

# **PENERAPAN METODE *BLUE OCEAN STRATEGY* UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN PRODUK INDIHOME KOTA LUMAJANG**

**Afin Anggara**

**146410221**

**Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi  
Universitas Panca Marga Probolinggo**

## **ABSTRAK**

Anggara, Afin. 2019. “Penerapan Metode *Blue Ocean Strategy* Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Produk Indihome Kota Lumajang.” Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga Probolinggo.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan visi, misi, dan kondisi lingkungan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk dengan produk IndiHome. Selain itu juga bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk IndiHome dengan Kerangka Kerja Empat Langkah *Blue Ocean Strategy* serta menggunakan Enam Prinsip *Blue Ocean Strategy* pada produk IndiHome. Metode penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah penelitian triangulasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi data tentang IndiHome serta studi pustaka dari berbagai media baik cetak maupun elektronik.

Berdasarkan hasil dari analisis yang telah dilakukan, untuk keluar dari area *Red Ocean* menuju area *Blue Ocean*, IndiHome harus memperhatikan Kerangka Kerja Empat Langkah dan Enam Prinsip *Blue Ocean Strategy*. Dari hasil analisis Kerangka Kerja Empat Langkah diperoleh hasil faktor yang harus dihapuskan adalah kebijakan larangan pasang cabut serta proses *upgrade* layanan yang lama. Faktor yang harus dikurangi adalah mengurangi prioritas pemasangan baru. Sesuatu yang harus diciptakan adalah konten yang menarik. Peningkatan harus dilakukan yaitu berkaitan dengan meningkatkan *personal selling*, meningkatkan pengawasan bagian *sales* dan teknisi, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, serta meningkatkan terus pangsa pasar dengan menambah jaringan.

Hasil analisis menggunakan penerapan enam prinsip *Blue Ocean*, IndiHome dapat mengatasi resiko pencarian melalui merekonstruksi batasan pasar. IndiHome dapat mengatasi resiko perencanaan melalui fokus gambaran besar, bukan pada angka. IndiHome dapat mengatasi permasalahan skala dengan menjangkau pasar hingga tingkat non-konsumen. IndiHome harus menjalankan rangkaian strategi secara benar untuk mengurangi resiko model bisnis. IndiHome juga harus dapat mengatasi resiko organisasi melalui pengatanganan rintangan organisasi, dan IndiHome dapat mengurangi resiko manajemennya dengan mengintegrasikan eksekusi ke dalam strategi *Blue Ocean*.

**Kata kunci :** *Blue Ocean Strategy*, Kerangka Kerja Empat Langkah, Enam Prinsip *Blue Ocean Strategy*, IndiHome.

## **ABSTRACT**

Anggara, Afin. 2019. *"The Application of The Blue Ocean Strategy Method to Increase The Sales Turnover of Indihome Products in Lumajang City."* Management Study Program, Faculty of Economics, Panca Marga University Probolinggo.

*The purpose of this research is to describe the vision, mission, and environmental conditions of PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk with IndiHome products. It also aims to analyze the marketing strategy of IndiHome using Framework Four Steps Blue Ocean Strategy as well as using the Six Principles of Blue Ocean Strategy on the product IndiHome. The method used in this research is triangulation. The data collection techniques used were interview, observation and documentation as well as literature from various print and electronic media.*

*Based on the results of the analysis has been done, to get out from Red Ocean area to Blue Ocean area, IndiHome must pay attention to the Framework Four Steps and the Six Principles of Blue Ocean Strategy. From the analysis of the Framework Four Steps result of factors that should be eliminated is plug than unplug ban policy as well as long service upgrade process. Factors that should be reduced is to reduce the priority of the new installation. Something that should be created is compelling content. Improvement should be carried out with regard to improving personal selling, increase the sales and technician supervision, maintaining good relations with customers, as well as substantially increase market share by adding network.*

*The results of the analysis using the application of the six principles of Blue Ocean, IndiHome can overcome risk searching through reconstructing market boundaries. IndiHome can address risks through focused planning the big picture and not on numbers. IndiHome can cope with the scale of problems to reach the market up to the level of non-consumers. IndiHome must execute correctly a series of strategies to reduce the risk of business models. IndiHome must also overcome obstacles pengatasian organizational risk through the organization, and IndiHome can reduce the risk management by integrating execution into strategy Blue Ocean.*

***Keywords : Blue Ocean Strategy, Framework Four Steps, Six Principles of Blue Ocean Strategy, IndiHome.***