

## Kuisisioner Penelitian

Dengan hormat,

Saat ini kami sedang melakukan penelitian "**Portofolio Bisnis dan Strategi B2B IT Digital dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis PT. Telkom Indonesia dengan Inovasi Digital sebagai Intervening**", maka kami memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuisisioner yang saya buat sebagai salah satu sumber data dalam penelitian ini. Kuisisioner ini berisi tentang penilaian Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai pimpinan / yang mewakili unit bisnis Regional / Witel tentang portofolio bisnis, strategi B2B, inovasi digital dan kinerja bisnis PT. Telkom Indonesia. Kesediaan anda menjadi responden dari kuisisioner ini sangat berarti bagi kami. Kami memberikan jaminan kerahasiaan atas identitas dan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i, serta sepenuhnya digunakan untuk keperluan penelitian. Dalam kesempatan ini perkenankan kami menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak/Ibu/Saudara/i atas kesediannya dalam mengisi kuisisioner ini.

NIK :

Band Position :

Telkom Regional :

Nama Unit / Witel :

Petunjuk pengisian kuisisioner adalah sebagai berikut :

1. Mohon dibaca dan dipahami pernyataan yang tertera dengan sebaik-baiknya sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya;
2. Setiap pernyataan diikuti dengan lima (5) pilihan jawaban. Bapak/Ibu/Saudara/i cukup memilih salah satu;
3. Jawaban kuisisioner menggunakan skala 1-5 dimana ketentuannya sebagai berikut :
  - a. **Skala 1** = Sangat Rendah / Sangat Tidak Tepat / Sangat Tidak Baik
  - b. **Skala 2** = Rendah / Tidak Tepat / Tidak Baik
  - c. **Skala 3** = Cukup
  - d. **Skala 4** = Tinggi / Tepat / Baik
  - e. **Skala 5** = Sangat Tinggi / Sangat Tepat / Sangat Baik
4. Skala yang diberikan tidak mengandung nilai jawaban benar atau salah, melainkan menunjukkan kesesuaian penilaian terhadap isi pernyataan;
5. Hasil penelitian ini hanya untuk kepentingan akademis saja, identitas diri responden akan dirahasiakan dan hanya diketahui peneliti.

## A. PROTOFOLIO BISNIS

<b>Butir Pernyataan</b>	<b>Sangat Rendah (1)</b>	<b>Rendah (2)</b>	<b>Cukup (3)</b>	<b>Tinggi (4)</b>	<b>Sangat Tinggi (5)</b>
Tingkat pertumbuhan bisnis Telkom pada segmen B2B					
Tingkat potensi laba Telkom pada segmen B2B					
Tingkat intensitas persaingan bisnis Telkom pada segmen B2B					
Tingkat kemampuan Telkom dalam menerapkan teknologi pada segmen B2B					
Tingkat cakupan pasar Telkom pada segmen B2B					
Tingkat kemampuan Telkom dalam memenuhi kontrak pelanggan B2B					
Tingkat kemampuan account manager Telkom dalam melayani pelanggan B2B					

## B. STRATEGI B2B2 IT DIGITAL

<b>Butir Pernyataan</b>	<b>Sangat Rendah (1)</b>	<b>Rendah (2)</b>	<b>Cukup (3)</b>	<b>Tinggi (4)</b>	<b>Sangat Tinggi (5)</b>
Program yang berisi rencana kerja dan strategi B2B mudah dipahami semua level manajemen fungsional					
Program yang berisi rencana kerja dan strategi B2B sampai dengan aktivitas individu memiliki penjadwalan yang jelas					
SDM memiliki kapabilitas yang sesuai dengan kompetensi kerja					
Telkom memiliki program pengembangan SDM secara periodik					
Telkom telah menyusun target dan indikator kerja yang jelas					
Telkom melakukan evaluasi kinerja secara periodik					

### C. INOVASI DIGITAL

<b>Butir Pernyataan</b>	<b>Sangat Rendah (1)</b>	<b>Rendah (2)</b>	<b>Cukup (3)</b>	<b>Tinggi (4)</b>	<b>Sangat Tinggi (5)</b>
Tingkat pengembangan teknologi Telkom pada proses transaksi penjualan (dashboard, aplikasi penunjang)					
Tingkat pengembangan teknologi Telkom untuk menangkap potensi pelanggan baru (dashboard, aplikasi penunjang)					
Tingkat ketepatan Telkom pemilihan produk untuk dijual (digital dan connectivity)					
Tingkat kehandalan produk Telkom (digital dan connectivity)					
Tingkat pemanfaatan sistem otomisasi untuk mempercepat proses delivery pasang baru layanan					
Tingkat variasi skema bisnis yang ditawarkan Telkom kepada pelanggan					

### D. KINERJA BISNIS

<b>Butir Pernyataan</b>	<b>Sangat Rendah (1)</b>	<b>Rendah (2)</b>	<b>Cukup (3)</b>	<b>Tinggi (4)</b>	<b>Sangat Tinggi (5)</b>
Tingkat kemampuan Telkom dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan pada segmen B2B					
Tingkat kemampuan Telkom dalam mengelola biaya operasional					
Tingkat kemampuan Telkom dalam meningkatkan kepuasan pelanggan					
Tingkat kemampuan Telkom dalam menjaga loyalitas pelanggan melalui program kerja					
Tingkat kemampuan Telkom dalam menjalankan proses operasi secara efektif dan efisien					

Tingkat kemampuan Telkom dalam melakukan proses inovasi secara berkelanjutan					
Tingkat penerapan budaya organisasi di Telkom untuk meningkatkan keberlanjutan organisasi					
Tingkat kemampuan Telkom dalam memanfaatkan keandalan sistem informasi manajemen					