

BAB 5

KESIMPULAN

Dari proses analisis potensi kompetitif performansi bisnis PSTN *Wireline* menggunakan pemodelan *Porter's 5 Forces* dan Analisi SWOT diperoleh kesimpulan :

- 1 Berdasarkan analisa SWOT diidentifikasi bahwa *positioning* PSTN *Wireline* PT. TELKOM berada pada kuadran IV dimana perusahaan berada pada situasi yang sangat tidak menguntungkan dan diperlukan strategi untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Adapun alternatif strategi yang efektif untuk posisi ini adalah Kosentrasi/Fokus, Pengembangan Produk dan Pasar serta Inovasi.
- 2 Berdasarkan analisis *Porte's 5 Forces* diidentifikasi bahwa potensi kompetitif bisnis produk PSTN *Wireline* tergolong kategori *High* atau Kompetisi ketat (*hyper competition*).
- 3 Beberapa alternatif strategi fungsional yang dapat digunakan untuk meningkatkan potensi kompetitif produk PSTN *Wireline* sebagai berikut:
 - a. Keunggulan Biaya (*Bulk Traffic Pricing, Program Call On Net, Bundling Pricing* dan *National Single Billing*)
 - b. Diferensiasi Produk (Diferensiasi berbasis level layanan, diferensiasi berbasis *customer relationship* dan diferensiasi berbasis isi atau kemasan produk)
 - c. Fokus
Memilih suatu subsegmen yang potensial untuk dilayani secara total solusi terkait dengan produk PSTN *Wireline*. Fokus untuk melakukan diferensiasi produk dan *pricing* yang kompetitif untuk beberapa target subsegmen yang dipilih.
 - d. Promosi Layanan
- 4 Analisis menggunakan metode *Porter's 5 Forces* dan SWOT dapat digunakan untuk merumuskan strategi bersaing produk PSTN *Wireline*