

RINGKASAN

PT Milsa merupakan salah satu perusahaan terbesar yang menawarkan jasa penyewaan perangkat pemancar sinyal di dalam gedung kepada operator seluler di Indonesia. Beberapa tahun terakhir, perusahaan mengalami hambatan dalam meningkatkan rasio penyewaan lokasi jaringan pemancar sinyal per operator (*tenancy ratio*) karena masalah eksternal seperti menurunnya jumlah operator di Indonesia, maupun permasalahan internal.

Melihat permasalahan diatas, mahasiswa tertarik untuk menganalisa masalah yang ada, serta mencari solusi terbaik untuk meningkatkan performa perusahaan. Kasus ini juga menarik perhatian mahasiswa dalam rangka mengimplementasikan teori-teori yang sudah di pelajari saat kuliah di kehidupan nyata.

Akhir kata, diharapkan hasil *project improvement* ini bisa meningkatkan *tenancy ratio* perusahaan dibandingkan posisi sebelumnya.

EXECUTIVE SUMMARY

PT Milsa is the largest company in Indonesia which provide in building network coverage equipment leasing for cellular operator in Indonesia. Lately, PT Milsa encounter problem to maintain tenancy ratio (site per lease) because external problem (decreasing total of operator cellular in Indonesia), and also several internal problems.

Looking at the challenges, authors interested to analyse the problem that exists, and find a way to fix the problem to increase company performance. This case also intrigue author attention to implement theory that learned from college to real life situation.

Finally, we expect this project improvement could increase the company tenancy ratio compared to the previous situation.