

## **ABSTRAKSI**

Perkembangan pesat teknologi *mobile phone* pada dewasa ini membuat semua masyarakat di Indonesia berbondong-bondong untuk memiiki *device* berupa *mobile phone* tersebut sehingga pengguna *mobile phone* tersebut pun meningkat. Dengan meningkatnya pengguna *mobile phone* tersebut mendorong pengguna *mobile phone* untuk memilih operator seluler yang terbaik untuk *mobile phone* mereka. Perkembangan tersebut akhirnya menimbulkan persaingan antara para perusahaan operator seluler untuk mendapatkan pengguna operator seluler mereka .

*SWOT Analysis(Strength,Weakness,Oppurtinity,thread)* merupakan salah satu analisa yang sering dipakai untuk menentukan strategi untuk menentukan peta kekuatan perusahaan atau peta kekuataan dari kompetitor perusahaaan yang akan menjadi acaman untuk sebuah perusahaan itu sendiri. Analisa SWOT bisa membantu para perusahaan untuk menentukan sebuah keputusan maupun produk baru yang akan dibuat. Analisa SWOT juga bisa membantu para perusahaan untuk mengetahui kelemahan apa yang ada pada perusahaan tersebut sehingga pada bagian itu perlu adanya perbaikan pada bagian tersebut.Selain itu dengan Analisa SWOT kita bisa membuat prediksi apa yang akan terjadi dengan perusahaan kedepannya untuk membuat perusahaan semakin sukses.

Dengan analisa SWOT ini penulis melakukan riset pemasaran yang dimana hasil dari riset pemasaran tersebut akan bisa membuat suatu produk paket baru berupa paket internet, paket blackberry dan paket telepon & SMS untuk perusahaan operator seluler PT INDOSAT.Tbk berdasarkan analisa SWOT yang

dimana data analisa tersebut diambil berdasarkan hasil kuesioner *online* yang disebarluaskan dan diisi oleh koresponden melalui beberapa media *online* di internet. Dengan analisa SWOT ini akan terlihat peta kekuatan dari PT. INDOSAT.Tbk beserta para kompetitor perusahaan operator telepon seluler lain di Indonesia sehingga dari hasil analisa SWOT ini bisa menentukan suatu produk paket operator seluler baru yang cocok untuk pasar operator telepon seluler di Indonesia. Dari analisa tersebut menghasilkan sebuah keputusan untuk membuat sebuah produk baru berupa paket Blackberry 3 bulan dan paket internet “*Android Community*”. Rekomendasi paket operator seluler ini ditujukan untuk masukan pihak manajemen dalam rangka identifikasi masalah dan pengambilan keputusan untuk pemecahan masalah. Hasil riset pemasaran ini dapat dipakai untuk perumusan strategi pemasaran dalam merebut peluang pasar operator seluler di Indonesia .

*Keyword : SWOT, Indosat, Operator seluler, Strategi pemasaran*