

**PENERAPAN *PERSONAL SELLING* OLEH SALES
FORCE PT. TELKOM WITEL BOGOR DALAM
MENJUAL PAKET INTERNET INDIHOME**



REKA HASNA GHOLIYAH

NIM: 1905311061

LAPORAN TUGAS AKHIR

HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan untuk memenuhi persyaratan

Diploma III Politeknik

PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2022

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Reka Hasna Gholiyah
NIM : 1905311061
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Penerapan *Personal Selling* oleh *Sales Force*
PT. Telkom Witel Bogor dalam Menjual Paket
Internet IndiHome

Depok, 5 Agustus 2022

Pembimbing I

Pembimbing II

Djuni Akbar, S.E., M.Si
NIP. 196206231990031002

Dra. Mawarta Onida Sinaga, M.Si
NIP. 196203061990032001

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga



Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Reka Hasna Gholiyah
NIM : 1905311061
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Penerapan *Personal Selling* oleh *Sales Force*
PT. Telkom Witel Bogor dalam Menjual Paket
Internet IndiHome

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

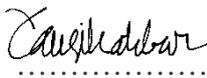
Hari : Jumat
Tanggal : 5 Agustus 2022
Waktu : 08.00 – 09.00

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Drs. Djuni Akbar, M.Si
NIP. 196206231990031002


.....

Penguji I : Taufik Akbar, S.E., M.S.M
NIP. 198409132018031001


.....

Penguji II : Restu Jati Saputro, S.Si., M.Sc
NIP. 198801142019031005


.....



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul **“Penerapan *Personal Selling* oleh *Sales Force* PT. Telkom Witel Bogor dalam Menjual Paket Internet IndiHome”**. Tugas akhir ini disusun sebagai persyaratan kelulusan pada program studi Administrasi Bisnis Diploma III Politeknik Negeri Jakarta.

Pada kesempatan ini, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuannya kepada yang terhormat:

1. Dr. Sc. Zainal Nur Arifin, Dipl. Ing, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dra. Iis Mariam., M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga.
3. Taufik Akbar, S.E., M.S.M., selaku Kepala Program Studi D-III Administrasi Bisnis.
4. Djuni Akbar, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan masukan mengenai materi dan teknis penulisan tugas akhir.
5. Dra. Mawarta Onida Sinaga, M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan masukan mengenai materi dan teknis penulisan tugas akhir.
6. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan bimbingan selama proses perkuliahan.
7. Ibu Novi Puspitasari, selaku Manajer Home Service pada PT. Telkom Witel Bogor yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

8. Ibu Ikhsana Diana Putri selaku pembimbing perusahaan dan Bapak Handalah selaku pembimbing lapangan pada PT. Telkom Witel Bogor yang telah membimbing dan mengarahkan penulis selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
9. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan nasihat dan motivasi untuk penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, penulis berharap kritik dan saran yang membangun sehingga membawa dampak yang positif bagi kedepannya. Semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkan.

Depok, 21 Juli 2022

Penulis

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penulisan	3
1.4 Manfaat Penulisan	4
1.5 Metode Pengumpulan Data	4
1.6 Metode Analisis Data	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Pemasaran.....	7
2.1.1 Pengertian Pemasaran	7
2.1.2 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	8
2.2 Promosi.....	8
2.2.1 Pengertian Promosi	8
2.2.2 Tujuan Promosi	9
2.2.3 Bauran Promosi.....	10
2.3 Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>).....	10
2.3.1 Pengertian <i>Personal Selling</i>	11
2.3.2 Langkah-langkah <i>Personal Selling</i>	11
2.4 Tenaga Penjual (<i>Sales Person</i>).....	12
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	14



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	14
3.2	Logo Perusahaan	15
3.3	Struktur Unit Home Service PT. Telkom Witel Bogor	16
3.4	Tujuan Perusahaan.....	17
3.5	Visi dan Misi Perusahaan	17
BAB IV PEMBAHASAN.....		18
4.1	<i>Personal Selling</i> IndiHome	18
4.1.1	<i>Sales Force</i> IndiHome PT. Telkom Witel Bogor.....	19
4.2	Penerapan <i>Personal Selling</i> yang dilakukan <i>Sales Force</i> IndiHome	20
4.2.1	Kegiatan <i>Personal Selling</i> yang dilakukan <i>Sales Force</i> IndiHome	20
4.2.2	Proses <i>Personal Selling</i> yang dilakukan <i>Sales Force</i> IndiHome	23
4.3	Kendala dalam Proses Penjualan IndiHome.....	40
BAB V PENUTUP.....		41
5.1	Kesimpulan.....	41
5.2	Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA		43
DAFTAR LAMPIRAN		44



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo PT. Telkom Indonesia.....	15
Gambar 3.2 Struktur Unit Home Service PT. Telkom Witel Bogor.....	16
Gambar 4.1 Kegiatan <i>Door to Door</i>	21
Gambar 4.2 Kegiatan <i>Mobi</i>	22
Gambar 4.3 Kegiatan <i>OT Booth</i>	22
Gambar 4.4 <i>Magic Word & Killing Word</i>	28
Gambar 4.5 Proses Registrasi IndiHome	33
Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Proses <i>Personal Selling</i>	35



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Perbandingan antara Teori dan Praktik..... 36





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	44
Lampiran 2 Harga Paket Internet IndiHome dan Keuntungannya.....	45
Lampiran 3 Tampilan Pertanyaan di Aplikasi myIndiHomepartner.....	50
Lampiran 4 Harga Produk Pesaing	51





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan pemasaran pada dasarnya merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Dalam membangun atau mengembangkan usaha, tentunya tidak terlepas dari kegiatan pemasaran karena produk yang ditawarkan harus diketahui oleh masyarakat. Adanya perkembangan zaman yang semakin maju, terkadang membuat perusahaan selalu dihadapkan dengan berbagai masalah yang terjadi di pasar. Persaingan yang ketat dalam pemasaran produk barang maupun jasa, memicu perusahaan untuk lebih tanggap terhadap perubahan pasar dan memilih strategi yang tepat.

Pada era digitalisasi saat ini, penggunaan teknologi semakin berkembang dengan pesat. Hampir seluruh lapisan masyarakat menggunakan teknologi di kegiatan sehari-hari, seperti penggunaan *smartphone*, laptop, *smart TV*, dan sebagainya. Untuk mendukung adanya teknologi tersebut, maka diperlukan adanya koneksi internet. Para pengguna internet semakin bertumbuh pesat dari tahun ke tahun. Indonesia adalah salah satu negara yang tidak bisa lepas dari internet karena dengan adanya internet, masyarakat dapat mengakses apapun yang diinginkan secara efektif dan efisien. Selain itu, dengan adanya pandemic Covid-19 membuat pelajar maupun pekerja banyak yang melakukan kegiatannya di rumah. Hal tersebut, membuat masyarakat semakin memiliki rasa kebutuhan internet yang tinggi. Pada awal kondisi pandemic Covid-19, memunculkan adanya peristiwa dimana masyarakat secara tiba-tiba banyak yang melakukan pemasangan internet termasuk salah satunya produk dari PT. Telkom Indonesia.

PT. Telkom Indonesia merupakan salah satu provider telekomunikasi terbesar yang bergerak dalam bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi serta jaringan telekomunikasi di Indonesia. Mereka mengeluarkan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

produk IndiHome yang berupa layanan digital menggunakan teknologi *fiber optic*, sehingga transmisi data dan akses bisa dilakukan dengan kecepatan optimal. Sebagai perusahaan yang ingin terus berkembang, PT. Telkom Indonesia, begitu pula dengan PT. Telkom Witel Bogor terus berusaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu, banyak provider yang juga bermunculan dan menjadi pesaing dari produk IndiHome. Hal tersebut membuat PT. Telkom Witel Bogor perlu merencanakan strategi pemasaran yang efektif untuk melakukan penetrasi ke pasar. PT. Telkom Witel Bogor telah melakukan berbagai macam promosi untuk memasarkan produknya. Salah satu bauran promosi yang masih digunakan PT. Telkom Witel Bogor, yaitu penjualan pribadi (*personal selling*). *Personal selling* dirasa mampu meningkatkan penjualan karena *personal selling* merupakan bauran promosi yang menyediakan komunikasi dua arah secara langsung antara penjual maupun pembeli.

Dengan menggunakan *personal selling*, diharapkan calon pembeli dapat mengenal lebih banyak tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan sehingga memunculkan ketertarikan dan keinginan akan produk yang ditawarkan. Berbagai macam promosi yang telah dilakukan PT. Telkom Witel Bogor masih dirasa kurang untuk mempromosikan produk Internet IndiHome karena produk yang dihasilkan merupakan produk yang tidak cukup jika hanya dijelaskan melalui media komunikasi seperti di televisi, sosial media, iklan, dan sebagainya. Masyarakat masih harus diberi pemahaman secara langsung mengenai pemasangan internet IndiHome dan keuntungan-keuntungan yang didapatkan apabila menggunakan internet IndiHome agar dapat memunculkan minat pembeli. Akan tetapi, dalam praktik penjualan di lapangan, masih terdapat masalah-masalah yang dihadapi *sales force* IndiHome.

Masalah-masalah yang dihadapi yaitu seperti ketidaksesuaian kunjungan waktu *door to door*, penolakan dari pelanggan dengan alasan harga yang mahal, adanya gangguan, dan membandingkan dengan produk lain. Adanya penolakan-penolakan tersebut, dapat mengganggu penjualan produk internet IndiHome. Peran *personal selling* di sini sangat dibutuhkan untuk menjelaskan kepada pelanggan atas penolakan-penolakan tersebut. Masalah tersebut menjadi tantangan tersendiri



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

bagi *sales force* IndiHome untuk dapat mengubah keberatan menjadi alasan untuk membeli. Sikap dan tindakan yang dilakukan *sales force* IndiHome dapat menentukan keputusan pelanggan dalam membeli produk IndiHome. Tujuan melakukan proses *personal selling* adalah meningkatkan penjualan perusahaan karena kegiatan penjualan yang dilakukan *sales force* menghasilkan penjualan terbesar di unit Home Service PT. Telkom Witel Bogor. Maka dari itu, bagaimana penerapan *personal selling* yang dilakukan *sales force* IndiHome sangat penting untuk mengkomunikasikan hal-hal yang sulit dijelaskan dengan media apapun untuk dapat meningkatkan penjualan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis memiliki ketertarikan untuk menyusun laporan tugas akhir yang berjudul **“Penerapan *Personal Selling* oleh *Sales Force* PT. Telkom Witel Bogor dalam Menjual Paket Internet IndiHome”**.

1.2 Rumusan Masalah

- a. Apa yang dimaksud dengan *personal selling* IndiHome?
- b. Bagaimana penerapan *personal selling* yang dilakukan *sales force* PT. Telkom Witel Bogor dalam menjual paket internet IndiHome?
- c. Apa saja kendala yang terdapat dalam melakukan penerapan *personal selling* oleh *sales force* dalam menjual paket internet IndiHome pada PT. Telkom Witel Bogor?

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui apa yang dimaksud dengan *personal selling* yang dilakukan *sales force* dalam menjual internet IndiHome.
- b. Untuk mengetahui bagaimana penerapan *personal selling* internet IndiHome yang dilakukan *sales force* PT. Telkom Witel Bogor.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- c. Untuk mengetahui kendala apa saja yang terdapat dalam penerapan *personal selling* dalam menjual paket internet IndiHome yang dilakukan *sales force* PT. Telkom Witel Bogor.

1.4 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait. Adapun manfaat penulisan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Penulis dapat menerapkan ilmu yang telah didapatkan selama kuliah secara langsung serta dapat menambah pengalaman dan mengembangkan wawasan di bidang Pemasaran.
- b. Bagi perusahaan dan instansi, penulis dapat membantu tugas dan pekerjaan yang ada di perusahaan dan dapat memberikan masukan positif berupa ide-ide maupun saran-saran bagi perusahaan untuk perbaikan atau bahan evaluasi dalam proses pemasaran di masa yang akan datang.
- c. Bagi dunia ilmu pengetahuan, dapat menjadi bahan evaluasi atas kurikulum yang selama ini diterapkan untuk kebutuhan industri serta dapat menambah wawasan dalam bidang pemasaran untuk dijadikan sumber referensi di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Adapun metode yang penulis gunakan dalam pengumpulan data, yaitu:

- a. Observasi

Observasi yang penulis lakukan yaitu dengan mengamati kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh *sales force* IndiHome PT. Telkom Witel Bogor dan mengamati secara langsung tugas yang berhubungan dengan promosi pada unit Home Service PT. Telkom Witel Bogor. Penulis melaksanakan observasi selama 3 bulan (7 Februari s.d. 13 Mei 2022).



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

b. Wawancara

Penulis melakukan wawancara yaitu dengan tanya jawab kepada salah satu *sales force* yang berkaitan secara langsung dalam kegiatan *personal selling* pada PT. Telkom Witel Bogor serta melakukan wawancara dengan atasan yang berhubungan langsung dengan *sales force* IndiHome PT. Telkom Witel Bogor. (Daftar pertanyaan terdapat dalam lampiran 1)

c. Dokumentasi

Dokumentasi dengan mengumpulkan data-data berupa materi maupun foto-foto dari *website* perusahaan maupun dari PT. Telkom Witel Bogor yang menunjang kegiatan promosi dan *personal selling* produk IndiHome pada PT. Telkom Witel Bogor.

d. Studi Kepustakaan

Metode pengumpulan data ini dilakukan secara literatur dengan mencari teori-teori atau pembahasan yang relevan melalui buku yang bersumber dari perpustakaan, *e-book*, dan jurnal yang berhubungan dengan judul penulisan laporan tugas akhir.

1.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah deskriptif kualitatif dengan mendeskripsikan dan menjelaskan terkait penerapan *personal selling* yang dilakukan oleh *sales force* PT. Telkom Witel Bogor. Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang diolah dan dianalisis dengan teori yang terkait, sehingga penulis mendapatkan deskripsi mengenai penerapan *personal selling* yang dilakukan *sales force* PT. Telkom Witel Bogor.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami laporan tugas akhir ini, penulis berusaha menyusun laporan ini secara sistematis. Berikut ini sistematika penulisan yang terdapat dalam laporan tugas akhir ini terdiri dari:

Bab I: Pendahuluan

Bab ini akan memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan sistematika penulisan.

Bab II: Landasan Teori

Dalam bab ini akan diuraikan teori-teori yang relevan terkait dengan pengertian pemasaran, bauran pemasaran, pengertian promosi, tujuan promosi, bauran promosi, pengertian penjualan pribadi (*personal selling*), langkah-langkah *personal selling* dan tenaga penjual (*sales person*).

Bab III: Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini akan menguraikan sejarah singkat perusahaan, logo perusahaan, struktur unit Home Service PT. Telkom Witel Bogor, tujuan, visi dan misi perusahaan.

Bab IV: Pembahasan

Pada bab ini membahas masalah yang telah dirumuskan pada bab I terkait dengan *personal selling* IndiHome, penerapan *personal selling* yang dilakukan *sales force* IndiHome PT. Telkom Witel Bogor, serta kendala yang terdapat dalam proses penjualan IndiHome.

Bab V: Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan atas jawaban dari rumusan masalah dan tujuan penulisan yang telah diuraikan pada bab I, serta akan dituliskan saran-saran yang bersifat konstruktif terkait dengan masalah-masalah yang ditemukan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, penerapan *personal selling* yang dilakukan *sales force* PT. Telkom Witel Bogor sudah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan teori-teori yang sudah ada. Adapun kesimpulan dari bab sebelumnya adalah sebagai berikut:

- a. *Personal selling* IndiHome adalah kegiatan menjual produk IndiHome secara langsung yang dilakukan oleh *sales force* yang berasal dari mitra PT. Telkom Witel Bogor.
- b. Langkah-langkah dalam proses penjualan (*personal selling*) yang pertama mulai dari *prospecting and qualifying* dengan mencari pelanggan yang memiliki prospek untuk membeli produk IndiHome. Kedua, yaitu proses *preapproach* dengan mencari tahu bagaimana karakter calon pelanggan. Ketiga, yaitu proses *approach* dengan memberikan salam, menyapa calon pelanggan, kemudian memperkenalkan diri dan meminta kesediaan waktu calon pelanggan. Keempat, yaitu proses *presentation and demonstration* dengan menjelaskan secara detail mengenai Internet IndiHome. Kelima, yaitu proses *handling objections*, *sales force* dapat menjadi konsultan atas permasalahan yang pelanggan hadapi untuk mengatasi masalah. Keenam, yaitu proses *closing*, setelah melakukan penjualan *sales force* dapat melakukan *closing* dengan mengucapkan terima kasih atas pembelian dan waktu pelanggan. Ketujuh, yaitu proses *follow up* dengan melakukan tindak lanjut terhadap pemasangan jaringan.
- c. Dalam melaksanakan *personal selling*, kendala-kendala yang dihadapi *sales force* PT. Telkom Witel Bogor antara lain ketidaksesuaian waktu temu calon pelanggan pada saat kunjungan *door to door* dan juga terdapat beberapa daerah yang belum dapat dilakukan pemasangan.



5.2 Saran

Berdasarkan kendala yang terjadi, penulis dapat memberikan saran yang bermanfaat bagi perusahaan yaitu:

- a. Ketika melakukan kegiatan *door to door* tetapi tidak ada orang di dalam rumah yang dikunjungi, maka sebaiknya *sales force* dapat mengunjungi kembali rumah tersebut agar brosur yang telah diletakkan di rumah tersebut tidak terbuang begitu saja dan mencoba peluang untuk menawarkan IndiHome agar target penjualan tercapai.
- b. Jika belum dapat dilakukan pemasangan jaringan di suatu wilayah tetapi ada yang berminat memasang Internet IndiHome, sebaiknya PT. Telkom Witel Bogor sebaiknya meminta opini dari *sales force*, apakah mereka sanggup mengajak banyak warga di daerah tersebut untuk memasang jaringan IndiHome atau tidak sehingga dapat menjadi pertimbangan perusahaan untuk melakukan instalasi jaringan dan dapat menyediakan jaringan di berbagai daerah tersebut.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Abdurahman, N. H. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Jawa Barat: Pustaka Setia.
- Assauri, Sofjan. 2018. *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Depok: Rajawali Pers.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Phillip dan Keller, Kelvin Lane. 2016. *Marketing Management*. Edisi 15 Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Nasib, dkk. 2019. *Dasar Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish (Grup Penerbitan CV. Budi Utama).
- Sautia, Sabar. 2015. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Bogor: IN MEDIA.
- Tjiptono, F. 2015. *Strategi Pemasaran edisi 4*. Yogyakarta: Andi.

Jurnal:

- Komala, Risma Dwi dan Nellyaningsih. 2017. *Tinjauan Implementasi Personal Selling Pada PT. Astra Internasional Daihatsu Astra Biz Center Bandung Pada Tahun 2017*. e-Proceeding of Applied Science, Vol. 3, No. 2, Hal. 332.
- Sunarsi, D. 2020. *Pengaruh Bauran Pemasaran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Giant Dept Store Cabang BSD Tangerang*. E-MABIS: JURNAL EKONOMI MANAJEMEN DAN BISNIS, Vol. 21, No. 1, Hal. 8-9.
- Utami dan Firdaus, I.F. 2018. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Perilaku Online Shopping: Perspektif Pemasaran Agribisnis*. Jurnal Ecodemica. Vol. 2, No. 1, Hal. 138.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana tahap *sales force* mencari calon pelanggan? Siapa yang menjadi target *sales force* dalam menawarkan paket Internet IndiHome?
2. Apa saja yang dipertimbangkan dalam mencari calon pelanggan?
3. Hal apa saja yang harus dipersiapkan sebelum menawarkan produk ke pelanggan?
4. Kalimat apa yang diucapkan ketika *sales force* bertemu dengan calon pelanggan pertama kali?
5. Bagaimana cara *sales force* dalam mempresentasikan paket Internet IndiHome kepada calon pelanggan?
6. Bagaimana cara *sales force* mengatasi keberatan-keberatan dari pelanggan atas produk yang ditawarkan?
7. Bagaimana cara *sales force* melakukan *closing* ketika sudah melakukan penawaran kepada calon pelanggan?
8. Bagaimana proses tindak lanjut ketika ada pelanggan yang berminat membeli produk IndiHome?
9. Apakah ada *after sales* ketika pelanggan sudah memasang Internet IndiHome?
10. Apa saja kendala yang dihadapi *sales force* dalam melakukan penjualan Internet IndiHome?



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Harga Paket Internet IndiHome dan Keuntungannya

Berikut ini adalah harga-harga paket internet IndiHome dan keuntungan-keuntungannya:

1. Paket 2P Internet + Telepon (Dengan Disney+ Hostar)

Speed	Speed	Speed	Speed
20 Mbps	30 Mbps	50 Mbps	100 Mbps
Rp275.000/Bulan	Rp315.000/Bulan	Rp445.000/Bulan	Rp795.000/Bulan

Keuntungan paket:

- Bebas nelson 50 menit
- Disney+ Hotstar
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

2. Paket 2P Internet + TV (Dengan Disney+ Hotstar)

Speed	Speed	Speed
30 Mbps	50 Mbps	100 Mbps
Rp370.000/Bulan	Rp595.000/Bulan	Rp945.000/Bulan

Keuntungan paket dengan kecepatan 30 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 30 Mbps
- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses UseTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

Keuntungan paket dengan kecepatan 50 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 50 Mbps



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Minipack IndiMovie2 (+HBO GO)
- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses MOLA
- Bebas Akses WeTV iflix
- Bebas Akses Catchplay+
- Bebas Akses Vidio
- Bebas Akses UseeTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

Keuntungan paket dengan kecepatan 100 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 100 Mbps
- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Minipack IndiMovie2 (+HBO GO)
- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses MOLA
- Bebas Akses WeTV iflix
- Bebas Akses Catchplay+
- Bebas Akses Vidio
- Bebas Akses UseeTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

3. Paket 3P Internet + Telepon + TV (Penawaran Khusus)

 Speed 30 Mbps Rp385.000/Bulan

 Speed 50 Mbps Rp615.000/Bulan

 Speed 100 Mbps Rp965.000/Bulan
--



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Keuntungan paket dengan kecepatan 30 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 30 Mbps
- Bebas nelpon 50 menit
- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses UseeTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

Keuntungan paket dengan kecepatan 50 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 50 Mbps
- Bebas nelpon 100 menit
- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Minipack IndiMovie2 (+HBO GO)
- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses MOLA
- Bebas Akses Catchplay+
- Bebas Akses WeTV iflix
- Bebas Akses Vidio
- Bebas Akses UseeTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

Keuntungan paket dengan kecepatan 100 Mbps, adalah sebagai berikut:

- Kecepatan internet up to 100 Mbps
- Bebas nelpon 100 menit
- Paket TV Entry
- Ekstra 57 channel TV (3 bulan)
- Minipack IndiMovie2 (+HBO GO)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Disney+ Hotstar
- Bebas Akses MOLA
- Bebas Akses Catchplay+
- Bebas Akses WeTV iflix
- Bebas Akses Vidio
- Bebas Akses UseeTV GO
- Cashback LinkAja Rp100.000
- Diskon 50% Biaya Pemasangan

4. Paket 2P (Internet + Telepon) Paket Pelajar, Pendidik, dan Jurnalis

 Speed 20 Mbps Rp255.000/Bulan	 Speed 30 Mbps Rp315.000/Bulan
---	--

Keuntungan paket:

- Bebas nelson 50 menit (lokal/interlokal)
- Bebas akses aplikasi Pijar Belajar

5. Paket 3P (Paket Pelajar, Pendidik, dan Jurnalis)

 Speed 20 Mbps Rp300.000/Bulan	 Speed 30 Mbps Rp355.000/Bulan
---	--

Keuntungan paket:

- Bebas nelson 50 menit (lokal/interlokal)
- Paket Intro (36 Channel TV)
- Pijar Belajar

6. Paket Spesial IndiHome



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Speed 30 Mbps Rp275.000/Bulan	Speed 100 Mbps Rp625.000/Bulan
-------------------------------------	--------------------------------------

Keuntungan Paket Internet 30 Mbps:

- Kecepatan internet up to 30 Mbps
- Bebas nelpon 50 menit
- Biaya Pemasangan Baru Rp150.000

Keuntungan Paket Internet 100 Mbps:

- Kecepatan internet up to 100 Mbps
- Bebas nelpon 10 menit
- Disney+ Hotstar
- Biaya Pemasangan Baru Rp150.000

7. Paket Premium

<p>200 Mbps Rp 2.950 ribu/bulan</p> <p>Movin' Phone + WiFi Lid Seamless +</p> <p>212 channels 146 SD + 66 HD</p> <p>Termasuk channel pilihan:</p>	<p>300 Mbps Rp 3.925 ribu/bulan</p> <p>Movin' Phone + WiFi Lid Seamless +</p> <p>212 channels 146 SD + 66 HD</p> <p>Termasuk channel pilihan:</p>
<p>Paket sudah termasuk</p> <p> Bebas 1000 menit nelpon lokal/interlokal + iflix Nonton sepenuhnya + HBO Nonton sepenuhnya + CATCHPLAY Nonton sepenuhnya</p>	



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Tampilan Pertanyaan di Aplikasi myIndiHomepartner

Berikut ini adalah tampilan pertanyaan yang harus diisi pelanggan di aplikasi myIndiHomepartner.

The screenshots show the following questions and options:

- Pertanyaan : 1/5**: Berapa orang yang tinggal di rumah bapak/ibu?
 - 1 - 3 Orang
 - 3 - 5 Orang
 - 5 - 10 Orang
 - 10 - 25 Orang
 - > 25 Orang
- Pertanyaan : 2/5**: Berapa banyak device/gadget/perangkat yang terkoneksi ke internet yang digunakan dalam rumah tersebut?
 - 1 - 3 Perangkat
 - 3 - 5 Perangkat
 - 5 - 10 Perangkat
 - 10 - 15 Perangkat
 - 15 - 30 Perangkat
 - > 30 Perangkat
- Pertanyaan : 3/5**: Berapa biaya yang dikeluarkan untuk internet dalam sebulan?
 - < Rp.250.000
 - Rp.250.000 - Rp.350.000
 - Rp.350.000 - Rp.500.000
 - Rp.500.000 - Rp.1000.000
 - > Rp.1000.000
- Pertanyaan : 4/5**: Pilihlah 3 prioritas yang sering anda lakukan saat menggunakan internet.
 - Streaming video
 - Streaming music
 - Gaming
 - Browsing
 - Conferencing
 - Socmed
- Pertanyaan : 5/5**: Channel apa yang keluarga anda sukai di TV interaktif?
 - Movies
 - Kids
 - Sport
- Pertanyaan : 5/5**: Channel apa yang keluarga anda sukai di TV interaktif? (Confirmation screen)
 - Movies
 - Kids
- Tambah Pelanggan**: Rekomendasi paket untuk pelanggan.
 - 2P 20 Mbps (Internet-TV) + Halo Unlimited 150K: Rp475.000, 20 Mbps FIIP
 - 2P 20 Mbps (Internet-TV) + Halo Unlimited 100K: Rp425.000, 20 Mbps FIIP
 - 2P 20 Mbps (Internet-Phone) + Halo Unlimited 150K: Rp435.000, 20 Mbps FIIP

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Harga Produk Pesaing

Berikut ini adalah harga produk serupa dari pesaing IndiHome (First Media, MyRepublic, dan Biznet).

1. Harga Internet MyRepublic

Package Name	Speed (Mbps)	Quota	Price / Month
VALUE	Up To 30	UNLIMITED QUOTA Cocok untuk penggunaan 5 sampai dengan 7 perangkat	RP. 307.000 / BULAN
FAST	Up To 50	UNLIMITED QUOTA Cocok untuk penggunaan 8 sampai dengan 12 perangkat	RP. 407.000 / BULAN
HYPE	Up To 75	UNLIMITED QUOTA Cocok untuk penggunaan 12 sampai dengan 15 perangkat	RP. 487.000 / BULAN
NOVA	Up To 100	UNLIMITED QUOTA Cocok untuk penggunaan 16 sampai dengan 20 perangkat	RP. 637.000 / BULAN
GAMER	Up To 150	UNLIMITED QUOTA Cocok untuk penggunaan 16 sampai dengan 20 perangkat / pengguna internet dengan aktivitas berat (game online & download game)	RP. 767.000 / BULAN

* HARGA BELUM TERMASUK PPN 11%, BIAYA ADMIN, DLL



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Harga Internet Biznet

1. Paket Internet

Paket	Kecepatan	Harga	Kelebihan
BIZNET HOME INTERNET 0C (NEW)	Up To 30 Mbps	Rp. 250,000 / bulan	WiFi Fiber Modem, IP Dynamic Private, Biznet Shopping Bag, Biznet Wifi akses, Biznet Video akses, Biznet NEO Web Space. Baik digunakan untuk 1-3 komputer atau gadget.
BIZNET HOME INTERNET 1C (STANDARD)	Up To 100 Mbps	Rp. 375,000 / bulan	WiFi Fiber Modem, IP Dynamic Private, Biznet Shopping Bag, Biznet Wifi akses, Biznet Video akses, Biznet NEO Web Space. Baik digunakan untuk 1-10 komputer atau gadget.
BIZNET HOME INTERNET 2C (POPULAR)	Up To 200 Mbps	Rp. 575,000 / bulan	WiFi Fiber Modem, IP Dynamic Private, Biznet Shopping Bag, Biznet Wifi akses, Biznet Video akses, Biznet NEO Web Space. Baik digunakan untuk 11-20 komputer atau gadget.

2. Paket Internet + IPTV

Paket	Kecepatan	Harga	Kelebihan
BIZNET HOME COMBO 1C	Up To 100 Mbps	Rp. 575,000 / bulan	56 Channel, WiFi Fiber Modem, IP Dynamic Private, Biznet Shopping Bag, Biznet Wifi akses, Biznet Video akses, Biznet NEO Web Space. Baik digunakan untuk 1-10 komputer atau gadget.
BIZNET HOME COMBO 2C	Up To 200 Mbps	Rp. 775,000 / bulan	56 Channel, WiFi Fiber Modem, IP Dynamic Private, Biznet Shopping Bag, Biznet Wifi akses, Biznet Video akses, Biznet NEO Web Space. Baik digunakan untuk 21-40 komputer atau gadget.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3. Harga Internet First Media

SPEED UPGRADE up to 25 Mbps (Regular Speed 20 Mbps)	+	TV CHANNEL 133 81 SD 61 HD 14K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	FAMILY PLUS HD Rp 399.000* /bulan No Term Pilih Paket
SPEED UPGRADE up to 35 Mbps (Regular Speed 30 Mbps)	+	TV CHANNEL 152 85 SD 44 HD 14K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	D'LITE HD Rp 499.000* /bulan No Term Pilih Paket
SPEED UPGRADE up to 85 Mbps (Regular Speed 60 Mbps)	+	TV CHANNEL 181 98 SD 82 HD 14K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	ELITE X1 Rp 666.000* /bulan No Term Pilih Paket
SPEED UPGRADE up to 175 Mbps (Regular Speed 125 Mbps)	+	TV CHANNEL 206 109 SD 96 HD 14K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	SUPREME X1 Rp 976.000* /bulan No Term Pilih Paket
INTERNET SPEED up to 200 Mbps	+	TV CHANNEL 206 109 SD 96 HD 14K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	MAXIMA X1 Rp 1.821.000* /bulan No Term Pilih Paket
INTERNET SPEED up to 300 Mbps	+	TV CHANNEL 231 125 SD 102 HD 4.4K View lineup >	+	STREAMAINMENT 	INFINITE X1 Rp 3.129.000* /bulan No Term Pilih Paket

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta