merupakan hasil pendataan, kritik serta saran penulis setelah melakukan kegiatan PKN di Kantor PT. Griya Indosat Bondowoso selama empat puluh hari. terselesainya tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, tugas akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku, Bapak Asnam dan Ibu Toyari, terima kasih do'a dan kasih sayangnya selama ini
2. Paman Pudin dan Bibi Hayati, terima kasih telah menjadi orang tua angkatku serta kasih sayang yang diberikan padaku
3. Teman-teman DIII Bahasa Inggris angkatan 2004
4. Terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penulisan laporan ini
5. Almamaterku Fakultas Sastra Universitas Jember.

ABSTRAK

Sejak dilahirkan sampai dewasa, manusia hidup dalam suatu lingkungan tertentu yang menjadi wadah kehidupannya. Ia memerlukan bantuan dari orang lain untuk melakukan hal yang dianggap penting bagi mereka. Begitu juga di perusahaan besar PT. Griya Indosat Bondowoso sangat membutuhkan tenaga ahli dalam menjalankan roda perusahaan terutama dalam pemasaran. Untuk memasarkan produk perusahaan PT. Griya Indosat Bondowoso perlu strategi pemasaran secara baik dan terencana agar perusahaan berkembang sesuai dengan visi dan misinya.

“Corporate Direct Sales”, sebagai salah satu staf yang menangani pemasaran kartu pasca bayar yaitu MATRIX yang berada di Kabupaten Bondowoso. Bagaimana Corporate Direct Sales (CDS) memasarkan kartu matrix guna menarik pelanggan baru dan menjaga hubungan dengan pelanggan lama pada PT. Griya Indosat Bondowoso, dengan adanya CDS perusahaan lebih mudah dalam pengendalian informasi yang tersebar di masyarakat, begitupun sebaliknya, masyarakat dengan cepat mengetahui informasi yang dimiliki oleh PT. INDOSAT.

PT. Griya Indosat Bondowoso dalam memasarkan produknya mempunyai beberapa strategi pemasaran baik melalui media cetak dan audio-visual. Sehingga CDS sangat mudah menginformasikan layanan dan fitur Matrix. Berdasarkan pandangan tersebut, maka penulis memberi judul Laporan Praktek Kerja Nyata ini **”Corporate Direct Sales Sebagai Suatu Strategi Marketing Kartu Matrix Pada PT. Indosat Bondowoso”**.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah dan karuniaNya serta bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak dalam penyelesaian penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul “**Corporate Direct Sales Sebagai Suatu Strategi Marketing Kartu Matrix Pada PT. Indosat Bondowoso**”. Adapun maksud dan tujuan penulisan ini untuk memenuhi persyaratan kelulusan dan memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Dalam penyusunan laporan ini banyak sekali bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak sehingga laporan ini diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu melalui ini penulis ampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan laporan ini, terutama kepada

1. Prof. Dr. Samudji, M.A, selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember
2. Drs. Wisasongko, M.A, selaku dosen pembimbing dan ketua Program Studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember
3. Drs. Imam Basuki, M,hum, selaku dosen wali
4. Bapak Daris Wibisono, selaku kepala Marcomm PT. Griya Indosat Bondowoso
5. Ibu Reni Eka Sokowati, selaku pembimbing PKN di lapangan
6. Bapak Erwin, Bapak Yudi dan Ibu Vika terima kasih telah memberi saran dan nasehat selama PKN di PT. Griya Indosat Bondowoso.
7. Seluruh karyawan dan karyawan PT. Griya Indosat Bondowoso
8. Semua dosen Fakultas Sastra Universitas Jember
9. Orang tua dan seluruh keluarga besarku
10. Paman dan bibiku terima kasih atas kasih sayangnya
11. Serta semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan laporan iniyang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

Penulis berharap laporan ini dapat diterima dan bermanfaat bagi siapa saja. Dan demi kesempurnaan laporan ini, kritik dan saran sangat penulis harapkan dari semua pihak.

Jember, Desember 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	X
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata (PKN)	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	3
1.2.3 Prosedur Praktek Kerja Nyata.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Pengertian Marketing	5
2.2 Penggunaan Media Dalam Pemasaran	6
2.2.1 <i>Space ads</i> atau Iklan Ruang	6
2.2.2 <i>Direct Mail</i> atau Kiriman Pos Langsung	6
2.2.3 Katalog	6
2.2.4 Dek Kartu Pos	6
2.2.5 Televisi dan Radio.....	6
2.2.6 Telemarketing	7
2.2.7 Internet	7

2.2.8 Media Alternative.....	7
BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	8
3.1 Sejarah dan Perkembangan PT. Indosat.....	8
3.1.1 Sejarah Sebelum Menjadi BUMN	8
3.1.2 Setelah Menjadi BUMN.....	10
3.1.3 Setelah Menjadi PMA	10
3.2 Tujuan	11
3.3 Misi dan Visi	12
3.3.1 Misi PT. Indosat	12
3.3.2 Visi PT.Indosat.....	12
3.4 Motto	13
3.5 Tekad Pelayanan	13
3.6 Strategi	13
3.7 Makna Logo	14
3.8 Struktur Organisasi Divre Timur	15
3.9 Divisi dan Manajemen	15
3.10 Klasifikasi Karyawan.....	20
3.11 Ketentuan Jam Kerja.....	20
3.12 Keterangan Cuti Kerja.....	21
3.13 Lembur Kerja	21
3.14 Anak Cabang PT. Indosat. Tbk Cabang Jember	21
3.15 Produk Layanan PT. Indosat. Tbk	21
3.15.1 Mentari	22
3.15.2 IM3.....	22
3.15.3 Matrix.....	23
3.15.4 Star One.....	23
3.16 Kesejahteraan Karyawan	23
3.17 PT. Griya Indosat Bondowoso	24

BAB 4. HASIL PRAKTEK KERJA NYATA	25
4.1 Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	25
4.2 Pengertian Program Matrix C&C (<i>Corporate & Community</i>).....	28
4.3 Latar Belakang	28
4.4 Strategi Pemasaran	29
4.5 Keuntungan Program	29
4.6 Ketentuan Umum Mekanisme Pemasaran	30
4.7 Prosedur Administrasi.....	32
4.8 Prosedur Pengaktifan Matrix C&C	32
4.9 Prosedur oleh SA (Sales Administrasi).....	33
4.10 Spesifikasi Produk	34
4.11 Definisi Matrix	35
4.12 Fitur-fitur Matrix	35
4.13 Layanan	39
4.13.1 <i>Value Added SMS</i>	39
4.13.2 <i>Mobile Office</i>	39
4.13.3 <i>MMS (Multimedia Messaging Service)</i>	39
4.13.4 <i>GPRS Mobile WAP over GPRS</i>	39
4.13.5 <i>SMS Banking Information</i>	40
4.13.6 <i>Menu Browser Mobile Banking</i>	40
4.13.7 <i>Ring Back Tone</i>	40
4.13.8 <i>Layanan 3G</i>	41
4.14 Pembayaran Tagihan Matrix	42
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran.....	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : contoh lembar penilaian PKN
- Lampiran 2 : contoh tanda terima pembayaran
- Lampiran 3 : contoh Formulir Pendaftaran FMC
- Lampiran 4-18: contoh brosur-brosur Indosat