

ABSTRAK

STRATEGI BISNIS PERUSAHAAN MENARA TELEKOMUNIKASI DALAM MENGHADAPI DAMPAK PERATURAN WALIKOTA NO 48/2017 TENTANG PENGENDALIAN MENARA TELEKOMUNIKASI DI KOTA SURABAYA

**Studi Kasus pada PT Dayamitra Telekomunikasi
(Unit *Microcell* Area Surabaya)**

Deddy Agus Pramudia Sidagambir
16/407177/PEK/22412

PT Dayamitra Telekomunikasi (Mitratel) merupakan anak perusahaan dari PT Telekomunikasi Indonesia (Telkom) yang bergerak pada penyediaan infrastruktur menara telekomunikasi. Seiring meningkatnya kebutuhan akan penyediaan infrastruktur menara telekomunikasi, pemerintah daerah (Pemda) yang sudah berstatus otonomi saat ini harus melakukan upaya pengendalian pembangunan menara dengan menerbitkan peraturan pemerintah daerah (Perda) atau Peraturan Walikota (Perwali). Hal ini untuk mengurangi terjadinya isu komunitas dan menjaga estetika tata kota. Oleh karena itu, diterbitkanlah Perwali Kota Surabaya No 48/2017 tentang pedoman pengendalian menara telekomunikasi di Surabaya.

Penulis menganalisa apa dampak atas diterbitkannya Perwali ini dan menyusun strategi agar bisnis Mitratel terus berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dari data sekunder dan wawancara dengan para nara sumber, yaitu pihak operator seluler, *tower provider*, asosiasi pengembang dan penyelenggara infrastruktur telekomunikasi. Alat analisis yang digunakan, yaitu PESTEL, *Five Forces Porter*, rantai nilai, SWOT, matrik internal eksternal (*IE Matrix*), matrik TOWS, dan QSPM.

Dampak dari Perwali ini menyebabkan para pelaku bisnis penyedia menara telekomunikasi mengalami kesulitan untuk membangun karena terbatasnya ruang gerak pembangunan sehingga pertumbuhan bisnis menjadi melambat. Permintaan dari operator seluler terkait penempatan perangkat *base station transceiver* (BTS) pun menjadi tidak terakomodir. Selain itu, dibutuhkan biaya investasi yang tinggi terutama terkait akuisisi site atau lokasi lahan yang sesuai antara permintaan operator seluler dan kebijakan *zona cell planning*.

Di bagian akhir penelitian, penulis menyarankan Mitratel mengoptimalkan sinergi Telkom Group secara utuh untuk menangkap lebih cepat permintaan pelanggan dibandingkan kompetitor lain melalui inovasi (*cell planning, re-design* konstruksi tipe menara telekomunikasi), memperkuat tim *sales* dan *marketing* untuk perizinan, pemanfaatan aset *existing*, dan aktivitas lainnya yang menunjang harapan Pemerintah Kota Surabaya dan kebutuhan operator seluler.

Kata Kunci: Perwali Surabaya, Industri Menara Telekomunikasi, *Value Chain*, *TOWS Matrix*, *Pestel*, *Five Forces Porter*, *IE Matrix* dan *QSPM*

ABSTRACT

BUSINESS STRATEGY OF TOWER COMPANY FACED THE IMPACT OF MAYOR REGULATION NO 48/2017 TO CONTROL THE TELECOMMUNICATION TOWER IN SURABAYA

Case Study at PT Dayamitra Telekomunikasi
(Unit Microcell in Surabaya Area)

Deddy Agus Pramudia Sidagambir
16/407177/PEK/22412

PT Dayamitra Telekomunikasi (Mitratel) is a subsidiary of PT Telekomunikasi Indonesia (Telkom) which is engaged in providing telecommunications tower infrastructure. Along with the increasing need for telecommunications tower infrastructure provision, the regional government (Pemda) which has an autonomous status now must make efforts to control the construction of the tower by issuing local government regulations (Perda) or Mayor Regulations (Perwali). This is to reduce the occurrence of community issues and maintain the aesthetics of urban planning. Therefore, the Surabaya City Mayor No. 48/2017 was issued regarding telecommunications tower control guidelines in Surabaya.

The author analyzes the impact of the issuance of this Perwali and develops a strategy for Mitratel's business to be sustainable. This study uses descriptive analysis of secondary data and interviews with resource persons, namely mobile operators, tower providers, developer associations and telecommunications infrastructure providers. The analytical tool used is PESTEL, Five Forces Porter, value chain, SWOT, external internal matrix (IE Matrix), TOWS matrix, and QSPM.

The impact of this Perwali caused business operators providing telecommunications towers to experience difficulties in building due to limited space for development so that business growth slowed. Requests from cellular operators regarding the placement of base station transceiver (BTS) devices were also not accommodated. In addition, high investment costs are needed, especially related to the acquisition of the site or land location according to the demand of the cellular operator and the cell planning zone policy.

At the end of the study, the authors suggest Mitratel optimizes Telkom Group synergy as a whole to capture customer demand faster than other competitors through innovation (cell planning, re-design telecommunication tower type construction), strengthen sales and marketing teams for licensing, utilization of existing assets, and other activities that support the expectations of the Surabaya City Government and the needs of cellular operators.

Keywords: Surabaya's mayor regulation, Telecommunication tower industry, Value Chain, TOWS Matrix, Pestel, Five Forces Porter, IE Matrix, and QSPM