

ABSTRAK

Pertumbuhan dan perkembangan penggunaan listrik di Indonesia akan mendorong jumlah pembangunan pusat pembangkit tenaga listrik. Oleh karena itu, bisnis jasa *Operation & Maintenance (O&M)* juga akan semakin berkembang. PT PJB Services sebagai salah satu perusahaan penyedia jasa O&M di Indonesia harus mampu menghadapi kompetisi di pasar ini, sehingga diperlukan model bisnis dan strategi yang tepat untuk tumbuh dan sukses di pasar jasa O&M dan dapat melakukan perluasan pasar di luar *Captive Market*.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi yang tepat guna memperluas pasar pada PT PB Services yang bergerak di jasa O&M Pembangkit menggunakan model strategi *Business Model Canvas*. Metode yang digunakan di dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dan perumusan model bisnis dan strategi dilakukan menggunakan kanvas model bisnis yang terdiri dari sembilan blok bangunan.

Dari penelitian ini didapatkan bahwa PT PJB Services perlu mengembangkan bisnisnya dengan tetap fokus di dalam bidang pembangkitan dengan menawarkan proposisi nilai sebagai *O&M specialist* dan *Total Solution* dalam pembangkitan sehingga memiliki kompetensi yang spesifik yang lebih dapat dikenal serta jasanya dapat dipercaya di semua lingkup pasar pembangkitan jasa *Operation & Maintenance (O&M)*.

Kata Kunci: O&M, model bisnis, kanvas model bisnis, *market expand*

ABSTRACT

The growth and development of electricity usage in Indonesia will encourage the number of power plant construction centers. Therefore, the Operation & Maintenance (O&M) service business will also grow. PT PJB Services as one of the O&M service providers in Indonesia must be able to face competition in this market, so that the right business models and strategies are needed to grow and succeed in the O&M service market and can implement market expansion outside the Captive Market.

This research aims to design an appropriate strategy to expand the market at PT PB Services engaged in O&M services using the Business Model Canvas strategy model. The method used in this study is a qualitative approach, and the formulation of business models and strategies is carried out using a business model canvas consisting of nine building blocks.

This research was found that PT PJB Services needs to develop its business by staying focused in the field of generation by offering a value proposition as O&M specialist and Total Solution in generation so that it has specific competencies that are more recognizable, and its services can be trusted in all areas of the generation of service generation. & Maintenance (O&M).

Keywords: O&M, business model, business model canvas, market expand