

BAB V

KESIMPULAN

PT. Bakrie Telecom adalah operator telekomunikasi ketiga yang memperoleh lisensi untuk penyelenggaraan SLI di Indonesia setelah PT. Indosat dan PT. Telkom. Sebagai operator yang akan menyelenggarakan layanan baru bagi perusahaan tersebut, PT. Bakrie Telecom membutuhkan strategi dalam memperebutkan pangsa pasar yang selama ini sudah dikuasai oleh kedua operator *existing*.

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor eksternal dan internal yang berpengaruh dalam perumusan strategi bersaing dalam bisnis SLI, diperoleh hasil bahwa faktor internal perusahaan cukup baik untuk dapat mengatasi dan memanfaatkan faktor eksternal.

Pada Matriks Internal Eksternal PT. Bakrie Telecom berada dalam sel II, sedangkan pada Matriks Grand Strategy berada dalam kuadran I dimana perusahaan yang berada dalam posisi pada kedua matriks tersebut berada dalam posisi persaingan yang baik. Perusahaan dalam posisi tersebut dapat menerapkan strategi intensif atau strategi integratif.

Pada tahap pengambilan keputusan dengan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), dimana terdapat dua alternatif strategi yang dapat dipilih oleh perusahaan yaitu strategi intensif dan strategi integratif diperoleh hasil total nilai kemenarikan strategi intensif lebih tinggi dari pada strategi integratif. Dengan demikian PT. Bakrie Telecom dalam menggelar layanan SLI dapat menerapkan strategi intensif yang terdiri dari penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.