



**Analisa Manajemen Strategi Bisnis dalam
Menghadapi Persaingan Bisnis Unified Communication
Studi Kasus di PT. Damai Sejati (Panasonic ITComm)**

TESIS

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

Oleh

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

HE L M I

55409120001

**UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM PASCASARJANA**

PENGESAHAN TESIS

Judul : **Analisa Manajemen Strategi Bisnis dalam Menghadapi
Persaingan Bisnis Unified Communication, Studi Kasus di
PT. Damai Sejati (Panasonic ITComm)**

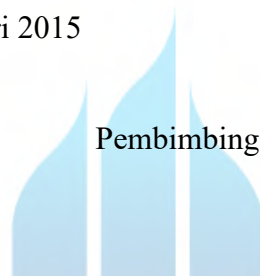
Nama : Helmi

N I M : 55409120001

Program : Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro

Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi

Tanggal : 7 Pebruari 2015



Pembimbing

(Dr. Ir. Iwan Krisnadi, MBA)

MERCU BUANA

Mengesahkan

Direktur Pascasarjana

Ketua Program Studi

(Prof. Dr. Didik J Rachbini)

(Prof. Dr. Ing. Mudrik Alaydrus)

PERNYATAAN

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

Judul : **Analisa Manajemen Strategi Bisnis dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Unified Communication, Studi Kasus di PT. Damai Sejati (Panasonic ITComm)**

Nama : Helmi

N I M : 55409120001

Program : Pascasarjana Program Magister Teknik Elektro

Konsentrasi : Manajemen Telekomunikasi

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, 7 Pebruari 2015



METERAI
TEMPEL
EFD43ACF582839985
ENAM RIBU RUPIAH
6000 DPR

(Helmi)

KATA PENGANTAR

Pada kesempatan ini, menyampaikan penghargaan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan tesis, yang tidak dapat disebutkan satu-persatu. Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas semua kebaikan dan jerih payah saudara-saudara sekalian. Menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada:

1. Keluarga tercinta, yang telah mendukung selama mengikuti perkuliahan dan penulisan tesis ini.
2. Bapak Dr. Ir. Iwan Krisnadi, MBA selaku Dosen Pembimbing Tesis yang telah membantu dalam memberikan arahan dan masukan yang sangat berharga dan bermanfaat dalam penulisan Tesis ini dari awal hingga selesai
3. Kepada teman-teman di Program Studi MTEL khususnya MTEL angkatan 6, terima kasih atas dukungannya
4. Kepada karyawan PT. Damai Sejati dan PT. Safir Eletronik Indonesia yang telah mendukung penulisan Tesis ini
5. Kepada semua rekan, kolega, teman-teman MTEL angkatan lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, terima kasih atas bantuan dan dukungannya

Menyadari bahwa penulisan Tesis ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan-kekurangan sehingga diperlukan saran dan kritik yang membangun untuk penyempurnaan di masa yang akan datang. Dan akhir kata penulis berharap semoga Tesis ini dapat bermanfaat bagi pembacanya.

Jakarta, 7 Pebruari 2015

Helmi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
PENGESAHAN TESIS	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Batasan Penelitian	4
1.4. Tujuan Penelitian	4
1.5. Tentang PT. Damai Sejati	5
1.6. Hipotesa Awal.....	6
1.7. Sistematika Penulisan	7
BAB II. STUDI LITERATUR	9
2.1. Konsep Manajemen Strategi	9
2.2. SWOT (Strength – Weakness – Opportunity – Threat).....	13
2.3 Porter’s 5 Forces	17
2.4. Teknologi Unified Communication	24
2.5. Tinjauan Jurnal.....	24

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	27
3.1 Metodologi.....	27
3.2. Metode Pengumpulan data.....	28
3.2.1. Studi Pustaka	28
3.2.2. Studi Lapangan	28
3.2.3. Wawancara	28
3.2.4. Kuisisioner.....	29
3.2.5. Observasi	29
3.2.6. Dokumentasi	29
3.3. Keabsahan Data.....	29
3.4. Metode Analisa Data.....	30
3.4.1. Pemodelan Porter.....	31
3.4.2. Pemodelan SWOT	32
BAB IV. ANALISA DATA	35
4.1. Analisa Porter Five Forces.....	35
4.1.1. Ancaman Pendetang baru (Threat of New Entrants).....	35
4.1.2. Ancaman Produk Pengganti (Threat of Substitutes)	37
4.1.3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (Bargaining Power of Buyers)....	38
4.1.4. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok (Bargaining Power of Supplier)	40
4.1.5. Persaingan Antar Pesaing yang Sama (Rivalry Among Competitor) ..	41
4.2. Analisa SWOT	45
V. KESIMPULAN.....	52
5.1. Hipotesa Awal vs Hasil Penelitian.....	52
5.2. Kesimpulan Penelitian	52

DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN	55



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Tren Konvergensi IT dan Telekomunikasi	3
Gambar 2.1	Matriks SWOT	11
Gambar 2.2	Kuadran SWOT	13
Gambar 2.3	Lima kekuatan bersaing pada Porter's 5 Forces	19
Gambar 2.4	Strategi Generik Porter	20
Gambar 2.5	Produk Panasonic Unified Communication	22
Gambar 3.1	Identifikasi pemain dalam industri	31
Gambar 4.1	Hasil Analisa Porter	44
Gambar 4.2	Posisi Kuadran Analisis SWOT	49



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Bobot SWOT	32
Tabel 4.1	Ancaman Pendatang Baru	37
Tabel 4.2	Ancaman produk pengganti	38
Tabel 4.3	Kekuatan Tawar Menawar Pembeli	40
Tabel 4.4	Kekuatan Tawar Menawar Pemasok	41
Tabel 4.5	Persaingan antar pesaing industri yang sama	43
Tabel 4.6	Evaluasi Tabel Internal	47
Tabel 4.7	Evaluasi Tabel Eksternal	48



UNIVERSITAS
MERCU BUANA