

ABSTRACT

PT PJB CALIBRATION LABORATORY BUSINESS STRATEGY 2020-2024

Industry in Indonesia is facing the Asean Economic Community (AEC), which came into force on January 1, 2016. There are three pillars in the MEA, namely: metrology, standardization, and conformity assessment. These three pillars facilitate the flow of products to meet quality standards so they can freely enter the ASEAN market. The product standardization process requires calibration and test laboratories spread throughout Indonesia. PT PJB as a subsidiary of PT PLN (Persero) through its maintenance unit, namely UPHT and UPHB, has tried to establish a calibration laboratory to meet the quality standard requirements in the field of measuring instruments. In the first stage, the calibration laboratory is functioned to serve the internal needs of PJB for measuring instrument calibration services, but seeing an opportunity in the calibration service market in Indonesia, the calibration laboratory can become a profit center by reaching the calibration service market outside the company. So that the PT PJB Calibration Laboratory can become a new line of business, the design and development of the calibration laboratory business is developed to produce a value proposition as a profit center for PT PJB in calibration services. The design and business development of PT PJB Calibration Laboratory related to calibration services is carried out using the Business Model Canvas. Through SWOT analysis and Blue Ocean Strategy, 2 Alternative Canvas Business Models will be developed. The selected Business Model Canvas will be made a strategic plan so that the business model can be realized so that it becomes a Business Strategy that can be applied in the 2020-2024 period.

Keywords: calibration laboratory, calibration services, business model canvas, business strategy

ABSTRAK

STRATEGI BISNIS LABORATORIUM KALIBRASI PT PJB 2020-2024

Industri di Indonesia tengah menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang mulai berlaku sejak 1 Januari 2016. Terdapat tiga pilar dalam MEA, yaitu : metrologi, standarisasi, dan penilaian kesesuaian. Ketiga pilar tersebut memfasilitasi aliran produk agar memenuhi standar mutu sehingga bisa bebas masuk ke pasar ASEAN. Untuk proses standarisasi produk diperlukan laboratorium kalibrasi dan uji yang tersebar di Indonesia. PT PJB sebagai anak perusahaan PT PLN (persero) melalui unit pemeliharannya yaitu UPHT dan UPHB telah berupaya mendirikan laboratorium kalibrasi untuk memenuhi persyaratan standar mutu di bidang alat ukur. Dalam tahap pertama, laboratorium kalibrasi difungsikan untuk melayani kebutuhan internal PJB untuk jasa kalibrasi alat ukur, akan tetapi melihat adanya peluang di pasar jasa kalibrasi di Indonesia maka laboratorium kalibrasi dapat menjadi *profit center* dengan merambah pasar layanan jasa kalibrasi di luar perusahaan. Agar Laboratorium Kalibrasi PT PJB dapat menjadi lini bisnis baru, maka disusunlah rancangan dan pengembangan bisnis laboratorium kalibrasi untuk menghasilkan sebuah *value proposition* sebagai *profit center* untuk PT PJB dalam layanan jasa kalibrasi. Perancangan dan pengembangan bisnis Laboratorium Kalibrasi PT PJB yang berkaitan dengan layanan jasa kalibrasi dilakukan menggunakan Kanvas Model Bisnis. Melalui analisis SWOT dan *Blue Ocean Strategy* akan dikembangkan 2 Alternatif Kanvas Model Bisnis. Kanvas Model Bisnis terpilih akan dibuatkan rencana strategis agar model bisnis tersebut dapat diwujudkan sehingga menjadi Strategi Bisnis yang dapat diterapkan pada periode 2020-2024.

Kata kunci : laboratorium kalibrasi, jasa kalibrasi, kanvas model bisnis, strategi bisnis