

## **ABSTRAK**

### *SALES TERRITORY STRATEGY* KARTU PERDANA SMARTFREN DI AREA JABODETABEK PERIODE 2019 – 2021

Persaingan dalam akuisisi pelanggan di industri Telekomunikasi sangat ketat, masing-masing operator menyusun strategi untuk meningkatkan penjualan tidak hanya dalam hitungan bulan, melainkan dalam hitungan hari. Smartfren salah satu operator telekomunikasi yang cukup agresif dalam meluncurkan strategi-strategi untuk dapat mengakuisisi pelanggan secara maksimal. Strategi untuk mencapai penjualan salah satunya dengan pendekatan Teritori Manajemen yaitu pengembangan pengenalan potensi wilayah untuk meningkatkan produktivitas tenaga penjual. Dengan menggunakan metodologi penelitian deskriptif dengan pengumpulan data melalui studi dokumen, dapat di ketahui kebutuhan untuk menggali potensi wilayah penjualan untuk pencapaian kinerja tenaga penjual yang lebih efektif dan maksimal. Hasil penelitian berupa usulan bagi perusahaan berupa strategi penjualan dengan memanfaatkan potensi dari internal perusahaan digabungkan dengan potensi wilayah yang ada. Harapan dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan untuk pencapaian sasaran dari potensi wilayah dan produktivitas tenaga penjual.

Kata kunci: Sales Territory Strategy, Produktivitas Tenaga Penjual, Pencapaian Sasaran Penjualan