



SURVEI STRATEGI BISNIS SLI PT. BAKRIE TELECOM

Bapak/Ibu yang terhormat,

Undang-undang No. 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi telah membuka iklim persaingan dibidang industri telekomunikasi di Indonesia. Dengan adanya persaingan diantara para operator telekomunikasi, diharapkan industri telekomunikasi berkembang dengan lebih pesat dan sehat sehingga semakin banyak lapisan masyarakat yang dapat menikmati layanan telekomunikasi. Selain itu juga diharapkan kualitas layanan telekomunikasi semakin meningkat dan harga layanan menjadi semakin terjangkau oleh banyak kalangan masyarakat.

Sebagai bagian dari upaya pemerintah untuk mendorong persaingan dalam industri telekomunikasi, pada tanggal 17 September 2007 melalui sebuah mekanisme tender pemerintah telah menetapkan PT. Bakrie Telecom sebagai operator SLI ketiga setelah PT. Indosat dan PT. Telkom. Sebagai pemain baru dalam bisnis SLI, PT. Bakrie Telecom memerlukan strategi bersaing yang tepat dalam memperebutkan pangsa pasar dengan para operator SLI *incumbent*.

Saya, Agus Purnomo adalah mahasiswa Pasca Sarjana Teknik Elektro, Program Manajemen Telekomunikasi, Universitas Indonesia, yang sedang melakukan penelitian dalam rangka penyelesaian tesis. Tesis ini bertema analisa strategi bersaing PT. Bakrie Telecom dalam bisnis SLI.

Oleh karena itu, saya sangat mengharapkan dari Bapak/Ibu sekalian untuk mengisi kuesioner ini sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu sekalian. Atas bantuan dan kerjasamanya saya ucapkan banyak terima kasih.

Petunjuk pengisian :

Pada bagian ini Bapak/Ibu diminta untuk menentukan tingkat kepentingan factor-faktor *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threat* PT. Bakrie Telecom yang berpengaruh dalam penentuan strategi bersaing dalam bisnis SLI.

KETERANGAN	
RATING	TINGKAT KEPENTINGAN
4	Sangat Penting
3	Penting
2	Agak Penting
1	Kurang Penting

CONTOH PENGISIAN					
No	KEKUATAN	RATING			
		4	3	2	1
1.	Dukungan keuangan perusahaan yang kuat		√		
2.	SDM yang profesional	√			

**SURVEI STRATEGI BISNIS SLI PT. BAKRIE TELECOM
DARI FAKTOR STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY DAN THREAT**

1. STRENGTH (KEKUATAN)

No	KEKUATAN	RATING			
		4	3	2	1
1.	Dukungan keuangan yang kuat sebagai anak perusahaan PT. Bakrie Brothers Tbk.				
2.	Mempunyai <i>brand image</i> yang kuat sebagai operator telekomunikasi dengan tarif murah.				
3.	Model bisnis sebagai " <i>budget operator</i> " yang mempunyai target pelanggan menengah kebawah yang sensitif terhadap tarif.				
4.	Dukungan pemasaran yang kuat dengan " <i>disruptive innovation</i> ".				
5.	Manajemen yang kuat dan profesional.				
6.	Pencapaian pertumbuhan laba bersih pada triwulan ketiga tahun 2007 yang mencapai 118,7%.				
7.	Lisensi sebagai penyelenggara FWA nasional pada akhir Desember 2006.				

2. WEAKNESS (KELEMAHAN)

No	KELEMAHAN	RATING			
		4	3	2	1
1.	Posisi sebagai <i>new entrant</i> yang harus bekerja keras dalam memperkenalkan produk SLI nya kepada pelanggan.				
2.	Para operator <i>incumbent</i> sudah lebih mapan dalam hal pengeluaran jaringan.				
3.	Para operator <i>incumbent</i> sudah mapan dalam hal segmentasi pasar dan telah memasuki celah pasar.				
4.	Investasi awal yang relatif besar untuk pengeluaran awal jaringan SLI yang diperkirakan sebesar Rp. 223 milyar				

	dalam jangka waktu 5 tahun.				
5.	Cakupan layanan yang masih terbatas jika dibandingkan dengan Telkom dan Indosat.				
6.	Kesiapan infrastruktur yang masih rendah jika dibanding dengan para operator <i>incumbent</i> .				

3. OPPORTUNITY (PELUANG)

No	PELUANG	RATING			
		4	3	2	1
1.	Kebijakan pemerintah yang mendukung iklim kompetisi.				
2.	Bisnis SLI saat ini baru dikuasai oleh 3 operator pemegang lisensi SLI.				
3.	Trafik SLI yang besar (pada tahun 2006 trafik <i>outgoing</i> dan <i>incoming</i> Indosat mencapai 1.134.294.000 menit, sedangkan Telkom sekitar 1.039.500.000 menit).				
4.	Perluasan cakupan layanan pada tahun 2007 ke Surabaya, Malang, Semarang, Yogyakarta, Solo, Padang dan Medan hingga BTEL saat ini telah melayani 40% daerah layanan telepon nirkabel.				
5.	Tren pertumbuhan pelanggan pada triwulan ketiga tahun 2007 mengalami peningkatan sebesar 126%.				
8.	Kondisi ekonomi macro yang membaik (pencapaian target pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2006 sebesar 5,5% (yoy) dan selama triwulan pertama tahun 2007 mencapai 6%. Inflasi pada tahun 2006 juga dapat ditekan hingga 6,6%).				
9.	Kesetiaan pelanggan (pada tahun 2006 tingkat <i>churn</i> Esia sebesar 4%, lebih rendah dari total <i>churn</i> dalam industri telekomunikasi sebesar 8%).				

4. THREAT (ANCAMAN)

No	ANCAMAN	RATING			
		4	3	2	1
1.	Reaksi para operator <i>incumbent</i> yang mungkin				

	menghambat PT. Bakrie Telecom dalam hal operasional dan pemasaran SLI.				
2.	Situasi ekonomi dan politik menjelang pemilu 2009 (kemungkinan instabilitas politik).				
3.	Persaingan antara Telkom dan Indosat dalam perebutan pangsa pasar yang sudah demikian ketat.				
4.	Kebijakan pemerintah yang mungkin menambah jumlah pesaing dalam bisnis SLI.				
5.	Banyaknya operator VoIP yang menawarkan tarif SLI murah.				
6.	Rencana perusahaan untuk melakukan ekspansi dipengaruhi oleh depresiasi nilai rupiah terhadap dolar sehubungan dengan hutang perusahaan sebesar US\$ 145 juta dari Credit Suisse dan Singapore Branch untuk belanja modal pada tahun 2008 dan 2008 serta <i>vendor financing</i> sebesar US\$ 124.917.548,43 dari PT. Huawei Tech Investment.				
7.	Kebijakan pemerintah dalam hal tarif dan interkoneksi yang mempengaruhi iklim bisnis telekomunikasi.				

Informasi Responden

Berilah tanda "√" pada pilihan Bapak/Ibu

1. Usia Responden :
 - 21 – 30 tahun
 - 31 – 40 tahun
 - 41 – 50 tahun
 - Diatas 50 tahun

2. Pekerjaan Responden :
 - Pegawai Negeri Sipil
 - BUMN
 - Swasta
 - Lainnya

3. Bidang Pekerjaan :

- Pertelekomunikasian
- Non Pertelekomunikasian

4. Jenis Stake Holder Dibidang Telekomunikasi :

- Regulator
- Operator
- Vendor
- Pengguna

5. Pendidikan :

- DII/DIII
- S1
- S2
- S3
- Lainnya

Saya mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini.

Hormat Saya,
Agus Purnomo

Lampiran 2 Rincian Hasil Survei

Rincian Hasil Survei		Responden																														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
S1	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	
	2	4	2	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
	3	4	2	2	2	3	4	2	4	3	1	4	2	3	3	3	3	4	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	
	4	4	2	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	4	2	3	4	4	3	3	4	3	2	4	4	
	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	
	6	4	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	2	4	4	4	3	2	3	3	4	4	3	
	7	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	3	4	3	3	2	4	4	3	4	1	4	4	4	3	2	3	3	3	4	3	
W1	1	4	2	4	3	4	4	3	3	4	2	3	4	4	4	2	2	2	4	4	3	3	3	2	4	4	2	4	4	4		
	2	4	3	3	4	3	4	2	3	4	3	4	3	2	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	4	
	3	2	2	2	3	4	4	2	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	1	3	4	4	3	3	4	2	3	3	3	4	
	4	2	2	2	3	3	3	2	2	3	4	1	2	4	4	3	3	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	
	5	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	4	1	3	4	4	4	2	4	2	4	4	4	
	6	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	
	7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
O1	1	4	2	4	3	4	4	4	4	1	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
	2	4	2	4	3	4	3	1	3	1	3	4	2	3	4	4	4	2	3	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	
	3	4	2	4	3	3	4	2	4	4	3	3	1	2	4	4	3	3	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3	3	4	1	
	4	3	3	4	3	2	3	2	4	4	2	3	4	4	3	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	
	5	3	4	4	2	3	3	4	2	3	4	2	3	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
	6	4	2	4	3	2	4	4	2	3	3	1	4	3	4	3	4	3	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	3
	7	4	3	4	2	3	3	3	2	4	1	2	4	3	4	4	3	4	2	4	2	3	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4
T1	1	3	1	4	3	3	4	1	2	1	2	3	2	2	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	2	4	
	2	3	1	4	3	3	3	1	2	1	1	3	2	2	2	4	3	1	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	2	2	4	
	3	3	3	2	3	4	3	2	2	4	2	3	4	2	4	4	3	3	1	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	1	
	4	4	4	1	4	4	3	2	2	4	3	4	2	2	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	2	4	4	4	4	4	3	
	5	4	3	4	3	4	4	4	2	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	
	6	3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	2	3	2	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	2	2	4
	7	3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	1	2	2	2	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	2	4