

Strategi bisnis PT. Indosat, Tbk sebagai penyelenggara jaringan telekomunikasi

Kasmi Edy, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=73695&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam rangka menyongsong perkembangan telekomunikasi dan era kompetisi global ini, INDOSAT telah melakukan transformasi terhadap strategi bisnis yaitu menjadikan INDOSAT sebagai penyedia jasa dan jaringan yang lengkap atau Full Network and Service Provider (FNSP). Sebagai pemain baru dalam bisnis penyelenggaraan jaringan telekomunikasi, INDOSAT harus mempersiapkan beberapa rencana seperti teknologi, keuangan, pendanaan, pemasaran, SDM, dan lain-lain. Dengan persiapan tersebut, INDOSAT dapat melaksanakan bisnisnya sebagai penyelenggara jaringan telekomunikasi secara efektif menghadapi ancaman dan kendala serta dapat memanfaatkan peluang yang ada dalam lingkungan strategis.

Untuk dapat memasuki bisnis yang baru diperlukan suatu strategi yang tepat, maka dari itu tujuan dari penulisan tesis ini yaitu memberikan usulan mengenai strategi bisnis apa yang akan dilakukan INDOSAT dalam memasuki bisnis sebagai penyelenggara jaringan dalam meningkatkan pendapatan usahanya dengan melakukan analisa terhadap faktor eksternal dan internal INDOSAT.

Metoda analisa yang dipakai adalah menggunakan matrik internal, matrik eksternal, matrik internal-eksternal, dan matrik SWOT. Hasil dari analisa tersebut akan berupa beberapa alternatif strategi, yang kemudian dengan menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), akan didapatkan strategi mana yang paling tepat dilakukan INDOSAT. Berdasarkan hasil dari matrik QSPM diperoleh hasil bahwa alternatif strategi yang tepat adalah dengan melakukan kerja sama dengan perusahaan PLN.

In facing telecommunication trend and global competition, INDOSAT has been transformed their business strategy to be INDOSAT as Full Network and Service Provider. As a new player in networking business, INDOSAT has to prepare some plans, such as the technology, financing, subsidy, marketing, Human Resources, etc. With those preparations, INDOSAT could run the business as Network Provider effectively to face the threat and the problems, also could get the chance in the strategic environment.

To get in the new business, needs the right strategy. Base on that, the goal of this thesis is giving the ideas about the business strategy that INDOSAT could do to get in the business as Network Provider to increase the revenue with analyzing INDOSAT's internal and external factor.

The analysis method is using internal matrix, external matrix, internal-external matrix, and SWOT matrix. The result of the analysis will become some strategy alternative. By using Quantitative Strategic Planning Matrix (OSPM), it will get the right strategy that INDOSAT could do. Based on QSPM matrix result, the right strategy alternative to provide the infrastructure is partnering with PLN (Perusahaan Listrik Negara).