

Analisa implementasi wholesale metro ethernet dan strategi kompetisi untuk mempertahankan bisnis jasa jaringan = Wholesale metro ethernet implementation analysis and competition strategy in order to win the telecommunication network business

Agoes Koesrijanto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=135753&lokasi=lokal>

Abstrak

Telekomunikasi adalah dunia bisnis yang sangat dinamis, karena tingkat persaingan yang ada sangat kompetitif. Kompetitifnya pasar telekomunikasi khususnya layanan Jasa Jaringan atau Network ini disebabkan faktor pelanggan, faktor operator, dan faktor teknologi. Untuk pasar Jasa Jaringan, Telkom sebagai market leader dalam layanan Jasa Jaringan ini dengan menguasai pangsa pasar sebesar 66%. Saat ini kontribusi layanan Metro Ethernet di Telkom posisi Juni 2010 masih sebesar 7% dengan revenue growth 328%, maka perlu dilakukan penyusunan strategi kompetisi untuk mempertahankan bisnis Wholesale Metro Ethernet, sehingga dapat memberikan kontribusi optimal dalam upaya mempertahankan posisi Telkom selaku market leader layanan Wholesale Metro Ethernet. Dari hasil analisa kompetitif layanan Wholesale Metro Ethernet Telkom dengan menggunakan model Porter 5 Forces didapatkan bahwa layanan Wholesale Metro Ethernet memiliki potensi kompetitif HIGH. Modeling dengan tools SWOT terletak pada kuadran 1 yaitu Growth Oriented Strategy. Hasil analisa Matriks IE layanan Wholesale Metro Ethernet berada pada kuadran 5 atau Stability dan diarahkan untuk ke kuadran 1 (Growth). Langkah yang harus dilakukan adalah untuk penggeseran kuadran ini adalah dengan 7 langkah strategis antara lain inovasi skema bisnis, pengembangan produk, peningkatan QoS, penyediaan alat produksi, peningkatan kerjasama, simplifikasi organisasi dan peningkatan kompetensi SDM. Balance Scorecard menjelaskan tentang framework untuk Financial point revenue bernilai 316.161 juta Rupiah atau growth peningkatan kapasitas jual sebesar 95% dan Customer Satisfaction Index 80%. Langkah kuantitatif beserta targetnya dalam suatu framework pointer nilai dan bobot ini yang selanjutnya dipakai sebagai tujuan tahunan. Strategi dan langkah ini diharapkan dapat dapat mendukung Telkom sebagai market leader layanan Wholesale Metro Ethernet.

Telecommunication is a very dynamic and very competitive business. The competitiveness of these market especially in telecommunication network, because of many factors, i.e.: customers, operators and technology. Telkom is the market leader operator in telecommunication network with stand for 66% market share. Digital leased channel based on TDM is the market leader for type of product hold 74% market share. Metro Ethernet contribute only 7% for the Telkom network revenue and have revenue growth 328%, so it is need to arrange implementation of network wholesale Metro Ethernet strategy to maintain Telkom as a market leader in telecommunication Metro Ethernet market. Modelling by use Porter 5 Forces have result for Telkom Wholesale Metro Ethernet has a HIGH competitive potential. SWOT analysis has position at Quadran 1 or at Growth Oriented Strategy. Internal & External Matrix modeling has result at Quadrant 5 or Stability, and must be move to quadran 1 Growth to reach the strategic goals. 7 Strategic activity to move this quadran are : business scheme innovation, product development, QoS improvement, infrastructure preparation, joint venture, organization simplification and human resource competence improvement. Balance Scorecard has framework for financial revenue 316.161 million rupiahs, growth of capacity 95% and Customer Satisfaction Index 80%. Strategic activities in Balance Scorecard could be used as Annual

target. All of Strategic could be use by Telkom to reach the goal Telkom as a market leader in Metro Ethernet market in Indonesia.</i>