

BAB III

IKLIM PERSAINGAN BISNIS SLI SAAT INI

3.1 PT. BAKRIE TELECOM

PT. Bakrie Telecom adalah salah satu perusahaan telekomunikasi di Indonesia yang berdiri pada tahun 1993 dengan nama PT Radio Telepon Indonesia (Ratelindo). Visi perusahaan adalah menciptakan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat Indonesia dengan cara menyediakan layanan informasi, sedangkan misinya adalah menyediakan sambungan informasi yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau [3].

Pada tahun 2003 PT Ratelindo berganti nama menjadi PT. Bakrie Telecom. Pada bulan September 2003 PT. Bakrie Telecom meluncurkan produk layanan telepon *wireless* yang merupakan *Fixed Wireles Acces* (FWA) berbasis teknologi CDMA yang beroperasi pada pita frekuensi 800 MHz dengan nama produk ESIA.

PT. Bakrie Telecom melakukan *go public* pada bulan Pebruari 2006 dan sejak saat itu secara konsisten telah menunjukkan performa keuangan dan finansial yang kuat. Pada akhir tahun 2006 PT. Bakrie Telecom telah membukukan 1,5 juta pelanggan dengan dukungan 6 *Mobile Switching Center* (MSC), 10 *Base Station Controller* (BSC) dan 408 *Base Transciever Station* (BTS) dengan *coverage area* meliputi DKI Jakarta dan beberapa kota di Jawa Barat dan Banten. Setelah mendapatkan lisensi FWA nasional pada bulan Desember 2006, pada tahun 2007 PT. Bakrie Telecom melakukan perluasan cakupan layanan di Surabaya, Malang, Yogyakarta, Semarang, Solo, Medan dan Padang [3].

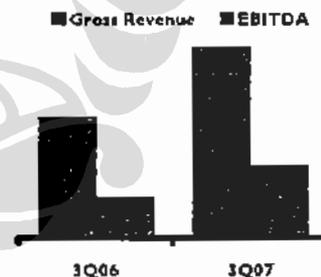
PT. Bakrie Telecom dikenal dengan produknya yaitu ESIA yang merupakan produk yang cukup fenomenal dikarenakan tarif yang murah dan

advertising yang menarik seperti dihembuskannya isu *talk time*. Secara umum isu *talk time* adalah, jika operator lain memperkenalkan pulsa murah, ESIA menawarkan lama bicara dari penggunaan layanan telekomunikasi, lama bicara produk ESIA hanya seharga Rp. 1.000,00 untuk satu jam percakapan. Selain itu juga ditunjang dengan adanya produk *bundling* dengan vendor asal Cina, yaitu Huawei yang menawarkan paket *handset* dan kartu ESIA seharga Rp. 199.000,00 yang tentunya terjangkau untuk banyak kalangan.

Pada triwulan ketiga tahun 2007 PT. Bakrie Telecom mencatat pertumbuhan yang relatif tinggi baik dari segi pertumbuhan pelanggan maupun pendapatan jika dibandingkan dengan triwulan yang sama pada tahun 2006. Total pelanggan mengalami pertumbuhan sebesar 126,6% dari 1.301.986 pelanggan pada triwulan ketiga tahun 2006 menjadi 2.949.848 pelanggan pada triwulan ketiga tahun 2007. Sedangkan laba bersih mengalami pertumbuhan sebesar 118,7% menjadi Rp. 113,47 milyar pada triwulan ketiga tahun 2007 dibandingkan dengan triwulan ketiga tahun 2006 sebesar Rp. 51,88 milyar [7].

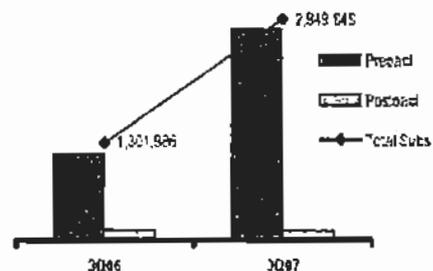
FINANCIAL HIGHLIGHTS

Key Indicators Rp (million)	3Q06 (Nine Months)	3Q07 (Nine Months)	Growth (%)
Gross Revenue	588,182	989,234	68.2%
Net Revenue	426,927	848,848	98.8%
Total OPEX	338,562	645,246	90.6%
EBITDA	198,306	354,104	78.6%
EBITDA Margin	33.7%	35.8%	
EBIT	88,365	203,603	130.4%
Net Income (Loss)	51,879	113,466	118.7%



OPERATIONAL HIGHLIGHTS

Key Indicators Rp (million)	3Q06 (Nine Months)	3Q07 (Nine Months)	Growth (%)
Total Subscribers	1,301,986	2,949,848	126.6%
Prepaid	1,159,007	2,819,144	143.2%
Postpaid	142,979	130,704	-8.6%



Gambar 3.1 3Q 2007 BTEL

Pada tanggal 17 September 2007 PT. Bakrie Telecom memenangkan tender SLI yang diselenggarakan oleh pemerintah untuk berkompetisi dengan Indosat dan Telkom yang sudah terlebih menggelar layanan tersebut [7]. Menurut laporan Dow Jones, pemerintah memberi waktu selama 5 (lima) tahun kepada PT. Bakrie Telecom untuk membangun jaringannya yang pertama dan *international gateway* yang menghubungkan Batam, Singapura dan Amerika Serikat, sebagai tambahan, perusahaan telekomunikasi Amerika Serikat, Verizon Communications akan membantu PT. Bakrie Telecom dalam pengembangan *gateway* tersebut. PT. Bakrie Telecom diperkirakan membutuhkan dana sekitar Rp. 223 milyar dalam pembangunan infrastruktur dalam periode lima tahun tersebut. PT. Bakrie Telecom juga mendapatkan kewajiban untuk menggelar jaringan yang akan menghubungkan Kupang, Nusa Tenggara Barat ke Darwin, Australia pada periode lima tahun kedua.

3.2 BISNIS SLI PT. INDOSAT

PT. Indosat yang didirikan oleh Pemerintah Republik Indonesia pada tanggal 10 Nopember 1967 merupakan operator telekomunikasi yang pertama menggelar layanan SLI di Indonesia. Indosat pertama kali beroperasi pada bulan September 1969 dengan membangun, melakukan transfer dan mengoperasikan International Telecommunications Satellite organization (Intelsat) yang merupakan stasiun bumi di Indonesia untuk mengakses satelit Intelsat pada Region Samudera Hindia dalam jangka waktu selama 20 tahun. Intelsat merupakan konsorsium internasional yang memiliki dan mengoperasikan sejumlah satelit telekomunikasi.

Pada tahun 2001, sebagai akibat dari dikeluarkannya Undang-undang No. 36 tahun 1999 yang mendorong liberalisasi disektor telekomunikasi, PT. Indosat telah melakukan sejumlah kesepakatan dengan Telkom sebagai bagian dari restrukturisasi industri telekomunikasi. Kesepakatan-kesepakatan tersebut adalah penghapusan kepemilikan silang anak perusahaan PT. Indosat dan PT. Telkom. Kesepakatan-kesepakatan tersebut diantaranya adalah akuisisi PT.

Telkom terhadap 35% kepemilikan saham PT. Indosat di PT. Telkomsel dan akuisisi PT. Indosat terhadap 22,5% kepemilikan saham PT. Telkom di PT. Satelindo. Dengan diakuisisinya PT. Satelindo oleh PT. Indosat, maka PT. Indosat yang sebelumnya merupakan operator SLI dengan produknya 001 juga mendapatkan lisensi SLI PT. Satelindo yaitu 008. PT. Indosat kemudian berusaha memasarkan kedua kode akses tersebut sebagai *brand* yang berbeda dengan segmen pasar yang berbeda baik untuk pelanggan *corporate* maupun individu [6].

Untuk mendukung layanan SLI, PT. Indosat mengoperasikan enam *internasional gateway* yang terdiri dari tiga *gateway* di Jakarta dan masing-masing satu *gateway* di Surabaya, Medan dan Batam dimana kesemuanya menyediakan koneksi untuk layanan jaringan internasional jarak jauh. Perangkat *switching gateway* PT. Indosat dibeli dari Lucent Technologies, Inc. dan Siemens. Layanan 008 dan 001 Indosat dihubungkan melalui salah satu dari keenam *gateway* tersebut. Tabel dibawah menunjukkan data operasional Indosat untuk layanan SLI [6]:

Tabel 3.1 Trafik SLI Indosat

	2004		2005		2006	
	Minutes (in thousand)	% change	Minutes (in thousand)	% change	Minutes (in thousand)	% change
Incoming Paid Minutes	670,818	7.8%	808,048	20.5%	980,471	21.3%
Outgoing Paid Minutes	188,710	(19.1%)	156,633	(17.0%)	153,824	(1.8%)
Incoming and Outgoing Paid Minutes	859,528	0.5%	964,681	12.2%	1,134,294	17.6%
Ratio of Incoming to Outgoing Traffic	3.55	-	5.16	-	6.37	-

Tabel diatas menggambarkan dua tren yang signifikan untuk panggilan *outgoing* dan *incoming* internasional. Selama tahun 2005 dan tahun 2006, panggilan *outgoing* internasional Indosat yang diukur berdasarkan jumlah menit

yang dibayar mengalami penurunan sebesar 17,0% dan 1,8% jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Sedangkan panggilan *incoming* internasional mengalami kenaikan sebesar 20,5% dan 21,3% pada periode yang sama. Kombinasi antara panggilan *incoming* dan *outgoing* meningkat 12,2% dan 17,6% selama tahun 2005 dan 2006. Pertumbuhan yang demikian besar pada tahun 2006 antara lain didorong oleh implementasi penetapan harga dan komitmen *volume* dengan beberapa operator telekomunikasi asing serta kontribusi dari FlatCall 01016 yang merupakan layanan VoIP.

Bisnis SLI PT. Indosat sangat dipengaruhi oleh tingkat bisnis dan pariwisata internasional, *international accounting rates*, tarif SLI, fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar, dan kompensasi dari *telecommunications carriers* dan *service provider*. Situasi ekonomi dan politik di Indonesia yang tidak stabil, termasuk Pemilu tahun 2009 akan mempengaruhi investasi asing dan aktivitas bisnis internasional di Indonesia. Sebagai akibatnya akan ada penurunan permintaan dari pelanggan SLI.

Diberikannya lisensi SLI kepada PT. Telkom pada tanggal 13 Mei 2004 ternyata memberikan ancaman kompetitif yang signifikan bagi PT. Indosat. Sebagai akibat masuknya PT. Telkom dibisnis SLI, PT. Indosat telah kehilangan sebagian *market share* dan pengaruh yang kurang baik pada bisnis layanan telekomunikasi tetap. Sampai dengan akhir tahun 2006, PT. Telkom secara substansial telah merebut *market share* yang lebih besar daripada PT. Indosat untuk layanan SLI [6].

3.3 BISNIS SLI PT. TELKOM

Pada tanggal 13 Mei 2004 PT. Telkom memperoleh lisensi dari pemerintah untuk penggelaran layanan SLI dan mulai memberikan layanan tersebut kepada masyarakat pada tanggal 7 Juni 2004. Namun kompetisi

diantara penyedia layanan SLI membatasi kemampuan PT. Telkom untuk meningkatkan *revenue* dari bisnis SLI [4].

PT. Telkom menawarkan layanan SLI dengan *brand name* "Telkom International Call 007". PT. Telkom melaporkan bahwa *revenue* dari SLI masih dibawah *revenue* interkoneksi internasional dikarenakan layanan SLI membutuhkan interkoneksi antara PT. Telkom dengan operator jaringan di Negara lain.

Pada tanggal 7 Juni 2004 PT. Telkom mulai menawarkan layanan SLI (TIC 007). *Revenue* SLI dilaporkan sebagai *international interconnection revenue*. Dalam memfasilitasi interkoneksi untuk panggilan internasional, PT. Telkom telah melakukan perjanjian layanan telekomunikasi internasional dengan para operator telekomunikasi di beberapa negara. Namun demikian, dikarenakan PT. Telkom tidak mempunyai perjanjian dengan setiap tujuan panggilan SLI, PT. Telkom telah melakukan perjanjian dengan *major carrier* seperti Singapore Telecommunications Limited (Singtel), Telekom Malaysia Berhad (Telekom Malaysia), MCI Inc. dan operator lain yang berfungsi sebagai *hub* untuk menghubungkan panggilan internasional ke tujuan [4].

Tabel 3.2 Trafik SLI PT. Telkom

(dalam juta menit)

Interkoneksi Internasional		2002	2003	2004	2005	2006
Incoming Paid Minutes		303,3	444,1	427,6	596,4	861,9
Outgoing Paid Minutes		200,3	149,7	158,1	185,5	177,6

(sumber, laporan tahunan PT. Telkom 2006)

Menurut sebuah studi internal di PT. Telkom, *market share* SLI PT. Telkom dalam hal volume panggilan (*incoming dan outgoing*), pada tahun 2006 adalah sebesar 50,8% yang berarti mengalami peningkatan sebesar 5,1% dari tahun 2005 sebesar 47,7%. Dalam hal *volume* panggilan SLI *outgoing*, *market share* PT. Telkom adalah sebesar 53,9% pada tahun 2006, atau mengalami peningkatan sebesar 1,5% dari tahun 2005 sebesar 52,4%. Untuk menyalurkan *outgoing* SLI dan *incoming* panggilan internasional, PT. Telkom mempunyai 3 (tiga) *internasional gateway* yang terletak di Batam, Surabaya dan Jakarta. Pada saat ini PT. Telkom belum mempunyai rencana untuk menambah *gateway*, dikarenakan menurut studi internal pada bulan September 2005 ketiga *gateway* tersebut sudah cukup untuk mengakomodasi *volume* panggilan internasional PT. Telkom. Namun PT. Telkom berencana untuk menampah kapasitas masing-masing *gateway* dan *bandwidth* dari *international links* [2].

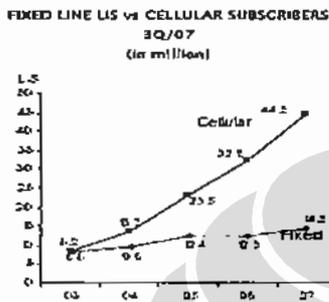
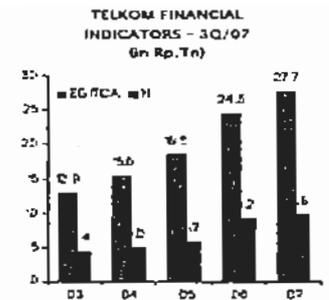
Revenue internasional PT. Telkom bisa dilihat pada tabel dibawah ini [4].

Tabel 3.3 Revenue SLI PT. Telkom

Interconnection revenues for the three years 2004 through 2006 are set out below, with each item also expressed as a percentage of operating revenues:

	Year Ended December 31,							
	2004		2005		2006		2006	
	Rp. (billion)	%	Rp. (billion)	%	Rp. (billion)	%	US\$ (million)	
Interconnection Revenues								
Cellular	5,351.6	15.7	6,685.1	16.0	7,442.3	14.5	826.9	
International	641.2	1.9	854.8	2.0	1,001.4	1.9	111.3	
Other	195.2	0.6	202.3	0.5	237.8	0.5	26.4	
Total	<u>6,188.0</u>	<u>18.2</u>	<u>7,742.1</u>	<u>18.5</u>	<u>8,681.5</u>	<u>16.9</u>	<u>964.6</u>	

Kondisi keuangan PT. Telkom secara umum sampai dengan triwulan ketiga tahun 2007 dapat kita lihat pada gambar berikut ini [2]:



FINANCIAL HIGHLIGHTS (Consolidated):

Key Indicators	3Q/06 (*) (Rp Bn)	3Q/07 (**) (Rp Bn)	Growth (%)
Op. Revenues	37,200	45,287	21.7
Op. Expenses	20,017	25,391	26.8
Op. Income	17,183	19,897	15.8
EBITDA	24,498	27,706	13.1
Net Inc.	9,222	9,819	6.5
Net Inc./Share(Rp)	458.12	491.64	7.3
Net Inc./ADS(Rp)	18,324.8	19,665.6	7.3
EBITDA Margin (%)	65.9	61.2	-4.7

* In net basis
** In gross basis

OPERATIONAL HIGHLIGHTS:

Description	Unit	3Q/06	3Q/07	Growth (%)
TELKOM				
US Wireline	(000)	8,691	8,720	0.3
US Wireless (Flexi)	(000)	3,654	5,603	53.3
Total	(000)	12,345	14,323	16.0
TELKOMSEL				
Customer :				
KartuHALO	(000)	1,627	1,891	16.2
simPATI	(000)	20,312	22,167	9.1
KartuAs	(000)	10,527	20,399	93.8
Total	(000)	32,466	44,457	36.9

* US (Line to Term) = Subscribers + Public Phone

Gambar 3.2 3Q 2007 Telkom

Sampai dengan tanggal 30 September 2007 SLI PT. Telkom telah menyumbangkan *gross revenue* sebesar 1.074 milyar yang berasal dari layanan TIC 007 dan TG 017 yang terdiri dari panggilan *outgoing revenue* serta *revenue* interkoneksi untuk *outgoing* dan *incoming*. PT. Telkom juga mencatatkan hasil trafik SLI *outgoing* sebesar 115 juta menit dan *incoming* sebesar 766 juta menit [2].

3.4 REGULASI KOMPETISI

Regulasi mengenai kompetisi dibidang industri secara umum diatur dalam Undang-undang No.5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang-undang tersebut mengamanahkan dibentuknya Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) untuk mengawasi jalannya persaingan usaha secara umum. Tugas KPPU diantaranya adalah memberikan penilaian terhadap perjanjian, kegiatan usaha, dan penyalahgunaan posisi dominan serta pengambilan tindakan sebagai pelaksanaan

kewenangannya. Sedangkan untuk sektor telekomunikasi sendiri, pelaksanaan pengawasan persaingan usaha dilakukan oleh BRTI (Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia) dengan berkoordinasi dengan KPPU.

Selain itu Undang-undang Nomor 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi pada pasal 10 menyebutkan bahwa penyelenggara telekomunikasi dilarang melakukan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Hal tersebut secara lebih terperinci kemudian dituangkan pada Keputusan Menteri Perhubungan Nomor : KM. 33 Tahun 2004 tentang Pengawasan Kompetisi yang Sehat dalam Penyelenggaraan Jaringan Tetap dan Penyelenggaraan Jasa Teleponi Dasar. Dalam Pasal 2 Kepmen tersebut menyatakan bahwa penyelenggara jaringan tetap dan penyelenggara jasa teleponi dasar wajib melayani pelanggan atau pengguna dengan baik sesuai dengan standar kinerja pelayanan. Dengan demikian, dengan adanya kompetisi pemerintah mengharapkan kualitas layanan telekomunikasi dapat ditingkatkan dan paling tidak dapat memenuhi standar kinerja pelayanan.

Pada Pasal 4 disebutkan bahwa penyelenggara jaringan tetap dan penyelenggara jasa teleponi dasar dominan (bila kegiatan usaha, luas layanan dan pendapatannya menguasai mayoritas pasar) maupun yang tidak dominan dilarang untuk :

1. Menyalahgunakan (*abuse*) posisi dominannya untuk melakukan praktek monopoli atau persaingan usaha tidak sehat;
2. Melakukan dumping atau menjual atau menyelenggarakan usahanya dengan tarif yang lebih rendah dari biaya (*cost*) dan atau menyelenggarakan atau menjual jasanya dengan harga diatas tarif yang telah ditetapkan melalui formula tarif sesuai ketentuan yang berlaku;
3. Menggunakan pendapatannya (*revenue*) untuk melakukan subsidi biaya terhadap penyelenggaraan jaringan tetap dan penyelenggaraan jasa telekomunikasi dasar lain yang kompetitif dan tidak memiliki posisi dominan yang juga diselenggarakannya;

4. Mensyaratkan atau memaksa secara langsung pengguna atau pelanggannya untuk hanya menggunakan jaringan dan jasa teleponi dasar (SLJJ dan SLI) yang diselenggarakannya;
5. Tidak memberikan pelayanan interkoneksi atau melakukan tindakan diskriminatif kepada penyelenggara jaringan tetap dan penyelenggara jasa teleponi dasar lain yang mengajukan interkoneksi.

Dalam Pasal 6 disebutkan pula bahwa penyelenggara jaringan tetap dalam melakukan kegiatannya dilarang untuk melakukan penutupan (*blocking*) terhadap kode akses tertentu, dan setiap penyelenggara jaringan dan jasa teleponi dasar wajib menjamin bahwa semua Kode Akses Jasa Teleponi Dasar SLJJ dan SLI dapat diakses dari setiap terminal pelanggannya secara otomatis (*Normally Opened*).

Dengan adanya berbagai ketentuan seperti tersebut diatas, hal ini tentunya merupakan hal yang positif bagi PT. Bakrie Telecom untuk memasuki persaingan bisnis SLI dengan para operator *incumbent*. Regulasi yang telah dikeluarkan oleh pemerintah tersebut melindungi PT. Bakrie Telecom BTEL sebagai pendatang baru dibisnis SLI sehingga PT. Bakrie Telecom lebih dapat memfokuskan diri pada kegiatan penggelaran jaringan, pemasaran serta peningkatan kualitas layanan kepada masyarakat.

Pemerintah juga menjamin tersedianya interkoneksi jaringan PT. Bakrie Telecom dengan jaringan eksisting sehingga PT. Bakrie Telecom dapat menawarkan layanan SLInya kepada masyarakat dengan menggunakan jaringan eksisting. Dengan demikian pelanggan SLI PT. Bakrie Telecom nantinya tetap dapat berkomunikasi dengan pelanggan operator lainnya dan mengakses layanan SLI PT. Bakrie Telecom melalui jaringan penyelenggara SLI *incumbent*.

Selain itu dengan adanya ketentuan bahwa penyelenggara jasa teleponi dasar dilarang untuk memaksa atau mensyaratkan pelanggannya untuk hanya menggunakan jasa yang hanya diselenggarakannya, pelanggan SLI PT. Bakrie

Telecom nantinya juga dijamin kebebasannya untuk menggunakan layanan SLI PT. Bakrie Telecom dengan jaringan penyelenggara *incumbent*.

Dengan adanya regulasi yang mendukung iklim kompetisi disektor telekomunikasi yang kondusif tersebut merupakan suatu keuntungan bagi PT. Bakrie Telecom sebagai pendatang baru dibisnis SLI. Dengan demikian BTEL dapat menyusun strategi penggelaran jaringan dan persaingan dibisnis SLI dengan lebih baik.

