

GSM VS TelkomFlexi (Si Bayi Ajaib)

Apakah CDMA Siap Menggeser GSM ?

Dheni Haryanto

dheni_mqc@yahoo.com

Marketing Quotient Community

<http://www.mqc.cjb.net>



F o c u s
On Marketing

Telkom, Raja diraja telekomunikasi Indonesia, tetap tidak pernah mau bergeser dari singgasananya. Ia masih terus membuat perubahan-perubahan pertama dalam sejarah pertelekomunikasian Indonesia. Bahkan salah satu anak perusahaannya, Telkomsel, membuat gebrakan dengan mengeluarkan kartu Prabayar pertama di dunia! Sekarang dia juga baru melahirkan anak lagi, yaitu TelkomFlexi. Subur benar rupanya si Telkom ini ya! Telkom Flexi, dengan kekuatan teknologi seluler berbasis CDMA (Code Division Multiple Access) yang memungkinkan pengguna menggunakan mobile phone dengan pulsa rumah mulai banyak digandrungi oleh masyarakat. Faktanya, Divre IV Jawa Tengah/DIY, pada awal Februari 2004 pelanggan sudah berjumlah 65.000-an. Belum lagi yang masuk dalam daftar tunggu, ada sekitar 30000-an! Kesuksesan PT.Telkom dengan TelkomFlexi-nya tidak akan pernah terlepas dari strategi pemasarannya yang kuat dan gencar. Selain promosi di mal-mal atau melalui iklan-iklan yang menarik, ia juga mengerahkan tenaga sales door-to-door, seperti yang dilakukan di Malang dan Surabaya. Dalam mengembangkan sistem ini, selain bekerja sama dengan Sanextel, kini Telkom bekerja sama juga dengan PT Samsung Electronics Indonesia sebagai penyedia jaringan infrastruktur. Dalam hal penyediaan handset, Telkom Flexi bekerja sama dengan 10 penyuplai telepon genggam. GSM yang sudah sangat digandrungi oleh masyarakat itu saja diprediksikan akan tergoyahkan. Padahal, pijakan bisnis GSM di Indonesia telah sangat kukuh dengan pelanggan belasan juta dan penetrasi pasar yang dahsyat dengan tambahan 15000 pelanggan/pekan. Kemapanan pemasaran GSM pun tampak tidak mungkin disaingi oleh Flexi yang masih tertatih-tatih mencari bentuk distribusinya yang cocok. Apalagi pelanggan baru harus lewat cara pendaftaran sebagaimana mendapatkan telepon rumah. Lagipula, untuk penyediaan handset CDMA masih langka dan lebih mahal dibanding GSM. Akan tetapi dari segi kualitas suara ataupun security, CDMA memang lebih unggul. Nah lo, siapa coba yang bisa jadi pemenang? Si bayi Ajaib, Flexi, atau Sang Penguasa, GSM?

Kehadiran Telkomflexi di beberapa tempat seperti Surabaya, Denpasar, Balikpapan, Ujungpandang, Jakarta, Bandung dan kota-kota lainnya, cukup membuat masyarakat tercengang sekaligus dibuat penasaran. Sementara, di pihak lain, operator selular dibuat ketar-ketir oleh kehadiran Telkomflexi. Yang membuat masyarakat penasaran adalah adanya promosi bahwa Telkomflexi berbasis teknologi *Wireless Local Loop - Code Division Multiple Access (WLL-CDMA)* tidak saja karena *fleksibilitas sebuah fix phone*, tapi yang paling utama adalah struktur tarif yang katanya jauh lebih murah. Dari namanya saja sudah jelas, WLL-CDMA adalah teknologi nirkabel (tanpa kabel) atau dalam dunia telekomunikasi identik dengan selular. Yang namanya nirkabel, komunikasi baik suara, data atau lainnya menggunakan jalur frekuensi dan setiap pengguna selular akan dikenakan tarif *air time*. Hanya saja, oleh PT Telkom, teknologi selular CDMA dimanfaatkan untuk keperluan *fix phone* (telepon rumah) tanpa mewajibkan pelanggannya membayar tarif *air time*. Akibatnya, tarif yang berlaku jauh lebih murah dibandingkan dengan tarif selular yang biasa diberlakukan operator GSM.

Jika selama ini pemakai ponsel GSM biasanya harus membayar biaya percakapan lokal dengan dasar tarif *airtime* plus pulsa sebesar Rp. 425/menit untuk kartu pasca-bayar dan kurang lebih Rp. 1.000/menit untuk kartu pra-

bayar, maka jika mempergunakan ponsel dengan basis CDMA hanya ditarik biaya tarif telepon rumah yang bersifat lokal. Hanya saja, dalam masalah tarif ini banyak orang terjebak oleh pemahaman bahwa "karena teknologi CDMA-nya" tarif telepon bisa jadi tarif lokal dan murah. Padahal, apakah berteknologi CDMA atau GSM, tarif tidak punya hubungan langsung karena masalah tarif merupakan produk dari sebuah regulasi, baik yang dibuat pemerintah atau operator.

Memang dari sisi kemampuan jelajah (*roaming*), ponsel GSM mampu menjelajah ke seluruh Indonesia sepanjang ada signal dari operator yang bersangkutan. Sedangkan pada ponsel CDMA dari Telkomflexi saat ini hanya diijinkan dipergunakan dalam satu kode area saja. Misalkan hanya diperuntukkan di dalam kota Bandung saja plus beberapa wilayah yang masih berkode area 022 (Ujungberung, Rancaekek, Lembang, Cimahi, Padalarang). Artinya, dari sisi fleksibilitas, Telkomflexi dengan CDMA-nya bukan ancaman karena untuk melakukan percakapan keluar area lokalnya, para pengguna CDMA pun harus terkena beban *roaming* dan interkoneksi.

Tetapi yang jadi kekhawatiran operator selular terhadap kehadiran Telkomflexi tidak sebatas itu. Ada perhitungan yang lebih detil dan masuk akal jika kekhawatiran itu muncul. Dilihat dari segmen pasar, CDMA tidak pandang bulu. Dan ini akan jadi persoalan manakala pengguna ponsel di Indonesia termasuk yang masih sangat sensitif terhadap persoalan tarif. Selain itu, ada satu analisa, pengguna ponsel GSM yang ada saat ini kurang dari 25% yang biasa melakukan roaming ke luar kota. Sisanya yang 75% lebih banyak sebagai pengguna yang statis di area tempat nomornya terdaftar. Dengan segala kelebihan yang dimilikinya, khususnya menyangkut struktur tarif, sangat boleh jadi Telkomflexi CDMA akan menggerogoti pasar GSM.

Belum lagi, kehadiran operator Mobile 8 (yang merupakan hasil sindikasi para operator AMPS) menambah semakin maraknya persaingan di bisnis selular. Meski Mobile 8 mempergunakan teknologi CDMA namun pentarifannya tetap mengacu pada tarif selular dengan memungut biaya *airtime* karena ijin yang dikantongi adalah sebagai operator selular namun ponsel dan nomor dari Mobile 8 mampu dipergunakan menjelajah alias *roaming* di seluruh Indonesia sepanjang sudah ada jaringan. Para pengamat menilai, inilah awal dari kebangkitan CDMA dan diperkirakan bakal menggeser dominasi GSM. Tapi bisakah CDMA menggeser pangsa pasar GSM?

Barangkali terlalu dini untuk mengiyakan. Apalagi saat ini jumlah pengguna CDMA di tanah air kurang dari 4% (800 ribuan user) saja dari total jumlah pengguna selular yang sudah mencapai lima belas juta. Tetapi, dengan munculnya perkembangan terbaru yakni kesungguhan para vendor dan produsen handset CDMA untuk mendukung penggelaran komunikasi selular berbasis CDMA, tampaknya ancaman CDMA tersebut tidak bisa dianggap enteng.

Lihat saja suasana di pasar ponsel. Handset ponsel yang selama ini didominasi oleh ponsel GSM, kini mulai disaingi oleh ponsel CDMA. Dari segi bentuk dan tampilan, ponsel CDMA nyaris tidak ada bedanya dengan ponsel GSM. Produsennya tidak hanya Sanex yang sejak awal konsisten sebagai salah satu

pendukung CDMA, tetapi juga produsen-produken ponsel yang selama ini dikenal sebagai penguasa pasar GSM dunia seperti Nokia, Samsung, Ericsson, dan Motorola turut "nimbrung" menyediakan handset untuk CDMA.

Fiturnya ada yang sangat canggih. Misalnya untuk dipergunakan menangkap siaran TV atau untuk pembicaraan sambil tatap muka. Ada yang mampu dipergunakan merekam gambar video selama 20 menit dengan *Colour LCD TFT 65.000*, sehingga gambar yang ditampilkan mendekati sempurna. Meski demikian, memang harus diakui, pengadaan handset CDMA yang "gres" masih dihadapkan pada sejumlah kesulitan. Karena itu, ada satu usulan, demi menghemat devisa negara, seharusnya pemerintah mengizinkan masuknya ponsel-ponsel CDMA *refurbished* atau yang rekondisi karena kualitas dan tampilannya mirip ponsel baru, sepanjang dilengkapi dengan layanan purna jual yang bertanggung jawab. Jika TelkomFlexi mengedepankan berhalo-halo via ponsel dengan tarif murah, maka *Mobile-8* dengan teknologi CDMA akan membidik segmen kelas atas yang membutuhkan komunikasi data kecepatan tinggi.

Para operator selular (GSM) boleh saja ketar-ketir dan mencurigai kehadiran Telkomflexi sebagai ancaman serius. Namun jika kita tinjau struktur tarif para operator selular seperti pembebasan biaya *incoming roaming*, *flate-rate*, zona extra luas dan tarif *single POC* sebenarnya telah menggerogoti porsi PT Telkom. Struktur tersebut merupakan senjata pamungkas bagi para operator selular untuk tetap mempertahankan diri dari ancaman kehadiran Telkomflexi.

Lagi pula para pemegang lisensi CDMA *fixed wireless* seperti PT Telkom dan PT Indosat adalah pemegang saham mayoritas di operator GSM, sehingga tampaknya keduanya tidak ingin mematikan mesin uangnya sendiri sebagai operator selular. Ibaratnya tidak mungkin ibu kandung membunuh anaknya sendiri yang saat ini sedang tumbuh menggiurkan. Kecuali jika memang rumor ini benar, bahwa "anak-anak" (operator selular GSM) yang tumbuh menggiurkan itu sebentar lagi dijual pada pihak asing dan pemerintah melalui kekuatan Telkom-nya mulai dengan mainan barunya, yakni CDMA. Jika ini terjadi, dipastikan bakal terjadi pertempuran sengit di lahan bisnis selular, antara operator asing berbasis GSM dengan operator lokal berbasis CDMA.

Terlepas dari berbagai kemungkinan tersebut, dari sisi keperluan konsumen, makin banyak operator selular dengan berbagai variasi penawaran, jelas akan sangat menguntungkan. Pasar punya banyak pilihan. Ini berarti, kehadiran CDMA mestinya tidak ditanggapi dengan sikap terlalu *negative thinking*. Sebaliknya, kemunculan CDMA sebaiknya dijadikan pemicu bagi operator selular *escumbent* GSM agar lebih meningkatkan lagi kualitas layanan mereka, sehingga bukan saja mampu bersaing dengan operator baru CDMA, tetapi lebih dari itu bisa jadi pemenang.

Barangkali satu hal yang patut diacungi jempol adalah sikap manajemen Mobile 8, yang tetap percaya diri. Mungkin karena bidikan pasar yang berbeda. Atau para petinggi Mobile 8 yakin mampu menyiasati persaingan dengan cara-cara yang elegan, misalnya bukan perang tarif tapi perang kualitas dan *content*. Bisnis selular masa depan harusnya tidak hanya mengandalkan masukan dari ongkos pembicaraan saja namun justru harus

bergeser ke arah *adu content* atau komunikasi data kecepatan tinggi karena perkembangan teknologi memang ke arah itu.

Tentu saja, sebuah regulasi sangat dibutuhkan di sini. Sebuah regulasi yang menjadi pedoman dan memagari kegiatan bisnis sehingga persaingan bisnis selular di negeri ini bisa berlangsung secara sehat dan *fair*, serta tetap memberi keuntungan baik bagi operator, konsumen, maupun negara, pemerintah perlu menyiapkan regulasi.