

## Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan evaluasi terhadap strategi bisnis yang diimplementasikan PT ABC menggunakan teori perumusan strategi dari Robert Anthony dan Vijay Govindarajan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, studi dokumen dan studi pustaka. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa strategi bisnis PT ABC hanya memfokuskan pada aspek pelanggan. Oleh karena itu, hasil analisis *Customer Acquisition Cost* (CAC) menunjukkan strategi bisnis PT ABC belum mampu menciptakan nilai yang optimal.

**Kata Kunci:** Strategi, Strategi Bisnis, *Customer Acquisition Cost* (CAC)

### **Abstract**

This research goal is to evaluate PT ABC's business strategy by using strategic formulation theory form Robert Anthony and Vijay Govindarajan. This research used a qualitative descriptive approach and data collection techniques using interviews, documentation, and literature. The result shows that PT ABC's business strategy only focused on customer aspect. Therefore, the result of *Customer Acquisition Cost* (CAC) shows that PT ABC's business strategy has not been able to create optimal value.

**Key Words:** Strategy, Business Strategy, *Customer Acquisition Cost* (CAC)