

## ABSTRAK

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus yang terjadi PT Telekomunikasi Seluler (Telkomsel). Serta ruang lingkup penelitian adalah produk, marketing, channel pembelian dan performansi dari revenue perusahaan. Dalam desain penelitian naratif, peneliti menggambarkan kehidupan individu, mengumpulkan cerita tentang bagaimana kehidupan orang-orang, dan menuliskan cerita pengalaman individu.

Pendekatan pada penelitian ini dengan pendekatan kualitatif Penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena atau masalah yang sedang diteliti dengan menggunakan interpretasi data. Peneliti dalam penelitian kualitatif berusaha untuk memahami fenomena atau masalah secara menyeluruh dan dalam konteks yang tepat, dengan memperhatikan aspek-aspek yang kompleks dan ambigu.

Berdasarkan penjelasan mengenai teknik purposive sampling dapat diketahui sampel atau narasumber yang diperlukan agar dapat memberikan informasi yang mendalam dan relevan yaitu memiliki karakteristik pengalaman kerja di bidang digital telco terutama pada segmen enterprise, memahami proses bisnis Telkomsel Enterprise, dan terlibat dalam perancangan strategi bersaing perusahaan. Sehingga peneliti dapat menggali pemahaman yang lebih mendalam dan dapat bermanfaat bagi hasil penelitian.

Hasil analisis dan histori revenue 2021 dan 2022 berdasarkan proyeksi bisnis jangka panjang perusahaan Telkomsel juga perlu melakukan optimalisasi perbaikan channel aktivasi, termasuk di channel MyEnterprise, untuk memudahkan pelanggan korporasi dalam melakukan pembelian. Industri bisnis telekomunikasi di Indonesia memiliki potensi besar, namun perusahaan telekomunikasi harus siap menghadapi tantangan dan berinovasi dalam era transformasi digital untuk tetap bertahan dan berkembang.

Telkomsel juga perlu melakukan optimalisasi perbaikan channel aktivasi, termasuk di channel MyEnterprise, untuk memudahkan pelanggan korporasi dalam melakukan pembelian. Industri bisnis telekomunikasi di Indonesia memiliki potensi besar, namun perusahaan telekomunikasi harus siap menghadapi tantangan dan berinovasi dalam era transformasi digital untuk tetap bertahan dan berkembang.

**Kata Kunci:** Revenue, produk, marketing, telekomunikasi, kekuatan bisnis, risiko, langkah strategis, channel, *go to market*

## ABSTRACT

This study used a case study research design that occurred at PT Telekomunikasi Seluler (Telkomsel). As well as the scope of research is product, marketing, purchasing channels and the performance of the company's revenue. In a narrative research design, the researcher describes the lives of individuals, collects stories about how people lived, and writes stories of individual experiences.

Approach to this study with a qualitative approach Qualitative research is a research method that focuses on an in-depth understanding of the phenomenon or problem being studied by using data interpretation. Researchers in qualitative research seek to understand a phenomenon or problem as a whole and in the right context, taking into account complex and ambiguous aspects .

Based on the explanation regarding the purposive sampling technique, it is possible to identify the samples or sources needed in order to be able to provide in-depth and relevant information, namely having the characteristics of work experience in the digital telco field, especially in the enterprise segment, understanding Telkomsel Enterprise business processes, and being involved in designing the company's competitive strategy. So that researchers can explore a deeper understanding and can be useful for research results.

The results of analysis and revenue history for 2021 and 2022 based on long-term business projections for the company Telkomsel also need to optimize channel activation improvements, including the MyEnterprise channel, to make it easier for corporate customers to make purchases. The telecommunications business industry in Indonesia has great potential, but telecommunications companies must be prepared to face challenges and innovate in the digital transformation era to survive and thrive.

Telkomsel also needs to optimize channel activation improvements, including on the MyEnterprise channel, to make it easier for corporate customers to make purchases. The telecommunications business industry in Indonesia has great potential, but telecommunications companies must be prepared to face challenges and innovate in the digital transformation era to survive and thrive.

**Keywords:** Revenue, product, marketing, telecommunication, business strength, risk, strategic move, channel, go to market