

## INTISARI

Penelitian dalam tesis ini bertujuan untuk menganalisis dampak XL Axiata, Tbk setelah melakukan akuisisi AXIS. Industri telekomunikasi seluler Indonesia mempunyai dua tantangan terbesar. Jumlah pemain yang banyak memicu persaingan tarif sebagai tantangan pertama serta keterbatasan spektrum/pita frekuensi yang dimiliki operator telekomunikasi adalah tantangan kedua. Tantangan kedua inilah merupakan alasan XL melakukan akuisisi terhadap Axis.

Industri telekomunikasi telah memasuki era digitalisasi. Terjadi perubahan permintaan pelanggan dari layanan percakapan dan sms menjadi layanan data. Perubahan ini memberikan dampak kebutuhan *bandwidth* yang lebih besar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan melakukan wawancara terhadap karyawan XL yang terlibat langsung dalam proses akuisisi Axis serta studi pustaka.

Hasil penelitian ini menunjukkan strategi akuisisi yang dilakukan XL terhadap Axis agar terjadi pertumbuhan secara perusahaan sudah tercapai. Kepemilikan spektrum yang didapat dari akuisisi Axis menjadikan frekuensi XL menjadi setara dengan pesaing utama yaitu Telkomsel, dan lebih besar dibanding Indosat Ooredoo dan Three dari Hutchison. Selain itu menjadikan XL pemimpin pasar dari segi penggunaan layanan data dengan mencapai 48 % paling tinggi dibanding dua operator terbesar lainnya pada tahun 2015.

Kata kunci: akuisisi, industri telekomunikasi, spektrum/pita frekuensi, arpu

## **Abstract**

The cellular telecommunication industry in Indonesia has two of the biggest challenges. Number of players who many triggers price competition as the first challenge and the second is limited spectrum / frequency owned telecommunications company. The second challenge is the reason XL acquisition of AXIS. The reason XL Axiata, Tbk doing acquisition is the limited spectrum owned by XL.

The telecommunications industry has entered the era of digitalization. There is a change in customer demand from voice services and short message service into data services. These changes impact to the larger bandwidth requirements. The method used is a qualitative method by conducting interviews with XL employees directly involved in the acquisition of AXIS and literature.

The results of this study indicate a strategy of AXIS acquisitions made against Axis XL to creating growth in the company has been reached. Ownership spectrum obtained from the acquisition of AXIS makes frequency XL become the equivalent of a major competitor, Telkomsel, and greater than Indosat Ooredoo and Three from Hutchison. Other than that, made XL the market leader in terms of use of data services with the highest reaching 48% compared to the two other largest operator in 2015.

**Keywords:** acquisition, cellular telecommunications industry in Indonesia, frequency, ARPU