

## *ABSTRACT*

*Indosat is a full service and network provider of telecommunication in Indonesia aware to serve the customers needs and wants. This is based on government regulation about telecommunication rule.*

*One factor within serve the customer is product availability from inner city up to sub urban, so the product can be reached every where by customer. Utilize the Territory Management will guarantee distribution of product to end users.*

*Indosat Sukabumi is a market leader of cellular segment in Sukabumi area (included Cianjur) is facing tight challenging from competitors to attack position of number one. To keep this position, Indosat Sukabumi supported by all functions try to utilize the Territory Management to distribute all prepaid card to the market.*

*The key word of success from utilization of Territory Management is direct support from all department in Indosat Sukabumi Branch and must discipline within conduct each tasks, from front liner; dealer; all employee and management of Sukabumi Branch, and also indirect support from head office in Jakarta is needed to implement the Territory Management. Hope with implementation of Territory Management can make a good sales and increase revenue for Indosat Sukabumi*

## ABSTRAK

Sebagai salah satu penyelenggara jasa telekomunikasi terkemuka dan terlengkap di Indonesia, Indosat sangat menyadari pentingnya pelayanan untuk kebutuhan, keinginan dan kepuasan pelanggannya. Hal ini sesuai Undang-Undang tentang Telekomunikasi no.36 tahun 1999, tentang azas manfaat, adil dan merata.

Salah satu faktor dalam melayani pelanggan adalah produk yang selalu tersedia dan mudah dijangkau pelanggan dimana-mana. Pengelolaan wilayah yang baik akan menjamin distribusi atau penyaluran produk yang merata, sehingga pelanggan dengan mudah dapat memperoleh produk yang diinginkan.

Indosat Cabang Sukabumi sebagai pemimpin pasar seluler di kabupaten Sukabumi, kabupaten Cianjur dan kotamadya Sukabumi menghadapi tantangan yang cukup berat dari pesaing-pesaingnya yang ingin merebut posisi nomor satu di wilayah tersebut. Untuk mempertahankan posisinya tersebut, Indosat Sukabumi mencoba melakukan optimalisasi pengelolaan wilayah untuk menjamin ketersediaan produk dan meningkatkan kinerja penjualan.

Kunci keberhasilan dari optimalisasi pengelolaan wilayah adalah dukungan semua pihak yang terlibat secara langsung harus disiplin menjalankan tugas dan tanggung jawab masing-masing, mulai dari *frontliner*, *dealer*, staf, manajemen Indosat Sukabumi dan juga mendapat dukungan secara tidak langsung dari kantor regional Jawa Barat dan kantor pusat Jakarta. Harapannya dengan implementasi Pengelolaan Wilayah ini akan meningkatkan *good customers* dan *revenue* bagi Indosat Sukabumi .