



**ANALISA MANAJEMEN STRATEGI BISNIS
JARINGAN VSAT DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS DI INDONESIA
STUDI KASUS: PT.PATRAKOM**

TESIS

Oleh
Fahtoni Sigit Kurniawan
55409120005

**PROGRAM MAGISTER TEKNIK ELEKTRO
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MERCU BUANA
2012**



**ANALISA MANAJEMEN STRATEGI BISNIS
JARINGAN VSAT DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS DI INDONESIA
STUDI KASUS: PT.PATRAKOM**

TESIS

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program
Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro**

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Oleh

Fahtoni Sigit Kurniawan

55409120005

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA**

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa seluruh tulisan dan pernyataan dalam Tesis ini :

Judul : **ANALISA MANAJEMEN STRATEGI BISNIS JARINGAN VSAT DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DI INDONESIA**
STUDI KASUS:PT.PATRAKOM

Nama : Fahtoni Sigit Kurniawan
NIM : 55409120005
Program : Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro
Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi
Tanggal : 13 Mei 2012

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan, dan karya saya sendiri dengan bimbingan Pembimbing yang ditetapkan dengan surat Keputusan Ketua Program Studi Magister Teknik Elektro Universitas Mercu Buana.

Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar magister pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.



Jakarta, 19 mei 2012

Fs.k
Fahtoni Sigit Kurniawan

PENGESAHAN TESIS

**Judul :ANALISA MANAJEMEN STRATEGI BISNIS
JARINGAN VSAT DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS DI INDONESIA
STUDI KASUS:PT.PATRAKOM**

Nama : Fahtoni Sigit Kurniawan
NIM : 55409120005
Program : Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro
Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi
Tanggal : 13 Mei 2012

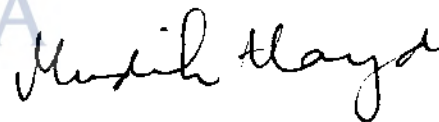
Mengesahkan

Direktur Pascasarjana

Ketua Program Studi
Magister Teknik Elektro

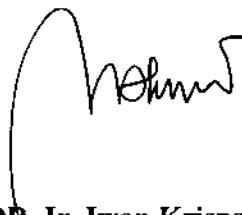


Prof. DR. Didik J. Rachbini



Dr.-Ing. Mudrik Alaydrus

Pembimbing I



DR. Ir. Iwan Krisnadi, MBA

Kata Pengantar

Alhamdulillah segala puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah S.W.T, atas segala karunia dan ridho-Nya, sehingga tesis dengan judul “Analisa Manajemen Strategi Bisnis Jaringan Vsat Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Di Indonesia” ini dapat diselesaikan.

Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Teknik (M.T) dalam bidang konsentrasi Manajemen Telekomunikasi pada Program Magister Teknik Elektro Universitas Mercu Buana.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya, kepada :

1. Bapak Dr.-Ing. Mudrik Alaydrus, selaku Ketua Program Studi Magister Teknik Elektro.
2. Bapak Dr.Ir. Iwan Krisnadi, MBA selaku pembimbing tesis atas segala waktu, bimbingan dan arahnya kepada penulis hingga terselesaikannya tesis ini.
3. Bapak Dr.Ir. Hamzah Hilal selaku penguji tesis atas segala masukan dan kritiknya hingga sempurnanya penulisan tesis ini.
4. Seluruh dosen serta staff Program Pascasarjana Teknik Elektro bidang konsentrasi Manajemen Telekomunikasi yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama masa perkuliahan untuk mendalami ilmu Manajemen Telekomunikasi
5. Mama, Papa, dan adik tercinta di Jakarta yang selalu memberikan segala dukungan dan doa selama penulis belajar S-2
6. Nenek tercinta di Yogyakarta atas segala dukungan doa dan semangatnya hingga penulis dapat menyelesaikan program Pascasarjana
7. Bapak Asep Achmad Mulyana,ST,MM dan rekan-rekan di PT Patrakom Jakarta, atas segala dukungan dan bantuan yang telah di berikan selama ini.

8. Rekan-rekan mahasiswa S-2 MTEL Universitas Mercu Buana terutama angkatan ke-6
9. Rekan-rekan Mahasiswa S-1 Teknik Elektro Program Kelas Karyawan Universitas Mercu Buana angkatan ke 12 atas segala dukungan dan doanya
10. Kepada Semua Pihak yang telah mebanu yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

Dengan keterbatasan pengalaman, pengetahuan maupun pustaka yang ditinjau penulis menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangan dan perlu pengembangan lebih lanjut agar benar-benar bermanfaat. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan sekali kritik dan saran agar tesis ini lebih sempurna serta sebagai masukan bagi penulis untuk penelitian dan penulisan karya ilmiah di masa yang akan datang.

Akhir kata, penulis berharap tesis ini memberikan manfaat bagi kita semua terutama untuk mengembangkan ilmu pengetahuan Manajemen Telekomunikasi

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Mei 2012

Penulis

Daftar Isi

Judul	i
Abstraksi	v
Abstraction	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Gambar	xiii
Daftar Tabel	xiv
Daftar Lampiran	xvi
Bab I Pendahuluan	1
1.1 Latar belakang.....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah.....	2
1.3 Pembatasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan.....	3
1.5 Metode Penulisan.....	3
1.6 Sistematika Penulisan.....	3
Bab II Manajemen Strategi, <i>Porter's 5 Forces</i> dan Jaringan VSAT	5
2.1 Konsep Manajemen Strategi.....	5
2.1.1 Distinctive Competence.....	6
2.1.2 Competitive Advantage.....	6
2.2 Metode Porter 5 Force's.....	6
2.2.1 Analisis Menggunakan Metode Porter 5 Porter's.....	6
2.2.2 Tiga Strategi Generik Michael Porter.....	10
2.2.2.1 Kepemimpinan Harga.....	11
2.2.2.2 Diferensiasi.....	11
2.2.2.3 Fokus.....	11
2.3 Satelit.....	11
2.4 Komunikasi Satelit.....	12

2.5	VSAT.....	13
2.6	Provider VSAT.....	14
Bab III	Metodologi Penelitian.....	15
3.1	Metodologi.....	15
3.2	Studi Pustaka.....	15
3.3	Studi Lapangan.....	15
3.4	Pengolahan Data.....	16
3.5	Pemodelan <i>Porter's 5 Forces</i>	16
3.6	Sumber Data.....	17
3.7	Metode Pengumpulan Data.....	17
3.8	Analisis Hasil dan Pengolahan Data.....	17
Bab IV	Tinjauan Organisasi.....	19
4.1	Sejarah Perusahaan.....	19
4.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	19
4.3	Komitmen Patrakom.....	20
4.4	Lisensi.....	20
4.5	Sumber Daya Manusia.....	20
4.5.1	Pendidikan.....	21
4.6	Support.....	22
4.7	Layanan.....	23
4.8	Utilisasi Tranponder	28
4.9	Pelanggan.....	29
BAB V	Analisa Data.....	32
5.1	Porter's 5 forces.....	32
5.1.1	Ancamam Pemandatang baru	32
5.1.1.1	Skala Ekonomi.....	32
5.1.1.2	Diferensiasi Produk.....	33
5.1.1.3	Biaya Beralih Pemasok.....	34

5.1.1.4	Kebutuhan Modal.....	36
5.1.1.5	Akses Kesaluran Distribusi.....	37
5.1.1.6	Kebijakan Pemerintah.....	37
5.1.2	Ancaman Produk Pengganti (substitusi).....	39
5.1.2.1	Produk Pengganti.....	39
5.1.2.2	Layanan Produk Pengganti.....	41
5.1.2.3	Tarif Produk Pengganti.....	41
5.1.2.4	Kualitas Produk Pengganti.....	42
5.1.2.5	Ketersediaan Produk Pengganti.....	43
5.1.2.6	Biaya Beralih Pemasok.....	44
5.1.2.7	Proses Aktivasi.....	44
5.1.3	Kekuatan Atau Daya Tawar Pembeli.....	45
5.1.3.1	Pembeli Terpusat.....	45
5.1.3.2	Kapasitas Pembeli.....	46
5.1.3.3	Diferensiasi Produk.....	47
5.1.3.4	Switching Cost.....	47
5.1.4	Kekuatan atau Daya Tawar penjual.....	49
5.1.4.1	Dominasi Pemasok.....	49
5.1.4.2	Pasar Pemasok.....	50
5.1.4.3	Integrasi Maju.....	50
5.1.4.4	Produk Pemasok.....	51
5.1.5	Persaingan Antara Kompetitor Eksisting.....	52
5.1.5.1	Jumlah Pesaing.....	52
5.1.5.2	Pertumbuhan Industri.....	53
5.1.5.3	Diferensiasi Produk.....	54
5.1.5.4	Penambahan Kapasitas.....	55
5.1.5.5	Biaya Beralih Pemasok.....	55
5.1.5.6	Hambatan Pengunduran Diri.....	56
5.2	Strategi Manajemen.....	57
5.2.1	Kepemimpinan Harga (<i>cost leadership</i>).....	57
5.2.2	Diferensiasi.....	57

5.2.3 Fokus.....	..	57
5.3 Posisi Perusahaan.....	..	58
Bab VI Kesimpulan dan Saran.....	..	59
Daftar pustaka.....	..	60
Lampiran.....	...	61



Daftar Gambar

Gambar 2.1 Model Porter's 5 Forces.....	7
Gambar 2.2 Strategi Generic Michel Porter.....	10
Gambar 2.3 Orbit Satelit.....	12
Gambar 2.4 Type Orbit Satelit.....	13
Gambar 2.5 VSAT.....	14
Gambar 2.6 Jaringan VSAT.....	14
Gambar 3.1 Flowchart Proses Penyusunan.....	18
Gambar 4.1 Grafik jenjang pendidikan karyawan.....	21
Gambar 4.2 Grafik jenis pendidikan.....	22
Gambar 4.3 Jaringan Internet.....	24
Gambar 4.4 Patra Solution.....	24
Gambar 4.5 VSAT SCPC.....	25
Gambar 4.6 LC MPLS.....	26
Gambar 4.7 Lease Chanel.....	26
Gambar 4.8 Radio Link.....	27
Gambar 4.9 Kepemilikan Node di Salah Satu Bank.....	29
Gambar 4.10 Jumlah Node.....	30
Gambar 4.11 Jumlah Node Berdasar Sistem.....	30
Gambar 4.12 Jumlah Node Berdasarkan Jenis Pelanggan.....	31
Gambar 5.1 klasifikasi lisensi.....	38
Gambar 5.2 Posisi perusahaan.....	58

Daftar Tabel

Tabel 4.1 Daftar Lokasi Teknisi.....	23
Tabel 4.2 Kebutuhan Bandwidth Transponder.....	28
Tabel 5.1 Skala Ekonomi.....	32
Tabel 5.2 Diferensiasi Produk.....	33
Tabel 5.3 Biaya Beralih Pemasok.....	36
Tabel 5.4 Harga Rincian Perangkat.....	36
Tabel 5.5 Kebutuhan Modal.....	37
Tabel 5.6 Akses Kesaluran Distribusi.....	37
Tabel 5.7 Kebijakan Pemerintah.....	38
Tabel 5.8 Ancaman Pendatang Baru.....	38
Tabel 5.9 Produk Pengganti.....	40
Tabel 5.10 Layanan Produk Pengganti.....	41
Tabel 5.11 Tarif Produk Pengganti.....	42
Tabel 5.12 Kualitas Produk Pengganti.....	43
Tabel 5.13 Ketersediaan Produk Pengganti.....	44
Tabel 5.14 Biaya Beralih Pemasok Produk Pengganti.....	44
Tabel 5.15 Proses Aktivasi.....	45
Tabel 5.16 Ancaman Produk Pengganti.....	45
Tabel 5.17 Pembeli Terpusat.....	46
Tabel 5.18 Kapasitas Pembeli.....	46
Tabel 5.19 Diferensiasi Produk kekuatan tawar pembeli.....	47
Tabel 5.20 Switching Cost.....	48
Tabel 5.21 Kekutan atau Daya Tawar Pembeli.....	49
Tabel 5.22 Dominasi Pemasok.....	50
Tabel 5.23 Pasar Pemasok.....	50
Tabel 5.24 Integritas Maju.....	51
Tabel 5.25 Produk Pemasok.....	51
Tabel 5.26 Kekuatan Pemasok.....	51
Table 5.27 Layanan Provider VSAT.....	53

Tabel 5.28 Jumlah Pesaing.....	53
Tabel 5.29 Pertumbuhan Industri.....	54
Tabel 5.30 Difrensiasi Produk.....	55
Tabel 5.31 Penambahan Kapasitas.....	55
Tabel 5.32 Biaya Beralih Pemasok.....	56
Tabel 5.33 Hambatan Pengunduran Diri.....	56
Tabel 5.34 Persaingan Antar Kompetitor.....	56



Daftar Lampiran

A. Harga sewa tranponder satelit Telkom.....	61
B. Kebutuhan bandwidth tranponder.....	62
C. Berita palapa ring.....	64

