

## INTISARI

Perubahan strategi bisnis suatu perusahaan yang diakuisisi dalam menghadapi persaingan sangat diperlukan agar *sustainability* suatu perusahaan tetap terjaga. Dengan melakukan perencanaan dan penetapan strategi pasca akuisisi secepat mungkin merupakan hal yang paling signifikan berkontribusi dalam keberhasilan perusahaan. Penelitian dilakukan dengan menganalisa faktor-faktor baik eksternal maupun internal yang terkait dengan perusahaan. Analisis untuk memperoleh faktor-faktor eksternal menggunakan analisis PEST dan *Porter's Five Forces*. Diperoleh hasil dimana PT Blue Dot Services memiliki peluang semakin terintegrasinya perekonomian negara ASEAN, demografi yang menyukai kegiatan *traveling*, pembangunan infrastruktur yang terus berjalan, program pariwisata pemerintah dan tren dalam *e-commerces*. Ancaman yang dihadapi oleh PT Blue Dot Services adalah kompetisi yang semakin luas, perubahan kecenderungan demografi terhadap *traveling*, semakin ketatnya regulasi pemerintah, jaringan kompetitor yang lebih baik serta produk-produk inovatif baru. Selanjutnya, analisis internal yang dilakukan menggunakan analisis *resources based view*. PT Blue Dot Services memiliki kekuatan dalam kualitas budaya pelayanan perusahaan, pengalaman top manajemen, integrasi vertikal, hubungan antar karyawan dan orientasi internasionalisasi dari perusahaan induk. Kelemahan yang muncul adalah produk perusahaan yang terbatas, jumlah jaringan perusahaan yang terbatas, kemampuan keuangan perusahaan, posisi perusahaan secara global dan fasilitas operasional perusahaan yang belum mendukung. *Strategic positioning* PT Blue Dot Services berdasarkan analisa lingkungan eksternal dan internal menunjukkan strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi fokus diferensiasi. Dalam menerapkan strategi fokus diferensiasi perusahaan dapat mengesampingkan harga jual dengan menambah value atas jasa yang diberikan. PT Blue Dot Services dapat membangun keunggulan bersaing dalam suatu segmen pasar yang sempit dan terdapat potensi pertumbuhan yang baik namun tidak terlalu diperhatikan oleh pesaing. Strategi yang dapat ditempuh oleh PT Blue Dot Services adalah melalui pengembangan produk baru untuk ditawarkan dalam rangka memaksimalkan pasar yang ada.

*Kata kunci: strategik manajemen, travel, alternatif strategi, strategi fokus diferensiasi, EFE Matrix, IFE Matrix, SWOT Matrix, IE Matrix, QSPM.*

## ABSTRACT

*Changes in the business strategy of an acquired company to face the competition is necessary for company's sustainability. Planning and implementing a post-acquisition strategies as quickly as possible is the most significant step and contribute to the success of the company. This research is analyzing the factors both external and internal factors of the company. To obtain external factors, this research using PEST and Porter's Five Forces analysis. The results are, PT Blue Dot Services has an increasingly integrated economic opportunities of ASEAN countries, demography who prefer to traveling, continuous infrastructure development, government tourism programs and trends in e-commerces. Threats faced by PT Blue Dot Services are increasingly widespread competition, changing demographic tendencies towards traveling, increasingly stringent government regulations, better competitor networks and new innovative products. Furthermore, the internal analysis conducted using resources based view analysis. PT Blue Dot Services has strength in the quality of corporate service culture, top management experience, vertical integration, employee relations and internationalization orientation from the parent company. Weaknesses are limited company products, limited number of corporate networks, corporate financial capabilities, global corporate position and company operational facilities that are not yet supported. Strategic positioning of PT Blue Dot Services based on external and internal environment analysis shows the right strategy to be applied is focus strategy of differentiation. In applying a differentiated focus strategy, the company can override the selling price by adding value to the services provided. PT Blue Dot Services can build competitive advantage in a narrow market segment and there is good growth potential but not overly concerned by competitors. The strategy that can be pursued by PT Blue Dot Services is through the development of new products to be offered in order to maximize the existing market.*

*Keywords: management strategic, travel, strategy alternative, focus differentiation strategy, EFE Matrix, IFE Matrix, SWOT Matrix, IE Matrix, QSPM.*