

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI BERSAING DIVISI WHOLESALE TELKOM DALAM BISNIS PENYEDIA AKSES JARINGAN

Ahmad Wildan Syarwani

18/432719/PEK/23985

Pertumbuhan kebutuhan telekomunikasi berbanding lurus dengan peningkatan performa bisnis di industri telekomunikasi, tidak terkecuali bisnis penyedia akses jaringan. Pada rentang 2018-2019, bisnis penyedia akses jaringan tumbuh positif 7,5%. Divisi Wholesale Telkom merupakan pemimpin pangsa pasar dalam bisnis penyedia akses jaringan. Pendapatan Divisi Wholesale Telkom saat ini sangat bergantung dengan kontribusi pendapatan dari Telkomsel yang merupakan anak perusahaan Telkom, sedangkan pendapatan dari operator telekomunikasi lain semakin lama semakin menurun dan bertumbuh negatif. Kondisi ini sangat berbeda dengan kompetitor seperti Moratel dan Icon Plus yang mencatatkan pertumbuhan positif dalam bisnis penyedia akses jaringan. Hal ini diperburuk dengan keinginan kuat Telkomsel untuk tidak hanya bergantung pada Divisi Wholesale Telkom saja, namun diberikan kebebasan dalam menentukan pilihan operator penyedia akses jaringan lain. Kondisi ini mengakibatkan Divisi Wholesale Telkom berpotensi kehilangan pendapatan di dari pasar *captive*, di sisi lain pendapatan *non captive* terus bertumbuh negatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi alternatif strategi yang dapat digunakan Divisi Wholesale pada bisnis penyedia akses jaringan sehingga dapat bersaing dan mempertahankan dominasinya di pasar *captive* maupun *non-captive* dalam bisnis penyedia akses jaringan.

Metoda penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Penulis melakukan identifikasi alternatif strategi dengan terlebih dahulu melakukan analisis faktor eksternal di tingkat makro dan industri yang dilanjutkan dengan identifikasi faktor sukses kunci. Setelah itu penulis melakukan analisis faktor internal untuk mengidentifikasi keunggulan kompetitif berkelanjutan yang dapat digunakan Divisi Wholesale Telkom bersaing dalam bisnis penyedia akses jaringan.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa tingkat persaingan bisnis penyedia akses jaringan sangat ketat, terlebih lagi karakteristik pelanggan menginginkan layanan akses jaringan kualitas tinggi dengan harga rendah. Maka sebuah strategi diformulasikan bagi Divisi Wholesale Telkom untuk menangkap peluang, menghadapi ancaman, dan bersaing dalam bisnis penyedia akses jaringan. Adapun strategi bersaing yang direkomendasikan penelitian ini adalah menjadi *penyedia biaya terbaik* yang merupakan gabungan dari strategi *diferensiasi* dan *berbiaya rendah*.

Kata kunci : Industri Telekomunikasi, Penyedia Akses Jaringan, Strategi Bersaing, Strategi Bisnis

ABSTRACT

COMPETITIVE STRATEGY ANALYSIS OF TELKOM WHOLESALE DIVISION IN NETWORK ACCESS PROVIDERS BUSINESS

Ahmad Wildan Syarwani

18/432719/PEK/23985

The growth in telecommunication needs is directly proportional to the increase of business performance in the telecommunications industry, including the network access provider. During 2018 – 2019, the network access provider business grew positively 7.5%. Telkom Wholesale Division is a market leader in the network access provider business. The income of Telkom Wholesale Division is depending on the revenue contribution of Telkomsel as the subsidiary of Telkom, while revenue from other telecommunication operators is declining and growing negatively. This is a contrast condition compared to competitors such as Moratel and Icon Plus who record a positive growth in network access providers business. This is exacerbated by a strong desire of Telkomsel to not only depend on Telkom Wholesale Division, but also having a freedom to choose other network access provider operators. This condition causes Telkom Wholesale Division to potentially lose revenue from the captive market, on the other hand non-captive revenue continues to grow negatively. Therefore this research aims to identify alternative strategies that can be used by the Wholesale Division in the network access provider business in order to compete and maintain its dominance in the captive and non-captive markets in the network access provider business.

Descriptive qualitative is being used as the research methods. The researcher identified alternative strategies by first analyzing external factors at the macro and industry level which then followed by identifying key success factors. Thereafter the researcher conducted an analysis of internal factors to identify sustainable competitive advantages which can be implemented by Telkom Wholesale Division to compete in the network access provider business.

According to this research, it is found that the level of competition in network access provider business is extremely tight, moreover the characteristics of customers want high quality network access services at low prices. Thus a strategy is formulated for Telkom Wholesale Division to seize opportunities, face threats, and compete in the business of network access providers. At the end, the competitive strategy recommended in this research is to be the best cost provider which is a combination of differentiation and low-cost strategies.

Keywords: Telecommunications Industry, Network Access Providers, Competitive Strategies, Business Strategies