

LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL) KE PULAU BALI

Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian SKRIPSI



Disusun Oleh :

Nama : Dita Fugif Ayunigara

NIM : S1SI200224

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
STIMIK TRUNAS BANGSA BANJARNEGARA
TAHUN 2022**

HALAMAN PENGESAHAN

KULIAH KERJA LAPANGAN

TAHUN 2022

Telah dilaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan :

Tanggal : 16 - 21 November 2022

Tempat Kunjungan : 1. BOC Indonesia

2. Open Access Bali

3. Krisna Oleh-Oleh Bali (IT Departement)

Banjarnegara, Desember 2022
Mengetahui,

Dosen Pembimbing/Wali

Ketua Program Studi

(**Ferry Febrianto, M.Kom**)
NID. 0606028906

(**Purwanto, M.Kom**)
NID. 0605047603

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT karena hanya berkat dan rahmat-Nya sehingga penyusun dapat menyusun Laporan Kuliah Kerja Lapangan(KKL) yang dilaksanakan di Pulau Bali dengan tepat waktu.

Dalam kesempatan ini penyusun ucapkan terima kasih kepada banyak pihak yang telah membantu sehingga terlaksananya kegiatan Kuliah Kerja Lapangan dan penyusunan Laporan Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di Pulau Bali diantaranya :

1. DRS. KH. Alie Hanan Fatah, MBA, M.Si selaku Ketua STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara
2. Heni Rahmawati, M.Kom selaku Kaprodi Teknik Informatika STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara
3. Purwanto, M.Kom selaku Kaprodi Sistem Informasi STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara
4. Segenap Dosen STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara
5. Seluruh Tim Panitia Kuliah Kerja Lapangan
6. Tim Citra Perkasa Tour & Transport yang telah berpartisipasi membantu dalam pelaksanaan KKL.
7. Tour Guide yang menemani serta memberi arahan dari awal pemberangkatan sampai dengan kepulangan dari KKL.
8. Teman-teman peserta Kuliah Kerja Lapangan baik dari semester 5 maupun semester yang lainnya.
9. Serta semua unsur yang terlibat dalam kegiatan KKL maupun dalam penyusunan laporan yang tidak bisa disebutkan satu-persatu

Penyusun menyadari laporan kuliah kerja lapangan ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan.

Banjarnegara, ... Desember 2022

Penyusun

DAFTAR ISI

LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB 1	7
PENDAHULUAN	7
1.1. Latar Belakang	7
1.2. Tujuan Kegiatan	7
1.3. Manfaat Kegiatan	8
BAB II	9
ISI	9
2.1. Tempat Kunjungan	9
1. BOC Indonesia	9
2. PT Mari Buka Akses (OpenAcces) Bali	12
3. Krisna Oleh-Oleh Bali	17
BAB III	19
PENUTUP	19
3.1. Kesimpulan	19
3.2. Saran	19
LAMPIRAN	20
DAFTAR PUSTAKA	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo BOC Indonesia	9
Gambar 2 Logo PT Mari Buka Akses(OpenAccess) Bali	12
Gambar 3 Logo Krisna Oleh-Oleh Bali	17
Gambar 4 Penyampaian Materi oleh Bapak Hendra, Founder BOC Indonesia	20
Gambar 5 Penyampaian Materi oleh Bapak Khoirul Ma'ruf, BOC Indonesia	20
Gambar 6 Pengenalan PT OpenAccess yang di sampaikan oleh Kadek Agus Yusida sebagai Co-Founder sekaligus Komisaris PT OpenAccess	21
Gambar 7 Penyampaian materi mengenai Bisnis Digital	21
Gambar 8 Penyampaian materi dari team marketing dan team IT Krisna Oleh-Oleh Bali	22
Gambar 9 Penyampaian sepatah dua patah kata dari Bapak Haris, STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara	22

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) adalah mata kuliah wajib bagi mahasiswa program studi Teknik Informatika dan Sistem Informasi di Fakultas Ilmu Komputer, STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara. KKL merupakan kegiatan pengenalan industri untuk mahasiswa ke beberapa industri (baik pemerintahan maupun swasta), agar mahasiswa mengetahui prospek bidang Teknologi Informasi di dunia industri dan dapat menggali potensi sesuai keahlian masing-masing untuk mengembangkan bakat dan minat sehingga dapat mengembangkan bidang IT untuk kepentingan umum.

Kuliah Kerja Lapangan(KKL) ialah tugas yang harus dilaksanakan mahasiswa/mahasiswi Stimik Tunas Bangsa Banjarnegara pada semester 3,5,7, dan semester 9. Penyusunan laporan ini pun dijadikan salah satu persyaratan pengajuan Skripsi. Adapun tujuan lain yaitu untuk menambah wawasan mengenai siklus atau implementasi yang sebenarnya secara nyata. Dengan adanya pengamatan yang dilakukan selama sekitar 5 hari perjalanan dari Bali, memberikan hal banyak yang bisa dijadikan sebagai acuan dalam adaptasi lingkungan pekerjaan secara nyata. Teori dalam perkuliahan dapat diterapkan dan dibandingkan secara nyata di lapangan, serta banyak pengalaman yang dapat diperoleh selama melakukan KKL.

1.2. Tujuan Kegiatan

1. Mengenalkan lingkungan kerja kepada mahasiswa
2. Mengenalkan prospek IT di dunia industri
3. Membuka wawasan mahasiswa untuk mengembangkan keahlian bidang IT

1.3 Manfaat Kegiatan

1. Manfaat Bagi Mahasiswa

Mahasiswa STIMIK TUNAS BANGSA baik dari Prodi Sistem Informasi maupun Prodi Informatika dapat menambah wawasan ilmu pengetahuannya bukan hanya dari teori namun juga dari kerja lapangan yang dilaksanakan dalam bentuk wawancara, observasi, dan sebagainya. Kemudian dapat juga sebagai sarana melakukan perbandingan dengan apa yang didapat dikuliah dengan apa yang ada di lapangan.

2. Manfaat Bagi Akademik

Dapat dijadikan sarana *upgrade value* mahasiswa/mahasiswa nya dengan adanya KKI, serta dapat juga dijadikan untuk *branding* kampus kepada lingkungan sekitar dan tempat kunjungan.

3. Manfaat Bagi Perusahaan

Sabagai sarana promosi perusahaan dan memperkenalkan perusahaan secara jelas dengan *audiens* yang lumayan. Serta dapat dijadikan jalan untuk menjalin kerja sama.

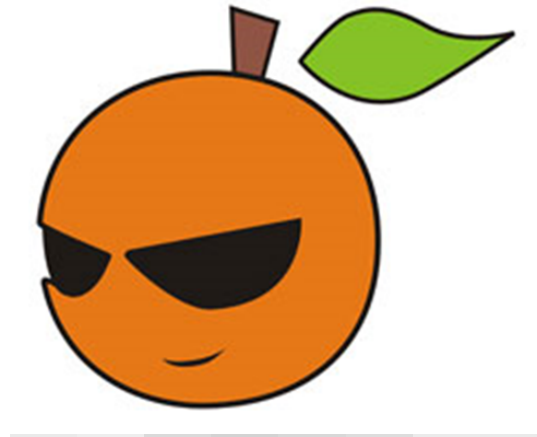
BAB II

ISI

2.1. Tempat Kunjungan

1. BOC Indonesia

A. Logo



B. Profil

BOC Indonesia sebagai sebuah brand dibawah badan usaha CV. *Bali Orange Communications* milik Bapak Hendra Wahyu Saputra yang berdiri pada 25 Agustus 2003 di Denpasar - Bali. Badan usaha ini juga membawahi brand BOC Digital dan DONGKRAK *Academy*.

Awalnya, perusahaan ini menggunakan brand Bali Orange Communications yang sediakan web design di Bali. Lambat laun permintaan *web hosting* dan *domain name* juga semakin meningkat dengan gunakan URL awal di www.baliorange.net sampai tahun 2013. (Whois baliorange.net.) Lantas hasil *remarketing* dan *retargeting* menegaskan bahwa ternyata pelanggannya tidak hanya Bali saja. Justru 75% ribuan pelanggan perusahaan ini dari luar Bali (seluruh Indonesia), melayani dari profesional, pebisnis, organisasi,

pemerintahan hingga korporasi. Maka atas kebijakan founder, baliorange.net melakukan re-branding menjadi BOC Indonesia dengan website usaha di www.boc.co.id (whois).

Basis operasional BOC di Bali melayani pelanggan dari seluruh Indonesia dan internasional manca negara, dengan cakupan produk dan layanan *standart* Internasional. Hal ini tak lepas dari geliat ekonomi di Bali yang melibatkan warga negara asing juga. Dengan teknologi internet, kendala geografis bisa teratasi dengan mudah.

Team BOC mampu mengoperasikan program *aplikasi web development, web administrator (Linux, Windows, Cpanel/WHM) dan digital marketing*. BOC juga memaksimalkan penggunaan Search Engine Optimization(SEO) dalam lingkup marketing perusahaan. Web server BOC berlokasi di Jakarta, Singapore dan USA, memastikan bisnis pelanggan tetap online 24 jam.

C. Visi Misi & Motto

Visi

Menjadi perusahaan teknologi informasi (IT) yang membuat website produktif online 24 jam.

Misi

- Sediakan alat dan fasilitas berstandart internasional untuk pelanggan.
- Menciptakan kondisi nyaman dalam berkreaitivitas untuk kepentingan internal perusahaan dan pelanggan.
- Menjadi mitra strategis pelanggan dalam memanfaatkan teknologi informasi yang bernilai tinggi.
- Membumikan teknologi informasi bersama masyarakat.

- Menjadi perusahaan penyedia *domain name* dan *web hosting* terbesar dan berkualitas di Indonesia, serta bermanfaat bagi masyarakat.

Moto

Worldwide Communications for The People.

BOC mampu sebagai perusahaan yang memastikan komunikasi pelanggan melalui teknologi informasi ke seluruh dunia.

D. Rangkuman Materi

BOC Indonesia merupakan perusahaan yang didirikan pada tahun 2003 oleh Hendra W Saputro sebagai perusahaan penyedia *domain name*, *website development*, *digital marketing* dan *web hosting datacenter* Indonesia, USA dan Singapura. Melayani pelanggan dari seluruh Indonesia dan mancanegara. BOC sudah melayani 4000+ pelanggan dari Sabang sampai Merauke.

Domain name adalah nama website yang berekstensi dot com, net, org, info, biz, dll (ekstensi internasional). BOC juga menyediakan ekstensi Indonesia seperti co.id, go.id, or.id, sch.id, ac.id, desa.id.

Web hosting adalah tempat menyimpan file-file *website*, *database*, email, statistik, program instan siap *install*, dll yang dioperasikan mudah menggunakan Cpanel. Server *web hosting* BOC mempunyai antispam yang andal. Menggunakan *litespeed* yang memastikan *speed website* lebih kencang. *Firewall* sebagai penangkal serangan negatif. *Technical support* yang siap melalui *chatting*, *email* dan *phone*.

BOC Indonesia memiliki beberapa paket hosting yang bisa di pilih. Beberapa di antaranya adalah Paket Hosting Pro, *Corporate*, Hemat, Sekolah dan Gratis.

Aturan Pembelian *Domain Name & Web Hosting*

- Buka www.boc.co.id
- Pilih paket web hosting
- Isi identitas
- Bayar tagihan
- Konfirmasi
- Aktivasi terkirim ke email pelanggan
- Website aktif

BOC mempunyai misi membumikan IT ke masyarakat dan berusaha menjadi perusahaan yang bermanfaat. BOC juga menerima praktek kerja industri baik dari Sekolah Menengah maupun perguruan tinggi di seluruh Indonesia. Selain itu BOC juga mempunyai program penghijauan dengan memberikan bibit tanaman perkebunan kepada masyarakat di Bali.

2. PT Mari Buka Akses (OpenAcces) Bali

A. Logo



B. Profil

OpenAccess adalah sebagai sebuah platform untuk menghubungkan Penyedia Internet (ISP) dan Pemilik Infrastruktur Jaringan (OSP) untuk saling

berkolaborasi menyebarkan internet sampai pelosok. Openaccess berpengalaman dalam pengembangan, pembangunan dan pengelolaan jaringan *fiber optic* dengan sistem digital, sehingga membawa perusahaan jaringan ke level yang lebih tinggi dari kompetitor.

OpenAccess memiliki keahlian utama dalam bidang infrastruktur Fiber Optik. Melayani jasa *technical support* khususnya *fiber optic* dengan harga yang bersaing dan kualitas terbaik.

OpenAccess juga menyediakan layanan pembangunan jaringan khususnya *fiber optic* membutuhkan modal, waktu dan sumber daya yang tidak sedikit. OpenAccess sudah memiliki standar pembangunan yang baik mulai dari design, pembangunan, ijin dan juga perawatan jaringan.

Investasi di jaringan *fiber optic* bisa menjadi salah satu sumber *pasive income* yang menarik. OpenAccess akan mengelola dan memelihara jaringan fiber anda dan memasarkan ke para penyedia layanan internet.

OpenAccess siap membantu Perusahaan Pemilik Jaringan Fiber Optic

Openaccess akan mendigitalisasi data jaringan perusahaan anda dan membantu membuka peluang kerjasama dengan ISP lainnya.

1. *Site ID management*

Data calon pelanggan baik retail maupun *corporate* yang tercover oleh jaringan fiber yang perusahaan anda miliki.

2. *Customer Management*

Data pelanggan yang tercatat secara digital dan dapat menjadi proyeksi keuntungan dari jaringan yang anda miliki.

3. *Work Order Management*

Tingkatkan utilitas SDM yang ada di perusahaan anda dengan memiliki manajemen *Work Order* yang rapi dan tercatat.

4. *Technical Support Management*

Tingkatkan pelayanan untuk maintenance jaringan anda sehingga dapat meminimalisi gangguan dan meningkatkan kualitas akses jaringan fiber anda.

C. Rangkuman Materi

- **Bisnis Digital**

Bisnis digital adalah bisnis yang menggunakan teknologi sebagai keunggulan dalam operasi internal dan eksternal. Teknologi informasi telah mengubah infrastruktur dan operasi bisnis sejak Internet menjadi tersedia secara luas untuk bisnis dan individu. Transformasi ini telah sangat mengubah cara bisnis melakukan operasi sehari-hari mereka. Ini telah memaksimalkan manfaat dari aset data dan inisiatif yang berfokus pada teknologi.(Musnaini et al. 2020)

Beberapa pekerjaan di dunia IT diantaranya adalah programmer, data scientist, *web developer*, *business intelligence*, *database administrator*, *sosial media specialist*, *digital marketing*, *e-commerce*. Dalam mencari peluang usaha digital perlu menemukan masalah atau pain point dari bisnis *offline*, kemudian cari solusi digital yang mampu menyelesaikan masalah tersebut. Setelah menemukan solusi kemudian bagikan ide tersebut ke beberapa calon pelanggan dan pastikan mereka mengalami masalah itu dan suka dengan solusi yang di buat. Setelah selesai buat *prototype* dari solusi tersebut.

Pentingnya untuk *go digital* adalah agar meningkatkan efisiensi kerja, mengakses pasar yang lebih besar, memudahkan proses kolaborasi, dan mempermudah proses *scale up* bisnis.

- ***Business Model Canvas (BMC)***

Bisnis model kanvas merupakan sebuah *tool* dalam strategi manajemen untuk menerjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur maupun keuangan perusahaan dalam bentuk elemen-elemen visual. Model bisnis ini

pertama kali diperkenalkan oleh *Alexander Osterwalder* dalam bukunya yang berjudul *Business Model Generation*. Bisnis model kanvas terkenal akan fungsinya yang memudahkan wirausaha untuk menuangkan ide bisnis dalam satu bagan sederhana.(Hermawan, Rachel, and Pravitasari 2018)

9 Elemen yang Harus Ada Dalam *Bisnis Model Canvas* :

- *Customer Segments* (Segmentasi Konsumen): menentukan segmen pelanggan mana yang akan menjadi target bisnis.
- *Value Proposition* (Proposisi Nilai Konsumen) : Elemen yang dimaksud pada *business model canvas* ini adalah sekat yang merupakan keunggulan produk, apa saja sesungguhnya poin-poin yang dapat mendatangkan manfaat yang ditawarkan bisnis atau perusahaan bagi customer segment-nya.
- *Channels* (Saluran) : *Channel* yang dimaksud di sini adalah media atau sarana apa saja yang bisa Anda gunakan untuk menyampaikan produk atau jasa.
- *Revenue Streams* (Sumber Pendapatan) : *Revenue stream* merupakan bagian yang paling vital, di mana organisasi memperoleh pendapatan dari pelanggan.
- *Key Resource* (Sumber Daya) : sekat dalam bisnis model kanvas yang berisikan daftar sumber daya yang sebaiknya direncanakan dan dimiliki perusahaan untuk mewujudkan *value proposition* mereka.
- *Customer Relationship* (Hubungan Konsumen) : elemen dalam contoh bisnis model kanvas di mana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya.
- *Key Activities* (Aktivitas yang Dijalankan) : Semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk, di mana kegiatan utamanya adalah menghasilkan proposisi nilai.

- *Key Partnership* (Kerjasama) : Elemen *business model canvas* ini berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya dalam bisnis Anda.
- *Cost Structure* (Struktur Biaya) : Model bisnis ini merupakan konsekuensi secara finansial dari cara yang digunakan dalam model bisnis yang Anda buat.

3. Krisna Oleh-Oleh Bali

A. Logo



B. Profil

Krisna Oleh-oleh Bali, merupakan pusat oleh-oleh terbesar di Bali didirikan pada tahun 2007 oleh I Gusti Ngurah Anom atau lebih dikenal dengan sapaan Ajik Krisna. Sejak saat itu Krisna mulai berkembang menjadi pusat oleh-oleh terbesar di Bali dan merambah keberbagai macam lini bisnis hingga memiliki total Krisna secara keseluruhan 31 outlet. Jumlah outlet oleh-oleh krisna hingga yang terbaru berjumlah 7 Outlet dan 3 Mini Outlet dan merupakan toko oleh-oleh terbesar dan terlengkap di Asia Tenggara. Ada berbagai macam yang dijual di Toko Krisna mulai dari aksesoris, aroma terapi, camilan, kopi, busana Bali, kain tenun, pernak pernik, lukisan, sandal.

Toko oleh-oleh krisna Bali memiliki area yang cukup luas sehingga membuat para pengunjung bisa nyaman saat berbelanja. Tempat ini juga dilengkapi dengan *rest area* dan *food court*. Toko krisna sudah memiliki beberapa cabang yang tersebar di beberapa area Bali. Krisna Nusa Indah Berlokasi di Jalan Nusa Indah No. 77 Denpasar – Bali, Krisna Nusa Kambangan Berlokasi di Jalan. Nusa Kambangan No.160A, Denpasar – Bali, Krisna Sunset Road Berlokasi di Jalan Sunset Road No.88, Kuta, Badung – Bali. Rama Krisna Tuban 24 Jam Berlokasi di Jalan Raya Tuban No.2X, Tuban, Kuta, Badung – Bali, Krisna Singaraja Berlokasi di Jalan Seririt- Singaraja, Temukus, Kec. Banjar, Kabupaten Buleleng, Krisna Surabaya Berlokasi di Jalan Darmokali No.50, Darmo, Kec. Wonokromo, Kota SBY, Jawa Timur, Krisna Samasta Berlokasi di Jalan Wanagiri, Jimbaran, Kuta Selatan Kabupaten Badung – Bali.

C. Rangkuman Materi

Krisna Oleh-Oleh khas Bali merupakan salah satu tujuan wisata belanja yang menjadi tujuan para wisatawan membeli oleh-oleh saat berkunjung ke Bali. Krisna Oleh-Oleh Bali memposisikan diri dalam bidang menjual produk yang di produksi oleh pengrajin lokal di Bali.

Setiap outlet Krisna Oleh-Oleh mempunyai server masing-masing, setiap server juga dapat di jangkau dari masing-masing outlet, namun server pusat berada di Denpasar. Pada server pusat menggunakan *VPN Mikrotik* agar semua server dapat di akses. Karyawan di bidang IT mempunyai *jobdesk support management, maintance, monitoring program*. Pusat control IT di pegang oleh *head*.

Upaya-upaya yang dilakukan Krisna Oleh-Oleh dalam membangun merek, antara lain meningkatkan komunikasi dengan para *travel agent, guide, driver*, pekerja pariwisata, meningkatkan fasilitas perusahaan dengan membangun hubungan baik dengan masyarakat.

Krisna Oleh-oleh juga melakukan strategi marketing di bidang IT diantaranya dengan memanfaatkan peran *media social* yakni *facebook* dan *instagram*. Selain itu mereka juga menyediakan *website* dan pembelian melalui *whatsapp*. Dan pada 2018 lalu Krisna Oleh-Oleh juga di *co-branding* Kementrian Pariwisata dan resmi meluncurkan *Grand Opening* Krisna Oleh-Oleh Khas Jakarata pada 14 Mei 2018.

BAB III

PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) yang diselenggarakan oleh STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara pada 16 – 21 November 2022 berjalan dengan lancar dan sesuai rencana. Kunjungan yang dilakukan di 3 tempat yaitu BOC Indonesia, PT. Mari Buka Akses dan Krisna Oleh-Oleh Bali memberikan gambaran prospek kerja di bidang IT.

Materi dari BOC yang memaparkan prospek kerja di bidang layanan domain, *web hosting* hingga *web development* yang sudah *go international*. Kemudian dari PT. Mari Buka Akses (OpenAccess) Bali memberikan gambaran bisnis digital dan bisnis model kanvas (BMC), dan yang terakhir dari Krisna Oleh-Oleh Bali yang menyampaikan strategi *marketing* yang dilakukan untuk mengembangkan bisnisnya sehingga menjadi besar seperti sekarang yang mampu membuka cabang-cabang besar serta beberapa outlet.

3.2. Saran

Diharapkan kegiatan ini terus berkelanjutan untuk mendukung akademik mahasiswa STIMIK Tunas Bangsa Banjarnegara dan membuka wawasan dalam pengimplementasikan materi perkuliahan dengan lapangan kerja yang nyata.

LAMPIRAN

A. Dokumentasi BOC Indonesia



B. Dokumentasi PT Mari Buka Akses(OpenAccess) Bali



C. Dokumentasi Krisna Oleh-Oleh Bali



DAFTAR PUSTAKA

- PT Mari Buka Akses. (2022). *Kolaborasi Membuka Akses*. Diakses pada 1 Desember 2022, <https://openaccess.co.id/>
- Krisna Oleh Oleh Bali. (2022). *Krisna Bali-Krisna Oleh Oleh Bali*. Diakses pada 6 Desember 2022, <https://krisnabali.co.id/>
- BOC Indonesia. (2022). *Web Hosting Murah di Indonesia*. Diakses pada 29 November 2022, <https://www.boc.co.id/>
- Hermawan, Aji, Dan Rachel, and Jessica Pravitasari. 2018. "Business Model Canvas (Bisnis Model Kanvas)." *Akselerasi.Id* 15–57.
- Musnaini, Musnaini, Universitas Jambi, Audia Junita, Universitas Harapan Medan, Hadion Wijoyo, and Irjus Indrawan. 2020. *Digital Business*.