

## **ABSTRAK**

### **PENERAPAN PROMOSI PRODUK INDIHOME PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA DI BANDAR LAMPUNG**

**oleh:**

**INTAN REGINA SARI**

Pada zaman modern Saat ini banyak bermunculan perusahaan yang menawarkan bermacam produk dan jasa terbarunya dan konsumen tinggal memilih produk mana yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Semakin pesatnya kesadaran konsumen akan hal tersebut, memicu perusaha PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung menggunakan berbagai cara untuk meningkatkan dalam menghadapi persaingan tersebut, PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung menggunakan penerapan promosi terhadap produk baru dari Telkom yaitu Indihome.

Masalah yang dihadapi PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung yaitu, Apakah penerapan promosi sudah dilakukan dengan baik melalui penerapan promosi yang di lakukan Pada PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan promosi produk Indihome terhadap kelebihan dan kekurangan produk Indihome pada PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *deskriptif* dengan pendekatan *kualitatif* yaitu mengelola dari sumber data yang berasal dari sumber data yang berasal dari data *primer* dan data *sekunder*, sedangkan teknik pengambilan data sendiri menggunakan teknik wawancara dan *observasi*. Lokasi penelitian PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Penerapan Promosi Produk Indihome oleh PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung untuk meningkatkan jumlah konsumen dengan melakukan berbagai promosi sudah dilaksanakan dengan baik. PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung menerapkan promosi agar dapat menarik konsumen untuk mengetahui kegunaan kelebihan dan kekurangan produk Indihome ini.

Saran yang mungkin dapat diberikan oleh peneliti dan semoga bermanfaat bagi PT Telekomunikasi Indonesia Bandar Lampung adalah sebagai berikut:

Tetap menerapkan promosi dengan baik agar memungkinkan konsumen mengerti produk Indihome, contohnya dengan membuka *event* di tempat yang strategis agar konsumen tertarik dan memahami kelebihan produk Indihome.