

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kompetisi telekomunikasi di Indonesia semakin didukung oleh pemerintah sebagai regulator yang mengawasi bisnis tersebut. Ini terbukti dengan semakin menghilangnya peran monopoli yang dahulu hanya dijalankan oleh TELKOM (PT. Telekomunikasi,Tbk) sebagai satu-satunya penyelenggara telekomunikasi di Indonesia.

Pengakhiran monopoli tersebut ditandai dengan diakhirinya hak eksklusif dari TELKOM selaku penyelenggara layanan telepon tetap lokal dan jarak jauh, serta INDOSAT (PT.Indonesia Satelit,Tbk) selaku penyelenggara layanan telepon internasional. Sehingga kedua operator telekomunikasi ini diberikan lisensi sebagai penyelenggara penuh untuk ketiga layanan tersebut yaitu sambungan lokal, jarak jauh dan internasional [1].

TELKOM sebagai pemain lama penyelenggara telepon tetap masih sebagai pemimpin dipasar tersebut. Dengan jumlah pelanggan telepon kabel tetap yang hampir mendekati titik jenuh, maka TELKOM berusaha memberikan peluang untuk menambah jumlah pelanggan dengan memperkenalkan teknologi *FWA (Fixed Wireless Access)*. Dimana dengan teknologi *FWA* yang membuat para pelanggan mendapatkan telepon tetap tapi masih mampu dibawa kemana-mana asalkan masih didalam kota dengan satu kode area tertentu.

Disamping dengan kemampuannya yang bersifat bergerak terbatas, layanan *FWA* sendiri memiliki harga lisensi frekuensi yang jauh lebih murah dari layanan mobile selular seperti *GSM (Global System Mobile)*. Belum lagi bila mengacu pada statistik percakapan atau trafik jasa selular, data-data menunjukkan bahwa perbandingan porsi percakapan lokal dibandingkan dengan percakapan keluar suatu area mencapai 70%:30% [2]. Dari sini kita bisa menunjukkan bahwa potensi market jasa *FWA* sangat besar diadopsi oleh masyarakat dibandingkan mobile selular.

Selain TELKOM dan INDOSAT selaku penyelenggara jaringan telepon tetap, ada juga BTEL (PT.Bakrie Telecom,Tbk) yang sebelumnya bernama Ratelindo (PT.Radio Telekomunikasi Indonesia) memiliki lisensi jaringan telepon

tetap nirkabel untuk wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat. Memasuki tahun 2007, BTEL sebagai perusahaan telekomunikasi yang sedang berkembang telah memiliki lisensi jaringan telepon tetap nirkabel secara nasional. Dengan jumlah pelanggan diseluruh Indonesia pada kuartal kedua tahun 2008 yang telah mencapai 6.5 juta pelanggan [3], maka sangat diperlukan layanan SLJJ (Sambungan Langsung Jarak Jauh) untuk menghubungkan pelanggan antar kota dengan berbeda kode area.

Belum lagi ada pemain baru yaitu MOBILE-8 (PT.Mobile8) yang juga mendapatkan lisensi jaringan telepon tetap. Alhasil, dengan kondisi sekarang ada empat perusahaan telekomunikasi yang memiliki lisensi layanan telepon tetap. Dengan semakin banyaknya jumlah pelanggan telepon tetap tetapi hanya memiliki dua penyelenggara jaringan telepon jarak jauh, maka pemerintah berencana menenderkan kembali lisensi layanan SLJJ. Dimana sebelumnya lisensi layanan SLJJ hanya dimiliki oleh TELKOM dan INDOSAT, berarti akan ada tiga operator penyelenggara layanan SLJJ yang akan membuat persaingan semakin berat. INDOSAT sendiri baru diperbolehkan membuka kode akses SLJJ nya pada bulan April 2008, padahal lisensinya sudah dimiliki sejak tahun 2004 ketika keluarnya SK Menhub (Surat Keputusan Menteri Perhubungan) Nomor 04 Tahun 2004 tentang pergantian kode akses SLJJ. Sehingga, walaupun perusahaan telekomunikasi memiliki lisensi layanan telepon tetap, tapi untuk interkoneksi antar jaringan operator yang sama hanya berbeda daerah dan kode wilayah maka harus menggunakan jaringan perusahaan yang memiliki lisensi kode akses SLJJ.

Diperlukannya kebijakan kode akses SLJJ adalah sejalan dengan UU No.36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi pasal 19 yang berisi penyelenggara jaringan telekomunikasi wajib menjamin kebebasan penggunaannya memilih jaringan telekomunikasi untuk memenuhi kebutuhan telekomunikasi. Ini berarti, operator tidak dibenarkan memaksa pelanggannya untuk hanya menggunakan jasa atau layanan jaringan tertentu.

Contoh implementasi kebijakan ini terlihat dalam penyelenggaraan SLI (Sambungan Langsung Internasional), pelanggan telepon mobile selular bisa dengan bebas menggunakan kode akses SLI 007 milik TELKOM ataupun kode akses 001 dan 008 milik INDOSAT. Demikian halnya untuk lisensi

penyelenggaraan layanan SLJJ, seharusnya masyarakat telah memiliki pilihan akan jasa layanan SLJJ yang dipilih. Tapi kondisi dengan dua penyelenggara jaringan SLJJ pun masih dikatakan belum bersifat kompetisi, karena hanya ada dua penyelenggara maka bisa disebut duopoli. Oleh karena sebagai pemilik lisensi jaringan tetap nirkabel dan lisensi SLI, maka BTEL juga sangat antusias dalam memiliki lisensi SLJJ untuk meramaikan persaingan.

Alhasil, dengan dibukannya kompetisi pasar SLJJ tersebut maka akan memberi keuntungan persaingan industri telekomunikasi berupa tarif dan kualitas SLJJ yang bersaing antara penyedia jaringan layanan SLJJ. Adapun tender lisensi layanan SLJJ sudah diberikan kepada BTEL sesuai dengan keputusan Menteri Komunikasi dan Informasi No.379/KEP/M.KOMINFO/12/2008, akan tetapi layanan tersebut masih menarik untuk dijadikan kajian atau evaluasi karena seberapa menguntungkan dan efektifnya lisensi tersebut bagi operator FWA seperti BTEL.

Meskipun saat ini sudah banyak dibicarakan dan diteliti mengenai teknologi generasi keempat atau yang biasa dikenal dengan nama *4G (Forth Generation)*, dimana pada teknologi ini mengalami konvergensi dari seluruh layanan, teknologi dan konten. Berarti dengan diterapkannya generasi *4G*, maka bisa jadi lisensi layanan SLJJ ini sudah menjadi tidak menguntungkan dan tidak efektif lagi untuk digunakan.

Lalu apakah lisensi ini menjadi tidak layak lagi dijadikan andalan bisnis apabila generasi *4G* sudah diterapkan di Indonesia ? Nampaknya tidak juga, mengingat sampai sekarang telepon *PSTN ( Public Switch Telephon Network )* masih menjadi andalan bagi masyarakat Indonesia. Sehingga layanan SLJJ masih saja menarik untuk dijadikan studi kelayakan bisnis bagi operator layanan telepon tetap seperti BTEL. Karena setelah mendapatkan lisensi layanan SLJJ, maka BTEL diharuskan memenuhi syarat dan komitmen yang diberikan oleh pemerintah [4]

## 1.2 Identifikasi Masalah

Dari paparan sebelumnya maka beberapa hal yang perlu diidentifikasi sebagai permasalahan dalam penyelenggaraan penambahan layanan kode akses sambungan langsung jarak jauh adalah sebagai berikut :

1. BTEL sebagai pemilik lisensi layanan telepon tetap nirkabel atau *FWA* dan juga pemilik lisensi layanan SLI menganggap pentingnya layanan SLJJ ini bagi penyelenggara telepon tetap nirkabel.
2. Lisensi layanan SLJJ selama ini dikuasai oleh dua operator terbesar di Indonesia yang sudah mapan dalam segala hal dan BTEL menjadi operator ketiga atau *new comer* dari layanan SLJJ.
3. Dampak secara teknologi dari penyelenggaraan layanan SLJJ terhadap kesiapan menuju era konvergensi jaringan telekomunikasi dalam beberapa tahun kedepan.
4. Dampak dari kebutuhan pasar, penjualan dan posisi BTEL dari layanan SLJJ
5. Sesuai dengan keputusan Menteri Komunikasi dan Informasi No.379/KEP/M.KOMINFO/12/2008, dimana pada keputusan tersebut ada beberapa komitmen pembangunan jaringan tetap SLJJ yang harus dilakukan oleh BTEL sebagai syarat dari pemegang lisensi layanan SLJJ.
6. Kepemilikan Lisensi Layanan Kode Akses SLJJ merupakan suatu beban apabila tidak dikelola secara baik, oleh sebab itu diperlukan suatu analisa bisnis manajemen untuk membandingkan antara layak memiliki layanan tersebut atau tidak layak memiliki.

### **1.3 Maksud dan Tujuan**

Tujuan dari Thesis ini adalah melakukan analisa uji kelayakan untuk penyelenggaraan lisensi layanan SLJJ oleh BTEL. Akankah bisnis SLJJ ini menjadi menguntungkan dengan syarat dan komitmen yang diberikan oleh pemerintah dan juga perkembangan teknologi untuk masa depan.

### **1.4 Pembatasan Masalah**

Pembahasan dalam penulisan ini ditekankan pada analisa penggunaan SLJJ dan penyelenggaraan dilihat dari aspek teknis dan bisnisnya.

Beberapa hal yang dijadikan batasan masalah dalam penulisan ini adalah :

1. Bisnis Lisensi Layanan SLJJ yang akan diterapkan oleh BTEL di Indonesia.

2. Tidak melakukan analisa terhadap penyelenggara yang berbeda jenis layanan seperti layanan mobile selular, satelit dan lain-lain.
3. Tidak menjelaskan secara teknik dari *CDMA* selaku teknologi yang dipakai oleh BTEL sebagai penyelenggara jaringan telepon tetap *FWA*.
4. Aspek-aspek studi kelayakan bisnis yang akan diteliti meliputi aspek regulasi, aspek teknologi, aspek pasar dan aspek keuangan akibat dari penyelenggaraan layanan SLJJ.
5. Analisa dilakukan berdasarkan pada studi literatur yang diperoleh dari berbagai sumber seperti white paper, buku-buku literatur, pencarian di internet, kumpulan hasil persentasi dan data internal BTEL yang telah dipublikasikan.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Pada Thesis ini disusun dalam lima bab yang terdiri dari beberapa subbab yang menjelaskan secara rinci.

### **Bab 1. Pendahuluan**

Pada bab ini membahas tentang latar belakang permasalahan, maksud dan tujuan penulisan, metodologi serta penyelesaian masalah dan sistematika penulisan.

### **Bab 2. Studi Kelayakan Bisnis dan Bisnis Layanan SLJJ**

Bab ini membahas dan menjelaskan mengenai teori dari studi kelayakan bisnis, metode peramalan dan industri telekomunikasi di Indonesia. Dipaparkan juga lisensi layanan telepon tetap yang dimiliki oleh BTEL. Membahas apa itu interkoneksi dan lisensi layanan SLJJ serta layanan SLI (Sambungan Langsung Internasional). Menjelaskan berbagai peraturan mengenai layanan telepon tetap dan layanan kode akses SLJJ seperti UU (Undang-Undang), PP dan KM.

### **Bab 3. Analisa Aspek Regulasi dan Analisa Aspek Teknologi**

Membahas dan menganalisa regulasi dari lisensi SLJJ yang diberikan oleh pemerintah serta produk yang dihasilkan. Disamping itu juga mempelajari ketentuan-ketentuan yang diberikan oleh pemerintah Indonesia selaku penyelenggara lisensi layanan SLJJ. Menganalisa mengenai peramalan trafik dan peramalan peningkatan jumlah pelanggan untuk lima tahun kedepan. Dilanjutkan

dengan menganalisa produk SLJJ yang memberikan dampak terhadap masalah teknis.

#### Bab 4. Analisa Aspek Pasar dan Analisa Aspek Keuangan

Menganalisa pasar dari penyelenggaraan layanan SLJJ untuk pelanggan jaringan telepon tetap. Membandingkan terhadap para pelaku layanan SLJJ sebelumnya dan mengevaluasi tarif yang diberikan. Menganalisa aspek keuangan dalam rangka kesiapan penyelenggaraan layanan SLJJ. Setelah melihat analisa dari berbagai aspek tersebut maka akan dihasilkan kesimpulan untuk dari analisa tersebut. Selanjutnya dilakukan kelayakan investasi melalui metode NPV ( Net Present Value ), PP ( Payback Periode ).

#### Bab 5. Kesimpulan

Kesimpulan hasil studi kelayakan bisnis lisensi layanan SLJJ

