

BAB V

PENUTUP

V.1. KESIMPULAN

Dari analisa dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada tiga jenis *bundling* yang dilakukan oleh perusahaan televisi berlangganan di Indonesia, yaitu *channel bundling*, *package bundling*, dan *product bundling*.
 - a. *Channel Bundling* dilakukan oleh semua *provider*, yaitu Indovision, Home Cable, Indosat M2, Telkom Vision, Astro
 - b. *Package Bundling* dilakukan oleh semua *provider* selain TelkomVision
 - c. *Product Bundling* dilakukan oleh Home Cable dan Indosat M2
2. Penerapan strategi *bundling* pada industri televisi berlangganan berpengaruh secara positif terhadap profit perusahaan. Industri yang perusahaan-perusahaan di dalamnya bersaing dengan menerapkan *package bundling* akan menghasilkan profit yang lebih besar bagi perusahaan-perusahaannya dibandingkan industri yang perusahaan di dalamnya tidak menerapkan strategi *package bundling*. Dalam hal ini, industri televisi berlangganan di Indonesia merupakan industri yang mayoritas perusahaannya menerapkan strategi *package bundling*.

3. Masuknya pesaing baru akan mengurangi profit perusahaan-perusahaan yang bersaing di dalam industri televisi berlangganan. Namun dari sisi konsumen, masuknya pesaing baru akan menurunkan harga sehingga konsumen menikmati tambahan *consumer surplus*. Hal ini tercermin ketika Astro memasuki pasar televisi berlangganan di Indonesia pada tahun 2006. Di tahun selanjutnya, Indovision dan Home Cable tidak menurunkan harga, namun *channel* diperbanyak sehingga harga satuan *channel* menjadi lebih murah.
4. Apabila dua perusahaan televisi berlangganan bersaing dimana salah satu perusahaannya menerapkan *package bundling* dan perusahaan lainnya tidak menerapkannya, maka perusahaan yang melakukan *package bundling* akan mendapatkan profit yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang tidak menerapkan strategi tersebut. Telkomvision sebagai satu-satunya *provider* yang tidak menerapkan *package bundling* mengalami *disadvantage* dibandingkan dengan Home Cable, Indovision, ataupun Astro.
5. Tiga jenis *bundling* yang dilakukan oleh perusahaan televisi berlangganan di Indonesia memiliki dampak yang berbeda-beda pada *welfare*.
 - a. *Channel bundling* menurunkan *utility* konsumen namun meningkatkan efisiensi produsen.
 - b. *Package bundling* mengambil seluruh *consumer surplus* konsumen berpenghasilan rendah dan menjadi *producer surplus* bagi perusahaan. Sedangkan konsumen berpenghasilan tinggi masih menikmati *consumer surplus* meskipun sebagian telah diambil oleh perusahaan menjadi *producer surplus*.

- c. *Product bundling* dapat meningkatkan profit perusahaan dengan peningkatan penjualan produk yang di-*bundle* dan konsumen memperoleh *consumer surplus* dengan penetapan harga total yang lebih rendah dibandingkan harga individualnya.
6. Kolusi sulit dilakukan karena adanya kemungkinan salah satu perusahaan melanggar kesepakatan sehingga merugikan perusahaan-perusahaan lainnya. Dengan demikian perusahaan akan tetap berada pada *Nash Equilibrium*.

V.2. SARAN

V.2.1. Bagi Kebijakan Pemerintah

Ada beberapa poin yang ingin disarankan penulis demi berkembangnya industri televisi berlangganan di Indonesia.

1. Pemerintah sebaiknya mendukung perusahaan baru yang ingin memasuki pasar ini dengan mempermudah pendirian perusahaan atau pembangunan jaringan. Masuknya perusahaan baru akan menciptakan efisiensi yang lebih tinggi dalam industri serta mendorong munculnya inovasi-inovasi baru.
2. Kebijakan sebaiknya difokuskan pada masalah *antitrust* agar persaingan tetap terjaga sehat sehingga konsumen tidak dirugikan dengan adanya kesepakatan tertentu, seperti kenaikan harga demi keuntungan perusahaan.

V.2.2. Untuk Penelitian Lanjutan

Penulis juga merasakan bahwa penelitian yang telah dilakukan ini tergolong masih jauh dari sempurna yang tidak terlepas dari banyak kekurangan. Agar penelitian dengan tema serupa di masa yang akan datang dapat menjadi lebih sempurna, penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya penelitian menggunakan data *time series* yang berasal dari perusahaan-perusahaan televisi berlangganan di Indonesia untuk menguji kebenaran model dan mengetahui keadaan sesungguhnya pada industri televisi berlangganan di Indonesia.
2. Agar perhitungan lebih akurat dan mudah untuk dilakukan, sebaiknya penurunan rumus seperti fungsi profit dilakukan menggunakan matriks. Dengan menggunakan matriks akan lebih mudah untuk mengaplikasikan perhitungan ke tingkat yang lebih lanjut.