



EDISI FEBRUARI 2018

ICON+ NEWS

COMMUNICATING OUR WORLD

SPIRIT QUALITY GROWTH



Janjikan Petualangan
dari Sabana hingga
Dasar Laut

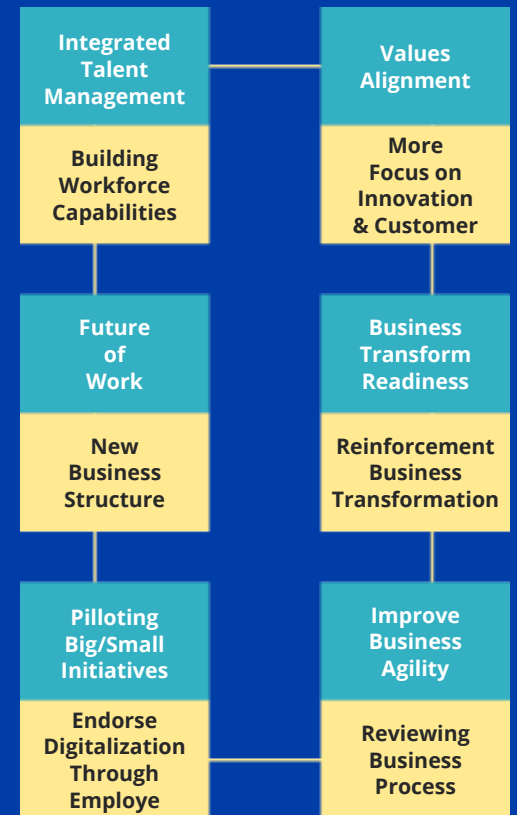
Solusi Jitu
Optimalkan Layanan
Internet

Sukses dengan
Kinerja Terbaik

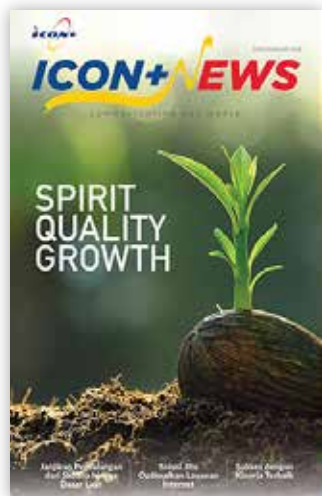
DATA & ANGKA

ICON+ HR STRATEGY FRAMEWORK

6 langkah strategis ICON+ menuju "Digital is Consumer Experience". Langkah-langkah ini akan meningkatkan kualitas layanan ICON+ terhadap konsumen serta semakin memantapkan ICON+ dalam era digital.



We Speak
Beyond
Connectivity



Memasuki tahun 2018, ICON+ semakin memantapkan langkah untuk mewujudkan diri menjadi perusahaan berkelas dunia. Langkah-langkah itu ditempuh hampir di semua lini. Mulai dari semakin menanamkan kembali nilai-nilai Perusahaan, pembentukan *Agent of Change*, persemaian iklim inovatif, hingga standardisasi yang mengacu pada skala global. Seluruh langkah tersebut terangkum dalam sebuah semangat *Spirit Quality Growth*.

ICON+ sepenuhnya menyadari, pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan hanya mungkin dilakukan dengan terus-menerus meningkatkan kualitas produk dan layanan ICON+. Selain, tentu saja, kualitas para ICONers dalam membuktikan kinerja terbaiknya.

Pada edisi ini kami memaparkan langkah-langkah strategis yang ditempuh ICON+ dalam rangka upaya menciptakan pertumbuhan kualitas tersebut. Jika kita lihat, hampir di semua lini semangat meningkatkan standar kualitas ini terjadi.

Kita berharap, langkah ini akan semakin memberikan kenyamanan dan kepuasan bagi para pelanggan ICON+.

Selamat membaca.



3 FOKUS Langkah Besar Menyambut Era Kompetitif

ICON+ menyiapkan sejumlah langkah demi pencapaian target kinerja gemilang pada 2018. Siap melesat lebih tinggi.



6 SDM Lebih Berkelas dengan Digital Mindset



8 ICONERS Berprestasi di 2017, Optimistis di 2018



10 INOVASI ICON+ Solusi Jitu Optimalkan Layanan Internet



12 TEROPONG Sukses dengan Kinerja Terbaik



14 JELAJAH Janjikan Petualangan dari Sabana hingga Dasar Laut



16 AGENDA Galeri Kegiatan ICON+



19 RESENSI Solusinya? Tunggu Empat Detik



20 KOMIK Cerita Nico



EDISI LALU
<https://www.iconpln.net.id/id/berita/beritamag?id=1&slug=iconews>

Penanggung Jawab Heni Utari (Sekretaris Perusahaan) • Pemimpin Redaksi Budi Rusdiana (Manajer Bidang Hubungan Kelembagaan) • Koordinator Liputan Agustina Masito • Kontributor Lita Kusumaning Ayu, Afifah Aini • Sirkulasi Khasbullah, Arief Santoso • Alamat Redaksi Bidang Hubungan Kelembagaan ICON+ Kawasan PLN Cawang, Jl. Mayjend Sutoyo No. 1, Cililitan, Jakarta Timur, 13640, Telp. 021-525 3019, Fax. 021-525 3659, Email: humas@iconpln.co.id • Konsultan Media MEDIAVISTA Publishing Services, PT Tanair Media Seruni, Telp: 021 – 22806080, www.mediavista.id

Redaksi ICON+ menerima kontribusi tulisan dan foto dari pembaca. Redaksi berhak menyunting kontribusi yang masuk.



📌 Spirit Quality Growth

Langkah Besar Menyambut Era Kompetitif

ICON+ menyiapkan sejumlah langkah demi pencapaian target kinerja gemilang pada 2018. Siap melesat lebih tinggi.

Tahun 2018 akan menjadi tahun yang dinamis bagi ICON+. Pada tahun ini, seluruh ICONers siap bekerja maksimal demi meningkatkan kinerja ICON+. Pada tahun ini pula ICON+ mencanangkan apa yang dinamakan dengan *"Spirit Quality Growth"*.

"Spirit Quality Growth" merupakan cermin dari semangat ICON+ untuk mencapai pertumbuhan pendapatan secara signifikan. Berbagai langkah strategis dilakukan, di antaranya dengan meningkatkan skalabilitas pasar dengan perbaikan proses bisnis hingga pengelolaan investasi dengan biaya yang optimal.

Ari Rahmat Indra Cahyadi, VP Planning ICON+, kepada *ICON+NEWS* mengatakan hal yang mendasari ICON+ mencanangkan *spirit* ini ialah komitmen ICON+ untuk terus

meningkatkan perannya. "Terutama untuk mendorong produktivitas bisnis ketenagalistrikan dalam penurunan BPP listrik, serta peningkatan kWh jual PLN," papar Ari.

Selain itu, ICON+ juga semakin berfokus untuk meningkatkan penetrasi industri telekomunikasi pada 2018 ini, seiring dengan terbentuknya *Strategic Business Unit* (SBU) di sepuluh regional pada 2017 lalu.

Hal demikian memang tak bisa dihindari. Dinamika lingkungan bisnis industri *Information and Communication Technology* memaksa siapa pun untuk terus berkembang dengan cepat. Siapa yang tak adaptif, berpotensi bakal semakin tergerus. Hal inilah yang direspons oleh ICON+, salah satunya dengan

terus melakukan peningkatan *accessibility* layanan jaringan melalui *bandwidth* yang tinggi dan memiliki berbagai nilai tambah.

Tren bisnis digital dan *economic sharing* seperti yang marak saat ini, menurut Ari, menuntut kita untuk tak berhenti berinovasi dalam berbisnis. "Selain *sustain* pendapatan, juga untuk membuka peluang bisnis baru," ujarnya.

Jaminan Peningkatan Kualitas

Namun, tentu saja, segala macam langkah strategis yang akan ditempuh akan menjadi tidak ada artinya bila kualitas produk dan layanan yang dihasilkan tidak turut berkembang. Hal ini menjadi perhatian utama bagi ICON+.

Peningkatan kualitas produk dan layanan menempati salah satu fokus

utama ICON+ dalam menghadapi kompetisi bisnis yang semakin ketat. Peningkatan kualitas dilakukan secara menyeluruh terhadap layanan jaringan maupun aplikasi, baik secara infrastruktur maupun dengan penerapan pengelolaan berbasis standar ISO.

Pada edisi lalu, *ICON+NEWS* telah menguraikan bagaimana ICON+ telah mendasarkan dirinya pada sertifikasi berstandar internasional tersebut. Hampir di semua lini, ICON+ menjadikan ISO sebagai standar acuan, sehingga bisa dipastikan produk dan layanan yang diberikan mencapai taraf kualitas internasional. Ke depan, menurut Ari, layanan baru yang dibuat harus sudah langsung dilengkapi standar ISO sebagai standar kualitas layanan.

Sementara untuk meningkatkan kualitas layanan ke PLN, ICON+ juga terus konsisten melaksanakan program *Power System Reliability (PSR)* dan *All Power Apparatus*

Connected (APAC). "Ini berupa *full redundansi end to end* jaringan telco untuk sistem ketenagalistrikan dan konektivitas gardu/meter," jelas Ari. Dengan demikian, kontribusi ICON+ pada peningkatan layanan listrik untuk masyarakat, juga akan semakin besar.

Semakin Progresif

Sebagai bagian dari strategis penetrasi bisnis eksisting, ICON+ telah melakukan penguatan aspek penjualan di SBU-SBU yang ada dengan menciptakan iklim yang *full delegasi* kewenangan dan ketersediaan produk pendukung.

Hal tersebut semakin ditambah dengan perluasan *coverage area* dengan peningkatan kerapatan dan ketersediaan kapasitas jaringan untuk mendukung kecepatan aktivasi layanan baru ke pelanggan. Hal tersebut kemudian juga diperkuat dengan melakukan penguatan tim aktivasi dan pemeliharaan lapangan.




» 'Spirit Quality Growth' merupakan cermin dari semangat ICON+ untuk mencapai pertumbuhan pendapatan secara signifikan. «

Ari Rahmat Indra Cahyadi,
VP Planning

"Khusus untuk melayani jaringan PLN, kami membentuk tim operasional di SBU dengan sistem *Network Operation Center* atau NOC," ucap Ari lagi.

ICON+ sadar betul, bisnis yang dijalankan tidak bisa yang *itu-itu* saja. Harus ada terobosan yang bisa membawa ICON+ ke tingkat yang lebih puncak. Hal ini pula yang melatari keputusan ICON+ membangun kemitraan dengan operator seluler, *provider* infrastruktur dan *content provider*. Hal ini untuk menunjang bisnis *BTS connectivity* dan *open access fiber to the home (FTTH)*.

Kemudian sejalan dengan semakin meluasnya *coverage* jaringan, ICON+ terus mengoptimalkan model bisnis *investment sharing* dan

juga melakukan *bundling* layanan jaringan. Hal tersebut dilakukan dengan *me-manage service* jaringan yang berhubungan dengan laptop/PC, CCTV, dan *Wifi* sebagai bagian dari bisnis baru.

Perkuat Competitiveness

Melalui hal-hal tersebut, Ari mengatakan, pertumbuhan pendapatan ICON+ diharapkan akan mencapai atau bahkan melebihi target yang ditetapkan. Semangat inilah yang memang menjadi karakter bagi setiap ICONers, yakni "*Spirit Quality Growth*".

Dengan sendirinya, hal tersebut akan semakin memperkuat daya saing atau *competitiveness* ICON+ di ranah industri telekomunikasi nasional. "Namun pada sisi lain, juga

sekaligus semakin memperbesar peran dan kontribusi ICON+ dalam penguatan sistem dan perbaikan proses bisnis ketenagalistrikan," ucap Ari..

Bagaimanapun, langkah ini merupakan langkah yang menantang. Namun, Ari mengatakan, ICON+ yakin hal tersebut bisa menjadi nyata. "Ini memerlukan komitmen bersama untuk mewujudkannya," ujar Ari. ■

» Hampir di semua lini, ICON+ menjadikan ISO sebagai standar acuan, sehingga bisa dipastikan produk dan layanan yang diberikan mencapai taraf kualitas internasional. «

▶ Digital is Consumer Experience

Lebih Berkelas dengan Digital Mindset

Digitalisasi bukan sekadar tren. Namun juga merupakan kebutuhan pelanggan untuk peningkatan pengalaman memuaskan dalam penggunaan setiap layanan yang ada di ICON+.

Sebagai perusahaan teknologi informasi dan komunikasi (TIK), ICON+ terus mencoba membangun inovasi berbasis digital untuk memberikan layanan terdepan dan terbaik di kelasnya kepada para pelanggan. Hal tersebut tidak hanya ditunjang dari segi pengembangan

produk-produk dan solusi-solusi andalan. Lebih dari itu, *mindset* para ICONers juga turut dipersiapkan.

Eka Junis Setyawan, Bidang Pengembangan SDM ICON+, mengatakan pihaknya telah menyusun dan mempersiapkan berbagai langkah untuk membangun

sistem perusahaan berbasis digital. Seperti telah diurai pada ICON+NEWS pada edisi lalu, setidaknya ada enam langkah yang dipersiapkan untuk mencapai tujuan "Digital is Consumer Experience", yakni *Values Alignment, Business Transformation Readiness, Improve Business Agility, Piloting Big/Small Initiative, Future of Work, dan Integrated Talent Management*.

"Langkah-langkah ini akan lebih meningkatkan layanan ICON+ terhadap para konsumen, serta semakin memantapkan ICON+ dalam menyambut era digital seperti sekarang ini," tutur Eka.

Lebih jelas Eka memaparkan, dari enam langkah yang dipersiapkan sudah ada dua langkah yang baru-baru ini dilaksanakan. Salah satunya adalah *Piloting Big/Small Initiatives*. Dalam *small initiatives*, pihaknya sudah membentuk sebuah tim kecil yang terdiri enam tim dengan enam

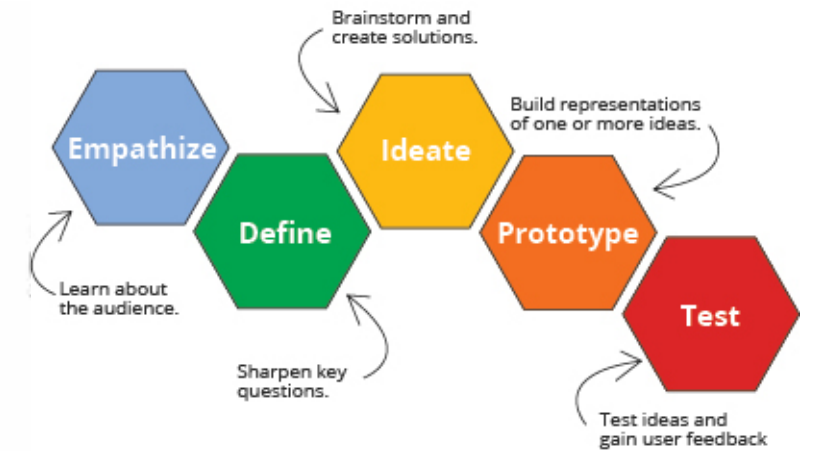
inisiasi bisnis. Tim ini beranggotakan orang-orang dengan mimpi dan ide besar untuk membuat inisiatif-inisiatif dalam bentuk produk atau layanan.

"Tim tersebut telah diberikan *design thinking boot camp training* selama tiga hari di Hotel Dafam, Teraskita, Jakarta, untuk mematangkan ide bisnis digital yang tentunya berbasis *customer experience*," paparnya.

Design thinking sendiri adalah suatu pendekatan yang menjadikan *empathize* terhadap customer sebagai pusat dari solusi yang ditawarkan.

Customer sebagai Pusat Solusi

Kemudian langkah kedua yang juga sudah mulai dilakukan adalah *Integrated Talent Management* dengan membangun *leadership development*. langkah ini dilakukan untuk membentuk *pipeline of future leader* yang nantinya bisa



menghasilkan pemimpin-pemimpin yang kredibel dan kompeten. Selain itu, dengan adanya *integrated talent management* ini juga diharapkan dapat menciptakan pemimpin-pemimpin baru yang andal dan berwawasan.

"Kami sudah mulai menginisiasi *coaching culture*. Sudah ada dua *batch* pelatihan *leader as coach* yang mengugaskan para pesertanya untuk melakukan *coaching* dengan standar *International Coach Federation (ICF)*. Melalui *coaching* ini peningkatan kompetensi pegawai akan menjadi lebih cepat karena berbasiskan pengalaman (*experiential learning*)," tambah Eka.

Di samping enam langkah yang sudah disiapkan tersebut, sebelumnya ICON+ juga telah menggunakan SAP Human Capital

Management (SAP HCM) sejak tahun 2015 lalu. Menurut Eka, penggunaan sistem ini dianggap cukup berhasil dalam mengubah *mainstream* dari era konvensional menuju era digital.

Selain itu dalam upaya menuju *go customer experience*, ICON+ juga sedang menyiapkan pengelolaan *human capital* melalui sistem aplikasi pengelolaan pelatihan dan aplikasi pengelolaan rekrutmen. Hal ini bertujuan untuk bisa menanamkan *digital mindset* dan *business agility* terhadap para karyawan, sehingga karyawan lebih produktif dan mampu menghasilkan profit bisnis berkembang dan berkelanjutan.

"*Customer experience* berarti menjadikan *customer* sebagai pusat dari solusi. Maka *research* dan eksekusi adalah jawaban terbaik untuk *consumer experience*," tutup Eka. ▶



📷 Eka Junis Setyawan,
Bidang Pengembangan SDM

»» *Customer experience* berarti menjadikan *customer* sebagai pusat dari solusi. Maka *research* dan eksekusi adalah jawaban terbaik untuk *consumer experience*. ««



ICONers Berprestasi

Berprestasi di 2017, Optimistis di 2018



Sibuk bekerja bukan berarti tidak bisa berprestasi. Hal itu yang dialami beberapa ICONers yang menjadi juara di sejumlah kompetisi. Selain mengharumkan nama ICON+, kompetisi yang mereka ikuti juga menambah pengalaman mereka. Simak pengalaman tiga ICONers yang ikut berkompetisi pada tahun 2017 lalu.



Bramanta Pradana,
Officer Kemitraan Bisnis

Harus Percaya Diri

Menjadi pemenang dalam kompetisi PLN National English Competition (NEON) 2017 kategori individual, menjadi kebanggaan tersendiri buat saya dan Perusahaan. Beruntung teman-teman di SDM memfasilitasi saya untuk ikut kegiatan ini.

Waktu seleksi yang lalu, saya lihat banyak sekali teman-teman di ICON+ yang jago berbahasa Inggris. Mereka belum dapat kesempatan saja. Saya yakin mereka pasti bisa berprestasi.

Syaratnya harus tenang dan percaya diri. Jangan lupa pula harus banyak membaca dan menambah wawasan tentang PLN.

Tapi yang paling penting ialah harus bisa *stay calm* saat presentasi. Saat kita presentasi dalam bahasa Inggris, yang menentukan tema ialah juri dan tema ditentukan langsung pada saat itu. Jadi, apa pun materinya, kita harus siap dan tenang supaya dapat berpikir kreatif dan menyampaikannya secara *powerful* di depan para juri.



Asriansyah Dwi Subardian,
Supervisor Fasilitas & Supporting SBU Bandung

Persiapan Sangat Menentukan

Saya bersama dua orang teman lainnya, Bramanta Pradana dan Erwin Pauang Pongmasakke, terpilih menjadi tim yang mengikuti ajang PLN National English Competition (NEON). Sebelumnya kami bertiga mengikuti seleksi internal Perusahaan yang meliputi tes TOEFL, *public speaking, discussion, debate, question and answer* terkait isu-isu di PLN.

Persiapan kami sebenarnya cukup singkat hanya dua minggu. Apalagi tempat kami bekerja saling berjauhan. Saya di Bandung, Bramanta di Jakarta, dan Erwin berada di Balikpapan. Beruntung kami dapat *support* dari SDM.

Pada saat kompetisi tim, tim yang persiapannya lebih matang pasti lebih unggul. Juara pertama dari

PLN Wilayah Sumatera Barat sudah persiapan satu tahun sebelumnya. Atau PLN Bali yang menjadi juara kedua, sudah persiapan enam bulan sebelumnya. Saya yakin, tim ICON+ bisa memenangi kompetisi ini asal persiapannya lebih matang. Karena dalam kompetisi tim dituntut kerja sama, strategi, *skill* yang saling melengkapi, dan pengetahuan tentang isu-isu yang terjadi di PLN, oleh karena itu persiapan sangat menentukan jalannya kompetisi

Bagi karyawan ICON+ yang mengikuti kegiatan ini, selain bisa meningkatkan *skill* dan pengalaman, juga bisa untuk menunjang karier dan pekerjaan. Untuk Perusahaan sendiri, kompetisi bisa menjadi sebuah ajang untuk melihat SDM yang *mumpuni* di ICON+.



Andriana Polisesnawati,
Officer Marketing Divisi Produk dan Pemasaran

Menikmati Jalannya Kompetisi

Tidak banyak persiapan khusus yang saya lakukan untuk mengikuti kompetisi PLN Idea Conference 2017 dan menjadi juara ketiga. Dengan *Load* pekerjaan yang cukup tinggi dan waktu cukup *tight*, saya beruntung mendapatkan dukungan dari rekan-rekan kerja dan mentor yang saya miliki. Dukungan mereka menjadi semangat dalam memberikan perspektif luas tentang ide yang saya kembangkan dalam kompetisi.

Persiapan membuat *paper* membutuhkan waktu satu minggu dan dua hari untuk membuat presentasinya. Dalam proses kompetisi, saya menilai ide peserta

lain tidak kalah menarik. Yang membedakan hanyalah bagaimana merekonstruksi dan menampilkan ide tersebut menjadi informasi yang memberikan nilai lebih.

Selain itu, saya memposisikan peserta lain sebagai sumber pengetahuan yang bisa diambil pengalaman dan *knowledge*-nya. Sehingga selama lomba saya sangat menikmati jalannya kompetisi dan banyak belajar.

Saya berharap ke depan akan lebih banyak lagi rekan-rekan ICON+ yang mengikuti kegiatan serupa, dan bertindak sebagai ICON+ *agent of change*.

IPV4 Reengineering

SOLUSI JITU OPTIMALKAN LAYANAN INTERNET



Dengan mengimplementasikan IPv4 Reengineering ke dalam service provider, diharapkan dapat mengoptimalkan pelayanan kepada pelanggan dan juga bisa menambah revenue bagi perusahaan.

IPv4 Reengineering merupakan terobosan baru yang memungkinkan untuk bisa mengoptimalkan dalam penggunaan IP Publik. Inovasi ini menjadi Juara II Karya Inovasi ICON+ 2017 lalu. Seperti yang diketahui, selama ini ketersediaan dari IP Publik tersebut sangatlah terbatas jumlahnya. Kondisi ini berpotensi dapat menghambat aktivasi internet terhadap para pelanggan baru.

Keterbatasan dari IP Publik inilah yang kemudian melatar belakangi munculnya ide untuk melakukan efisiensi penggunaan IP Publik dengan sistem IPv4 Reengineering. Menurut Fraedi Hangga, PLT SPV Configuration Management ICON+, munculnya ide tersebut dimulai

sejak awal tahun 2017. Menurut Fraedi, kala itu ICON+ kerap kesulitan mendapatkan IP Publik. Sementara itu, ICON+ tetap dituntut untuk memberikan servis layanan internet.

“Sejak satu tahun yang lalu kita sama-sama memikirkan ide bagaimana caranya agar ICON+ tetap bisa jualan internet dengan IP Publik yang terbatas dan tidak ada yang terbuang. Parameter yang harus dipenuhi dalam hal layanan internet kepada para pelanggan korporasi itu adalah IP Publik, sedangkan ketersediaan IP Publik posisinya terbatas, berbedadengan IP Private,” jelas Fraedi.

Lebih lanjut Heru Kismanto, Spesialist Perencanaan ICON+, menambahkan bahwa dalam jasa layanan internet ada tiga hal yang wajib dipenuhi. Yang pertama adalah akses kearah customer, lalu ada bandwidth dan terakhir adalah IP Publik. Dari ketiga hal tersebut, IP publik-lah yang jumlahnya sangat terbatas. Untuk itu, Heru mengatakan, diperlukan suatu terobosan agar ketersediaan IP Publik bisa digunakan secara maksimal.

Saving Biaya Hingga Rp340 Juta

Sistem IPv4 Reengineering kemudian dipilih sebagai solusi. Sebagai sebuah sistem, IPv4 Reengineering bisa memberikan efisiensi pemberian IP Publik kepada konsumen yang selama ini dirasa berlebih. Dijelaskan Heru, dengan peraturan atau konsep delivery



Heru Kismanto,
Specialist Perencanaan

» Dengan sistem IPv4 Reengineering ini, kita bisa mengoptimalkan IP yang ada. «

yang ada saat ini mengharuskan adanya network, broadcast dan gateway, sehingga walau kebutuhan IP Publik hanya 1 IP, pihak provider memberikan 4 IP Publik.

“Akan ada 3 IP Publik yang akan terbuang. Namun dengan sistem IPv4 Reengineering ini, kita bisa mengoptimalkan IP yang ada,” ujar Heru.

Tak hanya itu, melalui sistem ini ICON+ juga bisa melakukan efisiensi dan bahkan mengurangi kemungkinan lost revenue yang sangat besar. Misalnya jika melihat dari penjualan internet di group ICON+ pada tahun 2016 lalu kemudian dikonversikan dengan memakai sistem IPv4 Reengineering saat ini, maka akan bisa menghasilkan efisiensi biaya hingga Rp 340 juta lebih.

“keterbatasan IP Publik membuat delivery internet terganggu, maka ada dua kemungkinan. Yang pertama, konsumen akan menunggu. Kemungkinan lainnya, konsumen tidak jadi menggunakan ICON+. Hal inilah yang selalu kita antisipasi,” ujarnya.

Namun penghematan tersebut belum seberapa bila dibandingkan dengan kemungkinan lost revenue yang diakibatkan terhambatnya pelayanan delivery kepada konsumen.

Setelah dikembangkan hampir satu tahun, kini sistem IPv4

Reengineering telah dalam tahap implementasi dan siap digunakan pada 2018. Dengan adanya sistem ini, Gegi Ajiardiawan, Engineer Performance Management ICON+, berharap bisa memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi. Bahkan bukan tidak mungkin, dengan sistem ini ICON+ yang tadinya focus untuk menangani kebutuhan internet korporasi bisa menasar home office (small media business) yang sekarang banyak bermunculan.

Terakhir Fraedi mengungkapkan, nantinya juga akan ada pengembangan lanjutan dari sistem IPv4 Reengineering ini, seperti mengintegrasikan antara billing system dan bandwidth management. Sehingga pelanggan bisa mengubah atau menambah bandwidth sesuai dengan kebutuhan. ■



Fraedi Hangga,
PLT SPV Configuration Management

» Parameter yang harus dipenuhi dalam hal layanan internet kepada para pelanggan korporasi itu adalah IP Publik, sedangkan ketersediaan IP Publik posisinya terbatas, berbeda dengan IP Private. «



Gegi Ajiardiawan,
Engineer Performance Management

» Bukan tidak mungkin, dengan sistem ini ICON+ yang tadinya fokus menangani kebutuhan internet korporasi, bisa menasar home office (small media business) yang sekarang banyak bermunculan. «

SBU Regional Bandung

Sukses dengan Kinerja Terbaik

Menetapkan target pencapaian sejak awal menjadi salah satu kunci keberhasilan SBU Regional Bandung. Terpilih sebagai SBU dengan Kinerja Terbaik Tahun 2017.

Pemandangan rapat koordinasi menjadi hal yang lumrah di SBU Regional Bandung. Setiap bulan, mereka akan berkumpul dan mendiskusikan banyak hal. Terutama ialah mengevaluasi target-target pencapaian kinerja. Dari sini, setiap pihak menjadi tahu dan berhasil memetakan hal-hal apa saja yang belum dan perlu untuk dipacu lebih baik lagi.

Mengetahui dengan pasti kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang harus dihadapi menjadi salah satu kunci sukses bagi SBU Regional Bandung. Seperti disampaikan oleh Detty Elviyany, General Manager ICON+ SBU Regional Bandung.

Tradisi itu, menurut Detty, telah dilakukan sejak awal SBU Regional Bandung terbentuk. "Pada saat itu kami langsung melakukan pemetaan kekuatan, kompetensi, dan *resources* untuk mencapai target," ucap Detty.

SBU Regional Bandung sendiri terbentuk setelah terjadi reorganisasi di tubuh ICON+ sejak Februari 2017 lalu. Reorganisasi tersebut menghasilkan terbentuknya 10 regional dengan meningkatkan kapabilitas organisasi dan SDM Kantor Regional yang ada.

Detty memaparkan, setelah dilakukan pemetaan pasar di 18 kabupaten dan 6 kota di Jawa Barat, mulai dari wilayah kerja Sukabumi,

Karawang, Ciamis hingga Cirebon, SBU Regional Bandung kemudian dapat dengan mudah menentukan prioritas program pencapaian kinerja dengan memaksimalkan *resources* yang ada.

» Pada saat itu kami langsung melakukan pemetaan kekuatan, kompetensi, dan *resources* untuk mencapai target. «



Atur Strategi

Dari hal tersebutlah kemudian SBU Regional Bandung dapat dengan leluasa menyusun strategi. Strategi diatur dengan fokus pada penambahan *revenue* baru segmen perbankan, pemerintahan, dan ketenagalistrikan; nilai *carry over* dan *collection period* dipertahankan; seraya terus memanfaatkan *resources* yang ada dan terus memperbaiki proses bisnis untuk pencapaian *delivery time* dan *service level agreement* (SLA) layanan.

Hasilnya memang terlihat. Saat ini SBU Regional Bandung tercatat berhasil menjadi *market leader* solusi perbankan daerah. SBU Regional Bandung juga berhasil melakukan penetrasi jaringan telekomunikasi sampai ke desa-desa di Jawa Barat. Kemudian beserta PT Railink (operator kereta api bandara), SBU Regional Bandung juga melakukan *creating new business model* dengan *strategic alliances*.

"Pada 2018 ini kami melakukan strategi khusus *go digital and quality growth*. Di mana kita melakukan Layanan Satu Pintu untuk pemasangan listrik dan jaringan telekomunikasi. Hasil kerja sama dengan PLN Distribusi Jawa Barat," papar Detty.

Jadi Provider Nomor Satu

Menjadi SBU nomor satu di ICON+ sebenarnya bukan target SBU Regional Bandung. "Target kami bisa

menjadi provider telekomunikasi nomor satu di Jawa Barat," ucap Manajer Bidang Operasi Pemeliharaan dan Asset SBU Bandung Wahyu Setyadi.

Wahyu mengatakan, hal ini sesungguhnya bukan hal yang mudah. Di wilayah kerja mereka, telah ada berbagai kompetitor yang tak bisa dipandang sebelah mata. Namun Wahyu tetap optimistis. Apalagi Jawa Barat memiliki tujuh kawasan industri yang masih membutuhkan jaringan telekomunikasi.

Untuk mencapai hal tersebut, Wahyu mengatakan, pengelolaan SBU Regional Bandung didasarkan pada konsep 5 M, *Man, Material, Money, Machine, dan Method*.

"Kelima konsep ini dijalankan dengan berorientasi pada *best telco-provider* dengan meningkatkan *revenue, performance, dan business sustainability*, seiring dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan jangka panjang pasar," ungkap Wahyu.

Selamat untuk ICON+ SBU Regional Bandung! 🏆

» Target kami bisa menjadi provider telekomunikasi nomor satu di Jawa Barat. «





📌 Festival Komodo, NTT

Janjikan Petualangan dari Sabana hingga Dasar Laut

Festival Komodo akan memberikan pengalaman wisata yang berbeda dari biasanya. Sejauh mata memandang Anda akan disuguhkan lanskap indah khas NTT.

Destinasi wisata yang satu ini memang menjadi salah satu spot wisata favorit bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Terletak di kepulauan Nusa Tenggara Timur (NTT), Pulau Komodo ini menjadi salah satu warisan wisata yang diakui oleh UNESCO sebagai tempat yang langka di dunia.

Di pulau inilah terdapat reptil langka Komodo yang merupakan satu-satunya reptil purba yang masih terjaga. Hal ini menjadikan Pulau Komodo menjadi sangat terkenal di dunia. Keadaan alam yang unik disertai dengan padang sabana luas membuat objek wisata ini menjadi salah satu destinasi tujuan wisata yang paling diimpikan oleh banyak orang.

Bukan hanya itu saja, keindahan dari alam Komodo ini pun juga pernah tercatat sebagai juara *runner up snorkeling site* terbaik dunia setelah Raja Ampat.

Untuk mengajak para wisatawan menjelajah lebih jauh lagi tentang

keindahan alam dan budaya dari Pulau Komodo, Pemerintah Kabupaten (Pemkab) Manggarai Barat akan kembali menggelar Festival Komodo 2018. Festival ini merupakan *event* berskala internasional yang rutin digelar setiap tahun.

Tahun ini Festival Komodo akan digelar pada 5-10 Maret 2018. Festival ini akan mempersembahkan ragam keindahan alam dan budaya dari Pulau Komodo, di antaranya Parade Komodo, Lomba Fotografi, Voli Pantai, Lomba Perahu Dayung, Pertunjukan Kecantikan Komodo, Lokakarya, Pameran Kerajinan Tangan, Pertunjukan Seni dan Musik, hingga menikmati sajian keindahan alam bawah laut.

Dari Papagarang hingga Suku Bajo

Di samping itu para wisatawan juga nantinya akan diajak mengunjungi desa adat Papagarang yang konon memiliki banyak keunikan tersendiri. Salah satu di antara keunikannya adalah terdapat sekumpulan pulau berpasir unik yang membentuk

angka sembilan. Dan uniknya lagi ada banyak ubur-ubur yang terperangkap di laguna.

Pengalaman menarik lainnya dalam Festival Komodo 2018 ini wisatawan akan melihat lebih dekat tentang keberadaan desa nelayan tradisional Suku Bajo dan Sape di sekitar Labuan Bajo. Para nelayan suku asli Labuan Bajo ini memiliki tradisi pelayaran yang panjang di seluruh kepulauan Indonesia. Suku di desa ini juga memiliki rumah panggung yang berbeda dari rumah warga Labuan Bajo pada umumnya. Di sana wisatawan dapat melihat penduduk asli yang sedang bekerja mengeringkan ikan dan cumi-cumi, sementara deretan perahu tradisional diparkir di sepanjang pantai.

Sedangkan di pesisir barat desa, akan dijumpai suguhan menarik "putri duyung" atau yang biasa disebut dugong. Pertunjukan dari makhluk laut dugong ini memberikan tontonan yang langka dan khas bagi para pengunjung. 📌



Akses Menuju Festival Komodo

Dari aksesibilitas, Labuan Bajo sudah terdapat bandara yang lebih besar dan dapat melayani rute penerbangan dari Kupang, Denpasar, dan Jakarta. Jika dari arah barat Indonesia, Anda bisa membeli tiket pesawat ke Bali terlebih dahulu lalu kemudian melanjutkan perjalanan dengan pesawat kecil (Propeler) menuju ke Labuan Bajo. Tapi jika dari Jakarta ada beberapa penerbangan yang bisa langsung menuju ke Labuan Bajo.

Selain udara, akses menuju Labuan Bajo ini juga ditempuh dengan menggunakan Kapal Penumpang milik PT PELNI. Hanya ada dua kapal yang melayani rute Bali – Labuan Bajo yaitu KM Tilongkabila & KM Wilis. Untuk KM Tilongkabila berangkat Pagi dari Pelabuhan Benoa dan Anda akan tiba keesokan harinya sekitar pukul 19.00 WITA.

Sedangkan dari segi akomodasi Labuan Bajo juga menyediakan berbagai macam penginapan dari mulai penginapan biasa, *home stay* hingga hotel berbintang. Bahkan yang terbaru dan unik yang ada di Labuan Bajo ini adalah keberadaan hotel terapung, yakni kapal yang menyiapkan kamar-kamar inap di kabinnya. Hotel ini makin banyak peminatnya, sehingga kapasitasnya juga bertambah.

**5-10
Maret**

**Festival Komodo
berlangsung pada
5-10 Maret 2018.**

ICON+ dan Jasa Tirta 1 Resmi Bekerja Sama

Menyambut era digital, Perum Jasa Tirta 1 melakukan transformasi dengan mengembangkan teknologi informasi dan komunikasi di lingkungan kerjanya. Terkait hal tersebut, Perum Jasa Tirta 1 menggandeng ICON+ sebagai partner kerja sama. Penandatanganan kesepakatan kerja sama tersebut dilakukan pada 12



Januari lalu di Cawang, Jakarta. Hadir dari ICON+ PLT Dirut Hikmat Dradjat dan dari Perum Jasa Tirta 1 Hendra Tri Retnadi, Perum Jasa Tirta 1 merupakan BUMN perusahaan sumber daya air wilayah sungai di wilayah Sumatera Utara, Jawa Tengah, dan sebagian Jawa Timur. Pada nota kesepahaman ini, kedua belah

pihak sepakat untuk meningkatkan sinergisitas dan menelaraskan program kegiatan dalam bidang pengembangan, penerapan, dan pemanfaatan Sistem Informasi dan TIK di Perum Jasa Tirta 1.

ICON+ Hadirkan Internet Cepat di Minangkabau Summit

Hari Pers Nasional 2018 diperingati secara nasional di Padang, Sumatera Barat. Bertepatan dengan itu, digelar pula Minangkabau Summit Sinergi Nasional pada 5-9 Februari 2018. ICON+ SBU Pekanbaru berkontribusi dalam pameran tersebut dengan membuka booth pameran dan menyediakan *free wifi* dan *internet corner* yang dapat dimanfaatkan oleh para pengunjung. Dalam pameran tersebut, SBU Pekanbaru memamerkan kepada publik produk-produk inovasi unggulan untuk jasa telekomunikasi.



Raker ICON+ 2018: Go Digital & Quality Growth

Bersiap menjalani tahun 2018, ICON+ menggelar rapat kerja di Hotel Seruni, Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Rapat kerja kali ini berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun ini, mengawali rapat kerja, digelar *Focus Group Discussion* yang mengangkat empat tema



besar, yakni Pendapatan dan Aktivasi, Operasi dan Pemeliharaan, Layanan PLN Group, dan Eksekusi Bisnis Baru. Dalam arahnya, PLT Dirut ICON+ Hikmat Dradjat mengajak ICONers untuk lebih solid lagi menghadapi

tantangan yang akan datang. Hikmat juga memaparkan *global trend* dalam tiga tahun ke depan. "Tahun 2018 agar dipersiapkan program kerja untuk melakukan pembaharuan/modernisasi NOC," ujar Hikmat.

SBU Palembang, Awali Rakor dengan Nonton Bareng

Tak seperti lazimnya, SBU Palembang mengawali kegiatan Rapat Koordinasi (Rakor) dengan menonton film "The Greatest Showman" di bioskop CGV Palembang. Film ini dipilih lantaran sesuai dengan tema Rakor,



yakni upaya menjawab tantangan dan target baru pada 2018, serta upaya menumbuhkan spirit dalam menyambut Asian Games 2018 yang diselenggarakan juga di Palembang. Pemilihan bioskop menjadi tempat Rakor bertujuan untuk mendapatkan

suasana berbeda dan jauh dari kesan formal. ICONers pun nampak antusias mengikuti Rakor kali ini.

AGENDA

ICON+ Jadi Pembicara di GATRIK UI

Departemen Teknik Elektro Fakultas Teknik Universitas Indonesia, pada 8 Februari lalu menggelar Seminar Nasional V GATRIK UI. Seminar yang mengusung tema “Menyongsong Era Digitalisasi Ketenagalistrikan



untuk Mewujudkan Penyediaan Tenaga Listrik yang Efisien, Andal, Berkeadilan, dan Berkelanjutan” ini dihadiri *sivitas akademika* UI, para pengamat teknologi, dan para praktisi. ICON+ diwakili oleh PLT GM SBU TI & Solusi Bisnis Wahyu

Haris Kusuma Atmaja. Di hadapan para peserta, Wahyu memaparkan bagaimana sumbangsih ICON+ selama ini dalam menghubungkan dan melayani digitalisasi ketenagalistrikan khususnya di PT PLN (Persero).

Persiapan ICONers untuk Makalah Inovasi

Sebagai lanjutan dari rangkaian program Karya Inovasi (KANVAS) ICON+ dan persiapan Seleksi Penghargaan Karya Inovasi PLN 2018, Pengelola Inovasi ICON+ menggelar acara Pembekalan Penulisan Makalah Inovasi PLN dengan mendatangkan Pengelola



Inovasi dari PT PLN (Persero) Pusat Penelitian dan Pengembangan Ketenagalistrikan. Acara ini pembekalan ini dilakukan di

Bandung, pada 29-30 Januari 2018 lalu. Acara diikuti oleh 16 perwakilan Tim Inovasi 2017.

Mahasiswa POLINEMA Kunjungi ICON+

Puluhan Mahasiswa Politeknik Negeri Malang (POLINEMA) melakukan kunjungan studi ke ICON+ Gandul, 6 Februari lalu. Dalam kunjungan tersebut, rombongan berkesempatan melihat langsung sistem informasi yang ada



di Kantor ICON+ Gandul. Dari ICON+, Manager Fault Management ICON+ Hendrik Permajaya bertindak selaku pendamping dan fasilitator. Kepada

mahasiswa Hendrik menjelaskan berbagai teknologi, produk, dan layanan yang ada di ICON+.

Resensi Buku

Solusinya? Tunggu Empat Detik

Judul	: Four Seconds: Hentikan Kebiasaan yang Kontra-Produktif dan Dapatkan Hasil yang Anda Inginkan
Penulis	: Peter Bregman
Penerbit	: Gramedia Pustaka Utama
Tahun Terbit	: Januari 2018
Halaman	: 274
ISBN	: 9786020361178



Ini mungkin kebiasaan banyak orang: luput memberi jeda. Padahal kita tahu, jeda menjadi medium yang ampuh untuk kita melakukan banyak hal. Mulai dari berpikir, menenangkan diri, reflektif, apa pun. Itu pula yang ditawarkan

oleh Peter Bregman melalui buku ini. Bregman mengajukan solusi empat detik. Bukan waktu yang panjang, hanya satu helaan napas. Namun, dengan demikian, kita bisa mulai berpikir dengan baik, memilah apa-apa yang rasional dan apa-apa yang

emosional, untuk kemudian mulai menentukan langkah selanjutnya. Segala yang terburu-buru selalu membuat cemas, bukan? ■

Resensi Film

Yang Layak Ditunggu



Benyamin Biang Kerok

Sutradara: Hanung Bramantyo
Pemain: Reza Rahadian, Rano Karno, Meriam Bellina, H. Qomar.

Film ini akan menjadi pelengkap perjalanan karier berakting bagi Reza Rahadian. Meski banyak yang mempertanyakan, keberanian Reza memerankan sosok yang cenderung melekat pada tokoh legendaris Benyamin S., patut ditunggu.



Black Panther

Sutradara: Ryan Coogler
Pemain: Chadwick Boseman, John Kani, Forest Whitaker

Film ini bercerita mengenai perjuangan seorang anak yang menuruskan apa yang telah dirintis ayahnya. Ber-*setting* di Wakanda, sang anak kemudian harus bergerak sendiri demi menyelamatkan kerajaan yang ia pimpin.



Peter Rabbit

Sutradara: Will Gluck
Pemain: Daisy Ridley, Rose Byrne, James Corden

Film animasi ini cocok untuk Anda yang hendak terhibur oleh tingkah laku lucu Peter, kelinci nakal yang gemar mencuri kebun tetangganya. Segalanya menjadi menarik ketika sang tetangga jatuh hati dengan pemilik kelinci. ■

CERITA NICO

ICON + NEWS

NIC, TAHUN INI TARGET PERUSAHAAN NAIK, NIC.

IYA, JON. BAGUS DONG YA JADI SEMANGAT KERJA.

KENAIKAN TARGET ITU KAN JUGA DIKUTI DENGAN PENINGKATAN KUALITAS LAYANAN KITA, NIC. CAKUPAN BISNIS JUGA AKAN SEMAKIN BERTAMBAH BESAR.

KITA SUDAH MENCANANNGKAN APA YANG DISEBUT "SPIRIT QUALITYGROWTH". JADI BUKAN HANYA SEKADAR PENINGKATAN PENDAPATAN, TAPI JUGA PENINGKATAN KINERJA LAYANAN DAN PRODUK.

HMM... IYA SIH, NIC.

KITA MENERAPKAN STANDAR INTERNASIONAL, TERUS MENAJAMKAN DIGITAL MINOSET, SAMPAI TERUS MENEMBANGKAN INOVASI-INOVASI.

KALAU MENGEJAR TARGET MENDAPAT PASANGAN TAHUN INI, BAGAIMANA CARANYA YA, NIC?

NIC...

WHA...