

Analisis potensi kompetitif Value Added Service (vas) Telkom Flexi dalam rangka memenangkan kompetisi industri telekomunikasi = Potential analysis competitive Telkom Flexi Value Added Service (VAS) in order to winning the telecommunication industry competition

Anie Kurniawati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=124222&lokasi=lokal>

Abstrak

Persaingan pasar telekomunikasi seluler semakin ketat ditandai dengan adanya perang tarif khususnya untuk layanan voice dan SMS, sehingga para operator seluler saling berlomba dalam penurunan tarif untuk layanan tersebut. Bagi Telkom Flexi penurunan tarif menyebabkan turunnya CAGR revenue layanan voice dan SMS serta menurunnya ARPU pelanggan. Untuk mengantisipasi kondisi ini, Telkom Flexi perlu mencari peluang baru sebagai revenue generator yaitu melalui penyediaan Value Added Service (yhs>). Mengingat kontribusi revenue VAS Flexi pada tahun 2008 masih sebesar 4,19% terhadap total revenue Flexi, maka perlu dilakukan penyusunan strategi VAS Flexi untuk pengembangan dan optimalisasi layanan sehingga dapat menjadi new revenue generator Flexi serta mempertahankan market share Flexi tetap di atas 60% untuk pasar Fixed Wireless Access (FWA) sesuai dengan Visi Divisi Telkom Flexi (DTF).

Dari hasil analisis kompetitif layanan VAS Flexi dengan menggunakan model Porter 5 Forces didapatkan bahwa Layanan VAS Flexi memiliki potensi kompetitif yang medium sehingga untuk meningkatkan daya ungkit potensi VAS Flexi diperlukan orientasi pada inovasi untuk pengembangan layanan VAS dan penciptaan diferensiasi produk yang diharapkan dapat menjadi new revenue generator bagi Telkom Flexi. Dari hasil analisis SWOT yang dilakukan pada layanan VAS Flexi, didapatkan bahwa Layanan VAS ada kuadran 1 sehingga harus didukung dengan strategi yang berorientasi tumbuh dan agresif, untuk menutupi faktor kelemahan yaitu kurang optimalnya fitur VAS Flexi dan perlu pengaktifan struktur organisasi yang terintegrasi diikuti dengan pemenuhan formasi SDM untuk perencanaan dan operasional VAS Flexi.

Pada analisis strategi manajemen untuk perencanaan dan operasional VAS Flexi dengan menggunakan Balanced ScoreCard didapatkan bahwa pemenuhan SDM, dari sisi jumlah maupun kompetensinya, akan membentuk iklim pembelajaran dan pertumbuhan organisasi Flexi, yang dapat digunakan untuk proses bisnis internal. Pemenuhan kedua perspektif tadi kemudian dapat digunakan untuk meningkatkan customer profitability dengan perbaikan performansi network dan inovasi pengembangan layanan VAS yang berperan untuk mengamankan target pendapatan Flexi.

.....Cellular telecommunication market competition is getting tense, marked by tariff wars among the cellular operator, especially for voice and SMS Service, causing each cellular operator are competing to decrease their tariff. As for Telkom Flexi, decreasing tariff will impact to decreasing of voice Service and SMS CAGR revenue as well as decreasing consumer ARPU. To anticipate this condition, Telkom Flexi needs to find opportunity by creating new revenue generator through Value Added Services (VAS).

Consider to VAS Flexi revenue contribution in 2008 which is still 4.19% toward Flexi total revenue, then it is needed a strategy arrangement to improving and optimizing VAS Flexi to create new revenue generator and maintain Flexi market share more than 60% for Fixed Wireless Access (FWA) market appropriate with the vision of Telkom Flexi Division (DTF)

From the competitive analysis result for VAS Flexi using Porter 5 Forces model, obtained that VAS Flexi

has medium competitive potency, therefore in order to increase the potency of VAS Flexi it is needed an innovation oriented improvement for VAS and creating product differentiation that could become a new revenue generator for Telkom Flexi. From SWOT analysis, it is obtained that VAS Flexi is placed at quadrant 1, then it should be supported with aggressive and growth oriented strategy in order to covering its weakness factors, Which are less feature optimalization and the need of integrated organization structure activation followed by completing Human Resources formation for VAS Flexi operation and planning

In the strategic analysis for planning and operation VAS Flexi using Balanced ScoreCard, it is obtained that the completion of Human Resource, from the amount as well as the competencies will generates Flexi organization learning and developing climate that could be use for internal business process. Completion of those two perspectives could be use to increasing customer profitability accompanying with network performance improvement and VAS innovation to secure Flexi income target.