

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	ii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	iii
<b>PERNYATAAN PUBLIKASI.....</b>	iv
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	v
<b>ABSTRAK .....</b>	vi
<b>DAFTAR ISI.....</b>	viii
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	xi
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	1
1.1 <b>Latar Belakang Masalah .....</b>	1
1.2 <b>Rumusan Masalah.....</b>	5
1.3 <b>Tujuan Penulisan .....</b>	5
1.4 <b>Manfaat Penelitian .....</b>	5
1.5 <b>Batasan Masalah .....</b>	5
1.6 <b>Sistematika Penulisan .....</b>	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	7
2.1 <b><i>Context Analysis</i> .....</b>	7
2.1.1 <b>PESTEL.....</b>	7
2.1.2 <b>Porter's 5 Competitive Forces .....</b>	8
2.2 <b><i>Company Analysis</i> .....</b>	9
2.2.1 <b><i>Competitive Advantage .....</i></b>	10
2.2.2 <b><i>Brand Equity.....</i></b>	10
2.3 <b><i>Customer Analysis</i> .....</b>	11
3.2.1 <b><i>Customer Decision Making Process .....</i></b>	11
3.2.2 <b><i>Group Buying Decision .....</i></b>	13
2.4 <b><i>Competitor Analysis .....</i></b>	14
2.4.1 <b><i>Identifikasi Pesaing.....</i></b>	14
2.5 <b><i>Segmenting, Targeting dan Positioning .....</i></b>	14
2.6 <b><i>7P Konsep.....</i></b>	15

<b>2.6.1</b>	<b><i>Product</i></b> .....	15
<b>2.6.2</b>	<b><i>Place</i></b> .....	15
<b>2.6.3</b>	<b><i>Promotion</i></b> .....	15
<b>2.6.4</b>	<b><i>Price</i></b> .....	15
<b>2.6.5</b>	<b><i>People</i></b> .....	16
<b>2.6.6</b>	<b><i>Physical Evidence</i></b> .....	16
<b>2.6.7</b>	<b><i>Process</i></b> .....	16
<b>2.7</b>	<b>Kerangka Analisis</b> .....	17
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....		19
<b>3.1</b>	<b>Desain Penelitian dan Teknik Analisis Data</b> .....	19
<b>3.2</b>	<b>Metode Pengumpulan Data</b> .....	20
<b>3.2.1</b>	<b>Wawancara</b> .....	22
<b>3.2.2</b>	<b>Observasi</b> .....	25
<b>3.3</b>	<b>Jadwal Penelitian</b> .....	25
<b>BAB IV PROFIL PERUSAHAAN</b> .....		26
<b>BAB V ANALISIS DATA</b> .....		30
<b>5.1</b>	<b><i>Context Analysis</i></b> .....	30
<b>5.1.1</b>	<b><i>PESTEL Analysis</i></b> .....	30
<b>5.1.1.1</b>	<b>Politik</b> .....	30
<b>5.1.1.2</b>	<b>Ekonomi</b> .....	31
<b>5.1.1.3</b>	<b>Sosial</b> .....	35
<b>5.1.1.4</b>	<b>Teknologi</b> .....	36
<b>5.1.1.5</b>	<b>Hukum</b> .....	37
<b>5.1.1.6</b>	<b>Lingkungan</b> .....	39
<b>5.1.2</b>	<b><i>5 Forces Analysis</i></b> .....	42
<b>5.1.2.1</b>	<b><i>Threat of New Entrants</i></b> .....	42
<b>5.1.2.2</b>	<b><i>Bargaining Power of Buyers</i></b> .....	43
<b>5.1.2.3</b>	<b><i>Bargaining Power of Suppliers</i></b> .....	44
<b>5.1.2.4</b>	<b><i>Threat of Substitute Product</i></b> .....	45
<b>5.1.2.5</b>	<b><i>Rivalry among Present Competitors</i></b> .....	45
<b>5.2</b>	<b><i>Company Analysis</i></b> .....	48
<b>5.2.1</b>	<b><i>Competitive Advantage</i></b> .....	48

<b>5.2.2</b>	<b><i>Brand Equity</i></b> .....	49
<b>5.2.2.1</b>	<b><i>Brand Awareness</i></b> .....	50
<b>5.2.2.2</b>	<b><i>Brand Associations in addition to Perceived Quality</i></b> .....	51
<b>5.3</b>	<b><i>Customer Analysis</i></b> .....	54
<b>5.3.1</b>	<b><i>Customer Decesion Making Process</i></b> .....	54
<b>5.3.1.1</b>	<b>Pengenalan Masalah</b> .....	54
<b>5.3.1.2</b>	<b>Pencarian Informasi</b> .....	57
<b>5.3.1.3</b>	<b>Evaluasi Alternatif</b> .....	58
<b>5.3.1.4</b>	<b>Keputusan Pembelian</b> .....	58
<b>5.3.1.5</b>	<b>Perilaku Setelah Pembelian</b> .....	59
<b>5.3.2</b>	<b><i>Group Buying Decision (Marketing Objective)</i></b> .....	59
<b>5.4</b>	<b><i>Competitor Analysis</i></b> .....	61
<b>5.4.1</b>	<b>Identifikasi Pesaing</b> .....	61
<b>5.4.2</b>	<b>7P Strategi Pesaing</b> .....	62
<b>5.4.2.1</b>	<b><i>Product</i> Pesaing</b> .....	62
<b>5.4.2.2</b>	<b><i>Place</i> Pesaing</b> .....	63
<b>5.4.2.3</b>	<b><i>Promotion</i> Pesaing</b> .....	63
<b>5.4.2.4</b>	<b><i>Price</i> Pesaing</b> .....	64
<b>5.4.2.5</b>	<b><i>People</i> Pesaing</b> .....	65
<b>5.4.2.6</b>	<b><i>Physical Evidence</i> Pesaing</b> .....	65
<b>5.4.2.7</b>	<b><i>Process</i> Pesaing</b> .....	66
<b>5.5</b>	<b><i>Business Direction</i></b> .....	66
<b>BAB VI FORMULASI STRATEGI PEMASARAN</b> .....		70
<b>6.1</b>	<b><i>Segmentation</i></b> .....	70
<b>6.2</b>	<b><i>Targeting</i> Perusahaan BUMN dan Swasta (Non Energi)</b> .....	71
<b>6.3</b>	<b><i>Positioning</i></b> .....	72
<b>6.4</b>	<b><i>Product</i></b> .....	74
<b>6.5</b>	<b><i>Place</i></b> .....	77
<b>6.6</b>	<b><i>Promotion</i></b> .....	78
<b>6.7</b>	<b><i>Price</i></b> .....	82
<b>6.8</b>	<b><i>People</i></b> .....	83
<b>6.9</b>	<b><i>Physical Evidence</i></b> .....	84

<b>6.10    <i>Process</i></b> .....	84
<b>BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	86
<b>7.1    Kesimpulan</b> .....	86
<b>7.2    Saran</b> .....	88
DAFTAR PUSTAKA .....	89
LAMPIRAN.....	92

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Komposisi produksi tenaga listrik per bahan bakar .....	2
Gambar 2 Penurunan harga pembangkit tenaga surya yang terus turun di negara China .....	3
Gambar 3 Market Share PJB 2005-2020 .....	4
Gambar 4 Langkah-langkah evaluasi alternatif dan keputusan pembelian (Kotler & Keller, 2012) .....	13
Gambar 5 Kerangka analisis .....	17
Gambar 6 Bagan diagram PJB beserta anak perusahaannya. ....	26
Gambar 7 Bisnis utama PJB .....	27
Gambar 8 Bisnis pendukung PJB .....	27
Gambar 9 Detail kapasitas bisnis produk PJB .....	28
Gambar 10 Detail struktur organisasi PJB .....	29
Gambar 11 Nilai inflasi 10 tahun terakhir .....	32
Gambar 12 Suasana gempuran produk China pada pameran Solar Tech 4 April 2019 di Jakarta .....	62
Gambar 13 Produk solar tree .....	62
Gambar 14 Produk Solar lighting .....	63
Gambar 15 Detail kebijakan lini bisnis PJB .....	66
Gambar 16 Detail arah kebijakan produk PJB.....	67
Gambar 17 Segmentasi Produk PLN Solar pada pasar bisnis .....	71
Gambar 18 Desain brand positioning Bull's-eye.....	73
Gambar 19 Produk panel surya .....	77
Gambar 20 Contoh kegiatan undangan terbuka yang telah dilakukan oleh pegiat energi baru terbarukan .....	81

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Ketersediaan bahan bakar fosil dan estimasi energi fosil habis.....	2
Tabel 2 Metode pengumpulan data.....	20
Tabel 3 Pedoman wawancara terhadap analisis <i>brand equity</i> .....	22
Tabel 4 Pedoman wawancara terhadap analisis customer decision making process.....	23
Tabel 5 Pedoman wawancara terhadap analisis <i>group buying decision</i> .....	23
Tabel 6 Pedoman wawancara terhadap analisis 7P competitor .....	24
Tabel 7 Pedoman analisis business direction.....	24
Tabel 8 Jadwal waktu penelitian.....	25
Tabel 9 Impor Indonesia dalam juta US\$ .....	34
Tabel 10 Kesimpulan analisis PESTEL.....	40
Tabel 11 Kesimpulan analisis 5 Forces .....	47
Tabel 12 Hasil wawancara analisis brand awarness .....	51
Tabel 13 Hasil wawancara analisis brand association .....	53
Tabel 14 Hasil wawancara analisis pengenalan masalah.....	55
Tabel 15 Hasil wawancara pencarian informasi .....	57
Tabel 16 Hasil wawancara analisis evaluasi alternatif .....	58
Tabel 17 Hasil wawancara analisis keputusan pembelian .....	59
Tabel 18 Hasil wawancara analisis keputusan setelah pembelian .....	59
Tabel 19 Hasil wawancara analisis group buying decision .....	60
Tabel 20 Perbandingan harga pesaing .....	65
Tabel 21 Perbandingan harga pesaing (hasil olahan data primer melalui wawancara pesaing pameran Solar Tech 4 April 2019 di Jakarta) .....	65
Tabel 22 Perbandingan value customer, atribut competitor dan atribut PLN Solar .....	72