

Strategi pemilihan dan implementasi teknologi data nirkabel untuk meningkatkan pendapatan Indosat di JABOTABEK

Fahmi Pahlevi Arifuddin, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=89478&lokasi=lokal>

Abstrak

PT Indosat merupakan perusahaan penyedia jaringan dan layanan telekomunikasi terpadu (Full Network & Service Provider) yang menempatkan bisnis seluler sebagai bisnis utamanya. Di dalam era kompetisi bebas ini, Indosat berlomba untuk senantiasa berusaha mencari peluang-peluang baru untuk mengembangkan jasa dan layanannya dengan tujuan akhir untuk memperoleh revenue yang cukup agar bisnisnya dapat dipertahankan. Pada tahun-tahun mendatang, persaingan bisnis seluler ini akan semakin tinggi dengan diterbitkannya lisensi operasi bagi para pemain baru. Persaingan untuk merebut pangsa pasar akan dilakukan dengan mengadu harga layanan, kualitas dan jangkauan jaringan, jenis layanan dan fitur. Akibat dari persaingan tersebut, maka Indosat menghadapi risiko untuk mengalami churn rate yang lebih tinggi dan penurunan ARPU. Tren penurunan ARPU ini bukan saja dialami oleh Indosat, namun oleh seluruh operator seluler di dunia. Sebagai antisipasi untuk menghadapi persaingan di tahun-tahun mendatang, Indosat perlu meningkatkan strategi untuk mempertahankan atau bahkan meningkatkan pangsa pasarnya, sambil mempertahankan jumlah ARPIJ. Salah satu peluang yang dapat diambil oleh Indosat untuk meningkatkan ARPUnya adalah meningkatkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan layanan komunikasi data berkecepatan tinggi seiring dengan kemajuan teknologi, mobilitas pelanggan yang makin tinggi, gaya hidup dan keinginan untuk memperoleh layanan untuk kemudahan hidup. Dalam tesis ini diteliti perilaku pelanggan seluler terhadap layanan komunikasi data berkecepatan tinggi. Dengan melihat perilaku pelanggan dan masyarakat yang berpotensi untuk menggunakan layanan tersebut, dipilihlah konfigurasi infrastruktur yang sesuai namun berbiaya rendah untuk diimplementasikan sebagai suplemen dari jaringan GSM/GPRS eksisting yang telah dioperasikan oleh Indosat yakni Cellular - Wi-Fi Interworking.

PT Indosat is a Full Network & Service Provider which currently relies on its cellular services as its business mainstream. In order to stay in the business in the nowadays competition era, Indosat must seeks new opportunities in developing its services to maintain adequate revenue. Within next to no time, competition in the cellular business will increase rapidly. Numbers of new entrant operators are already granted with operation licenses. The race to win the market share will all about price wars and features. As an effect, Indosat is facing the risk of experiencing higher churn rate accompanied by declining ARPU. The industry also shows that in a few last years the declining ARPU have been also experienced by the telecommunication operators globally. As an anticipation to face the competition in the following years, Indosat must act quickly in establishing strategies to defend or even raise its market share, to be precise; Indosat should seek new innovation to increase its declining ARPU. Instead relying on voice subscriber's revenue, the opportunity to raise the ARPU is to obtain new revenues from data subscribers. Data users appears to be increasing as people perform high mobility behavior, valuing life style and demand to have services to ease their living. This thesis explores the business aspect of high speed data services by focusing on the consumer behavior and also the non-consumers behavior who appears to be the near-future potential buyers for the services. This thesis recommends the appropriate infrastructure configurations to supplement

the existing GSM/GPRS system -which is currently used by Indosat- to be deployed in order to fulfill the demand. The configuration which is able to deliver adequate services yet requires less investment are known as Cellular-Wi-Fi Interworking.</i>