Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Analisa perspektif bisnis videophone pada pelanggan jaringan telepon tetap PT. Telkom di Jakarta

M. Qadriansyah, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=92993&lokasi=lokal

----

Abstrak

Perkembangan jasa telepon tetap yang dikelola PT. Telkom saat ini cenderung menurun seiring dengan perkembangan teknologi telekomunikasi, diantaranya teknologi telekomunikasi bergerak. Untuk itulah dibutuhkan suatu layanan baru yang inovatif pada jasa telepon tetap sehingga dapat meningkatkan perkembangan jasa telepon tetap tersebut.

Video conference merupakan suatu layanan yang berbasiskan multimedia yang akhir-akhir ini di tingkat global meningkat cukup pesat Walaupun begitu penggunaan video conference saat ini khususnya di Indonesia masih sangat terbatas. Hal ini disebabkan infrastruktur telekomunikasi yang masih sangat terbatas. Tetapi dengan adanya standar 11,324, layanan video conference ini dapat diterapkan pada jaringan jasa telepon tetap yang disebut sebagai layanan Videophone. Sehingga dengan adanya layanan Videophone ini akan meningkatkan jasa telepon tetap yang dikelola oleh PT. Telkom disamping menjadi sumber pendapatan baru dalam penjualan terminal Videophone ini.

Oleh karena itu, tesis ini akan membahas analisa kelayakan dari layanan Videophone dan memberikan strategi pemasaran kepada DIVRE II PT. Telkom selaku penanggung jawab penggelaran layanan jasa telepon tetap di Jakarta.
<hr><i>Fixed Telephone Service growth remain to managed by PT. Telkom in this time tend to downhill along with technological growth of telecommunications, among other things is technology of celullar telecommunications. To that's required, a new innovative service of fixed telephone service remain to, so that can improve the growth of this fixed telephone service.

Video Conference represent a service which have bases of multimedia which latterly in global storey has a level mount fast enough. Nevertheless video conference use in this time specially in Indonesia still very limites. This matter caused by a telecommunications infrastructure which still very limited. But with standard H.324 existence, this video conference service is applicable at fixed telephone service network, as known as Videophone. So that with this Videophone product, it will improves of demand and income of fixed telephone that managed by PT. Telkom. And beside that, it will become a source of new earnings in sale terminal of this Videophone.

Therefore, this thesis will study elegibility analysis from Videophone service and give marketing strategy to DIVRE II PT. Telkom as underwriter reply a fixed telephone service service that remain in Jakarta.</i>