

Manajemen hubungan pelanggan di Lotus Andalan Sekuritas = Customer Relation Management in Lotus Andalan Sekuritas

Risyafli Suryohadiprojo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20510982&lokasi=lokal>

Abstrak

Manusia telah melakukan perdagangan untuk waktu yang lama. Saat ini komoditas yang diperdagangkan bervariasi dari kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan masa depan. Perdagangan saham telah menjadi kegiatan penting sekarang karena banyak negara memberikan fasilitas untuk mengembangkan perdagangan. Semakin banyak orang memperdagangkan saham dan ini telah menciptakan peluang bisnis baru. Perusahaan sekuritas didirikan untuk memenuhi kebutuhan orang-orang dalam perdagangan saham. Ada banyak hal yang terlibat dalam menjalankan perusahaan sekuritas dengan baik. Salah satu kontributor utama adalah kegiatan pemasaran. Untuk magang karena minat dalam kegiatan pemasaran perusahaan, penulis memandang bahwa untuk menjadi orang pemasaran yang baik, seseorang harus benar-benar memiliki pengetahuan tentang manajemen pemasaran. Selain itu, orang juga harus tahu bagaimana melakukan prosedur pemasaran, memahami manajemen hubungan pelanggan perusahaan dan bagaimana perusahaan mengelola hubungannya di antara mereka. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat pengaruh orang pemasaran atau marketeers di perusahaan sekuritas. Dalam penelitian ini, saya ingin melihat bagaimana perusahaan menangani hubungan mereka dengan pelanggan mereka (perusahaan lain atau pelanggan individu). Penjelasan lebih lanjut, saran dan implikasi juga akan dibahas nanti dalam makalah ini.

Human has been doing trading for a long time. Nowadays the commodities that are traded vary from everyday's needs to future needs. Trading stocks has been an important activity now as many countries give facilities to develop the trade. More and more people trade stocks and this has created new business opportunities. Securities companies are established to cater the needs of people in trading stocks. There are many things involved in running a securities company well. One main contributor is the marketing activities. For the internship due to the interest in the marketing activities of the company, the author viewed that in order to be a good marketing person, one must really have the knowledge regarding marketing management. In addition, one also has to know how to do the procedure of marketing, understand the customer relation management of the company and how the company manages its relation between them.

The purpose of this research is to see the effect of marketing people or marketeers in a securities company. In this research, I would like to see how the company handle their relationship with their customers (other companies or individual customer). Further explanation, suggestion and implication will also be discussed later in this paper.