

Analisis Strategi dan Kelayakan Konektivitas M2M Studi Kasus PT XYZ Area Jabodetabek = Strategy Analysis and Feasibility of M2M Connectivity Case Study of PT XYZ in Jabodetabek Area

Hutama Arif Bramantyo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20490154&lokasi=lokal>

Abstrak

Kemajuan teknologi seluler berdampak pada kebutuhan telekomunikasi yang membutuhkan konektivitas yang cepat, mudah dan efisien. Teknologi M2M memungkinkan penggunaan layanan data seluler untuk mentransmisikan data antara mesin dan mesin dengan perangkat yang lebih praktis menggunakan teknologi seluler dan mempunyai kecepatan tinggi. Teknologi M2M diprediksi akan meningkat pertumbuhan bisnisnya hingga tahun 2020 dan bisa menjadi ladang bisnis bagi perusahaan provider telekomunikasi. Di sisi lain, Pada tahun 2016 hingga 2018, terjadi penurunan jumlah pelanggan VSAT & BWA baru di PT XYZ pada area Jabodetabek. Penurunan ini disebabkan oleh permasalahan teknis di lapangan yang membuat akses VSAT & BWA tidak bisa diinstal di lokasi pelanggan. Untuk mengatasi keadaan tersebut, solusinya adalah dengan penggunaan teknologi M2M.

Penelitian ini menganalisis strategi dan kelayakan konektivitas M2M sebagai pengganti VSAT & BWA menggunakan metode Return On Investment (ROI) dan pengujian performansi. Selain itu, penelitian ini juga memutuskan strategi bisnis M2M untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan yang diperoleh PT XYZ menggunakan matriks SWOT, matriks Internal Eksternal, Matrix Grand Strategy, dan QSPM. Hasil penelitian, menyatakan bahwa M2M layak digunakan sebagai pengganti akses VSAT dan BWA. Selain itu dipilih strategi terbaik menggunakan QSPM yaitu "Bekerjasama dengan perusahaan aplikasi atau startup untuk membuat layanan atau produk baru menggunakan perangkat M2M

<hr /><i>Advances in cellular technology have an impact on telecommunication needs that require fast, easy and efficient connectivity. M2M technology enables the use of cellular data services to transmit data between machines and machines with more practical devices using cellular technology that have fast connectivity. M2M technology is predicted to increase its business growth until 2020 and become a business field for telecommunications provider companies. On the other hand, in 2016 until 2018, there was a decrease in the number of new VSAT & BWA customers at PT XYZ in the Jabodetabek area. This decrease was caused by technical problems in the field that made VSAT & BWA access unable to be installed at the customer's location. To overcome this situation, the solution is to use M2M technology.

This study analyzes the strategy and feasibility of M2M connectivity as a substitute for VSAT & BWA using the Return On Investment (ROI) method and performance testing. In addition, this study also decided the M2M business strategy to increase the number of customers and revenue obtained by PT XYZ using the SWOT matrix, Internal External matrix, Grand Strategy Matrix, and QSPM.

The results of this study stated that M2M is worthy of being used instead of VSAT and BWA access. In addition, the best strategy that was chosen by QSPM is "Cooperate with application companies or startups to create new services or products using M2M devices."