

ABSTRAK DAN *ABSTRACT*

ABSTRAK

Untuk memperluas pangsa pasar IPP, dilakukan menyempurnakan strategi bisnis yang telah dimiliki oleh perusahaan dengan menggunakan kerangka analisis formulasi strategi. Strategi bisnis untuk IPP yang telah dijalankan oleh perusahaan selama 6 tahun dianggap belum mampu membawa perubahan signifikan dengan didapatkannya 4 kontrak IPP dimana IPP yang ada tersebut merupakan IPP milik pemegang saham dan bukan IPP murni. Langkah yang dilakukan adalah dengan menganalisis faktor makro dan industri yang dapat mempengaruhi bisnis perusahaan. Faktor-faktor kunci sukses yang dimiliki para pesaing pada di bisnis IPP ini akan digunakan sebagai acuan penentuan kekuatan dan kelemahan perusahaan, untuk merumuskan strategi perbaikan yang diharapkan dapat secara optimal memanfaatkan peluang yang ada pada bisnis IPP murni juga mampu meminimalisir ancamannya.

ABSTRACT

To expand IPP's market share, the company adopted a business strategy using a strategic formulation analysis framework. The business strategy for IPP that has been carried out by the company for 6 years is considered not able to bring significant changes with the acquisition of 4 IPP contracts where the existing IPPs are IPPs owned by shareholders and not IPP as usual. The step is analyze macro and industrial factors that can affect the company's business. The competitor's key success factors in the IPP business will be used as a reference for determining the strengths and weaknesses of the company, then to formulate an improvement strategy that is expected to optimally utilize the opportunities available in IPP business and also be able to minimize its threats.