

Analisa sales effort operator telekomunikasi di wilayah Jabodetabek

Rishman Ferdiyan Latief, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=90721&lokasi=lokal>

Abstrak

Tesis ini meneliti Sales Effort dari perusahaan-perusahaan yang bergerak di dalam bisnis telekomunikasi (Operator Seluler) di Indonesia, khususnya di wilayah DKI Jakarta, Bogor, Depok Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek). Penelitian ini berfokus pada penelitian yang berusaha menganalisa jalan yang ditempuh dan bagaimana cara menempuh oleh suatu operator untuk mendapatkan tempat di mata pelanggannya dan masyarakat pada umumnya (Brand Awareness).

Penelitian ini mengukur unsur-unsur yang berpengaruh dari berbagai faktor yang ada didalam masyarakat dengan berbagai usia (15 - 60 tahun), pekerjaan, dan berbagai tingkat pendapatan, terhadap operator dengan berbagai konsep periklanan yang dimilikinya.

Penelitian ini juga meramalkan strategi terbaik operator untuk membuat iklan dengan konsep yang tepat dan melalui media yang tepat untuk mendapatkan sasaran yang tepat pula, sehingga sales effort yang efektif tercapai. Pengukuran tingkat loyalitas dapat disimpulkan pula melalui penelitian ini, dengan akhir penelitian adalah untuk mencari hubungan periklanan dan elastisitas pasar.