

## INTISARI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor eksternal dan faktor internal dari bisnis layanan selular PT. Indosat, Tbk. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui status perusahaan di industri layanan telekomunikasi selular di Indonesia serta mengetahui alternatif strategi bersaing yang mungkin dapat dilakukan berikutnya. Kemudian dari hasil analisa tersebut dapat diformulasikan usulan strategi bisnis yang baru.

Dalam penelitian ini dari hasil analisis faktor eksternal didapat peluang dan ancaman dalam industri dan dari faktor internal diperoleh kekuatan dan kelemahan didalam perusahaan. Analisa faktor eksternal dilakukan dengan mengobservasi dan melihat data yang terjadi di industri telekomunikasi, sedangkan analisa faktor internal dilakukan dengan mengobservasi keadaan internal perusahaan serta melakukan wawancara dengan pihak manajemen. Faktor tersebut diberi bobot kemudian di rating berdasarkan hasil wawancara dengan pihak manajemen. Hasilnya didapat posisi perusahaan berada di kuadran SWOT. Kemudian analisa matrik TOWS dilakukan untuk menganalisa strategi apa saja yang dapat diambil perusahaan dimasa yang akan datang untuk menghadapi persaingan di industri telekomunikasi.

Hasil analisa peluang didapat faktor perkembangan industri telekomunikasi dengan bobot dan nilai terbesar dengan nilai berturut-turut sebesar 0,1 dan 0,4. Sedangkan ancaman terbesar yang dihadapi di bisnis layanan selular adalah pada faktor kompetitor dengan nilai bobot 0,09 dan nilai 0,36. Hasil analisa kekuatan utama layanan Selular PT. Indosat, Tbk terletak pada citra perusahaan. Kelemahan utama terletak pada faktor kualitas jaringan dengan bobot 0,09 dan nilai 0,36. Analisa kuadran SWOT memberikan kesimpulan bahwa posisi bisnis layanan selular saat ini berada dalam posisi kuadran I, yaitu bisnis layanan selular PT. Indosat, Tbk memiliki peluang pasar yang besar yang didukung oleh kekuatan-kekuatan yang dimiliki. Sehingga dengan posisi ini, sebaiknya bisnis layanan selular PT. Indosat, Tbk perlu mendukung kebijakan strategi pertumbuhan yang agresif. Hasil dari matrik TOWS diperoleh lima alternatif strategi bisnis yang dapat ditempuh di bisnis layanan selular PT. Indosat, Tbk, antara lain penetrasi pasar, pengembangan kapasitas dan cakupan jaringan, peningkatan kualitas pelayanan, pemberian layanan nilai tambah dan perampingan organisasi yang efektif dan efisien.

**Kata kunci : Strategi Bisnis, Bisnis Layanan Selular dan Perkembangan Industri Telekomunikasi**

## ABSTRACT

*The objective of this study is to analyze external and internal factor of PT. Indosat, Tbk cellular business services. This analysis are conducted to know the status of company in cellular business service industry in Indonesia and also to find alternative competition strategy which might be performed later. Then from the result of the analysis, new business strategy ideas may be formulated.*

*In this research, from the result of external factor analysis are found opportunities and threats within industry and from internal factor are found strength and weakness within company. External factor analysis is done by observing and looking to existing data in telecommunication industry, while internal factor analysis is done by observing company internal condition and also by interviewing the management. Such factors are valued then rating based on result of interview with management. As a result, company position is in SWOT quadrant. Then matrix TOWS analysis is done to analyze which strategy is should be taken by company in the future in facing telecommunication industry competition.*

*Result of opportunity analysis show that telecommunication industry growth factor are value as and with maximum number 0.1 and 0.4 respectively. While the biggest threat to be faced in cellular business service is in competitor factor with value 0.09 and mark for 0.36. Analysis result of Major strength of PT.Indosat, Tbk cellular business service resides in company image. Major weakness resides in network quality factor with value 0.09 and mark for 0.36. The analysis of SWOT quadrant has concluded that today cellular business service position is located in quadrant I, which is meant cellular business service of PT.Indosat, Tbk has big market opportunity which supported by existing strength. Result of TOWS matrix shows that five alternatives of business strategy which may be taken by PT.Indosat, Tbk cellular business service, shall be market penetration, development of capacity and network width, improvement of service quality, provide value added services and compacting organization effectively and efficiently.*

**Keywords:** *Business Strategy, Cellular Business Service, Development of Telecommunication Industry.*