

Analisis strategi bersaing bisnis dc power supply dalam industri telekomunikasi (Studi kasus : PT. Triipta Persada Nusantara) = Competitive strategic analysis business dc power supply in telecommunication industry (Case study : PT. Triipta Persada Nusantara)

Gurning, Estina Juliana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=136683&lokasi=lokal>

Abstrak

Industri Telekomunikasi terus berkembang, ditandai dengan masih terus dilakukan pembangunan infrastruktur telekomunikasi. DC Power Supply yang mencakup Rectifier dan Battery dibutuhkan untuk memberikan catuan DC bagi perangkat Telekomunikasi. PT. Triipta adalah pemasok DC Power Supply bagi operator dan vendor telekomunikasi.

Penjualan PT. Triipta pada tahun 2009, yang menurun 17% dibanding tahun 2008 merupakan tantangan bagi PT. Triipta untuk mencari strategi bersaing dalam bisnis DC Power Supply agar mampu bertahan dan meningkatkan pendapatan perusahaan. Dari hasil analisa kompetitif DC Power Supply Triipta dengan menggunakan model Porter 5 Forces didapatkan bahwa DC Power Supply Triipta memiliki potensi kompetitif yang MEDIUM.

Dari hasil analisa SWOT didapatkan DC Power Supply Triipta berada di kuadran 1 sehingga strategi yang sesuai adalah bertumbuh dan agresif. Sedangkan berdasarkan analisa Internal Eksternal DC Power Supply Triipta berada di sel 5 yaitu strategi pertumbuhan yang horizontal.

Berdasarkan metode QSPM strategi bersaing yang paling menarik bagi DC Power Supply Triipta adalah Pengembangan Produk dengan menambah fitur perangkat berupa nilai tambah, mencari mitra baru untuk battery dari China, menjual Renewable Energy dan masuk dalam bisnis Sewa Daya, membangun Research and Development Center, merekrut karyawan baru untuk Renewable Energy serta memberikan pelatihan pada karyawan internal untuk produk-produk baru.

Telecommunication Industry keep growing up, it is proven with construction of telecommunication infrastructure still continue. DC Power Supply that consist of Rectifier and Battery needed to supply DC power for Telecommunication equipment. PT. Triipta is Distributor of DC Power Supply for Telecommunication provider and vendor.

Sales of PT. Triipta during year 2009, decrease 17% compare to year 2008 and this is became challenge for PT. Triipta to find out competitive strategic in DC Power Supply business to keep survive and gain company revenue.

From the Competitive Analysis result for DC Power Supply Triipta using Porter 5 Forces method, obtained that DC Power Supply Triipta has MEDIUM competitive competency. From SWOT analysis, it is obtained that DC Power Supply Triipta is placed at quadrant 1, then it should be supported with growth oriented and aggressive strategy. Meanwhile base on Internal Eksternal analysis DC Power Supply Triipta locate at cell 5 that should be supported with horizontal growth strategy.

Base on QSPM method the most attractive competitive strategy is Product Development with adding feature as value added, find new partner for China battery, provide Renewable Energy product, enter Rental Power business, built Research and Development Center, recruiting new employee for Renewable Energy and

train current employee for new Product.