

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Efektifitas Promosi *Telepon Nada Sela* Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pada PT. Telkom Divre III Bandung”..

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana efektifitas promosi *Telepon Nada Sela* dalam meningkatkan minat pelanggan pada PT. Telkom Divre III Bandung, hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi oleh efektifitas promosi *Telepon Nada Sela* dalam meningkatkan minat pelanggan pada PT. Telkom Divre III Bandung, dan usaha-usaha apa saja yang dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut.

Metode penelitian yang di gunakan adalah metode penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan datanya adalah studi kepustakaan, observasi, wawancara dan penyebaran angket dengan menggunakan teknik Random Sampling Sederhana yang di bagikan kepada 35 responden.

Berdasarkan hasil penelitian maka di peroleh hasil bahwa minat pelanggan telah meningkat dengan adanya efektifitas promosi *Telepon Nada Sela* yang di lakukan PT. Telkom Divre III Bandung.

Hal-hal yang ingin peneliti rekomendasikan sebagai bahan masukan bagi pihak PT. Telkom Divre III Bandung yaitu sebaiknya PT. Telkom Divre III Bandung merekrut petugas layanan Telkom yang memiliki potensi dan kemampuan di bidangnya lebih selektif lagi sehingga dalam melakukan promosi di harapkan dapat menyampaikan produk sesuai yang di harapkan perusahaan yakni penyampaian kepada pelanggan secara maksimal guna menarik minat pelanggan.

RINGKESAN

Panalungtikan ieu anu judulna “Efektifitas Promosi Telepon Nada Sela Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pada PT Telkom Drive III Bandung”.

Tujuan nana paniti iyeu nyaeta kanggo uninga kana efektifna Promosi Telepon Nada Sela dina ningkatkeun kahoyong pelanggan ka PT Telkom Drive III Bandung. Naon hambatan nana anu disanghareupan ku efektifna promosi nada sela tina ningkatkeun kahoyong pelanggan ka PT Telkom Drive III Bandung, sareung usaha-usaha naon wae anu dilakukeun kanggo ngantisipasi hambatan-hambatan eta.

Metoda Paniti iyeu ngagunakeun metoda deskriptif. Teknik kanggo ngempeulkeun datana nyaeta ngagunakeun studi kepustakaan, observasi, wawancara sareung nyeubarkeun angket anu ngagunakeun teknik Random Sampling Sederhana anu di bagikeun ka 35 responden.

Ngadasarkeun kana hasil paniti anu tos dilakukeun, nyaeta kahoyong pelanggan teh tos ningkat ku ayana Efektifitas promosi Telepon Nada Sela anu dilakukeun ku PT Telkom Drive III Bandung.

Hal-hal anu dipikahoyong ku anu nganiti nyaeta ngarekomendasikeun hasil penitian kanggo bahan masukan ka pihak PT Telkom Drive III Bandung nyaeta PT Telkom langkung sae ngarekrut patugas layanan telkom anu ngagaduhan kamampuan (potensi) sareung kamampuan dibidangna anu lewih selektif deui supaya dina ngajalankeun promosina dihareupkeun tiasa nyampeikeun produk anu dihareupkeun ku perusahaan nyaeta nyampeikeun ka pelanggan supados maksimal kanggo narik kahoyong pelanggan.