

## RINGKASAN EKSEKUTIF

PT. Telekomunikasi Selular atau Telkomsel adalah sebuah perusahaan operator selular yang sudah berdiri di Indonesia sejak tahun 1995. Pada era modern ini dunia semakin terhubung, dan pertukaran informasi terjadi begitu cepat. Kebutuhan komunikasi tidak lagi sebatas suara dan SMS, namun juga dalam format lainnya seperti video dan foto. Kebutuhan masyarakat akan layanan data dan *broadband* akan terus berkembang dalam beberapa tahun ke depan. Untuk memberikan layanan yang prima kepada masyarakat di dalam menikmati gaya hidup digital (*digital lifestyle*), Telkomsel turut membangun ekosistem digital melalui berbagai upaya pengembangan DNA (Device, Network dan Applications), yang akan mempercepat terbentuknya masyarakat digital Indonesia.

Dalam aktivitas *Project Improvement* ini, penulis melakukan evaluasi terhadap efektifitas *Salesforce* dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dari *broadband* Simpati pada wilayah Jakarta Pusat. Sebagai tahap awal, penulis melakukan riset dengan metode kualitatif yaitu observasi dan wawancara terhadap 4 komponen, yaitu internal perusahaan, distributor, *channel*, dan juga *end user*. Dari hal tersebut, penulis menemukan kurangnya kontrol secara baik kepada kinerja *salesforce*. Dengan ditemukannya akar dari permasalahan yang dialami, penulis memberikan tiga rekomendasi yaitu penetapan harga eceran tertinggi, sebuah Aplikasi dengan nama *Salesmate*, dan *Salesforce scoring model*. Setelah dilakukan penilaian, aplikasi *Salesmate* memiliki nilai tertinggi yang berarti solusi tersebut merupakan solusi yang paling tepat untuk dijalani.

**Keywords : Alur Distribusi, Kanal Pemasaran, Tenaga Penjualan, Pendapatan**

## EXECUTIVE SUMMARY

PT. Telekomunikasi Selular or Telkomsel is a cellular operator company that was established in Indonesia since 1995. In this modern era the world continues to be connected, and with the exchange of information happening so fast. Communications needs are no longer limited to voice and SMS, but also in other formats such as video and photos. Needs of the community and broadband data services will continue to grow in the next few years. To provide excellent service to the community in order to enjoy digital lifestyle (digital lifestyle), Telkomsel builds digital ecosystems through a variety of efforts to develop DNA (Device, Network and Applications), which will accelerate the formation of a digital society in Indonesia.

Within this activity of Project Improvement, the authors evaluated the effectiveness of the *salesforce* with the aim to increase sales of the Simpati broadband in Central Jakarta. As an initial step, the authors conducted a research with qualitative methods, which are observations and interviews of the four components, namely internal companies, distributors, channels, and also end user. From this, the authors found a lack of control in the salesforce performances. With the discovery of the root causes experienced, the author gives three recommendations, namely fixing the highest retail price, a salesforce control application named Salesmate, and Salesforce scoring models. After the assessment, the application Salesmate has the highest value, which shows that this solution is the most appropriate solution to be realized.

**Keywords: Distribution Flow, Marketing Channel, Sales Force, Revenue**