

Analisa kelayakan spin off plexi dari organisasi internal telkom

Liza Mahavianti Syamsuri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=118659&lokasi=lokal>

Abstrak

Sesuai dengan Laporan Tahunan PT Telkom, pendapatan PT Telkom selama tahun 2005 hampir 70% disumbangkan oleh anak perusahaannya yang bergerak di bisnis seluler yaitu PT Telkomsel. Di dalam organisasi internalnya sendiri, Telkom telah mengembangkan Fixed Wireless Access berbasis teknologi CDMA, yaitu Flexi, yang diharapkan menjadi revenue generator setelah terjadinya penurunan pendapatan dari PSTN yang selama ini menjadi penyumbang pendapatan Telkom. Dalam perkembangannya dari tahun 2003, performansi penjualan Flexi tidak sepesat yang diharapkan, karena kebijaksanaan pengelolaannya yang dianggap terlalu berbelit-belit. Untuk itu strategi Spin Off Flexi dari organisasi internal Telkom dapat menjadi pilihan untuk meningkatkan performansi bisnisnya. Dari hasil perbandingan dengan organisasi bisnis lain di dunia, Flexi telah memenuhi syarat untuk di pisahkan dari organisasi induknya. Dilihat dari analisa SWOT dan analisa internal eksternal yang dilakukan dengan manajerial DFWN menunjukkan bahwa Flexi perlu melakukan strategi growth dengan konsentrasi melalui integrasi vertikal. Pada analisa pasar dilakukan proyeksi pelanggan berdasarkan proyeksi pesimis, moderat dan optimis, yang dihitung dari proyeksi market size tahun 2007-2011.

Dari hasil proyeksi pelanggan pesimis, didapatkan Net Present Value (NPV) sebesar 69.15 milyar Rupiah, Internal Rate of Return (IRR) 15%, Profitability Indeks 0,04 dengan Payback Period selama 5 tahun 7 bulan. Untuk proyeksi pelanggan moderat, didapatkan Net Present Value (NPV) sebesar 1,457.55 milyar Rupiah, Internal Rate of Return (IRR) 176%, Profitability Indeks 0,75 dengan Payback Period selama 3 tahun. Sedangkan hasil proyeksi pelanggan optimis, didapatkan Net Present Value (NPV) sebesar 2,487.68 milyar Rupiah, Internal Rate of Return (IRR) 186%, Profitability Indeks 1.28 dengan Payback Period selama 2 tahun 9 bulan. Dari hasil tersebut disimpulkan bahwa Flexi layak untuk di-spin off dari organisasi internal Telkom.

<hr>

Based on Annual Report, up to 70% Telkom's revenue in 2005 is contributed by PT Telkomsel. In Telkom internal organization, Telkom runs Flexi, Fixed Wireless Access connection based on CDMA as revenue generator. But sales performance of Flexi is not very satisfied, so spinning off become a choice of strategy to be implemented. From benchmarking with other business organizations, it seems that Flexi fulfills the requirement to be spinned off from Telkom. SWOT analysis and Internal Eksternal analysis with DFWN management show that Flexi should apply growth strategy with vertical integration concentration. In market analysis, we predict customer projection based on pessimistic, moderate, and optimistic projection.

For pessimistic customer prediction, we find 69.15 milliun Rupiahs Net Present Value (NPV), 15% Internal Rate of Return (IRR), 0,04 Profitability Indeks and 5 year and 7 months Payback Period. From moderate customer projection, we get 1,457.55 milliun Rupiahs Net Present Value (NPV), 176% Internal Rate of Return (IRR), 0,75 Profitability Indeks and 3 years Payback Period. And for optimistic cutomer projection,

the result is 2,487.68 million Rupiahs Net Present Value (NPV), 186% Internal Rate of Return (IRR), 1.28 Profitability Indeks with 2 years 9 months Payback Period. From the analysis result we conclude that Flexi is feasible to be spinned off from Telkom internal organization.