

## Strategi bisnis telkom dalam rangka penciptaan kurva ke-dua (2nd curve) melalui jasa seluler

Mimi Marlina, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=71704&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Kondisi bisnis utama TELKOM saat ini (PSTN) telah memasuki tahapan kedewasaan, hal tercermin pada : turunya kinerja TELKOM sejak tahun 1996 s/d 1999, yaitu : turunya pangsa pasar TELKOM dari 88% menjadi 73,2%, turunya pertumbuhan pelanggan dari 32% menjadi 9,13%, turunya pendapatan dari 29% menjadi 18%.

Kecenderungan ini disebabkan antara lain perkembangan teknologi telekomunikasi yang sangat cepat dewasa ini dan berbagai features yang ditawarkan, terutama di bidang seluler sehingga berdampak cukup signifikan terhadap kinerja PSTN TELKOM dan secara keseluruhan akan mengurangi pangsa pasar (market share) TELKOM yang akan masuk ke dalam tahap penurunan siklus hidup produk. Oleh karena itu diperlukan strategi alternatif pengembangan bisnis TELKOM ke bidang usaha yang mampu meningkatkan laju pertumbuhan usaha TELKOM dalam jangka panjang.

Penulisan ini dilakukan untuk mengadakan analisa terhadap strategi bisnis utama TELKOM saat ini PSTN(1P carve) dalam menghadapi persaingan bisnis dan deregulasi sektor telekomunikasi di Indonesia yang telah ditetapkan dalam Rencana Jangka Panjang TELKOM 1999-2004, dengan judul " Strategi Bisnis TELKOM Dalam Rangka Penciptaan Kurva Kedua (2id Curve) Melalui Jasa Seluler".

Analisa yang dilakukan dalam tesis ini, melalui analisa lingkungan bisnis TELKOM, yaitu lingkungan eksternal makro, lingkungan eksternal mikro (lingkungan industri), lingkungan internal TELKOM, posisi kompetitif relatif, analisa nilai bisnis, analisa porto folio bisnis TELKOM dengan BCG matriks, analisa SWOT dan analisa strategi akuisisi.

Tujuan dari penulisan ini adalah : (i) menetapkan portofolio bisnis jasa PSTN TELKOM terhadap jasa seluler dalam rangka penciptaan kurva kedua, yaitu terjadinya penurunan jasa PSTN dari tahun ke tahun; (ii) menetapkan/memilih operator seluler yang paling potensial dan menguntungkan (profitable) bagi TELKOM, dan (iii) menetapkan strategi akuisisi yang terbaik dalam rangka peningkatan kontrol mayoritas, yaitu : strategi Dilusi (Par Value), karena membutuhkan dana yang paling ekonomis dengan penambahan modal baru (equity call) yang diperoleh dari dana pemegang saham.

Manfaat yang diperoleh TELKOM dengan mengakuisisi operator seluler, adalah : (i) TELKOM dapat mengontrol secara penuh (kontrol mayoritas) terhadap operator seluler, (ii) peningkatan nilai perusahaan TELKOM sebesar >51% setelah akuisisi; (iii) peningkatan value TELKOM di mata shareholder dapat dirasakan secara langsung terutama dengan adanya sinergi secara strategis, teknis (integrasi jasa telepon tetap dan bergerak), operasional dan finansial.

Penulisan ini merupakan sumbangan mandiri penulis untuk dapat membawa TELKOM ke masa mendatang yang dapat memberikan kemampuan bersaing dalam era kompetisi dan bertahan menghadapi persaingan yang semakin tinggi (High Competitiveness).

.....Current TELKOM core business (PSTN) has been reach maturity phase, as reflected to lower TELKOM performance since 1995 until 1999 on: market share from 88% become 73,2%, additional subscriber growth from 32% become 9,13%, revenue growth from 29% becomes 18%.

These trend because of fast telecommunication technology development changes to made the 'POTS become obsolete, especially introduction of cellular that has significant impact to TELKOM performance and totally has reducing TELKOM market share and will make TELKOM enter into declining phase for PSTN. To encounter above mentioned subject TELKOM needs alternative strategy on business development to creates new opportunity and will enhancing TELKOM growth for long-term period This thesis analysing core business of TELKOM strategy (PSTN) so called curve in order to face competition and deregulation of telecommunication sector in Indonesia which has been approved for TELKOM Corporate Plan 1999-2004, with title "TELKOM STRATEGIC BUSINESS MOVEMENT TO CREATES 2'd CURVE THROUGH CELLULER BUSINESS".

Analysis coverage in this thesis are TELKOM business environment, macro external analysis, micro external (industry environment) analysis, internal environment of TELKOM, competitive position of TELKOM, business portfolio analysis, SWOT analysis and acquisition strategic analysis.

Main purposes of this thesis are: (i) Decide TELKOM main business portfolio (PSTN), which has been decreasing from time to time, compare with cellular business in order to create 2"d curve. (ii) Choosing most potential cellular operator with maximum profitability index for TELKOM (iii) Decide the best acquisition strategy for TELKOM to pursue cellular operator in order to consolidate them with majority stakeholder, which is dilution through additional equity injection (on Par value), because it will be most economic for TELKOM.

Advantage for TELKOM to acquisition of cellular business are (i) TELKOM can apply full control (majority) of cellular operator; (ii) Increasing TELKOM value post acquisition which >51%; (iii) Increasing value TELKOM for stakeholders will directly impact through synergy strategic, technical (fixed mobile integration), operational and financial.

This thesis is the writer contribution for TELKOM to provide better future direction and increasing competitive level advantage facing the globalization era and open competition era that is very high competition for all TELCO (High Competitiveness).