

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI PASCA *SPIN-OFF* FIXED MOBILE CONVERGENCE INDIHOME

Tepat pada tanggal 1 Juli 2023, Telkom dan Telkomsel sepakat untuk melakukan *Spin-off* IndiHome untuk bergabung sebagai bagian dari bisnis *Business to Customer* (B2C) Telkomsel agar masing-masing perusahaan baik Telkom fokus pada bisnis *Business to Business* (B2B) sedangkan Telkomsel fokus pada bisnis B2C.

Penelitian disusun dengan tujuan untuk menganalisis keefektifan dan efisiensi proses *spin-off* IndiHome ke Telkomsel yang telah berjalan. Penelitian ini juga merancang strategi pasca *spin-off* untuk meningkatkan performa perusahaan. Penelitian ini disusun melalui metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan faktor PESTEL, lima kekuatan industri Porter, rantai nilai, faktor sukses perusahaan *spin-off* dan strategi kompetitif generik.

Hasil analisis faktor PESTEL dan lima kekuatan industri Porter menunjukkan bahwa adanya peluang dan ancaman yang akan dihadapi. Hasil analisis rantai nilai dari proses *spin-off* menunjukkan bahwa proses bisnis berjalan secara efektif karena mampu melaksanakan proses bisnis sesuai prosedur sehingga sumber daya yang dimiliki dapat diidentifikasi keunggulannya. Perusahaan juga efisien dalam pengelolaan bisnis terutama biaya yang dihasilkan dari sinergi value dan peningkatan pendapat penjualan silang. Proses *spin-off* juga dikatakan sukses dengan dukungan dari beberapa faktor dukungan induk perusahaan selama proses *spin-off*, kerjasama, dan penilaian pasar menjadi faktor sukses yang paling mendukung keberhasilan. Oleh karena itu, strategi yang tepat pasca *spin-off* adalah strategi diferensiasi. Pertimbangan pemilihannya adalah jaringan yang luas di seluruh Indonesia, program loyalti pelanggan, serta diferensiasi produk dan layanan sesuai kebutuhan masyarakat. Strategi ini dianggap unggul karena memberikan nilai yang lebih besar dalam memenuhi kebutuhan pelanggan serta memanfaatkan kekuatan dalam membayar dengan harga premium.

Kata kunci: rantai nilai, *spin-off*, strategi kompetitif generik

ABSTRACT

ANALYSIS OF STRATEGY POST SPIN-OFF FIXED MOBILE CONVERGENCE INDIHOME

On July 1, 2023, Telkom and Telkomsel agreed to spin-off IndiHome to join as part of Telkomsel's B2C business so that each company, both Telkom, focuses on B2B business while Telkomsel focuses on B2C business.

The research was prepared with the aim of analyzing the effectiveness and efficiency of the IndiHome spin-off process to Telkomsel that has been running. This research also designs post-spin-off strategies to improve company performance. This research was compiled through a qualitative descriptive method using PESTEL factors, Porter's five forces, value chains, spin-off company succession factors and generic competitive strategies.

The results of the analysis of PESTEL factors and Porter's five forces show that there are opportunities and threats to be faced. The results of the value chain analysis of the spin-off process show that the business process is running effectively because it is able to carry out business processes according to procedures so that the resources owned can be identified. The company is also efficient in business management, especially costs resulting from value synergies and increased cross-selling opinions. The spin-off process is also said to be successful with the support of several factors of parent company support during the spin-off process, cooperation, and market assessment being the most supportive succession factors. Therefore, the appropriate strategy after the spin-off is a differentiation strategy. The selection considerations are an extensive network throughout Indonesia, customer loyalty programs, and differentiation of products and services according to the needs of the community. This strategy is considered superior because it provides greater value in meeting customer needs and capitalizes on the power of paying premium prices.

Keywords: Value Chain, Generic Competitive Strategy, Spin-Off.