

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan di dalam Bab 4 penulis menyimpulkan:

1. Secara keseluruhan peluang bisnis dalam layanan industri telekomunikasi cukup besar meskipun terdapat ancaman yang kuat dari faktor regulasi.
2. Dari kombinasi lima kekuatan Porter, industri telekomunikasi diindikasikan memiliki tingkat persaingan yang tinggi (*hyper competition*), terbuka dengan profitabilitas industri rendah ke arah sedang.
3. Berdasarkan analisis terhadap faktor internal kunci dan eksternal kunci didapatkan bahwa strategi bisnis Telkom secara keseluruhan berada pada **profil agresif**, dengan karakteristik kekuatan utama adalah kekuatan keuangan dan telah mencapai keunggulan kompetitif yang besar dalam industri yang stabil dan berkembang. Hasil analisis ini juga menunjukkan bahwa Telkom berada pada kuadran di mana strategi intensif, integrasi dan diversifikasi dapat dijalankan. Namun, titik berat dari pilihan strategi adalah pada intensif. Pada keadaan sumber daya yang berlebih Telkom masih dapat melakukan pilihan strategi yang lain.
4. Analisis pencocokan dengan strategi agresif ini **sesuai** dengan strategi bisnis secara keseluruhan yang dijalankan Telkom.
5. Direktorat Enterprise dan Wholesale (EWS) sebagai salah satu unit bisnis Telkom menetapkan istilah *WAR (Winning The Future Customer, Acquiring New Customer dan Retaining Existing Customer)* sebagai strategi bisnis dengan keunggulan bersaingnya adalah *customer intimacy* (diferensiasi).

5.2. Saran

Akhirnya, strategi adalah soal pemilihan alternatif yang sekali terpilih tidak ada jalan mengulang; perusahaan perlu memiliki kemampuan fleksibilitas atau beradaptasi dan menyikapi perubahan lingkungan eksternal dan/ atau internal.

1. Direktorat Enterprise and Wholesale (Dit EWS) sebagai penanggung jawab bisnis enterprise di Telkom secara berkala dapat mengkomunikasikan posisi bisnis Telkom dalam peta persaingan industri telekomunikasi saat itu dan mensosialisasikan strateginya sampai kepada level operasional agar tercipta iklim dan semangat juang yang tinggi pada diri karyawan untuk selalu memberikan yang terbaik kepada perusahaan dan pemangku kepentingan.
2. Melihat pada formulasi strategi bisnis Telkom yang sudah sesuai untuk menyikapi tantangan dan perubahan lingkungan eksternal, maka perlu dikaji lagi lebih mendalam dan komprehensif terhadap pelaksanaan (eksekusi) strategi ini sampai di level operasional.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penulisan tesis ini tidak terlepas dari keterbatasan penelitian dalam penyajian data dan informasi serta analisis permasalahan dalam memformulasikan strategi. Keterbatasan penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Beberapa jenis data tentang informasi strategis bersifat rahasia bagi perusahaan sehingga tidak dapat digunakan dan tidak dapat ditampilkan dalam tesis ini.
2. Dalam analisis dan formulasi strategi diperlukan *brainstorming* atau masukan informasi dari beberapa fungsi organisasi, yang dalam tesis ini tidak dilakukan oleh penulis, sehingga analisis strategi yang dilakukan lebih dari perspektif penulis yang didukung oleh data sekunder dengan tiga karyawan level manajer.