

INTISARI

ANALISIS STRATEGI BISNIS PT HALEYORA POWER DALAM MEMPERKUAT POSISI SEBAGAI PERUSAHAAN PENYEDIAAN JASA OPERASI DAN PEMELIHARAAN KELISTRIKAN

Mufid Arianto

20/465297/PEK/26300

PT Haleyora Power adalah salah satu anak usaha PLN yang bertugas melakukan bisnis jasa operasi dan pemeliharaan kelistrikan PLN. Daerah penugasan dari PLN adalah untuk wilayah Jawa dan Sumatera. Dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 terjadi penurunan margin dari induk usaha menyesuaikan kondisi dan kebutuhan perusahaan induk, terutama ketika pandemi Covid-19 melanda Indonesia pada awal tahun 2020 yang berdampak pada usaha jasa operasi dan pemeliharaan kelistrikan PT Haleyora Power. Saat ini, *revenue* PT Haleyora Power pendapatannya 99% dari induk usaha. Dengan kondisi seperti ini sudah selayaknya PT Haleyora Power melakukan diversifikasi usaha untuk menjaga keberlangsungan perusahaan.

Sebagai salah satu anak usaha yang hanya bergantung pada induk maka kondisi di atas merupakan tantangan sekaligus peluang bagi PT Haleyora Power untuk mengoptimalkan jasa operasi dan pemeliharaan kelistrikan ke induk usaha sekaligus melakukan diversifikasi usaha dengan melayani pelanggan selain induk usaha yang pada akhirnya akan memperkuat posisi Haleyora Power pada industri jasa operasi dan pemeliharaan kelistrikan. Penelitian ini bertujuan mengetahui faktor-faktor sukses kunci dalam persaingan jasa operasi dan pemeliharaan, *competitive advantage*, serta strategi kompetitif yang harus dilakukan PT Haleyora Power untuk memperkuat posisi sebagai salah satu perusahaan jasa operasi dan pemeliharaan kelistrikan di Indonesia. Faktor sukses kunci didapatkan setelah melakukan analisis PESTEL dan Analisis *Porter's five forces*. Sedangkan analisis lingkungan internal menggunakan analisis rantai nilai dan analisis VRIO akan mengidentifikasi keunggulan kompetitif yang dimiliki PT Haleyora Power.

Dari analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal akan dihasilkan strategi kompetitif *generic*, yaitu *best-cost strategy* yang merupakan kombinasi dari proses efisiensi tinggi sehingga dapat menekan biaya serta diferensiasi produk yang dihasilkan. Untuk memperkuat posisi PT Haleyora Power dapat melakukan optimalisasi atas operasional dan pemeliharaan pelanggan *captive*, agresif untuk mendapatkan pelanggan baru di pelanggan *non captive* seperti listriQu premium meliputi pelanggan industri, bisnis, pemerintah dan wilayah usaha di luar PLN, melakukan terobosan untuk jasa operasi dan pemeliharaan di bidang penyediaan infrastruktur *electric vehicle charging*, melakukan aliansi strategis atau perjanjian kemitraan dengan perusahaan lain.

Kata kunci: Kelistrikan, analisis lingkungan eksternal, analisis lingkungan internal, analisis PESTEL, analisis Porter's five forces, faktor-faktor sukses kunci, strategi kompetitif generic, best-cost strategy, memperkuat posisi.

ABSTRACT

BUSINESS STRATEGY ANALYSIS OF PT HALEYORA POWER IN STRENGTHENING POSITON AS DOMESTIC OPERATION AND MAINTENACE ELECTRICITY PROVIDER COMPANY

Mufid Arianto

20/465297/PEK/26300

PT Haleyora Power is one of PLN's subsidiaries in charge of carrying out the operation and maintenance service business of PLN's electricity. The assignment areas from PLN are for the Java and Sumatra regions. From 2015 to 2020 there was a decrease in the margin of the parent company according to the conditions and needs of the parent company, especially when the Covid-19 pandemic hit Indonesia in early 2020 which had an impact on the electricity operation and maintenance services business of PT Haleyora Power. Currently, PT Haleyora Power's revenue is 99% from the parent company. Under these conditions, PT Haleyora Power have to diversify its business to maintain the sustainability of the company.

As one of the subsidiaries that only depends on the parent, the above conditions are both a challenge and an opportunity for PT Haleyora Power to optimize electricity operation and maintenance services to the parent company as well as diversify its business by serving customers other than the parent company which will ultimately strengthen Haleyora Power's position. in the electrical operation and maintenance service industry. This study aims to determine the key success factors in operating and maintenance service competition, competitive advantage, and competitive strategies that must be carried out by PT Haleyora Power to strengthen its position as one of the electricity operation and maintenance service companies in Indonesia. The key success factors were obtained after conducting PESTEL analysis and Porter's five forces analysis. Meanwhile, internal environmental analysis using value chain analysis and VRIO analysis will identify the competitive advantages of PT Haleyora Power.

From the analysis of the external environment and the analysis of the internal environment, a generic competitive strategy will be produced, namely the best-cost strategy which is a combination of a high-efficiency process so as to reduce costs and differentiate the resulting product. To strengthen the position of PT Haleyora Power to optimize the operation and maintenance of captive customers, be aggressive in getting new customers for non-captive customers such as premium electricity including industrial, business, government and business areas outside PLN, make breakthroughs for operation and maintenance services in Indonesia. in the field of providing electric vehicle charging infrastructure, conducting strategic alliances or partnership agreements with other companies.

Keywords: Electrical, external environmental analysis, internal environmental analysis, PESTEL analysis, analysis of Porter's five forces, key success factors, generic competitive strategy, best-cost strategy, strengthen position