

INTISARI

Industri telekomunikasi berkembang sangat pesat di Indonesia. Hal ini ditandai dengan pertumbuhan mobile market sebesar 6% dan mayoritas didorong oleh pertumbuhan layanan data sebesar 11% (2017-2022). Dengan semakin tingginya permintaan data, maka dapat mendorong meningkatnya pertumbuhan menara telekomunikasi. Permintaan penyewaan menara telekomunikasi di Indonesia tumbuh dengan CAGR sebesar 8% (2017-2022). Namun, Mitratel sebagai salah satu penyedia menara telekomunikasi di Indonesia memiliki permasalahan kinerja terkait *tenancy ratio* yang lebih rendah dibandingkan rata-rata industrinya. Oleh karena itu, penulis berfokus pada penyusunan strategi untuk meningkatkan *tenancy ratio* Mitratel. Dengan meningkatkan *tenancy ratio* Mitratel akan dapat menjaga profitabilitas dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan di masa depan. Rendahnya *tenancy ratio* ini akan berpengaruh pada *Return on Invested Capital* (ROIC), *Return on Asset* (ROA), *EBITDA margin*, dan lain-lain. Desain penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Data-data penelitian ini didapatkan dari data sekunder (data dari internal dan eksternal perusahaan). Penulis membatasi produk yang dapat memengaruhi *tenancy ratio*, yaitu *built to suit*, *microcell*, dan *collocation*. Penulis menggunakan alat analisis, yaitu rantai nilai, *Pestle*, *Five Forces Porter*, *Key Success Factor* (KSF) dan *Diamond Strategy*.

Kata Kunci: *Tenancy Ratio*, Industri Menara Telekomunikasi, *Value Chain*, *Pestel*, *Five Forces Porter*, *KSF* dan *Diamond Strategy*

ABSTRACT

Telecommunications industry is growing very rapidly in Indonesia. This is marked by the growth of the mobile market by 6% and the majority is driven by the growth of data services by 11% (2017-2022). Increasing data demand, it can stimulate the growth of telecommunications towers. The demand of tower leasing in Indonesia is growing by CAGR 8% (2017-2022). However, Mitratel as one of the tower providers in Indonesia has performance problems that related to the tenancy ratio which is lower than the average of industry. Therefore, the author focuses on developing strategies to improve Mitratel's tenancy ratio. Increasing Mitratel's tenancy ratio will be able to maintain profitability and improve the company's financial performance in the future. This low tenancy ratio will affect Return on Invested Capital (ROIC), Return on Assets (ROA), EBITDA margin, and others. This research design uses qualitative methods. The research data is obtained from secondary data (data from internal and external companies). The author limits products that can affect the tenancy ratio, namely built to suit, microcell, and collocation. The author uses analytical tools, namely the value chain, Pestle, Five Forces Porter, Key Success Factor (KSF) and Diamond Strategy.

Keywords: Tenancy Ratio, Telecommunication Tower Industry, Value Chain, Pestel, Five Forces Porter, KSF and Diamond Strategy.