



TESIS – PM147501

**ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI *SALES ACHIEVEMENT* PRODUK
INDIHOME TELKOM WITEL SURABAYA DAN SIDOARJO DENGAN
METODE SWOT DAN *BUSINESS MODEL CANVAS***

**ANNISA DEVI BRILLIANTINI
NRP 09211650013019**

**DOSEN PEMBIMBING
Dr. Adithya Sudiarno, ST., MT.**

**DEPARTEMEN MANAJEMEN TEKNOLOGI
BIDANG KEAHLIAN MANAJEMEN INDUSTRI
FAKULTAS BISNIS DAN MANAJEMEN TEKNOLOGI
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER
SURABAYA
2018**

LEMBAR PENGESAHAN

Tesis disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar
Magister Manajemen Teknologi (M.MT)
di
Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Oleh:

ANNISA DEVI BRILLIANTINI
NRP. 09211650013019

Tanggal Ujian : 6 Juli 2018

Periode Wisuda : September 2018

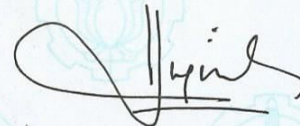
Disetujui oleh:

1. **Dr. Adithya Sudiarno, ST., MT.**
NIP. 198310162008011006



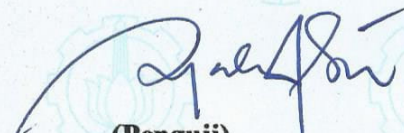
(Pembimbing)

2. **Dr. Ir. Sri Gunani Partiw, MT.**
NIP. 196605311990022001



(Penguji)

3. **Dyah Santhi Dewi, ST., M.Eng.Sc., Ph.D**
NIP. 197208251998022001



(Penguji)

Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi,



Prof. Dr. Ir. Udisubakti Ciptomulyono, M.Eng.Sc
NIP. 195903181987011001

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI *SALES ACHIEVEMENT* PRODUK INDIHOME TELKOM WITEL SURABAYA DAN SIDOARJO DENGAN METODE SWOT DAN *BUSINESS MODEL CANVAS*

Nama : Annisa Devi Brilliantini
NRP : 09211650013019
Dosen Pembimbing : Dr. Adithya Sudiarno, ST., MT.

ABSTRAK

Penetrasi internet semakin meningkat. Hasil survey APJII menyatakan jumlah pengguna internet mencapai 143,26 juta jiwa atau setara 54,68% dari total penduduk Indonesia. Angka ini meningkat 7,96% dari tahun 2016. Ini menunjukkan bahwa internet merupakan salah satu kebutuhan utama pada saat ini. Hal tersebut membuat kompetisi Industri telekomunikasi semakin ketat, tiap provider telekomunikasi meluncurkan produk unggulannya dengan berbagai macam inovasi dan harga yang beragam. Untuk menjawab tantangan tersebut, Telkom meluncurkan produk dengan Brand Indonesia Digital Home atau yang biasa disebut Indihome (Indihome Fiber) sejak tahun 2015. IndiHome merupakan layanan digital terdepan menggunakan teknologi *fiber optic* yang menawarkan layanan *Triple Play* yang terdiri dari Internet Rumah (*Fixed Broadband Internet*), Telepon Rumah (*Fixed Phone*) dan TV Interaktif (*UseeTV*).

IndiHome sebagai salah satu produk utama Telkom merupakan senjata utama Telkom untuk berkompetisi pada segmen *retail*. Namun pada tahun 2017, Penjualan Indihome di Telkom Witel Surabaya dan Sidoarjo belum mampu mencapai target yang telah diberikan. Untuk Witel Surabaya hanya mampu mencapai 82,5% dari target yang diberikan sedangkan di witel Sidoarjo mencapai 92,8% dari target yang diberikan. Padahal dengan penetrasi internet yang semakin meningkat seharusnya menjadi peluang indihome untuk mendapatkan market besar. Hal ini dimungkinkan terjadi karena Telkom Witel Surabaya dan Sidoarjo belum mengimplementasikan strategi yang tepat. Banyak metode untuk menentukan strategi bisnis yang tepat, contohnya seperti SWOT & BMC . Strategi yang tepat sangat dibutuhkan, namun akan lebih baik jika mengetahui posisi perusahaan terlebih dahulu agar dapat mengerti strategi apa yang tepat. Seperti halnya di witel Surabaya dan witel Sidoarjo, dari sisi wilayah beririsan, namun pencapaian tahun 2017 berbeda, hal ini menunjukkan bahwa posisi Telkom witel Surabaya dan Sidoarjo berbeda sehingga strategi yang dibutuhkan kedua witel pun juga berbeda. Dengan strategi bisnis yang tepat, akan berdampak pada kesuksesan Telkom terutama witel Surabaya dan Sidoarjo serta mampu meningkatkan penjualan dan kualitas pelayanan terhadap pelanggan dan keunggulan bersaing perusahaan.

Kata kunci: Telekomunikasi, Internet, Indihome, SWOT, *Business Model Canvas*.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

COMPARATION ANALYSIS OF SALES ACHIEVEMENT STRATEGY INDIHOME TELKOM WITEL SURABAYA AND SIDOARJO WITH SWOT AND BUSINESS MODEL CANVAS METHOD

Nama : Annisa Devi Brilliantini
NRP : 09211650013019
Dosen Pembimbing : Dr. Adithya Sudiarno, ST., MT.

ABSTRACT

Internet penetration is increasing. APJII survey results stated the number of internet users reached 143.26 million people or equivalent 54.68% of the total population of Indonesia. This figure increased 7.96% from 2016. This shows that the internet is one of the main needs at this time. This makes the telecommunications industry competition more stringent, each telecommunications provider launched its superior product with various innovations and various prices. To respond to these challenges, Telkom launched its product with Brand Indonesia Digital Home or Indihome (Indihome Fiber) since 2015. IndiHome is a leading digital service using fiber optic technology that offers Triple Play service consisting of Fixed Broadband Internet (Internet) , Home Phone (Fixed Phone) and Interactive TV (UseeTV).

IndiHome as one of the main products of Telkom is the main weapon to compete in the retail segment. However, in 2017, Indihome Sales in Telkom Witel Surabaya and Sidoarjo have not been able to achieve the target that has been given. For Witel Surabaya only able to reach 82,5% of target given while in Sidoarjo witel reach 92,8% from target given. Whereas with the increasingly increasing Internet penetration should be an indihome opportunity to get a big market. This is possible because there is no proper strategy implemented in Telkom Witel Surabaya and Sidoarjo. Determining business strategy many kinds, one of them by using SWOT and also Business Model Canvas. The right business strategy is needed, but it would be better to know the position of the company first in order to understand what the right strategy. As well as in witel Surabaya and Sidoarjo's territory are side of intersection, but the achievement of 2017 is different, but the achievement of 2017 is different, it shows that the position of Telkom Surabaya and Sidoarjo witel different so that the strategy required both the witel was also different. With the right business strategy, will affect the success of Telkom, especially Surabaya and Sidoarjo witel and able to increase sales and service quality to customers and the company's competitive advantage.

Keywords: Telecommunication, Internet, Indihome, SWOT, Business Model Canvas.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah swt. atas limpahan rahmat serta hidayah inayahnya sehingga kami dapat menyelesaikan thesis dengan judul Analisis Perbandingan Strategi *Sales Achievement* Produk Indihome Telkom Witel Surabaya Dan Sidoarjo Dengan Metode Swot Dan *Business Model Canvas* dengan lancar.

Tidak lupa ucapan terimakasih penulis tujukan kepada pihak-pihak yang turut mendukung terselesaikannya proposal thesis ini antara lain :

1. Bapak Dr. Adithya Sudiarno, ST., MT selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan ide, saran dan kritiknya.
2. Ibu Dr. Ir. Sri Gunani Partiwu MT dan Ibu Dyah Santhi Dewi ST., M.Eng.Sc., Ph.D selaku dosen penguji dalam sidang proposal thesis yang telah memberikan saran dan kritiknya
3. *Team* Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo yang membantu penulis dalam memperoleh data, menganalisa dan diskusi terkait thesis ini .
4. Semua pihak yang turut mendukung terselesaikannya makalah ini.

Penulis menyadari dalam penyusunan makalah ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan demi terciptanya makalah yang lebih baik selanjutnya. Dan semoga dengan hadirnya makalah ini dapat memberi manfaat bagi pembaca sekalian.

Surabaya, 26 Juni 2018

Penulis

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	9
1.5.1 Batasan Penelitian.....	9
1.5.2 Asumsi Penelitian.....	9
1.6 Sistematikan Penulisan.....	9
BAB 2.....	11
TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Industri Telekomunikasi.....	11
2.2 IndiHome.....	12
2.3 Witel Surabaya & Sidoarjo.....	13
2.4 IFE & EFE Matriks.....	14
2.5. Diagram & Matriks SWOT.....	15
2.6 Business Model Canvas.....	17
2.6.1 <i>Key Acitvities</i>	18
2.6.2 <i>Key Resources</i>	19
2.6.3 <i>Key Partner</i>	19
2.6.4 <i>Value Proposition</i>	19
2.6.5 <i>Customer Segmen</i>	20
2.6.6 <i>Channel</i>	21
2.6.7 <i>Customer Relationship</i>	21
2.6.8 <i>Cost Structure</i>	22
2.6.9 <i>Revenue Stream</i>	23
2.7 Critical Review.....	23
BAB 3.....	27
METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Identifikasi dan Perumusan Masalah.....	29
3.1.1 Studi Literatur.....	29
3.1.2 Studi Lapangan.....	29
3.1.3 Identifikasi Masalah.....	29
3.2 Pengumpulan Data.....	29
3.3 Pengumpulan & Pengolahan Data.....	30
3.4 Analisis Data.....	30
3.5 Perumusan Strategi.....	31

3.6 Kesimpulan dan Saran	31
BAB 4	33
PENGUMPULAN & PENGOLAHAN DATA	33
4.1 Pengumpulan Data.....	33
4.1.1 Survey Pelanggan Indihome.....	34
4.1.2 Survey Non Pelanggan Indihome.....	40
4.1.2 <i>Focus Group Discussion</i> (FGD).....	43
4.2 Pengolahan Data	45
4.2.1 Business Model Canvas Eksisting.....	45
4.2.1 Aspek Internal.....	46
4.2.2 Aspek Eksternal.....	47
4.2.3 IFE & EFE Matriks.....	47
4.2.4 Matriks & Diagram SWOT.....	50
BAB 5	59
ANALISIS HASIL PENGOLAHAN DATA.....	59
5.1 Aspek Internal & Eksternal.....	59
5.1.1 Aspek Internal & Eksternal witel Surabaya.....	59
5.1.2 Aspek Internal & Eksternal witel Sidoarjo.....	64
5.2 Analisis IFE & EFE Matriks	66
5.2.1 Analisis IFE & EFE Matriks Surabaya.....	66
5.2.2 Analisis IFE & EFE Matriks Sidoarjo.....	67
5.3 Analisis Matriks & Diagram SWOT	67
5.3.1 Business Model Canvas witel Sidoarjo.....	69
5.3.2 Analisis & Rekomendasi <i>Business Model Canvas</i> witel Surabaya.....	71
BAB 6	75
KESIMPULAN DAN SARAN.....	75
6.1 Kesimpulan.....	75
6.2 Saran	77
DAFTAR PUSTAKA.....	79
LAMPIRAN.....	83
L-1. MoM dengan unit Customer Care.....	83
L-2. Contoh <i>Skript</i> & Pertanyaan <i>Survey</i> Pelanggan.....	85
L-3 Data Pelanggan yang di Survey	88
L-4. Contoh <i>Skript</i> & Pertanyaan <i>Survey</i> Non Pelanggan	95
L-5 Data Pelanggan Non Survey	96
L-6.1 MoM dengan KSTO Witel Surabaya	103
L-6.2 MoM dengan KSTO Witel Sidoarjo.....	106
L-7.1 MoM dengan Management Witel Surabaya	109
L-7.2 MoM dengan Management Witel Sidoarjo	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Pengguna Internet di Indonesia (APJII, 2017)	1
Gambar 1.2 Website Indihome	2
Gambar 1.3 Pencapaian Sales Indihome Telkom Regional 5 Tahun 2017	3
Gambar 1.4 Market Share Telkom Dengan Provider Lain.....	5
Gambar 1.5 Bagan Business Model Canvas	6
Gambar 2.1 Contoh Tampilan Layar Indihome.....	13
Gambar 2.2 Contoh 9 Blok Business Model Canvas	18
Gambar 3.1 Diagram Flow Chart (1)	27
Gambar 3.2 Diagram Flowchart (2)	28
Gambar 4.1 FGD Bersama Unit Customer Care.....	33
Gambar 4.2 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (1)	36
Gambar 4.3 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (2)	37
Gambar 4.4 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (3)	38
Gambar 4.5 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Sidoarjo (1).....	38
Gambar 4.6 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Sidoarjo (2).....	39
Gambar 4.7 Outbound Caller (1)	40
Gambar 4.8 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Surabaya	42
Gambar 4.9 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Sidoarjo (1).....	43
Gambar 4.10 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Sidoarjo (2)	43
Gambar 4.11 Outbound Caller (2).....	43
Gambar 4.12 FGD Bersama KSTO Surabaya & Sidoarjo	44
Gambar 4.13 Business Model Canvas Kondisi Eksisting Witel Surabaya.....	45
Gambar 4.14 Business Model Canvas Kondisi Eksisting Witel Sidoarjo	46
Gambar 4.15 Matriks SWOT witel Surabaya.....	51
Gambar 4.16 Matriks SWOT witel Sidoarjo	52
Gambar 4.17 Diagram SWOT	55
Gambar 4.18 Business Model Canvass witel Surabaya	55
Gambar 4.19 Business Model Canvas witel Sidoarjo	56
Gambar 4.20 Diskusi dengan DGM witel Surabaya dan Manager Consumer Service witel Sidoarjo	57
Gambar 5.1 Dashboard Monitoring & MyIndiHome.....	60
Gambar 5.2 Contoh Fitur di Indihome	60
Gambar 5.3 Media akses konten hiburan	62
Gambar 5.4 Pengguna Telepon VoIP vs TDM.....	63
Gambar 5.5 Rekomendasi Business Model Canvas witel Sidoarjo	70
Gambar 5.6 Rekomendasi Business Model Canvas witel Surabaya.....	73

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pencapaian Sales Indihome Telkom Regioanal 5 Tahun 2017	4
Tabel 2.1 Critical Review	26
Tabel 4.1 Data Jumlah Sales Indihome witel Surabaya dan Sidoarjo Tahun 2016 - 2017	34
Tabel 4.2 Data Jumlah Sample Survey witel Surabaya dan Sidoarjo	35
Tabel 4.3 Data Pelanggan Yang Berhasil di Survey	36
Tabel 4.4 Data Jumlah Pelanggan Provider Lain di Surabaya dan Sidoarjo	40
Tabel 4.5 Data Jumlah Sample Survey non Pelanggan witel Surabaya dan Sidoarjo	41
Tabel 4.6 Data Non Pelanggan Yang Berhasil di Survey.....	41
Tabel 4.7 Faktor Internal witel Surabaya & Sidoarjo	46
Tabel 4.8 Faktor Eksternal witel Surabaya & Sidoarjo.....	47
Tabel 4.9 IFE Matriks witel Surabaya.....	48
Tabel 4.10 EFE Matriks witel Surabaya.....	49
Tabel 4.11 IFE Matriks witel Sidoarjo	49
Tabel 4.12 EFE Matriks witel Sidoarjo	50
Tabel 4.13 Penilaian Faktor Internal witel Surabaya	53
Tabel 4.14 Penilaian Faktor Eksternal witel Surabaya.....	53
Tabel 4.15 Penilaian Faktor Internal witel Sidoarjo	54
Tabel 4.16 Penilaian Faktor Eksternal witel Sidoarjo	54
Tabel 4.17 Kordinat Sumbu Diagram SWOT.....	54

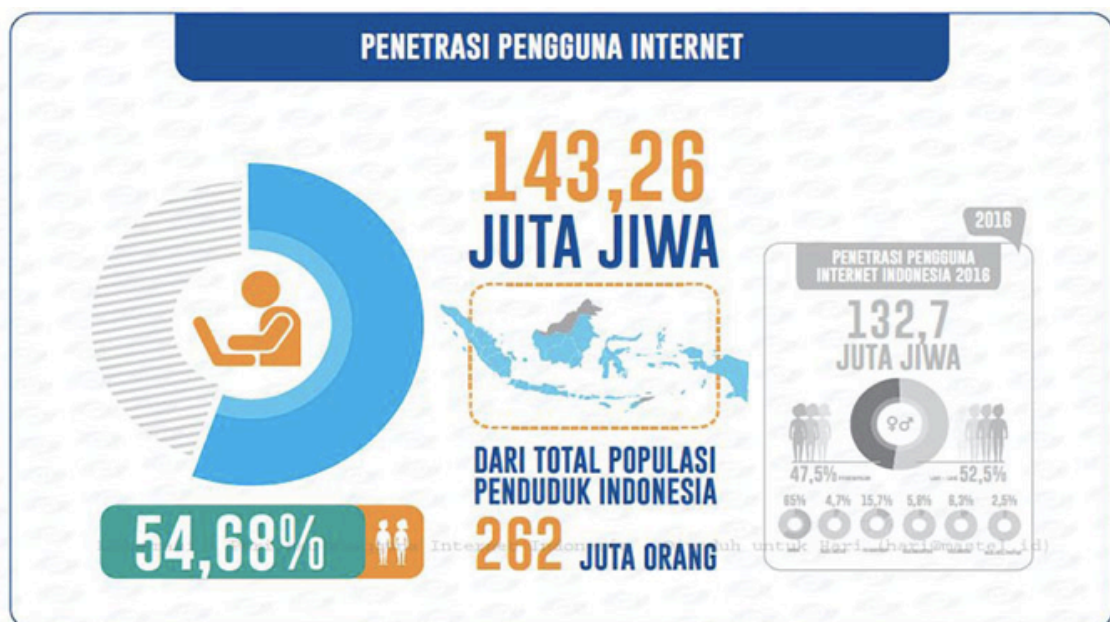
HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

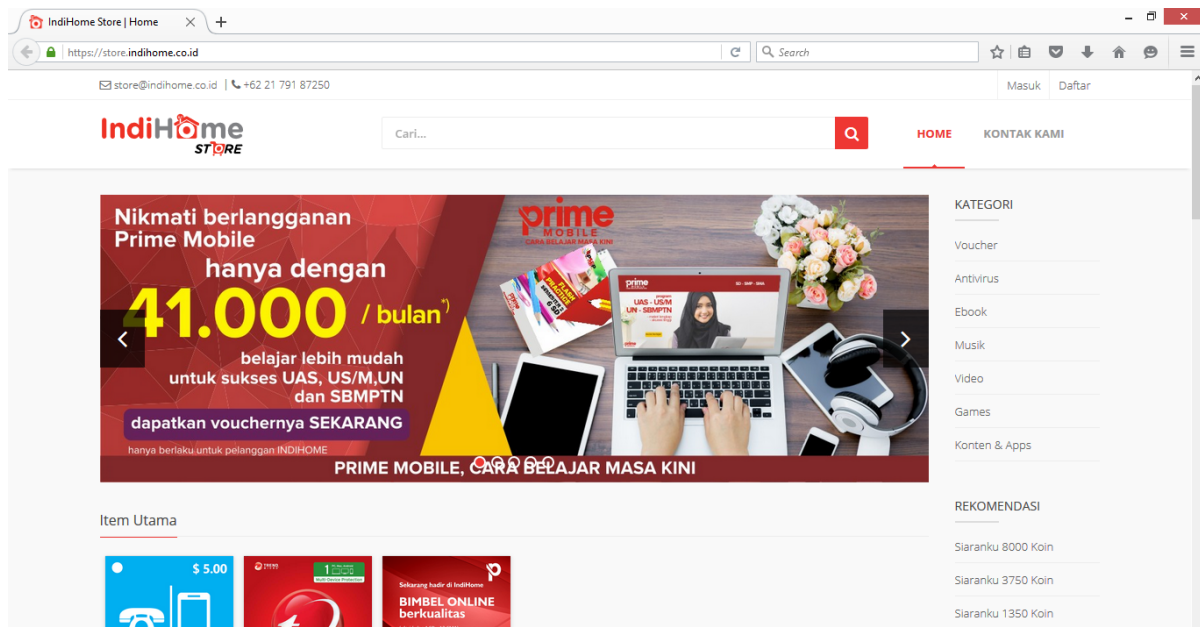
Indonesia sebagai negara yang terdiri dari beribu - ribu kepulauan dan populasi penduduk yang tinggi membutuhkan akses informasi yang beragam, mudah, cepat dan handal maka merupakan peluang sekaligus tantangan bagi operator layanan telekomunikasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Teknologi komunikasi berperan besar dan hal ini menjadikan tumbuh suburnya operator – operator yang bergerak di bidang telekomunikasi, PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk atau Telkom sebagai satu - satunya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang telekomunikasi diharapkan berada di garis depan dalam menyediakan insfraktur dan layanan telekomunikasi sehingga menjadi pemersatu bangsa dari Sabang (Aceh) sampai dengan Marauke (Papua). Telkom merupakan salah satu BUMN yang sahamnya sudah *go public*, saat ini 52,56% saham Telkom dimiliki oleh Pemerintah Indonesia dan sisanya 47,44% sahamnya dimiliki oleh publik, Bank of New York, dan investor dalam negeri (www.bumn.go.id).



Gambar 1.1 Jumlah Pengguna Internet di Indonesia (APJII, 2017)

Meningkatnya kebutuhan internet serta pesatnya perkembangan teknologi yang didukung jaringan *fiber optic* memungkinkan perusahaan yang bergerak dibidang telekomunikasi untuk dapat menyediakan layanan tidak hanya internet namun juga layanan konten, digital dan *services* bagi pelanggannya. Ini merupakan *opportunitiy* bagi perusahaan telekomunikasi namun disisi lain juga dapat menjadi *threat* ketika perusahaan telekomunikasi tersebut tidak dapat memenuhi kebutuhan pelanggannya. Telkom sebagai salah satu perusahaan telekomunikasi melihat kesempatan tersebut dan sekarang Telkom pun sudah tidak lagi hanya menyediakan layanan *network* saja, bisnis Telkom pun sudah bergerak dari telekomunikasi ke bidang TIMES (*Telecommunication, Information, Media, Edutainment and Services*).

Salah satu produk utama Telkom, indihome pada segmen *retail* telah melebarkan sayapnya ke *digital business*. Seperti konten dalam layanan use tv, yaitu karaoke *on demand*, *video call*, aplikasi – aplikasi seperti Qbaca, youtube, dll serta layanan *over the top* (OTT) yang ada di indiHome seperti iFlix, Catchplay, dan HOOQ.

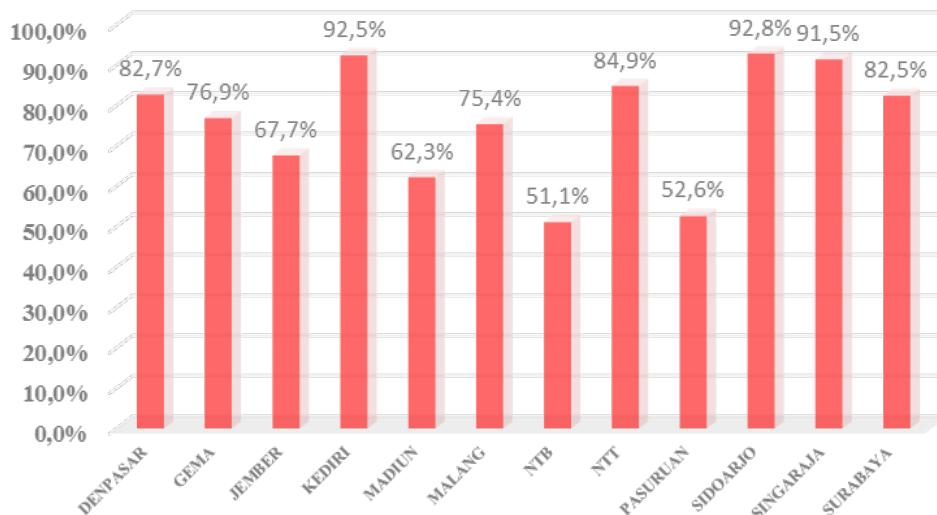


Gambar 1.2 Website Indihome

Tahun 2018 Direktur Utama Telkom, mencanangkan tema kerja *Striving for Triple Double Digit Growth*. Dengan program utama, *Delivering Best Customer Experience, Expanding Digital Business & Intensifying Smart Inorganic*. Hal tersebut membuat Telkom harus mencari cara baru untuk memasarkan produknya agar tidak kalah bersaing dengan perusahaan – perusahaan lain. Awal tahun ini Direktur Consumer Telkom menargetkan 5 Juta Pelanggan Indihome yang harus diraih untuk kelangsungan bisnis perusahaan. Sebagai bentuk perwujudan program tersebut, Telkom juga meningkatkan kualitas layanan dengan membangun dan membenahi infrastuktur jaringan dan terus mencari cara baru untuk memperoleh pelanggan baru.

Telkom area Regional 5 Jatim Bali dan Nusa Tenggara yang terdiri dari 12 wilayah telekomunikasi (Witel), antara lain : Surabaya, Sidoarjo, Gresik & Madura, Pasuruan, Malang, Kediri, Madiun, Jember, Denpasar, Singaraja, NTT dan NTB. Telkom Regional merupakan area Telkom yang membawahi beberapa witel dan berfungsi sebagai pendistribusi dan penanggung jawab target witel – witel dibawahnya dan juga sebagai fungsi *supporting* witel.

Achievement Sales Telkom Regional 5



Gambar 1.3 Pencapaian Sales Indihome Telkom Regional 5 Tahun 2017

Dari hasil *report* tahun 2017, tidak ada satupun witel dibawah area Telkom Regionl 5 yang mampu mencapai 100% target *sales* Indihome. Witel Surabaya

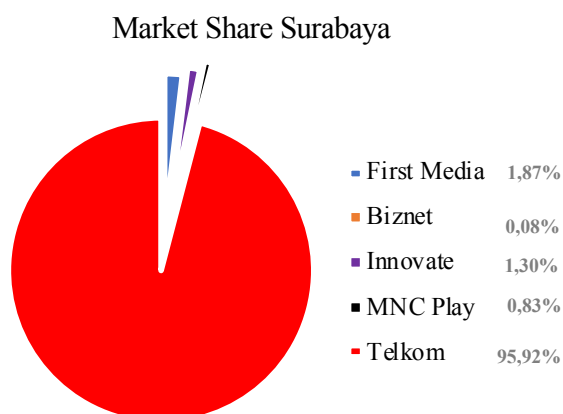
yang merupakan Ibu Kota Provinsi Jawa Timur, dan kota terpadat di Jawa Timur (www.bps.go.id) hanya mencapai 82,5% dari target. Surabaya sebagai Ibu Kota Jawa Timur dan dengan perkembangan kota Surabaya yang cepat membuat *Opportunity* untuk produk Indihome tinggi, namun sepertinya witel Surabaya belum maksimal mengambil *opportunity* tersebut atau mungkin witel Surabaya belum bisa menekan *weakness* internalnya. Witel Surabaya perlu mengetahui kondisi eksistingnya sehingga dapat merumuskan strategi yang tepat untuk dapat mencapai target yang diberikan atau minimal memiliki pencapaian tertinggi di area Telkom Regional 5 seperti witel Sidoarjo. Pencapaian sales Indihome tertinggi di Area Telkom Regional 5 Jatim Bali & Nusa Tenggara pada tahun 2017 dicapai oleh Telkom Witel Sidoarjo dengan *achievement* sebesar 92,8% (Laporan Pencapaian Akhir Tahun Telkom Regional 5 Jatim Bali & Nusa Tenggara).

NO.	WITEL	Target	Realisasi		Ach (%)
			2016	2017	
1	DENPASAR	53.543	18.774	44.275	82,7%
2	GEMA	38.430	14.066	29.550	76,9%
3	JEMBER	36.113	15.547	24.436	67,7%
4	KEDIRI	28.797	12.694	26.626	92,5%
5	MADIUN	29.147	11.828	18.153	62,3%
6	MALANG	51.535	23.263	38.855	75,4%
7	NTB	30.324	10.608	15.495	51,1%
8	NTT	10.990	4.800	9.329	84,9%
9	PASURUAN	37.272	17.276	19.613	52,6%
10	SIDOARJO	49.594	22.379	46.046	92,8%
11	SINGARAJA	20.961	7.471	19.170	91,5%
12	SURABAYA	108.536	46.020	89.509	82,5%
TREG 5		495.242	204.726	381.057	76,9%

Tabel 1.1 Pencapaian Sales Indihome Telkom Regional 5 Tahun 2017

Persaingan Indihome dengan provider lain seperti MNC Play, My Republic, First Media di wilayah Surabaya maupun Sidoarjo sangatlah ketat. Masing – masing provider mempunyai *strength* dan *weakness* masing masing. Meskipun menurut laporan dari witel Surabaya maupun witel Sidoarjo *market share* Indihome

paling besar dibandingkan dengan provider lain, namun target dari witel Surabaya maupun witel Sidoarjo belum tercapai. Hal ini perlu strategi untuk menindaklanjutinya.



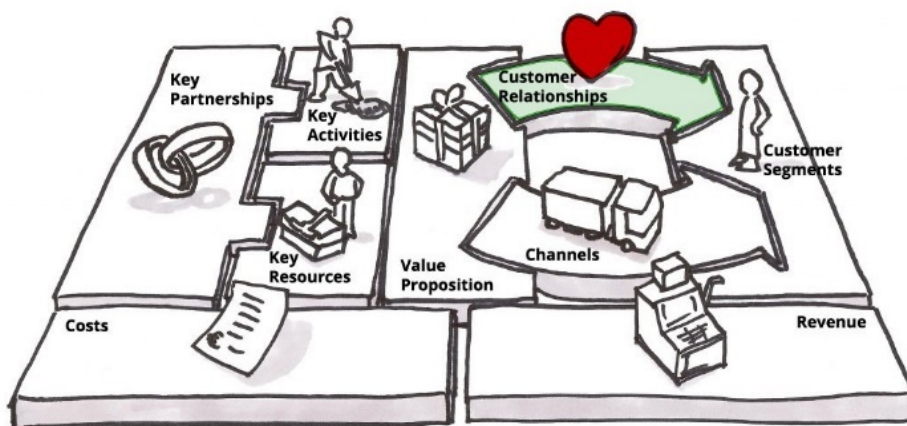
Gambar 1.4 Market Share Telkom Dengan Provider Lain

Dua tahun terakhir ini pendekatannya pasar Indihome masih berdasarkan alat produksi dan strategi pemasaran yang digunakan di Surabaya hanya dengan menggunakan *open table* Indihome dan *door to door*. Namun hal tersebut masih belum menunjukkan dampak yang positif terhadap pencapaian sales Indihome khususnya di witel Surabaya. Sehingga perlu dipikirkan bagaimana strategi yang tepat dengan mengevaluasi kondisi eksisting sehingga dapat mengetahui strategi apa yang tepat dengan menggunakan model bisnis yang tepat dan dapat dengan *benchmark* pada witel Sidoarjo.

Model bisnis memiliki pengertian yang mendasar dimana suatu metode memiliki peran penting dalam sebuah organisasi atau perusahaan untuk dapat mempertahankan bisnisnya dan menghasilkan pendapatan (Eisenmann, Hallowell, & Tripsas, 2002). Konsep model bisnis dirancang untuk memvisualisasikan realitas dengan cara yang terstruktur, disederhanakan dan mudah dipahami, dan memungkinkan suatu perusahaan untuk memahami inti masalah, dan bagaimana perusahaan beroperasi serta bagaimana perusahaan tersebut menawarkan nilai bagi para pelanggannya. Konsep model bisnis ini bertujuan untuk menangkap, memvisualisasikan, memahami, dan mengkomunikasikan suatu logika bisnis

(Osterwalder, *The Business Model Ontology: A Proposition in a Design Science Approach*, 2004). Semua perusahaan perlu memiliki model bisnis untuk mengetahui apakah suatu perusahaan tersebut adalah perusahaan yang memiliki keuntungan, sehingga ia dapat menciptakan, memberikan dan menangkap nilai (Kaplan, 2012).

Model bisnis banyak macamnya, namun pengembangan aplikasi visualisasi model bisnis telah dilakukan oleh (Osterwalder & Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, 2012)) dalam bentuk *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* merupakan inovasi model bisnis yang membantu perusahaan untuk memahami, merancang dan mengimplementasikan model bisnis baru atau meningkatkan model bisnis lama. Ini adalah cara untuk pemikiran tentang bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, dan itu terdiri dari sembilan blok bangunan (Osterwalder & Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, 2012). Sembilan balok bangun tersebut diletakkan pada sebuah susunan yang disebut *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* terbagi menjadi sembilan bagian utama, yaitu: *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya).



Gambar 1.5 Bagan Business Model Canvas

Business Model Canvas juga membantu perusahaan untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *key activities* dan *key resources* dalam menciptakan *value proposition* dan mendapatkan *revenue streams*, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen hingga sampai dapat dinikmati oleh konsumen.

Pada penelitian ini, akan digunakan metode *Business Model Canvas* sebagai *tools* untuk membandingkan Telkom Witel Surabaya dan Sidoarjo dan nantinya dapat melihat Telkom di area tersebut secara garis besar namun setiap elemen yang terkait dengan bisnis akan terlihat lengkap dan rinci. Dengan demikian, Telkom Witel Surabaya dan Sidoarjo bisa melihat gambaran utuh yang dapat membantu mencapai target. Pada penelitian ini digunakan *Business Model Canvas* untuk membantu Telkom Witel Surabaya dalam melihat bisnis secara umum yang kemudian dapat menyusun strategi untuk membuat Telkom Witel Surabaya lebih unggul dari pesaingnya maupun membandingkannya dengan Witel lain, dalam *case* pada penelitian ini Telkom Witel Sidoarjo karena berdasarkan data pencapaian target sales 2017 Telkom Witel Sidoarjo mencapai 92,8% dari target, lebih unggul meskipun juga masih belum dapat mencapai 100% dari target yang sudah ditetapkan. *Business Model Canvas* memudahkan Telkom Witel Surabaya untuk melihat hubungan antara masing-masing elemen dalam bisnisnya sehingga juga dapat menciptakan *value added* tidak hanya bagi perusahaan namun juga untuk pelanggan.

Untuk mendukung analisis yang tepat, sebelum mengidentifikasi elemen – elemen *Business Model Canvas*, pada penelitian ini akan di Analisis SWOT terlebih dahulu seperti yang sebelumnya pernah dilakukan pada penelitian *Analisis Strategi Pengembangan Model Bisnis Pada Tt. Gramedia Asri Media (2016) oleh Tinambunan*. Analisis SWOT bertujuan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu organisasi serta kemampuan mengatasi perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis (Kalpande, Gupt, & Dandekar, 2010). SWOT membantu untuk mengevaluasi model bisnis perusahaan. George Albert Smith Jr dan C Roland Christensen mengatakan bahwa analisis SWOT mampu memformulasikan strategi

dan pemasaran suatu organisasi atau perusahaan. Dua faktor yang sangat mempengaruhi dari analisis SWOT adalah faktor internal dan faktor eksternal.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini akan diteliti bagaimana model bisnis untuk Indihome yang tepat di lakukan di Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo dengan pendekatan *Business Model Canvas* serta memberikan rekomendasi strategi bisnis Indihome yang tepat di lakukan Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo.

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mendapatkan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi *sales achievement* Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo dengan menggunakan metode SWOT.
2. Mengetahui bisnis model Indihome eksisting di Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*.
3. Mengetahui analisa perbandingan model bisnis pada Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo.
4. Memberikan rekomendasi bisnis model Indihome di Telkom Witel Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh bagi Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo berupa strategi pencapaian *sales achievement* Indihome dan diharapkan jangka panjangnya memberikan dampak peningkatan performansi Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Berikut adalah ruang lingkup penelitian yang mencakup batasan penelitian dan asumsi penelitian.

1.5.1 Batasan Penelitian

Agar lebih memfokuskan pembahasan, batasan permasalahan yang diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Pelanggan pada penelitian ini adalah pelanggan perorangan, bukan pelanggan *corporate*.
2. Produk IndiHome yang dimaksud adalah IndiHome yang sudah terlayani dengan jaringan *fiber optic*.
3. Data yang diambil untuk penelitian ini adalah data untuk Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo tahun 2015 – 2017.

1.5.2 Asumsi Penelitian

Penelitian ini memiliki asumsi pada permasalahan yang dibahas. Maka berikut asumsi pada penelitian ini adalah tidak adanya perubahan struktur organisasi selama penelitian ini.

1.6 Sistematikan Penulisan

Adapun sistematika dalam penulisan tesis ini akan diuraikan sebagai berikut:

1. BAB I PENDAHULUAN

Di dalam Bab I pendahuluan ini dibahas tentang latar belakang penulisan penelitian, rumusan permasalahan yang akan diselesaikan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, rumusan masalah, asumsi yang digunakan serta sistematika penulisan penelitian.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini menjelaskan teori – teori yang sesuai dengan topik penelitian

seta menguraikan konsep – konsep seputar penerapan konsep *Business Model Canvas* yang dipergunakan sebagai landasan penelitian.

3. BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini akan dibahas tentang langkah – langkah penelitian yang dilakukan peneliti mulai dari awal penelitian sampai akhir penelitian sehingga penelitian tersebut dapat terkonsep. Disamping itu akan dijelaskan juga masalah metode pengambilan data / informasi, mulai data / informasi primer sampai sekunder beserta *tools* atau metode yang akan digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini.

4. BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada bab ini berisi tentang data / informasi yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung untuk menyelesaikan permasalahan beserta analisisnya. Dan selanjutnya dilakukan pengolahan data / informasi sesuai dengan tahapan dalam metodologi penelitian.

5. BAB V ANALISIS HASIL DAN USULAN PERBAIKAN

Setelah melakukan pengumpulan dan pengolahan data / informasi, selanjutnya memaparkan akan proses identifikasi dan analisis, permasalahan sehingga dapat diketahui usulan perbaikan seperti apa yang akan diputuskan.

6. BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah semua proses atau tahapan sudah selesai dilakukan pada bab – bab sebelumnya maka tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan penelitian, mulai dari hasil identifikasi permasalahan sampai dengan tahap penyelesaian masalah tersebut, sehingga mampu memberi saran – saran yang dapat berguna bagi perusahaan.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Industri Telekomunikasi

Sepanjang sejarah perkembangan industri telekomunikasi di Indonesia, telah terjadi sebuah pergeseran kebutuhan telekomunikasi pada masyarakat Indonesia. Industri telekomunikasi di Indonesia sebenarnya sudah tumbuh sejak era 70-an. Namun, pada saat itu telekomunikasi masih bisa dikatakan sangat sederhana, yaitu sebatas penggunaan telepon, telegraf, dan faksimili. Belum lagi yang bisa menikmati fasilitas-fasilitas tersebut hanya kalangan menengah keatas saja.

Kemudian di akhir tahun 90-an, pergeseran industri telekomunikasi mulai terlihat. Keberadaan alat telekomunikasi sederhana mulai digantikan dengan teknologi nirkabel. Jaringan operator seluler GSM, kartu prabayar, dan CDMA mulai masuk ke Indonesia. Pergeseran tersebut terjadi karena teknologi terbaru ini dianggap lebih fleksibel dan bermanfaat bagi orang-orang dengan mobilitas tinggi.

Lain halnya dengan saat ini, dimana pengguna layanan telekomunikasi mulai bermetamorfosa kembali. Perilaku pelanggan layanan telekomunikasi mulai bergeser, dari penggunaan layanan panggilan dan pesan singkat (SMS) lalu beralih menggunakan aplikasi dari layanan OTT (*Over The Top*). Alasan utama ialah adanya perbedaan yang sangat signifikan antara layanan suara dan tarif data.

Menanggapi hal ini, para penggiat industri telekomunikasi harus tanggap dan bisa mengambil solusi yang tepat. Mengingat pertumbuhan industri telekomunikasi sekarang memiliki dampak pula pada perkembangan ekonomi di negara Indonesia.

Di samping memiliki banyak potensi yang dapat digali, industri telekomunikasi juga memiliki banyak sekali tantangan yang harus siap dihadapi. Sebagai contoh adalah bentuk persaingan secara global antara negara lain dengan Indonesia. Para penggiat industri telekomunikasi di Indonesia percaya bahwa industri telekomunikasi akan semakin besar. Asalkan, para penggiat industri ini menyiapkan sebuah solusi jangka panjang, mengingat pertumbuhan industri ini sangat tinggi. Telkom sebagai perusahaan yang sudah berpengalaman di bidang

tersebut sudah menjadi keharusan untuk mampu menjawab tantangan Industri dengan segala dinamika pertumbuhan *demand* dari masyarakat.

Perusahaan telekomunikasi seperti Telkom perlu menerapkan sistem manajemen mutu dan cara pemasaran baru tersebut untuk mampu bertahan dalam persaingan bisnis.

2.2 IndiHome

Untuk menjawab tantangan perkembangan industri telekomunikasi di Indonesia maupun di Global, Telkom meluncurkan produk dengan *Brand* Indonesia *Digital Home* atau yang biasa disebut Indihome (*Indihome Fiber*) sejak tahun 2015.

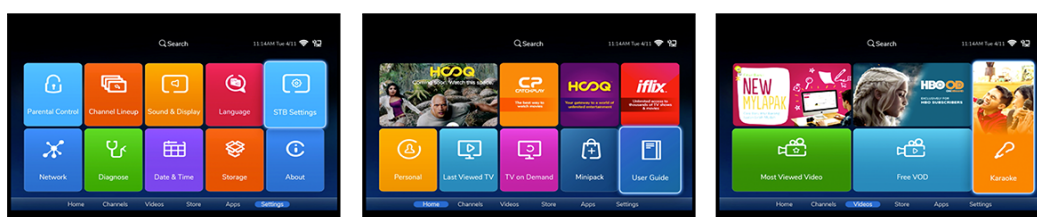
IndiHome merupakan layanan digital terdepan menggunakan teknologi *fiber optic* yang menawarkan layanan *Triple Play* yang terdiri dari Internet Rumah (*Fixed Broadband Internet*), Telepon Rumah (*Fixed Phone*) dan TV Interaktif (*UseeTV*). IndiHome juga menawarkan layanan *Dual Play* yang terdiri Internet *Fiber* (Internet Cepat) dan Telepon Rumah (*Fixed Phone*) atau Internet *Fiber* (Internet Cepat) dan TV Interaktif (*UseeTV*).

Keunggulan layanan internet kecepatan tinggi Indihome menggunakan teknologi *fiber optic*. Jaringan *fiber optic* mampu mentransfer data hingga 100 Mbps, jauh lebih cepat dibandingkan jaringan kabel koaksial atau kabel tembaga; jaringan *fiber optic* jauh lebih stabil dibandingkan jaringan kabel koaksial atau kabel tembaga pada saat dilakukan akses internet secara bersamaan. Teknologi *fiber optic* merupakan teknologi penghantaran data tercanggih dan terbaru yang digunakan dalam layanan *fixed broadband*. Keunggulan Indihome selain internet *fiber* adalah UseeTV. UseeTV merupakan layanan TV interaktif pertama di Indonesia. Selain memberikan tayangan yang berkualitas, UseeTV juga memberikan berbagai macam fitur yang tidak ada di penyedia layanan lainnya, seperti *Pause and Rewind*, *Video on Demand*, *Video Recording* dan lainnya. Lebihnya lagi, Anda dapat memilih *channel* premium pilihan sepuasnya. Segera berlangganan IndiHome dan nikmati serunya nonton di UseeTV.

Tuntutan perkembangan zaman, UseeTV terus menerus mengembangkan produknya. Tidak mau kalah dengan perusahaan *global* seperti Apple yang

beberapa tahun terakhir ini mengeluarkan produk apple tv. Telkom dengan *brand* indihomenya, meluncurkan *Hybrid Box* IndiHome.

Hybrid Box Indihome merupakan perangkat *Set-Top-Box* (STB) yang berfungsi untuk memberikan dua jenis layanan sekaligus yaitu layanan IPTV dan layanan OTT sehingga Anda dapat mengakses berbagai tayangan UseeTV dan layanan OTT *Video Streaming* serta *browsing* internet. *Hybrid Box* IndiHome yang berbasis Android ini juga dapat mengubah pesawat TV biasa Anda menjadi *Smart TV*. Dengan *Hybrid Box* IndiHome, Anda bisa internetan langsung di TV Anda, sehingga *browsing*, *streaming video* dengan kualitas HD dan 4K, dan menggunakan aplikasi dapat dilakukan dengan mudah dari layar televisi Anda. Saat ini tersedia tiga layanan OTT *Video Streaming*, yaitu CATCHPLAY, iflix, dan HOOQ. Keunggulan lain dari *Hybrid Box* : Memiliki *external storage* yang dapat ditambah dengan koreksi USB dan *micro SD* Port USB bisa digunakan untuk hal lain seperti *keyboard* dan *mouse*, juga external IP Camera.



Gambar 2.1 Contoh Tampilan Layar Indihome

2.3 Witel Surabaya & Sidoarjo

Wilayah Telekomunikasi Surabaya dan Sidoarjo merupakan organisasi berbasis geografis yang berada dibawah kendali Telkom Regional V Jawa Timur Bali & Nusa Tenggara, yang berperan sebagai unit operasional/eksekutor program kerja direktorat consumer Telkom, divisi-divisi fungsi yang berhubungan dan Telkom Regional V Jawa Timur Bali & Nusa Tenggara serta sebagai representatif Direktur Utama di wilayah Surabaya dan Sidoarjo dengan fokus pada penyelenggaraan Sales dan Layanan pelanggan segment Consumer & Enterprise Business. Sesuai dengan peran sebagaimana diatur dalam Peraturan Perusahaan

No. PD. 202.6/r03/HK200 /COP-J4000000/2015 tentang Organisasi Regional yang merupakan unit organisasi dibawah Telkom Regional bertindak sebagai delivery channel atas 5 (lima) portofolio produk Telkom yaitu TIMES meliputi :T (*Telecommunication*), I (*Information*), M (*Media*), E (*Edutainment*), S (*Services*).

Produk utama untuk untuk segmen consumer yang dikelola oleh Witel Surabaya maupun Sidoarjo adalah Indihome. Faktor yang penting dalam memberikan layanan yang ekselen kepada pelanggan adalah aspek Produk yaitu Indihome dengan segala valuesnya, aspek *Channel* merupakan media interaksi pelanggan , aspek proses merupakan urutan langkah yang dilakukan dalam menjamin kualitas layanan kepada pelanggan yang baik serta aspek *people* melalui tahapan pembentukan karyawan yang kompeten. Dari 4 aspek tersebut diatas maka faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan pengelolaan produk / layanan sebagai berikut :

- Kualitas produk termasuk Fitur
- Kecepatan delivery
- Layanan purna jual
- Kesesuaian value produk dengan persyaratan pelanggan
- Layanan yang responsif dan mudah di akses pelanggan
- Kemudahan akses informasi untuk pelanggan

2.4 IFE & EFE Matriks

Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) adalah alat strategi yang digunakan untuk mengevaluasi lingkungan internal perusahaan dan untuk mengungkapkan kekuatannya serta kelemahannya. Matriks Faktor Eksternal (EFE) adalah alat strategi yang digunakan untuk memeriksa lingkungan eksternal perusahaan dan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang tersedia. Matriks evaluasi faktor internal dan eksternal telah diperkenalkan oleh Fred R. David dalam bukunya *Strategic Management* (David & David, 2015). kedua alat tersebut digunakan untuk meringkas informasi yang diperoleh dari analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Informasi yang dirangkum dievaluasi dan digunakan untuk tujuan lebih lanjut, seperti, untuk membangun analisis SWOT atau matriks IE.

EFE & IFE *Matrix* dapat dikembangkan dalam 5 langkah, yaitu :

1. Membuat daftar faktor-faktor internal sejumlah 10-20 faktor yang mengindikasikan kekuatan maupun kelemahan organisasi secara spesifik (persentase, rasio, atau angka-angka perbandingan)
2. Memberi bobot pada setiap faktor berkisar 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (semua penting). Bobot menandakan signifikansi relatif faktor tertentu bagi keberhasilan industri perusahaan. Faktor-faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar terhadap kinerja organisasional diberi bobot tertinggi, terlepas apakah faktor utama tersebut berupa kelemahan atau kekuatan internal. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
3. Memberi peringkat 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan faktor tersebut sangat lemah (peringkat 1), lemah (peringkat 2), kuat (peringkat 3), (sangat kuat (peringkat 4). Kelemahan mendapat peringkat 1 atau 2, sedangkan kekuatan mendapat peringkat 3 atau 4. Sehingga peringkat berbasis perusahaan, sedangkan bobot berbasis industri.
4. Mengalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya untuk menentukan skor bobot bagi masing-masing variabel.
5. Menjumlahkan skor bobot masing-masing variabel untuk memperoleh skor bobot total organisasi.

2.5. Diagram & Matriks SWOT

SWOT adalah metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Istilah analisis SWOT seringkali kita temukan dalam ruang lingkup bisnis. Metode analisis ini tujuannya adalah untuk menggambarkan situasi dan kondisi yang sedang dihadapi dan bukan merupakan alat analisis yang dapat memberikan solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi. Analisis SWOT berperan penting dalam bisnis karena tujuannya untuk membuat kerangka situasi

dan kondisi dalam suatu perusahaan dari sudut pandang SWOT (*Strenght*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats*). SWOT adalah evaluasi terhadap semua kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang terdapat pada individu atau organisasi (Philip Kotler).

Pembuatan analisis SWOT melibatkan tujuan bisnis yang spesifik dan identifikasi faktor internal-eksternal untuk mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT melibatkan 4 unsur utamanya yaitu *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Berikut penjelasan dari masing-masing unsur tersebut:

1. *Strenght* (kekuatan)

Analisis terhadap unsur kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Misalnya saja menganalisis tentang kelebihan apa saja yang dimiliki perusahaan seperti dari segi teknologi, kualitas hasil produksi, lokasi strategis atau unsur kekuatan lainnya yang lebih menekankan pada keunggulan perusahaan. Biasanya dalam analisis SWOT perusahaan cenderung akan membuat sebanyak mungkin daftar kekuatan sebagai upaya kompetisi.

2. *Weakness* (kelemahan)

Selain melihat unsur kekuatan perusahaan, sangat penting untuk mengetahui apa kelemahan yang dimiliki perusahaan. Untuk mengetahui kelemahan perusahaan bisa dengan melakukan perbandingan dengan pesaing seperti apa yang dimiliki perusahaan lain namun tidak dimiliki perusahaan Anda.

3. *Opportunity* (peluang)

Unsur peluang biasanya dibuat pada saat awal membangun bisnis. Ini karena bisnis dibentuk berdasarkan peluang atau kesempatan untuk menghasilkan keuntungan. Unsur peluang termasuk daftar apa saja yang memungkinkan bisnis mampu bertahan dan diterima di masyarakat.

4. *Threats* (ancaman)

Analisis terhadap unsur ancaman sangat penting karena menentukan apakah bisnis dapat bertahan atau tidak. Yang termasuk unsur ancaman yaitu seperti banyaknya pesaing, ketersediaan sumber daya, jangka waktu minat konsumen dan lainnya.

Hasil analisis SWOT dapat memberikan rekomendasi untuk meningkatkan kekuatan dan mempertahankan peluang, dan pada saat yang bersamaan mengurangi kelemahan dan menghindari potensi ancaman. Analisis SWOT juga berperan sebagai instrumen yang bermanfaat dalam aktivitas analisis strategis. Dengan analisis ini, organisasi dapat meminimalisir kelemahan dan menekan dampak ancaman yang harus dihadapi.

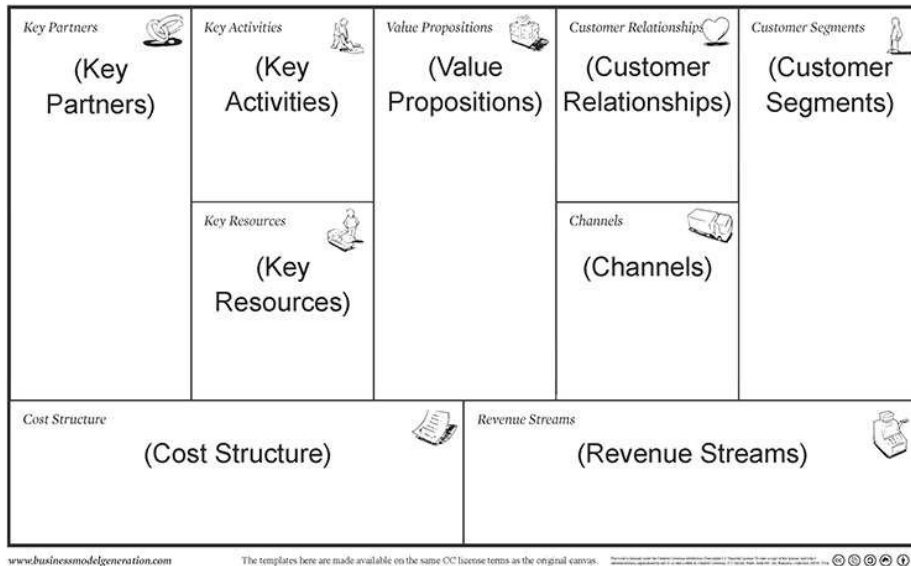
2.6 Business Model Canvas

Suatu model bisnis menggambarkan pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai-nilai – baik itu ekonomi, ataupun bentuk-bentuk nilai lainnya. Istilah model bisnis, karena itu, dipakai untuk ruang lingkup luas dalam konteks formal dan informal untuk menunjukkan aspek inti suatu bisnis, termasuk mencakup maksud dan tujuan, apa-yang-ditawarkan, strategi, infrastruktur, struktur organisasi, praktik-praktik niaga, serta kebijakan-kebijakan dan proses-proses operasional.

Business Model Canvas adalah sebuah template untuk manajemen strategi dan *lean startup* untuk mengembangkan atau mendokumentasikan *business model*, serta sebuah *visual chart* yang menggambarkan *value proposition*, *infrastructure*, *customers* dan *finances*. *Business Model Canvas* juga dapat membantu menyelaraskan aktivitas-aktivitas dengan mengilustrasikan timbal balik yang potensial. Pertama kali hal ini diutarakan oleh Alexander Osterwalder berdasarkan makalah yang terdapat pada *Business Model Ontology*.

Meskipun masih banyak konsep bisnis yang ada *Business Model Canvas* diyakini dapat mengakomodasi hal tersebut karena dengan *template* desain

tersebut sebuah perusahaan dapat secara mudah mendeskripsikan model bisnis meraka. *Business Model Canvas* dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan balok bangun dasar yang memperlihatkan cara berfikir tentang bagaimana cara perusahaan menghasilkan uang.



Gambar 2.2 Contoh 9 Blok Business Model Canvas

Sembilan balok bangun tersebut diletakkan pada sebuah susunan yang disebut *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* terbagi menjadi sembilan bagian utama, yaitu: *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya).

2.6.1 Key Activities

Key Activities merupakan aktivitas yang paling penting dalam sebuah perusahaan untuk mengeksekusi *value proposition*. Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah *Key Activities* seperti tindakan – tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Sama halnya sumber daya utama, *Key Activities* juga diperlukan untuk menciptakan dan memberikan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan Hubungan Pelanggan dan memperoleh pendapatan.

2.6.2 *Key Resources*

Merupakan sumber daya untuk mengoptimalkan operasional perusahaan dan mengurangi resiko sebuah model bisnis. Hal ini dikategorikan sebagai asset sebuah perusahaan yang mana dibutuhkan untuk mempertahankan dan mendukung bisnis. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik finansial, intelektual atau manusia. Sumber daya utama dapat dimiliki atau disewa oleh perusahaan atau diperoleh oleh mitra utama.

2.6.3 *Key Partner*

Untuk mengoptimalkan operasional dan mengurangi resiko sebuah bisnis, sebuah perusahaan berusaha mendapatkan keuntungan dari hubungan pembeli dan *supplier* sehingga dapat fokus pada aktivitas inti. Perusahaan membentuk kemitraan dengan berbagai alasan, dan kemitraan menjadi landasan dari berbagai model bisnis mengurangi risiko atau memperoleh sumber daya mereka.

2.6.4 *Value Proposition*

Merupakan kumpulan produk dan jasa sebuah bisnis untuk memenuhi kebutuhan dari setiap pelanggan. Menurut Osterwalder sebuah *value proposition* perusahaan adalah yang membedakan perusahaan tersebut dari pesaing. Osterwalder & Pigneur (2009), mengemukakan bahwa terdapat beberapa nilai yang ditawarkan kepada konsumen, yaitu :

a. Menyelesaikan pekerjaan

Nilai dapat diciptakan karena membantu pelanggan menyelesaikan pekerjaannya.

b. Desain

Desain itu penting tapi sulit diukur. Sebuah produk terlihat menonjol karena desainnya yang superior.

c. Merek/status

Pelanggan dapat menemukan nilai dalam sebuah tindakan yang sederhana karena menggunakan atau memasang merek tertentu.

d. Harga

Menawarkan nilai yang sama pada harga yang lebih sering dilakukan untuk memuaskan kebutuhan segmen pelanggan yang sensitif terhadap harga.

e. Pengurangan biaya

Membantu pelanggan mengurangi biaya merupakan cara penting untuk menciptakan nilai.

f. Pengurangan resiko

Pelanggan menghargai pengurangan risiko yang muncul ketika mereka membeli suatu produk atau jasa.

g. Kemampuan dalam mengakses

Menyediakan produk atau jasa bagi pelanggan yang sebelumnya sulit mengakses produk atau jasa tersebut merupakan cara lain menciptakan nilai.

h. Kenyamanan/kegunaan

Dalam penelitian ini indikator proposisi nilai yang digunakan adalah menyelesaikan pekerjaan, merek/status dan harga. Beberapa Proposisi Nilai lain mungkin saja sama dengan penawaran pasar yang sudah ada, tetapi dengan fitur dan atribut tambahan.

2.6.5 *Customer Segmen*

Untuk membuat model bisnis yang efektif, sebuah perusahaan harus mengidentifikasi pelanggan harus di layani. Perusahaan atau organisasi harus memutuskan segmen mana yang dilayani dan mana yang diabaikan (Osterwalder & Pigneur, 2009). Menurut Kotler dan Keller (2009) terdapat segmentasi pasar konsumen di masyarakat yaitu :

a. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis mengharuskan pembagian pasar menjadi unit – unit geografis yang berbeda, seperti negara, negara bagian, wilayah, propinsi, kota, atau lingkungan rumah tangga. Perusahaan dapat memutuskan untuk beroperasi dalam satu atau sedikit wilayah geografis atau beroperasi dalam seluruh wilayah, tetapi memberikan perhatian pada perbedaan lokal.

b. Segmentasi Demografis

Dalam segmentasi demografis, pasar dibagi menjadi kelompok – kelompok berdasarkan variabel seperti usia, ukuran keluarga, siklus

hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kewarganegaraan, dan kelas sosial.

c. Segmentasi Psikografis

Psikografis adalah ilmu yang menggunakan psikologi dan demografik untuk lebih memahami konsumen. Dalam segmentasi psikografis, para pembeli dibagi menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup atau kepribadian atau nilai.

d. Segmentasi Perilaku

Dalam segmentasi perilaku, pembeli dibagi menjadi kelompok – Kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian, atau tanggapan mereka terhadap produk tertentu.

2.6.6 Channel

Sebuah perusahaan dapat men-*delivery value proposition* untuk setiap target pelanggan melalui *channel* yang berbeda. *Value Proposition, channel, distribution & selling* merupakan penghubung antara perusahaan dan pelanggan, saluran adalah titik sentuh pelanggan yang sangat berperan dalam setiap kejadian yang mereka alami (**Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, 2012**). *Channel* yang efektif akan mendistribusikan *value proporsition* secara cepat, efisien dan biaya. *Channel* dan distributor mencakup semua aktivitas yang berhubungan dengan kontak personal langsung dengan para pembeli akhir atau dengan pedagang grosir atau perantara eceran (Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, 2012).

2.6.7 Customer Relationship

Untuk memastikan keberlangsungan dan kesuksesan setiap bisnis, sebuah perusahaan harus dapat mengidentifikasi jenis hubungan yang mereka ingin ciptakan dengan segmen pelanggan. *Customer relationship management* merupakan proses membangun dan mempertahankan hubungan jangka panjang yang menguntungkan dengan pelanggan melalui penyediaan pelayanan yang bernilai dan yang memuaskan mereka (Armstrong & Gary Armstrong, 2007). Beberapa jenis *Customer Relationship* menurut (Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, 2012) adalah:

a. Bantuan Personal

Hubungan ini didasarkan pada interaksi antarmanusia. Pelanggan dapat berkomunikasi dengan petugas pelayanan pelanggan untuk mendapatkan bantuan selama proses penjualan atau setelah pembelian selesai.

b. Layanan otomatis

Hubungan jenis ini mencampurkan bentuk layanan mandiri yang lebih canggih dengan proses otomatis. Misalnya, profil online personal memberi pelanggan akses menggunakan layanan sesuai dengan yang diinginkan.

c. Komunitas

Saat ini, perusahaan semakin banyak memanfaatkan komunitas pengguna agar lebih terlibat dengan pelanggan dan dapat memfasilitasi hubungan antar anggota komunitas.

d. Kokreasi

Semakin banyak perusahaan yang melakukan lebih dari sekedar hubungan konvensional pelanggan – vendor untuk menciptakan nilai bersama pelanggan.

2.6.8 *Cost Structure*

Menurut (Nurhayati & Wasilah, 2008), *Cost* adalah pengeluaran – pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan. Biaya perlu diklasifikasikan untuk menyampaikan dan menyajikan data biaya agar berguna bagi manajemen dalam mencapai berbagai tujuannya. Sebelum memutuskan bagaimana menghimpun dan mengalokasikan biaya dengan baik, manajemen dapat melakukan pengklasifikasian biaya atas dasar:

1. Objek biaya Produk dan departemen
2. Perilaku biaya
3. Periode akuntansi
4. Fungsi manajemen atau jenis kegiatan fungsional

Ditinjau dari perilaku biaya terhadap perubahan dalam tingkat kegiatan atau volume maka biaya – biaya dapat dikategorikan dalam tiga jenis biaya, yaitu :

1. Biaya Variabel
2. Biaya Semi Variabel
3. Biaya Tetap

2.6.9 Revenue Stream

Cara sebuah perusahaan menghasilkan pendapatan dari segmen pelanggan yang mereka layani. *Revenue Stream* adalah arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktivas sebuah entitas atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung (Dyckman, 2001)

2.7 Critical Review

Critical Review adalah perbandingan antara suatu penelitian dengan penelitian sejenis yang telah ada sebelumnya. Posisi ini bertujuan untuk mengevaluasi dan membandingkan penelitian-penelitian yang sudah dilakukan. Adapun posisi penelitian ini dapat dilihat di tabel sebagai berikut:

NO	JUDUL	BUSINESS MODEL			PERUSAHAAN			
		<i>Business Model Canvas</i>	SWOT	<i>Blue Ocean Strategy</i>	JASA	MANU-FAKTUR	TIK / TELCO	UMKM
1.	<i>Business Model Development Through Corporate Strategy Design: IBM SWOT Analysis</i>		√				√	
2.	Analisis Model Bisnis Rumah	√		√	√			

	Sakit Universitas Airlangga Dengan <i>Business Model Canvas</i> Dan <i>Blue Ocean Strategy</i> Dalam Era Jaminan Kesehatan Nasional (2014)							
3.	<i>Strategic Business Model for Telecommunicat ion Companies in the Philippines (2014)</i>		√				√	
4.	Analisis Model Bisnis Bmt Kanindo Syariah Jatim Dengan Menggunakan <i>Business Model Canvas. (2015)</i>	√			√			
5.	<i>Business Model Canvas: Google Report (2016)</i>	√					√	

6.	Analisis Strategi Pengembangan Model Bisnis Pada Pt. Gramedia Asri Media (2016)	√	√		√			
7.	<i>Strategic Management: Business Model Canvas For Start-Up Company</i> (2016)	√					√	
8.	Analisis Penguatan Model Bisnis Dengan Menggunakan <i>Business Model Canvas</i> (Study Case: Bisnis Tas Esgotado) (2016)	√	√			√		
9.	Perancangan <i>Business Model Canvas</i> sebagai Alternatif Strategi Bisnis Budidaya Ikan Gurame (2016)	√	√					√

10.	<i>Strategic Management: Business Model Canvas for Start-Up Company (2016)</i>	√	√				√	
11.	<i>Business Model In Electricity Industry Using Business Model Canvas Approach; The Case of PT. XYZ (2017)</i>	√				√		

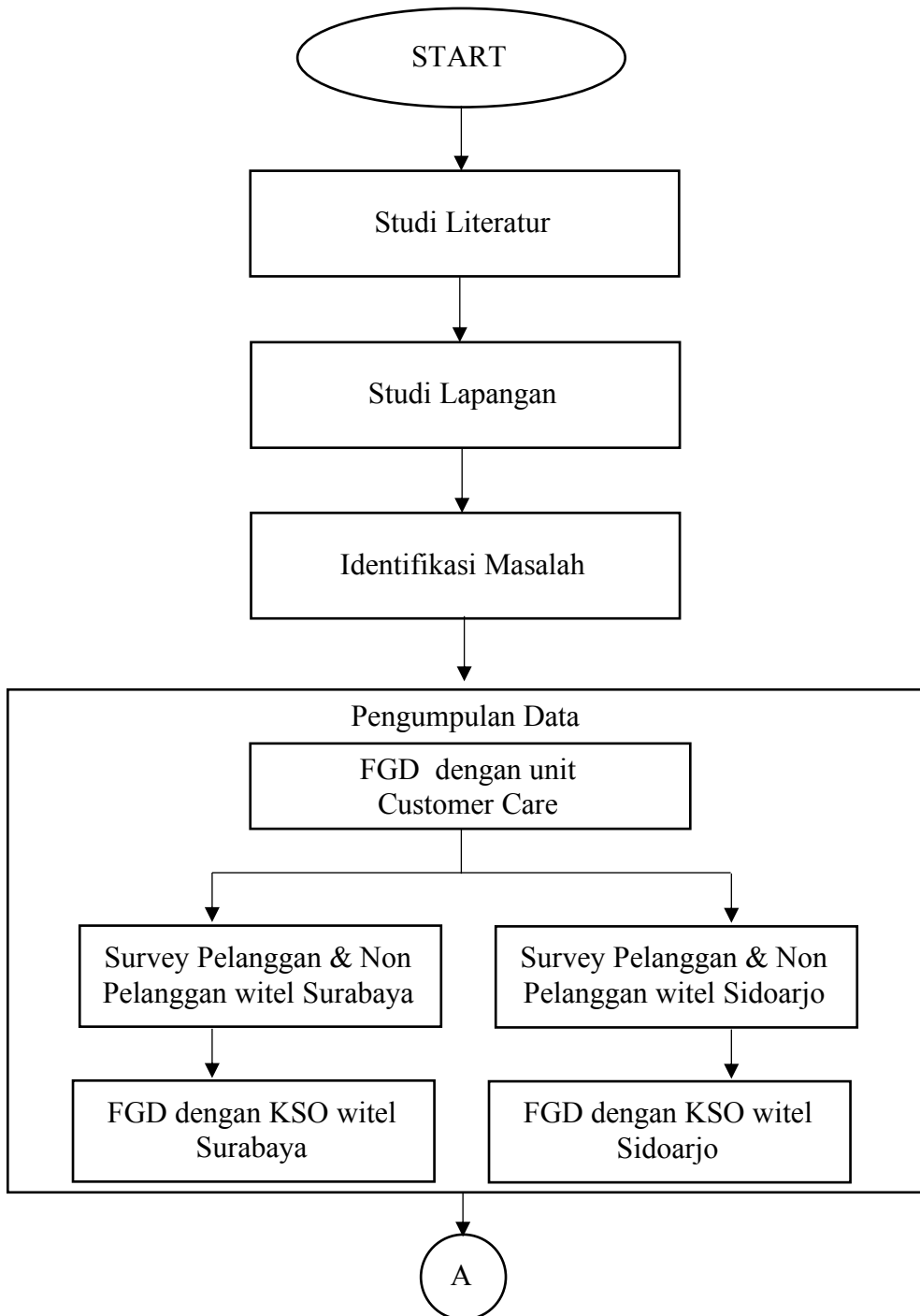
Tabel 2.1 Critical Review

Dari posisi penelitian terlihat bahwa sebelumnya sudah ada penelitian tentang model bisnis suatu perusahaan dengan berbagai macam metode : SWOT, *Business Model Canvas*, *Blue Ocean Strategy*, dll dan diteliti pada berbagai jenis perusahaan. Namun sejauh ini belum ada model bisnis yang diteliti pada perusahaan yang bergerak di industri telekomunikasi dengan metode *Business Model Canvas*.

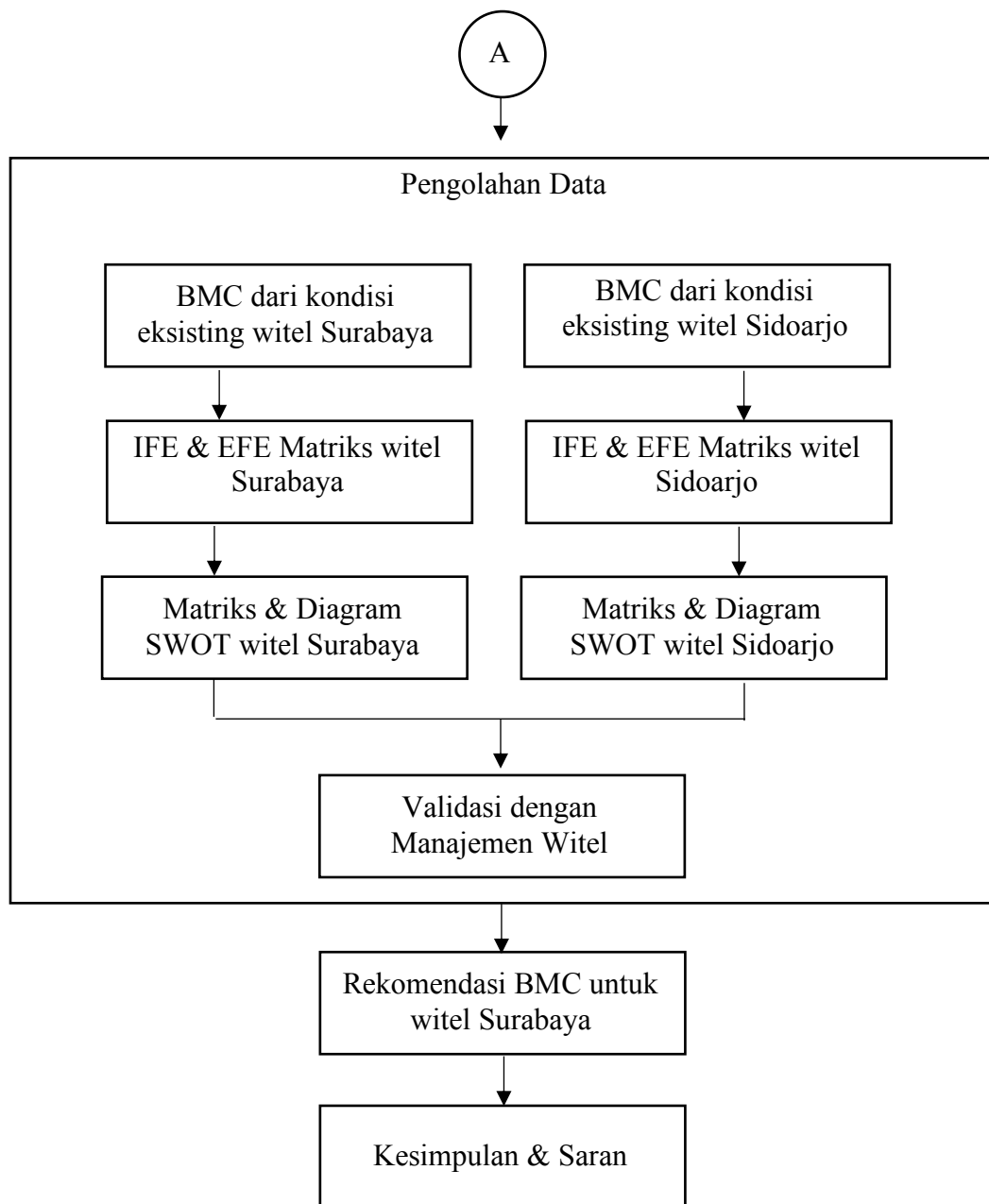
BAB 3

METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan langkah dan metode penelitian yang dilakukan. Langkah-langkah dalam penelitian dapat dilihat pada Gambar berikut ini.



Gambar 3.1 Diagram Flow Chart (1)



Gambar 3.2 Diagram Flowchart (2)

3.1 Identifikasi dan Perumusan Masalah

3.1.1 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan dengan cara menentukan teori-teori maupun referensi yang relevan dengan tujuan mendapatkan informasi dan sebuah alat analisis terkait dalam penyelesaian permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan.

3.1.2 Studi Lapangan

Studi lapangan dilakukan dengan observasi secara langsung kondisi dan informasi perusahaan secara nyata terutama terkait sales dan marketing Indihome di Surabaya & Sidoarjo. Pemahaman deskripsi tentang target, pencapaian revenue Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo tahun 2016 & 2017. Strategi marketing yang berlangsung di Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo tahun dampaknya terhadap sales Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo.

3.1.3 Identifikasi Masalah

Proses identifikasi masalah dilakukan dengan *brainstorming* bersama pihak terkait yaitu: KSTO di witel Surabaya & Sidoarjo untuk mengetahui permasalahan yang ada pada proses pemasaran Indihome di Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo. Dari proses *brainstorming* dan hasil studi lapangan dapat diketahui bisnis strategi IndiHome di Surabaya dan di Sidoarjo. Diketahui bahwa perlu analisis yang lebih mendalam untuk mengetahui strategi bisnis yang tepat.

3.2 Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dilakukan masing – masing di Telkom Witel Surabaya dan Sidoarjo. Pengumpulan data Indihome yang dimaksud adalah data *sales* Indihome tahun 2016 – 2017, selain itu akan dilaksanakan *Focus Group Discussion* dengan pihak internal Telkom tepatnya unit *customer care* untuk

validasi *survey*. Selanjutnya dilaksanakan *survey*, *survey* dilakukan via *outbound calling* yang ditujukan kepada pelanggan dan non pelanggan. Hasil dari *survey* juga akan menjadi dasar untuk FGD dengan KSTO .

3.3 Pengumpulan & Pengolahan Data

Setelah data di dapatkan hasil dari *survey*, hasil tersebut akan menjadi dasar pemetaan EFE & IFE Matrix yang selanjutnya akan dipetakan dalam matriks dan diagram SWOT untuk masing masing di Witel Surabaya & Sidoarjo. Sebelum tahapan pemetaan EFE & IFE Matrix, hasil dari kuisioner dicocokkan dengan SWOT Eksisting sehingga *point – point* yang belum terdapat pada hasil kuisioner namun ada pada SWOT eksisting akan dimasukkan pada pemetaan EFE & IFE Matrix dan begitu pula sebaliknya. Sehingga hasilnya akan diperoleh, faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi Telkom Witel Surabaya & Sidoarjo yang akan menjadi dasar pemetaan pada blok – blok *Business Model Canvas*.

3.4 Analisis Data

Pada tahap analisis data, pertama dilakukan pembuatan *Business Model Canvas* dari kondisi eksisting masing – masing witel, lalu dilakukan perbandingan *Business Model Canvas* Telkom Witel Surabaya dan Telkom Witel Sidoarjo sehingga diketahui masing – masing pola dan apa saja yang mempengaruhi *sales achievement* pada Telkom Witel Surabaya dan Telkom Witel Sidoarjo. Selanjutnya menentukan IFE & EFE Matriks dari witel Surabaya & Sidoarjo Bersama dengan KSTO yang dilanjutkan penentuan matriks dan diagram SWOT. Hasil dari matriks dan diagram SWOT selanjutnya dijadikan dasar pengisian tiap blok dari *Business Model Canvas* baru untuk witel Surabaya dan Sidoarjo.

3.5 Perumusan Strategi

Dari hasil matriks dan diagram SWOT witel Surabaya & Sidoarjo diketahui kondisi eksisting dan posisi masing – masing witel sehingga akan terlihat pola dan apa saja yang mempengaruhi *sales achievement* pada Telkom Witel Surabaya dan Telkom Witel Sidoarjo. Selanjutnya data tersebut yang dijadikan suatu rumusan strategi bisnis untuk Telkom Witel Surabaya.

3.6 Kesimpulan dan Saran

Setelah semua analisis data maka ditarik suatu kesimpulan yang berkaitan dengan rekomendasi konsep strategi bisnis yang baru menggunakan *Business Model Canvas* rekomendasi ini ditujukan baik untuk perusahaan maupun penelitian mendatang yang berupa perbaikan maupun pengembangan dari penelitian yang dilakukan.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB 4

PENGUMPULAN & PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

Selama penelitian ini, data – data diperoleh dari *database* Telkom witel Surabaya & Sidoarjo, *survey* terhadap pelanggan dan non pelanggan serta *Focus Group Discussion* (FGD) dengan Kepala wilayah Sentral Telekomunikasi (KSTO) Telkom selaku *team leader sales*, pekerjaan instalasi dan penanganan gangguan Indihome lalu diolah serta dianalisa. Ada beberapa aspek yang nantinya akan dihasilkan, adalah aspek internal maupun eksternal dari Indihome.

Setelah data pencapaian target, data pelanggan, data kompetitor, dll untuk witel Surabaya dan Sidoarjo didapat dari *database* di Telkom, tahap selanjutnya sebelum melakukan *survey* pada pelanggan dan non pelanggan adalah *Focus Group Discussion* (FGD) dengan unit *customer care* untuk memvalidasi pertanyaan apa saja yang akan ditujukan . Unit customer care adalah unit yang mengelola :

- Mengelola fungsi *customer touch point* mencakup *operation contact center*, *selfcare & digital interaction*, *walk in channel operation & partnership*, dan *customer care control center*.
- Mengelola *customer data management*.
- Mengelola fungsi *customer relationship management* mencakup *customer experience* dan *customer data analytic*.
- Mengelola *customer leveraging* mencakup *customer leveraging program* dan *customer profiling*.



Gambar 4.1 FGD Bersama Unit Customer Care

Focus Group Discussion (FGD) dengan unit *customer care* dilaksanakan pada tanggal 14 Mei 2018. Detail MoM FGD terlampir.

4.1.1 Survey Pelanggan Indihome

Menurut data yang diambil dari *database* Telkom, jumlah pelanggan witel Surabaya dan Sidoarjo yang di dapatkan dari *sales* tahun 2016 - 2017 adalah sebagai berikut :

Tahun	witel Surabaya	witel Sidoarjo
	Sales Total	Sales Total
2017	89.509	46.046
2016	46.020	22.379
Total	135.529	68.425

Tabel 4.1 Data Jumlah Sales Indihome witel Surabaya dan Sidoarjo Tahun 2016 - 2017

Sales 2016 – 2017 adalah jumlah dari *new sales* ditambahkan dengan jumlah *up sales* (*upgrading sales*).

Sample pelanggan diambil sebanyak *n* dari populasi (jumlah pelanggan *new sales* di Witel Surabaya maupun Sidoarjo) dengan asumsi batas kesalahan 5%. Untuk menentukan jumlah *sample* minimal pada penelitian digunakan metode *Slovin* (Sevilla et.al, 2007;182)

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

dimana :

- *n* = jumlah *sample*
- *N* = jumlah populasi
- *e* = asumsi batas toleransi kesalahan (*error tolerance*)

Populasi pelanggan yang dimaksud adalah pelanggan yang didapatkan dari total jumlah *sales* 2016 – 2017, dengan jumlah total untuk Surabaya 135.529 pelanggan dan Sidoarjo sebanyak 68.425 pelanggan. Sehingga untuk witel Surabaya, *sample* minimal sebanyak :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{135.529}{1 + (135.529) \times (5\%)^2}$$

$$n = 399$$

dan untuk witel Sidoarjo, *sample* minimal sebanyak :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{68.425}{1 + (68.425) \times (5\%)^2}$$

$$n = 398$$

Data penelitian ini diambil dengan melakukan *survey* dengan mekanisme *outbound calling* dengan bantuan *team outbound call* Telkom sebanyak 7 orang yang berlokasi di kantor Telkom Mergoyoso, *survey* dilakukan via wawancara telepon tanggal 30 Mei sampai dengan 3 Juni 2018 pada pukul : 08.00 – 17.00 WIB.

Kota	Outbound Caller							Total Pelanggan	
	Silvy	Rizal	Deddy	Rizky	Winda	Martha	Wulan		
Surabaya	100	100	100	100	100	100	100	700	data pelanggan
	68	49	65	53	38	77	71	421	berhasil di survey
Sidoarjo	100	100	100	100	100	100	100	700	data pelanggan
	43	81	45	62	51	49	76	407	berhasil di survey

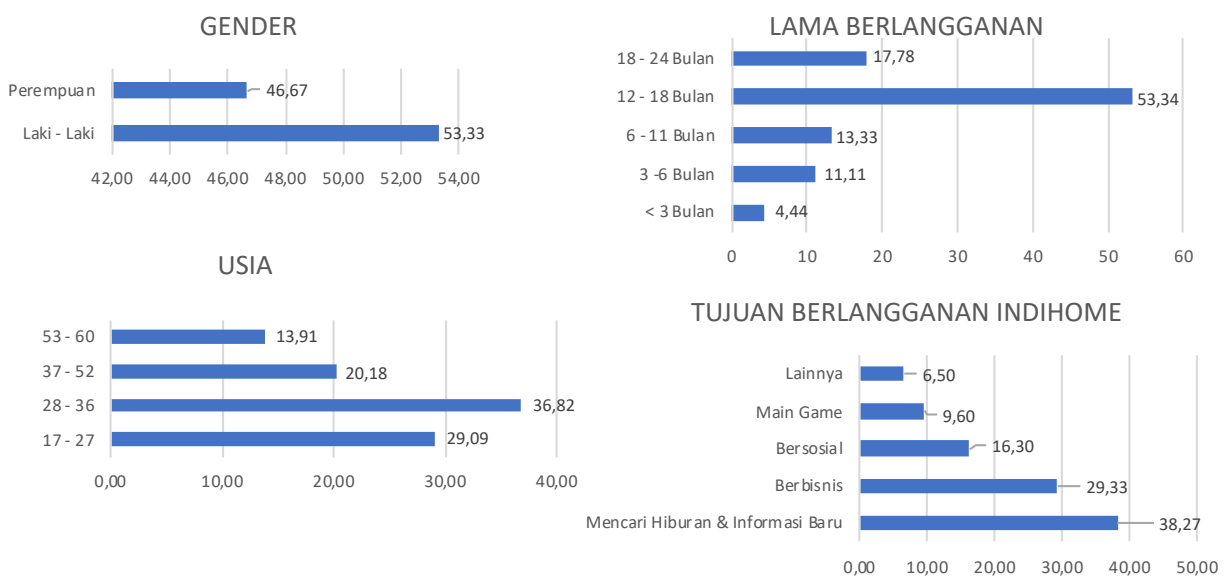
Tabel 4.2 Data Jumlah Sample Survey witel Surabaya dan Sidoarjo

Masing – masing dari *outbound caller* (OC) diberi transkrip untuk keperluan *survey* beserta daftar pertanyaan terkait layanan Indihome dan tiap OC bertugas menghubungi 100 pelanggan. Penentuan *sampling* secara *random* yang diambil dari *database* pelanggan Telkom. *Skrip* dan daftar pertanyaan untuk *outbound caller* terlampir. Contoh data pelanggan yang berhasil di hubungi untuk witel Surabaya dan Sidoarjo adalah sebagai berikut :

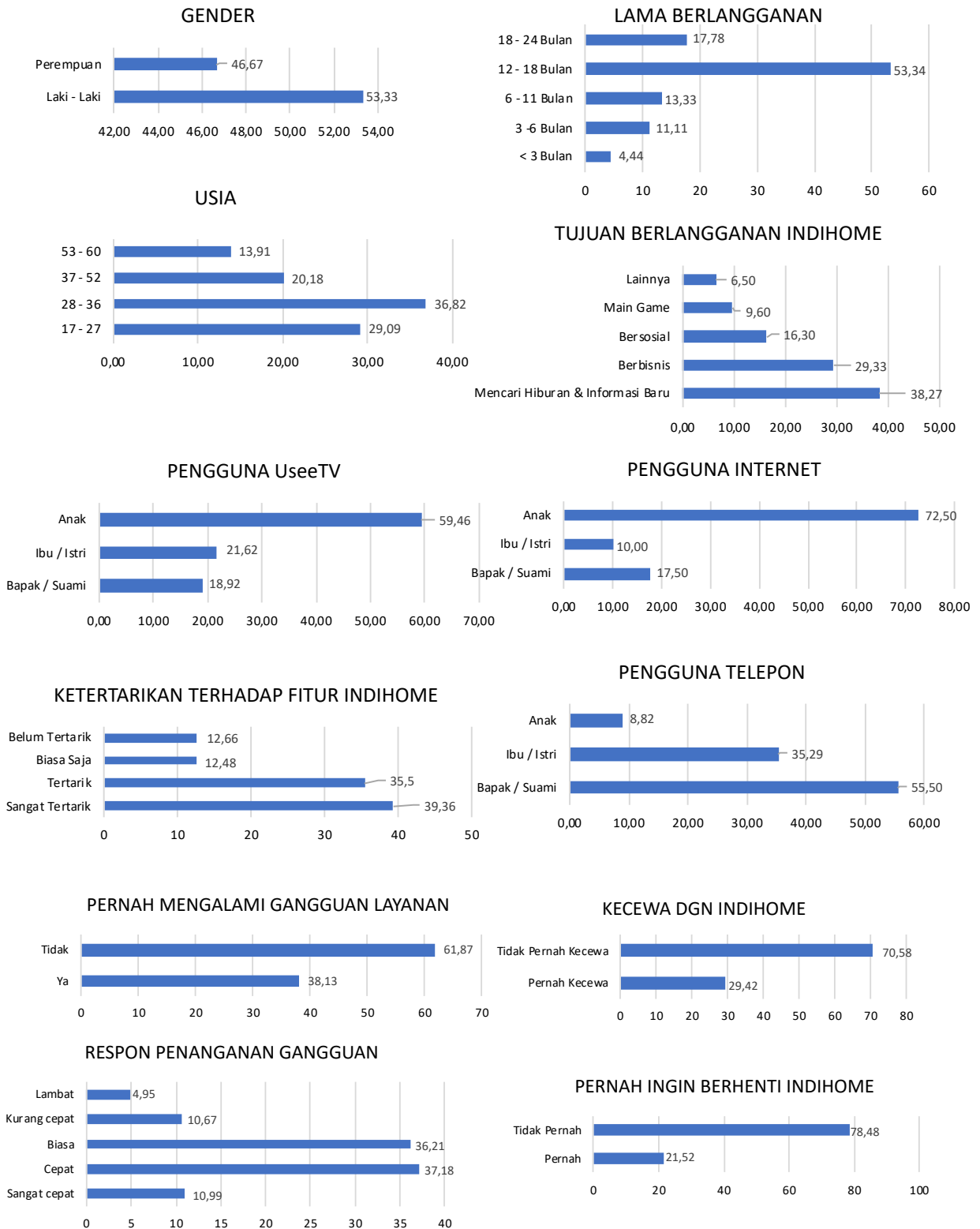
OBC Silvy							
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	YOLANDA SALIM	Injoko	Surabaya	318251xxx	30/05/18	9.23	9.28
2	AGUNG BUWONO, SH	Waru	Surabaya	318551xxx	30/05/18	9.32	9.38
3	MURNINGSIH	Jagir	Surabaya	318702xxx	30/05/18	9.38	9.45
4	VILLAS ROBINA	Jagir	Surabaya	318721xxx	30/05/18	9.48	9.53
5	HINDARTO SETIOBUDI	Tandes	Surabaya	317385xxx	30/05/18	11.00	11.06
6	RIO ABDULLAH	Jagir	Surabaya	318785xxx	30/05/18	11.07	11.13
7	ENY SETIANINGRUM	Injoko	Surabaya	318251xxx	30/05/18	11.14	11.20
8	SITI ACHADIYAH	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30/05/18	11.22	11.28
9	FERDIAN SUKMA	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30/05/18	11.31	11.37
10	TJIO BEI ING	Manyar	Surabaya	315953xxx	30/05/18	11.37	11.44
11	SHOPIYATUN	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30/05/18	11.45	11.53
12	REISA RENOVA	Manyar	Surabaya	315953xxx	30/05/18	13.04	13.10
13	HENDRIX MAYBRATHA	Kebalen	Surabaya	319909xxx	30/05/18	13.13	13.19
14	TADJUDIN NOOR	Jagir	Surabaya	318715xxx	30/05/18	13.20	13.25
15	AGIL OKTAVIANTO	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30/05/18	13.27	13.34

Tabel 4.3 Data Pelanggan Yang Berhasil di Survey

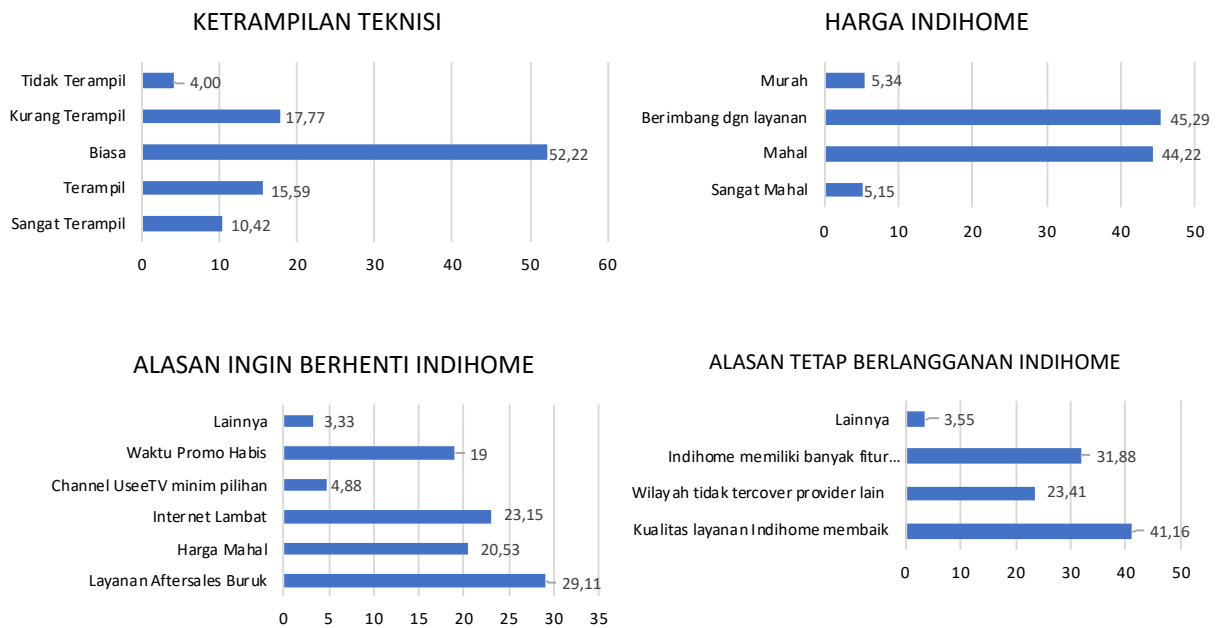
Sisa detail data pelanggan terlampir pada lampiran ke 3 . Untuk witel Surabaya hasil dari *survey* terhadap pelanggan menunjukkan data sebagai berikut :



Gambar 4.2 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (1)

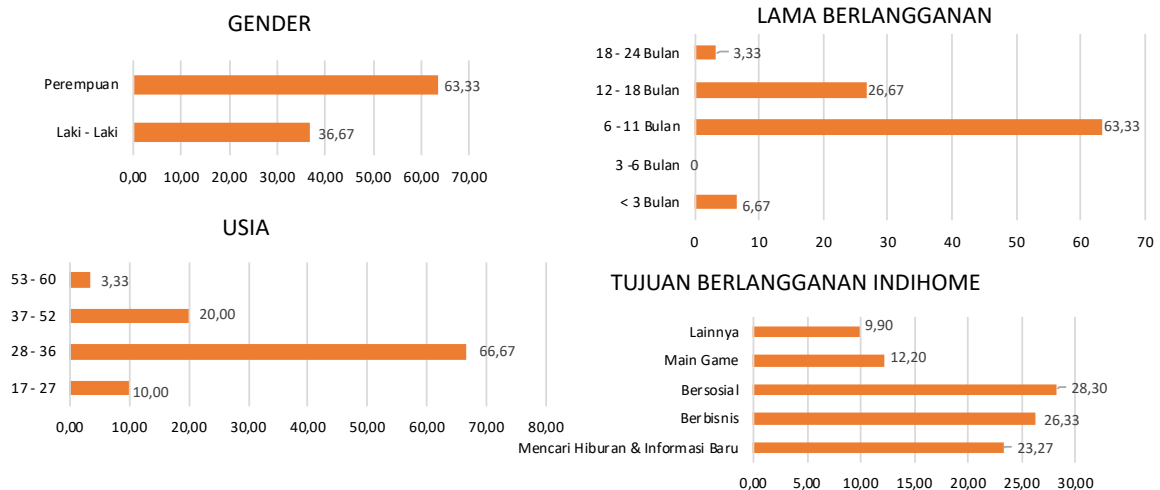


Gambar 4.3 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (2)

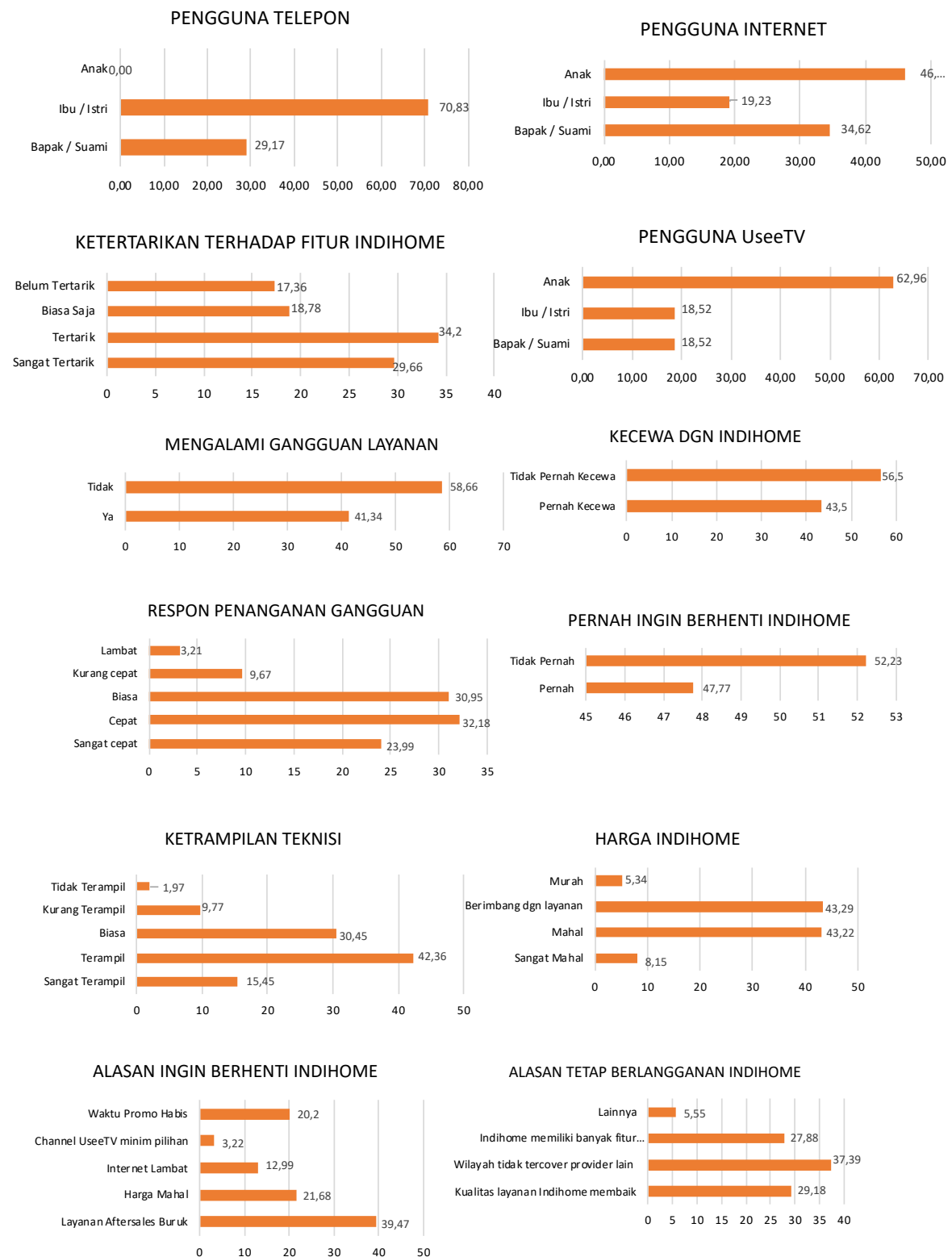


Gambar 4.4 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Surabaya (3)

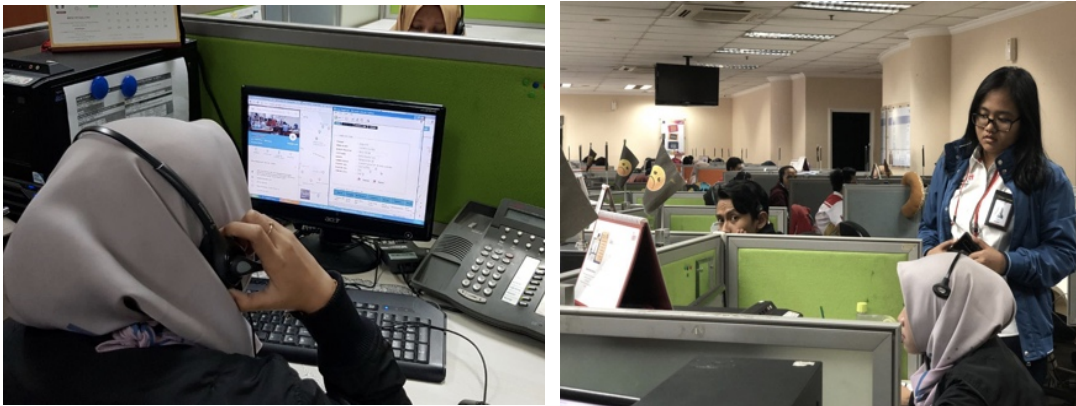
Dan data berikut untuk hasil survey dari witel Sidoarjo:



Gambar 4.5 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Sidoarjo (1)



Gambar 4.6 Grafik Hasil Survey Pelanggan witel Sidoarjo (2)



Gambar 4.7 Outbound Caller (1)

4.1.2 Survey

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap lagi, untuk menilai indihome di mata masyarakat, dilakukan juga *survey* kepada non pelanggan indihome. Menurut data yang diambil dari *database* Telkom, jumlah pelanggan kompetitor yang berada di area Surabaya dan Sidoarjo tahun 2017 adalah sebagai berikut:

Kota	Surabaya	Sidoarjo
Provider	Jumlah	Jumlah
First Media	17.552	7.132
Biznet	776	174
Innovate	12.205	4.368
MNC Play	7.812	2.459
Total	38.345	14.132

Tabel 4.4 Data Jumlah Pelanggan Provider Lain di Surabaya dan Sidoarjo

Sama halnya dengan *survey* pelanggan indihome, data penelitian ini data non pelanggan Indihome diambil dengan melakukan *survey* dengan *outbound calling* dengan bantuan team *outbound call* Telkom sejumlah 7 orang yang berlokasi di kantor Telkom Mergoyoso, survey dilakukan via telepon pada tanggal 31 Mei 2018 – 4 Juni 2018 pada pukul : 08.00 – 17.00 WIB. Dengan jumlah *sample* minimal witel Surabaya, sebanyak :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{38.345}{1 + (38.345) \times (5\%)^2}$$

$$n = 396$$

dan untuk witel Sidoarjo, *sample* minimal sebanyak :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{14.132}{1 + (14.132) \times (5\%)^2}$$

$$n = 389$$

Dari hasil survey *calling* pelanggan, pelanggan yang berhasil dihubungi berjumlah:

Kota	Outbound Caller							Total Pelanggan	
	Silvy	Rizal	Deddy	Rizky	Winda	Martha	Wulan		
Surabaya	100	100	100	100	100	100	100	700	data pelanggan
	47	65	65	45	54	58	68	402	berhasil di survey
Sidoarjo	100	100	100	100	100	100	100	700	data pelanggan
	34	72	76	62	46	52	64	406	berhasil di survey

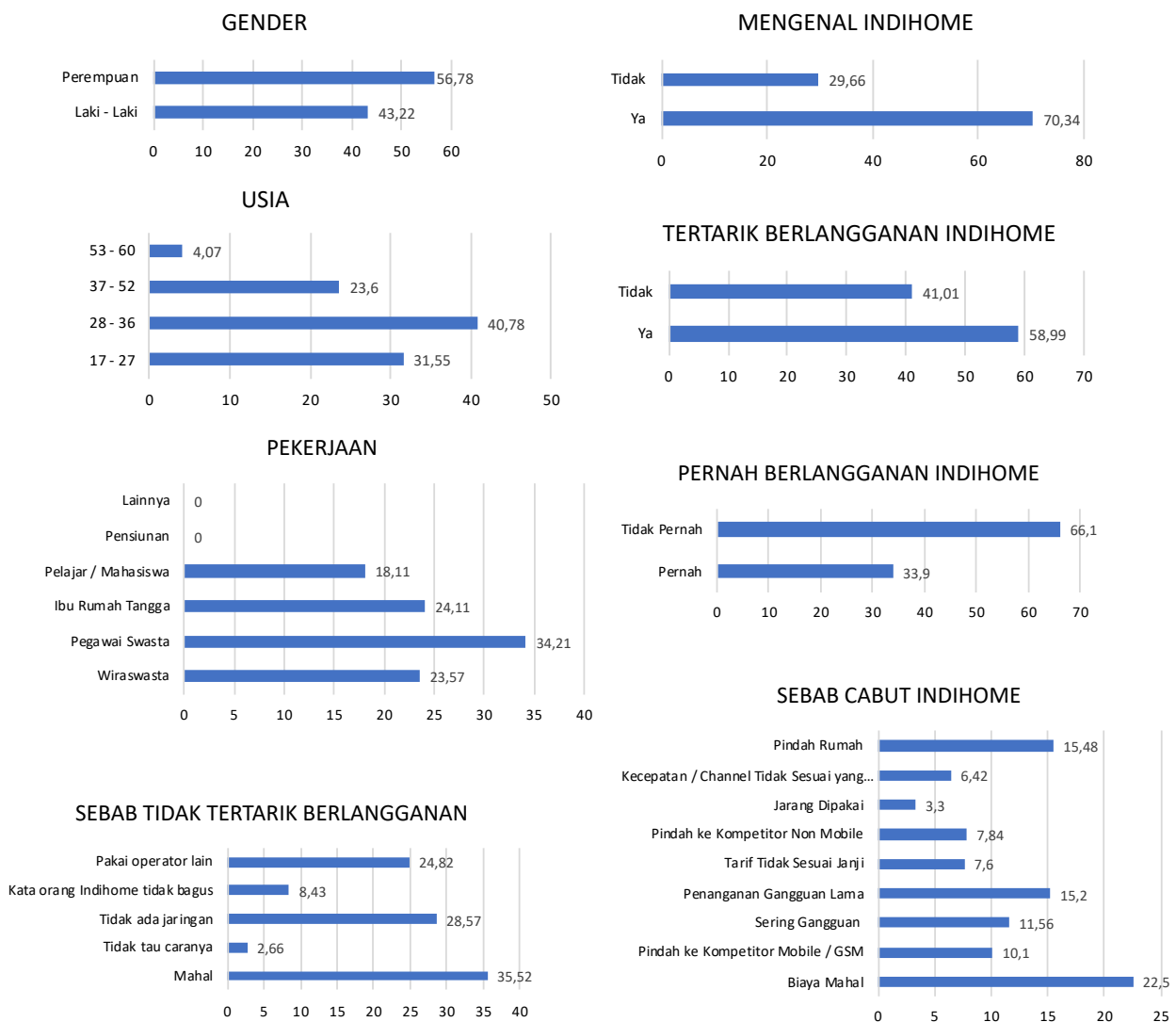
Tabel 4.5 Data Jumlah Sample Survey non Pelanggan witel Surabaya dan Sidoarjo

Penentuan pelanggan yang di *sampling* secara *random* diambil dari *database* daftar pelanggan kompetitor Telkom dengan transkrip dan *list* pertanyaan untuk *outbound caller* terlampir. Contoh data non pelanggan yang berhasil di hubungi untuk witel Surabaya dan Sidoarjo adalah sebagai berikut :

OBC Silvy						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	FAUZIE HIDAYAT	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.05	15.08
2	WAHYU ENDRIAWAN	031855xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.08	15.13
3	DJUMALI	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.15	15.20
4	R. IRAWAN RACHMATULLAH	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.20	15.25
5	JIWA GUSIMBARA	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.30	15.34
6	SUWITO	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.37	15.40
7	ONDI	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.42	15.46
8	MARCO RIVANO HEZRON	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.53	15.59
9	CHRISTYAN HIANTORO	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.03	16.08
10	RR SRI ENDAH SURYANTI	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.09	16.12
11	WAHYUNINGSIH	031567xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.12	16.16

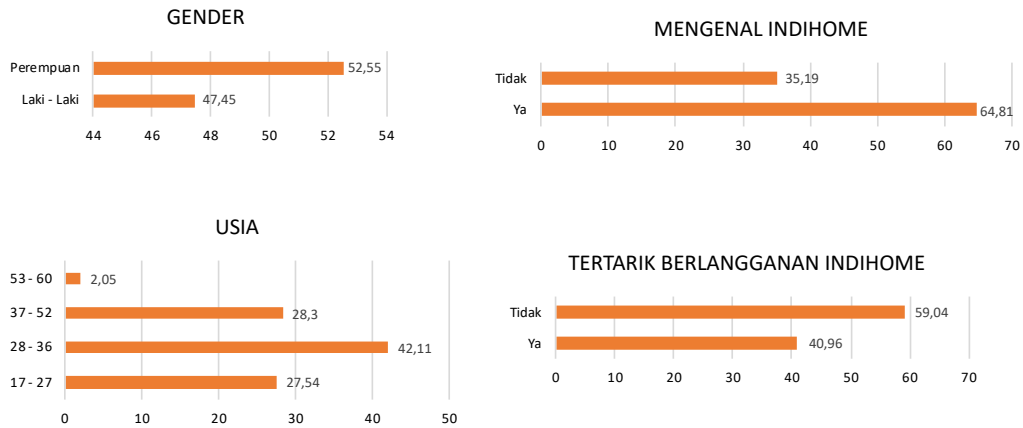
Tabel 4.6 Data Non Pelanggan Yang Berhasil di Survey

Sisa detail data non pelanggan yang berhasil di survey terlampir pada lampiran ke 3. Hasil dari *survey* terhadap non-pelanggan witel Surabaya menunjukkan data sebagai berikut:

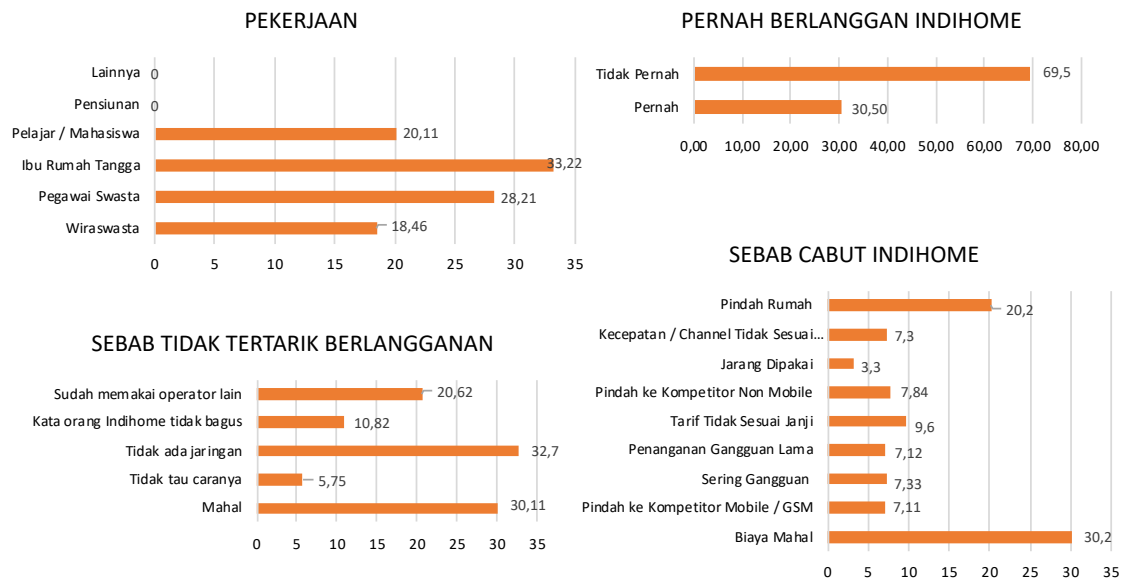


Gambar 4.8 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Surabaya

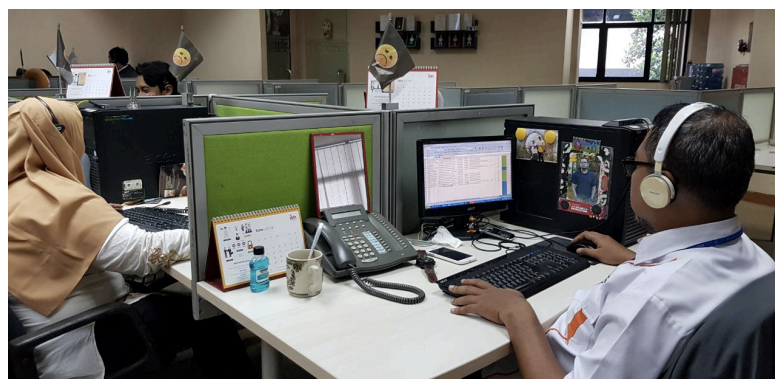
Dan hasil *survey* untuk witel Sidoarjo adalah sebagai berikut :



Gambar 4.9 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Sidoarjo (1)



Gambar 4.10 Grafik Hasil Survey Non Pelanggan witel Sidoarjo (2)



Gambar 4.11 Outbound Caller (2)

4.1.2 Focus Group Discussion (FGD)

Untuk menggali lebih dalam mengenai informasi terkait operasional (*sales*, instalasi dan penanganan gangguan) indiHome, pada penelitian ini dilakukan FGD dengan perwakilan Kepala wilayah Sentral Telekomunikasi (KSTO) witel Surabaya dan Sidoarjo selaku *team leader sales*, pekerjaan instalasi dan penanganan gangguan Indihome. FGD dilaksanakan pada hari Senin, 11 Juni 2018 pukul 09.00 – 12.30 bertempat di R. Rapat FGD kantor Telkom Ketintang dengan peserta:

1. Deni Kurniawan (KSTO wilayah Sidoarjo (witel Sidoarjo))
2. Dyah Puri (KSTO wilayah Pandaan (witel Sidoarjo))

Sedangkan untuk FGD dengan KSTO witel Surabaya, dilaksanakan pada hari Senin, 11 Juni 2018 pukul 15.00 – 18.30 bertempat di R. Rapat *Smart* kantor Telkom Mergoyoso dengan peserta:

1. Galuh Pratiwi (KSTO wilayah Gubeng (witel Surabaya))
2. Shintya Dwi A (KSTO wilayah Injoko (witel Surabaya))
3. Melvin Simon Z. M (KSTO wilayah Darmo (witel Surabaya))

Beberapa pertanyaan terkait *sales* dan operasional teknis Indihome diajukan ke KSTO lalu dilanjutkan diskusi menentukan apa saja aspek internal maupun eksternal berdasarkan jawaban dari pertanyaan, realitas di lapangan serta hasil *survey* pelanggan dan non pelanggan. Lalu dilanjutkan dengan brainstorming dan diskusi terkait IFE& EFE Matriks serta SWOT matriks detail terlampir pada *Minute of Meeting* (MoM).



Gambar 4.12 FGD Bersama KSTO Surabaya & Sidoarjo

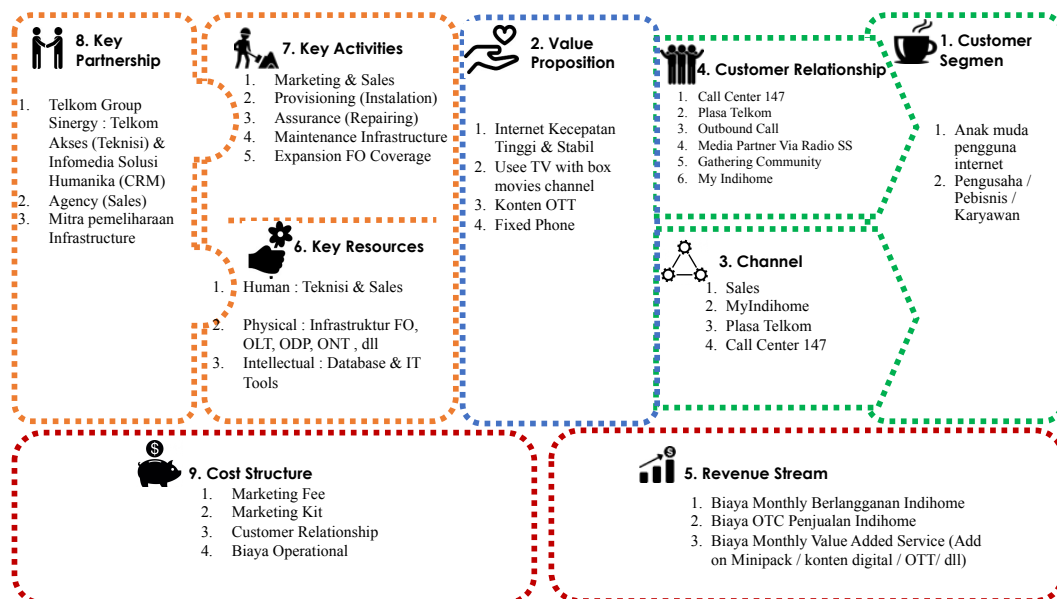
4.2 Pengolahan Data

Dari hasil pengumpulan data, dari *database* Telkom witel Surabaya & Sidoarjo, *survey* terhadap pelanggan dan non pelanggan serta *Focus Group Discussion* (FGD) dengan Kepala wilayah Sentral Telekomunikasi (KSTO) didapatkan aspek internal dan aspek eksternal yang mempengaruhi *sales achievement* di witel Surabaya maupun Sidoarjo. Setelah mendapatkan aspek internal dan eksternal data diolah, dengan proses :

1. Pemetaan BMC dari kondisi eksisting masing – masing witel
2. Perumusan dari IFA & EFE Matriks, tahap ini meringkas informasi input dasar
3. Pencocokan yang berfokus pada strategi alternatif menggunakan SWOT Matriks.
4. Analisis model bisnis *canvas* serta rekomendasinya.

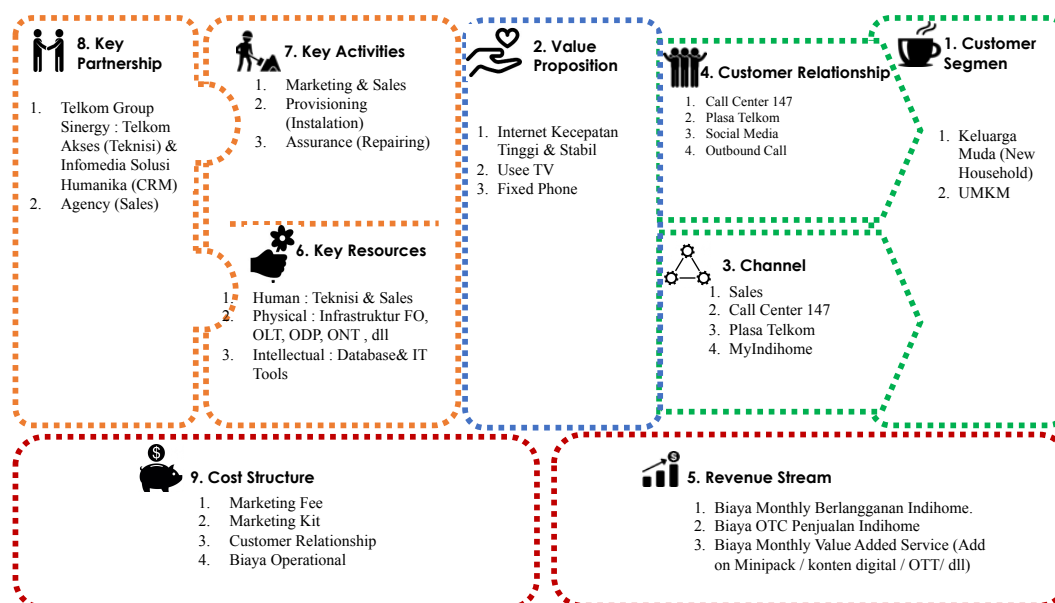
4.2.1 Business Model Canvas Eksisting

Dari hasil survey dan diskusi dengan KSTO, pertama dilakukan analisa Business Model Canvas eksisting dari masing – masing witel . Berikut merupakan Business Model Canvas eksisting dari witel Surabaya



Gambar 4.13 Business Model Canvas Kondisi Eksisting Witel Surabaya

Dan berikut merupakan Business Model Canvas eksisting dari witel Sidoarjo



Gambar 4.14 Business Model Canvas Kondisi Eksisting Witel Sidoarjo

4.2.1 Aspek Internal

Aspek interal digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan yang dianggap penting. Berikut merupakan aspek internal yang mempengaruhi *sales achievement* adalah sebagai berikut:

Faktor Internal	
Witel Surabaya	Witel Sidoarjo
•Brand Indihome yang Kuat di bawah nama Telkom	•Brand Indihome yang Kuat di bawah nama Telkom
•Customer base yang besar & Comprehensive customer contact	•Customer base yang besar & Comprehensive customer contact
•Harga Indihome yang cukup mahal	•Harga Indihome yang cukup mahal
•Tools yang digunakan sudah application base	•SDM militan dan berpengalaman
•Indihome memiliki fitur telephone dan berbagai fitur tambahan lainnya	•Various partnership scheme
•Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada diusia produktif.	•TelkomGroup Synergy
•Jaringan infrastruktur fiber optic yang tersebar 60% di Witel Surabaya	•Jaringan fiber optic baru mengcover +/- 45% dari wilayah
•Skill & Knowledge Teknisi & Sales yang rendah	•Ketergantungan terhadap mitra/ partner
•Bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat data tidak valid	

Tabel 4.7 Faktor Internal witel Surabaya & Sidoarjo

*Note : memiliki kesamaan aspek

4.2.2 Aspek Eksternal

Aspek eksternal digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman terhadap perusahaan yang dianggap penting. Berikut merupakan aspek eksternal yang mempengaruhi *sales achievement* adalah sebagai berikut:

Faktor Eksternal	
Witel Surabaya	Witel Sidoarjo
•Trend konten service & digital	•Trend konten service & digital
•Harga layanan kompetitor yang lebih murah	•Harga layanan kompetitor yang lebih murah
•Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau	•Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau
•Regulation change	•Regulation change
•Surabaya kota Industri & Bisnis	•New house hold tinggi
•Trend pengguna internet yang terus meningkat	•Trend teknologi fiber optik
•Trend smart home	•Price sensitive
•Trend VoIP & OTT	•Low customer loyalty

Tabel 4.8 Faktor Eksternal witel Surabaya & Sidoarjo

*Note : memiliki kesamaan aspek

4.2.3 IFE & EFE Matriks

Perumusan dari IFA & EFE Matriks ini merupakan tahapan meringkas informasi sebagai input dasar (David & David, 2015). Tahap pertama dalam melakukan IFA & EFE menurut Fred David pada bukunya *Strategic Management Concepts & Case* adalah identifikasi faktor – faktor internal /eksternal. Langkah selanjutnya :

1. Memberikan bobot masing – masing faktor, dengan nilai bobot 0,0 (faktor bernilai tidak penting) – 1,0 (faktor bernilai penting). Semua bobot tidak boleh melebihi skor total 1,0.
2. Memberikan *rating* 1 – 4 pada tiap faktor untuk menunjukkan seberapa lemah maupun kuatnya faktor tersebut dalam perusahaan. Nilai 4 : sangat kuat dan nilai 1 : sangat lemah

3. Hasilnya akan berupa nilai yang merupakan hasil perkalian antara bobot dan peringkat untuk masing – masing faktor. Dengan ketentuan nilai sebagai berikut :
- Range nilai terendah 1,0 dan tertinggi 4,0
 - Rata – rata nilai 2,5
 - Jika nilai <2,5 menunjukkan bahwa organisasi tersebut lemah di internal /eksternal, dan membutuhkan *improvement*
 - Jika nilai >2,5 menunjukkan bahwa organisasi tersebut kuat di internal/ eksternal

Pembobotan pada penelitian ini dilakukan bersama dengan para KSTO pada saat pelaksanaan FGD. Dengan skenario penulis serta – masing KSTO memberi bobot dan *rating* lalu hasilnya di rata – rata . Berikut hasil dari IFE & EFE Matriks:

Witel Surabaya				
No	IFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1	• <i>Brand</i> Indihome yang Kuat di bawah nama Telkom	0,2	4	0,8
2	• <i>Customer base</i> yang besar & <i>Comprehensive customer contact</i>	0,1	4	0,4
3	• <i>Tools</i> yang digunakan sudah <i>application base</i>	0,1	1	0,1
4	• Indihome memiliki fitur telepon dan berbagai fitur tambahan lainnya	0,1	2	0,2
5	• Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada di usia produktif.	0,05	3	0,15
Weakness				
6	• Jaringan infrastruktur <i>fiber optic</i> baru mengcover 60% wilayah Witel Surabaya	0,15	3	0,45
7	• <i>Skill & Knowledge</i> Teknisi & Sales yang rendah	0,05	3	0,15
8	• Bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat data tidak valid	0,2	4	0,8
9	• Harga Indihome yang cukup mahal	0,05	3	0,15
Total		1		3,2

Tabel 4.9 IFE Matriks witel Surabaya

Witel Surabaya				
No	EFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Oppurtunity				
1	•Surabaya kota Industri & Bisnis	0,15	4	0,6
2	•Trend pengguna internet yang terus meningkat	0,15	3	0,45
3	•Trend konten <i>service & digital</i>	0,1	2	0,2
4	•Trend <i>smart home</i>	0,05	2	0,1
Threath				
5	•Trend VoIP & OTT	0,15	3	0,45
6	•Harga layanan kompetitor yang lebih murah	0,15	2	0,3
7	•Infrastruktur kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau	0,15	2	0,3
8	• <i>Regulation Change</i>	0,1	1	0,1
Total		1		2,5

Tabel 4.10 EFE Matriks witel Surabaya

Witel Sidoarjo				
No	IFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1	• <i>Brand Indihome</i> yang Kuat di bawah nama Telkom	0,2	4	0,8
2	• <i>Customer base</i> yang besar & <i>Comprehensive customer contact</i>	0,15	3	0,45
3	•SDM militan dan berpengalaman	0,15	3	0,45
4	• <i>Partnership scheme</i>	0,1	2	0,2
Weakness				
6	•Jaringan <i>fiber optic</i> baru mengcover +/- 45% dari wilayah	0,2	1	0,2
7	•Ketergantungan terhadap mitra/ partner	0,1	2	0,2
8	•Harga Indihome yang cukup mahal	0,1	2	0,2
Total		1		2,5

Tabel 4.11 IFE Matriks witel Sidoarjo

Witel Sidoarjo				
No	EFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Oppurtunity				
1	• <i>New house hold tinggi</i>	0,2	4	0,8
2	• <i>Trend teknologi fiber optic</i>	0,1	1	0,1
3	• <i>Trend konten service & digital</i>	0,1	2	0,2
Threath				
4	• <i>Harga layanan kompetitor yang lebih murah</i>	0,1	3	0,3
5	• <i>Price sensitive</i>	0,15	3	0,45
6	• <i>Low customer loyalty</i>	0,15	3	0,45
7	• <i>Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau</i>	0,15	2	0,3
8	• <i>Regulation Change</i>	0,05	3	0,15
Total		1		2,75

Tabel 4.12 EFE Matriks witel Sidoarjo

4.2.4 Matriks & Diagram SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yan dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Oppurtunity*) namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Berdasarkan faktor - faktor tersebut kemudian dikombinaksikan menjadi empat strategi :

1. Strategi S-O

Strategi yang menggunakan kekuatan (*strenght*) untuk memanfaatkan peluang (*oppurtunity*).

2. Strategi W-O

Strategi yang memanfaatkan peluang (*oppurtunity*) untuk mengatasi kelemahan (*weakness*).

3. Strategi S-T

Strategi yang menggunakan kekuatan (*strenght*) untuk menghindari ancaman (*threat*).

4. Strategi W-T

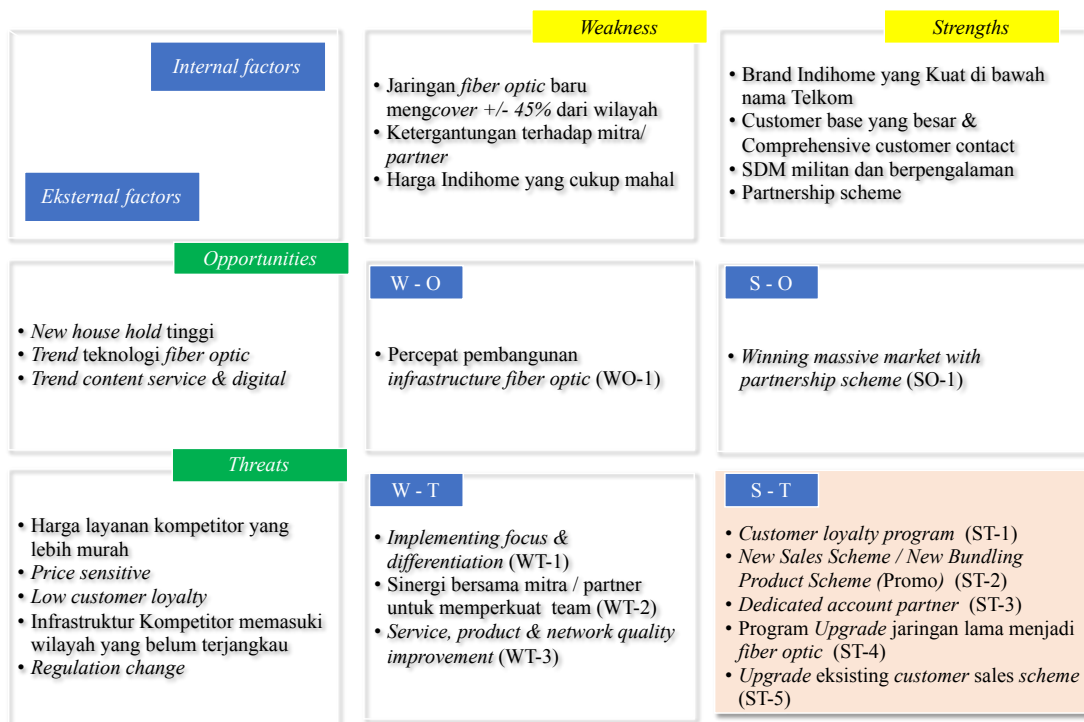
Strategi untuk meminimalisasi kelemahan (*weakness*) dan menghindari ancaman (*threat*).

Strategi SWOT pada penelitian ini didapatkan dengan diskusi dan *brainstroming* bersama dengan para KSTO pada saat pelaksanaan FGD. Berikut hasil dari SWOT Matriks untuk witel Surabaya:

<p style="text-align: center;">Internal factors</p> <p style="text-align: center;">External factors</p>	<p style="text-align: center;">Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> Jaringan infrastruktur <i>fiber optic</i> baru mengcover 60% wilayah Witel Surabaya Skill & Knowledge Teknisi & Sales yang rendah Bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat tidak validnya data Harga Indihome yang cukup mahal 	<p style="text-align: center;">Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> Brand Indihome yang Kuat di bawah nama Telkom Customer base yang besar & Comprehensive customer contact Tools yang digunakan sudah application base Indihome memiliki fitur telepon dan berbagai fitur tambahan lainnya Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada diusia produktif.
<p style="text-align: center;">Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> Surabaya kota Industri & Bisnis Trend pengguna internet yang terus meningkat Trend konten <i>service & digital</i> Trend <i>smart home</i> 	<p style="text-align: center;">W - O</p> <ul style="list-style-type: none"> Update knowledge & workshop untuk skill <i>improvement</i> pada teknisi & sales (WO-1) Proses <i>quality improvement</i> dengan validasi data, data teknis maupun data pelanggan (WO-2) Skema khusus : <i>bundling</i> fitur & konten (WO-3) Percepatan pembangunan infrastruktur jaringan <i>fiber optic</i> di wilayah yang belum terjangkau (WO-4) 	<p style="text-align: center;">S - O</p> <ul style="list-style-type: none"> Get massive market with <i>partnership scheme</i> dengan perumahan / apartemen / hotel / lokal <i>partner</i> (UKM / komunitas) (SO-1). Sinergi BUMN, <i>partnership</i> dengan BUMN lain. (SO-2)
<p style="text-align: center;">Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> Trend VoIP & OTT Harga layanan kompetitor yang lebih murah Infrastruktur kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau Regulation change 	<p style="text-align: center;">W - T</p> <ul style="list-style-type: none"> Service & Quality Improvement (WT-1) Customer Loyalty Program (WT-2) 	<p style="text-align: center;">S - T</p> <ul style="list-style-type: none"> Dedicated Account Partner untuk customer premium (ST-1) Customer profiling untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan customer (ST-2) Sinergy & Collaboration (ST-3)

Gambar 4.15 Matriks SWOT witel Surabaya

Dan berikut SWOT Matriks untuk witel Sidoarjo:



Gambar 4.16 Matriks SWOT witel Sidoarjo

Untuk menilai dan mengetahui posisi kekuatan masing – masing witel agar bisa mengetahui strategi mana yang tepat dan untuk memperdalam analisis, pada penelitian ini dilakukan pemetaan diagram SWOT. Penilaian dan skoring dilakukan bersama dengan para KSTO pada saat pelaksanaan FGD. Berikut hasil dari diagram SWOT :

Witel Surabaya				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1	•Brand Indihome yang Kuat di bawah nama Telkom	0,3	4	1,2
2	•Customer base yang besar & Comprehensive customer contact	0,2	4	0,8
3	•Tools yang digunakan sudah <i>application base</i>	0,2	1	0,2
4	•Indihome memiliki fitur telepon dan berbagai fitur tambahan lainnya	0,2	2	0,4
5	•Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada diusia produktif.	0,1	3	0,3
Total		1		2,9

Weakness				
6	•Jaringan infrastruktur <i>fiber optic</i> baru mengcover 60% wilayah Witel Surabaya	0,2	3	0,6
7	• <i>Skill & Knowledge</i> Teknisi & Sales yang rendah	0,15	3	0,45
8	•Bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat data tidak valid	0,4	4	1,6
9	•Harga Indihome yang cukup mahal	0,25	2	0,5
Total		1		3,15

Tabel 4.13 Penilaian Faktor Internal witel Surabaya

Witel Surabaya				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Oppurtunity				
1	•Surabaya kota Industri & Bisnis	0,4	4	1,6
2	• <i>Trend</i> pengguna internet yang terus meningkat	0,3	3	0,9
3	• <i>Trend</i> konten <i>service & digital</i>	0,2	2	0,4
4	• <i>Trend smart home</i>	0,1	2	0,2
Total		1		3,1
Threath				
5	• <i>Trend</i> VoIP & OTT	0,2	3	0,6
6	•Harga layanan kompetitor yang lebih murah	0,35	2	0,7
7	•Infrastruktur kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau	0,3	2	0,6
8	• <i>Regulation Change</i>	0,15	1	0,15
Total		1		2,05

Tabel 4.14 Penilaian Faktor Eksternal witel Surabaya

Witel Sidoarjo				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1	• <i>Brand Indihome</i> yang Kuat di bawah nama Telkom	0,3	4	1,2
2	• <i>Customer base</i> yang besar & <i>Comprehensive customer contact</i>	0,25	3	0,75
3	•SDM militan dan berpengalaman	0,25	3	0,75
4	• <i>Partnership scheme</i>	0,2	2	0,4
Total		1		1,9

Weakness				
6	•Jaringan <i>fiber optic</i> baru mengcover +/- 45% dari wilayah	0,5	1	0,5
7	•Ketergantungan terhadap mitra/ partner	0,25	2	0,5
8	•Harga Indihome yang cukup mahal	0,25	2	0,5
Total		1		1,5

Tabel 4.15 Penilaian Faktor Internal witel Sidoarjo

Witel Sidoarjo				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Oppurtunity				
1	• <i>New house hold tinggi</i>	0,5	4	2
2	• <i>Trend teknologi fiber optic</i>	0,25	1	0,25
3	• <i>Trend konten service & digital</i>	0,25	2	0,5
Total		1		2,75
Threath				
4	• <i>Harga layanan kompetitor yang lebih murah</i>	0,2	3	0,6
5	• <i>Price sensitive</i>	0,25	3	0,75
6	• <i>Low customer loyalty</i>	0,25	3	0,75
7	• <i>Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau</i>	0,15	2	0,3
8	• <i>Regulation Change</i>	0,15	3	0,45
Total		1		2,85

Tabel 4.16 Penilaian Faktor Eksternal witel Sidoarjo

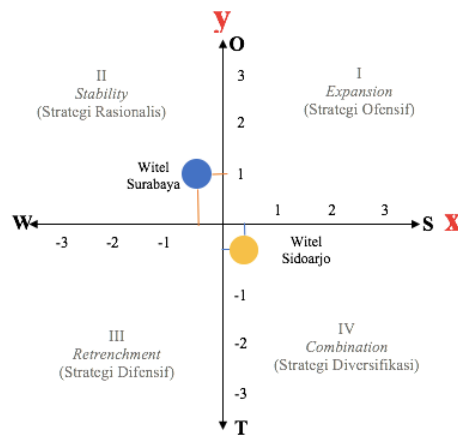
Pemetaan diagram SWOT sebagai berikut:

1. Koordinat analisis internal (skor total kekuatan – skor total kelemahan) witel Surabaya :
2. Koordinat analisis eksternal (skor total peluang – skor total ancaman)

Surabaya			sumbu	Sidoarjo			sumbu
internal (x)	2,9	3,2	-0,25	internal (x)	1,9	1,5	0,4
eksternal (y)	3,1	2,1	1,05	eksternal (y)	2,75	2,85	-0,1

Tabel 4.17 Kordinat Sumbu Diagram SWOT

Berikut diagram SWOT :



Gambar 4.17 Diagram SWOT

4.2.5 Pemetaan *Business Model Canvas*

Data dari hasil matriks dan diagram SWOT selanjutnya dijadikan dasar pemetaan ke sembilan elemen blok bangunan pada *Business Model Canvas*. Dalam penyusunan *Business Model Canvas* dilakukan berdasarkan matriks dan diagram SWOT serta hasil diskusi dan *brainstorming* dengan KSTO saat FGD. Berikut adalah *Business Model Canvas* untuk Surabaya:

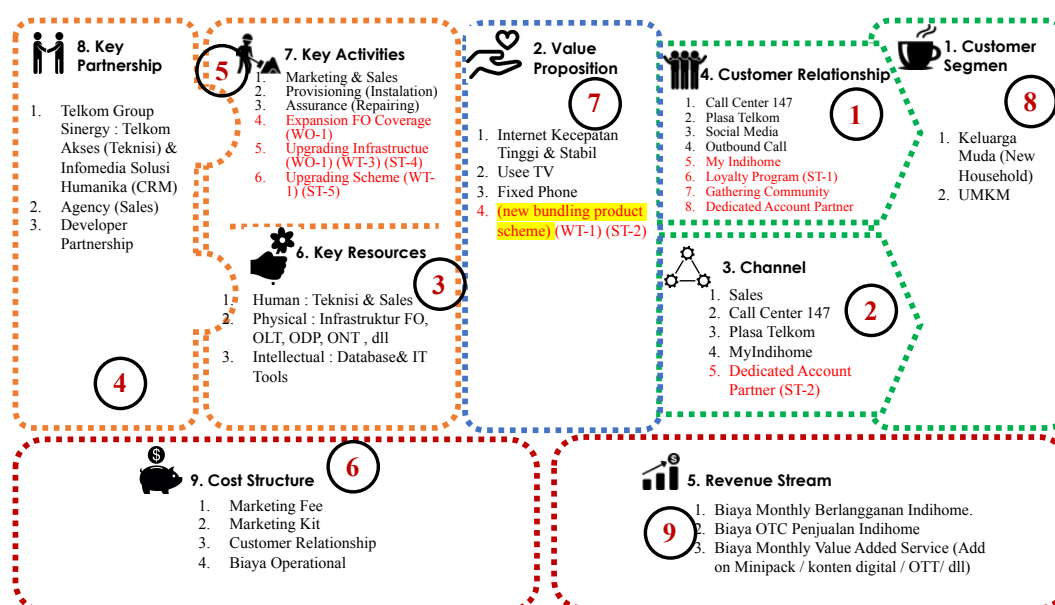


Gambar 4.18 Business Model Canvass witel Surabaya

■ Ekstisting ■ Rekomendasi Baru

Business Model Canvas untuk witel Surabaya direkomendasikan dimulai dari *Key Resources*, mengingat hasil dari Analisa SWOT bahwa witel Surabaya ini lemah di internal dan membutuhkan strategi *turn around*. Witel Surabaya dapat bergerak lebih baik lagi ketika *upgrade Key Resources*. *Key resources* bisa bergerak lebih baik jika di *support* salah satu contohnya dengan pelatihan dan *workshop* sehingga ada *cost* yang harus dikeluarkan. Dengan membaiknya *key resources*, blok lain akan mengikuti gerakannya untuk menjadi lebih baik Analisis detail akan dijelaskan di bab berikutnya.

Selanjutnya *Business Model Canvas* untuk Sidoarjo:



Gambar 4.19 Business Model Canvas witel Sidoarjo

■ Eksisting ■ Rekomendasi Baru

Business Model Canvas untuk witel Sidoarjo direkomendasikan dimulai dari *Customer Relationship*. Rekomendasi ini berdasarkan hasil dari analisis SWOT yang berada di kuadran 4 dan direkomendasikan strategi diversifikasi, witel Sidoarjo perlu mengutamakan *customer relationship* untuk mengetahui apa yang pelanggan / customer butuhkan serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan eksisting. Dengan mengutamakan blok *customer relationship*, witel Sidoarjo akan mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan lebih dalam lagi, sehingga diversifikasi *sales* maupun produk (*gimmick price/ paket*) dapat dikemas sehingga

blok lain akan mengikuti geraknya untuk menjadi lebih baik. Analisis *detail* akan dijelaskan di bab berikutnya.

Hasil dari *Business Model Canvas* diatas, direkomendasikan masing – masing untuk witel Surabaya dan Sidoarjo sebagai strategi apa yang harus dilakukan dan diperbaiki untuk mencapai *sales achievement* indihome. Hasil dari *Business Model Canvas* untuk witel Surabaya di paparkan dan di validasi oleh *Deputy General Manager* Witel Surabaya pada Senin, 25 Juni 2018 pukul 13.00 – 14.30 bertempat di Ruang Rapat DGM Telkom Mergoyoso. Hasilnya di *resume* kan pada MoM terlampir.

Untuk witel Sidoarjo di validasi oleh *Manager Consumer Service* witel Sidoarjo pada Senin, 25 Juni 2018 pukul 16.00 – 17.30 bertempat di Ruang Rapat Manager Consumer Service Telkom Sidoarjo. Validasi dilakukan dengan diskusi dan menunjukkan hasil *Business Model Canvas*. Untuk witel Sidoarjo saat pemaparan dan validasi, dari pihak management menambahkan satu aspek pada blok Business Model Canvas. Hasil di *resume* kan pada MoM terlampir.



Gambar 4.20 Diskusi dengan DGM witel Surabaya dan Manager Consumer Service witel Sidoarjo

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB 5

ANALISIS HASIL PENGOLAHAN DATA

Setelah melakukan pengumpulan dan pengolahan data, selanjutnya adalah analisis dari setiap prosesnya.

5.1 Aspek Internal & Eksternal

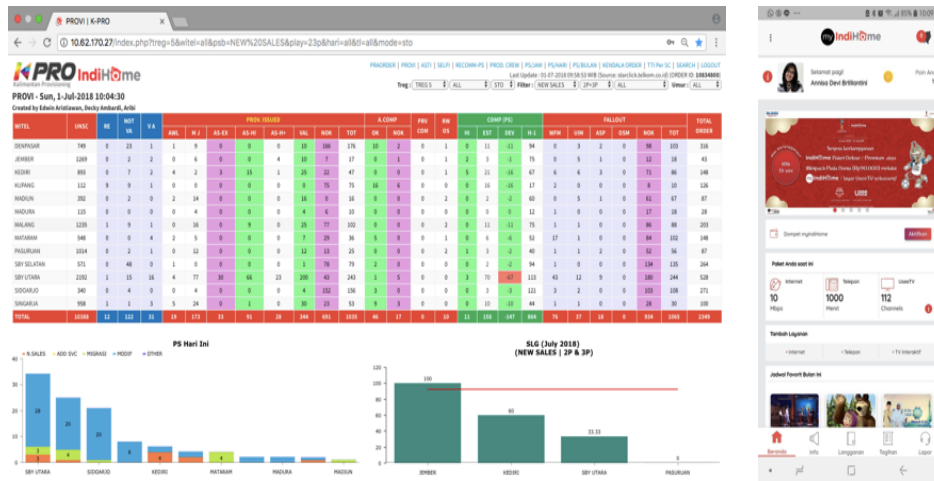
Aspek internal dan eksternal didapatkan dari hasil analisis data *survey* pelanggan dan non pelanggan dan selanjutnya didiskusikan dan dianalisa melalui *Focus Group Discussion* (FGD) dengan KSTO selaku *team leader* . Berikut analisa penjabaran dari aspek internal dan eksternal witel Surabaya:

5.1.1 Aspek Internal & Eksternal witel Surabaya

Aspek internal digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari Indihome di witel Surabaya yang dianggap penting. Berikut ini merupakan aspek – aspek internal :

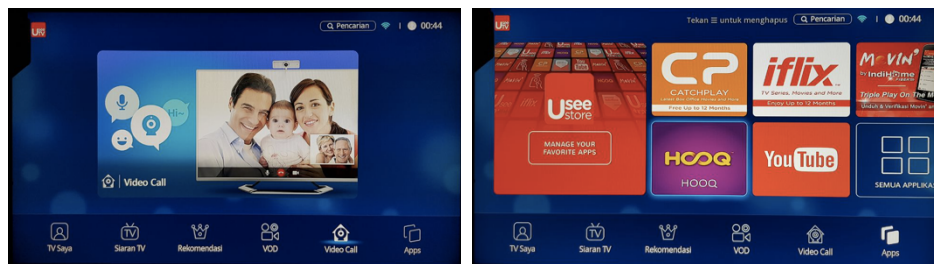
1. *Brand* Indihome yang kuat di bawah nama Telkom
Brand produk Indihome yang dibawa oleh Telkom memenuhi kriteria *Top of Mind Share, Top of Market Share* dan *Top of Commitment Share* menurut riset yang dilakukan oleh *Frontiers Consulting Groups* dan majalah marketing sehingga pada tahun 2018 ini, Indihome mendapatkan penghargaan *Top Brand Awards* dari *Frontiers Consulting Groups* dan majalah marketing.
2. *Customer based* yang besar & *Comprehensive customer contact*
Indihome memiliki *customer based* eksisting yang besar dan data *customer* lengkap yang didapatkan dari *customer* eksisting Telkom yang sebelumnya menjadi pelanggan telepon maupun pelanggan *speedy*.
3. *Tools* yang digunakan sudah *application based*.
Witel Surabaya sudah menggunakan ERP sebagai *tools* untuk memvalidkan data dan pengerjaan pasang baru hingga penanganan gangguan (proses terintegrasi dari hulu ke hilir). Serta pemanfaatan *dashboard* untuk

memonitor seluruh pekerjaan operasional. Pelanggan di area witel Surabaya juga sudah diarahkan untuk menggunakan MyIndihome sebagai *digital touch point* untuk pasang baru hingga lapor gangguan.



Gambar 5.1 Dashboard Monitoring & MyIndiHome

4. Indihome memiliki fitur telepon dan berbagai fitur tambahan lainnya. Beberapa kelebihan layanan Indihome adalah mempunyai fitur telepon serta fitur – fitur *digital & service* seperti : *video call*, *tvod / vod* yang memungkinkan dapat *displayback*, fitur *app store*, dll.



Gambar 5.2 Contoh Fitur di Indihome

5. Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada di usia produktif. SDM untuk teknisi di witel Surabaya cukup banyak dan tersebar di masing masing kantor wilayah (kantor SO Telkom) yang menyebar di area – area di Surabaya yang terdiri dari teknisi pasang baru maupun teknisi gangguan. Dan teknisi – teknisi ini dari sisi usia rata – rata berada di usia produktif.

6. Jaringan infrastruktur fiber optic baru mengcover 60% wilayah
 Jaringan infrastruktur *fiber optic* baru mengcover +/- 60% wilayah witel Surabaya.
7. *Skill & Knowledge* Teknisi & Sales yang rendah.
 Teknisi witel Surabaya yang berada di usia produktif, mempunyai semangat tinggi namun masih minim pengalaman sehingga kurang produktif. Begitupun dengan *sales*, tidak ada rekrutmen khusus untuk *sales* sehingga siapa saja memungkinkan untuk menjadi *sales* Indihome ini mengakibatkan minimnya *skill & knowledge* dari *sales*. *Sales* Indihome di Surabaya masih menggunakan cara konvensional seperti *sales door to door* dan *open table*.
8. Bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat ketidak validan data.
 Bisnis proses pasang baru dan penanganan gangguan Indihome Panjang sehingga mengakibatkan lamanya proses. Panjangnya proses ini salah satunya diakibatkan diperlukannya validasi data ditiap tahapannya, namun data sering tidak sinkron antara data pelanggan dengan data teknisnya sehingga menghambat proses.
9. Harga Indihome yang cukup mahal
 Harga Indihome jika dibandingkan dengan kompetitor cukup mahal.

Aspek eksternal digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman dari Indihome di witel Surabaya yang dianggap penting. Berikut ini merupakan aspek – aspek eksternal :

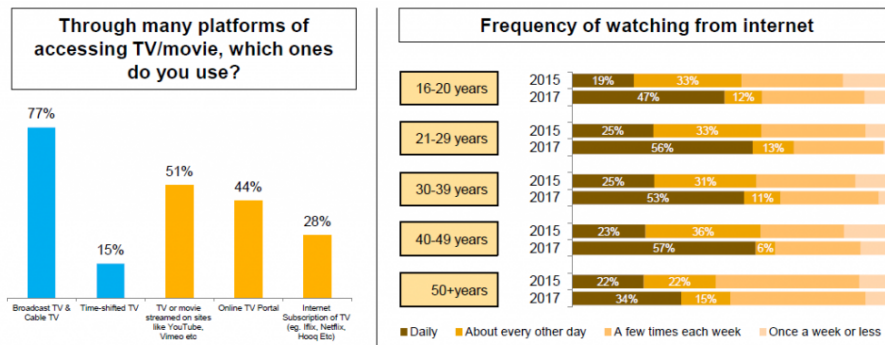
1. Surabaya kota Industri & Bisnis
 Perkembangan Surabaya tiap tahunnya cukup signifikan sebagai Ibu Kota Jawa Timur dan sebagai kota Industri & Bisnis, dengan berkembangnya Surabaya, masyarakat akan terus berdatangan ke Surabaya. Hotel & Apartemen terus bermunculan. Café – café dan rumah makan semakin banyak.

2. *Trend* pengguna internet yang terus meningkat

Hasil survey APJII menyatakan jumlah pengguna internet mencapai 143,26 juta jiwa atau setara 54,68% dari total penduduk Indonesia. Angka ini meningkat 7,96% dari tahun 2016.

3. *Trend* konten *service & digital*

Kecenderungan masyarakat yang tertarik dengan konten *service & digital* meningkat tiap tahunnya. Dari riset yang dilakukan oleh Nielsen yang bertajuk “*The New Trend Among Indonesian’s Netizen*” media untuk mengakses konten hiburan urutan pertama diisi oleh televisi, namun ada peningkatan cukup signifikan pada mengakses *streaming* youtube.



Gambar 5.3 Media akses konten hiburan

4. *Trend smart home*

Smart Home merupakan salah satu pengaplikasian IoT. Menurut *survey* yang dilakukan oleh *Allied Market Research* diperkirakan bahwa pasar untuk bangunan rumah atau Gedung dengan konsep *smart* pada tahun 2017 telah mengalami lonjakan mencapai \$US 7Miliar dan akan terus melonjak.

5. *Trend VoIP & OTT*

Masyarakat sekarang sudah memasuki *trend* menelpon via layanan Whatsapp, Telegram, Line dsb dan sudah mulai meninggalkan layanan telepon konvensional. Masyarakat juga sekarang cenderung tertarik menikmati layanan OTT seperti Netflix dibandingkan menikmati layanan via TV konvensional. Menurut data dari telegeography, jumlah pengguna telepon TDM menurun tiap tahunnya dan berbanding terbalik dengan jumlah pengguna telepon VoIP yang meningkat tiap tahunnya.



Gambar 5.4 Pengguna Telepon VoIP vs TDM

6. Harga layanan kompetitor yang lebih murah

Tingkat kompetisi dengan kompetitor tinggi. Banyak kompetitor dengan berbagai inovasinya memberikan banyak pilihan kepada konsumen. Harga kompetitor juga relatif lebih murah.

7. Regulation Change

Regulasi yang dapat berubah – ubah. Regulasi dari Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI), seperti kebijakan regulasi OTT yang perlu ditinjau ulang oleh BRTI pada tahun 2016. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), seperti dugaan praktek monopoli Indihome dikarenakan kewajiban berlangganan *triple play* tidak bisa parsial pada tahun 2016 serta regulasi dan kebijakan internal Telkom.

8. Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau

Kompetitor sudah mulai menanamkan jaringan infrastrukturnya di beberapa wilayah Surabaya. Kompetitor tumbuh di area witel Surabaya yang masih belum ada fiber optik.

5.1.2 Aspek Internal & Eksternal witel Sidoarjo

Untuk witel Sidoarjo, berikut adalah analisis dan penjelasan hal – hal apa saja yang menjadi aspek internal :

1. *Brand* Indihome yang kuat
Brand produk Indihome yang dibawa oleh Telkom memenuhi kriteria *Top of Mind Share*, *Top of Market Share* dan *Top of Commitment Share* menurut riset yang dilakukan oleh *Frontiers Consulting Groups* dan majalah marketing sehingga pada tahun 2018 ini, Indihome mendapatkan penghargaan *Top Brand Awards*.
2. *Customer based* yang besar & *Comprehensive customer contact*
Indihome memiliki *customer based* eksisting yang besar dan data *customer* lengkap yang didapatkan dari *customer* eksisting Telkom yang sebelumnya menjadi pelanggan telepon maupun pelanggan *speedy*.
3. SDM witel Sidoarjo militan dan berpengalaman
Komposisi SDM dari witel Sidoarjo yang sebagian besar komposisinya terdiri dari karyawan berusia >50 tahun membuat SDM di witel Sidoarjo berpengalaman.
4. *Partnership Scheme*
Dengan nama besar Telkom, pemasaran di Indihome dilakukan dengan kerjasama dengan skema *partnership* dengan beberapa mitra.
5. Jaringan *fiber optic* yang belum *mengcover* seluruh area
Jaringan *fiber optic* di witel Sidoarjo masih baru *mengcover* 45% area dari wilayah witel Sidoarjo
6. Ketergantungan terhadap mitra
Pekerjaan teknis dan sales untuk Indihome dilakukan oleh mitra tenaga *outsourcing*.
7. Harga Indihome yang cukup mahal
Harga Indihome jika dibandingkan dengan kompetitor cukup mahal

Berikut ini merupakan aspek – aspek eksternal :

1. *New Household* tinggi

Padatnya Surabaya dan tingginya harga di Surabaya membuat masyarakat mencari rumah baru di wilayah Sidoarjo.

2. Trend Teknologi *Fiber Optic*

Kecepatan transmisi *fiber optic* sangat tinggi sehingga sangat bagus digunakan sebagai saluran komunikasi. Saat ini, *fiber optic* merupakan teknologi terhandal untuk jaringan telekomunikasi. *Fiber optic* bisa memuat kapasitas informasi yang sangat besar dengan kecepatan transmisi mencapai *gigabit* per detik sehingga dapat menghantarkan informasi jarak jauh tanpa pengulangan.

3. Trend konten *service & digital*

Kecenderungan masyarakat yang tertarik dengan konten *service & digital* meningkat tiap tahunnya. Dari riset yang dilakukan oleh *Nielsen* yang bertajuk “*The New Trend Among Indonesian’s Netizen*” media untuk mengakses konten hiburan urutan pertama diisi oleh televisi, namun ada peningkatan cukup signifikan pada pengakses *streaming* youtube.

4. Harga layanan kompetitor yang lebih murah

Tingkat kompetisi dengan kompetitor tinggi. Banyak kompetitor dengan berbagai inovasinya memberikan banyak pilihan kepada konsumen. Harga kompetitor juga relatif lebih murah.

5. Price Sensitive

Banyak pelanggan di area Sidoarjo yang *sensitive* terhadap harga layanan dan juga harga kompetitor.

6. Low Customer Loyalty

Banyak opsi dan pilihan terutama dari kompetitor membuat tingkat loyalitas pelanggan semakin berkurang.

7. Infrastruktur kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau

Kompetitor sudah mulai menanamkan jaringan infrastrukturnya di beberapa wilayah Sidoarjo

8. Regulation Change

Regulasi yang dapat berubah – ubah. Regulasi dari Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI), seperti kebijakan regulasi OTT yang perlu ditinjau ulang oleh BRTI pada tahun 2016. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), seperti dugaan praktek monopoli Indihome dikarenakan kewajiban berlangganan *triple play* tidak bisa parsial pada tahun 2016 serta regulasi dan kebijakan internal Telkom.

Dari hasil analisis ada beberapa aspek internal maupun eksternal yang sama antara witel Surabaya maupun Sidoarjo. Beberapa aspek yang sama ini dikarenakan standar produk yang sama antara witel Surabaya dan Sidoarjo

5.2 Analisis IFE & EFE Matriks

Perumusan dari IFE & EFE Matriks ini merupakan tahapan meringkas informasi sebagai input dasar (David & David, 2015).

5.2.1 Analisis IFE & EFE Matriks Surabaya

Skor IFE Matriks dari witel Surabaya menunjukkan nilai 3,2 dan skor EFE Matriks dengan nilai 2,5. Ini menunjukkan bahwa *Score* nilai yang di dapatkan dari faktor internal lebih tinggi dibandingkan nilai faktor eksternal , namun masih belum mencapai nilai maksimal. Hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya perusahaan lebih dapat memanfaatkan kekuatan dan menimalisir kelemahannya dibandingkan mengambil keuntungan dari peluang dan bersiap diri menghadapi ancaman namun hal itu tidak dapat dijadikan sebuah patokan karena kedua nilai berada pada nilai rata – rata. Nilai yang tidak sampai memenuhi nilai 4 menunjukkan baik faktor internal maupun eksternal membutuhkan *improvement*, *part* mana yang membutuhkan *improvement* perlu untuk diteliti lebih lanjut.

5.2.2 Analisis IFE & EFE Matriks Sidoarjo

Sedangkan untuk witel Sidoarjo, Skor IFE menunjukkan nilai 2,5 dan skor EFE dengan nilai 2,75. Ini menunjukkan bahwa Score nilai yang di dapatkan dari EFE Matriks lebih tinggi sedikit dibandingkan nilai IFE Matriks, Sama halnya dengan witel Surabaya kurang lebih masih pada nilai rata – rata. Hal ini menunjukkan indikasi bahwa sebenarnya perusahaan lebih dapat mengambil keuntungan dari peluang dan bersiap diri menghadapi ancaman dibandingkan memanfaatkan kekuatan dan menimalisir kelemahannya namun hal itu tidak dapat dijadikan sebuah patokan karena kedua nilai berada pada nilai rata – rata. Nilai rata – rata menunjukkan baik faktor internal maupun eksternal membutuhkan *improvement*, *part* mana yang membutuhkan *improvement* perlu untuk diteliti lebih lanjut.

5.3 Analisis Matriks & Diagram SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yan dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Opportunity*) namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).

Input dari matriks SWOT didapatkan dari IFE maupun EFE yang telah dianalisa sebelumnya, inputan tersebut menjadi dasar penyusunan matriks SWOT. Matriks SWOT berfungsi untuk mengetahui posisi perusahaan berada di titik mana. Berdasarkan faktor - faktor tersebut kemudian dikombinasikan menjadi empat strategi : Strategi S-O, Strategi W-O, Strategi S-T, Strategi W-T. Dari keempat strategi tersebut, ditentukan strategi mana yang menjadi prioritas untuk direkomendasikan dengan menggunakan diagram SWOT.

Dari hasil diagram SWOT yang telah digambarkan pada bab sebelumnya, untuk witel Surabaya, posisi berada di kuadran II (*Stability*), kuadran ini mendukung strategi *Turn Around*. Kondisi pada kuadran ini pada umumnya mempunyai peluang yang besar tetapi sumber dayanya lemah sehingga tidak

mampu memanfaatkan peluang secara optimal. Fokus pada strategi ini adalah meminimalkan kendala – kendala internal.

Fokus pertama pada strategi ini adalah, kombinasi strategi (W,O) . Adapun hasil diskusi dan *brainstorming* mengenai strategi (W,O) untuk witel Surabaya adalah sebagai berikut:

1. Update knowledge & workshop untuk skill improvment pada teknisi & sales
2. Proses *quality improvement* dengan validasi data, data teknis maupun data pelanggan
3. Skema khusus : *bundling* fitur & konten
4. Percepatan pembangunan infrastruktur jaringan *fiber optic* di wilayah yang belum terjangkau

Untuk witel Sidoarjo, posisi berada di kuadran IV (*Stability*), kuadran ini mendukung strategi diversifikasi Kondisi pada kuadran ini pada umumnya meskipun menghadapi berbagai macam ancaman, namun mempunyai keunggulan pada sumber dayanya. Pada posisi seperti ini perusahaan diarahkan agar menggunakan kekuatannya untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi.

Fokus pertama pada strategi ini adalah, kombinasi strategi (S,T). Adapun hasil diskusi dan *brainstorming* mengenai strategi (S,T) untuk witel Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. *Customer loyalty program*
2. *New Sales Scheme / New Bundling Product Scheme* (Promo)
3. *Dedicated account partner*
4. Program *Upgrade* jaringan lama menjadi *fiber optic*
5. Upgrade eksisting *customer sales scheme*

5.3.1 Business Model Canvas witel Sidoarjo

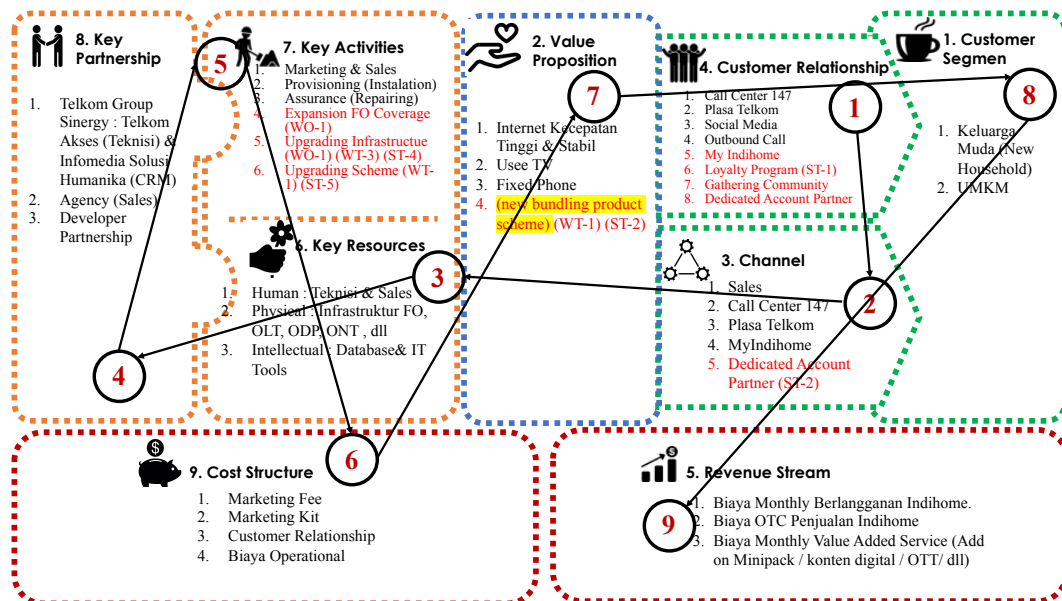
Hasil dari *Business Model Canvas* witel Sidoarjo yang baru, witel Sidoarjo memerlukan perbaikan / penambahan / pengembangan yang ditujukan pada 5 blok yaitu : *Channel*, *Customer Relationship*, *Key Resources*, *Key Activities*, dan *Key Partnership*. Berikut merupakan hasil rekomendasi

1. *Channel*, pada blok ini ditambahkan *channel* untuk menjangkau pelanggannya adalah dengan ditunjuknya / direkrutnya *dedicated account partner* yang menguasai ilmu *account management* berfungsi sebagai *representative* Telkom untuk melayani kebutuhan pelanggan.
2. *Customer Relationship*, untuk menjaga loyalitas pelanggan di witel Sidoarjo karena hasil Analisa SWOT pada pengguna Indihome witel Sidoarjo ada indikasi *low customer loyalty*, direkomendasikan untuk memanfaatkan MyIndihome dan fitur *loyalty program* yang ada di MyIndihome serta menambahkan fungsi *dedicated account partner* untuk menjalin hubungan baik dengan pelanggan, sehingga pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan VIP dan mitra *partnership* fokus terlayani. Tidak cukup hanya itu, witel Sidoarjo direkomendasikan untuk mengadakan *event Gathering Community* dengan mengundang pelanggan setia atau pelanggan VIP indiHome.
3. *Key Resources*, pada blok ini, witel Sidoarjo juga harus fokus terhadap *IT tools* dan *database*. Fokus kepada validasi data pelanggan, karena valid / tidaknya data mempengaruhi proses instalasi dan reparasi gangguan sehingga ini merupakan kunci kecepatan instalasi dan penanganan gangguan.
4. *Key Activities*, pada blok ini witel Sidoarjo harus fokus terhadap pembangunan jaringan FO di 45% wilayahnya yang belum terjangkau ini merupakan upaya untuk bersaing dengan kompetitor, karena kompetitor membangun jaringannya dilokasi dimana belum ada FO Telkom. Pada blok ini juga perlu ditambahkan kegiatan *customer caring* dan *profiling*, dimana tujuan ini bermaksud memprofilng kebutuhan

masing – masing pelanggan, dikarenakan kebutuhan dan keinginan tiap orang, tiap rumah dan tiap RT/ RW akan berbeda. Diharapkan dengan itu, akan ada solusi baru terkait kebutuhan Indihome yang menyesuaikan kebutuhan.

5. *Key Partnership*, pada blok ini witel Sidoarjo direkomendasikan untuk *partnership* dengan beberapa segmentasi, salah satunya dengan komunitas, komunitas di wilayah witel Sidoarjo. Serta *partnership* dengan RT/ RW/ Kelurahan untuk mendapatkan *massive market*

Dari hasil Analisa *Business Model Canvass* witel Sidoarjo, witel Surabaya memiliki kekuatan di *resources*, sehingga witel Sidoarjo memiliki *team* yang solid, agar witel Sidoarjo dapat lebih meningkatkan pencapaiannya. Witel Surabaya perlu *upgrade* beberapa blok diatas dan memulai *Business Model Canvass* dari blok *customer relationship*.



Gambar 5.5 Rekomendasi Business Model Canvas witel Sidoarjo

Inovasi dari *Business Model Canvass* untuk witel Sidoarjo didasarkan pada kebutuhan pelanggan atau peningkatan fasilitas dan kenyamanan untuk pelanggan. *Epicentrum* dari alur ini disebut *customer driven* (Osterwalder & Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, 2012).

5.3.2 Analisis & Rekomendasi *Business Model Canvas* witel Surabaya

Dari hasil analisis matriks dan diagram SWOT, didapatkan rekomendasi strategi apa yang baiknya digunakan untuk witel Surabaya maupun Sidoarjo. Agar strategi yang disusun lebih bisa disajikan dengan terstruktur serta tepat dan sesuai dengan keinginan, maka hasil dari analisis SWOT didiskusikan lebih lanjut dan dipetakan ke sembilan elemen blok bangunan pada *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* sebagai referensi atau rekomendasi strategi penyempurnaan strategi yang ada di witel Surabaya dan Sidoarjo.

Agar hasil pencapaian sales witel Surabaya lebih baik, pada *Business Model Canvas*, witel Surabaya direkomendasikan perbaikan / penambahan / pengembangan yang ditujukan pada 6 blok yaitu : *Channel*, *Customer Relationship*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership* dan *Cost Structure*. Berikut merupakan hasil rekomendasi :

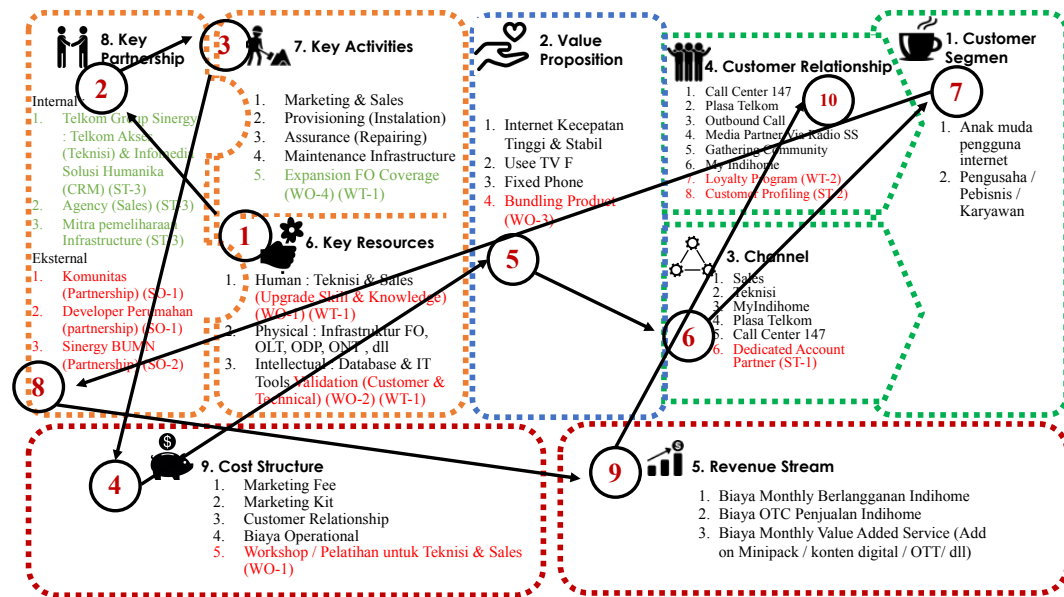
1. *Channel*, pada blok ini ditambahkan channel untuk menjangkau pelanggannya adalah dengan ditunjuknya / direkrutnya *dedicated account partner* yang menguasai ilmu *account management* berfungsi sebagai *representative* Telkom untuk melayani kebutuhan pelanggan. Namun, *dedicated account partner* ini dikhususkan untuk pelanggan – pelanggan VIP Indihome dan mitra – mitra *partnership*.
2. *Customer Relationship*, untuk lebih menjaga hubungan dengan pelanggan serta menjaga loyalitas pelanggan, direkomendasikan untuk memanfaatkan *loyalty* program dan *MyIndihome* serta menambahkan fungsi *dedicated account partner* untuk menjalin hubungan baik dengan pelanggan, sehingga pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan VIP dan mitra *partnership* akan fokus terlayani.
3. *Key Resources*, pada blok ini, witel Surabaya harus fokus mengembangkan kemampuan dari teknisi dan *sales*. *Upgrading* berupa *workshop* / pelatihan / *update knowledge* sangat penting untuk bekal teknisi dan *sales* sebagai *frontliner* Indihome. Selain SDM witel Surabaya juga harus fokus terhadap *IT tools* dan *database*. Fokus kepada validasi data pelanggan, karena valid

/ tidaknya data mempengaruhi proses instalasi dan reparasi gangguan.

4. *Key Activities*, pada blok ini witel Surabaya harus fokus terhadap pembangunan jaringan FO di 40% wilayahnya yang belum terjangkau ini merupakan upaya untuk bersaing dengan kompetitor, karena kompetitor membangun jaringannya dilokasi dimana belum ada FO Telkom. Pada blok ini juga perlu ditambahkan kegiatan *customer caring* dan *profiling*, dimana tujuan ini bermaksud *memprofiling* kebutuhan masing – masing pelanggan, dikarenakan kebutuhan dan keinginan tiap orang, tiap rumah dan tiap RT/ RW akan berbeda.
5. *Key Partnership*, pada blok ini witel Surabaya direkomendasikan untuk *partnership* dengan beberapa segmentasi, salah satunya dengan komunitas, komunitas disini bisa seperti UMKM atau komunitas mahasiswa sehingga dapat menyasar kos – kosan mahasiswa atau bisa seperti komunitas motor sehingga diharapkan bisa bekerjasama dengan bengkel – bengkel motor untuk memfasilitasi ruang tunggu servis kendaraan dengan indihome dsb. Selain itu memperkuat *partnership* marketing dengan mitra *developer* ternama yang membawahi perumahan – perumahan dan apartemen di Surabaya. *Partnership* juga bisa ditambahkan dengan bekerjasama aau bersinergy dengan BUMN, brand Indihome yang berada dibawah nama besar Telkom dapat memanfaatkan momen sinergi BUMN, dimana witel Surabaya dapat memfasilitasi rumah – rumah dinas pegawai BUMN dengan indiHome
6. *Cost Structure*, pada blok ini tentu saja akan jadi penambahan, dengan adanya perubahan / rekomendasi yang diberikan salah satunya seperti *cost* untuk *workshop* / pelatihan teknisi dan sales.

Beberapa hal yang diadaptasi dari witel Sidoarjo untuk witel Surabaya utamanya pada blok *key resources* dan *key partnership*. *Business Model Canvas* untuk witel Surabaya yang direkomendasikan alurnya di mulai dengan pola *resources driven*. Inovasi yang didorong oleh sumber berasal dari infrastruktur organisasi eksisting atau memperluas kemitraan (Osterwalder & Pigneur, Business

Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, 2012).



Gambar 5.6 Rekomendasi Business Model Canvas witel Surabaya

Blok yang menjadi prioritas perbaikan pada witel Surabaya adalah blok *key resources*, dalam hal ini adalah sumber daya dari witel Surabaya, mengingat hasil dari Analisa SWOT bahwa witel Surabaya ini lemah di internal dan membutuhkan strategi *turn around*. Witel Surabaya dapat bergerak lebih baik lagi ketika mengupgrade *Key Resources*. *Key Resources* yang dimaksud disini adalah fokus pada validasi data pada *it tools* dan *upgrading knowledge* dari teknisi dan sales sebagai *frontliner* indihome. Hal ini menimbulkan efek akan ada *cost* yang dikeluarkan terlebih dahulu untuk menjalankan blok *key resources*. Jika *key resources* telah terupdate, *key partner* internal seperti teknisi dan *sales* akan memiliki *knowledge* dan dedikasi tinggi terhadap perusahaan sehingga mereka bisa menjalankan *key activities* sebagai aktifitas utama witel Surabaya dengan baik, pada blok ini di. Ketika blok *key activities* sudah berjalan dengan baik, maka *value proporsition* bisa dihantarkan ke *customer* melalui *channel* – *channel* witel Surabaya, penambahan *dedicated account partner* perlu ditambahkan pada witel Surabaya khususnya untuk menangani *cluster* perumahan besar. Setelah *customer* pada blok *customer segment* terlayani dengan baik sesuai dengan ekspektasi mereka, selanjutnya witel Surabaya dapat memperkuat pasarnya dengan

partnership marketing dengan melakukan kerjasama, skema *bundling* produk dengan beberapa mitra eksternal. Tujuannya meningkatkan *revenue* pada blok *revenue stream*. Ketika *revenue* sudah didapatkan, untuk menjaga loyalitas pelanggan, witel Surabaya perlu *me-manage* customernya dengan menggerakkan aktifitas pada blok *customer relationship*.

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan yang bisa diambil berdasarkan pada hasil analisis penelitian yang telah dilakukan serta rekomendasi dan saran-saran yang dapat diterapkan dan menjadi bahan masukan bagi bagi pihak manajemen perusahaan maupun bagi penelitian berikutnya.

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Aspek Internal dan Eksternal Witel Surabaya & Sidorjo
 - a. Berdasarkan hasil IFE EFE matriks dan SWOT matriks aspek yang paling berpengaruh pada *sales achievement* witel Surabaya adalah *Skill & Knowledge* Teknisi & *Sales* yang rendah, bisnis proses pasang baru (MTTI) & penanganan gangguan (MTTR) panjang akibat data tidak valid, baru 60% wilayah Surabaya yang terjangkau *fiber optic* namun disisi lain untuk witel Surabaya *opportunity* terbuka lebar seperti *trend* pengguna internet yang terus meningkat dan berkembangnya pesatnya kota Surabaya
 - b. Berdasarkan hasil IFE EFE matriks dan SWOT matriks aspek yang paling berpengaruh pada *sales achievement* witel Sidoarjo adalah kekuaran pada *Customer base* yang besar & *Comprehensive customer contact* yang dimiliki witel Sidoarjo, SDM militan dan berpengalaman, *partnership scheme*. Namun, setelah dianalisa, witel Sidoarjo memiliki ancaman yang harus diantisipasi seperti harga layanan kompetitor yang lebih murah, *Price Sensitive dan Low Customer Loyalty*.
2. Untuk hasil analisis SWOT dari kedua witel didapatkan bahwa :
 - a) Witel Surabaya berada pada kuadran II, kuadran ini mendukung strategi *Turn Around*. Kondisi pada kuadran ini pada umumnya mempunyai peluang yang besar tetapi sumber dayanya lemah sehingga tidak mampu memanfaatkan peluang secara optimal. Fokus pada strategi ini adalah

meminimalkan kendala – kendala internal. Kendala – kendala internal yang diutamakan adalah *upgrade knowledge* teknisi dan *sales* serta validasi data pelanggan maupun data teknis dari witel Surabaya.

- b) Witel Sidoarjo berada pada kuadran IV, kuadran ini mendukung strategi diversifikasi, diversifikasi produk maupun diversifikasi *sales*. Posisi pada kuadran ini pada umumnya sedang menghadapi berbagai macam ancaman, namun mempunyai keunggulan pada sumber dayanya. Sehingga witel Sidoarjo diarahkan agar menggunakan kekuatannya untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi *sales* / produk. Contohnya memberikan skema – skema *pricing* Indihome untuk witel Sidoarjo.
3. *Business Model Canvas* witel Surabaya direkomendasikan di mulai dengan pola *resources driven*. Pola ini didorong oleh sumber berasal dari infrastruktur organisasi eksisting atau dengan memperluas kemitraan. Hal ini hasil dari perbandingan witel Surabaya dan witel Sidoarjo, witel Surabaya lemah di sumber dayanya. Sehingga blok utama yang direkomendai untuk upgrade adalah blok *key resouces*. Fokus utama untuk adalah dengan kombinasi strategi yang didapatkan dari strategi (W,O) yaitu *update knowledge & workshop* untuk *skill improvment* pada teknisi & sales, proses *quality improvement* dengan validasi data, data teknis maupun data pelanggan, percepatan pembangunan infrastruktur jaringan *fiber optic* di wilayah yang belum terjangkau, serta skema khusus seperti *bundling* fitur & konten. Untuk witel Sidoarjo, direkomendasikan dengan inovasi menggunakan pola *customer driven* untuk meningkatkan *sales*.

6.2 Saran

Adapun beberapa masukan yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian untuk peningkatan *sales achievement* Indihome di witel Surabaya dan Sidoarjo, akan lebih baik juga dilakukan untuk seluruh produk yang dijual oleh Telkom sehingga bisa terukur kinerja keseluruhan dari perusahaan.
2. Penelitian ini hanya sebatas memberikan rekomendasi strategi, akan lebih baik juga diimplementasikan, sehingga dapat membantu *sales achievement* perusahaan.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, G. M., & Gary Armstrong, P. K. (2007). *Marketing: An Introduction*. Washington: Pearson Prentice Hall.
- Belmejdoub, A. (2016). *Business Model Canvas: Google Report*. New Castle: Research Gate.
- (2017). *Business Model Canvas For E-book Publishing Industry*. Guindy, Chennai: <https://www.researchgate.net/publication/321019591>.
- (2014). *Critically Assessing The Strengths And Limitations of The Business Model Canvas*. Enschede, Netherlands: University of Twente.
- David, F. R., & David, F. R. (2015). *Strategic Management Concepts and Cases*. Kendall: Pearson Education.
- Dyckman, T. R. (2001). *Intermediate Accounting*. Northwestern: Irwin/McGraw-Hill.
- Eisenmann, T. R., Hallowell, R., & Tripsas, M. (2002). *Internet business models : texts and cases / edited by Thomas R. Eisenmann, in collaboration with Roger Hallowell and Mary Tripsa*. Boston: Boston, Mass. : McGraw-Hill/Irwin.
- Gunawan, & Fadhlan, M. (2016). *Perancangan Business Model Canvas sebagai Alternatif Strategi Bisnis Budidaya Ikan Gurame (Studi kasus pada UKM Mitra Mina)*. Bandar Lampung: Universitas Lampung.
- Indofortech. (2015). <http://www.indofortech.com/Perkembangan-Industri-Telekomunikasi-di-Indonesia>. Diambil kembali dari [www.indofortech.com](http://www.indofortech.com/Perkembangan-Industri-Telekomunikasi-di-Indonesia): <http://www.indofortech.com/Perkembangan-Industri-Telekomunikasi-di-Indonesia>
- Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of Cleaner Production*, 13.
- Ju, J., Kim, M.-S., & Ahn, J.-H. (2016). Prototyping Business Models for IoT Service. *ScienceDirect* (hal. 9). South Korea: ScienceDirect.

- Kalpande, S. D., Gupt, R. C., & Dandekar, M. (2010). A SWOT analysis of small and medium . *International Journal of Business, Management and Social Sciences*, 6.
- Kaplan, S. (2012). *The Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When the World is Changing*. Chicago: Wiley.
- Maxmanroe. (2018). <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-analisis-swot.html>. Diambil kembali dari <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-analisis-swot.html>: <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-analisis-swot.html>
- Muzumdar, P. (2013). Business Model Development Through Corporate Strategy Design: IBM SWOT Analysis. *SSRN Electronic Journal*, <https://www.researchgate.net/publication/272302082>.
- Noviarto, A. P., & Sulistijono S.H., M. (2016). *Analisis Penguatan Model Bisnis Dengan Menggunakan Business Model Canvas*. Bandung: Telkom Univesity.
- Nurhayati, S., & Wasilah. (2008). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Osterwalder, A. (2004). *The Business Model Ontology: A Proposition in a Design Science Approach*. Switzerland: University of Lausanne.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Columbia: WILEY.
- PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. (2017). <https://indihome.co.id/>. Diambil kembali dari <https://indihome.co.id/>: <https://indihome.co.id/>
- Sonninen, A. (2016). *Strategic Management: Business Model Canvas for Start-Up Company*. Koulou, Finland: Research Gate.
- Tinambunan, S. R., & F.A. Handoko Sasmito, M. (2016). *Analisis Strategi Pengembangan Model Bisnis Pada PT. Gramedia Asri Media*. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Tungcab, A. P., & Lacap, J. P. (2014). *Strategic Business Model for Telecommunication Companies in the Philippines*. Angeles City, Philippines: European Academic Research.

Wicaksono, A. A., Syarief, R., & Suparno, O. (2017). Business Model in electricity industry using Business Model Canvas Approach; The Case Of PT. XYZ. *Business Model in electricity industry using Business Model Canvas Approach; The Case Of PT. XYZ*, <http://journal.ipb.ac.id/index.php/ijbe>.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

LAMPIRAN

L-1. MoM dengan unit Customer Care

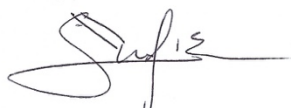
 <p>Telkom Indonesia the world in your hand</p>	MINUTE OF MEETING		
	Date	14 Mei 2018	
	Time	Start 09.30 - Finish	
	Venue	R. Rapat Customer Care : Telkom Mergoyoso/ Witel Surabaya	
Meeting Called by	Annisa Devi B	Note Taker	Sophia Khana
Type of Meeting	<input checked="" type="checkbox"/> Review <input checked="" type="checkbox"/> Coordination	<input type="checkbox"/> Briefing <input type="checkbox"/> Others	<input checked="" type="checkbox"/> Decision Making
Facilitator	Witel Surabaya		
Attendees	<ul style="list-style-type: none"> • Annisa Devi Brilliantini • Yeni Rlwayanti (Ass. Manager Customer Relationship Management & Leveraging Customer) • Putri C (Ass. Manager Comman Control) • Sophia Khana (Officer) • Ifan B (Officer) • Yoga Prana (Officer) • Rachmania (Officer) • Yuli M (Officer) 		
Agenda	Koordinasi untuk survey pelanggan & non pelanggan.		

No	Item	Keterangan
1.	Bantuan & dukungan untuk identifikasi materi <i>survey</i> pelanggan maupun non pelanggan Indihome	Materi <i>survey</i> mengacu pada CSLS yang telah dilaksanakan karena itu sudah mendapat persetujuan <i>corporate</i> , tinggal menyesuaikan <i>point-point</i> apa saja yang kebutuhan dan relevan PIC :Yeni Riwayanti
2.	<i>Market share</i> Indihome, data jumlah pelanggan Indihome dibandingkan dengan jumlah pelanggan kompetitor	Data diambil dari database unit war room PIC : Putri C
3.	Jumlah Sample : <ul style="list-style-type: none"> • Load data pelanggan sbg sample survey : SBY & SDA • Load pelanggan cabut : SBY & SDA 	



4.	<p>Materi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Data diri koresponden : gender, usia & pekerjaan • Tujuan berlangganan Indihome, dan lama berlangganan • Siapa yang paling sering menggunakan Indihome (pilihan : Bpk/Ibu/Anak) • Tentang MyIndihome • Tentang Fitur Indihome • Pengalaman gangguan Indihome • Penanganan gangguan oleh Telkom (respon, kemampuan teknisi, kecepatan menangani gangguan) • Pengalaman kecewa dengan Indihome dan kemungkinan untuk deaktifasi layanan • Apakah bernaggaran layanan kompetitor 	Materi untuk questioner agar disusun lebih detail dan terstruktur
5.	<p>Pelaksana survey : Optimalisasi team <i>Outbond Call</i> Izin menggunakan rekan <i>Outbouncaller</i> maksimal waktu 7 hari</p>	
6.	<p>Untuk menjamin kerahasiaan pelanggan, <i>database</i> alamat dan nomor telepon pelanggan dilarang untuk <i>dishare ke public</i></p>	

Surabaya, 14 Mei 2018


Shophia k.



L-2. Contoh Skript & Pertanyaan Survey Pelanggan

Transkrip & List Pertanyaan Pelanggan Indihome Surabaya/~~Sidoarjo~~*

Selamat ~~Pagi~~ / Siang / ~~Sore~~ / ~~Malam~~

Mohon maaf sebelumnya, Saya (*Sebutkan Nama*) dari Telkom, apakah benar ini dengan pemilik nomor telp 7494432 ? (*Data Pelanggan Terlampir*) atau yang mewakili. ^{BAGAIMA}
Mohon kesediaan Bpk/Ibu/Sdr meluangkan waktunya sebentar kurang lebih sekitar 5 Menit.

Kami ditugaskan untuk melaksanakan *survey* singkat dengan mengajukan beberapa pertanyaan tentang IndiHome untuk perbaikan layanan khususnya di wilayah Surabaya / Sidoarjo (*Lokasi Disebutkan Sesuai Data*).

1. Sudah berapa lama berlangganan Indihome?
 - a. <3 Bulan
 - b. 3 – 6 Bulan
 - c. 6 – 11 Bulan
 - d. 12 – 18 Bulan
 - e. 18 – 24 Bulan
2. Awal Tujuan Berlangganan Indihome, karena :
 - a. Mencari Hiburan
 - b. Berbisnis
 - c. Media Informasi & Berita
 - d. Bersosial
 - e. Lainnya
3. Paling sering menggunakan layanan apa?
 - a. Telepon
 - b. Internet
 - c. UseeTV
4. Siapa di rumah yang paling banyak menggunakan Telepon?
 - a. Bapak/ Suami
 - b. Ibu/ Istri
 - c. Anak
5. Siapa di rumah yang paling banyak menggunakan Internet?
 - a. Bapak/ Suami
 - b. Ibu/ Istri
 - c. Anak
6. Siapa di rumah yang paling banyak menggunakan UseeTV?
 - a. Bapak/ Suami
 - b. Ibu/ Istri
 - c. Anak
7. Indihome memiliki fitur – fitur baru seperti Video Call, Iflix, Karaoke, dll, Apakah Bpk/ Ibu/ Sdr tertarik?
 - a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Mungkin

8. Apakah anda pernah mengalami gangguan layanan Indihome?
- a. Ya
 - b. Tidak
9. Apakah Bpk/ Ibu/ Sdr Puas dengan Respon Penanganan Gangguan? Lambat
- a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Mungkin
10. Apakah Teknisi Terampil Saat Instalasi dan Penanganan Gangguan Indihome? Tidak Terampil
- a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Mungkin
11. Apakah Harga Indihome Mahal?
- a. Ya
 - b. Tidak
12. Apakah Bpk/ Ibu/ Sdr pernah kecewa dengan layanan Indihome?
- a. Ya
 - b. Tidak
13. Apakah Bpk/ Ibu/ Sdr pernah ingin berhenti berlangganan Indihome?
- a. Ya
 - b. Tidak
14. Jika Tidak, Apakah alasan Bpk/ Ibu/ Sdr tetap ingin berlangganan Indihome?
- a. Kualitas Indihome membaik
 - b. Wilayah tidak tercover provider lain
 - c. Indihome memiliki banyak fitur
 - d. Lainnya
15. Jika Iya, Apakah alasan Bpk/ Ibu/ Sdr tetap ingin berlangganan Indihome?
- a. Layanan After sales buruk
 - b. Harga Terlalu Mahal
 - c. Internet Lambat
 - d. Waktu promo habis
16. Apakah Bpk/ Ibu/ Sdr berlangganan selain Indihome?
- a. Ya
 - b. Tidak

Baik terima kasih, terakhir, mohon info range usia Bpk/ Ibu/ Sdr?

- a. 17 – 27
- b. 28 – 36
- c. 37 – 52
- d. 53 – 60

Dan Pekerjaan Bpk/ Ibu/ Sdr?

- a. Wiraswasta
- b. Pegawai
- c. Ibu Rumah Tangga
- d. Pelajar/ Mahasiswa
- e. Pensiunan
- f. Lainnya

Terima kasih Bpk/Ibu/Sdr (*Sebutkan Nama Pelanggan*) Atas waktu dan kesediaannya membantu menjawab pertanyaan dari kami. Semoga Telkom dapat terus meningkatkan layanannya dan memenuhi harapan pelanggan.

Selamat kembali beraktifitas

Selamat Pagi / Siang / Sore / Malam

Gender?

- a. Laki – Laki
- b. Perempuan

Data Outbound Caller

Nama : Putri.....

L-3 Data Pelanggan yang di Survey

OBC Sibuy						
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START END
1	YOLANDA SALIM	Injoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	9.23 9.28
2	AGUNG BOWONO, SH	Waru	Surabaya	318551xxx	30 Mei 2018	9.32 9.38
3	MURNINGSIH	Jagir	Surabaya	318702xxx	30 Mei 2018	9.38 9.45
4	VILLAS ROBINA	Jagir	Surabaya	318721xxx	30 Mei 2018	9.48 9.53
5	HINDARTO SETIOBUDI	Tandes	Surabaya	317385xxx	30 Mei 2018	11.00 11.06
6	RIO ABDULLAH	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	11.07 11.13
7	ENY SETIANINGRUM	Injoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	11.14 11.20
8	SITILACHADYAH	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	11.22 11.28
9	FERDIAN SUKMA	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	11.31 11.37
10	TJO BEI ING	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	11.37 11.44
11	SHOPIYATUN	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	11.45 11.53
12	REISA RENOVA	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	13.04 13.10
13	HENDRIX MAYBRATHA	Kebalen	Surabaya	319909xxx	30 Mei 2018	13.13 13.19
14	TADLUDIN NOOR	Jagir	Surabaya	318715xxx	30 Mei 2018	13.20 13.25
15	AGIL OKTAVIANO	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30 Mei 2018	13.27 13.34
16	ROMAWI	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	13.36 13.43
17	MUH NUR ABIDIN	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	13.45 13.53
18	HARIYONO	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	13.53 13.59
19	NANA	Kenjeran	Surabaya	319992xxx	30 Mei 2018	14.01 14.08
20	TONI WIJAYA	Kebalen	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	14.08 14.17
21	SELI ALFIANTIA SUSANTI W	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	14.21 14.30
22	TEGUH KARTIKA NINGRUM	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	14.34 14.40
23	FIKHA KRISNAWATI	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	14.41 14.46
24	INGGI GARNASHI DILAPANGA	Jagir	Surabaya	318703xxx	30 Mei 2018	14.46 14.53
25	GIBRAN MAULANA	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	14.53 14.58
26	SANTOSO YUWONO	Gubeng	Surabaya	315041xxx	30 Mei 2018	14.59 15.07
27	ELYANA	Manyar	Surabaya	315911xxx	30 Mei 2018	15.08 15.14
28	LIYA WAHYUDI	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	15.14 15.21
29	ACHMAD MUHDOFAR	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	15.23 15.30
30	MOHAMMAD ROKIM	Injoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	15.31 15.36
31	ONTOT MURWANTO	Manyar	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	15.37 15.45
32	SEPTIAWAN RACHMAT HIDAYAT	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	15.46 15.52
33	ROESIANTO (5465154)	Gubeng	Surabaya	315037xxx	30 Mei 2018	15.58 16.04
34	ANUNG SUMARSONO	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	16.10 16.16
35	NUR LAILI	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	16.22 16.29
36	REZA FIRMANSAH	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	16.30 16.37
37	MUH FARIS MUSTHAF	Manyar	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	16.39 16.44
38	GUNAWAN TEDJA	Tandes	Surabaya	319914xxx	31 Mei 2018	8.16 8.21
39	HERMEN TRYOSO	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	8.22 8.28
40	SOEBROTO	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	8.29 8.35
41	BAMBANG HARIO NO	Gubeng	Surabaya	315018xxx	31 Mei 2018	8.37 8.44
42	GIFFARI DANINDRA PRADANA	Injoko	Surabaya	318251xxx	31 Mei 2018	8.53 9.01
43	RAVITU ZAKARIA PRAMUDHANI	Waru	Surabaya	319966xxx	31 Mei 2018	9.07 9.12
44	LIE SOEN LING	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	9.12 9.19
45	ERLINA PRASETYA SH	Jagir	Surabaya	318793xxx	31 Mei 2018	9.20 9.25
46	JULIAN TRI ATMADJA	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	9.26 9.34
47	FARDIKA WAHYU PUJANGGA	Bambe	Surabaya	319902xxx	31 Mei 2018	8.23 8.32
48	SRI RETNOWATI	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	8.43 8.49
49	SUSILOWATI	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	8.53 8.59
50	WAHYU KUSUMO	Waru	Surabaya	318558xxx	31 Mei 2018	8.59 9.06
51	DODIK LASTERANI	Kenjeran	Surabaya	319992xxx	31 Mei 2018	9.08 9.14
52	AGUS BUDI SETONO	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	9.17 9.22
53	ARIEF BAGUS RACHMATTULLAH	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	9.45 9.51
54	SOEBROTO	Kenjeran	Surabaya	319992xxx	31 Mei 2018	9.55 10.00
55	HJ. NURDIANA PAPING	Kebalen	Surabaya	319909xxx	31 Mei 2018	10.00 10.06
56	BENI SUGIANTO	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	10.19 10.24
57	HJ WITA RAMALLIANA SE	Mergoyoso	Surabaya	315453xxx	31 Mei 2018	10.26 10.34
58	AYU TRIYANI INDYRASARI	Tandes	Surabaya	319953xxx	31 Mei 2018	10.36 10.44
59	MUHAMMAD TRIAJI KURNIAWAN	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	10.49 10.57
60	AYAM BAKAR PAK D	Injoko	Surabaya	318251xxx	31 Mei 2018	10.58 11.05
61	LIANIWATI SUTRISNO	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	11.09 11.16
62	CECIP SUSATIYA	Injoko	Surabaya	318251xxx	31 Mei 2018	11.20 11.25
63	HASYIM ASYARI	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	11.25 11.31
64	THONG SATRIO BUDIONO	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	11.31 11.37
65	ANIS	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	11.37 11.43
66	ISMUNADI	Manyar	Surabaya	315956xxx	31 Mei 2018	11.44 11.50
67	DENNY SURYA	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	11.50 11.56
68	SUKASNOTO	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	11.57 12.03

OBC Sibuy						
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START END
1	NARENDRA RIZKY PUTRA PRATAMA	Pandaan	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.13 13.18
2	AYUB SUGIANTO	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	13.22 13.28
3	SUJADI HARTONO	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	31 Mei 2018	13.28 13.35
4	HARIJONO	Sidoarjo	Sidoarjo	318948xxx	31 Mei 2018	13.38 13.43
5	AFIT FIDIANTO	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	14.50 14.56
6	SAFRILANUR	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	15.32 15.38
7	MEGO PUTRO	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	31 Mei 2018	15.39 15.45
8	MUHAMMAD RUDY	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	15.47 15.53
9	NUR THOYIB	Sidoarjo	Sidoarjo	318923xxx	31 Mei 2018	15.56 16.02
10	INDRA DWI LUKMANA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	16.02 16.09
11	WINDI SUSANTI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	16.10 16.18
12	SITI HABIBAH	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	17.29 17.35
13	HAMIDAH	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	8.09 8.15
14	MOCH. KOLIL	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	8.16 8.21
15	SETEFANI LIA RAHMAWATI	Mojoagung	Sidoarjo	321489xxx	1 Juni 2018	8.23 8.30
16	ALBERT SETIAWAN	Mojoarjo	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	8.32 8.39
17	HARTONO	Sidoarjo	Sidoarjo	318959xxx	1 Juni 2018	8.41 8.49
18	ANANG ROMMY INDRAYADI	Gedangan	Sidoarjo	318014xxx	1 Juni 2018	8.49 8.55
19	IIN INDRAWATI	Delanggu	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	9.07 9.14
20	ANA ANTONETA M	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	9.14 9.23
21	IRVAN MEGA PAMUNGKAS	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	9.27 9.36
22	ADI KUSWANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.40 9.46
23	YUSRAL	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	9.47 9.52
24	RAHAYU YUNI KUSUMA	Mojoarjo	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	9.59 10.06
25	DWI SANJOTO	Sidoarjo	Sidoarjo	318960xxx	1 Juni 2018	10.06 10.11
26	ISPRI HANDOKO	Gedangan	Sidoarjo	318011xxx	1 Juni 2018	10.12 10.20
27	SUDIRGO YAKOBUS	Sepanjang	Sidoarjo	317885xxx	1 Juni 2018	10.21 10.27
28	BENI VAN JOOST	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	10.27 10.34
29	MITRA SEHAT	Krian	Sidoarjo	318987xxx	1 Juni 2018	10.36 10.43
30	GAGUK SEPTIJO WIDODO	Gedangan	Sidoarjo	318913xxx	1 Juni 2018	10.44 10.49
31	ARIF ASKAR	Beji	Sidoarjo	343653xxx	1 Juni 2018	11.10 11.18
32	TITA SEPTIANI RAHAYU	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	11.19 11.25
33	ANIS SAKDIYAH	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	11.31 11.37
34	SUCI MAULLIA	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	11.43 11.49
35	AJINUN JARIYAH	Mojoarjo	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	11.55 12.02
36	JOBAL ALFURONI	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	13.03 13.10
37	SUNARTO	Mojoarjo	Sidoarjo	321327xxx	1 Juni 2018	13.12 13.17
38	IMAM HADI AS SINDY	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	13.19 13.24
39	INDRA DIAH PUSPIA	Delanggu	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	13.25 13.31
40	JSTIBSYAROH RAHMAWATI	Mojoarjo	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	13.32 13.38
41	ZAINUL MUSTOFA	Sidoarjo	Sidoarjo	318964xxx	1 Juni 2018	13.40 13.47
42	DYAH PURNAMASARI	Delanggu	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	13.56 14.04
43	PUSPITO PRASETYOTOMO	Mojoarjo	Sidoarjo	321363xxx	1 Juni 2018	14.10 14.15

OBC Rival						
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START END
1	SOEBIYANTO	Gubeng	Surabaya	315025xxx	30 Mei 2018	8.31 8.39
2	WILLY PRATAMA	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	8.40 8.47
3	AGUS SANTOSO	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	8.50 8.57
4	RYAN	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	8.57 9.04
5	HADI	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	9.05 9.11
6	WIDYO PUTRO TAMTOMO	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	9.11 9.16
7	HENDI SURYADI	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	9.21 9.27
8	VITA HESTIANA BASARAH.SH	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	9.28 9.36
9	JARLIMIN MATBAKRUN	Gubeng	Surabaya	315011xxx	30 Mei 2018	9.40 9.47
10	ROY IRRAWAN ASNI	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	9.48 9.53
11	SUCIPTO SETIAWAN	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	9.53 9.59
12	QODIR Jaelani	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	9.59 10.05
13	JAJULI	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	10.27 10.32
14	PRADITO	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	10.34 10.40
15	SULINH	Bambre	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	10.41 10.47
16	SUTRISNO	Injoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	10.50 10.53
17	RADITYA ADI NUGRAHA	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	10.55 11.03
18	FRANSISKUS RUDY HARIJANTO	Injoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	11.03 11.09
19	SURYA SETYONO	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	11.10 11.17
20	WILLY KURNIAWAN	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	11.24 11.29
21	NURBANY MURDIKA SATRIYA	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	13.07 13.14
22	KHOIRUL ANAM	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	13.17 13.22
23	RIRIN TRI WIJAYANTI	Kandangan	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	13.23 13.29
24	ARIYONO DWI WINDU	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	13.33 13.39
25	UNTUNG MAULANA	Bambre	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	13.41 13.48
26	ERWIN HERMAN SUSILO	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30 Mei 2018	13.48 13.56
27	ADHIBALADIKA AGUNG	Tandes	Surabaya	317320xxx	30 Mei 2018	14.01 14.06
28	KEREN YUNI SANTOSO	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	14.09 14.15
29	ADI HUSADA SOEWANDIBIO	Manyar	Surabaya	315956xxx	30 Mei 2018	14.17 14.22
30	NISA	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	15.09 15.16
31	JOHNNY ARIANTO	Waru	Surabaya	319966xxx	30 Mei 2018	15.25 15.32
32	POERNOMO	Meryoyoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	15.33 15.43
33	RIMA NUFIA	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	15.43 15.48
34	TOKO KWAN INGRID	Kebalen	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	15.48 15.55
35	NELY TIJUPURI	Kenjeran	Surabaya	319992xxx	30 Mei 2018	16.01 16.06
36	TAUFIK ADI SUSANTO	Kenjeran	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	16.09 16.15
37	FITRI MAYLITA MULYONO	Kebalen	Surabaya	319909xxx	30 Mei 2018	16.15 16.21
38	OKTA HEKSANI	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	8.24 8.31
39	DIDIK SETIAWAN	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	8.34 8.39
40	MOH SYARIF NURHAMDIN S SOS	Tropodo	Surabaya	319968xxx	31 Mei 2018	8.41 8.50
41	RENSI LIDIA SITORUS	Tropodo	Surabaya	319968xxx	31 Mei 2018	8.52 8.58
42	RINI HANDAYANI RAHAYU	Gubeng	Surabaya	315047xxx	31 Mei 2018	9.01 9.06
43	INDRA DWI WARDHANA	Manyar	Surabaya	315954xxx	31 Mei 2018	9.08 9.15
44	JUWITA OO KANTOR NOTARIS	Waru	Surabaya	318558xxx	31 Mei 2018	9.16 9.22
45	LANY SOESANTO	Gubeng	Surabaya	315031xxx	31 Mei 2018	9.22 9.27
46	MOCHAMAD ARDIYANSYAH	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	9.27 9.33
47	SANDY KURNIAWAN	Rungkut	Surabaya	319984xxx	31 Mei 2018	9.33 9.38
48	JUDO WARDONO	Kapasas	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	9.40 9.47
49	ANOM BAHARI	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	9.50 9.55

OBC Rival						
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START END
1	CANDRA PUTRA RUSDIMAWANTO	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	10.13 10.18
2	AINUR WAHYUDI	Mlarjo	Sidoarjo	321367xxx	31 Mei 2018	10.22 10.28
3	SUPRIYO	Sidoarjo	Sidoarjo	318942xxx	31 Mei 2018	10.28 10.35
4	TEGUH SETIAWAN	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	10.38 10.43
5	ASIAH	Sidoarjo	Sidoarjo	318064xxx	31 Mei 2018	11.50 11.56
6	SUPRIYONO	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	31 Mei 2018	12.52 12.58
7	SITI NADIROH	Prigen	Sidoarjo	321687xxx	31 Mei 2018	12.59 13.05
8	SLAMET	Ploso	Sidoarjo	321683xxx	31 Mei 2018	13.07 13.13
9	ANI SURYANI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.16 13.22
10	DEDE ROHMANI	Prigen	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	13.22 13.29
11	ABDUL WAHAB	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	13.30 13.38
12	DRS EDY UTOMO	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	13.40 13.47
13	BISYAR ADIB	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.48 13.54
14	SIGIT SETIO BRAMONO	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	13.56 14.01
15	ABDULLAH KESUMA NEGORO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	14.01 14.08
16	MILYANTI	Tulungan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	14.20 14.27
17	RATNA FAUZIAH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	14.27 14.35
18	HARI SAPTO SANTJOKO	Sidoarjo	Sidoarjo	319868xxx	31 Mei 2018	14.35 14.41
19	LUDFI NUGROHO	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	15.13 15.20
20	MUSLIM	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	15.20 15.29
21	TRI HARSONO	Krian	Sidoarjo	315825xxx	31 Mei 2018	15.33 15.42
22	B. RUSTININGSIH, SH, MSI	Sidoarjo	Sidoarjo	318068xxx	31 Mei 2018	15.46 15.52
23	TRI KURNIASARI	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	16.03 16.08
24	MUJAHIDDIN	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	16.15 16.22
25	BAGUS REVI SUDIANTO	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	8.12 8.17
26	AMALIA NINGRUM	Prigen	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	8.18 8.26
27	MOCHAMAD ICHWAN	Sukodono	Sidoarjo	318833xxx	1 Juni 2018	8.27 8.33
28	THE ROY SUTIRNO	Sidoarjo	Sidoarjo	318063xxx	1 Juni 2018	8.33 8.40
29	ASMIYAT	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	8.42 8.49
30	DIDIK WAHYUDI	Sepanjang	Sidoarjo	317883xxx	1 Juni 2018	8.50 8.55
31	WIWIK ERNAWATI	Gedangan	Sidoarjo	318013xxx	1 Juni 2018	9.13 9.21
32	AHMAD NASRUDDIN	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	9.22 9.28
33	YAYUK SUTARYANTI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.34 9.40
34	MARIO ARDIANSYAH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.46 9.52
35	RIT IMELDA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	9.58 10.05
36	JUHAN BULQUIST	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	11.06 11.13
37	SUTRIS	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	11.15 11.20
38	M ZAINUL ABIDIN	Gedangan	Sidoarjo	319960xxx	1 Juni 2018	11.22 11.27
39	ERWIN KURNIA ANDINI	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	11.28 11.34
40	SUWANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	318955xxx	1 Juni 2018	11.35 11.41
41	LEON AGUSTONO	Mojokerto	Sidoarjo	321330xxx	1 Juni 2018	11.43 11.50
42	PAJAR ANDI SAMIJAYA	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	11.59 12.07
43	FANY BUDIJO	Gedangan	Sidoarjo	318010xxx	1 Juni 2018	12.29 12.34
44	MUHAMMAD JOURDAN MASTYA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	12.34 12.39
45	BAYU PRASETYO	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	12.41 12.48
46	MARTINAH	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	12.49 12.54
47	MOH FANANI	Ploso	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	12.55 13.01
48	GIBEDON SATRIA NUGRAHA	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	13.03 13.09
49	SONADI	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	13.17 13.24
50	VETRO DWIANTO MATEI	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	13.24 13.32
51	NUR HIDAYAT	Ngoro Industri	Sidoarjo	321682xxx	1 Juni 2018	13.37 13.42
52	ARDHITA PUJI M.	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	13.45 13.51
53	EKA ADIN PRATIWI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	13.53 13.58
54	DIMAS PRASETYO	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	14.02 14.09
55	SUPRAPH	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	14.18 14.25
56	INDRA PURWO SUSANTO	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	14.26 14.36
57	JAKY CHANDRA	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	14.36 14.41
58	HERLY MARDIANSYAH	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	14.41 14.48
59	YOGA TRIANTANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	14.54 14.59
60	SENTOT NURCAHYONO	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	15.02 15.08
61	NUR RIZA VIPTA	Delanggu	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	15.08 15.14
62	EMMY WIDJAJA	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	15.15 15.20
63	IKE BOGIE NOVINYAN	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	15.22 15.27
64	ARROHMANINGRUM	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	15.28 15.34
65	FIRMAN ISWAHYUDI MOESTOPO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	15.35 15.41
66	HARIO BOETORO S	Sidoarjo	Sidoarjo	318942xxx	1 Juni 2018	15.43 15.50
67	REINO RULLY WA	Sidoarjo	Sidoarjo	318069xxx	1 Juni 2018	15.59 16.07
68	NURYADI	Sidoarjo	Sidoarjo	318945xxx	1 Juni 2018	16.19 16.24
69	TRI HARIJANTO	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	16.24 16.29
70	CANDRA KUSWAHYUDI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	16.31 16.38
71	SRI SUGIARTI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	16.39 16.44

OBC Deddy							OBC Deddy								
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END	NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	IWAN PANJAITNO	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	8.32	8.40	1	WAJIB	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.11	13.17
2	THUNG KHIAN FONG	Kenjeran	Surabaya	319992xxx	30 Mei 2018	8.41	8.49	2	WIWIK DWLASTUTI	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	13.20	13.28
3	YAHYA KURNIAWAN	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	8.49	8.56	3	WULAN DZIL ARKHAM	Priyen	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	13.29	13.35
4	GRACE ARYANI NOPE	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	9.00	9.07	4	KOTIB	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.38	13.44
5	IMAM SANTOSO	Bambé	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	9.07	9.14	5	TATANG SUTARJO	Sidoarjo	Sidoarjo	318929xxx	31 Mei 2018	13.45	13.54
6	HERY GUNAWAN	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	9.19	9.27	6	ARI PRAYUDI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	13.58	14.04
7	ASWIN	Kebalen	Surabaya	319909xxx	30 Mei 2018	9.28	9.33	7	MOHAMMAD ISLAMET WIBOWO	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	14.17	14.24
8	MICHEL	Kandangan	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	9.37	9.44	8	YONI SRI ENDANG SUHAR	Germpol	Sidoarjo	343845xxx	31 Mei 2018	14.24	14.30
9	ARNOLDUS M AMBARITA	Bambé	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	9.45	9.51	9	MOH RIFAI	Delanggu	Sidoarjo	321685xxx	31 Mei 2018	14.33	14.38
10	MUHAMMAD MARZUQ	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	9.55	10.00	10	M MARFUATUN	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	14.39	14.45
11	ARY MUYASAROH	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	10.02	10.09	11	ALI HASJIM	Sidoarjo	Sidoarjo	318055xxx	31 Mei 2018	14.48	14.55
12	HARRIS P	Gubeng	Surabaya	315951xxx	30 Mei 2018	10.10	10.15	12	JAMES CHRISTIAN HOWAN	Sidoarjo	Sidoarjo	318968xxx	31 Mei 2018	15.28	15.33
13	MIFTACHUL CHUSNA	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	10.19	10.25	13	HARDI	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	15.36	15.42
14	AMINARTI	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	10.32	10.39	14	BUDI KARYANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	318959xxx	31 Mei 2018	15.42	15.48
15	ADIK SEHAWATI	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	10.40	10.48	15	QURROTUL AINI	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	15.49	15.56
16	DJUPRIANTO	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	10.54	11.01	16	H.M. SHOLAHUL 'AM NOTO BUWONO, SE	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	15.58	16.04
17	AVYNDRA ARDIANSYAH	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	11.05	11.11	17	AHMAD SUYANTO	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	16.07	16.13
18	HARDAYA WIDYA GRAHA	Mergoyoso	Surabaya	315116xxx	30 Mei 2018	11.11	11.18	18	MULYANAH	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	16.14	16.21
19	ANDRY POERNOMO	Kalianak	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	11.21	11.29	19	ARIF NURUL HADI	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	16.23	16.28
20	NURUL DEWI CHOLIFAH	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	12.27	12.33	20	MARIYAM	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	16.29	16.35
21	SRI RATNA DARMAWIDJAJA	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	12.34	12.39	21	BASUKI SUWASLNO	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	8.09	8.15
22	FIRDA ANASTUSIA	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	12.41	12.48	22	WARKOP ARMA YUDHA	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	8.18	8.26
23	LILIEK ANI	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	12.55	13.01	23	ADI KUSWANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	8.28	8.36
24	DINDA FUJI SANJAYA	Kandangan	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	13.09	13.15	24	KHUSNUL KHOTIMAH	Beji	Sidoarjo	343653xxx	1 Juni 2018	8.37	8.44
25	HENDRIADI HARAHAP	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	13.18	13.26	25	JULY IMELDA I	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	8.48	8.54
26	AHMAD MURSID	Gubeng	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	13.27	13.33	26	ZAINAL	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	8.54	9.01
27	AYAM BAKAR PAK D	Imjoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	13.36	13.42	27	ERNADA BIMARANTI	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	9.02	9.08
28	WAHYUDI	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	13.43	13.52	28	RIZOURY SURYANTIS NURIKASARI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.11	9.17
29	TIJO ALBERTUS YUDIANTO	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	13.56	14.02	29	SITI UMARIYAH ROMYATUN	Sepanjang	Sidoarjo	317876xxx	1 Juni 2018	9.17	9.25
30	SADILI	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	14.15	14.22	30	MASHUDI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.26	9.31
31	GOVANDA PRATAMA PUTRA	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	14.22	14.28	31	UNTING	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	9.33	9.39
32	PATRIK FEBRIANTO	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	14.31	14.36	32	ORYAZKA RIZKA PRAVITASARI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	9.39	9.45
33	PAKUWON MALL	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	14.37	14.43	33	SUMARSONO EFENDI, ST	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	9.45	9.51
34	IRAWAN	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	14.46	14.53	34	IR FEDI AFIANDI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.53	10.00
35	EDY	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	14.53	14.58	35	ADITYA YANUAR IRFAN	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	10.01	10.06
36	HADI KOESWANTO	Gubeng	Surabaya	315041xxx	30 Mei 2018	15.31	15.37	36	H.M.SOLICHIN AFANDI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	10.08	10.15
37	KIPTIYAH	Kebalen	Surabaya	313567xxx	30 Mei 2018	15.37	15.43	37	SULIANAH	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	10.16	10.21
38	LJYA WAHYUNITA	Imjoko	Surabaya	318251xxx	30 Mei 2018	15.44	15.51	38	HERY FRISTIAWAN	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	10.39	10.47
39	SUJONO	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	15.53	15.59	39	LATIP	Sidoarjo	Sidoarjo	318053xxx	1 Juni 2018	10.48	10.54
40	BIMA	Kalianak	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	16.02	16.08	40	ZAINUL ARIFIN	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	11.00	11.06
41	IE HARDJONO L	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	16.09	16.16	41	NURHOLIFAH	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	11.12	11.18
42	GILANG SANDY ANDJONO	Kapasas	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	16.18	16.23	42	LULU SETYAWATI	Mojokerto	Sidoarjo	321489xxx	1 Juni 2018	11.24	11.31
43	YUNI WIDIASTUTIK	Waru	Surabaya	319966xxx	30 Mei 2018	16.24	16.30	43	SUTRISNO	Mojokerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	12.54	13.01
44	ENDRO SUDARMONO	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	16.30	16.36	44	IMAM ZAMRONI	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	13.03	13.08
45	MUHAMMAD FIJUSDA	Waru	Surabaya	318558xxx	31 Mei 2018	8.40	8.48	45	ABDULLAH MUNIR	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	13.10	13.15
46	RINA BUDIARTI	Manyar	Surabaya	315953xxx	31 Mei 2018	8.50	8.58								
47	ANIS FEBRIANTOMO	Manyar	Surabaya	315954xxx	31 Mei 2018	8.59	9.06								
48	AGUS SANTOSO	Manyar	Surabaya	315953xxx	31 Mei 2018	9.10	9.16								
49	MUHAMMAD HAQI FURQONI	Kenjeran	Surabaya	315953xxx	31 Mei 2018	9.16	9.23								
50	HERMEN TRIYOSO	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	9.24	9.30								
51	LUHUR BUDIANTO NUGROHO	Karangpilang	Surabaya	319901xxx	31 Mei 2018	9.33	9.39								
52	AFANDI	Tropodo	Surabaya	319968xxx	31 Mei 2018	9.39	9.47								
53	SURIANTO	Surabaya	319901xxx	31 Mei 2018	9.48	9.53									
54	MUSTAKIM	Kapasas	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	9.55	10.01								
55	KGI SECURITAS INDONESIA	Mergoyoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	10.01	10.07								
56	MAIKEL TAN OQ RUKO	Tandes	Surabaya	319914xxx	31 Mei 2018	10.07	10.13								
57	THAN HARTONO TANTORO	Kalianak	Surabaya	319902xxx	31 Mei 2018	10.15	10.22								
58	HERU HUDOYO	Gubeng	Surabaya	315055xxx	31 Mei 2018	10.23	10.28								
59	ARIF	Kebalen	Surabaya	319909xxx	31 Mei 2018	10.30	10.36								
60	NANIK WRININGSIH DRA	Kebalen	Surabaya	319909xxx	31 Mei 2018	10.37	10.43								
61	OANJI SUPRIYADI	Rungkut	Surabaya	319984xxx	31 Mei 2018	10.49	10.54								
62	SYAIFUL HANAFI	Waru	Surabaya	318558xxx	31 Mei 2018	10.55	11.03								
63	SITI AISYAH	Kapasas	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	11.14	11.19								
64	RAHADI SRI WAHYU JATMIKA	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	11.19	11.25								
65	WAHYU KUSUMA PRADANA	Manyar	Surabaya	315954xxx	31 Mei 2018	11.25	11.32								

OBC Rizky							
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	DIDI NATA PRATAMA	Manyar	Surabaya	315917xxx	30 Mei 2018	8.33	8.41
2	RUDY SETIAWAN	Darmo	Surabaya	315120xxx	30 Mei 2018	8.45	8.52
3	NIO JAKOP ISKANDAR ALS IK HOK	Kecijeran	Surabaya	313892xxx	30 Mei 2018	8.54	9.01
4	HANI HIDAYAT	Lakarsantri	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	9.01	9.08
5	YULI ASTUTI	Kandangam	Surabaya	315743xxx	30 Mei 2018	9.13	9.19
6	DWI SISWANTO, SE	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	9.22	9.27
7	TITEN FEMYANTI	Manyar	Surabaya	315990xxx	30 Mei 2018	9.29	9.35
8	IMAM SOEPENO	Darmo	Surabaya	315687xxx	30 Mei 2018	9.52	10.00
9	HARYANI BUDI SANTOSA	Darmo	Surabaya	315677xxx	30 Mei 2018	10.04	10.11
10	SAIPUL	Injoko	Surabaya	319904xxx	30 Mei 2018	10.12	10.17
11	LDURI	Lakarsantri	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	10.17	10.23
12	MUHAMMAD IBNU SUDARIANTO	Kebalen	Surabaya	313559xxx	30 Mei 2018	10.23	10.29
13	WIBOWO SUNDORO	Kandangam	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	10.41	10.46
14	FEBRI ANSYAH BIN H. MUDJI	Kapasas	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	10.48	10.54
15	TAN HUIWEI DING	Kecijeran	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	10.55	11.01
16	DHANI INDRASARI	Tandes	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	11.04	11.09
17	JOHNNY ARIANTO	Watu	Surabaya	319966xxx	30 Mei 2018	11.09	11.17
18	SAMSUL ARIFIN	Darmo	Surabaya	315662xxx	30 Mei 2018	11.17	11.23
19	MINATI	Watu	Surabaya	318535xxx	30 Mei 2018	11.24	11.31
20	WIDARWAN LESMAN WIRATNO	Tandes	Surabaya	317393xxx	30 Mei 2018	11.38	11.43
21	LILY HERNAWATI OEUJ	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	12.57	13.03
22	HERI SETYOHADI	Tropodo	Surabaya	319904xxx	30 Mei 2018	13.06	13.11
23	WILLY SUTANTO LIE	Tandes	Surabaya	317321xxx	30 Mei 2018	13.12	13.18
24	AZZAHRAH	Manyar	Surabaya	315917xxx	30 Mei 2018	13.22	13.28
25	ACHMAD LUTFI	Kandangam	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	13.31	13.38
26	SUTRISNO	Injoko	Surabaya	319904xxx	30 Mei 2018	13.39	13.46
27	PRASETYO HADI SUSANTO	Manyar	Surabaya	315994xxx	30 Mei 2018	13.50	13.57
28	MULIA BATARA SEMESTA	Mergoyoso	Surabaya	315324xxx	30 Mei 2018	14.00	14.08
29	SUFIANA GONDU	Kalianak	Surabaya	317490xxx	30 Mei 2018	14.10	14.15
30	Taufan Sopotro	Tandes	Surabaya	319914xxx	30 Mei 2018	14.16	14.23
31	ROSIANA	Kalianak	Surabaya	317494xxx	30 Mei 2018	14.32	14.39
32	SRI WAHYUTI	Kebalen	Surabaya	313531xxx	30 Mei 2018	14.40	14.50
33	MASAJI TATANAN	Kebalen	Surabaya	313283xxx	30 Mei 2018	15.20	15.25
34	GARBA CITRA BUANA	Kebalen	Surabaya	313286xxx	30 Mei 2018	15.25	15.32
35	SURYATI	Kecijeran	Surabaya	319901xxx	30 Mei 2018	15.38	15.43
36	ADI NUGROHO	Bambel	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	15.46	15.52
37	AMANI HARI FIRMAN TO	Rungkut	Surabaya	319985xxx	30 Mei 2018	15.52	15.58
38	DAVID LOUIS	Manyar	Surabaya	315917xxx	30 Mei 2018	15.59	16.09
39	YAYUK SURYAWATI	Kebalen	Surabaya	313294xxx	30 Mei 2018	16.12	16.17
40	SAMSUL ARIFIN	Lakarsantri	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	8.20	8.27
41	PETER ADAM	Kebalen	Surabaya	313282xxx	31 Mei 2018	8.29	8.35
42	BAMBANG RAHARDJO	Kebalen	Surabaya	313281xxx	31 Mei 2018	8.38	8.43
43	ADISTY ASTARY PUTRIO	Manyar	Surabaya	315948xxx	31 Mei 2018	8.45	8.52
44	LILYS DJUNAEDI SOENDORO	Manyar	Surabaya	315917xxx	31 Mei 2018	8.53	8.59
45	CANDRA PRANAJAYA	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	8.59	9.04
46	MAHENDRA ZULKARNAEN	Kebalen	Surabaya	313559xxx	31 Mei 2018	9.04	9.10
47	PRADIYA ADWORO	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	9.10	9.15
48	ELLENA WIJAYA	Darmo	Surabaya	315662xxx	31 Mei 2018	9.17	9.24
49	RADHIANTI	Darmo	Surabaya	315663xxx	31 Mei 2018	9.27	9.32
50	SIE JUNAEDI SIDHARTA	Manyar	Surabaya	315917xxx	31 Mei 2018	9.32	9.38
51	STEPHAN MICHAEL TANAJA	Tandes	Surabaya	317321xxx	31 Mei 2018	9.38	9.43
52	FRANSISKUS BUNTORO	Tandes	Surabaya	317322xxx	31 Mei 2018	9.45	9.52
53	ILYAS LUKMAN H	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	9.55	10.00

OBC Rizky							
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	WAHYU PURNOMO	Sidoarjo	Sidoarjo	318067xxx	31 Mei 2018	10.11	10.17
2	JONG TAK WEN	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	10.20	10.26
3	EKLIN ANARSARI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	10.29	10.35
4	DAHILA INTAN SARI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	10.38	10.44
5	ABDUR ROUF FAKHRUDDIN	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	10.45	10.54
6	SUTRISNO	Mojokepo	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	10.58	11.04
7	SUNARTO	Mojokepo	Sidoarjo	321327xxx	31 Mei 2018	11.17	11.24
8	ANTONIUS HERRY K	Sidoarjo	Sidoarjo	318063xxx	31 Mei 2018	11.24	11.30
9	DEVI MUZAMAH	Dlenaggu	Sidoarjo	321683xxx	31 Mei 2018	11.33	11.38
10	ESTARI UTOMO	Sepanjang	Sidoarjo	317874xxx	31 Mei 2018	11.39	11.45
11	ALI MUSTOFA	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	12.48	12.55
12	SRI NURINDAH	Sepanjang	Sidoarjo	317870xxx	31 Mei 2018	12.58	13.03
13	EDDY WINARCO	Sidoarjo	Sidoarjo	318949xxx	31 Mei 2018	13.06	13.12
14	M KHOIRUL ANAM	Beji	Sidoarjo	343653xxx	31 Mei 2018	13.12	13.18
15	NI KETUT MURNIATI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	13.36	13.43
16	MUKTI PRABANNGRUM	Sidoarjo	Sidoarjo	318058xxx	31 Mei 2018	13.45	13.51
17	DAWAMAH	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	13.54	14.00
18	MOCH ANNUR ROFIQ	Sidoarjo	Sidoarjo	318069xxx	31 Mei 2018	14.01	14.08
19	UNTING SANDOYA	Sidoarjo	Sidoarjo	318056xxx	31 Mei 2018	14.10	14.15
20	HARIONO	Sidoarjo	Sidoarjo	318948xxx	31 Mei 2018	14.16	14.22
21	MOCH.HAMDAN FACHRI IRSYAD	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	14.22	14.29
22	MOH. ASFANULLOH	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	14.30	14.36
23	SUHARDI	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	14.39	14.45
24	NANNY SETIA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	14.45	14.53
25	MUKTI WINARNI	Mojosari	Sidoarjo	321683xxx	31 Mei 2018	14.54	14.59
26	RESIDI HADI PRAYOGA	Mojosari	Sidoarjo	321683xxx	31 Mei 2018	15.31	15.37
27	NUR HALIMAH	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	15.37	15.43
28	SISWARAHAYU	Mojoagung	Sidoarjo	321489xxx	31 Mei 2018	15.43	15.49
29	AWANG ANDRIAN SAPUTRA	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	15.51	15.58
30	MUHAMMAD FITRON FARIZY	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	15.59	16.04
31	VANGGA MAHYUDIN ARDIANSYAH	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	31 Mei 2018	16.06	16.13
32	NOVIANTO RENESSE, SH	Sidoarjo	Sidoarjo	319956xxx	31 Mei 2018	16.14	16.19
33	AGUNG KURNIAWAN	Sidoarjo	Sidoarjo	315151xxx	1 Juni 2018	8.17	8.25
34	IDA FIRRIANINGSIH	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxx	1 Juni 2018	8.26	8.32
35	MIFTACHUL RAHARDHONI	Mojokepo	Sidoarjo	321363xxx	1 Juni 2018	8.38	8.44
36	MUHAMAD DIHUA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	8.50	8.56
37	ZAINUL MUSTOFA	Sidoarjo	Sidoarjo	318964xxx	1 Juni 2018	9.02	9.09
38	MULYANTI	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	9.17	9.24
39	AJI SUPARTO	Dlenaggu	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	9.26	9.31
40	INU ARIFIFYANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.33	9.38
41	MUHAMMAD NURIL S.PD	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	9.39	9.44
42	MUHAMMAD FARIDA, SH	Ngoro Jombang	Sidoarjo	321687xxx	1 Juni 2018	9.50	9.56
43	MOKHAMMAD YAZID BAKHTIAR	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	9.57	10.03
44	HASANUDIN ST	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	10.07	10.14
45	HARI MULYO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	10.14	10.20
46	YENI RAHMAWATI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	10.21	10.27
47	LILIK SUDHIATI	Krian	Sidoarjo	318970xxx	1 Juni 2018	10.27	10.34
48	HAPIT PIRMAN TO	Pleso	Sidoarjo	321683xxx	1 Juni 2018	10.34	10.39
49	ACHMAD SYAIFUDDIN	Tulangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	10.40	10.46
50	IMAM WITONO	Sidoarjo	Sidoarjo	318943xxx	1 Juni 2018	10.54	11.00
51	SUSIATIN	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	11.00	11.08
52	MARYONO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	11.08	11.16
53	SUGENG BUDIONO	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	11.18	11.25
54	AMAANDIKA GALIH ARINTOWIBOWO	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	11.26	11.32
55	ANDI UBAIDILLAH	Gedangan	Sidoarjo	318916xxx	1 Juni 2018	11.36	11.43
56	SUSLOWATI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	11.43	11.48
57	ABDUL FATAH	Mojoagung	Sidoarjo	321489xxx	1 Juni 2018	12.49	12.57
58	AGUS PURWANTO	Prigen	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	13.00	13.06
59	DRS PULUNG SABRONI	Sepanjang	Sidoarjo	315786xxx	1 Juni 2018	13.06	13.12
60	YUSUF	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	13.13	13.18
61	SAM SOEJOEDI	Sidoarjo	Sidoarjo	318968xxx	1 Juni 2018	13.20	13.25
62	LENY AGUSTINA	Prigen	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	13.25	13.30

OBC Winda							OBC Winda								
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END	NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	YUDHI KRISTANTO	Waru	Surabaya	318689xxxx	30 Mei 2018	9.37	9.44	1	RIYANTO, S.KOM. MT	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	8.15	8.23
2	DHIMAS CAHAYA PERMANA	Kandangan	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	9.45	9.51	2	AKHMAD FANANI	Delanggu	Sidoarjo	321683xxxx	1 Juni 2018	8.27	8.34
3	MUALIZAR	Gubeng	Surabaya	319944xxxx	30 Mei 2018	9.55	10.00	3	ARIS JUSVIAN	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	8.36	8.43
4	DWI SUKOWATI	Darmo	Surabaya	315662xxxx	30 Mei 2018	10.02	10.09	4	INA KARTIKA	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	8.43	8.50
5	MARTHA INDRIANI	Tropodo	Surabaya	318663xxxx	30 Mei 2018	10.12	10.17	5	WAHYU AKBAR SURYAHUTAMA	Sidoarjo	Sidoarjo	319901xxxx	1 Juni 2018	8.54	9.00
6	SUJONO	Kapasari	Surabaya	313725xxxx	30 Mei 2018	10.18	10.24	6	GOEKOEK JANUASMORO	Mojoagung	Sidoarjo	321495xxxx	1 Juni 2018	9.13	9.18
7	AWAN ARTO NUGRAHA	Rungkut	Surabaya	319985xxxx	30 Mei 2018	10.28	10.35	7	ALAN HADJANANTA	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	9.18	9.24
8	ARGIE SATOTO AKBAR	Darmo	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	10.38	10.46	8	MUCHAMMAD DAVID ARIZAL	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	9.27	9.35
9	TARMUJI	Darmo	Surabaya	318689xxxx	30 Mei 2018	10.48	10.55	9	DE RESORY HOTEL	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	9.36	9.43
10	CHRISTIAN DIDIK HERNAWAN	Waru	Surabaya	318689xxxx	30 Mei 2018	10.59	11.05	10	MIKE ANDINI MEGA DARAH	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	9.46	9.51
11	AGUNG DUTA AJI WICAKSONO	Kandangan	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	11.05	11.12	11	ALI SUTEJA	Sidoarjo	Sidoarjo	318943xxxx	1 Juni 2018	9.54	10.00
12	HENRY	Tandes	Surabaya	317391xxxx	30 Mei 2018	11.15	11.23	12	AI MA'ABA	Delanggu	Sidoarjo	321683xxxx	1 Juni 2018	10.03	10.09
13	BUNTARAN BARIN	Gubeng	Surabaya	319944xxxx	30 Mei 2018	12.21	12.27	13	HERLAMANG SETYOBUDI	Ngoro Industri	Sidoarjo	321682xxxx	1 Juni 2018	10.09	10.14
14	SALEH ATTAMIMI	Kebalen	Surabaya	319902xxxx	30 Mei 2018	12.28	12.33	14	M ZUBAIR	Sidoarjo	Sidoarjo	318921xxxx	1 Juni 2018	10.28	10.34
15	AJINUN RAHMAWATI	Waru	Surabaya	318689xxxx	30 Mei 2018	12.35	12.42	15	INDRA PRIMA	Sidoarjo	Sidoarjo	318079xxxx	1 Juni 2018	10.36	10.42
16	IFA AGUSTIN A.MD	Manyar	Surabaya	315917xxxx	30 Mei 2018	12.49	12.55	16	SUDARMA SANTOSO	Prigen	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	10.45	10.50
17	ROY HARTONO	Kalianak	Surabaya	317498xxxx	30 Mei 2018	13.12	13.18	17	ENJANG BUDIARTININGSIH	Gempol	Sidoarjo	343845xxxx	1 Juni 2018	10.51	10.59
18	IWAN SUHARDI	Tandes	Surabaya	317340xxxx	30 Mei 2018	13.22	13.30	18	TEJO UTOYO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	10.59	11.05
19	AFRIA NUR HIDAYAT	Bambe	Surabaya	315116xxxx	30 Mei 2018	13.31	13.37	19	SUPAYAH	Jombang	Sidoarjo	321371xxxx	1 Juni 2018	11.06	11.13
20	FANDI SETIYAWAN	Mergoyoso	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	13.40	13.46	20	LINTAR SYAHDA ISMUDITYA	Krian	Sidoarjo	318974xxxx	1 Juni 2018	11.20	11.25
21	KHOYRUL ANWAR	Darmo	Surabaya	315662xxxx	30 Mei 2018	13.47	13.56	21	MUNIP	Krian	Sidoarjo	318974xxxx	1 Juni 2018	12.29	12.35
22	RUSTANTO S.T	Kandangan	Surabaya	317421xxxx	30 Mei 2018	14.00	14.06	22	RENDRA ERO FEBRIANTO	Sidoarjo	Sidoarjo	319903xxxx	1 Juni 2018	12.38	12.43
23	PANDU SULUNG PRATAMA	Gubeng	Surabaya	315057xxxx	30 Mei 2018	14.19	14.26	23	LIM TIUN HOCK	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	12.44	12.50
24	SUTIS NASIA	Kandangan	Surabaya	317422xxxx	30 Mei 2018	14.26	14.32	24	R.INDRA PRJAMBARIKTA	Sidoarjo	Sidoarjo	318073xxxx	1 Juni 2018	12.54	13.00
25	SUKRON MAKAMUN	Kapasari	Surabaya	319902xxxx	30 Mei 2018	14.35	14.40	25	IWAN SANTOSO	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	13.03	13.10
26	INDAH PURWANINGSIH	Injoko	Surabaya	319904xxxx	30 Mei 2018	14.41	14.47	26	MOHAMMAD SOLEHUDIN	Beji	Sidoarjo	343658xxxx	1 Juni 2018	13.11	13.18
27	NOVIARY NUGROHO	Kalianak	Surabaya	317492xxxx	30 Mei 2018	14.50	14.57	27	GENG PURNOMO	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	13.22	13.29
28	PRAMUDYA WINDI SASONGKO	Jagir	Surabaya	318785xxxx	30 Mei 2018	15.42	15.47	28	ZHENJANANTARA HYANG WRAT	Sepanjang	Sidoarjo	317877xxxx	1 Juni 2018	13.32	13.40
29	DR WINDARTO WEJ M	Mergoyoso	Surabaya	315343xxxx	30 Mei 2018	15.50	15.56	29	EKO YUDO PRASONGKO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	13.42	13.47
30	THOMAS SUSANTO	Darmo	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	15.56	16.02	30	SITI WINDA BUDIYANTI	Sepanjang	Sidoarjo	317882xxxx	1 Juni 2018	13.48	13.55
31	PUDJI DJUNFANDI ALISANTOSO	Manyar	Surabaya	315917xxxx	30 Mei 2018	16.03	16.10	31	SODIKIN	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	14.01	14.08
32	SYAFITRI SYAHRIUL ST	Manyar	Surabaya	315917xxxx	30 Mei 2018	16.12	16.18	32	TRI WIDODO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	14.09	14.19
33	FERRY HALMINTON	Kandangan	Surabaya	319901xxxx	30 Mei 2018	16.21	16.27	33	MARIA INDAH SULISTYO	Purwosari	Sidoarjo	343675xxxx	1 Juni 2018	14.40	14.45
34	SHEILA CHOIRUNNISA	Injoko	Surabaya	319904xxxx	30 Mei 2018	16.28	16.35	34	ASIDAH ISTIQOMAH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	14.45	14.52
35	FRENGKY TANER	Rungkut	Surabaya	319984xxxx	30 Mei 2018	16.37	16.42	35	NINIEK LASTYOWATI	Sidoarjo	Sidoarjo	318921xxxx	1 Juni 2018	14.58	15.03
36	SAIFUL ARIF	Manyar	Surabaya	315953xxxx	30 Mei 2018	16.43	16.49	36	YOSHIDA MARDI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	15.06	15.12
37	MARIA AUGUSTINE B	Manyar	Surabaya	315825xxxx	30 Mei 2018	16.49	16.55	37	MULYONO B	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	15.12	15.18
38	MASNUH	Waru	Surabaya	318535xxxx	30 Mei 2018	16.58	17.04	38	LUPPI ARGHA DINATA	Sepanjang	Sidoarjo	317877xxxx	1 Juni 2018	15.19	15.29
								39	RADIO RRI	Mojosari	Sidoarjo	321685xxxx	1 Juni 2018	15.32	15.37
								40	HARTINI SW	Sidoarjo	Sidoarjo	318050xxxx	1 Juni 2018	15.39	15.46
								41	KUSMILAH	Purwosari	Sidoarjo	343612xxxx	1 Juni 2018	15.48	15.54
								42	ARIEF SETYAWAN	Delanggu	Sidoarjo	321683xxxx	1 Juni 2018	15.57	16.02
								43	DR ANIK SULISTYANI	Mojokerto	Sidoarjo	321328xxxx	1 Juni 2018	16.04	16.11
								44	UMIYATI	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	16.12	16.18
								45	AGUS ARIE MUSTOFA	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	16.18	16.23
								46	SETYO UTOMO	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	16.23	16.29
								47	INDRIYANI	Beji	Sidoarjo	343658xxxx	1 Juni 2018	16.29	16.34
								48	TUTIK MISDARWATI	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	16.36	16.43
								49	FAKHRIUL EKO S	Krian	Sidoarjo	318973xxxx	1 Juni 2018	16.46	16.51
								50	TETUKO ONNY PUTRO	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	16.51	16.57
								51	ACHMAD TRIYUDO	Mojokerto	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	16.57	17.02

OBC Martha							OBC Martha								
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END	NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	NUR ASYAH	Kebalen	Surabaya	319902xxxx	30 Mei 2018	8.21	8.29	1	SISWANTO	Jombang	Sidoarjo	321873xxxx	31 Mei 2018	15.15	15.20
2	HARRY ANTO LEDJO	Mergoyoso	Surabaya	315340xxxx	30 Mei 2018	8.30	8.38	2	ANAS MUSABAQOH RINJANI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxxx	31 Mei 2018	15.23	15.29
3	LOEIS YUDHO	Mergoyoso	Surabaya	315312xxxx	30 Mei 2018	8.38	8.45	3	MUJH MUCHID	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxxx	31 Mei 2018	15.29	15.35
4	IAM PATRICK JAWONO	Kebalen	Surabaya	315343xxxx	30 Mei 2018	8.49	8.56	4	SUSANA	Pandaan	Sidoarjo	343635xxxx	31 Mei 2018	15.43	15.50
5	AM GOENTORO	Lakarsantri	Surabaya	317553xxxx	30 Mei 2018	8.56	9.03	5	TRI HANDOKO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	31 Mei 2018	15.52	15.58
6	SUBAIDI	Kapasas	Surabaya	313773xxxx	30 Mei 2018	9.08	9.16	6	ARFAN GABRIEL NELMAN	Gedangan	Sidoarjo	319903xxxx	31 Mei 2018	16.01	16.07
7	HARIYA ALBERTUS	Jagir	Surabaya	318709xxxx	30 Mei 2018	9.17	9.22	7	INTAN PRIMADEWATI	Gedangan	Sidoarjo	319903xxxx	31 Mei 2018	16.08	16.15
8	ENY SETIANINGRUM	Injoko	Surabaya	318251xxxx	30 Mei 2018	9.26	9.33	8	DANIEL SUGARTO	Sidoarjo	Ngoro Industri	321682xxxx	31 Mei 2018	16.17	16.22
9	SISWOYO KURNIAWAN	Manyar	Surabaya	315920xxxx	30 Mei 2018	9.34	9.40	9	MARTHEN LUTHER	Pandaan	Sidoarjo	343674xxxx	31 Mei 2018	16.23	16.29
10	GATOT SOEGIARTO	Manyar	Surabaya	315925xxxx	30 Mei 2018	9.44	9.49	10	MARIYAM	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	31 Mei 2018	16.29	16.36
11	LIM YUNIARTI	Kandangan	Surabaya	317422xxxx	30 Mei 2018	9.51	9.58	11	AIZATUR ROCHMAT FAIKOTUL RIMA	Gedangan	Sidoarjo	318015xxxx	31 Mei 2018	16.37	16.43
12	ERWINN SETIABUDI D	Mergoyoso	Surabaya	315313xxxx	30 Mei 2018	9.59	10.04	12	TRI WERDHANA YANURANGGA	Prigen	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	8.18	8.24
13	RETNO EKO SOESANTY	Jagir	Surabaya	318710xxxx	30 Mei 2018	10.08	10.14	13	ADITYA TRESNANDI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	8.24	8.32
14	WILLIAM SURIADI LEMAN	Mergoyoso	Surabaya	315848xxxx	30 Mei 2018	10.21	10.28	14	SITI ROMLAH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	8.33	8.38
15	AGOES PRADOTO	Kenjeran	Surabaya	313813xxxx	30 Mei 2018	10.29	10.37	15	SUMARTOYO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	8.50	8.56
16	SONNY PRAMUNDOKO	Darmo	Surabaya	315622xxxx	30 Mei 2018	10.43	10.50	16	RANDY ADE ANGGARA	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	8.56	9.02
17	SUCIWATI	Lakarsantri	Surabaya	317526xxxx	30 Mei 2018	10.54	11.00	17	IOKO PURNOMO SEHAWAN	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	9.02	9.08
18	PUSURA ROY ADHI DARMA	Manyar	Surabaya	315993xxxx	30 Mei 2018	11.00	11.05	18	RUBIYONO GATOT S	Mojoagung	Sidoarjo	321598xxxx	1 Juni 2018	9.10	9.17
19	SHERLY Y DEWI	Darmo	Surabaya	315663xxxx	30 Mei 2018	11.08	11.16	19	DODOT SAMODRO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	9.24	9.29
20	NUR HAYATI	Kalianak	Surabaya	313765xxxx	30 Mei 2018	11.17	11.23	20	EKO BUDY PRASETYO	Prigen	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	9.31	9.38
21	ELIS RUBYAH	Mergoyoso	Surabaya	315483xxxx	30 Mei 2018	11.24	11.29	21	NURI YUNITIDA	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	9.39	9.44
22	IOKO AJI SUROSO	Mergoyoso	Surabaya	315342xxxx	30 Mei 2018	12.48	12.55	22	CHOLICHUL HADI	Sidoarjo	Sidoarjo	318951xxxx	1 Juni 2018	9.52	10.00
23	ANDRIYAN CHANDRAWIJAYA	Kapasas	Surabaya	313714xxxx	30 Mei 2018	12.56	13.02	23	ACH HADI MASUD	Delanggu	Sidoarjo	321683xxxx	1 Juni 2018	10.01	10.07
24	LAUW HADI GUNAWAN	Manyar	Surabaya	315912xxxx	30 Mei 2018	13.04	13.10	24	ANGGRAENY SOEHARDI	Sukodono	Sidoarjo	319903xxxx	1 Juni 2018	10.13	10.19
25	GIDEON TANIHAHA	Manyar	Surabaya	315924xxxx	30 Mei 2018	13.13	13.18	25	PUJI MURWANI	Sidoarjo	Sidoarjo	318054xxxx	1 Juni 2018	10.35	10.41
26	SIH WIRYADI	Waru	Surabaya	318548xxxx	30 Mei 2018	13.19	13.25	26	HIDIONO AMBUTARA	Sidoarjo	Sidoarjo	318055xxxx	1 Juni 2018	10.47	10.54
27	KOESOEMOWARDOJO MW	Kenjeran	Surabaya	313810xxxx	30 Mei 2018	13.28	13.34	27	FERY DWI CAHYONO	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	11.02	11.09
28	BUDI KOESWANTO	Darmo	Surabaya	315887xxxx	30 Mei 2018	13.35	13.44	28	PULING JATMIKO	Sidoarjo	Sidoarjo	318054xxxx	1 Juni 2018	11.11	11.16
29	WILJANTO	Rungkut	Surabaya	318484xxxx	30 Mei 2018	13.48	13.54	29	WIR AIMAN	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	11.18	11.23
30	IMAM SANTOSO	Bambe	Surabaya	319902xxxx	30 Mei 2018	14.05	14.12	30	APRILIA WIJAYANTI	Purwosari	Sidoarjo	343675xxxx	1 Juni 2018	11.24	11.29
31	ABDUS SALIM	Kebalen	Surabaya	313532xxxx	30 Mei 2018	14.12	14.18	31	MUHAMMAD YASSER SE	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	12.45	12.51
32	MUCHTAR K	Tandes	Surabaya	317318xxxx	30 Mei 2018	14.21	14.26	32	ADAM ALIYANSYAH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	12.52	12.58
33	AGOES PRADOTO	Kenjeran	Surabaya	313813xxxx	30 Mei 2018	14.27	14.33	33	PITRO WIDIYANTO	Mojoagung	Sidoarjo	321489xxxx	1 Juni 2018	13.02	13.09
34	CHAN MOI KIAW	Kalianak	Surabaya	317492xxxx	30 Mei 2018	14.36	14.43	34	ANGGIENA LISWARI KRESNAWATI	Mojoagung	Sidoarjo	321588xxxx	1 Juni 2018	13.12	13.18
35	RAKHMAT ABADI	Gubeng	Surabaya	315030xxxx	30 Mei 2018	14.43	14.48	35	AGUS TAUFIQ	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	13.18	13.24
36	HARRY WIJAYA	Manyar	Surabaya	315913xxxx	30 Mei 2018	15.31	15.37	36	MOCHAMAD FAISOL	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	13.38	13.45
37	AGUNG MULYONO	Manyar	Surabaya	315966xxxx	30 Mei 2018	15.37	15.43	37	NUR SYAHADATI	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	13.47	13.52
38	SUJONO	Tropodo	Surabaya	319968xxxx	30 Mei 2018	15.44	15.51	38	ABDUL KADIR	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxxx	1 Juni 2018	13.55	14.01
39	KRESSENTIA ISWAHIYANI	Gubeng	Surabaya	315039xxxx	30 Mei 2018	15.53	15.59	39	POPPY RIZKY HERAWATI	Sukodono	Sidoarjo	319903xxxx	1 Juni 2018	14.02	14.08
40	KHOIRUL ANWAR	Darmo	Surabaya	315662xxxx	30 Mei 2018	16.02	16.08	40	SUMARNO	Sepanjang	Sidoarjo	319978xxxx	1 Juni 2018	14.13	14.21
41	DRS SUBEKTI	Waru	Surabaya	318543xxxx	30 Mei 2018	16.09	16.16	41	APRILDO FAJAR FERDIANSYAH	Pandaan	Sidoarjo	343674xxxx	1 Juni 2018	14.21	14.29
42	TRIDJAYA KARTIKA	Rungkut	Surabaya	318477xxxx	30 Mei 2018	16.18	16.23	42	TRI HIDAYAH	Gempol	Sidoarjo	343856xxxx	1 Juni 2018	14.31	14.38
43	WIDY HARTANTO	Kenjeran	Surabaya	313819xxxx	30 Mei 2018	16.24	16.30	43	LENY WIJAYA	Jombang	Sidoarjo	321849xxxx	1 Juni 2018	14.39	14.45
44	ERNI LULIANI	Lakarsantri	Surabaya	317532xxxx	31 Mei 2018	8.10	8.16	44	SUPRIADI	Sukodono	Sidoarjo	318075xxxx	1 Juni 2018	14.49	14.55
45	SAMSUL ARIFIN	Lakarsantri	Surabaya	319942xxxx	31 Mei 2018	8.19	8.27	45	SUGIONO	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	14.55	15.02
46	NOOR TRIHASTUTI	Tandes	Surabaya	317318xxxx	31 Mei 2018	8.29	8.37	46	JUHAN DWI ISTANTO	Krian	Sidoarjo	319989xxxx	1 Juni 2018	15.33	15.39
47	MEDYA RINI HERNOWO	Tandes	Surabaya	317346xxxx	31 Mei 2018	8.38	8.45	47	AGUS RIYADI	Beji	Sidoarjo	343658xxxx	1 Juni 2018	15.42	15.48
48	TJEN SIP LIN	Lakarsantri	Surabaya	317510xxxx	31 Mei 2018	8.49	8.55	48	BURNOMO	Purwosari	Sidoarjo	343611xxxx	1 Juni 2018	15.48	15.54
49	SUSILOWATI	Bambe	Surabaya	317590xxxx	31 Mei 2018	8.55	9.02	49	LIDIA ULFANI	Sukodono	Sidoarjo	319903xxxx	1 Juni 2018	15.55	16.00
50	JOHANES SUTRISNO	Kebalen	Surabaya	313530xxxx	31 Mei 2018	9.03	9.09								
51	MUJIATUN	Lakarsantri	Surabaya	317525xxxx	31 Mei 2018	9.12	9.18								
52	GOENADI GASINDO PRATAMA	Kalianak	Surabaya	317493xxxx	31 Mei 2018	9.18	9.26								
53	SUMARNO	Tandes	Surabaya	317325xxxx	31 Mei 2018	9.27	9.32								
54	GUNAWAN WIDIJAJA	Tandes	Surabaya	317346xxxx	31 Mei 2018	9.34	9.40								
55	ALBERT SOEGIARTO	Tandes	Surabaya	317315xxxx	31 Mei 2018	9.40	9.46								
56	ERIN	Tandes	Surabaya	317321xxxx	31 Mei 2018	9.46	9.52								
57	REISA PERDANA	Kapasas	Surabaya	313760xxxx	31 Mei 2018	9.54	10.01								
58	TIO GOK HWA	Lakarsantri	Surabaya	317523xxxx	31 Mei 2018	10.02	10.07								
59	I WAYAN SUMASITA	Kebalen	Surabaya	313524xxxx	31 Mei 2018	10.09	10.15								
60	BAMBANG EDI SUHARTONO	Manyar	Surabaya	315937xxxx	31 Mei 2018	10.16	10.22								
61	JOHANES AUDY	Manyar	Surabaya	315999xxxx	31 Mei 2018	10.28	10.33								
62	ALFINA PURNOMO	Manyar	Surabaya	315926xxxx	31 Mei 2018	10.34	10.42								
63	ISWANTO PRATANU	Manyar	Surabaya	315946xxxx	31 Mei 2018	10.53	10.58								
64	ARIEF BUDIMAN	Manyar	Surabaya	315997xxxx	31 Mei 2018	10.58	11.04								
65	RUDI WIBOWO	Kebalen	Surabaya	313575xxxx	31 Mei 2018	11.04	11.11								
66	CHRISTIANA DAMAR PURWANI	Waru	Surabaya	318539xxxx	31 Mei 2018	11.13	11.20								
67	KOKO AFRIZAL	Waru	Surabaya	318673xxxx	31 Mei 2018	11.22	11.29								
68	SUNARDI DM	Waru	Surabaya	318546xxxx	31 Mei 2018	12.41	12.48								
69	SRI WAHYUNI HARI KARTINI	Gubeng	Surabaya	315028xxxx	31 Mei 2018	12.50	12.57								
70	BAMBANG SUWONO	Kenjeran	Surabaya	313898xxxx	31 Mei 2018	12.58	13.03								
71	SYAMSUL ARIFIN	Kebalen	Surabaya	313550xxxx	31 Mei 2018	13.05	13.12								
72	YANTO FRANS	Kenjeran	Surabaya	313891xxxx	31 Mei 2018	13.13	13.20								
73	NANA FITRAYANTI BA	Kenjeran	Surabaya	313896xxxx	31 Mei 2018	13.36	13.42								
74	PETERJADI NYOTOMULYO	Tandes	Surabaya	317320xxxx	31 Mei 2018	13.44	13.49								
75	SULISTYA WIDJANARKO	Kalianak	Surabaya	315748xxxx	31 Mei 2018	13.51	13.56								
76	PUDDI ASTUTI	Kapasas	Surabaya	313767xxxx	31 Mei 2018	14.02	14.07								
77	SIAD FAISAL BASMELEH	Kebalen	Surabaya	313521xxxx	31 Mei 2018	14.09	14.16								

OBC Wulan							OBC Wulan								
NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END	NO	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	WITEL	NOMOR	TANGGAL	START	END
1	ANNISA	Manyar	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	8.21	8.29	1	SAMAD BUDI WIJONO	Sidoarjo	Sidoarjo	318927xxx	31 Mei 2018	14.02	14.09
2	DEWI SARTIKA	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30 Mei 2018	8.30	8.38	2	ZUBAIDAH HJ	Seputih	Surabaya	317870xxx	31 Mei 2018	14.10	14.20
3	TALUFIK SETYAWAN	Kapasan	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	8.38	8.43	3	H AHMAD JUNAIDI HIDAYAT SH SE	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	31 Mei 2018	14.41	14.46
4	JULIUS PUTRA KRISWAN	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	8.49	8.56	4	AGUS HARIYADI	Seputih	Surabaya	317870xxx	31 Mei 2018	14.46	14.53
5	ARI SANDHI CHOIRULLAH	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30 Mei 2018	8.57	9.04	5	KHOIRUL ANWAR	Beji	Sidoarjo	343635xxx	31 Mei 2018	14.59	15.04
6	ABDIL ZIKRI	Kebalen	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	9.06	9.14	6	ADHY VIDIA BOMA VIDA	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	15.07	15.13
7	DONNY WIRANTO	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	9.14	9.19	7	INSTALASI KARANTINA IKAN	Seputih	Surabaya	319978xxx	31 Mei 2018	15.13	15.19
8	DEWI ANITA	Mergovoso	Surabaya	319924xxx	30 Mei 2018	9.19	9.26	8	TUNUNG LASIYONO	Seputih	Surabaya	317884xxx	31 Mei 2018	15.20	15.30
9	SAIFUL ARIF	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	9.28	9.33	9	WARTONO	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	15.33	15.38
10	YUDISTIRA	Kandangman	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	9.37	9.43	10	ADI PURNOMO	Ngoro Jombang	Sidoarjo	321687xxx	31 Mei 2018	15.40	15.47
11	H ARIEF SUSENO DR	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	9.45	9.51	11	SHINTA DWI CAHYANINGATI	Mojojerto	Sidoarjo	321528xxx	31 Mei 2018	15.49	15.55
12	IMAM SUTEDJO	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	9.52	9.59	12	SITI YAFARAH	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	15.58	16.03
13	TALUISA WIRA PUTRA	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	30 Mei 2018	10.03	10.09	13	R ALAMIN	Pandaan	Sidoarjo	321683xxx	31 Mei 2018	16.05	16.12
14	MURSINI	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	10.16	10.23	14	KASENO	Tulungagung	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	16.13	16.19
15	DIKARIANI PURWANTI	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	10.24	10.32	15	NURUL HUDA	Beji	Sidoarjo	343635xxx	31 Mei 2018	16.19	16.24
16	YULI ASTUTI	Kandangman	Surabaya	315743xxx	30 Mei 2018	10.38	10.45	16	RUMIN TUNADI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	31 Mei 2018	16.24	16.30
17	ADI HUSADA SOEWANDIBIO	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	10.49	10.54	17	ROBO SITI SALAMA	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	31 Mei 2018	16.30	16.35
18	NUR KAROMAH	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	10.54	11.00	18	AGUNG SUTOPO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	16.37	16.44
19	RONNY ARIWIRAWAN	Manyar	Surabaya	315954xxx	30 Mei 2018	11.03	11.09	19	DIJUPRI	Seputih	Surabaya	319978xxx	31 Mei 2018	16.47	16.52
20	AGUNG MULYONO	Manyar	Surabaya	315966xxx	30 Mei 2018	11.10	11.19	20	HARI MULYO	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	31 Mei 2018	16.52	16.58
21	GASAR RIADI	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	11.20	11.26	21	PILIO SANTOSO	Tulungagung	Sidoarjo	319903xxx	31 Mei 2018	16.58	17.03
22	LILIK MASNUI'AH	Bambie	Surabaya	319902xxx	30 Mei 2018	12.41	12.48	22	IMA WATI	Sukodono	Sidoarjo	318832xxx	31 Mei 2018	16.58	17.03
23	SITO ROBIAH	Rungkut	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	12.49	12.55	23	EKO NURDIYANTO	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	8.26	8.34
24	TEGUH NURSILO	Kapasan	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	12.57	13.03	24	SULASTRI	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	8.35	8.41
25	LILIK KOESDARMASIH	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	30 Mei 2018	13.06	13.11	25	ERWARDANA	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	8.47	8.53
26	PRAMITA LUCIANNAN PUTRI	Darmo	Surabaya	319953xxx	30 Mei 2018	13.12	13.18	26	DEWY MUAWANA	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	9.00	9.06
27	M TAUFIK SETYAWAN	Kapasan	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	13.31	13.37	27	ANITA	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.12	9.19
28	FITRAHADI NUGROHO	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	13.38	13.47	28	ZAINATUL UMROH	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	9.27	9.34
29	ABDUL AZIZ KURNIAWAN	Tropodo	Surabaya	319968xxx	30 Mei 2018	13.51	13.57	29	MARINO	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	9.36	9.41
30	TJOE HARIYONO	Kandangman	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	14.08	14.15	30	MUHAMMAD MUNAWI	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	9.44	9.49
31	DIAN PURWANTI	Jagir	Surabaya	319984xxx	30 Mei 2018	14.15	14.21	31	INDRI FATMAH	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	9.49	9.54
32	NUR KHASANAH	Gubeng	Surabaya	319944xxx	30 Mei 2018	14.24	14.29	32	AGUNG SUGIARTO, ST	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	10.02	10.08
33	INDRI PURNAMASARI	Jagir	Surabaya	318785xxx	30 Mei 2018	14.30	14.36	33	YUNI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	10.10	10.16
34	SITI MAHMUDA	Kebalen	Surabaya	319909xxx	30 Mei 2018	14.39	14.46	34	SUPRIYADI	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	10.19	10.26
35	PRATIWI SETYO MARGASARI	Manyar	Surabaya	315953xxx	30 Mei 2018	14.46	14.51	35	NOVI DWI SETIAWAN	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	10.27	10.33
36	ABDULL CHOLIQ	Ingoko	Surabaya	318218xxx	30 Mei 2018	15.26	15.32	36	ARIES FRANSISTYO	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	10.38	10.44
37	ADE ISKANDAR Z	Kandangman	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	15.32	15.38	37	NUR JANNAH	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	10.44	10.51
38	WELLY HARIANTO	Gubeng	Surabaya	315028xxx	30 Mei 2018	15.44	15.51	38	SU OTTO	Milirip	Sidoarjo	321367xxx	1 Juni 2018	10.53	10.58
39	RUDI YOSEFIN	Kandangman	Surabaya	319916xxx	30 Mei 2018	15.55	16.01	39	SUNAMI	Milirip	Sidoarjo	321367xxx	1 Juni 2018	11.01	11.07
40	DAVID NOVIAN S	Tandes	Surabaya	317316xxx	30 Mei 2018	16.01	16.07	40	SICILLIA HAPPY WARDANI	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	11.08	11.14
41	HERY CAHYONO	Kapasan	Surabaya	313730xxx	30 Mei 2018	16.10	16.17	41	MARIA HASTUTI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	11.59	12.07
42	YUYUN TRI WAHYUNI	Waru	Surabaya	318558xxx	30 Mei 2018	16.18	16.23	42	PURWATI BUDHI MEJANTINI	Sidoarjo	Sidoarjo	318945xxx	1 Juni 2018	12.07	12.15
43	ERIN SRIYANTI	Ingoko	Surabaya	318215xxx	30 Mei 2018	16.24	16.30	43	RAHMAT CITRO H.	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	12.17	12.24
44	SEPTIAN RAHMAD DANDI	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	8.22	8.28	44	NUR DIANA	Tulungagung	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	12.30	12.36
45	LESTARI	Darmo	Surabaya	319953xxx	31 Mei 2018	8.31	8.39	45	HARI ROSO WIBOWO	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	12.40	12.46
46	FAJAR KRISTANTO	Gubeng	Surabaya	315956xxx	31 Mei 2018	8.41	8.49	46	FRIZKA AL ZIQRIE	Sukodono	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	12.46	12.53
47	KARYA GUNA WANGSA	Manyar	Surabaya	315954xxx	31 Mei 2018	8.50	8.57	47	NUR MARIFAT	Sidoarjo	Sidoarjo	318943xxx	1 Juni 2018	12.54	13.00
48	NOVIARY NUGROHO	Kalianak	Surabaya	317492xxx	31 Mei 2018	8.59	9.05	48	WAGYUNI INDIAH RIYANTI	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	13.03	13.09
49	ARIE FAJAR GUNAWAN	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	31 Mei 2018	9.08	9.15	49	FADILLA NUR OKHTASARI	Purwosari	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	13.09	13.15
50	PALUIS	Tropodo	Surabaya	319968xxx	31 Mei 2018	9.16	9.22	50	YULLIANTO SULISTYO WARDANI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	13.16	13.21
51	MUHAMMAD ZAINULLAH	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	9.25	9.31	51	WELLY SUTANTO	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	13.23	13.29
52	ANGGA PRATAMA ARDIANSYAH	Manyar	Surabaya	315953xxx	31 Mei 2018	9.31	9.39	52	SUTIK MISTIYANI	Ngoro Industri	Sidoarjo	321682xxx	1 Juni 2018	13.35	13.42
53	NASIR	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	9.50	9.55	53	SETYO UTOMO	Mojojerto	Sidoarjo	321588xxx	1 Juni 2018	13.42	13.49
54	WINARNO	Jagir	Surabaya	318793xxx	31 Mei 2018	9.57	10.03	54	SUMARNO	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	13.51	13.56
55	SANTOSO	Ingoko	Surabaya	318215xxx	31 Mei 2018	10.03	10.09	55	EDI PURWANTO	Gedangan	Sidoarjo	318013xxx	1 Juni 2018	14.11	14.16
56	DODY RACHMAT WICAKSONO	Manyar	Surabaya	315926xxx	31 Mei 2018	10.09	10.15	56	SULIS SETYASAROH	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	14.16	14.21
57	NANDA BAGUS FEBRIAWAN	Darmo	Surabaya	319953xxx	31 Mei 2018	10.17	10.24	57	SUSANTI HANDAYANI SH	Sukodono	Sidoarjo	318833xxx	1 Juni 2018	14.25	14.31
58	HENDI SURYADI	Tropodo	Surabaya	319968xxx	31 Mei 2018	10.25	10.30	58	SUGIMAN	Jombang	Sidoarjo	321849xxx	1 Juni 2018	14.33	14.39
59	FANDI UTOMO	waru	Surabaya	318558xxx	31 Mei 2018	10.32	10.38	59	ALI MACHMUDI	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	14.42	14.49
60	DIDIK WINARTA	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	10.39	10.45	60	RUDIARIANTO	Mojojerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	14.50	14.56
61	RIZKI ANDREAN WIBISONO	Rungkut	Surabaya	319984xxx	31 Mei 2018	10.51	10.56	61	ZACKY	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	15.01	15.07
62	LENNA NOVITA	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	10.57	11.05	62	AHMAD HAQIQI	Mojosari	Sidoarjo	321685xxx	1 Juni 2018	15.07	15.17
63	SUHERNAH	Lakasantry	Surabaya	319942xxx	31 Mei 2018	11.08	11.13	63	ACHMAD CHUROFI	Gempol	Sidoarjo	343845xxx	1 Juni 2018	15.20	15.25
64	WIGHT SLAMET EKO MULYONO	Jagir	Surabaya	318785xxx	31 Mei 2018	11.14	11.20	64	WAHYU TRI HERUTAMI	Tulungagung	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	15.27	15.34
65	ERYANDRA SYAHID HIDAYATULLOH	Kandangman	Surabaya	319916xxx	31 Mei 2018	11.23	11.30	65	MUHAMMAD SAMSUL HADI	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	15.36	15.42
66	ONDRA POERNOMO	Karangpilang	Surabaya	319975xxx	31 Mei 2018	11.30	11.36	66	FITRIANTO	Mojojerto	Sidoarjo	321528xxx	1 Juni 2018	15.45	15.50
67	WIYANG LAUTNER	Ingoko	Surabaya	318251xxx	31 Mei 2018	11.38	11.44	67	INDRA MARIA UTAMA	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	15.52	15.59
68	ELLY WAHYUNI AQL KHOIROH	Mergovoso	Surabaya	319924xxx	31 Mei 2018	13.16	13.22	68	OGI JODY PUTRA	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	16.00	16.06
69	WAHYU	Kapasan	Surabaya	313730xxx	31 Mei 2018	13.24	13.31	69	MOHAMMAD YUNUS	Seputih	Surabaya	319978xxx	1 Juni 2018	16.06	16.11
70	NAFIS	Gubeng	Surabaya	319944xxx	31 Mei 2018	13.32	13.37	70	MUHAMMAD ALVIN NUR	Pandaan	Sidoarjo	343674xxx	1 Juni 2018	16.11	16.17
71	ROSIANA	Kalianak	Surabaya	317494xxx	31 Mei 2018	13.39	13.46	71	ANITA CHRISTIANA	Gedangan	Sidoarjo	319903xxx	1 Juni 2018	16.17	16.22
72	NINIS ERMINILA	Milirip	Sidoarjo	321367xxx	1 Juni 2018	16.24	16.31	72	NINIS ERMINILA	Milirip	Sidoarjo	321367xxx	1 Juni 2018	16.24	16.31
73	JOKO SULISTYO	Sukodono	Sidoarjo	315883xxx	1 Juni 2018	16.34	16.39	73	JOKO SULISTYO	Sukodono	Sidoarjo	315883xxx	1 Juni 2018	16.34	16.39
74	HENDRAWATI	Gedangan	Sidoarjo	318918xxx	1 Juni 2018	16.39	16.45	74	HENDRAWATI	Gedangan	Sidoarjo	318918xxx	1 Juni 2018	16.39	16.45
75	TAUFIK	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	16.45	16.50	75	TAUFIK	Sidoarjo	Sidoarjo	319970xxx	1 Juni 2018	16.45	16.50
76	GUNAWAN	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	16.52	16.57	76	GUNAWAN	Krian	Sidoarjo	319989xxx	1 Juni 2018	16.52	16.57

L-4. Contoh Skript & Pertanyaan Survey Non Pelanggan

Transkrip & List Pertanyaan NON-Pelanggan Indihome Surabaya/Sidoarjo*

Selamat ~~Pagi/Siang~~ / Sore / Malam

Mohon maaf sebelumnya, Saya (*Sebutkan Nama*) dari Telkom, Bisa berbicara dengan Bpk/ Ibu/ Sdr? *V.H. Firdausy*
Mohon kesediaan Bpk/Ibu/Sdr meluangkan waktunya sebentar kurang lebih sekitar 5 Menit.

Kami ditugaskan untuk melaksanakan *survey* singkat dengan mengajukan beberapa pertanyaan tentang IndiHome untuk perbaikan layanan khususnya di wilayah Surabaya / Sidoarjo (*Lokasi Disebutkan Sesuai Data*).

1. Apakah anda mengenal produk Indihome?
 a. Ya
 b. Tidak
2. Apakah anda pernah berlangganan Indihome sebelumnya?
 a. Ya
 b. Tidak
3. Jika Pernah, Apa yang membuat anda berhenti berlangganan Indihome?
 a. Biaya Mahal
 b. Tarif /Layanan Tidak Sesuai Janji
 c. Pindah ke Kompetitor
 d. Sering Gangguan & Penanganan Lama
 e. Pindah Rumah
4. Apakah anda tertarik berlangganan Indihome?
 a. Ya
 b. Tidak
5. Jika tidak, apa yang membuat anda tidak tertarik berlangganan Indihome?
 a. Mahal
 b. Sudah menggunakan provider lain
 c. Lokasi tidak terjangkau fiber optic Telkom
 d. Sering dengan berita bahwa pelayanan Indihome tidak baik

Baik terima kasih, terakhir, mohon info range usia Bpk/ Ibu/ Sdr?

- a. 17 – 27
- b. 28 – 36
- c. 37 – 52
- d. 53 – 60

Dan Pekerjaan Bpk/ Ibu/ Sdr?

- a. Wiraswasta
- b. Pegawai
- c. Ibu Rumah Tangga
- d. Pelajar/ Mahasiswa
- e. Pensiunan
- f. Lainnya

Terima kasih Bpk/Ibu/Sdr (*Sebutkan Nama Pelanggan*) Atas waktu dan kesediaannya membantu menjawab pertanyaan dari kami.

Selamat kembali beraktivitas

Selamat ~~Pagi/Siang~~ / Sore / Malam

Gender?

- a. Laki – Laki
- b. Perempuan

Data Outbound Caller

Nama : *P. H. Firdausy*.....

L-5 Data Pelanggan Non Survey

OBC Sibuy						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	FAUZIE HIDAYAT	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.05	15.08
2	WAHYU ENDRIAWAN	031855xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.08	15.13
3	DJUMALI	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.15	15.20
4	R. IRAWAN RACHMATULLAH	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.20	15.25
5	JIWA GUSIMBARA	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.30	15.34
6	SUWITO	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.37	15.40
7	ONDI	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.42	15.46
8	MARCO RIVANO HEZRON	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.53	15.59
9	CHRISTYAN HIANTORO	031568xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.03	16.08
10	RR SRI ENDAH SURYANTI	031566xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.09	16.12
11	WAHYUNINGSIH	031567xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.12	16.16
12	SUTIKNO	031995xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.16	16.20
13	SOEWITO	031995xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.32	16.35
14	FAIZ FAUZI	031995xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.35	16.39
15	SALEHUDDIN	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.08	8.12
16	HARYONO	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.15	8.18
17	NOVITA LESTARI RAHAYU	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.18	8.24
18	YUNI WANDARI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.24	8.28
19	SRI WAHJUNI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.29	8.34
20	SATRIO WIBOWO	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.41	8.44
21	SUGIHARTO	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.45	8.49
22	SITTI ZUBAIDAH	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.53	8.57
23	POEDJADI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.00	9.05
24	SAPTIAN PANCA AFANDI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.06	9.11
25	MUHAMMAD HAFID CHOIRUL	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.15	9.20
26	SRI HARTINI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.23	9.29
27	AHMAD NAIM	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.31	9.34
28	DHARRU PURWANDITO	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.35	9.40
29	EKA WIDYANINGSIH	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.47	9.52
30	LUTPIYAH	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.53	10.01
31	DWI CRISTIANDARA	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.01	10.04
32	NOVALIA KRIS PAHLEVI PUTRI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.05	11.10
33	HADI	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.16	11.19
34	DIMAS RENDRA S	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.22	11.26
35	EKO SISWORO	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.26	11.30
36	SAROFAH	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.31	11.39
37	SARI RISNULI SIJBAT	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.42	11.45
38	RIDHUWAN PRATAMA	031995xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.47	11.51
39	T. TRESNEIDY	031854xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.47	12.51
40	LILIK SUWARNO	031853xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.52	12.56
41	SUDIRO HUSODO, SH	031854xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.58	13.02
42	SITI RUCHAIYAH	031853xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.05	13.09
43	NUR ASSRIYAH	031855xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.09	13.14
44	BIATI	031854xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.15	13.21
45	PUJIHARTO	031855xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.23	13.27
46	H. ACHMAD	031996xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.29	13.33
47	CANDRA WIJAYA	031996xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.35	13.38

OBC Sibuy						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	INSAN GUNAWAN	031786xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.34	15.38
2	MOH. HUSEIN	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.39	15.44
3	AGUS IHSAN	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.46	15.49
4	SUHARDI	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.50	15.54
5	TOTOK SULISTYO	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.54	15.59
6	EKO YUDHO ASMORO,S.KOM	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.00	16.04
7	DIAN ANDERIJANSAH	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.07	16.11
8	FERRY ARYANTO	031787xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.11	16.17
9	SULIANA	031788xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.18	16.21
10	TRI WAHYUNINGSIH	031801xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.24	16.28
11	SATRIYO ADI HARTANTO	031801xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.10	8.14
12	JAYENG KARYAJI	031801xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.17	8.21
13	MARIA ULFA	031801xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.22	8.26
14	WIWIK ESTI KOMANDARI	031805xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.28	8.33
15	YUDHI KUSUMAWANTO	031805xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.34	8.37
16	ANANG HARIANTO	031806xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.37	8.41
17	MODESTA SITINJAK	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.43	8.48
18	KISPRIYONO	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.48	8.53
19	JEFFRY LUKITO GUNAWAN	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.57	9.01
20	MUKIA TLSE	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.09	9.12
21	SUMARMO	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.12	9.16
22	WAYAN HENDRA W	031807xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.19	9.25
23	MUHAMMAD ARIFIN	031883xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.26	9.31
24	RURI WIDIANINGRUM	031883xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.34	9.37
25	KARJITO AHMAD MAARIF	031885xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.40	9.44
26	HARTONO	031885xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.44	9.49
27	MULYONO	031885xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.49	9.53
28	HAIDIR UMAR BALAHMAR	031885xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.07	10.11
29	SURYA GUNAWAN	031891xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.13	10.17
30	HASMIN MARJAN	031891xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.20	10.25
31	SUYITNO	031892xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.28	10.33
32	PUJIATI	031894xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.34	10.37
33	INDRO KUSUMO HANGGORO	031894xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.37	10.41
34	IRMA NOVIANTI RININTA	031894xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.43	10.48

OBC Rizal						OBC Rizal							
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END	NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	FERDIAN SUPIYANTO	031765xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.09	8.13	1	DIAN OKTAVIA INDAH	031895xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.06	8.10
2	ETIK SUNDARI	031996xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.16	8.19	2	HERU WARDoyo	031896xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.11	8.15
3	HERY BERTUS AGUNG TRIBISONO	031996xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.19	8.22	3	ANDRIASARI EKO WILASTRI	031896xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.19	8.24
4	RAVITO ZAKARIA PRAMUDHANI	031996xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.23	8.28	4	DRA ENY FATIMAH	031897xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.27	8.31
5	ADE JASAFAT CHRISDIYANTO	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.32	8.36	5	SUPRIANTO	031897xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.31	8.35
6	LINA YULIANA	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.36	8.39	6	MUDJIONO HS	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.39	8.44
7	RIA OKTARI	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.40	8.43	7	ACHMAD MACHMUDI	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.46	8.56
8	DRS SUDARMAJI	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.46	8.50	8	SYAMSUL ARIFIN	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.52	8.56
9	ARIS KURNIAWAN	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.50	8.53	9	ISMİYATI	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.57	9.01
10	BILLY TOKO SAPUTRA	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.54	8.57	10	KANTOR KECAMATAN BALONG BENDO	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.06	9.12
11	NURHAYATI	031990xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.59	9.02	11	HEKSA HENDRA FITRI SH	031898xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.12	9.18
12	SURWITO	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.02	9.06	12	PARYONO	032132xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.20	9.25
13	FINA KARTIKASARI	031990xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.06	9.09	13	MUHAMMAD YANI	032133xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.26	9.30
14	M FAIZI	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.11	9.15	14	YUSUF EFENDI	032133xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.34	9.38
15	YUDIANTO	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.16	9.19	15	R AGUS EKOJATI	032133xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.38	9.43
16	SEIYO LENDRA CAHYA SAPUTRA	031990xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.21	9.25	16	HAMIM GHOZALI	032133xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.43	9.47
17	YUQILAN LOTJE	031990xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.26	9.29	17	CHUSNUL AMALIYAH AFAN	032136xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.49	9.53
18	SUPRAPTO	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.37	9.42	18	EKO SUROSO	032136xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	9.54	9.58
19	LISA AGUSTINA	031853xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.43	9.47	19	FARIDA EKA SRI CAHYANI	032138xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.02	10.05
20	HARI PURWANTO	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.53	9.56	20	BU DIATI	032138xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.05	10.11
21	DRS IMAM SANTOSO	031853xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.02	10.05	21	MOCH BAYU WIJAYA	032138xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.15	10.18
22	ARINI HARTININGSIH, SE	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.08	10.11	22	LIFALIAH SPD	032138xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.18	10.24
23	PRIMA A	031853xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.19	10.23	23	YANITA SUZANA	032139xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.25	10.29
24	M IKSAN	031765xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.24	10.27	24	SOEKIRMAN	032139xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.32	10.36
25	MARIA DIAN EKAWATI	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.33	10.36	25	SURNARNO	032149xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.36	10.42
26	YOGI DIAN	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.37	10.40	26	HERI ERMAWAN	032149xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.43	10.46
27	DOODY HIKMAWAN RAMADHANI, SH	031855xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.46	10.50	27	ALI MAKHFUD U	032149xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.48	10.52
28	SUYANTO	031582xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.52	10.55	28	LUFIDAH ARIATIN	032151xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.52	10.56
29	FONIE NURRAINE ST	031594xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.58	11.01	29	GUNAWAN	032159xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	10.56	11.00
30	DWI PRAMONO	031594xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.02	11.06	30	SRI REDJEKI	032159xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	11.02	11.07
31	HARTADI	031595xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.08	11.11	31	MOH AFIF FAHMI	032159xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	11.08	11.11
32	ARIF HIDAYAT	031592xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.12	11.16	32	AKHMAD DIDIN	032169xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	11.13	11.18
33	HARUN A TMODIRONO PROF	031593xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.16	11.20	33	IMAM MUCHSINN	032171xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.30	12.34
34	WAWANG JAUWANA AL ICSWAN F	031595xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.21	11.24	34	SRI UTAMI	032171xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.34	12.37
35	ANGGIE ARWIN PRATAMA	031592xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.27	11.30	35	SRI LESTARI	032171xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.39	12.44
36	ERWANDA FREDY PURLIWAN	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.42	12.48	36	DAMAYANTI	032171xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.47	12.50
37	ANDY LIE	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.49	12.52	37	SUDIRMAN	032171xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.51	12.55
38	KEVIN MARTIN	031994xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.55	12.58	38	SIDIK PURNAMA	032185xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	12.59	13.04
39	PRATIKTO HARI SABDONO	031592xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.58	13.02	39	IRVA RIDIAWATI	032185xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.07	13.13
40	EDDY SUSANTO HERLIM	031595xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.02	13.06	40	JOKO SUGIARTO	032185xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.15	13.20
41	ELANAMY PATRICIA DEBBY	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.08	13.11	41	SISWONO	032186xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.24	13.28
42	AGUNG SANTOSO	031598xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.12	13.15	42	MAFUD	032186xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.30	13.35
43	ANIES MUTHOHAROH	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.17	13.22	43	SURIPTO	032187xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.36	13.42
44	HANDREAS HARSONO	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.23	13.26	44	ABDUL MACHIN	032187xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.42	13.46
45	JUDRI RUDI SARILELA	031591xxxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.44	13.46	45	WARDATUL MARIFAH	032187xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.48	13.51
46	LULFAH MAHARANI	031595xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	13.48	13.52	46	ABDURROZZAQ DZUL FIKRI S.PD	032187xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	13.54	13.59
47	ANISYAH SULCHAH	031595xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	13.55	13.59	47	MISBAHUL MUNIROH	032187xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.00	14.04
48	SAIFUL RACHMAN	031595xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.00	14.05	48	SANTI TRI PRIHATININGSIH,S.SOS	032188xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.05	14.09
49	DEDDY SISWO HANDOYO	031595xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.07	14.10	49	SUTINAH	032188xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.13	14.19
50	AHMAD BAYU ADIYANTO	031593xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.11	14.15	50	IMRON ROSYADI	034361xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.20	14.24
51	LEONSIUS ERNESTO NNGESU	031592xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.15	14.20	51	M NADJI NURDIN	034361xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.27	14.31
52	HERU PUTRA	031591xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.22	14.27	52	SUTARNO	034361xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.32	14.39
53	BENNY JANIS	031591xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.27	14.32	53	DENI SETIYAWAN	034363xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.43	14.47
54	NUGROHO INDRO SULAKSONO	031591xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.36	14.40	54	SUNADJI	034363xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.54	14.59
55	LUKMANUL HAKIM	031599xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	14.48	14.51	55	NOVIANTI NURUL FAJRI	034363xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	14.59	15.03
56	FARIDA IDAYATI, SE, MSA	031595xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.16	15.20	56	WIWIK SURYANI	034363xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.06	15.09
57	FITRAHADI NUGROHO	031996xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.23	15.28	57	DETA SURYA AGUSTA	034364xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.10	15.14
58	RADITYA YOANANDA	031867xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.29	15.34	58	SOEKARDI	034364xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.17	15.22
59	EDI SANTOSO	031868xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.37	15.40	59	WINARTI	034365xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.27	15.30
60	BUDI SANTOSO	031990xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.43	15.46	60	UMI KULSUM	034365xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.33	15.37
61	MOHAMMAD RIDWAN	031515xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.46	15.50	61	ARIF RACHMAN	034385xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.37	15.41
62	MIFTACHUL MUHIBIN	031996xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	15.50	15.55	62	SUTRISNO	034385xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.41	15.47
63	BOGI	031996xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	16.09	16.13	63	MUJAYANTI SETYOFARA	034388xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.47	15.52
64	AZIKIYAH SETIAWATI	031996xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	16.15	16.21	64	WAWIN SRI LENNY NUR	034388xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	15.56	16.01
65	AHMAD FUAD	031996xxxx	Surabaya	3 Juni 2018	16.24	16.29	65	M MUMINIF	034388xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.01	16.06
66	TRI HANDOKO	031515xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.11	16.17	66	DRA SITI KHOTIMAH	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.18	16.21
67	DRA SITI KHOTIMAH	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.18	16.21	67	HILMAN AMIRUDDIN	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.25	16.30
68	HILMAN AMIRUDDIN	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.25	16.30	68	ALAN BUDIYUNANTO	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.31	16.37
69	ALAN BUDIYUNANTO	031582xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.31	16.37	69	HADI SANTOSO	031885xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.37	16.42
70	HADI SANTOSO	031885xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.37	16.42	70	HARIS DESINGER DIYANTOKO	031990xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.44	16.51
71	HARIS DESINGER DIYANTOKO	031990xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.44	16.51	71	SUGENG	031990xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.52	16.57
72	SUGENG	031990xxxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.52	16.57	72						

OBC Daddy						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	MAHDI	031867xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.39	14.43
2	RINA ERINGTYAS	031867xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.46	14.50
3	HENDRI SIVILANTO,ST	031866xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.50	14.54
4	DARMAYANTI	031868xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.27	15.33
5	WIWIK ERNAWATI	031867xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.37	15.40
6	VIHELMINNE HAQUEL FIRDAUS	031996xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.40	15.46
7	SUTRISNO HADI	031828xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.47	15.51
8	HERU SETIAWAN	031829xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.54	15.58
9	JULIUS DASLIFIR	031828xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.58	16.04
10	UMAR THAHIR BAAGIL	031827xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.05	16.08
11	HENDRO PUDDJ LAKSONO H	031828xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.10	16.14
12	ENI	031827xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.14	16.18
13	DADIK PURWANTO	031827xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.18	16.22
14	HARI SETIAWAN	031825xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.24	16.29
15	FLORENTINUS EDDY SUSILO	031990xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.30	16.33
16	FIRMAN ALAMSYAH	031825xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.35	16.40
17	H. NUR MOCH ANSOR	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.22	8.25
18	AGIL AJI PRASETYO	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.32	8.37
19	SUMARTI HANDAYANI	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.38	8.42
20	SALEH FUDDIN	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.46	8.49
21	AGUNG RAKA BAGUS VINAYA	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.51	8.56
22	AGUNG SUPRIYADI	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.59	9.02
23	DYAN SYAFRIA	031829xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.03	9.07
24	YEREMIA SETIAWAN	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.11	9.16
25	ALVIANUS MICHAEL RUNTULALO	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.19	9.25
26	SRI ASTUTIK	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.27	9.32
27	DENOK SUHERMINGGAR	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.36	9.40
28	ICHA FITTI YULISTIA EKASARI	031825xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.40	9.45
29	CHALIDIN	031828xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.48	9.54
30	ISRAWATI	031827xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.02	10.06
31	DAVID DARMAWAN	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.07	10.10
32	ARI SISWANTO	031848xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.12	10.17
33	AISYAH FAADHILLAH	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.24	10.28
34	LOE SAMUEL	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.45	10.49
35	DEBBIY ANGGER PRATAMA	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.53	10.59
36	TOIBAH	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.59	11.03
37	DHAMAL	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.04	11.08
38	S. SUWIKNYO	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.09	11.16
39	ALWARDO MARTUA ROI ARITONANG	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.20	11.24
40	ACHMAD DIMYATI	031847xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.29	12.34
41	SHOFIYA HANAK	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.34	12.38
42	ANTON KURNIAWAN	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.41	12.44
43	ADHI THAYONO	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.45	12.49
44	HERLINA WISPI	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.52	12.57
45	LUSMAN	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.02	13.05
46	SRI HASTUTI SUPRIATIN	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.08	13.12
47	ACHMAD SAMSUL	031841xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.12	13.16
48	H SAHRI	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.17	13.22
49	ANTON KURNIAWAN	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.24	13.28
50	MANSUR	031847xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.31	13.35
51	TASMINAH	031841xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.36	13.41
52	KARIMAH	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.43	13.46
53	AMINAH	031998xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.47	13.51
54	MOCH DIDIT ERVANDHI SH	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.51	13.55
55	M. SYUKRI	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.01	14.05
56	BAGUS TRI SETYAWAN	031519xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.06	14.10
57	CHAIRUL FATAH	031870xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.12	14.16
58	LILIK TRIYANTO	031879xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.19	14.23
59	NADIA MUCHAYAT	031871xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.23	14.28
60	MOCH NADIR, SH	031871xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.29	14.35
61	REINHARD M MANTAON	031878xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.37	14.41
62	EDWARD LEONARTO	031878xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.43	14.47
63	HARY SASONO	031870xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.49	14.52
64	ALOISIUS HAMA, SE	031878xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.52	14.57
65	DINARIYATI	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	15.15	15.20

OBC Daddy						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	ARFAN ARDIAN	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.31	15.35
2	DRS. H. IPUTU SUDIKA	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.37	15.42
3	ZAINUL ABIDIN	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.43	15.49
4	AFAN BAKTIAR	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.55	16.00
5	R KUKUH KURNIHADI	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.04	16.08
6	EKO TAUFANI HERMAN DJUNAEDI	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.10	16.15
7	BUDI KURNIAWAN	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.18	16.21
8	AGUSTINUS BANTENG	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.25	16.29
9	MUSTOFA	031990xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.30	16.33
10	ISNAINI MAULIDAH	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.10	8.14
11	IKA RACHMAWATI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.18	8.23
12	SUDARMONO	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.26	8.30
13	MISDI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.30	8.34
14	REJENI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.34	8.39
15	AHMAD YANI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.41	8.44
16	KASWIYATI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.47	8.51
17	ANDIK SETIAWAN ST	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.52	8.56
18	HI. NURHIDAYATIN	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.59	9.02
19	ANAS SHOLIHUDDIN	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.02	9.08
20	NURKHASANAH	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.09	9.14
21	LISA SURYANI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.16	9.19
22	AGUS Fitrianto	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.21	9.25
23	IAN JOVI FEBRIYANTO	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.25	9.30
24	NANA PERMANA	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.31	9.35
25	ATIK YULIANA	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.38	9.41
26	ACHMAD BADRUL MUNIR	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.41	9.45
27	ANDHINA KRISTANTI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.46	9.49
28	WARDONO	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.51	9.57
29	R. IWANSYAH SYAIFUL ALAM	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.01	10.05
30	RAYMOND IRWANTO	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.38	10.41
31	YULIA FASIEKHA	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.43	10.47
32	HARY FRAS SETYO	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.54	11.00
33	ERIKA HASNA RACHMANITA	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.04	11.09
34	LASPIONO SUGENG	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.10	11.13
35	MIMAN RAHMADI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.16	11.20
36	WIRDA EL HAMRO	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.20	11.23
37	SUNTOKO	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.41	12.44
38	M ZAINUL ABIDIN	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.46	12.50
39	HERI SUSANTO	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.51	12.54
40	SUDIMAN	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.57	13.00
41	SITI AMINAH	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.00	13.06
42	SAHRUL AMINUDDIN	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.06	13.10
43	NUR ARIF	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.11	13.16
44	ADI SUPRAWANTO DRH	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.16	13.19
45	SUTIKNO	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.19	13.23
46	HERMIN ARIESTANTY SE	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.26	13.29
47	MOCH NURIL HUDA	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.30	13.34
48	SAMSUL ANAM	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.38	13.42
49	TRI RAHAYU MURTINI	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.45	13.50
50	ENDANG HARIYATI	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.51	13.54
51	ELIZABETH EVELYN	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.58	14.03
52	SRI KUSMAWATI	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.06	14.12
53	LILIS INDAH KURNIA	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.14	14.17
54	EKO PURWANTYAS	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.18	14.22
55	NANCY ALLERERUNG	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.26	14.32
56	H.ACHMAD SHOLEH MM	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.33	14.36
57	NURJANNAH	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.39	14.43
58	MOCH FAHRUDDIN WAHID	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.04	15.07
59	EMMA CHRISTINA	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.11	15.15
60	ZAIMUN SHALEH	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.18	15.23
61	MOHAMAD YUSUF	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.23	15.26
62	LEMBANG HERPRAKOSO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.29	15.32
63	TRI TUNGGAL PRIMA	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.33	15.37
64	DR NIA SETYO PALUPI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.40	15.43
65	BAGUS ARI WAHONO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.45	15.50
66	ITIK WIDOWATI NUGRAHANI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.50	15.53
67	ELVI ARSA DATUL	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	15.53	15.57
68	ROMLAH	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.00	16.03
69	MOH JAILANI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.04	16.07
70	RICKY PRASETYO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.11	16.15
71	SABINI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.18	16.21
72	ORISKA TRIHARYANI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.22	16.27
73	RIZKY AMALIA HAPSARI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.31	16.36
74	R. NINGSIH	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.39	16.42
75	RIVALDI IDRIS	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.44	16.47
76	DILAGA MAS	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.47	16.51
77	VINCENIA PRASDIWIYANTI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	16.51	16.54

OBC Rizky						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	IRWAN NOVIANTO ST.	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	13.40	13.46
2	PARLIN	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	13.48	13.52
3	NURYANTI PUSPITA SARI	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	13.54	13.58
4	WILLEM SOLEMAN	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.02	14.07
5	SAMSUL HUDA	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.18	14.21
6	DJASMIATI	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.21	14.27
7	MAYAR	031878xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.30	14.34
8	SRI WAHYUNINGSIH	031503xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.34	14.38
9	ZETTY ZENTENG NETETRUNA R	031501xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.39	14.42
10	MELANI SOEMARTI MOCH SAID	031501xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.44	14.47
11	NYOTO LESMONO	031502xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.47	14.50
12	NANIK PARTIYAH	031502xxx	Surabaya	1 Juni 2018	14.50	14.54
13	ANANG NUR YUSUF	031502xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.18	15.21
14	MUCHSIN	031504xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.27	15.32
15	WISNU W	031505xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.35	15.38
16	LILIK SULASTRI/WIDODO	031990xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.39	15.43
17	AGUS SUPRIYANTO	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.47	15.52
18	SAID	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	15.55	16.01
19	NINIK HARYATI	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.03	16.08
20	SYAIDA MARIA ULFA	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.12	16.16
21	MOHAMMAD AFFAN	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.16	16.21
22	MATHILDA S	031994xxx	Surabaya	1 Juni 2018	16.24	16.30
23	EKO RETNO RUSMIWATI UTOMO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.14	8.18
24	SUHARMO. SE	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.19	8.22
25	ARTEM SELVIAN	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.24	8.29
26	TUBAGUS MAULANA YUSUF	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.46	8.50
27	DJOKO RAHARDJO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.57	9.01
28	ARIFIN	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.05	9.11
29	ASTUTIK	031503xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.12	9.16
30	ELYS	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.19	9.23
31	LEO SADEWO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.23	9.27
32	EFFENDI	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.29	9.33
33	TJAHJO SULISTYO	031504xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.34	9.38
34	SUMIHARTUTI	031504xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.40	9.44
35	INSAFIATININGSIH	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.47	10.51
36	HU SOEMALI	031503xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.51	10.56
37	ETTY EKO WIDIYAWATI	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.57	11.03
38	CINDY AYU SAFIRA	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.05	11.09
39	SETYO DWI HANDOYO	031503xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.11	11.15
40	HARNO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.17	11.20
41	STEVANUS BUDINATA	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.20	11.25
42	MOHAMAD ARIEF SULISTYONO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.37	11.42
43	TIRTO CAHYO SANTOSO	031990xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.42	11.46
44	IKA APRIALISTI	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.47	11.50
45	PURNOMO	031994xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.52	11.55

OBC Rizky						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	VINCENTIA PRASIDWIYANTI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.02	13.07
2	A. S. KURNIAWAN KRISMANTO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.09	13.12
3	DOEDIK SETYONO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.13	13.17
4	HARTO KOESUMA	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.17	13.21
5	H. ACH KASDI SAIFULLOH	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.27	13.31
6	OBET RIHI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.47	13.51
7	INDRI PRATAMASARI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	13.53	13.57
8	ITA SETYOWATI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.00	14.04
9	LILIS PUSAPASARI KUSNADI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.04	14.09
10	AGUS IMAM MUFID	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.11	14.17
11	ANGKY ROBBY A.	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.19	14.23
12	NURUL ARIFATIN	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.27	14.31
13	ERNI SUPRIYANTI. SE.	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.32	14.35
14	ZUEB	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.34	14.40
15	EVA MARDIANA	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.40	14.45
16	FRISKA TRI PUSPITANINGRUM	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.51	14.49
17	CHANDRA PURNOMO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.50	14.53
18	SUTARNO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.53	14.56
19	KOMARIL BADERI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	14.56	15.00
20	ANGUNG SAD HADI NUGROHO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.34	15.37
21	PUJANTORO	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.43	15.48
22	AYU AZIZAH NOVITASARI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.51	15.54
23	IRWAN HANAFI ST	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.55	15.59
24	SUWANDI	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.03	16.08
25	M. DEDY IRAWAN	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.11	16.17
26	HAERUDDIN	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.19	16.24
27	SALMAN	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.28	16.32
28	MUCHAMAD CHABIB MAULANA	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.32	16.37
29	SITI BADIYAH	031997xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.40	16.46
30	FIRMANTO Satriyo	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.15	8.20
31	JAINURI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.23	8.27
32	NUR SUSENO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.27	8.31
33	ALI MUNIFAH	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.31	8.36
34	M FAHMI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.38	8.41
35	ABDILLAH SIBGHOTUL MUHAMMAD	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.44	8.48
36	LATIF DWI NOERIVANTO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.49	8.53
37	SUMARNI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.56	8.59
38	NUR HAYATI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.59	9.05
39	ULUL AZMI S.HI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.06	9.11
40	DEVY OKTAVIA SETIONO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.13	9.16
41	NAYLA RETNOSARI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.18	9.22
42	SUGIYONO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.22	9.27
43	BIMA SETAWAN	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.28	9.32
44	HYNDRA SUKMAWAN	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.35	9.38
45	ROMADI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.38	9.42
46	OFL AMALIA	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.43	9.46
47	MOHAMAD ROMADLON	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.48	9.54
48	WIWIEN TRIASTUTI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.58	10.02
49	ENGGAR GUMILANG	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.35	10.38
50	SUPRIYANTO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.40	10.44
51	MOH NAKHROWI DARMAWANTO	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.51	10.57
52	DHARMA KUSUMA WAHYUNI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.01	11.06
53	ABAS	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.07	11.10
54	BASRI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.13	11.17
55	ROHADI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.24	11.29
56	HENDRA TRI IRAWAN	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.29	11.33
57	PUJI RAHAYU	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.36	11.39
58	YUDHA BAKTI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.40	11.44
59	MOH BASHORI ALWI	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.47	11.52
60	ISWAHYUDIANA	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.57	12.00
61	MOHAMAD ABDUL MUKSININ	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.03	12.07
62	MUGI HARTONO	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.07	12.11

OBC Winda						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	HAMZAH	031329xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.09	8.13
2	HASYMIADIE	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.16	8.22
3	ARIF RIZKI MAULANA	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.24	8.30
4	YAKOR	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.31	8.36
5	DIMAS DANI MACHMUD	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.40	8.44
6	SLAMET RIYADI	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.44	8.49
7	SUSANTI	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.50	8.54
8	H SULAIMAN	031350xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.57	9.01
9	SAUDAH	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.01	9.07
10	HI HALIMATUS S	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.08	9.11
11	MOH SALEH	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.13	9.17
12	MOCHAMAD SHOLID ASHIBLI	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.17	9.21
13	JEMMY SIARTA	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.21	9.25
14	NITA INDRI ASTUTIK	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.27	9.32
15	SUNARDI	031352xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.33	9.36
16	MASJID AL-AZHAR	031353xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.38	9.43
17	ZERYNA NOOR OKTIVANERSIA	031353xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.44	9.47
18	DWI LUDIANTO	031353xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.55	10.01
19	H MUH TAUFIQ ABDUH DRS	031354xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.02	10.06
20	SAHUD AL H HOLIS	031354xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.12	10.16
21	SLAMET MULYONO	031354xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.22	10.26
22	ZAKIYAH SURYA DERI	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.32	10.37
23	VIVINI SITI DEWITASARI	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.38	10.43
24	PRAPTINGDYAH	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.45	10.48
25	EDI GUNAWAN	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.48	10.51
26	SUUD ACHMAD BIN GADI	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.51	10.55
27	SEPTARIA HERLISSAWATI DIOYO	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.57	11.00
28	TEDDY ONTOSONO	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.00	11.05
29	PANI/SUMARNI	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.12	11.17
30	NURAINI ISTICHOMAH	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.17	11.21
31	SRI LESTARI	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.22	11.25
32	NAJI ABDURAHMAN BAWA ZIER	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.27	11.30
33	WIDJI ASTUTIK	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.30	11.33
34	MISHARTO	031355xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.36	12.40
35	MUCHAMMAD AFIEF MAY LAN ROMADHON	031356xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.40	12.44
36	NUR HASANAH	031356xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.45	12.50
37	ARIF HIDAYAT	031592xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.52	12.56
38	H ABDUL KHOLIK	031371xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.59	13.03
39	SISWANTO	031372xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.04	13.09
40	SILVIA TJANDRA KUSUMAWATI	031372xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.11	13.14
41	SUGIARTO	031373xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.15	13.19
42	SINGGHI WASISTO	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.19	13.23
43	PETRUS CHANDRA	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.29	13.33
44	FEBRIAN ANUGRAH AGUNG PERMANA	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.49	13.53
45	ACHMAD BASUKI	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.55	13.59
46	TITIN PURDININGSIH	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.02	14.06
47	PURWITO	031376xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.06	14.11
48	TEGUH CAHYONO	031377xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.13	14.19
49	SUYONO	031377xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.21	14.25
50	SIPAN	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.29	14.33
51	NANANG WAHYUDI	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.34	14.37
52	IKA WIDAYANTI	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.37	14.42
53	PURWANTO	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.42	14.47
54	EVY KURNIAWATI	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.47	14.51

OBC Winda						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	TRİYANDA GUNAWAN	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.10	15.14
2	AGAM ARIEF ANGGARA	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.15	15.18
3	WILLIAM PUJHASPUR	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.18	15.23
4	SULISTYANI	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.23	15.28
5	RIADLA MUSLIM	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.28	15.32
6	IMAM MASHUDI	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.33	15.36
7	MOHAMMAD DICKY ARDIANSYACH	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.36	15.39
8	AGUS SAFRIANTO	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.39	15.43
9	YASIN	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.17	16.20
10	SRI HARLITA	031998xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.26	16.31
11	BAYU WIJAYA	032138xxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	16.34	16.37
12	SANGGA KEGIATAN BELAJAR	032136xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.38	16.42
13	AHMAD HALIMI	032136xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.46	16.51
14	BAMBANG TRI CAHYADI	032136xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.54	17.00
15	SITI ASFIAH	032136xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.14	8.18
16	KIKI OKTAVIA	032136xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.19	8.22
17	YUSUF EFENDI	032133xxx	Sidoarjo	4 Juni 2018	8.24	8.29
18	NINING ISMAWATI	032137xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.36	8.40
19	PUPUT SHOFANIA AGUSTINA	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.47	8.51
20	RIBUT SARWONO	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.55	9.01
21	SUTRISNO	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.02	9.06
22	RENI THUNGAL	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.09	9.13
23	NASRIAH	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.13	9.17
24	SUPRIADI, SH	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.19	9.23
25	MASLIKAH	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.24	9.28
26	ISTIKAMAH	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.30	9.34
27	ABDUL ROCHMAN	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.37	9.41
28	SOCHIB PURWANTO	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.41	9.46
29	MIDAH ISNAWATI	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.47	9.53
30	KARYO SUHARJO	032148xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.55	9.59
31	YOHANES HINDARTA.S.THS.PAK.MM	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.01	10.05
32	ITA SILVANA	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.07	10.10
33	NANIK INDARSIH	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.10	10.15
34	ALFIN WAHYU PRATAMA	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.27	10.32
35	TAUFIK	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.32	10.36
36	LISYONO	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.37	10.40
37	SUMARNO	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.42	10.45
38	LILIK SULASMINAH SE	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.45	10.48
39	REINALDY SATRIYO S.P	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.50	10.54
40	MUH CHAESAR ZULKIFLI	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.54	10.59
41	BAMBANG WIGOETOMO	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.00	11.04
42	KHOLIS WIDODO	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.07	11.10
43	RENDY BELIANTO	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.10	11.14
44	SUHERTIN	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.15	11.18
45	SUDARMAJI	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.20	11.26
46	ANGGA ADITYA RAHMAN	032152xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.30	11.34


OBC Martha						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	PANCA PURNAMASARI	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.08	8.11
2	ONG TONG SENG	031381xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.14	8.20
3	UMAR ZAHRONI AJB	031382xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.21	8.25
4	NJOTO LENADINATA	031389xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.31	8.34
5	SANUSI ANWAR NUROSY	031389xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.36	8.39
6	ROSIANI	031389xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.45	8.50
7	TJONG MUKTI WIBOWO	031389xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.51	8.54
8	KADIM HARIRI	031390xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.56	8.59
9	HARYANTO	031393xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.02	9.05
10	HASAN MAHMUD	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.05	9.08
11	ISTIANAH	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.12	9.16
12	MOH SYAIFUL ALI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.18	9.21
13	MUHAMMAD RAMADHANI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.24	9.29
14	SULISWANTO	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.30	9.34
15	AGUS YUSRIANTO	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.37	9.41
16	ASMUNIR	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.41	9.46
17	MOHAMAD SYAFIR	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.48	9.51
18	MUHAMMAD KURDI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.54	9.58
19	IVAN HERMAWAN	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.59	10.03
20	MOH SULAIMAN	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.08	10.11
21	FADLOL AFINI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.11	10.17
22	RIZA PAHLEVI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.19	10.22
23	BALAI DESA PRURUPH	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.28	10.32
24	MOH MUHDI	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.36	10.39
25	ZAINUL FAILIN	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.41	10.46
26	MIFROH	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.49	10.52
27	SADAN MAFTUH	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.53	10.56
28	AHMAD THOYFUR MASUD	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.56	11.00
29	ANANG KARUNIA	031394xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.01	11.04
30	KRISMAN NATANAEL SINAGA	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.06	11.10
31	MOH AAN BAHRUR ROZAQ	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.16	11.19
32	GUNAWAN PUJI WIDODO	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.19	11.24
33	NUR ROKHIMAH	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.26	12.29
34	SIGIT OENTORO	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.40	12.43
35	CHASAN AFLDLOLU FAIZIN	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.43	12.46
36	FEONITA AFRINIA	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.50	12.54
37	DWI SETYO WIJAKSONO	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.56	13.00
38	DADANG SUPRAYOGI	031395xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.03	13.06
39	M NURUL HAKIM	031397xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.07	13.11
40	HANDRIAN PERMANA	031397xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.16	13.20
41	EFFENDI	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.21	13.24
42	GUNAWAN	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.27	13.30
43	M SYARIFIN RACHMAN	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.32	13.37
44	H KUSWIYANTOKO TRIMULYO	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.39	13.43
45	MOH NURHADI	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.46	13.49
46	RAHAYU NINGSIH	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.51	13.54
47	SITI SOFIAH	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.55	13.58
48	KUSAIRI	031398xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.58	14.01
49	KHOZIQOH PUTRI	031399xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.01	14.05
50	MULYADI	031399xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.05	14.08
51	IAN MAULANA LUFTHANSA	031532xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.10	14.15
52	IRAWAN MUHANIK	031532xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.18	14.21
53	HARTINI	031534xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.21	14.24
54	RIZA SUGIARTO HARDJOWIBOWO	031534xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.24	14.27
55	INDRA SATHRIAWAN	031534xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.29	14.32
56	BUDI SUDARNOT	031534xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.34	14.39
57	CHOLIFAH	031535xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.39	14.42
58	ACHMAD YUSUF	031535xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.44	14.47

OBC Martha						
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START	END
1	ANIS MAHENI ZUNAIDA	032158xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.05	15.09
2	SUGENG MULYADI	032158xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.10	15.13
3	AHMAD RIZAL	032158xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.13	15.18
4	SUGIARTO	032158xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.18	15.23
5	SELVY AYU FATMA WARDANY	032158xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.23	15.27
6	FATKHUR ROHMAN	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.28	15.31
7	KURNIAWATI	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.31	15.34
8	ANGGA WAHYU ARDIYANTO	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.34	15.38
9	AGUS SUBIYANTORO	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.42	15.45
10	WINDA KURNIA HARDIYANTI	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.51	15.56
11	SUYANTO	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.59	16.02
12	MUHAMAD BIN	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.03	16.07
13	JASINDO	032168xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.11	16.16
14	MOH.ARIF	034367xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.19	16.25
15	SAMSUL HUDA	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.15	8.20
16	MOCH. MAHRUS	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.23	8.27
17	SUGENG HARIYONO	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.27	8.31
18	NURIL ALFATAH	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.31	8.36
19	YAYUK FAUZIYAH	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.38	8.41
20	MARSUDIANTO	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.44	8.48
21	RENDRA JOKO WASPODO	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.49	8.53
22	SITI FATIMAH	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.56	8.59
23	MOHAMAD AIFIFAUZI	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.59	9.05
24	MAHMUD YUNUS	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.06	9.11
25	ABDUL AZIZ	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.13	9.16
26	MUJIAT	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.18	9.23
27	THOMAS SUDALMO, S.PD	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.24	9.30
28	OKTAFIA NURMA WINIASRI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.32	9.36
29	DEWI KARNOWATI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.38	9.42
30	SRIMPEN	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.44	9.47
31	BAHRUL ULUM	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.47	9.52
32	MOH MUSLICH	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.04	10.09
33	MOHAMMAD WAHYUDI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.09	10.13
34	SUNARYO	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.14	10.17
35	SOLIHIN ABDUL RAHMAN	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.19	10.22
36	SLAMET HARIYANTO	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.22	10.25
37	KURDI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.27	10.31
38	TITI LIDYA	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.31	10.36
39	AYUB TAUFIQURROHMAN	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.37	10.42
40	YENI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.49	10.53
41	BUDI UTAMI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.00	11.04
42	SAIFUDDIN	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.08	11.14
43	RESIKA DEWI HARIANASARI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.15	11.19
44	YESSI AGUSTINA	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.22	11.26
45	HJ KHORIDA, S.si	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.26	11.30
46	LINA FUJI ASTUTIK	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.32	11.36
47	RATNA WATI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.37	11.41
48	SUNGKONO	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.45	11.49
49	LIYAN ISNAWATI	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.50	11.53
50	ABDUL ROHMAN	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.53	11.58
51	MOH TAUFIQ	032184xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.00	12.05
52	M KHUSAINI	034356xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.05	12.09

OBC Wulan					
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START END
1	HARI WIDODO	031546xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.06 8.12
2	SITI ROMLAH	031546xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.12 8.15
3	NENI DWI ANGGRAENI	031548xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.17 8.20
4	H. ARIF HANFI	031549xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.20 8.22
5	YUSUF MAS	031731xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.23 8.27
6	SUGITO	031731xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.30 8.33
7	HENDRO TRENGGONO	031731xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.35 8.39
8	MOHAMMAD SUTANTO	031731xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.42 8.45
9	MAT ROKIM	031731xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.45 8.47
10	SLAMET RIYANTO	031732xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.48 8.51
11	KIKI WIJAYA	031732xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.51 8.55
12	TIHONG MELIANA	031732xxx	Surabaya	2 Juni 2018	8.55 8.59
13	LENAWATI MAHARGONO	031732xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.01 9.03
14	BUDIONO ALIZAR	031732xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.05 9.09
15	MUKHIBAN	031740xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.10 9.13
16	RIYAN DARMAWAN	031740xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.13 9.16
17	ERWAN GUNANDA PUTRA	031740xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.16 9.19
18	H. SUTJIANTO	031740xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.19 9.24
19	ANDI SUSANTO	031740xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.25 9.28
20	SUHARI	031741xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.30 9.33
21	GEREJA PANTEKOSTA	031741xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.34 9.38
22	ALFATH HUTAMA	031741xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.41 9.43
23	RISGANDI ISJANTO	031741xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.43 9.47
24	FIRI ANA RAHAYU	031742xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.47 9.50
25	YUDAN SOFIANTO	031742xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.53 9.56
26	AGUS	031742xxx	Surabaya	2 Juni 2018	9.58 10.03
27	ABDUL HADI	031743xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.03 10.06
28	ENNY LISSA SETIAWAN	031744xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.09 10.11
29	MELANI AMBARWULAN SOEHARDJO	031745xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.13 10.16
30	SUHARTINGSIH	031745xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.17 10.22
31	RECKY DARMA	031748xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.24 10.27
32	EDY PRASETYO	031748xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.28 10.31
33	OEI WINOTO HADI WIJAYA	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.31 10.34
34	KHUSNUL HARYATI	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.34 10.36
35	AHMAD MUHRIMIN	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.38 10.41
36	SUWADI	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.44 10.48
37	DIDIK DWIONO	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.48 10.51
38	YUSUF NURCAHYO	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.52 10.55
39	ACHMAD YUDI	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	10.58 11.01
40	Jonathan Tiro	031749xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.03 11.07
41	UMI HANIFAH	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.12 11.18
42	ALEX PAAT	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.18 11.21
43	BAYU YULISSETIYONO	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.23 11.26
44	RIAMINA	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	11.29 11.33
45	HEVINDRA KELANA	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.47 12.51
46	HENGGY	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.51 12.54
47	SUHARMANTO	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	12.55 12.57
48	PETER EMANUEL	031750xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.00 13.03
49	FARIZA FAUNY HUSIN	031753xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.03 13.07
50	OLLA VANNESA GERALDIN	031753xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.08 13.11
51	DWIRATNA HAMDULILLAH	031759xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.13 13.17
52	YULIA KURNIASIH	031759xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.20 13.25
53	DIAN KRISTIANINGRUM	031759xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.25 13.28
54	MILDA ROSMALITA	031759xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.30 13.33
55	DANIYATS SAADAH	031759xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.37 13.40
56	DARYOKO	031766xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.40 13.43
57	EVY SOESLOWATI	031766xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.57 13.59
58	ETIN WINARTI	031766xxx	Surabaya	2 Juni 2018	13.59 14.03
59	ROCHMIYATI	031767xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.04 14.07
60	DWI NURHENI WIDIASTUTIK	031767xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.10 14.13
61	BALAI DESA SETRO	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.15 14.20
62	JANUARJO RIO PAMBUDI	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.22 14.26
63	K A S M A R I	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.29 14.32
64	ULIYAH	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.34 14.38
65	DJOKO SUYATMONO	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.38 14.43
66	SELVI PUSPITAYANI	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.46 14.51
67	SURYA MAULANI	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.53 14.56
68	SAIDAH AKEMAD	031791xxx	Surabaya	2 Juni 2018	14.58 15.01

OBC Wulan					
NO	NAMA PELANGGAN	NOMOR	WITEL	TANGGAL	START END
1	KIKI RIZQI AMALLA	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.27 15.30
2	AISYAH	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.37 15.40
3	MISBAH NUR SYAH BASRI	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.40 15.46
4	HJ. ERNIWATI	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.49 15.53
5	ACHMAD DAFIQ	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.53 15.57
6	AINUL KIROM	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	15.58 16.01
7	MUCHOTIPAH	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.03 16.06
8	SYAIFUL	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.06 16.09
9	MUCHAMMAD QOMARUDIN MALIK	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.09 16.13
10	TRIAMAH	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.17 16.20
11	SAMUJI	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.26 16.31
12	HERU SUSANTO	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.34 16.37
13	ABDUL YUSUF	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.38 16.42
14	EMI MARATUL NASIFAH	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.46 16.51
15	MIFTAH CHOIRUL ANWAR	034356xxx	Sidoarjo	2 Juni 2018	16.54 17.00
16	LULUK LUKITAH	034356xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.16 8.21
17	LULUK PUJIATI	034356xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.25 8.29
18	NURUL FTRIYA IEDNA	034356xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.29 8.34
19	NOVI ARISANDI	034356xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.37 8.43
20	BAIHAQI MAS	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.14 8.18
21	MOH SAHSUN	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.19 8.22
22	RIZAL	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.24 8.29
23	M. GHUFRON ANWAR	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.36 8.40
24	PURNOMO	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.47 8.50
25	MAHMUD YUNUS	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.50 8.56
26	JUWARIYAH	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	8.57 9.02
27	MOH ARIF	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.04 9.07
28	MUSAWIMIN	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.09 9.14
29	SUWARTI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.15 9.21
30	NAZAR CAKRA BIMANTARA	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.23 9.27
31	HARIANTO	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.29 9.33
32	MOCH. FATKHUR ROKHMAN	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.45 9.48
33	IIS FARERA IMSAWATI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	9.48 9.53
34	AGUS DWI SUNYOTO	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.05 10.10
35	NI KETUT ERNI DIANTARI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.10 10.16
36	AGUNG FATHUR ROHMAN	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.17 10.21
37	HANIFAH	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.24 10.32
38	UZHAIH HANAFI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.28 10.38
39	TRI SURYANI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.34 10.38
40	KIKI OKTAVIA	032136xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.42 10.47
41	ABDUL SATAR	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.50 10.56
42	SUWITO	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	10.58 11.03
43	MOCH NURIL HUDA	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.07 11.11
44	SISWONO	032186xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.11 11.16
45	BASHORI ALWI	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.19 11.22
46	ADI SUPRAWANTO DRH	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.22 11.27
47	SAMSUL HUDA	032168xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.29 11.34
48	AGUS IMAM MUFID	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	11.34 11.38
49	ANGKY ROBBY A.	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	12.59 13.04
50	MOCH CHOIRUDIN	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.04 13.08
51	ISWAHYUDIANA	031998xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.09 13.12
52	HAERUDDIN	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.12 13.15
53	HERI SUSANTO	031996xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.15 13.18
54	SUMARNI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.18 13.24
55	PRATITIS RATNASARI	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.25 13.30
56	MUJAYANA	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.32 13.35
57	SOBRI SUKRILLAH	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.37 13.41
58	SUKAMTO	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.41 13.46
59	TITIK WIDOWATI NUGRAHANI	031997xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.47 13.51
60	LISA SURYANI	031990xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.54 13.57
61	NUR LAILIYAH	034367xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	13.57 14.01
62	ZAINAL ARIFIN MUSADDAD	034384xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.02 14.06
63	IDA AISAH	034384xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.06 14.10
64	IWAN TRI SASANA DJATI,SPD	034384xxx	Sidoarjo	3 Juni 2018	14.16 14.20

L-6.1 MoM dengan KSTO Witel Surabaya

 <p>Telkom Indonesia <i>the world in your hand</i></p>	MINUTE OF MEETING		
	Date	11 Juni 2018	
	Time	Start 15.00 – Finish 18.30	
	Venue	R. Rapat Speed Lt3 : Telkom Mergoyoso/ Witel Surabaya	
Meeting Called by	Annisa Devi B	Note Taker	Annisa Devi B
Type of Meeting	<input checked="" type="checkbox"/> Review <input checked="" type="checkbox"/> Coordination	<input type="checkbox"/> Briefing <input type="checkbox"/> Others	<input checked="" type="checkbox"/> Decision Making
Facilitator	Witel Surabaya		
Attendees	<ul style="list-style-type: none"> • Annisa Devi Brilliantini • Shintya Dwi A (KSTO Injoko) • Melvin Simon Z.M (KSTO Darmo) • Galuh Pratiwi (KSTO Gubeng) 		
Agenda	<i>Brainstorming</i> faktor yang mempengaruhi pemasaran Indihome		

No	Item
1.	Beberapa hal yang menyebabkan tidak tercapainya target sales indihome : <ul style="list-style-type: none"> • Tidak <i>match demand</i> dan ketersediaan alat produksi / jaringan FO • Proses Bisnis yang panjang, dan menuntut validitas data yang tinggi • Aplikasi <i>provisioning</i> relatif baru, memerlukan waktu untuk sosialisasi ke karyawan • Produktifitas teknisi masih kurang • Beberapa lokasi sudah terlebih dahulu dikuasai kompetitor • Harga Indihome dipersepsi masih mahal
2.	Ketersediaan jaringan saat ini sekitar 60% mengcover wilayah Surabaya <ul style="list-style-type: none"> • Pembangunan jaringan FO diusulkan melalui suatu mekanisme <i>capex board</i> • Memerlukan waktu dan proses yg panjang untuk pembangunan FO
3.	Secara kualitas Indihome memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan produk kompetitor



	<ul style="list-style-type: none"> • Merupakan produk yang lengkap meliputi layanan telepon-internet-IPTV • Jumlah <i>channel</i> tidak kalah dengan produk lainnya • Fitur dan layanan <i>digital service</i> lengkap
4.	<p>Kecukupan teknisi dan kompetensinya secara tidak langsung merupakan hal penting dalam memasarkan Indihome</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jumlah teknisi <i>provisioning</i> dan <i>assurance</i> telah disepakati berdasarkan jumlah pelanggan, ketersediaan jaringan, dan historis+target gangguan maupun pasang baru • Proses rekrutmen dan pelatihan dasar memiliki peran penting untuk meningkatkan kompetensi teknisi • Status teknisi non organik, bisa berdampak hasil layanan yang terdeliver kepada pelanggan
5.	<p>Harga Indihome dibeberepa pelanggan dipersepsi mahal tidak ada kepastian tidak naik tiba-tiba</p> <p>Kompetitor membangun opini bahwa harga kompetitor jauh murah dibanding Indihome</p> <p>Harga Indihome ada yang bersifat promo dan tidak, promo dilakukan di waktu tertentu apabila ada kegiatan</p>
6.	<p>Pesaing Indihome (internet) bisa dikelompokkan menjadi dua</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internet <i>Mobile</i> : Telkomsel, IM3, XL, dll • Internet <i>Fixed</i> : First Media, My Republik, MNC, dll
7.	<p>Indihome memiliki <i>positioning</i> 'diatas' kompetitor yang ada</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bisa dilihat dari hasil CSI, CL, CLSI • Menguasai <i>market share</i>
8.	<p>Promosi Indihome melalui :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komunitas tertentu • <i>Broadcast</i> Radio • <i>Open Table</i> • <i>Daily marketing & sales</i> ke pelanggan
9.	<p><i>Oportunity</i> Indihome kedepan masih sangat terbuka lebar dan memungkinkan untuk terus bertumbuh dan menguasai pasar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melalui kerjasama dengan berbagai developer perumahan • Melalui sinergi Telkom group dan BUMN
10.	<p>Faktor Internal & Eksternal , serta IFE EFE yang disepakati adalah sebagai berikut:</p>



Witel Surabaya

No	IFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1	•Brand Indihome yang kuat di bawah nama Telkom	0,2	4	0,8
2	•Customer base yang besar & Comprehensive customer contact	0,1	4	0,4
3	•Tools yang digunakan sudah application base	0,1	1	0,1
4	•Indihome memiliki fitur telepon dan berbagai fitur tambahan lainnya	0,1	2	0,2
5	•Teknisi yang jumlahnya cukup banyak dan berada diusia produktif.	0,05	3	0,15
Weakness				
6	•Jaringan infrastruktur fiber opti c baru mencover 60% wilayah Witel Surabaya	0,15	3	0,45
7	•Skill & Knowledge Teknisi & Sales yang rendah	0,05	3	0,15
8	•Bisnis proses pasang baru (MTT) & penanganan gangguan (MTTR) panjang	0,2	4	0,8
9	•Harga Indihome yang cukup mahal	0,05	3	0,15
Total		1		3,2

No	EFE Matriks	Bobot	Rating	Nilai
Opportunity				
1	•Surabaya kota Industri & Bisnis	0,15	4	0,6
2	•Trend pengguna internet yang terus meningkat	0,15	3	0,45
3	•Trend konten service & digital	0,1	2	0,2
4	•Trend smart home	0,05	2	0,1
Threat				
5	•Trend VoIP & OTT	0,15	3	0,45
6	•Harga layanan kompetitor yang lebih murah	0,15	2	0,3
7	•Infrastruktur kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau	0,15	2	0,3
8	•Regulation Change	0,1	1	0,1
Total		1		2,5


Dengan Analisa SWOT yang disepakati sbb:

11.

Surabaya, 11 Juni 2018



L-6.2 MoM dengan KSTO Witel Sidoarjo

 <p>Telkom Indonesia the world in your hand</p>	MINUTE OF MEETING		
	Date	11 Juni 2018	
	Time	Start 09.00 – Finish 12.30	
	Venue	R. Rapat Home Service - Witel Sudoarjo	
Meeting Called by	Annisa Devi B	Note Taker	Annisa Devi B
Type of Meeting	<input checked="" type="checkbox"/> Review <input checked="" type="checkbox"/> Coordination	<input type="checkbox"/> Briefing <input type="checkbox"/> Others	<input checked="" type="checkbox"/> Decision Making
Facilitator	Witel Sidoarjo		
Attendees	<ul style="list-style-type: none"> • Annisa Devi Brilliantini • Deni Kurniawan (KSTO Sidoarjo) • Dyah Puri (KSTO Pandaan) 		
Agenda	<i>Brainstorming</i> faktor yang mempengaruhi pemasaran Indihome		

No	Item
1.	Target Indihome belum dapat tercapai disebabkan oleh beberapa hal diantaranya adl sebagai berikut : <ul style="list-style-type: none"> • Harga Indihome masih mahal • Belum seluruh lokasi tersedia jaringan Fiber Optic • Belum butuh internet dengan kecepatan tinggi • Sudah ada kompetitor masuk
2.	Beberapa daerah perumahan masih belum tersedia jaringan Fiber optic <ul style="list-style-type: none"> • Coverage Fiber optic baru sekitar 45% itu pun di Sidoarjo kota, mojokerto, dst • Usulan pembangunan fiber optic menunggu ketersediaan anggaran capex • Jaringan FO yang sdh dibangun harus masuk ke IT Tools dan Golive
3.	Indihome memiliki kualitas yang mampu bersaing dengan kopetitor bahkan memiliki bbrp keunggulan :



4.	<ul style="list-style-type: none"> • Rewind, channel lbh byk, HOOQ, IFLIX, internet minimal 10M, dll • Layanan after sales indihome dinilai lebih bagus dan cepat dibandingkan dgn kompetitor lainnya • Pasang Baru Indihome dapat dideliver ke plgn dengan asal terutama di lokasi yg sudah cicatu fiber optic
5.	<p>Jumlah teknisi dan sales perlu ditambah untuk meningkatkan layanan kepada pelanggan Khusus jumlah teknisi, ini sdh ditetapkan berdasarkan kontrak dri korporate Untuk yang sales jumlah nya tidak diatur dan dinilai berdasarkan perolehan transaksi sales</p>
6.	<p>Harga indihome masih dirasa mahal untuk beberapa kalangan dan daya beli Sidoarjo berada dibawah daya beli Surabaya Kompetitor memberikan harga lebih murah untuk internet dan IP-Tv (tanpa telp)</p> <p>Kompetitor yang muncul di Sidoarjo : MNC, First Media, My Republik</p>
7.	<p>Secara market share Indihome masih menguasai pasar (sesuai data dari unit Warroom) dengan porsi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indihome : 407.083 • MNC : 2.459 • First Media : 7.132 • My Republik : 4.368
8.	<p>Promosi Indihome dilakukan melalui beberapa channel diantaranya :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Social Media • Open Table dan Marketing Door to Door • Kerjasama RT/TW/Perumahan
9.	<p>Indihome memiliki prospek kedepan yang masih terbuka lebar dan akan semakin mengasai market dengan meningkatkan layanan sehinga harga Indihome akan seimbang dengan kualitas produk itu sendiri</p> <p>Faktor Internal & Eksternal , serta IFE EFE yang disepakati adalah sebagai berikut:</p>

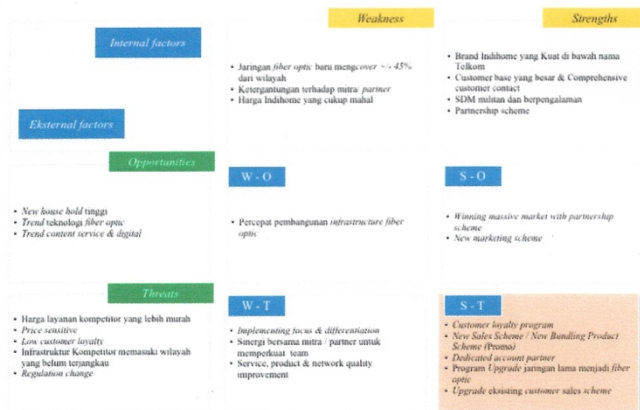


10.

Witel Sidoarjo			
No	IFE Matriks	Bobot	Rating/Nilai
Strength			
1	•Brand Indhome yang Kuat di bawah nama Telkom	0,2	4 0,8
2	•Customer base yang besar & Comprehensive customer contact	0,15	3 0,45
3	•SDM militan dan berpengalaman	0,15	3 0,45
4	•Partnership scheme	0,1	2 0,2
Weakness			
6	•Jaringan fiber optic baru mengcover +/- 45% dari wilayah	0,2	1 0,2
7	•Ketegangan terhadap mitra/ partner	0,1	2 0,2
8	•Harga Indhome yang cukup mahal	0,1	2 0,2
Total		1	2,5

No	EFE Matriks	Bobot	Rating/Nilai
Opportunity			
1	•New house hold tinggi	0,2	4 0,8
2	•Trend teknologi fiber optic	0,1	1 0,1
3	•Trend konten service & digital	0,1	2 0,2
Threat			
4	•Harga layanan kompetitor yang lebih murah	0,1	3 0,3
5	•Price sensitive	0,15	3 0,45
6	•Low customer loyalty	0,15	3 0,45
7	•Infrastruktur Kompetitor memasuki wilayah yang belum terjangkau	0,15	2 0,3
8	•Regulation Change	0,05	3 0,15
Total		1	2,75


Dengan Analisa SWOT yang disepakati sbb:



Surabaya, 11 Juni 2018

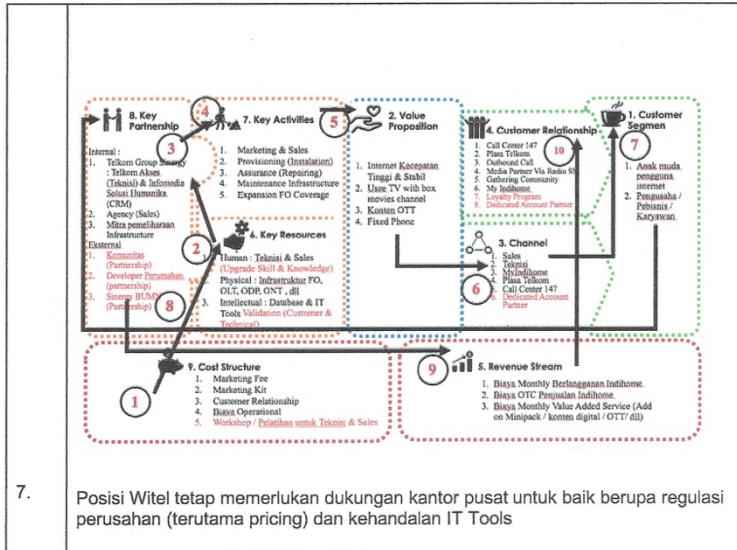


L-7.1 MoM dengan Management Witel Surabaya

 Telkom Indonesia <small>the world in your hand</small>	MINUTE OF MEETING		
	Date	25 Juni 2018	
	Time	Start 13.00 – Finish 14.15	
	Venue	R. Deputy GM Witel Surabaya	
Meeting Called by	Annisa Devi B	Note Taker	Annisa Devi B
Type of Meeting	<input checked="" type="checkbox"/> Review <input checked="" type="checkbox"/> Coordination	<input type="checkbox"/> Briefing <input type="checkbox"/> Others	<input checked="" type="checkbox"/> Decision Making
Facilitator	Witel Sidoarjo		
Attendees	<ul style="list-style-type: none"> • Annisa Devi Brilliantini • Meyla Kusumadiarti 		
Agenda	<i>Leader's Resume</i>		

No	Item
1.	Tujuan utama perusahaan (witel) adalah <i>growth revenue</i> dan komponennya adalah <i>sales</i> / pemasaran Indihome Target yang dicanangkan menjadi motivator untuk mengelola pemasaran Indihome dan memberikan layanan yang lebih baik lagi kepada pelanggan setia Indihome
2.	Improvement harus dilakukan secara bersamaan, baik itu di aspek internal maupun eksternal.
3.	Untuk faktor internal, pengelolaan Resource dan ketersediaan alat produksi / jaringan <i>fiber optic</i> setuju menjadi kunci pertama dan diikuti oleh penataan bisnis proses dan validasi data.
4.	Sedangkan untuk faktor eksternal, adalah era masyarakat yang haus akan internet dimanapun mereka berada, didukung dengan perkembangan teknologi <i>gadget</i> dan <i>income</i> perkapita yang lebih baik.
5.	Sedangkan untuk budget operasional yang di <i>release</i> setiap bulan nya juga memaksa kita untuk pintar-pintar memilih kegiatan <i>improvement</i> mana yang akan memberikan dampak besar. ini seperti konsep diagram tulang ikan.
6.	Hasil validasi mapping BMC sebagai model bisnis yang digunakan untuk mengenali, memetakan strategi dan membangun bisnis Indihome di Witel Surabaya dapat digambarkan dalam blok diagram berikut ini :






7. Posisi Witel tetap memerlukan dukungan kantor pusat untuk baik berupa regulasi perusahaan (terutama pricing) dan keahlian IT Tools



L-7.2 MoM dengan Management Witel Sidoarjo

 <p>Telkom Indonesia the world in your hand</p>	MINUTE OF MEETING		
	Date	25 Juni 2018	
	Time	Start 16.00 - Finish	
	Venue	R. Mgr Home Service – Witel Sidoarjo	
Meeting Called by	Annisa Devi B	Note Taker	Annisa Devi B
Type of Meeting	<input checked="" type="checkbox"/> Review <input checked="" type="checkbox"/> Coordination	<input type="checkbox"/> Briefing <input type="checkbox"/> Others	<input checked="" type="checkbox"/> Decision Making
Facilitator	Witel Sidoarjo		
Attendees	<ul style="list-style-type: none"> • Annisa Devi Brilliantini • Rias Sukmawati 		
Agenda	<i>Leader's resume</i>		

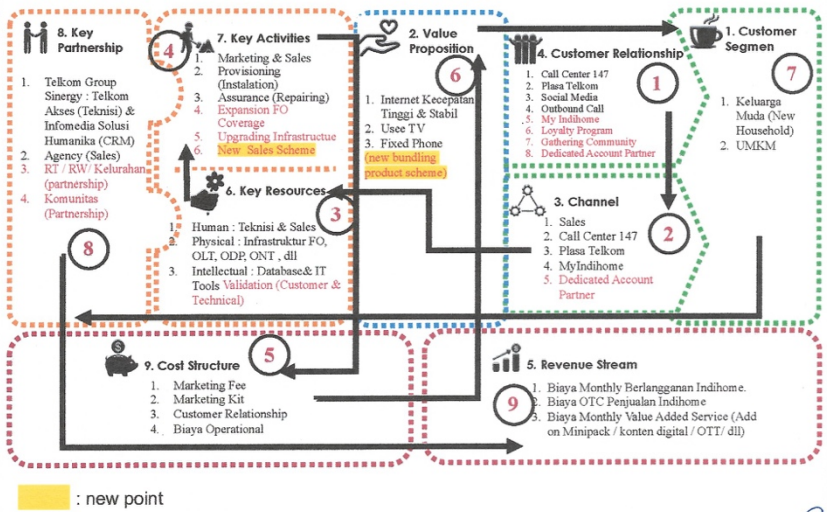
No	Item
1.	Secara <i>market share</i> Indihome jauh lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor namun perusahaan butuh untuk bertumbuh dan berkembang sehingga target yang diberikan ke Witel cukup menantang.
2.	<p>Bahwa masih terdapat selisih antara target dan <i>realisasi</i> pemasaan Indihome disebabkan oleh beberapa faktor diantara nya adalah ketersediaan jaringan <i>fiber optic</i>, harga, layanan purna jual dan seberapa tinggi kebutuhan masyarakat terhadap layanan <i>triple play</i></p> <p><i>Need</i>-nya pelanggan harus dipahami. Untuk itu perlu <i>profiling</i> pelanggan. Fitur apa saja yang dibutuhkan, bukan banyaknya fitur yang ditawarkan tetapi fitur yang memang dibutuhkan Seberapa cepat harapan pelanggan kalo misal terjadi gangguan, dll</p>
3.	Harga Indihome ditetapkan oleh kantor <i>corporate</i> . Di Sidoarjo ini kompetitor menawarkan harga yang cukup menarik untuk membangun <i>customer base</i> -nya. Dan pelanggan tertarik untuk mencoba produk kompetitor. Memang benar kedepannya usulan promo/ <i>gimmick</i> harga agar ditetapkan di tiap witel, mengingat unit yang berhadapan langsung dengan <i>customer</i> adalah kita.
4.	Pemasaran Indihome ada bersifat agresif langsung ke perumahan, sedangkan untuk membangun <i>awareness</i> dilakukan melalui <i>social media</i> atau <i>mass media</i>
5.	<i>Coverage fiber optic</i> di Sidoarjo masih sangat perlu ditambah karena potensi pasar di sini masih terbuka lebar. Usulan untuk pembangunan juga terus kita jalankan dan memperkuat layanan untuk pelanggan eksisting



6. Untuk Business Model Canvasing (BMC) Witel Sidoarjo terdapat point yang perlu ditambahkan untuk improve pemasaran Indihome ke depan nya yaitu :

- > 7. Key Activities : New Sales Scheme -- exp Special Pricing pd Cluster tertentu
- > 2. Value Proposition : New Bundling Product Scheme --exp Indihome bundling channel HBO

Sehingga dapat digambarkan BMC untuk Witel Sidoarjo adalah sebagai berikut :



BIODATA PENULIS



Annisa Devi Brilliantini, lahir pada 1 Juni 1992 di Surabaya, Jawa Timur. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari orang tua Edi Sudarmawan Waloejo dan Hera Lukitawati. Penulis mengenyam pendidikan formal di SDN Kertajaya XII tahun 1998 dan lulus tahun 2004. Selanjutnya meneruskan sekolah di SMP Negeri 6 Surabaya, dan lulus tahun 2007, dan di SMA Negeri 2 Surabaya, dan lulus tahun 2010 dan melanjutkan pendidikannya di Jurusan Teknik Elektro Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) dan lulus tahun 2014.

Setelah lulus Sarjana tingkat 1 (S-1) penulis bekerja di badan usaha milik negara dibidang telekomunikasi sejak tahun 2014 dan masih aktif hingga sekarang. Tahun 2016 penulis melanjutkan studi S-2 atau magister di Jurusan Manajemen Industri Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS).

Dengan semangat dan motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan thesis ini. Semoga thesis ini mampu memberikan kontribusi positif bagi sekitar. Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar – besarnya atas terselesaikannya thesis ini.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN