

# Notadinas



Nomor : C.Tel.11/YN 000/COP-G0600000/2024  
Kepada : Sdr. PARA EVP TELKOM REGIONAL  
Dari : OVP ENTERPRISE REGIONAL MANAGEMENT  
Lampiran : 7 (Tujuh) Referensi  
Perihal : **Penyampaian Kebijakan Strategi Go To Market (GTM) HSI Bisnis dan HSI Bisnis Basic Bundling Pijar Mahir untuk Pelanggan Small Medium Enterprise (SME) di Regional**

## 1. Menunjuk dan menindaklanjuti :

- a. Nota Dinas Direktur Enterprise & Business Service Nomor : C.Tel.32/YN 000/COP-G0000000/2023 Tanggal 29 September 2023 Perihal **Pendelegasian Kewenangan Penetapan Price Policy di Lingkungan EBIS dan Regional (Referensi)**;
- b. Nota Dinas VP Enterprise Business Orchestration Nomor : C.Tel.239/YN 000/COP-G0200000/2023 Tanggal 02 Oktober 2023 Perihal **Pendelegasian Kewenangan Penetapan Price Policy kepada Kepala Unit Bisnis (BUD) dan OVP Enterprise Regional Management (Referensi)**;
- c. Nota Dinas OVP Enterprise Regional Management Nomor : C.Tel.99/YN 000/COP-G0600000/2023 Tanggal 28 November 2023 Perihal **Penyampaian Strategi Go To Market (GTM) HSI Bisnis Untuk Pelanggan Small Medium Enterprise (SME) di Regional (Referensi)**;
- d. Nota Dinas OVP Enterprise Regional Management Nomor : C.Tel.100/YN 000/COP-G0600000/2023 Tanggal 28 November 2023 Perihal **Kebijakan Strategi Go To Market (GTM) Produk HSI Bisnis Basic untuk Pelanggan Small Medium Enterprise (SME) di Regional (Referensi)**;
- e. Nota Dinas VP Enterprise Business Orchestration EBIS Nomor : C.Tel.322/YN 000/COP-G0200000/2023 Tanggal 5 Desember 2023 Perihal **Strategi Go To Market (GTM) Layanan Produk Pijar Mahir (Referensi)**;
- f. Nota Dinas VP Enterprise Business Orchestration EBIS Nomor : C.Tel.326/YN 000/COP-G0200000/2023 Tanggal 13 Desember 2023 Perihal **[Revisi] Strategi Go To Market (GTM) Layanan Produk Pijar Mahir (Referensi)**;
- g. Nota Dinas VP Financial & Procurement Policy Nomor: C.Tel.125/KU 710/COP-K0700000/2023 Tanggal 08 September 2023 Perihal **Perlakuan Akuntansi atas Layanan HSI B2B dan IndiBiz (Referensi)**.
- h. Nota Dinas OSM Regional Segment Integration Nomor : C.Tel.148/UM 000/COP-G0603000/2023 Tanggal 29 Desember 2023 Perihal **Permohonan Penyiapan Paketisasi HSI Bisnis Dan HSI Bisnis Basic Bundling Pijar Mahir Untuk Telkom Regional (Referensi)**.
- i. Nota Dinas OSM Regional Segment Integration Nomor : C.Tel.02/UM 000/COP-G0603000/2024 Tanggal 10 Januari 2024 **Perihal Permintaan Penyiapan Paket HSI Bisnis dan Paket HSI Bisnis Basic untuk Telkom Regional (Referensi)**.

## 2. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami sampaikan **Strategi Go To Market (GTM) Produk HSI Bisnis dan HSI Bisnis Basic Bundling Pijar Mahir** sebagai berikut:

### a. HSI Bisnis (HSIE) Bundling Pijar Mahir

#### i. Nama Paket

- HSI Bisnis Bundling Pijar Mahir PSB Normal.

#### ii. Deskripsi Paket

- Paket bundling HSI Bisnis dan Pijar Mahir (detail spesifikasi produk terlampir), dengan ratio upstream dan downstream 1:1, unlimited dengan penerapan FPP, dan variasi perangkat ONT Standar (BW 50-75 Mbps) dan ONT Premium (BW 100-300 Mbps).

#### iii. Model Pembayaran Paket

- Postpaid (1): PSB OTC Tunai di Depan (DE) dan Abonemen MRC Postpaid (untuk seluruh regional: Regional 1-7).

#### iv. Komponen Paket

HSIE	Pijar Mahir	ONT	PSB	Abonemen
50 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Standard	500.000	464.000
75 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Standard	500.000	544.000
100 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	694.000
150 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	844.000
200 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	1.074.000
300 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	1.524.000

**v. Informasi Tambahan**

- Biaya PSB (Pasang Baru) dibayarkan secara One Time Charge (OTC) di awal berlangganan;
- Biaya PSB selama 3 Bulan Januari-Maret 2024, sebesar Rp.150 ribu dan selanjutnya akan diatur kembali sesuai kebutuhan
- Biaya Abonemen dibayarkan secara recurring setiap bulan selama berlangganan;
- Biaya belum termasuk PPN;
- Paket aktif / dapat diorder untuk PL seluruh Regional;
- Registrasi paket melalui SC One, myindibiz, myindibiz partner, indibiz.co.id;
- GL Account sesuai tertera pada poin 1.g.

**b. HSI Bisnis Basic (HSIEF) Bundling Pijar Mahir**

**i. Nama Paket**

- HSI Bisnis Basic Bundling Pijar Mahir PSB Normal.

**ii. Deskripsi Paket**

- Paket bundling HSI Bisnis Basic dan Pijar Mahir (detail spesifikasi produk terlampir), dengan ratio upstream dan downstream 1:2, berlaku FUP, dan variasi perangkat ONT Standar (BW 50-75 Mbps) dan ONT Premium (BW 100-300 Mbps).

**iii. Model Pembayaran Paket**

- Postpaid (1): PSB OTC Tunai di Depan (DE) dan Abonemen MRC Postpaid (untuk seluruh regional: Regional 1-7).

**iv. Komponen Paket**

HSIEF	Pijar Mahir	ONT	PSB	Abonemen
50 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Standard	500.000	412.000
75 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Standard	500.000	472.000
100 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	582.000
150 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	722.000
200 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	902.000
300 Mbps	Pijar Mahir - UMKM Basic	Premium	500.000	1.282.000

**v. Informasi Tambahan**

- Biaya PSB (Pasang Baru) dibayarkan secara One Time Charge (OTC) di awal berlangganan;
- Biaya PSB selama 3 Bulan Januari-Maret 2024, sebesar Rp.150 ribu dan selanjutnya akan diatur kembali sesuai kebutuhan
- Biaya Abonemen dibayarkan secara recurring setiap bulan selama berlangganan;
- Biaya belum termasuk PPN;
- Paket aktif / dapat diorder untuk PL seluruh Regional;
- Registrasi paket melalui SC One, myindibiz, myindibiz partner, indibiz.co.id;
- GL Account sesuai tertera pada poin 1.g.

3. Untuk mendukung kelancaran *Go To Market* layanan ini, agar unit terkait dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawab sesuai kewenangan dan peta peran masing-masing, namun tidak terbatas pada hal-hal sebagai berikut:

**a. Telkom Regional**

- i. Memberikan sosialisasi layanan kepada seluruh jajaran TREG dan Witel dengan tujuan untuk memastikan bahwa kebijakan telah diketahui dan dipahami sampai level operasional terkecil;

- ii. Melaksanakan sosialisasi layanan ke seluruh jajaran terkait dengan penekanan untuk menjaga profitabilitas dan potensi churn;
  - iii. Menetapkan target sales per Witel;
  - iv. Menyiapkan marketing support kepada Witel;
  - v. Melakukan penjualan layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir melalui Sales Agent, Account Manager, dan Channel lain dengan upaya maksimal untuk melampaui target yang telah ditetapkan;
  - vi. Berkoordinasi dengan unit SDA, DSO, DCS, dan DIT untuk dukungan pre-sales, delivery, after-sales produk;
  - vii. Melakukan monitoring performansi sales dan layanan HSI Bisnis Basic;
  - viii. Memastikan collection & payment dari pelanggan sesuai dengan ketentuan layanan;
  - ix. Mengevaluasi efektivitas paketisasi HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir berdasarkan respon market dan mengusulkan improvementnya kepada Enterprise Regional Management.
- b. Divisi Solution, Delivery & Assurance (SDA)**
- i. Menjalankan fungsi solution untuk memastikan aspek teknis layanan di sisi Pelanggan maupun Telkom dapat diimplementasikan;
  - ii. Memastikan fulfillment dan assurance layanan HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir sesuai standar dan ketentuan yang ditetapkan;
  - iii. Berkoordinasi dengan TREG, DCS, DID, DIT dan unit lain terkait, dalam menjalankan fungsi *Solution, Delivery* dan *Assurance*.
- c. Subdit Integrated Infrastructure Program & Budget Management (PBM)**
- i. Melakukan review dan evaluasi secara berkala terhadap efektifitas tarif dan implementasinya terhadap kebutuhan pasar dan CFU;
  - ii. Dukungan ketersediaan kebijakan dan *policy* yang dibutuhkan untuk mendukung implementasi produk dan tarif dimaksud.
- d. Divisi Digital Connectivity Service (DCS)**
- i. Melakukan fungsi manajemen produk (*Product Life Cycle Management / PLM*) sesuai kewenangan;
  - ii. Melakukan supervisi dan memastikan informasi tarif penyesuaian layanan terupdate di dalam sistem informasi sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan;
  - iii. Pengelolaan dan update informasi yang terkait pada Sistem Katalog Produk untuk CFU terkait;
  - iv. Mengkoordinasikan hal-hal yang diperlukan dalam pengelolaan dan operasionalisasi produk dengan unit terkait.
- e. Divisi Digital Business & Technology (DBT)**
- i. Melakukan fungsi manajemen produk (*Product Life Cycle Management / PLM*) sesuai kewenangan;
  - ii. Melakukan supervisi dan memastikan informasi tarif penyesuaian layanan terupdate di dalam sistem informasi sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan;
  - iii. Pengelolaan dan update informasi yang terkait pada Sistem Katalog Produk untuk CFU terkait;
  - iv. Memastikan operasional HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir ini terdeliver dengan optimal;
  - v. Menjamin *resources* dalam kondisi yang optimum untuk mendukung layanan HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;
  - vi. Menjamin implementasi operasional layanan sesuai dengan kebutuhan layanan;
  - vii. Mengawal proses provisioning layanan sehingga tercapai *SLA/SLG* kepada pelanggan.
  - viii. Mengkoordinasikan hal-hal yang diperlukan dalam pengelolaan dan operasionalisasi produk dengan unit terkait.

**f. Divisi Information Technology (DIT)**

- i. Melakukan penyesuaian parameter tarif di *IT Tools FAB*;
- ii. Menyediakan *IT support* untuk implementasi treatment akuntansi dan sistem billing sesuai ketentuan ini;
- iii. Menjamin *reliability* dan *availability* sistem *IT tools* yang dibutuhkan untuk mendukung implementasi layanan;
- iv. Melakukan *enhancement* kualitas *IT Tools* untuk fungsi *Fulfillment, Assurance* dan *Billing*;
- v. Menyiapkan sistem *monitoring, reporting, usage, revenue* serta potongan pendapatan;
- vi. Menyiapkan tools jika dibutuhkan untuk mengakomodir kebutuhan rekonsiliasi dengan pelanggan.

**g. Divisi Service Operation (DSO)**

- i. Memastikan operasional HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir ini terdeliver dengan optimal;
- ii. Menjamin *resources* dalam kondisi yang optimum untuk mendukung layanan HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;
- iii. Menjamin implementasi operasional layanan sesuai dengan kebutuhan layanan;
- iv. Mengawal proses provisioning layanan sehingga tercapai *SLA/SLG* kepada pelanggan.

**h. Digital Infrastructure Development (DID)**

- i. Melakukan perencanaan sesuai dengan standar layanan ini sehingga dapat terdeliver dengan optimal;
- ii. Menyiapkan alat produksi yang prima guna mendukung aktifitas pemasaran Telkom Regional;
- iii. Melaksanakan evaluasi pengalokasian dan penempatan resource agar sesuai dengan kebutuhan Telkom Regional (market);
- iv. Memastikan proses serah terima *network element* dari *deployment* menuju operation berjalan dengan lancar dan memenuhi standar proses.

**i. Shared Service Operation Finance (SSOF)**

- i. Melakukan setting tarif sesuai dengan penetapan pricing;
- ii. Memastikan tagihan pelanggan sesuai dengan ketentuan pada layanan ini;
- iii. Melakukan mekanisme *billing & collection* terkait layanan ini.

**j. Enterprise Business Strategy (EBS)**

- i. Melakukan monitoring dan evaluasi performansi sales dan revenue layanan HSI Bisnis Basic;
- ii. Melakukan penetapan target dan perencanaan kebutuhan CAPEX layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;

**k. Enterprise Business Governance (EBG)**

- i. Memastikan proses bisnis yang berjalan dalam pelaksanaan Go-To-Market layanan HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir sesuai dengan *compliance* yang berlaku di EBIS beserta aspek legalnya;
- ii. Memastikan *availability* dan *reliability integrated IT Tools* untuk memudahkan memudahkan implementasi dan monitoring;
- iii. Memastikan efektivitas pengelolaan *invoicing* dan *collection* dari setiap layanan yang di-deliver.

**l. Enterprise Business Orchestration (EBO)**

- i. Menetapkan Kesiapan Go To Market layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;

- ii. Menetapkan kebijakan *pricing* layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;
- iii. Melakukan pengembangan layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir jika diperlukan;
- iv. Memastikan layanan dan tarif layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir di sistem IT Tools.

**m. Enterprise Regional Management (ERM)**

- i. Menetapkan Strategi Go To Market (GTM) Produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir untuk pelanggan segmen Small Enterprise;
- ii. Memberikan *Business Guidance* dan *Operational Guidance* pelaksanaan go to market layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir kepada Telkom Regional khususnya untuk pengelolaan segmen Small Enterprise;
- iii. Melaksanakan sosialisasi layanan ke seluruh jajaran terkait dengan penekanan untuk menjaga profitability dan potensi churn;
- iv. Menetapkan target sales per Telkom Regional;
- v. Menyiapkan Marketing support kepada unit Telkom Regional;
- vi. Melakukan penjualan layanan produk HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir melalui Account Manager dan Channel lain dengan upaya maksimal untuk melampaui target yang telah ditetapkan;
- vii. Berkoordinasi dengan unit SDA, DSO, DCS, dan DIT untuk dukungan pre-sales, delivery, after-sales produk;
- viii. Melakukan monitoring performansi sales dan layanan HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir;
- ix. Memastikan collection & payment dari pelanggan sesuai dengan ketentuan layanan.
- x. Mengevaluasi efektivitas paketisasi HSI Bisnis bundling Pijar Mahir dan HSI Bisnis Basic bundling Pijar Mahir berdasarkan respon market dan melakukan penyesuaian paketisasi yang ada untuk segmen Small Enterprise.

4. Demikian Kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Jakarta, 10 Januari 2024

**Edie Kurniawan**

NIK. 730114

**Tembusan**

1. Sdr. DIREKTUR ENTERPRISE & BUSINESS SERVICE
2. Sdr. VP ENTERPRISE BUSINESS ORCHESTRATION EBIS
3. Sdr. VP ENTERPRISE BUSINESS STRATEGY EBIS
4. Sdr. VP ENTERPRISE BUSINESS GOVERNANCE EBIS
5. Sdr. EGM DIVISI SOLUTION DELIVERY & ASSURANCE
6. Sdr. VP INTEGRATED INFRASTRUCTURE PROGRAM & BUDGET MANAGEMENT
7. Sdr. EGM DIGITAL CONNECTIVITY SERVICE
8. Sdr. EGM DIGITAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT
9. Sdr. EXECUTIVE GENERAL MANAGER INFORMATION TECHNOLOGY
10. Sdr. EGM SERVICE OPERATION
11. Sdr. VP TELKOM FINANCIAL CONTROL
12. Sdr. SGM SSO FINANCE CENTER
13. Sdr. AVP ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT EBIS
14. Sdr. AVP ENTERPRISE PORTFOLIO MANAGEMENT EBIS
15. Sdr. OSM REGIONAL SEGMENT INTEGRATION
16. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS MARKETING
17. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS OPERATION
18. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SUPPORT

19. Sdr. PARA GM WITEL
20. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG I
21. Sdr. GM REGIONAL B2B SERVICE REG II
22. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG III
23. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG IV
24. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG V
25. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG VI
26. Sdr. OSM REGIONAL BUSINESS SERVICE REG VII
27. Sdr. OSM INTERNET PRODUCT MANAGEMENT DCS
28. Sdr. OSM COMMUNICATION & CONVERGE PRODUCT MANAGEMENT DCS
29. Sdr. OPERATION SENIOR MANAGER BSS & CEM PLATFORM OPERATION
30. Sdr. SENIOR MANAGER BSS & CEM PLATFORM DEVELOPMENT
31. Sdr. PARA MGR BUSINESS SERVICE WITEL
32. Sdr. PARA MGR BUSINESS GOVT AND ENTERPRISE SERVICE
33. Sdr. MGR PRODUCT MANAGEMENT & PACKAGING
34. Sdr. MGR BUSINESS MODEL & CUSTOMER ENGAGEMENT SUPERVISION
35. Sdr. MGR DATA MANAGEMENT
36. Sdr. MGR SALES OPERATION
37. Sdr. MGR CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT & LEVERAGING
38. Sdr. MGR REVENUE ASSURANCE & COLLECTION
39. Sdr. MGR MARKETING PROGRAM
40. Sdr. MGR PLANNING & STRATEGY ALIGNMENT
41. Sdr. MGR COMMUNICATION & CONVERGENCE PRODUCT DEVELOPMENT DCS
42. Sdr. MANAGER PRM & PLM OPERATION
43. Sdr. MANAGER CFU/FU IT SUPPORT
44. Sdr. YUNIA MANDALA SARI
45. Sdr. RATRI WULANDARI
46. Sdr. RADIAN MUHAMMAD
47. Sdr. JWALITA GALUH GARINI

#### **References**

Kebijakan Strategi Go To Market (GTM) Produk HSI Bisnis Basic untuk Pelanggan Small Medium Enterprise (SME) di Regional

Pendelegasian Kewenangan Penetapan Price Policy kepada Kepala Unit Bisnis (BUD) dan OVP Enterprise Regional Management

[Revisi] Strategi Go To Market (GTM) Layanan Produk Pijar Mahir

Perlakuan Akuntansi atas Layanan HSI B2B dan IndiBiz

Penyampaian Strategi Go To Market (GTM) HSI Bisnis untuk Pelanggan Small Medium Enterprise (SME) di Regional

Strategi Go To Market (GTM) Layanan Produk Pijar Mahir

Pendelegasian Kewenangan Penetapan Price Policy di Lingkungan EBIS dan Regional

Permohonan Penyiapan Paketisasi HSI Bisnis Dan HSI Bisnis Basic Bundling Pijar Mahir Untuk Telkom Regional

Permintaan Penyiapan Paket HSI Bisnis dan Paket HSI Bisnis Basic untuk Telkom Regional

Printed by : DENY ARYANTO/730396

Dokumen ini dan informasi yang terkandung di dalamnya hanya dipergunakan untuk kepentingan internal TELKOM. Setiap perbuatan atau tindakan, apapun cara dan bentuknya, yang mengakibatkan kandungan informasi tersebut diketahui oleh pihak-pihak yang tidak berhak dapat dikenai sanksi disipliner dan/atau sanksi hukum.