

Analisis strategi meningkatkan layanan NAP di dalam industri telekomunikasi (Studi Kasus : PT Indonesia Comnets Plus) = Strategy analysis for Improving NAP Service In The Telecommunication Industry (Case Study : PT Indonesia Comnets Plus)

Wawan Setiawan, editor

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20317176&lokasi=lokal>

Abstrak

Dengan bertambahnya jumlah pengguna internet dan penyelenggara jasa akses internet (ISP) di Indonesia membuat para penyelenggara interkoneksi internet (NAP) berlomba-lomba dalam memenuhi dan menawarkan jasa interkoneksi dan bandwidth internet internasional dengan harga yang kompetitif. ICON+ yang telah mendapatkan lisensi NAP ditahun 2008 pun tidak ketinggalan akan ambil bagian untuk meramaikan bisnis layanan NAP dan diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai sumber pendapatan baru bagi perusahaan. Kondisi persaingan yang begitu ketat akan sangat menentukan sekali dalam pemilihan strategi bersaing yang matang.

Dari hasil analisis potensi kompetitif layanan NAP dengan menggunakan model Porter 5 Forces didapatkan bahwa layanan NAP IP Transit ICON+ memiliki potensi kompetitif medium dengan skala 60% dan memiliki tekanan tertinggi pada kekuatan pembeli. Sedangkan dari hasil analisis SWOT yang dilakukan terhadap layanan NAP IP Transit ICON+ didapatkan bahwa layanan tersebut berada di kuadran 1 sehingga harus didukung dengan strategi yang berorientasi tumbuh dan agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal dan mengoptimalkan peluang yang ada. Pada tahap pemilihan strategi dari hasil analisis QSPM untuk layanan NAP ICON+ didapatkan bahwa ICON+ dapat menerapkan strategi mengembangkan produk NAP seperti IPLC (International Private Leased Circuit) dengan memanfaatkan infrastruktur jaringan fiber optik eksisting dan bekerjasama dengan potensial partner maupun konsorsium kabel laut.

.....With the increasing number of internet users and internet service providers (ISP) in Indonesia make the network access providers (NAP) compete to fulfill and offer interconnection services and international internet bandwidth at competitive prices. ICON+ which has got the NAP license in 2008 will also take a place in NAP service businesses in order to give contribution to the company as a new revenue generator. Competition is so tight conditions will determine the election once in a mature competitive strategy. From the analysis of potential competitive NAP service using Porter 5 Forces model results medium competitive potential value with 60 % scale and has the highest pressure at bargaining power of buyer and rivalry among competitors. While from SWOT analysis results NAP IP Transit ICON+ service in quadrant 1 and must be supported with growth and aggressive orientation strategy . The last analysis using QSPM method to choose attractive strategy is resulted that ICON+ can launch NAP product development as IPLC by utilizing the existing fiber optic network infrastructure and cooperation with potential partners as well as a submarine cable consortium.