

**ANALISIS STRATEGI *JOINT VENTURE*
PENYEDIA LAYANAN TRANSAKSI JALAN TOL
UNTUK MEMPERKUAT POSISI DAYA SAING**

PT XYZ, sebagai anak perusahaan dari PT Jasa Marga (Persero) Tbk, menghadapi tantangan dalam mempertahankan posisinya sebagai pemimpin di industri pengoperasian jalan tol di Indonesia. Untuk memperkuat daya saing di tengah meningkatnya persaingan industri, PT XYZ menerapkan strategi *Joint Venture (JV)* dalam layanan transaksi tol non tunai nir sentuh nir henti berbasis *Single Lane Free Flow (SLFF)* dengan teknologi *Radio Frequency Identification (RFID)*, sebagai langkah transisi menuju sistem *Multi Lane Free Flow (MLFF)* yang merupakan Proyek Strategis Nasional Pemerintah. Strategi *JV* ini dipandang sebagai solusi untuk meningkatkan efisiensi operasional, berbagi risiko investasi teknologi, serta memanfaatkan sinergi dengan mitra strategis dalam pengembangan layanan transaksi tol nirsentuh.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan *in-depth interview*, survei dan analisis data sekunder yang dikumpulkan dari PT XYZ dan mitra terkait. Konsep penelitian mengacu pada teori strategi korporasi, keunggulan kompetitif, dan kemitraan strategis. Tahapan analisis strategi *JV* dibagi menjadi 5 (lima) tahapan yaitu analisis strategi diversifikasi, identifikasi motivasi kemitraan strategis, mekanisme pengendalian dari sisi transaksional dan rational, ukuran kinerja dan hasil pembelajaran dari kerja sama. Perusahaan menggunakan strategi *JV* untuk menciptakan nilai melalui skala ekonomi, efisiensi, dan peningkatan kapabilitas teknologi. Selain itu, teori keunggulan kompetitif Porter diterapkan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang memperkuat posisi daya saing PT XYZ dalam industri pengoperasian jalan tol.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *JV* memungkinkan PT XYZ memperluas layanan transaksi tol secara lebih cepat dan efisien, dengan membagi risiko investasi teknologi bersama mitra. Selain itu, lima dimensi kinerja *JV* yang diukur yaitu kesetaraan, operasi, inovasi, investasi, dan komunikasi menunjukkan bahwa kolaborasi dengan mitra strategis mendukung perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.

Kata Kunci: *Joint Venture*, Layanan transaksi jalan tol, *Single Lane Free flow (SLFF)*, *Multi Lane Free Flow (MLFF)*, Strategi Korporasi, Keunggulan Kompetitif dan Kemitraan Strategis

ABSTRACT

JOINT VENTURE STRATEGY ANALYSIS TOLL ROAD TRANSACTION SERVICE PROVIDERS TO STRENGTHEN THE COMPETITIVE POSITION

PT XYZ, as a subsidiary of PT Jasa Marga (Persero) Tbk, faces challenges in maintaining its position as a leader in the toll road operation industry in Indonesia. To strengthen its competitiveness amidst increasing industry competition, PT XYZ implemented a Joint Venture (JV) strategy in the Single Lane Free Flow (SLFF) based touchless cashless toll transaction service with Radio Frequency Identification (RFID) technology, as a transitional step towards the Multi Lane Free Flow (MLFF) system which is a Government National Strategic Project. This JV strategy is seen as a solution to improve operational efficiency, share technology investment risks, and utilise synergies with strategic partners in the development of contactless toll transaction services.

This research uses qualitative methods with an in-depth interview approach, surveys and secondary data analysis collected from PT XYZ and related partners. The research concept refers to the theory of corporate strategy, competitive advantage, and strategic partnership. The stages of JV strategy analysis are divided into 5 (five) stages, namely diversification strategy analysis, identification of strategic partnership motivations, control mechanisms from the transactional and rational sides, performance measures and learning outcomes from cooperation. Companies use JV strategies to create value through economies of scale, efficiency, and improved technological capabilities. In addition, Porter's theory of competitive advantage is applied to evaluate the factors that strengthen PT XYZ's competitive position in the toll road operation industry.

The results show that the JV strategy allows PT XYZ to expand toll transaction services more quickly and efficiently, by sharing technology investment risks with partners. In addition, the five dimensions of JV performance measured, namely equality, operations, innovation, investment, and communication, show that collaboration with strategic partners supports companies in facing increasingly competitive and complex market challenges.

Keywords: *Joint Venture, Toll road transaction services, Single Lane Free flow (SLFF), Multi Lane Free Flow (MLFF), Corporate Strategy, Competitive Advantage and Strategic Partnership*