## Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

## Strategi bisnis antena induk televisi di Indonesia : kasus pada PT. Stella Satindo

Hari Julianto Gunarso, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20439202&lokasi=lokal

\_\_\_\_\_\_

Abstrak

<b>ABSTRAK</b><br>

perkembangan teknologi yang sangat pesat dan lingkungan usaha yang dinamis, mendorong perusahaan untuk memilih strategi yang tepat dalam menjalankan usahanya. <br/>
<br/>br>

Strategi bisnis dipergunakan perusahaan sebagai penuntun arah kebijaksanaan dan keputusan yang akan diambil sehingga dapat menjalankan roda usahanya dengan lebih efektif dan efisien. <br/> <br/> br>

Persaingan pada industri jasa usaha penyewaan transponder satelit dan industri televisi mendorong turnbuhnya industri Antena Induk Televisi. Jasa dan fasilitas yang ditawarkan Antena Induk Televisi adalah nilai tambah bagi pelanggan dalam hal biaya pemasangan dan pelayanan. <br/> <br/> tr

PT. Stella Satindo memberikan jasa pemasangan sistem Antena Induk Televisi sejak tahun 1990. Setelah melewati kurun waktu usahanya lebih dari empat tahun, perusahaan membutuhkan strategi bisnis agar dapat melakukan efisiensi dan efektivitas alokasi sumber dana. yang dimilikinya dan memenangkan persaingan dalam lingkungan industni yang dinamis. <br/>
<br/>
<br/>
| Stella Satindo memberikan jasa pemasangan sistem Antena Induk usahanya lebih dari empat tahun, perusahaan membutuhkan strategi bisnis agar dapat melakukan efisiensi dan efektivitas alokasi sumber dana. yang dimilikinya dan memenangkan persaingan dalam lingkungan industni yang dinamis. <br/>
| Stella Satindo memberikan jasa pemasangan sistem Antena Induk Televisi sejak tahun 1990. Setelah melewati kurun waktu usahanya lebih dari empat tahun, perusahaan membutuhkan strategi bisnis agar dapat melakukan efisiensi dan efektivitas alokasi sumber dana. yang dimilikinya dan memenangkan persaingan dalam lingkungan industni yang dinamis. <br/>
| Stella Satindo memberikan jasa pemasangan sistem Antena Induk Televisi sejak tahun 1990. Setelah melewati kurun waktu usahanya lebih dari empat tahun, perusahaan membutuhkan strategi bisnis agar dapat melakukan efisiensi dan efektivitas alokasi sumber dana. Yang dimilikinya dan memenangkan persaingan dalam lingkungan industni yang dinamis. <br/>
| Stella Satindo memberikan jasa pemasangan sistem Antena Induk Televisi sejak tahun 1990. Setelah melewati kurun waktu usahanya lebih dari pemberikan pemberika

Dari analisis arena kompetisi dan hubungan antara prinsipal dan agen diperoleh hasil sebagai berikut : <br/> <br/> br>

- \* Harga dan kualitas : Produk jasa yang ditawarkan harus mempunyai harga yang rendah atau meningkatkan harga dengan jasa pelayanan yang lebih baik. <br/> <br/> br>
- \* Waktu dan Pengetahuan : Dengan mernasuki pasar lebih dulu dibandingkan pesaing dan pengernbangan produk baru dengan inovasi produk. <br/> <br/> br>
- \* Hambatan masuk : Dengan penguasaan jalur distribusi, loyalitas pelanggan, meningkatkan

biaya peralihan akan membatasi jumlah pesaing. Dengan jurnlah pesaing yang relatif sedikit, para pemain dalam lingkungan industri Antena Induk Televisi akan menikmati keuntungan yang besar. <br/>br><br/>

\* Deep Pocket: Dengan meningkatkan kapasitas perusahaan dalam bidang sumber daya seperti keuangan, bergabung dengan perusahaan lain akan mempunyai lebih banyak pilihan untuk melawan pesaing yang relatif kecil. <br>

Dengan melihat lingkungan persaingan industri Antena Induk Televisi, strategi bisnis yang harus dilakukan perusahaan dalam persaingan yang dinamis adalah pengembangan produk, pengembangan pasar, dan rnelakukan inovasi produk dan pelayanan.