

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Industri layanan telekomunikasi nirkabel di Indonesia telah berkembang dengan sangat pesat seiring dengan pesatnya perkembangan jumlah pelanggan layanan telekomunikasi dan jumlah operator telekomunikasi di Indonesia. Sebelumnya penyediaan layanan telekomunikasi dilaksanakan dengan jaringan telepon tetap atau *Public Switched Telephone Network* (PSTN) yang diselenggarakan dengan sistem monopoli, penyediaan jaringan telepon tetap yang berbasis layanan dengan mempergunakan media jaringan kabel operator yang pada umumnya membutuhkan biaya pembangunan dan pengembangan jaringan yang lebih besar dibandingkan dengan layanan nirkabel.

Seiring dengan berkembangnya telekomunikasi melalui teknologi gelombang radio elektromagnet, telekomunikasi bergerak ke arah telekomunikasi nirkabel (tanpa media penghubung kabel/*wireless*). Layanan ini memungkinkan layanan telekomunikasi dapat diselenggarakan dengan mobilitas yang jauh lebih tinggi karena terselenggara melalui media gelombang radio yang menghubungkan pesawat telepon seluler milik pelanggan dengan perangkat telekomunikasi milik operator nirkabel yang berupa antena pemancar gelombang radio yang berada pada satu menara telekomunikasi.

Saat ini, layanan telekomunikasi nirkabel di Indonesia dikuasai oleh layanan telekomunikasi seluler dan layanan telekomunikasi jaringan tetap tanpa kabel atau yang lebih populer dengan sebutan layanan *Fixed Wireless Access* (FWA). Dengan kurang lebih 195 juta pelanggan pada akhir tahun 2009 dari total 202 juta pelanggan layanan telekomunikasi¹, layanan telekomunikasi seluler dan FWA telah menguasai pasar telekomunikasi di Indonesia, dan jauh meninggalkan layanan sejenis yang ditawarkan oleh layanan telepon tetap yang disediakan oleh PT Telekomunikasi Indonesia Tbk serta PT Batam Bintang Telekom.

¹ Jumlah pelanggan layanan telekomunikasi nirkabel merupakan jumlah pelanggan layanan seluler dan pelanggan layanan FWA yang terdapat pada laporan keuangan tahunan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk tahun 2009, PT Indosat Tbk, PT XL Axiata Tbk dan PT Bakrie Telecom Tbk tahun 2009.

Salah satu pemicu perkembangan jumlah pelanggan layanan telekomunikasi adalah disahkannya regulasi telekomunikasi yang mengatur tentang perhitungan tarif telekomunikasi oleh pemerintah, regulasi ini tertuang dalam Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika nomor 9/PER/M.KOMINFO/04/2008 tentang Tata Cara Penetapan Tarif Jasa Telekomunikasi Yang Disalurkan Melalui Jaringan Bergerak Seluler serta Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika nomor 15/PER/M.KOMINFO/4/2008 tentang Tata Cara Penetapan Tarif Jasa Teleponi Dasar Yang Disalurkan Melalui Jaringan Tetap, paket regulasi telekomunikasi ini merevisi metode yang dipergunakan oleh operator-operator telekomunikasi Indonesia dalam melaksanakan perhitungan tarif layanan telekomunikasi yang ditawarkan. Selanjutnya, dengan metode hasil revisi yang memperhitungkan biaya elemen jaringan sebagai dasar perhitungan tarif layanan telekomunikasi, operator dapat menawarkan layanan telekomunikasi yang lebih murah dari sebelumnya dengan justifikasi kuat. Hal ini memicu terjadinya perang harga layanan telekomunikasi yang dilakukan oleh operator layanan telekomunikasi nirkabel di Indonesia karena para operator telekomunikasi nirkabel berlomba meningkatkan pendapatannya tidak lagi dari volume penggunaan layanan telekomunikasi per pelanggan namun dengan menambah jumlah pelanggannya.

Persaingan di sisi harga layanan telekomunikasi membuat operator-operator telekomunikasi secara keseluruhan berusaha untuk meminimalisir biaya-biaya penyelenggaraan layanan telekomunikasi. Salah satu dari biaya tersebut bagi penyelenggara layanan telekomunikasi seluler adalah penyediaan aset infrastruktur menara telekomunikasi sebagai *Base Transceiver Station* (BTS) yang berfungsi sebagai *last-mile* atau perangkat terakhir milik operator telekomunikasi nirkabel yang berhubungan langsung dengan pelanggan dengan media gelombang radio yang terpancar pada frekuensi tertentu ke pesawat telepon seluler yang berada di sisi pelanggan. Penyelenggara telekomunikasi dapat memilih untuk menyewa sarana menara telekomunikasi kepada perusahaan penyewaan menara telekomunikasi atau dengan pembangunan dan pengelolaan menara telekomunikasi sendiri. Kedua pilihan tersebut mempunyai dampak keuangan

yang berbeda bagi sisi operasional dan finansial perusahaan telekomunikasi nirkabel.

1.2 Pokok Permasalahan

Sistem penyediaan menara telekomunikasi untuk penggunaan bersama membuat para operator dapat memilih opsi-opsi skema bisnis dalam penyediaan menara telekomunikasi. Operator telekomunikasi nirkabel dapat menyediakan sendiri sarana menara telekomunikasi nirkabelnya sendiri atau dengan menyewa slot penempatan BTS kepada perusahaan penyewaan menara telekomunikasi.

Perusahaan penyewaan menara telekomunikasi memiliki infrastruktur menara telekomunikasi untuk disewakan kapasitasnya (*vacant capacity*) kepada operator lain dengan sistem sewa guna usaha (*leasing*). Dengan menyewa menara telekomunikasi, operator telekomunikasi bekerjasama dengan perusahaan penyewaan menara telekomunikasi dengan perjanjian penggunaan selama jangka waktu tertentu dan tarif yang telah ditetapkan di awal.

Penyediaan menara telekomunikasi bagi operator nirkabel membuat operator dapat meningkatkan jumlah aset tetapnya yang berupa infrastruktur menara telekomunikasi, namun pada akhirnya operator juga dituntut untuk mengelola menara telekomunikasi tersebut dengan sistem pengelolaan yang sama dengan pengelolaan aset properti yang dibangun dengan ketentuan-ketentuan tertentu. Adanya metode sewa yang dipergunakan operator nirkabel diharapkan dapat meminimalisir risiko-risiko yang muncul dari pengelolaan aset properti menara telekomunikasi. Penggunaan menara telekomunikasi dengan sistem swa dapat membuat keuntungan strategis bagi operator telekomunikasi nirkabel, dimana layanan telekomunikasi dapat segera diselenggarakan pada daerah baru yang dituju dengan jangka waktu yang lebih cepat dan risiko-risiko penyediaan menara telekomunikasi sendiri yang lebih minimum.

Jika operator nirkabel telah memiliki aset menara telekomunikasi dan akan mengalihkan metode penyediaan menara telekomunikasinya ke arah sewa, skema bisnis *sale and leaseback* dapat dimanfaatkan, perusahaan telekomunikasi nirkabel selanjutnya akan menjual aset menara telekomunikasinya dan selanjutnya akan mengalihkan penyediaan menara telekomunikasinya dengan sewa guna

usaha. Pada sisi penyediaan layanan telekomunikasi tidak akan ada perubahan yang dirasakan oleh pelanggan. Hal ini karena aset yang dipergunakan masih tetap sama namun terdapat perubahan pada sisi administrasi keuangan dari aset tersebut. Dengan skema bisnis *sale and leaseback* menara telekomunikasi, perusahaan akan menjual aset tetap yang dimilikinya dan mendapatkan kas hasil penjualan aset tetap tersebut, selanjutnya untuk menjaga kesinambungan dari penggunaan aset tetap tersebut, perusahaan akan melakukan sewa guna usaha kepada perusahaan yang membeli aset tetap tersebut untuk jangka waktu yang telah disetujui sebelumnya yang umumnya terdapat dalam kesepakatan jual beli tersebut.

Tujuan utama penyusunan tesis ini adalah melaksanakan analisis atas kegiatan *sale and leaseback* yang dilaksanakan oleh sebuah operator telekomunikasi nirkabel dengan menelaah perbedaan arus kas (*cashflow*) perusahaan dengan keadaan melaksanakan *sale and leaseback* dan alternatif tetap mempertahankan aset menara telekomunikasi yang dimilikinya.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penyusunan tesis ini adalah untuk dapat menganalisis sisi arus kas penyediaan menara telekomunikasi oleh sebuah operator telekomunikasi nirkabel dengan melaksanakan:

- a) Analisis perkiraan arus kas yang akan terjadi pada alternatif perusahaan melaksanakan kegiatan *sale and leaseback* menara telekomunikasi;
- b) Analisis perkiraan arus kas yang akan terjadi pada alternatif perusahaan tetap mengelola sendiri menara telekomunikasi untuk keperluan sendiri; dan
- c) Membandingkan arus yang mungkin terjadi dari kegiatan *sale and leaseback* dibandingkan dengan jika perusahaan tetap mengelola menara telekomunikasi untuk penggunaan sendiri.

1.4 Batasan Masalah

Dalam penulisan tesis ini, menara telekomunikasi akan dilihat sebagai aset perusahaan yang diperlukan untuk mempertahankan kesinambungan layanan yang ditawarkan oleh operator telekomunikasi nirkabel.

Karena sifat rahasia dan keterbatasan data pengelolaan menara telekomunikasi yang lebih detail, tesis ini akan menginterpretasikan data-data yang akan dipergunakan dalam perhitungan arus kas sebagai satu kesatuan dan akan dirata-rata bagi seluruh obyek penelitian.

Dalam tesis ini akan membatasi kemungkinan-kemungkinan yang diakibatkan dari risiko non-administratif penyediaan menara telekomunikasi seperti pungutan-pungutan tidak resmi, izin lingkungan, risiko kesalahan metode pembangunan menara telekomunikasi atas penyediaan menara telekomunikasi dan risiko-risiko lingkungan lainnya. Pembatasan pembahasan dari risiko-risiko tersebut adalah karena sifat dari risiko-risiko tersebut yang bersifat khas dan cenderung tidak terukur.

1.5 Metode Penelitian

Tesis ini disusun dengan mempergunakan metode riset kepustakaan dengan melaksanakan studi literatur dari buku teks referensi, artikel, jurnal penelitian, laporan keuangan perusahaan-perusahaan, pengumpulan data-data perusahaan serta mempergunakan materi-materi terkait dari internet yang berkaitan dengan kegiatan penyediaan menara telekomunikasi, metode pengadaan aset melalui sewa dan kegiatan *sale and leaseback* aset tetap.

1.6 Sistematika Pembahasan

Penyusunan tesis ini terbagi atas lima bab pembahasan yang akan menjelaskan hal-hal dengan topik tesis ini yang terkait, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB 1 Pendahuluan

Penjelasan singkat atas latar belakang penelitian tesis, pokok permasalahan dilaksanakannya penelitian, tujuan penelitian, metodologi serta sistematika pembahasan tesis ini.

BAB 2 Tinjauan Pustaka

Bab ini merupakan landasan pemikiran, yang membahas teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan dan tujuan penulisan, yang selanjutnya menjadi dasar dalam melakukan penelitian dan analisis data, terutama teori yang terkait dengan sale and leaseback.

BAB 3 Tinjauan Umum

Pembahasan umum berkaitan dengan industri telekomunikasi Indonesia, industri infrastruktur telekomunikasi, profil perusahaan dan pembahasan berkaitan dengan infrastruktur BTS seluler.

BAB 4 Analisis Dan Pembahasan

Penerapan landasan teori Bab 2 terhadap kondisi hasil tinjauan pada Bab 3. Selanjutnya Bab ini akan mengulas langkah-langkah penelitian serta analisis hasil perhitungan yang dipergunakan. Sehingga akan didapatkan hasil analisa yang berkaitan dengan tujuan penelitian dari tesis ini.

BAB 5 Kesimpulan Dan Saran

Penarikan kesimpulan berdasarkan seluruh hasil analisa yang telah dilaksanakan pada Bab 4. Selanjutnya akan disampaikan saran-saran yang dianggap penting untuk disampaikan.