

eMagazine Telkomsigma

INSIGHT

**CHALLENGE ACCEPTED: UPRISING
THE B2B DIGITAL IT SERVICES
JOURNEY**

Distribution Xtreme Application System Handling



DISTRIX

Distribution Xtreme Application System Handling

DISTRIX is an integrated application system that enables tracking and tracing the object within the distribution network up to the specified level. It provides support, maintenance, and performance improvement of operational activities, turning them to be more effective and efficient, and tightening the security system.

Benefits .

To minimize the level of misuse & counterfeiting of objects. ✓

To provide serialization code and identity of the object's authenticity. ✓

To track and trace product distribution to the smallest unit. ✓

Monitor and ensure the distribution chain is on its respective path. ✓

Could be integrated with other applications. ✓

CONTACT US:

Website: www.telkomsigma.co.id

Email: marketing.crm@sigma.co.id

Telkom Landmark Tower Lt. 23
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52,
Jakarta 12710 Indonesia

TABLE OF CONTENT



Headline News

Perkuat Pasar **B2B IT Service**,
Telkomsigma Geber Bisnis **Cloud** di Indonesia



Strategic Highlight

Jalin Kolaborasi Strategis dengan AWS, Telkomsigma Dukung Telkom Pacu **Perluasan Bisnis Cloud**



Strategic Highlight

Pacu Digitalisasi Bank DKI, Telkomsigma Kolaborasi dengan AWS Hadirkan **Solusi Cloud**



Strategic Highlight

Telkomsigma Fokuskan Bisnis **Data Center** pada PT Telkom Data Ekosistem



Strategic Highlight

Euforia **Perayaan 14 Tahun** Perjalanan Telkomsigma



Strategic Highlight

Raih **Award Cloud Services**, Telkomsigma Optimis Ciptakan Berbagai Solusi Layanan Digital



InfoTech

Pentingnya Aktivasi **2-Step Verification** di Setiap Perangkat Digitalmu

Wujudkan Transformasi, Tegaskan Aksi Baru Telkomsigma

Masifnya akselerasi digital, telah membawa dampak perubahan yang tidak pernah terbayangkan sebelumnya, dan telah mempengaruhi pola perilaku masyarakat yang selalu bersentuhan dengan teknologi dan internet. Hal ini menjadi tantangan bagi Telkomsigma untuk harus semakin adaptif dalam menghadapi akselerasi teknologi dan digitalisasi. Tentunya, akselerasi ini akan selalu berdampingan dengan upaya Transformasi yang telah dan terus dilakukan.

Telkomsigma telah berkiprah dan membawa semangat perubahan melalui berbagai inovasi produk dan layanan infrastruktur ICT, sebagai bukti nyata kontribusi Telkomsigma untuk Indonesia.



Dalam mewujudkan transformasi, Telkomsigma telah melakukan berbagai aksi korporasi, mulai dari kapasitas dan kapabilitas layanan produk, maupun melakukan berbagai penguatan fundamental baik di internal maupun eksternal Perusahaan.

Telkomsigma memposisikan diri sebagai *digital growth engine Telkom Group* yang fokus menghadirkan solusi berbasis *Digital IT Services* untuk sektor B2B di Indonesia, dengan fokus utamanya melalui pengembangan bisnis *cloud* untuk menjadi akselerator ekonomi digital Indonesia.

Disamping itu, Telkomsigma juga tengah meningkatkan kapabilitas *cloud*-nya dengan sistem *multizone* yang didukung oleh 370+ praktisi *cloud* tersertifikasi dan ketersediaan IT support 24/7. Termasuk tersedianya arsitektur *cloud native* yang berorientasi pada fleksibilitas, skalabilitas, serta kesiapan infrastruktur yang *secure* dan *reliable*.

Berdasarkan riset *The Future of Cloud in 2025*, menyebutkan pada tahun 2025 *market size cloud* di Indonesia diprediksi mencapai Rp. 39,3 Triliun dengan presentasi CAGR 2020-2025 sebesar 27%. Sebagai perusahaan ICT terkemuka di Indonesia, proyeksi *growth* tersebut telah disambut baik dan menjadi peluang besar bagi Telkomsigma, untuk memberikan solusi layanan bisnis berbasis ICT dalam mendukung akselerasi transformasi digital di Indonesia.

Selain peningkatan kapasitas layanan *cloud*, Telkomsigma menyadari pentingnya kolaborasi strategis, hal inipun kami lakukan dengan menjalin kerjasama strategis dengan berbagai mitra TI berskala lokal dan global.

Melalui berbagai aksi korporasi yang dilakukan Telkomsigma, semoga Telkomsigma dapat terus bergerak maju ke arah yang lebih positif dan selalu melakukan perbaikan. Sehingga dapat menjadi *The Leading Digital IT Services* dan dapat mencapai visi perusahaan sebagai *The Preferred Digital Transformation Partner*.

**Salam Solid, Speed, Smart!
Firming The Foundation of Transformation,**

**WIN DIGITAL – Take Your Lead!
#GakNyerah #AyoBerubah
#BringITOn**

Roberto Surya Negara
Plt. President Director Telkomsigma

Perkuat Pasar *B2B IT Service*, Telkomsigma Geber *Bisnis Cloud* di Indonesia



Layanan berbasis *cloud* diprediksi tumbuh mencapai USD\$ 11 miliar atau Rp 163 triliun di tahun 2025. Berdasarkan laporan itu, PT Sigma Cipta Caraka (Telkomsigma) selaku anak usaha PT Telkom Indonesia Tbk (Telkom) berfokus mengembangkan bisnis *cloud* di Indonesia.

Ada tiga fokus portofolio bisnis yang dikembangkan Telkomsigma, yakni *IT Services*, *Cloud*, dan *Digital Solution*. Upaya tersebut dilatarbelakangi dengan layanan berbasis *cloud* yang diyakini akan menjadi kunci utama dalam penentu daya saing, yang memastikan industri berinovasi dan berkembang dengan menggunakan teknologi *digital*, terlebih di era industri 4.0 saat ini.

"Upaya pengembangan kapasitas dan kapabilitas *cloud* menjadi bentuk respon kami atas tren dan peningkatan pangsa pasar," kata Direktur Delivery dan Operasi Telkomsigma, I Wayan Sukerta dalam keterangannya, Senin (19/9).

Telkomsigma menggabungkan benefit antara *public cloud*, serta *private cloud* untuk menjawab kebutuhan *security compliance*. Hal ini seiring dengan meningkatnya kapabilitas *cloud*, dengan didukung oleh lebih dari 370 praktisi *cloud* tersertifikasi.

Sebagai informasi, Telkomsigma yang telah diambil alih dan diberikan dana sebesar Rp 2,59 triliun oleh Telkom pada April lalu, kini diposisikan sebagai *digital growth engine* TelkomGroup yang fokus menghadirkan solusi *B2B Digital IT Services* di Indonesia.



"Telkomsigma pun telah bertransformasi dan fokus menghadirkan solusi berbasis *Digital IT Services* untuk sektor B2B, dengan utamanya melalui pengembangan bisnis *cloud* untuk menjadi akselerator ekonomi digital Indonesia," paparnya.

Hal tersebut sejalan dengan tingginya permintaan layanan digital dan IT infrastruktur berbasis *cloud*, Gartner dalam risetnya "*The Future of Cloud in 2025*" menyebutkan pada tahun 2025 *market size cloud* di Indonesia diprediksi akan mencapai Rp 39,3 triliun dengan persentase CAGR 2020-2025 sebesar 27%.

Proyeksi pertumbuhan tersebut disambut baik oleh Telkomsigma yang kini tengah gencar mengembangkan kapasitas dan kapabilitas *FLOU Cloud*, serta membangun layanan kolaborasi dengan *strategic principle* melalui *hybrid multicloud*. Guna mewujudkan transformasi digital lebih optimal, perusahaan juga menawarkan kapabilitas *hybrid multicloud* yang menggabungkan benefit antara *public cloud*, serta *private cloud* untuk menjawab kebutuhan *security compliance*.

"Di samping itu, Telkomsigma juga tengah meningkatkan kapabilitas *cloud*-nya dengan sistem multizone yang didukung oleh 370+ praktisi *cloud* tersertifikasi dan ketersediaan IT support 24/7," ujar Wayan.

Dukungan Mitra Global pada Solusi *Cloud*

Selain peningkatan kapasitas layanan *cloud* yang ditargetkan akan terealisasi dan *go-live* pada Q4 2022, Telkomsigma juga mengambil langkah strategis lainnya dengan menjalin *partnership* dengan berbagai mitra TI berskala lokal dan global.

Telkomsigma menyadari pentingnya berkolaborasi strategis dengan para principal dan distributor untuk mendukung pemenuhan kebutuhan layanan ICT dan *cloud* Telkomsigma yang spesifik.

Untuk merealisasikan itu, Telkomsigma mengapresiasi sederet mitra yang konsisten berkontribusi dalam pemenuhan target bisnis Telkomsigma, pada acara *partner gathering* bersama lebih dari 40 partner yang digelar di Four-Season Hotel, Jakarta (16/9).

Dalam acara tersebut, apresiasi diberikan Telkomsigma melalui 5 kategori penghargaan. Pertama yaitu "*The Best Technology Update Distributor*" diberikan kepada PT Ingram Micro Indonesia, kategori "*The Best Engagement Distributor*" diraih oleh PT Virtus Technology Indonesia, "*The Most Valuable Distributor*" kepada PT ECS Indo Jaya, "*The Most Supportive Vendor*" ditujukan kepada Packet System Indonesia, serta kategori "*The Best Service Partner*" diraih oleh PT Global Infotech Solution.

Selain untuk menjaga hubungan strategis dengan berbagai *top partner*, acara ini juga menjadi momentum bagi Telkomsigma untuk membangun kolaborasi lebih erat dalam mengembangkan bisnis *cloud* melalui *solusi cloud brokerage* bersama *global hyperscaler* seperti AWS, Alibaba Cloud, Google Cloud Platform dan juga Microsoft.

Source: [Gizmology.id](https://gizmology.id)

Jalin Kolaborasi Strategis dengan AWS, Telkomsigma Dukung Telkom Pacu Perluasan Bisnis Cloud



Jakarta -- Sebagai realisasi atas komitmen ekspansi bisnis *cloud* di tengah market Indonesia yang semakin bertumbuh pesat, TelkomGroup mengesahkan kolaborasi strategis dengan *global hyperscaler* yaitu Amazon Web Service (AWS) melalui *Kick-off signing strategic partnership* antara Telkom dan AWS Indonesia (1/9).

Telkomsigma yang dipercaya Telkom sebagai *strategic lead* di bidang B2B Digital IT Services, dalam hal ini turut andil bersama Telkom untuk berkolaborasi dengan AWS. Turut hadir *Chief Strategic Officer* TelkomGroup, Budi Setyawan Wijaya beserta jajaran senior leaders TelkomGroup, Direktur *Business & Sales* Telkomsigma, Tanto Suratno, dan juga *AWS Managing Director*, Haris Izmee, beserta tim regional terkait.

Telkomsigma yang kini dipercaya untuk memegang *portfolio cloud* di lingkup TelkomGroup, juga mengambil peran penting sebagai *official partner* AWS di Indonesia. Dengan begitu, pada kerjasama ini, Telkomsigma turut andil untuk mensolusikan kebutuhan *market* terkait *cloud* di Indonesia. Telkomsigma ditunjuk oleh TelkomGroup sebagai *enabler cloud solution* dan *implementor product* dan *services* AWS.

Seremoni *kick-off* ini menandakan dimulainya kolaborasi *partnership* antara kedua belah pihak untuk memasarkan layanan *cloud* di Indonesia, seiring dengan *demand cloud* bagi industri digital yang terus tumbuh untuk mendorong efisiensi dan skalabilitas jangka panjang.



Dengan berlangsungnya kolaborasi ini dan melalui *portfolio cloud*-nya, diharapkan Telkomsigma akan terus berkontribusi secara signifikan untuk memajukan ekosistem layanan *cloud* sebagai *the next growth engine* di lingkup TelkomGroup.

Telkomsigma Fokuskan Bisnis **Data Center** pada PT Telkom Data Ekosistem



Jakarta – Dalam rangka melanjutkan proses transformasi bisnis, Telkomsigma telah melakukan penandatanganan Pemenuhan *Key Condition Precedent* terkait rencana pemisahan bisnis *Data Center* PT. Sigma Tata Sedaya (STS) ke PT. Telkom Data Ekosistem (TDE). Penandatanganan dilakukan secara langsung di Ruang Krakatau Telkom Landmark Tower lantai 38, Kamis (12/7).

Turut hadir *Dir. Strategic Portfolio* Telkom Budi Setyawan Wijaya, *VP Strategic Investment ICT & Services Telkom* Yusuf Wibisono, CEO Telkomsigma Bhimo Aryanto, *Dir. Finance & Risk Management* Telkomsigma Roberto Surya Negara, *Dir. Business & Sales* Telkomsigma Tanto Suratno, dan *Dir. Delivery & Operation* Telkomsigma I Wayan Sukerta.

Penandatanganan ini merupakan salah satu pencapaian dalam penyelesaian transaksi pengalihan *Data Center* 3S (Serpong, Sentul, Surabaya) dan juga sekaligus penandatanganan perjanjian kerjasama *Wholesale, Transition Service Agreement* beserta dokumen pendukung lainnya.

Diharapkan melalui agenda ini, kedepannya Telkomsigma dapat terus berkembang dan berkontribusi dalam mendukung bisnis Telkom Indonesia sebagai *B2B Digital IT Services* di Indonesia.





Raih Award Cloud Services, Telkomsigma Optimis Ciptakan Berbagai Solusi Layanan Digital

Pada ajang Indonesia Innovation Awards 2022 yang digelar oleh THE ICONOMICS, Telkomsigma menerima sebuah penghargaan dalam kategori *Cloud Services Industry* (29/6).

Perolehan ini dicapai atas konsistensi Telkomsigma dalam mengupayakan transformasi digital melalui *portfolio cloud services*-nya bagi industri,

sekaligus sebagai bukti dari transformasi Telkomsigma sebagai penyedia *B2B IT Digital Services* terdepan.

Hadir langsung di JW Marriot Hotel, Plt. Direktur Utama Telkomsigma, Roberto Surya Negara, yang juga turut memberikan *glory speech* di hadapan para peserta award baik secara *offline* dan *online*, setelah menerima piagam dari CEO &

Founder The Iconomics, Bram S. Putro.

"Kami sangat mengapresiasi perolehan dari The Iconomics kepada Telkomsigma. Tentunya dengan pencapaian ini menandakan komitmen kami untuk terus berkontribusi di sektor digital melalui 3 pilar bisnis yaitu *Cloud, IT Services, dan Digital Solutions*", pungkask Roberto.





Pacu Digitalisasi Bank DKI, Telkomsigma Kolaborasi dengan AWS Hadirkan **Solusi Cloud**

Upaya digitalisasi bagi sektor perbankan bukan hal baru bagi Telkomsigma. Terutama melalui solusi *core banking system* AlphaBITS rancangan Telkomsigma, yang telah berkiprah di Indonesia selama lebih dari 20 tahun.

Kini, di tengah tren adopsi teknologi berbasis *cloud computing*, Telkomsigma dipercaya untuk melakukan modernisasi layanan pada Bank DKI melalui implementasi layanan *cloud*.

Telkomsigma sebagai mitra lokal penyedia transformasi digital, dalam hal ini telah sepakat untuk menguatkan perjalanan modernisasi dan digitalisasi Bank DKI bersama AWS Indonesia

melalui infrastruktur berbasis *cloud* yang sejalan dengan *roadmap* transformasi digital Bank DKI.

Direktur *Business & Sales* Telkomsigma, Tanto Suratno mengatakan, "Kerja sama ini menegaskan komitmen Telkomsigma untuk terus hadir sebagai mitra digitalisasi bagi sektor perbankan melalui dukungan infrastruktur *cloud*, yang dalam hal ini kami wujudkan melalui sinergi bersama AWS Indonesia untuk Bank DKI, dimulai dari layanan *cloud* IaaS, serta akan dikembangkan hingga PaaS, dan SaaS."

Pemanfaatan *cloud computing* diharapkan akan mendorong Bank DKI untuk terus berinovasi

memberikan layanan yang berfokus pada kebutuhan nasabah dengan cepat dan adaptif mengikuti tren teknologi.

"Solusi infrastruktur *cloud* kami akan melengkapi layanan ICT Telkomsigma yang telah diimplementasi sebelumnya di Bank DKI, sehingga diharapkan akan menjawab permintaan kebutuhan infrastruktur teknologi dan layanan digital bagi Bank DKI yang terus meningkat.", pungkask Tanto.



Euforia Perayaan 14 Tahun Perjalanan Telkomsigma



Sebelumnya, seremoni perayaan ulang tahun perusahaan menjadi momen yang dinanti-nanti oleh setiap karyawan. Pasalnya, hal tersebut menjadi kegiatan menarik yang menjadi ajang “refreshing” di tengah rutinitas pekerjaan yang dilakukan karyawan sehari-hari.

Apalagi setelah 2 tahun bertahan di tengah pandemi COVID-19 dimana mayoritas perusahaan tidak menggelar perayaan HUT secara *offline*, perayaan HUT juga menjadi momentum silaturahmi bagi seluruh karyawan yang sudah lama tidak berjumpa.



Pada 13 September 2022 lalu, di tengah situasi pandemi yang semakin kondusif, Telkomsigma kembali menggelar acara perayaan HUT yang ke-14 bersama dengan 2000+ karyawan yang turut hadir meramaikan gelaran acara di Nusantara Hall, ICE BSD.

Antusiasme karyawan kian terlihat sejak pagi sebelum dilakukannya *open gate* oleh panitia. Karyawan Telkomsigma Group dari berbagai lokasi kerja dan anak perusahaan yang berdatangan langsung memenuhi meja *registrasi* dan mengantri masuk.



Begitu *main gate* dibuka, peserta acara langsung disambut meriah oleh penampilan *on stage* dari AlphaBEATS, band *internal* Telkomsigma yang membawakan lagu Dewa 19 – Separuh Nafas. Tidak hanya itu, peserta juga disuguhkan dengan penampilan apik dari artist Bakutara yang memainkan *art percussion*.

Pertunjukkan menjadi semakin meriah ketika peserta menyaksikan persembahan kolaborasi dari Top 5 finalis Sigma idol & Top 12 finalis Sigma Fashion Show yang membawakan “Rayuan Pulau Kelapa”. Seluruh finalis tersebut sukses menggetarkan *main stage* dan disambut meriah oleh seluruh karyawan.

Tidak hanya itu, acara juga diramaikan dengan pembagian 100+ *door prize* menarik yang diundi secara acak. Berbagai hadiah seperti *smart tv*, sepeda lipat, *microwave*, *smartwatch*, *voucher Link Aja*, dll. dibagikan kepada Telsigers, termasuk 2 buah sepeda motor yang menjadi *Grand Prize* di acara tersebut.



"Momen (perayaan HUT) ini juga menjadi momentum apresiasi manajemen kepada seluruh karyawan atas kontribusinya, yang mendukung pencapaian tujuan perusahaan yang lebih besar di masa depan", pungkas Roberto.



Plt. Direktur Utama Telkomsigma, Roberto Surya Negara, dalam sambutannya menyebutkan perayaan HUT Telkomsigma ke-14 ini menjadi simbol rasa syukur atas keberhasilan transformasi perusahaan yang ditempuh atas kolaborasi dan komitmen dari seluruh karyawan.

Pada acara puncak ini juga terdapat sesi apresiasi manajemen terhadap para pemenang kompetisi Sigma *Idea Innovation*, Sigma Olah Raga, dan juga Sigma Seni Budaya, yang menjadi rangkaian kompetisi *pra-event* acara HUT Telkomsigma.



"Pencapaian dan perjalanan transformasi Telkomsigma hingga mencapai titik saat ini, dimana kita (Telkomsigma) diberikan amanah oleh Telkom sebagai *B2B Digital IT Services Lead* tentu menjadi *milestone* kita bersama", dijelaskan Roberto.

Euforia HUT Telkomsigma juga dirasakan manfaatnya oleh keluarga karyawan. Peralnya, terdapat program Beasiswa Anak Berprestasi yang dibuka dalam rangka perayaan HUT Telkomsigma ke-14. Sebanyak 29 anak-anak sekolah baik dari tingkat SD, SMP, dan SMA terpilih sebagai penerima program tersebut.



Event Highlight



Di puncak acara, *guest star* "RAN" sukses mewarnai acara dengan 9 lagu andalannya dan berhasil membuat karyawan yang didominasi oleh generasi millennial dan Gen Z larut dalam suasana yang meriah dan turut bernyanyi bersama.

Penampilan atraktif yang ditambah dengan koreografi apik dari Rayi, Asta, Nino (RAN), semakin memecahkan suasana. Terlebih lagi ketika mereka membawakan lagu Ratu Lebah dan mengajak seorang penonton untuk naik ke atas panggung.

Ajang perayaan HUT ke-14 Telkomsigma tentunya menjadi momentum bersama untuk menjaga kolaborasi dan semangat seluruh karyawan di tengah situasi *post-pandemic* yang kian menantang.

Semoga, dengan segenap upaya bisnis dan transformasi yang dilakukan, dapat menjadikan Telkomsigma lebih besar dan berdaya saing, untuk mewujudkan visinya sebagai *The Preferred Digital Transformation Partner*.



Pentingnya Aktivasi *2-Step Verification* di Setiap Perangkat Digitalmu



Saat ini kehidupan dunia digital sudah menjangkau semua lapisan masyarakat dimana semuanya terhubung dengan internet, segala aktivitas mulai dari komunikasi, pekerjaan, hiburan melibatkan beberapa perangkat dalam satu akun sehingga proses pertukaran atau penyimpanan data menjadi lebih terintegrasi. Untuk itu proteksi akun untuk melindungi data data sangatlah penting dilakukan. Salah satunya dengan cara *2 Step Verification*.

2 Step Verification adalah pengamanan ganda pada akun yang terdaftar di layanan *online*. proses dimana pengguna melakukan proses verifikasi 2 langkah untuk memastikan pengakses data adalah pemilik data sebenarnya baik itu melalui nomor telepon atau email

Salah satu hal penting yang perlu diperhatikan ketika sedang melakukan proses verifikasi 2 langkah, jangan pernah memberikan kode verifikasi yang didapatkan kepada orang yang tidak dikenal. Selain hal hal yang tersebut, tentu memperhatikan dan mengganti *password* secara berkala dan menggunakan kombinasi *password* yang unik adalah salah satu cara untuk melindungi akun agar tidak mudah diretas.



Cara kerja keamanan ini cukup sederhana namun cukup sulit untuk diretas, berikut adalah cara kerja verifikasi 2 langkah :

1. Pemilik akun akan diminta untuk memasukan data berupa nomor telepon dan email
2. Ketika menggunakan verifikasi 2 langkah, sistem akan mengirimkan kode berupa huruf dan angka ke nomor telepon atau email
3. Kemudian pengguna akun diminta untuk mengisi kode verifikasi tersebut ke dalam kolom

Convergent Revenue Online Charging System

CR OCS

What is Convergent Revenue Online Charging System (CROCS)?

Convergent Revenue Online Charging System (CR-OCS) is a solution to support real-time charging on multiple service types such as voice, data multimedia (internet), event, session, and bundling services into one customer/subscriber/account for all communication that is being made. Currently, CR-OCS can be implemented in the Telco industry as a billing prepaid system. In the future, it can be developed as a billing system for other industries.

Solution Capabilities



Flexible RealTime Charging & Billing



Wallet System



Promotion & Loyalty Management



Insight And Analytics

CONTACT US:

Website: www.telkomsigma.co.id
Email: marketing.crm@sigma.co.id

Telkom Landmark Tower Lt. 23
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52,
Jakarta 12710 Indonesia