

Analisa dan strategi penentuan tarif jasa interkoneksi di Indonesia menuju era kompetisi bebas

Hadi Prakosa, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=75905&lokasi=lokal>

Abstrak

Paradigma baru pengelolaan bisnis jasa telekomunikasi telah bergeser dari pola monopoli pemerintah menjadi kompetisi Penyelenggaraan tunggal oleh badan usaha milik negara telah gagal dalam memberikan pelayanan sesuai dengan tuntutan ekonomi dan kebutuhan masyarakat. Sehingga posisi ini diambil alih melalui penyelenggaraan multi operator yang umumnya diselenggarakan oleh pihak swasta. Selanjutnya kondisi ini akan menciptakan nuansa baru bagi regulasi telekomunikasi. Setiap operator harus melakukan interkoneksi, yang memberikan jaminan bagi pelanggan jasa untuk melakukan komunikasi dengan pelanggan jasa pada operator lain dengan cara yang sama.

Pengaturan regulasi interkoneksi antar penyelenggara pada industri jasa multi operator merupakan hal yang sangat penting, khususnya kompetisi di bidang telekomunikasi. Regulasi tarif interkoneksi di Indonesia saat ini mengacu kepada pola revenue sharing terhadap tarif pungut ke pelanggan.

Metodologi penelitian yang dilaksanakan dalam Thesis ini dimulai dari pengumpulan data teknis dan lingkungan ekonomi. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam perhitungan tarif jasa interkoneksi ini adalah masyarakat sebagai pengguna jasa telekomunikasi, operator penyedia jasa interkoneksi, operator yang memerlukan jasa interkoneksi serta regulator telekomunikasi. Perhitungan tarif jasa interkoneksi menggunakan metode Long Run Incremental Cost (LRIC). Analisa dilakukan terhadap kemampuan daya beli masyarakat dalam mengkonsumsi jasa telekomunikasi yang ditunjukkan melalui Produk Domestik Bruto per kapita. Selanjutnya dilakukan analisa kelayakan investasi melalui penilaian tingkat pengembalian investasi dan waktu pengembalian investasi. Dari analisa terakhir adalah perbandingan tarif dengan produk jasa sejenis, yaitu jasa sirkit langganan, serta dorongan kompetisi. Kasus yang dikembangkan dalam Thesis ini adalah Divisi Network PT. Telkom sebagai penyelenggara jasa jaringan SLJJ.

Hasil analisa menunjukkan bahwa tarif interkoneksi yang ada saat ini mempunyai nilai melebihi kemampuan daya beli masyarakat dalam mengkonsumsi jasa telekomunikasi khususnya jasa interkoneksi. Perlunya mark up untuk memperoleh tarif jasa interkoneksi yang memadai bagi tingkat pengembalian investasi yang wajar.

Strategi yang diterapkan adalah melakukan penetapan harga jasa interkoneksi dalam jangkauan tertentu yang memberikan insentif bagi penyelenggara dan terjangkau oleh pengguna jasa interkoneksi. Selanjutnya tarif interkoneksi yang ditetapkan diharapkan tidak menjadi predatory price bagi jasa telekomunikasi lainnya.

<hr><i>The new paradigm on managing telecommunications services business has moved from government monopoly to competition. The single, state-owned operator has failed to deliver the services that modern

economies and societies demand. Its place has been taken by a new multi-operator industry, much of it privately owned. In addition, this condition will create a new atmosphere on telecommunications regulation. The operators must interconnect, so that the subscribers to each network can talk to the subscribers of other networks in a seamless way.

The interconnect arrangements between the networks of this multi-operator industry are vital to its effectiveness, due to competition in telecommunications. Now, interconnect pricing in Indonesia is referring to revenue sharing based on retail.

Starting from collecting technical and economic environment data, this Thesis will run the steps of research methodology. Several aspects that will be considered in interconnect pricing, are community as main users on telecommunications services, access providers, access seekers and telecommunications regulator. The thesis is using Long Run Incremental Cost (LRIC) model, as a framework to calculate interconnect pricing. Thesis will analyze the capability of Indonesian people's buying power on telecommunications services. It will be shown through Gross Domestic Product per capita (GDP per capita). The following step is investment analysis, how to make investment feasible through severe analysis, such as: valuation on investment rate of return and payback period. The last analysis is comparing tariff on similar services - between 2-Mbps leased line tariff and interconnect tariff. It will be used to know how does tariff influence services each other. Thesis will develop case study on Network Division, PT. Telkom as Long Distance operator.

Analysis result shows how the existing tariff has a value above buying power of Indonesian community for consuming telecommunications services, especially on interconnect services. To get normal rate of return on investment, it will be needed mark up on cost of services sold on interconnect services.

The strategy, that will be applied, are deciding certain range of tariff which give incentive for operator and consider buying power of interconnect services users. The decisions on interconnect services tariff will not be a predatory pricing toward other telecommunications services.