

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum dan Profil Perusahaan

Berangkat dari keinginan untuk mendirikan dan membesarkan perusahaan pribadi, Bapak Rauf Nuryama yang ketika pertengahan tahun 2005 masih bekerja pada mitra dari PT. Telkom kemudian mengundurkan diri dan mendirikan perusahaan sendiri. Perusahaan yang ia kembangkan pertama kali yakni dalam bisnis *Agency* dan dari tahun ke tahun bisnis yang dijalani semakin berkembang.

1.1.1 Sejarah Perusahaan

CV Bunda didirikan pada tanggal 19 Mei 2010, dengan Akta Notaris: No. 14 dihadapan Notaris Lia Amalia, SH di Jalan Siliwangi No. 27 Kota Cirebon 45121. Dengan modal awal Rp. 100.000.000,- dengan Direktur Rauf Nuryama. Untuk perijinan dan lain sebagainya sudah dilengkapi dan bisa melakukan operasional di seluruh wilayah Indonesia.

CV Bunda merupakan perusahaan yang bermitra dengan PT Telkom Indonesia Tbk., berawal dari kontrak sebagai *Agency* atau *Dealership* Telkomspeedy di *Commerce Area* Cirebon, CV Bunda memiliki kemampuan untuk mengembangkan cabangnya baik di Kantor Utama di Kota dan Kabupaten Cirebon, juga membuka hampir di setiap STO di wilayah ini yakni di Kuningan, Indramayu, Majalengka, bahkan di Kabupaten Sumedang yang merupakan bagian dari Regional III Jawa Barat.

Dalam kiprahnya, CV Bunda bersaing dengan beberapa mitra yang ada di wilayah ini, kemudian berhasil menjadi Mitra Terbaik dalam melakukan manajerial dan total penjualan serta mendapatkan penghargaan dari PT Telkom Indonesia. Kepercayaan Tumbuh dan Berkembang, dengan digandeng juga oleh Divisi Telkom Flexi, dan juga oleh PT Indonusa Telemedia atau lebih dikenal dengan Telkomvision, yang merupakan anak perusahaan PT Telkom yang bergerak dalam layanan TV Berbayar di Indonesia.

CV Bunda bermitra dengan Telkomvision sejak 14 Maret 2011 menjadikan mitra yang tergolong muda, namun demikian dalam satu tahun kiprahnya, CV Bunda mendapatkan beberapa penghargaan seperti *The Best of Quality Sales Achievement* tahun 2011, *The Best Billing Collection* Mitra Telvis RO Jabar, dan per tanggal 1 Juni 2012, CV Bunda ditunjuk oleh Mitra-mitra Telkomvision sebagai Ketua Konsorsium, yang membawahi 8 Mitra Telkomvision di Wilayah Jawa Barat. Rauf Nuryama selain sebagai Direktur CV Bunda juga merangkap sebagai Ketua Konsorsium tersebut.

Seperti pada Gambar 1.1 merupakan foto piagam penghargaan kepada CV Bunda sebagai *Best Billing Collection* Mitra Sales Telkomvision Region Jawa Barat.



Sumber. Arsip dan Dokumentasi CV Bunda

Gambar 1.1

Penghargaan kepada CV Bunda sebagai *The Best Billing Collection*



Sumber. www.telkom.co.id

Gambar 1.2

The Best of Quality Sales Achievement

Seperti Gambar 1.2 di atas, merupakan gambar yang diperoleh ketika para penerima penghargaan *The Best Quality Sales Achievement* mendapatkan hadiah berlibur ke Pulau Bali sebagai wujud terima kasih Telkom Group karena para Sales sudah bekerja secara maksimal dalam memasarkan produk dari Telkom Group dan 2 orang diantaranya merupakan Marketing Executive dari CV Bunda.

1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Dalam menjalankan Bisnisnya, CV Bunda adalah termasuk perusahaan yang menganut paham terbaik salah satu pendiri Lippo Group, Dr. Mochtar Riadi, yaitu *The Start at The End and The End at The Start* atau ‘Memulai dari akhir dan mengakhiri dari awal. Sebelum melakukan project bisnisnya, CV Bunda selalu menetapkan target dan bagaimana mencapai target tersebut direalisasikan dalam *action plan* dan *business plan* perusahaan.

Visi:

To Be #1 Mitra Telkomvision di Regional Office Jawa Barat.

Misi:

1. Melakukan rekrutmen tenaga profesional sesuai jabatannya, dan membentuk SDM yang ada menjadi SDM yang berkualitas, baik sebagai Sales, Teknisi, Admin, maupun staf lainnya
2. Melakukan diversifikasi metode *salesmanship*, sehingga tercipta berbagai distribusi *sales* dari berbagai *channel*, baik sebagai *sales* Regular, *Freelance*, *Sub Dealer*, atau pun *Down Line*.
3. Melakukan monitoring dan supervisi terhadap pencapaian Visi dan melakukan adjustment segera apabila terjadi deviasi pada jalur yang semestinya.
4. Menjadikan konsumen sebagai prioritas oleh semua tenaga yang ada, sehingga pelanggan merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh CV. Bunda

1.1.3 Bidang Usaha Perusahaan

Bisnis CV Bunda pada dasarnya seperti yang tercantum dalam Akta Notaris, yakni sebagai *General Contractor*, *General Trading*, *Agency*, dan *IT Consultant*. Namun pada praktiknya perusahaan cenderung lebih memprioritaskan di *Bisnis Agency* yakni penyedia, pelayanan serta pemasaran produk-produk Telkom Group.

1.1.4 Strategi Bisnis Perusahaan

Dalam upaya untuk senantiasa merealisasikan Visi yang telah ditentukan, maka CV Bunda berusaha keras mencapai target dan tak lupa untuk menetapkan strategi bisnis yang akan membawa CV Bunda sebagai Mitra Telkom yang berkompetensi dan mampu berkompetisi dengan cara-cara yang berfungsi sebagai penggerak dalam melakukan aktivitas bisnisnya, melalui strategi-strategi sebagai berikut:

1. Memberikan Target setiap bulan kepada *Sales Force*
2. Memberikan *reward* kepada karyawan terbaik

3. Memberikan motivasi setiap hari
4. Melakukan *sugestif selling*
5. Melakukan integrasi solusi kepada konsumen
6. Memperkuat budaya perusahaan

1.1.5 Produk

Saat ini CV Bunda melakukan penjualan untuk produk Telkomvision, yakni:

1. Telkomvision

Telkomvision merupakan *brand name* PT. Indonusa Telemedia. PT. Indonusa Telemedia adalah anak perusahaan dari PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk.

Telkomvision merupakan televisi berbayar (*PayTV*) yang memiliki beberapa keunggulan, sebagai berikut:

- a. Dengan jangkauan luas menggunakan satelit Telkom-1 memungkinkan siaran yesTv dapat menjangkau kepulauan Indonesia
- b. Menggunakan frekuensi C-Band yang sama dengan frekuensi broadcasting FTA
- c. Menggunakan sistem kompresi digital yang memungkinkan yesTv menghantarkan siarannya dengan kualitas gambar yang jernih
- d. Menggunakan parabola kecil berdiameter 1 meter, perangkat yesTv praktis dibawa kemana saja, tanpa memerlukan ruang luas
- e. *Decoder* yesTv memiliki sistem *bilingual* (dua bahasa)
- f. *Decoder* yestv memiliki fitur Parental Lock untuk orangtua agar selektif memilih tayangan bagi anak mereka dengan sistem *password*
- g. Sistem *Electronic Program Guide* (EPG) memungkinkan pelanggan yesTv mendapatkan jadwal acara langsung pada layar kaca

Apabila calon prospek kemudian tertarik untuk berlangganan, berikut syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi untuk berlangganan Telkomvision:

- a. Fotocopy KTP
- b. Mengisi formulir pendaftaran
- c. Tunggu verifikasi data pelanggan sebelum instalasi
- d. Membayar uang instalasi sebesar Rp. 100.000,-

Dalam melakukan promosinya, Telkomvision terhitung bulan Juli 2012, pembayaran untuk pemasangan sebesar Rp. 100.000,- (sebelumnya sebesar Rp. 200.000,-), berikut perangkat yang akan dipinjamkan oleh Telkomvision kepada pelanggan selama berlangganan, yakni:

- a. 1 unit parabola
- b. 1 buah *remote control*
- c. 1 buah kartu tayang
- d. 1 buah kabel AV
- e. 20 meter Coaxial RG 6 *cable*
- f. 1 set *mounting* (sandaran)
- g. 2 buah *connector*
- h. 1 unit *dish* (set)

Sebelumnya, Telkomvision menawarkan 5 paket pilihan untuk pelanggan, akan tetapi semenjak Agustus 2012 paket yang ditawarkan hanyalah paket *champion* dan paket *gold* saja. Berikut paket-paket yang ditawarkan oleh Telkomvision kepada pelanggan sebelum periode Agustus:

1. Paket *Family*

Paket *Family* merupakan paket keluarga paling murah. Karena paket ini menyediakan 21 *channel* dan pelanggan hanya membayar Rp. 60.500,00 saja untuk abodemen setiap bulan

2. Paket *Entertainment*

Paket *Entertainment* merupakan paket hiburan dan pendidikan paling hemat, paket ini menyediakan 43 *channel* dan pelanggan hanya membayar Rp. 99.000,00 saja untuk abodemen setiap bulan

3. Paket *Supernova*

Paket supernova merupakan paket hiburan dan pendidikan paling lengkap, karena paket ini menyediakan 55 *channel*. Dengan tagihan per bulan sebesar Rp. 137.500,00 sudah termasuk PPN 10%

4. Paket *Champion*

Paket *Champion* merupakan paket olahraga dan aksi paling lengkap. Karena pada paket ini menyediakan 51 *channel*. Dengan tagihan per bulan sebesar Rp. 148.500,00 sudah termasuk PPN 10%, pelanggan bisa menikmati tayangan berkualitas 24 jam Nonstop

5. Paket *Gold*

Paket *Gold* merupakan paket super lengkap. Karena pada paket ini menyediakan seluruh *channel* yang dimiliki oleh Telkomvision sebanyak 80 *channel*. Dengan tagihan per bulan sebesar Rp. 302.500,00 sudah termasuk PPN 10%, pelanggan bisa menikmati tayangan yang berkualitas 24 jam Nonstop

Apabila Pelanggan paket hampion belum merasa puas dengan kelengkapan *channel* yang tersedia didalam paket yang telah dipilih, Telkomvision menyediakan penawaran *minipack*, yaitu:

1. *All Movies*

Hanya dengan membayar Rp. 110.000,00 per bulan, pelanggan Telkomvision bisa mendapatkan *channel* tambahan, yaitu HBO, HBO Signature, HBO Hits, HBO Family, MAX, MGM, Celestial Movies, Thrill, FOX Family Movies, FOX Movies Premium

2. *Movies 1*

Dengan membayar Rp. 88.000,00 per bulan, pelanggan Telkomvision bisa mendapatkan *channel* tambahan, yaitu HBO, HBO Signature, HBO Hits, HBO Family, MAX

3. *Movies 2*

Dengan membayar Rp. 44.000,00 per bulan, pelanggan Telkomvision bisa mendapatkan *channel* tambahan, yaitu MGM, Celestial Movies, Thrill, FOX Family Movies, FOX Movies Premium

4. *Sport*

Dengan membayar Rp. 88.000,00 per bulan, pelanggan Telkomvision bisa mendapatkan *channel* tambahan, yaitu ESPN, STAR Sports, Goal TV 1, Goal TV 2, Eurosport, ASN

Apabila pelanggan ingin melakukan keluhan mengenai produk, merubah paket, dan lain-lain bisa menghubungi nomor-nomor berikut:

1. Teknisi atau distributor ketika melakukan pemasangan perangkat
2. *Call Center* 147
3. *Sms Center* 082266147147
4. Mendatangi Griya Telkomvision
5. Email care@telkomvision.com

Untuk melakukan pembayaran abodemen setiap bulan, pelanggan bisa melakukannya dengan cara mendatangi langsung GriyaTelkomvision atau Plasa Telkom, melalui ATM, melalui Kantor Pos, dan Alfamart.

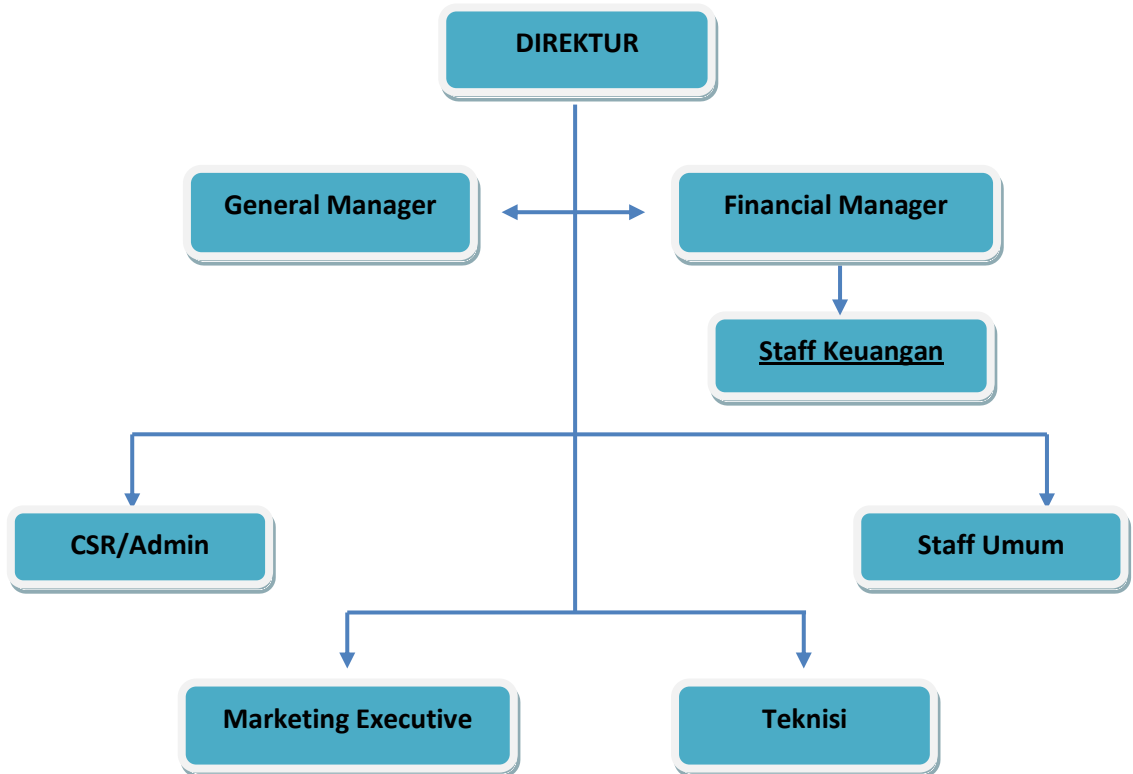
1.2 **Unit Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Kantor Operasional CV Bunda bertempat di Gedung Telkom Jl. Pagongan N0.11 Cirebon. Di kantor tersebut, segala kegiatan berlangsung yakni *Out Bond Call*, Admin dan CSR, dan bagian Manajerial pun melakukan pengecekan kinerja staf bahkan di kantor tersebut perangkat untuk pemasangan parabola pun sudah tersedia disana. Tidak hanya sebagai kantor yang mengurus administrasi, para pelanggan yang memiliki keluhan atau calon pelanggan yang hendak melakukan pemasangan perangkat pun bisa mendatangi kantor CV Bunda ini.

Selama Penulis menjalani aktivitas magang di CV Bunda Cirebon, Penulis mengikuti jadwal sesuai dengan ketentuan perusahaan, yakni dari hari Senin-Sabtu sebagaimana peraturan yang ada. Jam kerja dari pukul 08.00-17.00 WIB. Penulis mengisi jadwal hadir harian yang tersedia di Pos *Security* dengan menuliskan jam kedatangan, jam pulang, serta paraf sebagai data autentik (murni) yang berfungsi sebagai bahan pertimbangan kedisiplinan karyawan dan sebagai

data untuk kepentingan perusahaan dalam melakukan penilaian kepada masing-masing kinerja karyawan.

1.2.1 Struktur Organisasi



Sumber. Arsip dan Dokumentasi CV Bunda

Gambar 1.3

Struktur Organisasi CV Bunda

Gambar 1.3 merupakan struktur organisasi yang dimiliki oleh CV Bunda, dengan dibuatnya struktur organisasi tersebut dapat kita ketahui mengenai garis komando dan alur distribusi kebijakan serta tanggung jawab oleh masing-masing anggota perusahaan dalam melakukan laporan rutinitas pekerjaan mereka, baik harian maupun mingguan. Sehingga, setiap kebijakan serta peraturan yang baru dibentuk dapat segera tersosialisasikan kepada masing-masing staf perusahaan.

1.2.2 Tugas dan Tanggung Jawab

1. Direktur

Direktur merupakan jabatan tertinggi yang berada di struktur organisasi, sehingga, untuk seluruh *output* yang berada di perusahaan akan kembali dianalisa oleh direktur agar kemudian dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pembuatan kebijakan dan *job desc* berikutnya.

Tugas-tugas dari direktur, yakni:

- a. Menentukan *Action Plan*
- b. Fungsi Koordinatif
- c. Evaluasi, serta
- d. Menentukan arah dan kebijakan perusahaan, untuk mencapai Visi Perusahaan.

2. *General Manager*

General Manager adalah manajer yang bertanggung jawab terhadap direktur dalam melaporkan hasil kinerja unit yang telah dipimpinnya. *General Manager* (GM) memimpin beberapa unit bidang fungsi pekerjaan yang membawahi beberapa atau seluruh manajer fungsional.

Tugas dari *general manager* adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan implementasi terhadap *business plan* dengan menjalankan bisnis serta melakukan penyelarasan tugas dan tanggung jawab kepada para unit terkait
- b. Melakukan *controlling* terhadap seluruh bagian perusahaan

3. *Financial Manager*

Financial Manager berfungsi sebagai pengatur keuangan perusahaan serta berkoordinasi dengan *general manager* mengenai kebijakan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Kemudian setelah melakukan koordinasi dengan *general manager* untuk merealisasikan kebijakan yang telah ditentukan oleh direktur, pada akhirnya *financial manager* harus melaporkan kinerja unitnya kepada direktur untuk kemudian dianalisa.

Fungsi utama dari *financial manager* adalah sebagai berikut:

- a. Merencanakan dan menganalisa pembelanjaan perusahaan
- b. Mengatur struktur struktur aktiva (struktur kekayaan perusahaan)
- c. Mengatur struktur finansial perusahaan
- d. Membuat laporan Rugi / Laba, neraca, dan Laporan Perubahan Modal perusahaan

4. CSR dan Admin

Berikut fungsi utama CSR dan Admin, yakni:

- a. Fungsi utama CSR adalah sebagai penghubung antara perusahaan dengan pihak di luar perusahaan. Misal, mitra perusahaan dan pelanggan perusahaan.
- b. Admin bertanggung jawab mengenai admistrasi perusahaan. Misalnya surat menyurat, melakukan *follow up* mengenai keluhan pelanggan dan kemudian dilanjutkan kepada bagian T'Care untuk mengentaskan masalah keluhan pelanggan tersebut.

CSR dan Admin bertanggung jawab terhadap *general manager* dan *financial manager*.

5. Staf Keuangan

Staf Keuangan merupakan asisten dari *financial manager* sehingga bertanggung jawab pula untuk melakukan laporan hasil kinerja kepada *financial manager*. Tugas utama dari staf keuangan meliputi sebagai berikut:

- a. Menuliskan arus kas perusahaan, serta
- b. Melakukan penyeteroran ke Telkomvision Bandung apabila terdapat pelanggan yang melakukan pemasangan. Selain itu, tugas dari Staf Keuangan adalah mendelegasikan WO (*Work Order*) kepada teknisi untuk melakukan kunjungan ke pelanggan

6. *Branch Manager*

Branch Manager (BM) merupakan bagian dari perusahaan yang bertugas dalam pelaksanaan proyek. Biasanya BM mendapatkan target penjualan

relatif banyak karena BM memiliki tim tersendiri dalam pencapaian target penjualan tersebut. Tugas lain dari BM adalah:

- a. Merencanakan langkah strategis cabang, mengatur penjadwalan kunjungan dan target sales untuk pencapaian target penjualan
- b. Memonitor dan mengevaluasi pencapaian target penjualan secara berkelanjutan
- c. Mereview dan memastikan kesiapan sales order untuk proses pengiriman perangkat
- d. Berkoordinasi dengan perusahaan dalam penjualan dan koordinasi target penjualan
- e. Memonitor dan mengevaluasi pasar dan kompetitor untuk menganalisa pasar kemudian mengusulkan strategi penjualan

7. *Marketing Executive*

Marketing Executive (ME) berkontribusi dalam pengembangan pemasaran terpadu. Hal ini dikarenakan selain melakukan promosi penjualan kemudian ME melakukan penjualan dengan gaya persuasif.

Berikut tugas dari ME, yaitu:

- a. Mencari calon prospek untuk kemudian dijadikan konsumen dari produk yang ditawarkan (Telkomvision). Data yang digunakan oleh ME berasal dari *data base* perusahaan, *yellow page* dan data langsung dari calon prospek yang didapat ketika ME melakukan *cold canvassing*.
- b. Berkomunikasi dengan calon prospek dan mengelola hubungan dengan pelanggan

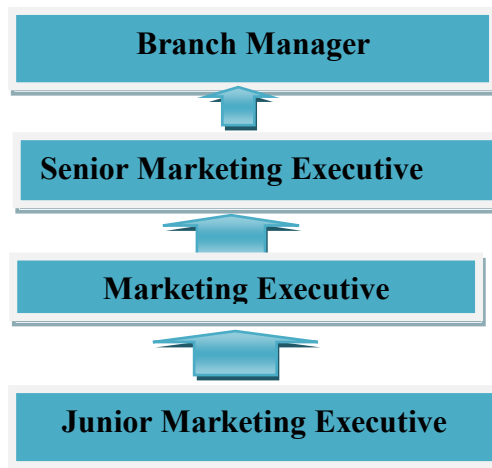
8. Teknisi

Teknisi bertanggung jawab pada pemasangan perangkat Telkomvision, dan memberikan pengarahan singkat dalam penggunaan perangkat tersebut.

1.2.3 Jenjang Karir

Fungsi utama dari tersedianya jenjang karir dalam perusahaan adalah sebagai salah satu wujud tanggung jawab berintegrasi terhadap kemampuan dalam manajerial masing-masing karyawan, hal ini pula dilakukan agar karyawan selalu terpacu dalam melaksanakan pekerjaannya dengan hasil maksimal. Pada CV. Bunda, terdapat jenjang karir untuk bagian Marketing.

Seperti pada Gambar 1.4 berikut, dapat kita lihat beberapa tingkatan jabatan yang dapat diperoleh oleh seorang tenaga penjual. Dari tingkatan tersebut, semakin lama dan semakin profesional karyawan bekerja, maka semakin tinggi pula jabatan yang berhak ia peroleh. Jabatan tertinggi yang ditawarkan oleh perusahaan yakni menjadi seorang *Branch Manager* (BM).



Sumber. Arsip dan Dokumentasi CV Bunda

Gambar 1.4
Jenjang Karir pada CV Bunda

Berikut penjabaran dari gambar diatas:

Pada tahap awal, karyawan memulai bekerja sebagai *Junior Marketing Executive*. Berikut syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi *Junior Marketing Executive*, yaitu:

- a. Pria / Wanita
- b. Usia maksimal 35 tahun

- c. Pendidikan minimal SMA
- d. Penampilan Menarik
- e. Enerjik dan Ramah
- f. Bekerja Keras / Target Perusahaan

Pekerjaan yang dilakukan adalah *Out Bond Call* (OBC), dalam bahasa pemasaran *Out Bond Call* biasa disebut sebagai *Telemarketing* yakni melakukan penawaran produk melalui telepon.

Pada bagian *Junior Marketing Executive* mereka memiliki target penjualan sebanyak 15 pelanggan setiap bulan. Hal ini pula lah yang membedakan jabatan masing-masing *Marketing Executive* dan apabila selama tiga bulan pertama, *Junior Marketing Executive* menunjukkan kinerja yang baik dan mampu memenuhi target penjualan, maka Junior ME tersebut berhak mengajukan kenaikan jabatan sebagai *Marketing Executive*.

Marketing Executive juga melakukan OBC akan tetapi jumlah target pelanggannya sebanyak 25 orang pelanggan dalam satu bulan. Dan apabila selama satu tahun bekerja, ME menunjukkan kinerja yang baik maka ia berhak untuk mengajukan kenaikan jabatan sebagai *Senior Marketing Executive*.

Senior Marketing Executive melakukan OBC dengan jumlah target per bulannya sebanyak 35 orang pelanggan, dan bekerja minimal satu tahun.

Branch Manager adalah orang yang memiliki kemampuan dalam menangani bawahannya, karena seorang *Branch Manager* akan memiliki tim sendiri dalam memenuhi target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan yakni sebanyak 150 orang pelanggan.

Untuk menentukan seorang *Junior Marketing Executive*, *Marketing Executive*, *Senior Marketing Executive* mendapatkan kenaikan jabatan adalah melalui evaluasi kinerja yang dilakukan oleh GM (*General Manager*) dan berkoordinasi dengan *Financial Manager*. Evaluasi tersebut mencakup masa kerja karyawan, *performance* (kinerja), serta *attitude* yang ditampilkan selama bekerja di lingkungan perusahaan. Maka, jenjang karir tersebut akan berpengaruh terhadap gaji per bulan dan uang kompensasi yang akan diterima oleh karyawan.

1.3 Lokasi Praktik Kerja Lapangan

Lokasi tempat Penulis melakukan Praktik Kerja Lapangan, yakni berada di kantor operasional di dalam Gedung Telkom Cirebon yang terletak di Jalan Pagongan No. 11. Disana selain bisa melakukan interaksi dengan para staf perusahaan tetepi juga bisa langsung berinteraksi dengan para pelanggan yang mendatangi kantor dan bahkan berinteraksi dengan karyawan dari Mitra Telkom lain dan juga para karyawan di Telkom sendiri.

1.3.1 Alamat Perusahaan

Adapun alamat perusahaan CV Bunda Cirebon dan kantor-kantor cabang yang dapat didatangi oleh para pelanggan atau calon pelanggan sebagai berikut:

- a. Kantor Pusat CV Bunda berada di Komp Villa Intan I F XI No. 1 Cirebon Telp (0231) 8304810-202866 email: telvis.bunda@gmail.com
- b. Kantor Cabang Utama di Gedung Telkom Jl. Pagongan No. 11 Cirebon Telp (0231) 226785
- c. Kantor Cabang Indramayu, Jalan Raya Trisi KM 4, Indramayu
- d. Kantor Cabang Sumedang, Jalan P. Geusan Ulun No. 35 Sumedang

1.3.2 Foto Lokasi Perusahaan

Pada Gambar 1.5 berikut merupakan gambar tampak luar Gedung Telkom Cirebon yang di dalamnya terdapat kantor operasional CV Bunda untuk melakukan aktivitas pekerjaan. Sedangkan pada Gambar 1.6 merupakan foto tampak dari depan kubikel CV Bunda, memang untuk semua Mitra Telkom diperuntukkan kubikel-kubikel untuk melakukan aktivitas pekerjaan. Dalam kubikel tersebut, seluruh kegiatan dimaksimalkan, tidak hanya sebagai kantor pemasaran, tetapi juga sebagai tempat manajerial dalam menyelesaikan segala administrasi perusahaan.



Sumber. Arsip dan Dokumentasi CV Bunda

Gambar 1.5

Foto tampak depan Kantor Cabang Utama CV Bunda,
Gedung Telkom Jl. Pagongan No. 11



Sumber. Arsip dan Dokumentasi CV Bunda

Gambar 1.6

Foto tampak dalam CV Bunda di Gedung Telkom Jl. Pagongan No. 11 Cirebon

