

INTISARI

PT Graha Yasa Selaras adalah salah satu portofolio bisnis PT Telekomunikasi Indonesia yang berada dibawah kepemilikan Telkom Properti dan Yayasan Kesehatan Telkom. Bisnis bergerak dalam industri *Hospitality*, hal tersebut berbeda dengan kompetensi inti bisnis dalam korporasi Telkom yang bergerak dalam industri telekomunikasi dan jaringan. Perbedaan kompetensi inti menjadi salah satu faktor penyebab pertumbuhan perusahaan yang lambat, sehingga perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk tumbuh. Bisnis hotel adalah bisnis utama perusahaan, yang saat ini bisnis tersebut belum memperoleh keuntungan sejak pertama kali beroperasi. Saat ini PT Graha Yasa Selaras memiliki dua unit bisnis lain yaitu bisnis *Event Organizer*, dan bisnis *MICE Supplier* dengan harapan kedua unit bisnis tersebut dapat membantu mendorong kinerja perusahaan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan *BCG Matrix* sebagai alat analisis untuk mengevaluasi kinerja unit bisnis perusahaan dan *Parenting Fit Matrix* sebagai alat analisis untuk mengetahui kesesuaian unit bisnis dengan perusahaan. Dalam penelitian menjelaskan bahwa bisnis yang sedang difokuskan perusahaan saat ini adalah bisnis hotel. Untuk bisnis *Event Organizer* memiliki peluang yang bagus jika dikembangkan, sedangkan untuk bisnis *MICE Supplier* memiliki potensi pertumbuhan yang lambat sehingga perusahaan tidak menjadikan prioritas. Rekomendasi untuk PT Graha Yasa Selaras adalah untuk memperjelas tema “*Smart Hospitality*” dalam visi perusahaan. Selain itu perusahaan sebaiknya membuat alat pemasaran untuk mempromosikan unit bisnisnya.

Kata Kunci : *BCG Matrix, Parenting Fit Matrix, Studi Kasus, Building Blocks of Strategy*

ABSTRACT

PT Graha Yasa Selaras is one of Business Portfolio of PT Telekomunikasi Indonesia under full ownership by Telkom Property and Yayasan Kesehatan Telkom. This business engaged in Hospitality industry, it is different from core business competence in Telkom corporation engaged in telecommunication and network industry. Differences in core competencies become one of the factors causing slow company growth, so companies need the right strategy to grow. The Hotel Business is the company's main business, which has not been profitable since its inception. Currently PT Graha Yasa Selaras has two other business units namely Event Organizer business, and MICE Supplier business in the hope that both business units can help drive company performance.

This research uses qualitative method with BCG Matrix as an analytical tool to evaluate the performance of business unit of company and Parenting Fit Matrix as an analysis tool to know the suitability of business unit with company. In the study explained that the business that is currently focused company is a hotel business. For business Event Organizer has a good opportunity if developed, while for business MICE Supplier has a slow growth potential so that companies do not menajadikan priorities. The recommendation for PT Graha Yasa Selaras is to clarify the theme of "Smart Hospitality" in the company's vision. In addition, companies should create marketing tools to promote their business units.

Keywords: *BCG Matrix, Parenting Fit Matrix, Case Study, Building Blocks of Strategy*