

Dampak bisnis pada penyelenggaraan jaringan tetap akses nirkabel sebagai akibat penyesuaian biaya hak penggunaan frekuensi = Business impact on fixed wireless access service provision as result of frequency spectrum fee adjustment

Hendra Santoso, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=117533&lokasi=lokal>

Abstrak

Implementasi Jaringan Tetap Akses Nirkabel (FWA) sejak tahun 2002 telah meningkatkan penetrasi telepon tetap dari 3 % pada tahun 2002 menjadi 9 % pada tahun 2007. Layanan FWA telah berkembang menjadi layanan yang mirip dengan Layanan Telepon Bergerak Seluler (Layanan Seluler) baik dari segi fitur maupun cakupan geografisnya. Sehingga Layanan FWA dianggap menjadi pesaing langsung Layanan Seluler. Pengenaan BHP Frekuensi kepada Penyelenggara FWA yang jauh lebih rendah dari Penyelenggara Layanan Seluler telah menciptakan kompetisi yang tidak seimbang.

Berdasarkan hasil perhitungan tarif pungut Bakrie Telecom dan Telkom FWA terlihat bahwa tarif yang diberlakukan jauh dibawah tarif Layanan Seluler. Namun tarif FWA masih menghasilkan margin keuntungan yang mencukupi dibandingkan dengan penyelenggara telekomunikasi lainnya di Indonesia dan negara lain. Dengan melakukan simulasi kenaikan BHP Frekuensi FWA sampai pada tingkat yang sama dengan Layanan Seluler, ternyata masih menghasilkan margin keuntungan yang baik yang ditunjukkan oleh Margin Laba Operasi sebesar 20 % hingga 34 % dan EBITDA Margin sebesar 38 % hingga 45 % . Sedangkan jika margin keuntungan saat ini tetap dipertahankan, maka akan terjadi kenaikan tarif pungut 6 % sampai 9 %.

Berdasarkan hasil simulasi dapat dilihat bahwa kenaikan BHP Frekuensi FWA tidak membawa dampak bisnis yang buruk bagi kondisi penyelenggaraan FWA. Apalagi jika mempertimbangkan pertumbuhan trafik layanan FWA sebesar lebih dari 66 %, pertumbuhan basis pelanggan lebih dari 52 % dan pertumbuhan pendapatan lebih dari 23 %, maka tingkat keuntungan akan terus bertambah. Namun demikian yang lebih penting adalah besaran BHP Frekuensi yang tepat akan menciptakan kompetisi yang seimbang dan mendorong penggunaan frekuensi lebih efisien, sehingga memberikan manfaat yang sebesar ? besarnya bagi masyarakat sebagai stakeholder yang terpenting.

<hr>

The implementation of Fixed Wireless Access Network (FWA) since 2002 has increased the fixed telephone penetration from 3% in 2002 to 9 % in 2007. The FWA services have been extending to become similar with Cellular Mobile Telephone Services (cellular services) in term of features and geographical coverage. Therefore the FWA services are considered as direct competitor to the cellular services. The much lower frequency usage right fee for FWA providers compared to cellular service providers has created unequal competition.

Based on the retail tariff calculation result for Bakrie Telecom and Telkom FWA, the applied rates are much lower than the cellular services rates. However, the FWA services rates are still providing adequate profit

margins compared with other telecommunications service providers in Indonesia and other countries. By performing a simulation of raising FWA frequency usage right fee to the same level with cellular services, it still results an adequate profit margins as indicated by operating income margin of 20 % - 34 % and EBITDA Margin of 38 % - 45 %. Whereas if the current profit margin is still maintained, they have to raise retail tariff to 6 % - 9 %.

According to the simulation results it can be observed that raising the FWA frequency usage right fee does not cause unacceptable business impact to their service provision. Moreover considering the FWA services traffic growth more than 66 %, the subscriber base growth more than 52 % and the revenue growth more than 23 %, the profit margin will grow continuously. However more importantly, an equitable frequency usage right fee will create a fair competition and promote more efficient frequency usage, so that it will provide maximum benefit to the people being the most important stakeholder.