



**KAJIAN STRATEGI PENJUALAN FEMTOCELL SEBAGAI PRODUK
BARU MENGGUNAKAN FUZZY-LOGIC**

(Studi Kasus PT. Telkomsel)

TESIS

OLEH

Sharita Maharani

55412110011

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

PROGRAM MAGISTER TEKNIK ELEKTRO

PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS MERCU BUANA

2014



**KAJIAN STRATEGI PENJUALAN FEMTOCELL SEBAGAI PRODUK
BARU MENGGUNAKAN FUZZY-LOGIC**

(Studi Kasus PT. Telkomsel)

TESIS

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan
Program Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro**

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Oleh

Sharita Maharani

55412110011

UNIVERSITAS MERCU BUANA

PROGRAM PASCASARJANA

PENGESAHAN TESIS

Judul : Kajian Strategi Penjualan Femtocell Sebagai Produk Baru
Menggunakan Fuzzy-Logic (Studi Kasus PT. Telkomsel)

Nama : Sharita Maharani

NIM : 55412110011

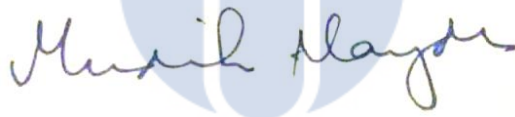
Program : Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro

Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi

Tanggal : 21 Juli 2014

Mengesahkan

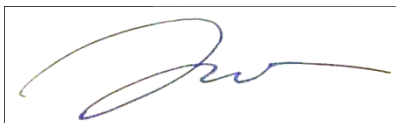
Pembimbing




(Dr. -Ing Mudrik Alaydrus)

Direktur Pascasarjana

Ketua Program Studi



(Prof. Dr. Didik J. Rahbini)



(Dr. -Ing. Mudrik Alaydrus)

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa seluruh tulisan dan pernyataan dalam tesis ini :

Judul : Kajian Strategi Penjualan Femtocell Sebagai Produk Baru Menggunakan Fuzzy-Logic (Studi Kasus PT. Telkomsel)

Nama : Sharita Maharani

NIM : 55412110011

Program : Magister Teknik Elektro

Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi

Tanggal : 21 Juli 2014

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan, dan karya saya sendiri dengan bimbingan Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Ketua Program Studi Magister Teknik Elektro Universitas Mercu Buana.

Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar magister pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Juli 2014



(Sharita Maharani)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur dipanjatkan kepada Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian Tesis ini. Salawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menyampaikan risalah Islam kepada umat manusia sebagai rahmatan bagi seluruh alam.

Penulisan tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam meraih gelar Magister Teknik di Jurusan Manajemen Telekomunikasi Magister Teknik Elektro Universitas Mercu Buana. Tesis ini berjudul “***KAJIAN STRATEGI PENJUALAN FEMTOCELL SEBAGAI PRODUK BARU MENGGUNAKAN FUZZY-LOGIC (Studi Kasus PT. Telkomsel)***”

Atas segala bentuk perhatian, bantuan, dan dukungan yang telah diberikan, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu selama menjalani perkuliahan di Program Pasca Sarjana Magister Teknik Elektro Universitas Mercu Buana dan dalam penulisan tesis ini, khususnya kepada :

1. Mama dan papa, terima kasih atas doa, pengorbanan, dan kasih sayang sehingga penulis menjadi hamba yang mudah bersyukur dan ingat pada-Nya.
2. Partner sekaligus sahabat saya Yana Maulana, yang tak henti-hentinya memberi semangat untuk menyelesaikan perkuliahan dan tesis ini.
3. Adik saya tercinta Fiona, yang selalu mendoakan saya dalam diam.
4. Bapak Dr. –Ing. Mudrik Alaydrus, selaku Ketua Program Studi Manajemen Telekomunikasi dan dosen pembimbing penulis yang luar biasa dedikasinya baik sebagai Ketua Program Studi dan selaku dosen pembimbing yang senantiasa memberikan bantuan bimbingan, dan selalu mendengarkan keluh kesah problema tesis ini.
5. Dhanny Permata, sebagai ketua kelas MTEL angkatan-11 yang luar biasa untuk merangkul teman-teman sekelas dan selalu memberikan semangat.
6. Teman-teman MTEL angkatan-11, Pak Syarif, Pak Taufik, Pak Agus, Mas Sustono, Melia, Usmi, Hendra, Hanif, Riad, Dony, Iral, dll yang telah bersama-sama mengarungi perkuliahan dan membuat penulis merasa menjadi bagian dari sebuah keluarga.
7. Bapak Freddy, yang telah membantu penulis demi terselesaikannya tesis ini.

8. Seluruh Civitas Pasca Sarjana Magister Teknik Elektro, Manajemen Telekomunikasi Universitas Mercu Buana, atas semua ilmu yang bermanfaat.
9. Teman-teman Wardrobe Trans 7 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah penulis anggap seperti keluarga sendiri, yang selalu memberikan kasih sayang dan semangatnya.

Dan kepada semuanya yang telah banyak membantu dan tidak dapat disebutkan namanya satu persatu. Semoga Allah SWT memberikan Rahmat-Nya kepada kita semua. Amin.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa Tesis ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, segala masukan dan kritik yang membangun untuk kemajuan di masa yang akan datang sangat penulis harapkan. Penulis berharap semoga tesis ini bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis sendiri.

Jakarta, Juli 2014

Sharita Maharani



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

Halaman Judul	ii
Abstrak	iii
Lembar Pengesahan	iv
Lembar Pernyataan Keaslian	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Gambar	
ABSTRAKSI	1
BAB I PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang	3
I.2 Rumusan Masalah	4
I.3 Batasan Masalah	4
I.4 Tujuan Penelitian	5
I.5 Sistematika Penulisan	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
II.1 Studi Literatur	6
II.2 Definisi Pemasaran	9
II.3 Manajemen Pemasaran	11
II.4 Perencanaan Pemasaran	12
II.5 Tahap Perencanaan	13
II.6 Fuzzy Logic Analisis	13
II.6.1 Fuzzy Logic For Multiperson Decision Making	14
II.6.2 Fuzzy Logic For Multicriteria Decision Making	15

II.7 Bentuk dan Cara Kerja Femtocell	16
II.8 Mengapa Femtocell	18
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
III.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian	19
III.2 Subyek Dan Obyek Penelitian	19
III.3 Jenis Dan Sumber Data	20
III.4 Teknik Pengumpulan Data	20
III.5 Alur Pengerjaan	21
III.6 Fuzzy Logic Analisis For NPD	22
BAB IV DESAIN KRITERIA DAN SISTEM RATING	
IV.1 Penentuan Kriteria	29
IV.2 Mendesain Kurva Linguistic.....	30
IV.3 Merancang Kuisisioner	32
IV.3.1 Kuisisioner Rating (R)	32
IV.3.2 Kuisisioner Bobot (W)	35
IV.4 Menghitung FPSR	37
IV.5 Menggambar Kurva Linguistic	40
IV.6 Analisa Dan Strategi	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
V.1 Kesimpulan	44
V.2 Saran	44
 DAFTAR PUSTAKA	 46
LAMPIRAN KUISISIONER	48
RIWAYAT HIDUP	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik Estimasi Mobile Data Traffic	7
Gambar 2.2 Grafik Jumlah Pelanggan Telkomsel	8
Gambar 2.3 Skema Bauran Pemasaran (Marketing Mix)	12
Gambar 3.1 Flowchart Pengerjaan Penelitian	21
Gambar 3.2 Diagram Alur Fuzzy NPD	24
Gambar 4.1 Kurva Linguistic Rating	31
Gambar 4.2 Kurva Linguistic Bobot	31
Gambar 4.3 Letak FPSR Pada Kurva Linguistic Skenario 1	41
Gambar 4.4 Letak FPSR Pada Kurva Linguistic Skenario 2	42



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Kriteria Beserta Penjelasannya	30
Tabel 4.2 Nilai Rating Dari Kriteria Oleh 4 Responden	37
Tabel 4.3 Tabel Angka Fuzzy Nilai Rating	38
Tabel 4.4 Nilai Bobot Dari Kriteria Oleh 4 Responden	38
Tabel 4.5 Tabel Angka Fuzzy Nilai Bobot	39
Tabel 4.6 Tabel Perkalian $\sum_{i=1}^k R_i \otimes W_i$	40
Tabel 4.7 Perbandingan Pertransformasian Nilai FPSR Ke Dalam Bahasa Linguistic	41

