

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Unit CDC Telkom

Menjadi bagian dari BUMN Indonesia, Telkom memiliki dua kewajiban penting, yang pertama membangun manfaat untuk menggarap bantuan pemerintah bangsa, sedangkan yang kedua menyelesaikan kewajiban sosial dan ekologis.

Untuk merealisasikan mandat dari pemerintah yang diatur dalam Peraturan Menteri Negara BUMN No: Per-05/MBU/2007, yang disempurnakan dengan Per-08/MBU/2013, dibentuklah unit organisasi Community Development Center (CDC) oleh Telkom Indonesia.

Program Kemitraan

Program Kemitraan yang direncanakan untuk menggarap kapasitas usaha swasta Telkom mendorong mitra binaan menjadi solid dan mandiri sekaligus memberikan multiplier impact untuk menggarap jaringan bantuan pemerintah di sekitar wilayah fungsional Telkom. Hal ini diandalkan untuk memiliki opsi untuk membantu latihan bisnis Telkom dan mitra binaannya.

Program Bina Lingkungan

Program Bina Lingkungan Telkom merupakan program penghargaan untuk mengikutsertakan keadaan sosial wilayah di sekitar wilayah fungsional Telkom, yang telah dilaksanakan sejak tahun 2003. Program ini diharapkan dapat membantu jaringan di sekitar wilayah fungsional Organisasi. Luasnya Program Peningkatan Bina Lingkungan mencakup pemberian bantuan kepada korban peristiwa bencana,

instruksi dan bantuan persiapan, bantuan kesejahteraan umum, bantuan yayasan publik, bantuan pelestarian lingkungan dan mitigasi kemiskinan.

Bantuan Bina Lingkungan sudah membuat komitmen yang signifikan untuk bekerja pada kehidupan individu seperti kemajuan di bidang sekolah. Program ini menunjukkan kualitasnya di bidang kesejahteraan, agama, bantuan prasarana publik dan perlindungan ekologi, bantuan bencana alam dan mitigasi kemiskinan

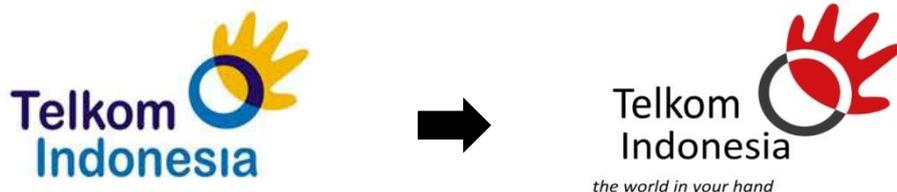
Community Development Center (CDC) merupakan unit khusus yang menjunjung tinggi prinsip bisnis Telkom, memiliki kedudukan yang esensial terhadap unit bisnis lainnya dalam hal penguatan area lokal. Dalam posisi esensial ini, CDC memainkan dua bagian, yaitu sebagai pemegang komando atas pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat dan Daerah dan sebagai pelaksana CSR Telkom.

2.1.1 Logo Perusahaan

Berikut merupakan logo PT. Telkom Indonesia, Tbk:

Gambar 2.1

Logo Telkom Indonesia



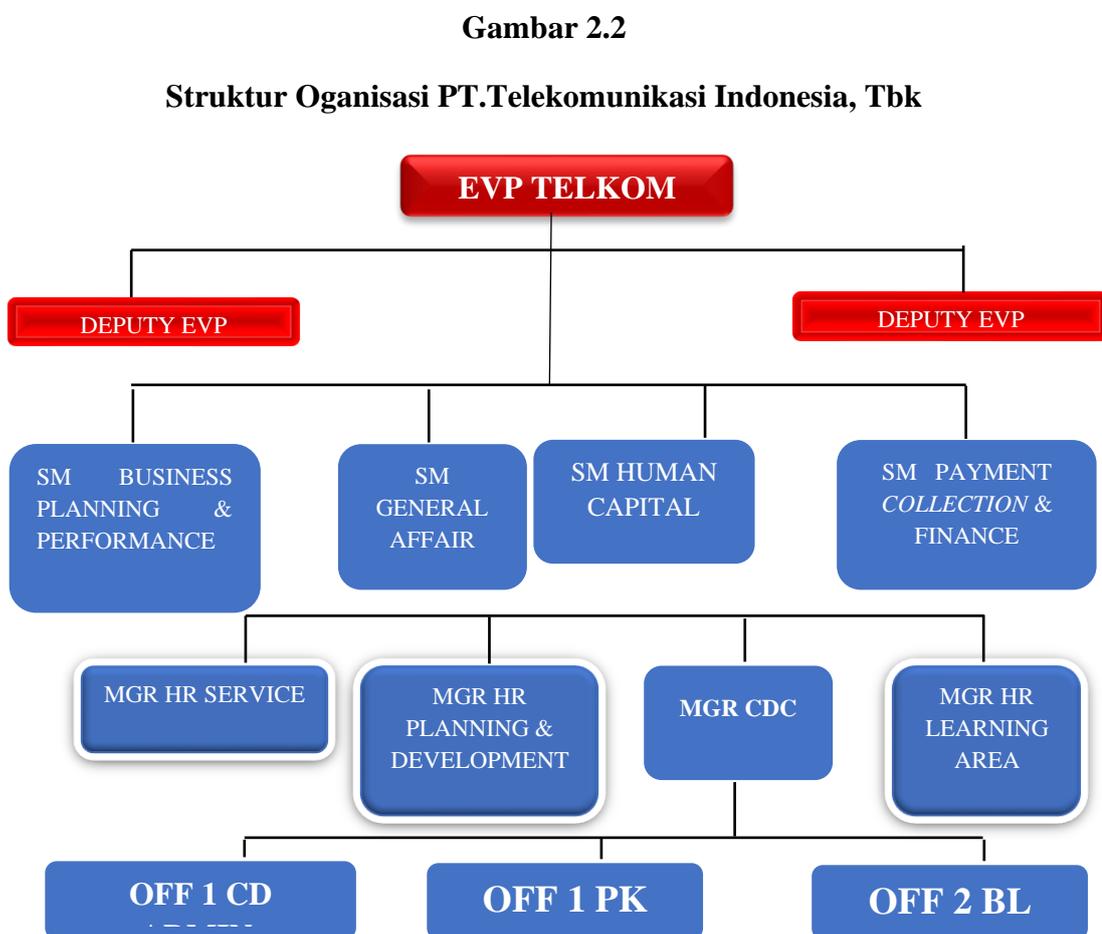
(Sumber: www.telkom.co.id)

Warna logo biru-kuning menjadi merah-putih, menandakan bahwa asal perusahaan adalah dari Indonesia. Pada tanggal 17 Agustus 2013 yang merupakan

Hari Kemerdekaan Indonesia ke-68 menjadi tanggal rilisnya perubahan logo terbaru.

2.1.2 Struktur Organisasi

Berikut merupakan struktur organisasi dari PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk:



(Sumber: Data HR Telkom Semarang, 2018)

2.2 Program Kemitraan

2.2.1 Penyaluran Dana

Tabel 2.2

Rekapitulasi Penyaluran Dana Program Kemitraan

Tahun	Realisasi Penyaluran	Presentase Perkembangan
2015	Rp 5.874.500.000	-
2016	Rp 3.294.500.000	Turun 43,92%
2017	Rp 4.912.500.000	Naik 49,11%
2018	Rp 4.566.000.000	Turun 7,05%
2019	Rp 4.624.000.000	Naik 1,27%
2020	Rp 3.885.500.000	Turun 15,98%
2021	Rp 2.542.000.000	Turun 34,58%
TOTAL	Rp 29.699.000.000	-

Sumber: Unit CDC Witel Semarang, 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penyaluran program kemitraan mengalami penurunan drastis pada tahun 2016 sebesar 43,92%. Ini disebabkan karena target dari perusahaan yang membatasi target penyaluran dana selain itu juga dikarenakan jumlah mitra binaan yang mengajukan permohonan pinjaman kemitraan jumlahnya berbeda-beda setiap tahunnya. Selain itu jumlah besaran dana yang diterima setiap mitra binaan juga besarnya bervariasi dalam lima tahun terakhir penyaluran dana Program Kemitraan.

2.2.2 Bentuk Program Kemitraan

Telkom memberikan bantuan dana yang dapat digunakan sebagai bantuan modal kerja juga pembelian asset tetap. Pinjaman ini memiliki beban jasa administrasi sebesar tiga persen (3%) per tahun dengan masa hubungan kerjasama dua (2) tahun.

Selain itu ada bantuan hibah berupa pembinaan di bidang pendidikan dan pelatihan serta pemagangan dan bantuan dalam memasarkan serta menjualkan produk mitra binaan melalui acara pameran maupun penyediaan ruang *bazaar*.

2.3 Profil UMKM Mitra Binaan PT. Telkom Witel Semarang

Mitra Binaan adalah usaha kecil yang mendapatkan pinjaman dari Program Kemitraan. Mitra Binaan PT. Telkom Witel Semarang tersebar se-kota Semarang. Mitra Binaan pada penelitian ini yang dimaksud adalah 2 usaha kecil yang berada di Kota Semarang dengan berbagai bidang usaha, yaitu perdagangan retail, kuliner, kerajinan tangan.

Narasumber penelitian ini masuk ke dalam kategori Usaha Mikro yaitu memiliki hasil penjualan tahun paling banyak Rp 300.000.000,00 kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 dan mempunyai tenaga kerja 5 sampai 20 orang. Selain itu, narasumber juga akan diteliti dengan membandingkan kinerja sebelum menjadi mitradengan sesudah menjadi mitra binaan. Berikut ini identitas narasumber penelitian:

1. Usaha Mikro Wingko “O”

- Sejarah

Usaha Mikro Wingko “O” beralamat Jalan Pekunden Barat No. 856 A RT.002/001. Dipimpin oleh Bapak Novianto Dedy yang sekaligus sebagai pekerja dan pemilik usaha. Berdiri sejak tahun 2018, usaha ini berawal dari keinginan Bapak Dedy membuat Wingko sebagai oleh-oleh khas Semarang dengan bentuk

dan kemasan yang berbeda dan kekinian. Berbekal modal sebesar Rp 30.000.000, akhirnya memutuskan untuk memberanikan diri membangun usaha ini untuk menghidupi keluarganya hingga saat ini.

- Produksi

Jenis produksi adalah olahan pangan sebagai oleh-oleh khas Semarang, yaitu wingko. Jumlah produksi wingko per hari rata-rata 100 buah. Wingko “O” tidak hanya menjual wingko saja, namun juga menjual bandeng presto dan lunpia karena adanya permintaan dari pelanggan. Wingko dijual dengan harga Rp 17.500/kotak dengan isi 6 buah kemudian bandeng presto dengan harga Rp 55.000/2 ekor, lunpia dengan harga Rp 45.000/kotak, dan tahu bakso Rp 40.000 isi 10 buah. Wingko “O” menjual 2 varian rasa yaitu wingko rasa original atau kelapa dan coklat. Dengan adanya bantuan modal dari Program Kemitraan Telkom Witel Semarang, Wingko “O” mampu meningkatkan kuantitas penjualan karena mendapat pelanggan dari pameran yang diadakan oleh Telkom. Wingko “O” selain melayani pesanan dari pengunjung wisata juga melayani dari instansi pemerintah seperti Dinas Koperasi lalu Menkopolhukam, kantor-kantor, dan ada dari beberapa karyawan Telkom.

Wilayah pemasaran dalam lingkungan sekitar tempat tinggal Kota Semarang maupun di luar Kota Semarang hingga luar negeri. Terkait pemasaran yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem mulut-ke-mulut, *online*, dan memanfaatkan loyalitas pelanggan dari relasi Program Kemitraan Telkom. Usaha ini telah melakukan pengiriman *retail* ke luar negeri seperti ke negara Hongkong.

- Tenaga Kerja dan Upah

Jumlah tenaga kerja saat ini ada 6 orang termasuk dengan pemilik, dengan pembagian pekerjaan meliputi produksi, pengemasan, dan pengantaran wingko ke pelanggan. Sedangkan yang memasarkan produk dilakukan oleh pemilik atau pengusaha sendiri yaitu Bapak Dedy. Jumlah tenaga kerja ini sudah tetap namun kemungkinan ke depannya akan menambahkan tenaga kerja jika pesanan semakin banyak. Perekrutan tenaga kerja diambil dari warga sekitar lingkungan dan keluarga, dengan alasan membantu orang terdekat.

Wingko “O” memberlakukan sistem upah borongan dan sistem gaji. Sistem upah borongan yaitu sesuai dengan yang dikerjakan untuk tim produksi sehingga tidak ada kewajiban dari pemilik untuk membayar upah setiap bulan jika dalam sebulan tidak ada pekerjaan. Sedangkan untuk tim pemasaran diberikan gaji karena merangkap sebagai asisten rumah tangga.

- Binaan Program Kemitraan

Wingko “O” sudah mengikuti Program Kemitraan ini sejak tahun 2018. Tahun ini sudah berjalan 2 tahun. Jumlah pinjaman sebesar Rp 15.000.000 yang disetujui oleh PT. Telkom Witel Semarang dalam jangka waktu 2 tahun. Agunan yang diberikan merupakan salah satu syarat pinjaman yaitu BPKB Kendaraan motor. Cicilan yang dibayarkan setiap bulan dengan bunga 6% pertahun yaitu sebesar Rp 662.500. Permintaan dana ini digunakan untuk memperluas usaha dan pengembangan usaha.

Gambar 2.3

Produk Wingko “O”



(Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020)

2. Usaha Mikro “Andjani”

- Sejarah

Usaha Mikro Andjani beralamat Jalan Jeruk IV/29 RT.002/004. Dipimpin oleh Ibu Novie yang sekaligus sebagai pekerja dan pemilik usaha, berdiri mulai tahun 2011, usaha ini berawal dari mencari usaha sampingan yang dimana ia bisa mengolah kain-kain nusantara seperti batik dan tenun menjadi sebuah tas dengan design yang mirip dengan tas *branded* namun dengan harga berkualitas, akhirnya dengan berbekal modal sebesar Rp 5.000.000, akhirnya memutuskan untuk memberanikan diri membangun usaha ini untuk menghidupi keluarganya hingga saat ini.

- Produksi

Jenis produksi adalah pembuatan tas wanita dan dompet. Jumlah produksi tas dapat menghasilkan 100 tas dalam sebulan. Tas tersebut dibuat ada yang berdasar pesanan *custom* atau untuk *display* di toko, sedangkan produksi yang besar yaitu saat menerima pesanan untuk souvenir acara kantor, rapat, pernikahan, dan lain-lain. Dengan adanya bantuan modal dari Program Kemitraan Telkom Witel Semarang, Andjani mampu meningkatkan kuantitas penjualan karena mendapat

customer dan relasi dari pameran yang diadakan oleh Telkom. Harga untuk tas wanita berkisar mulai Rp 700.000, sedangkan dompet atau berkisar mulai Rp 200.000 tergantung material, kain, dan tingkat kesulitan pembuatannya. Andjani melayani pesanan dari instansi pemerintah, maskapai penerbangan seperti dari Kementerian, Garuda Indonesia, namun dari PT. Telkom sendiri belum pernah membeli atau memesan. Keuntungan yang diambil dalam setiap tas minimal 50% sampai dengan 70% tergantung negosiasi dengan pelanggan.

Wilayah pemasaran dalam lingkungan sekitar tempat tinggal Kota Semarang maupun di luar Kota Semarang seperti Jakarta dan Kalimantan hingga luar negeri. Terkait pemasaran yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem *online* dan memanfaatkan loyalitas pelanggan dari relasi pameran Program Kemitraan Telkom. Usaha ini telah melakukan pengiriman *retail* ke luar negeri seperti ke negara Malaysia, Australia, dan Afrika melalui pembelian *online*. Walaupun telah melakukan pengiriman ke luar negeri, Andjani tetap berharap ada pembinaan atau pelatihan dari Telkom Witel Semarang di bidang *craft* atau kerajinan tangan yang selama ini belum ada pendampingan yang diberikan terhadap usaha.

- Tenaga Kerja dan Upah

Jumlah tenaga kerja saat ini ada 15 orang tenaga kerja termasuk dengan pemilik, dengan pembagian pekerjaan meliputi tim produksi dan administrasi. Sedangkan yang mendesain dilakukan oleh pemilik atau pengusaha sendiri yaitu Ibu Novie. Jumlah tenaga kerja ini masih konstan sesuai dengan banyak atau sedikitnya pekerjaan. Kalau banyak pesanan akan menambah jumlah tenaga kerja.

Perekrutan tenaga kerja diambil dari warga sekitar lingkungan dan keluarga, dengan alasan membantu orang terdekat.

Andjani memberlakukan sistem gaji pokok sebesar UMR Kota Semarang namun, juga ada bonus jika dapat melebihi target penjualan sebesar 5% per produk.

- Binaan Program Kemitraan

Andjani sudah mengikuti Program Kemitraan ini sebanyak 2 kali sejak tahun 2016, tahun ini sudah berjalan hampir 4 tahun. Jumlah pinjaman yang pertama dan kedua masing-masing sebesar Rp 20.000.000 yang disetujui oleh PT. Telkom Witel Semarang dalam jangka waktu 2 tahun. Agunan yang diberikan merupakan salah satu syarat pinjaman yaitu BPKB Kendaraan motor. Cicilan yang dibayarkan setiap bulan dengan bunga 6% pertahun yaitu sebesar Rp 861.300. Permintaan dana ini digunakan untuk memperluas usaha dan pengembangan usaha.

Gambar 2.4

Produk dari Andjani



(Sumber: Dokumentasi peneliti, 2019)