



INTISARI

Di era globalisasi ini, perkembangan teknologi informasi semakin canggih. Kemunculan gadget merupakan salah satu bukti dari perkembangan teknologi informasi. Melalui gadget yang tersambung dengan koneksi internet, masyarakat dapat mengakses informasi dan melakukan kegiatan lain seperti belanja online yang tidak bisa dilakukan pada zaman sebelumnya. Saat ini hampir seluruh masyarakat menggunakan gadget dan internet untuk membantu aktifitas mereka sehingga kebutuhan jaringan internet akan terus bertambah.

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya di bidang komunikasi, PT Telkom Yogyakarta telah membuat produk inovatif terbaru bernama IndiHome. PT Telkom Yogyakarta membutuhkan tenaga penjual untuk dapat mempromosikan dan menjual produk IndiHome yang terdiri dari layanan internet, telepon, dan interaktif TV. Avenger merupakan tim penjual pada PT Telkom Yogyakarta.

Tujuan dari penulisan tugas akhir yang berjudul *Strategi Pemasaran IndiHome oleh Avenger di PT Telkom Yogyakarta* adalah untuk membahas PT Telkom area Yogyakarta yang meliputi profil serta peranan Avenger sebagai tim *personal selling* di PT Telkom Yogyakarta yang terdiri dari tugas dan tanggung jawab seorang Avenger, *Standard Operating Procedure (SOP)* yang harus dilakukan oleh seorang Avenger, serta media yang digunakan dalam melaksanakan tugasnya.

Metode yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah dengan melakukan obeservasi ketika magang di PT Telkom Yogyakarta, melaksanakan wawancara dengan beberapa staff di PT Telkom Yogyakarta, dan melakukan studi pustaka. Observasi dan wawancara dilaksanakan untuk mendapatkan informasi mengenai peranan Avenger sebagai sebuah strategi marketing PT Telkom Yogyakarta. Sedangkan studi pustaka digunakan untuk mencari teori tentang *personal selling* sebagai salah satu strategi marketing pada suatu perusahaan.

Avenger merupakan tenaga penjual Telkom yang bertugas mempromosikan serta menjual produk IndiHome kepada masyarakat. Avenger melaksanakan tugasnya dengan cara *personal selling* yaitu dengan melakukan *open table* pada suatu acara tertentu atau *open table* di daerah tertentu serta melakukan kegiatan *door to door* di suatu wilayah tertentu. Dalam melaksanakan tugasnya, Avenger menggunakan aplikasi My IndiHome Partner ID sebagai media untuk memproses data pelanggan yang akan memasang layanan IndiHome. Avenger terbukti lebih efektif dalam melakukan penjualan produk IndiHome khususnya pada *triple play service* yang terdiri dari layanan internet, telepon, dan interaktif TV. Hal ini dibuktikan dengan data hasil penjualan produk IndiHome di PT Telkom Yogyakarta selama tiga bulan berturut-turut selama bulan Januari 2017 sampai bulan Maret 2017.

Kata kunci: PT Telkom Yogyakarta, Avenger, Personal Selling, IndiHome, My IndiHome Partner ID



ABSTRACT

In this globalization era, the development of information technology has become more sophisticated. The presence of Gadget is one proof of the development of information technology. By using gadget which is connected to internet, people can access information and do another activity such as online shopping that cannot be done in previous era. Nowadays, almost all society are using gadget and internet to support their activities, thus, the needs of internet connection will continue rise. In order to fulfill the needs of society especially in communication issues, PT Telkom Yogyakarta already made the latest innovation product named IndiHome. PT Telkom Yogyakarta needs sales to promote and sale IndiHome which consist of internet service, telephone service, and interactive TV. Avenger is sales team in PT Telkom Yogyakarta.

This graduating paper entitled The Marketing Strategy of IndiHome Done by Avenger in PT Telkom Yogyakarta aims to discuss about PT Telkom Witel Yogyakarta which includes the profile of PT Telkom Yogyakarta and the role of Avenger as personal selling team in PT Telkom Witel Yogyakarta which consist of the discussion on the duty and the responsibility of Avenger, Standard Operating Procedure (SOP) that should be done by Avenger and the media used by Avenger in doing their duty.

The method used in this graduating paper are by conducting observation when I conducted internship in PT Telkom Yogyakarta, conducting interview with some staff in PT Telkom Yogyakarta, and conducting library study. Observation and interview were conducted in order to get information about the role of Avenger as a marketing strategy of PT Telkom Witel Yogyakarta, and library study aims to get theory about personal selling as one of marketing strategies in a company.

Avenger is Telkom sales team who has responsibility for promoting and selling IndiHome to society. In doing their duty, Avenger do their job by doing personal selling are conducting open table in an event or certain area and also conducting door to door activity in certain prospect area. Avenger use My IndiHome ID Partner as their media to process customer data who want to install IndiHome. Avenger is proved to be more effective in selling IndiHome especially in triple play service which are internet service, telephone service, and interactive TV. It was proven by the revenue data of IndiHome sales in PT Telkom Witel Yogyakarta during three months in a row during January 2017 until March 2017.

Keywords: PT Telkom Yogyakarta, Avenger, Personal Selling, IndiHome, My IndiHome ID Partner