

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

5.1 KESIMPULAN

Kesimpulan hasil Transformasi Struktur Organisasi dan Proses Bisnis Telkom Subdivsat yang baru adalah sebagai berikut :

- 1) Hasil analisis kelayakan investasi performansi bisnis Produk Telkom VSAT-IP diperoleh payback period: 2 tahun 10 bulan; Net Present Value: Rp. 1.046.475.000 (nilainya positif); dan Internal Rate of Return: 21,90 %. EBITDA pada tahun 2009 diproyeksikan sebesar Rp. 21.888 Milyar dan pada tahun 2014 sebesar Rp. 4.666 Milyar dengan EBITDA margin sebesar: 45,41%. Proyeksi pertumbuhan pendapatan Telkom VSAT-IP sebesar CAGR : 17,06 %, berarti berarti bisnis Telkom VSAT-IP sangat layak untuk dikembangkan dan masih menguntungkan.
- 2) Hasil analisis performansi bisnis; Telkom VSAT-IP memiliki nilai tambah pendapatan terbesar jika dibandingkan dengan bisnis Telkom Transponder dan Telkom IDR memiliki nilai tambah pendapatannya sebesar: 1 : 1,6 : 4,06.
- 3) Hasil analisis SWOT strategi dalam mengembangkan network VSAT terutama yang bekerja di pita frekuensi Ku-band karena harga perangkat lebih murah. Network USO menjadi salah satu peluang bagi Subdivsat guna meningkatkan market share dalam bisnis VSAT; menata ulang pengelolaan bisnis VSAT dengan cara menyatukan seluruh sumber daya dalam satu entitas bisnis.
- 4) Hasil analisis faktor eksternal; jumlah pelanggan Telkom VSAT-IP existing tahun 2007-2009 sebanyak; 1079 pelanggan dengan CAGR 54%, Jumlah pelanggan terbesar Corporate BRI: 55% dan Posindo: 33 % dan pelanggan lainnya:12% Jumlah pelanggan VSAT-IP diproyeksikan akan terus bertambah termasuk untuk mendukung proyek pembangunan daerah USO.
- 5) Hasil analisis Performansi Operasional (KPI) Telkom VSAT-IP tahun 2009 ditargetkan untuk Availability sebesar : 99,90%, dan MTTRRecovery: 2 Jam/ even, MTTRResponse: 1 Hari Kerja, indikator performansi yang tidak tercapai dibawah target : MTTRRecovery: 3,6 Jam, TTRRecovery: 75,35%;

MTTResponse: 1,81%. Penyebab gangguan yang paling dominan penyebab kerusakan Modem, tidak ada suku cadang dan tersebarnya lokasi pelanggan yang jauh dari Subdivsat. Faktor utamanya belum ada PIC dan belum didukung oleh organisasi yang memadai.

- 6) Hasil analisis KD. 68 Organisasi Subdivsat memiliki tanggung jawab pengelolaan dan pengoperasian infrastruktur sebagai satu kesisteman network selain jaringan Akses dan belum sesuai dengan proses bisnis VSAT-IP yang baru.
- 7) Hasil Desain Organisasi Subdivsat yang baru dengan proses bisnis e-TOM di kelompokkan dan dipisahkan antara fungsi Strategis, Operasi dan Enterprise sehingga lebih jelas peta-perannya. Area-area Network Satelit langsung dibawah Subdivsat yang baru, sehingga mudah untuk koordinasi khususnya dalam percepatan proses provisioning dan penanganan gangguan VSAT-IP.
- 8) Hasil desain organisasi Subdivsat yang baru jumlah formasi sebanyak 98, jika dibandingkan dengan Organisasi eksisting KD.68 sebanyak 128 formasi dengan staffing index sebesar 76,56 %. Perubahan formasi pada Organisasi Subdivsat yang baru tidak terdapat tambahan biaya tetap (OPEX) untuk SDM.
- 9) Hasil analisis aspek pembelajaran dan pertumbuhan, SDM Subdivsat Telkom memiliki kompetensi yang sudah teruji dan berpengalaman mengoperasikan sebanyak 8 (delapan) satelit sejak tahun 1976 - 2009 (33 tahun), merupakan negara ke-3 yang memiliki satelit komunikasi domestik di dunia (Pertama : Amerika Serikat, Kedua : Kanada). Merupakan kekuatan dan sekaligus kelemahan dalam pengembangan bisnis satelit.
- 10) Hasil desain proses bisnis Provisioning, Order Taking dan Complain Handling, Fault Handling Telkom VSAT-IP yang baru, lebih jelas peta-perannya antara Product Owner dan Delivery Channel, karena proses-proses bisnis tersebut diintegrasikan ke sistem IT (Tennos, Ticare dan TIBs) sehingga dapat mempercepat proses pelayanan VSAT-IP. Semua proses-proses didisain, dilaksanakan, dievaluasi dan dikendalikan dengan mengacu ke proses bisnis e-TOM dan standard ISO: 9001-2000.

5.2 SARAN-SARAN

- 1) Strategi jangka pendek yang harus dilakukan TELKOM dalam upaya mereposisi bisnis VSAT adalah sebagai berikut :
 - a) Melakukan penggantian network VSAT eksisting secara bertahap dengan menggunakan teknologi broadband access dengan bandwidth dan power efisien, support multitopology, multiservice, multisystem, High QoS, scalable dan NMS support, pengembangan service dan aplikasinya;
 - b) Sentralisasi pengelolaan network VSAT sementara oleh DIV INFRATEL sebagai PO terutama untuk kelola network VSAT eksisting dan VSAT USO serta penyediaan transponder, sementara distribusi channel VSAT sementara oleh DIVES sebagai DC terutama untuk kelola network VSAT eksisting dan VSAT USO serta penyediaan transponder.
 - c) Memperbesar saham di salah satu subsidiary VSAT dan divestasi di investasi lainnya di bidang satelit;
- 2) Strategi jangka panjang yang harus dilakukan TELKOM untuk memenangkan kompetisi VSAT antara lain :
 - a) Melakukan pengalihan semua infrastruktur, resources dan pengelolaan operasi dan pemeliharaan VSAT Telkom dan melakukan pengalihan channel distribusi VSAT Telkom ke subsidiary VSAT terpilih; Menyisakan pengelolaan infrastruktur transponder ke DIV INFRATEL;
 - b) Perlunya Regulasi yang mengatur Bisnis VSAT antara Telkom dengan subsidiary; Regulasi biaya dan pentarifan sehingga lebih fokus dalam mengelola bisnis VSAT .
- 3) Produk Telkom VSAT-IP merupakan salah satu pilar bisnis Subdivisi satelit yang memiliki nilai tambah bagi stakeholders dan memiliki kontribusi penting terhadap peningkatan performansi bisnis dan performansi operasional. Untuk meningkatkan Performansi bisnis dan performansi operasional harus dilakukan secara proposional dan seimbang antara aspek finacial, customer, internal process business, learning and growth.