

Analisa perencanaan model bisnis revenue share video on demand pada layanan 3G di DKI Jakarta = The analysis of revenue share video on demand business plan model of the 3g service in DKI Jakarta

Daranawandi Fadjar, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20274120&lokasi=lokal>

Abstrak

Teknologi jaringan 3G WCDMA telah dioperasikan oleh operator telekomunikasi di Indonesia mulai pertengahan tahun 2006 dengan beraneka ragam layanan dan fitur. Adanya layanan dan fitur ini membuka peluang bisnis baru bagi operator maupun bagi perusahaan lain yang ingin berkecimpung dalam bisnis ini. Salah satu layanan yang berpotensi untuk dijadikan bisnis adalah layanan video on demand, yang merupakan bentuk layanan 3G dimana pelanggan dapat menikmati ataupun menyaksikan film atau video yang diinginkannya hanya melalui perangkat handphone yang dimilikinya, sehingga pelanggan dapat merasa nyaman, dan memiliki kebebasan dalam memilih hiburan yang diinginkan. Untuk mengetahui kelayakan perencanaan model bisnis revenue share video on demand di pada layanan 3G DKI Jakarta, perlu adanya suatu analisa perencanaan model bisnis. Analisa perencanaan model bisnis ini dibuat dengan meninjau beberapa aspek penting dalam perencanaan bisnis, yaitu : aspek pemasaran, aspek lingkungan industri, aspek teknologi, aspek regulasi, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan. Dalam analisa perencanaan ini untuk menentukan proyeksi pelanggan video on demand, digunakan acuan data dari PT. Telkomsel tahun 2005 sampai dengan tahun 2007. Perencanaan bisnis dibuat dengan menggunakan 3 skenario, yaitu skenario 1 dengan asumsi tarif layanan tetap, skenario 2 dengan asumsi tarif layanan naik, dan skenario 3 dengan asumsi tarif layanan turun. Dari hasil analisa seluruh aspek dapat disimpulkan bahwa model bisnis revenue share video on demand pada layanan 3G yang layak diterapkan di DKI Jakarta adalah dengan menggunakan skenario 1, dimana hasil dari analisa keuangannya diperoleh nilai parameter Payback Period selama 2 tahun, NPV USD 583,302 , IRR sebesar 43%, dan Profitability Index sebesar 1.458.

<hr>

The 3G WCDMA network technology has been operated by the telecommunication operators in Indonesia since the middle of 2006 with various services and features. These services and features open a prospect of new lines of business for the operators and also for other companies who are interested to take part in this business. One of the service that has the potential to become a new line of business is the 'video on demand' service. Video on demand is a form of 3G services where customers can watch and enjoy watching films or videos that they want, simply through cellular phones, so that the customers feel comfortable and have the freedom in choosing the entertainment that they want. In order to understand the feasibility of revenue share video on demand business plan of the 3G service in DKI Jakarta, an analysis of a business plan model is necessary. The analysis of the business plan model is done by examining some important aspects in business planning, which are: the marketing, regulation, human resource, and financial aspects. This plan analysis is using data from PT. Telkomsel from the year 2005-2007 to forecast the video on demand customers. The business plans are made using three scenarios: the first scenario with the assumption of fixed tariff; the second scenario with the assumption of increasing tariff; and the third scenario with the assumption of decreasing tariff. The feasibility analysis result from all aspects leads to the first scenario as the most feasible to be applied in DKI Jakarta. The first scenario of revenue share video on demand business

model of the 3G service has the value of Payback Period for 2 years, NPV USD 583,302 , 43% IRR, and 1.458 Profitability Index. In order to increase the profit of this business, it is advised to engage partnerships with several services/network operators in Indonesia.